



División de Estudios de
Posgrado
Facultad de Economía
Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo



Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

Facultad de Economía "Vasco de Quiroga"

División de Estudios de Posgrado

**Desarrollo local e interrelaciones de actores en la industria textil
y de la confección del Municipio de Morelia, Michoacán**

T E S I S

Para obtener el grado de

Maestro en Ciencias en Desarrollo Local

PRESENTA
JUAN GUZMÁN CALDERÓN

Director de Tesis

DR. PABLO MANUEL CHAUCA MALÁSQUEZ

Doctor en Ciencias con Especialidad en Ciencias Administrativas
(Instituto Politécnico Nacional)

Morelia, Michoacán. Diciembre 2015





Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

Facultad de Economía "Vasco de Quiroga" División de Estudios de Posgrado

Desarrollo local e interrelaciones de actores en la industria textil y de la confección del Municipio de Morelia, Michoacán

TESIS realizada por **Juan Guzmán Calderón**, bajo la asesoría del Comité Tutorial indicado, aprobada por el Jurado Sinodal y aceptada como requisito parcial para la obtención del grado de:

Maestro en Ciencias en Desarrollo Local

COMITÉ TUTORAL	JURADO SINODAL	NOMBRE	FIRMA
Tutor 1 (Director de tesis)	Presidente	Dr. Pablo Manuel Chauca Malásquez	
Tutor 2	Vocal 1	Dr. Rodrigo Gómez Monge	
Tutor 3	Vocal 2	Dr. Andrés Humberto Solari Vicente	
Tutor 4 (Lector externo 1)	Vocal 3	Maestro Alfredo Florentino Pezo Paredes	
Tutor 5 (Lector externo 2)	Vocal 4	Dr. José Manuel González Pérez	

Morelia, Michoacán. Diciembre 2015.



AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mis padres Juan Bernabé Guzmán Bazán y Alicia Calderón Zavala por todo su apoyo, confianza, esfuerzo y amor que me han brindado no solamente para este logro, sino durante toda la vida. Agradezco su gran ejemplo, los valores que me han inculcado, así como el amor al trabajo y la dedicación, lo cual ha sido fundamental para la conclusión de este trabajo. Gracias por la vida amados padres.

Agradezco a mi esposa Kenya Anayency Casillas Meza por su apoyo incondicional en todas y cada una de las noches de desvelo y momentos difíciles que me llevó lograr la culminación de este grado académico. Por su aliento, amor y esmero que me ha brindado siempre. Gracias por ser mi compañera de vida.

A mis hermanas Rocío, Cristina y Esmeralda por el apoyo brindado, sus consejos y amor durante toda la vida, por ser parte importante, estar en los momentos buenos y malos, por apoyarme en todas las formas posibles, por ser un ejemplo. Gracias hermanas

A la familia Pulido Ríos por su cariño y aliento en todos los logros profesionales y personales. Gracias por todos esos momentos y experiencias compartidas y las enseñanzas aprendidas, pero sobretodo por dejarme ser parte de su familia. Gracias amada familia.

Les doy las gracias al Dr. Pablo Manuel Chauca Malásquez por haberme acompañado en la elaboración de esta investigación, por su paciencia, consejos y apertura para enseñarme a ser mejor persona y profesionista; usted doctor, es un ejemplo para mí como profesionista y ser humano.

Estoy muy agradecido con los Doctores Rodrigo Gómez Monje, Andrés Vicente Solari y José Manuel González Pérez por sus preciadas asesorías, comprensión y retroalimentación en mi proyecto de investigación, que sin duda contribuyeron significativamente y se ven reflejadas en este trabajo.

Agradezco enormemente al Maestro Alfredo Florentino Pezo Paredes, por su apoyo y apertura durante mi estancia de investigación en Perú, así como su asesoría durante la estadía en la Universidad Nacional de Ingeniería de Lima, Perú.

A la Dra. María Arcelia González Butrón, mi más sincero agradecimiento por su invaluable apoyo que me permitió realizar satisfactoriamente mi estancia de investigación, así como a la familia González Butrón que me recibieron y ofrecieron toda su apertura para sentirme como en casa.

A la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo y a la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía “Vasco de Quiroga” por abrirme sus puertas para lograr esta meta.

Al CONACYT, por la beca de manutención que me proporcionó durante todo el posgrado y su apoyo para mi estancia de investigación.

A mis abuelos, tíos, primos, sobrinos, a todos los que estuvieron y los que están. Gracias por su cariño interés y buenas bendiciones.

Agradezco a todas las personas que participaron en las entrevistas realizadas, que contribuyeron y fueron parte fundamental de esta tesis de posgrado. Así como también a las personas que de manera involuntaria omití y que fueron parte importante de este trabajo de investigación.



ÍNDICE

RESUMEN.....	7
ABSTRACT	8
INTRODUCCIÓN.....	9
CAPÍTULO I. EMPRESAS, SISTEMAS PRODUCTIVOS Y DESARROLLO LOCAL	13
1.1 La Empresa y el Empresario en los Procesos de Desarrollo Local.....	13
1.2 La empresa conceptos y enfoques	19
1.2.1 Enfoque Neoclásico	19
1.2.2 Enfoque institucionalista	21
1.2.3. Enfoque configuracionista	23
1.3 Las empresas familiares	25
1.3.1 Definición de la empresa familiar	27
1.4 Sistema Productivo y Desarrollo Local	32
CAPÍTULO II. CARACTERIZACIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN	57
2.1 Etapas en el desarrollo de la industria textil y de la confección	58
2.2 Dinámica y Estructura de la industria	74
2.3 Comercio exterior de la industria textil y de la confección.....	81
2.4 La industria textil y de la confección en Michoacán.....	92
2.5 Industria textil y de la Confección en Morelia	99
CAPÍTULO III. LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO: OBJETIVOS Y CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS.....	105
3.1 Antecedentes del tema	105
3.2 Descripción del tema	109
3.2.1 Justificación	111
3.3 Consideraciones metodológicas.....	111
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS DEL TRABAJO DE CAMPO	124
4.1 Organización de la producción	126
4.1.1 Las empresas y los empresarios.....	126
4.1.2 Vínculos inter-empresariales	141
4.2 Cambio tecnológico y difusión de las innovaciones	147
4.2.1. Innovaciones.....	147
4.3. El entorno urbano de la Industria textil y de la confección de Morelia	151
4.4 Cambio y adaptación de las instituciones.....	152
CONCLUSIONES.....	159
BIBLIOGRAFÍA.....	167
ANEXO 1. Estudio acerca de la industria textil y de la confección en el Municipio de Morelia, Michoacán.....	181
ANEXO 2. Porcentaje de establecimientos por tamaño de empresa por entidad federativa 2014	189



ANEXO 3. Sector comercio características principales por tamaño 2008	190
ANEXO 4. Sector servicios características principales por tamaño 2008	190
ANEXO 5. Industrias manufactureras características principales por tamaño 2008	191
ANEXO 6. Industria Textil y de la Confección y sus componentes	191
ANEXO 7. Cadena Productiva de la Industria Textil y de la Confección en México	194
ANEXO 8. Destino de los productos de las empresas encuestadas (porcentajes)	195
ANEXO 9. Unidades económicas Industria Textil y de la Confección (ITC) por entidades federativas y subsector	196
ANEXO 10. Personal Ocupado Industria Textil y de la Confección (ITC) por entidades federativas y subsector	197

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro I.1. Fortalezas y debilidades de la Empresa Familiar	30
Cuadro II.1 Participación de la industria textil dentro de la industria manufacturera (1950-1960) ...	61
Cuadro II. 2 Evolución general de la industria textil (%) 1970-1983.	63
Tasa promedio anual de crecimiento	63
Cuadro II. 3. Participación en la producción bruta de la industria textil y de la confección en México 1987-2009 (porcentajes).	68
Cuadro II. 4. Número de establecimientos por tamaño de empresa (2008).	70
Cuadro II. 5. Estructura de la industria textil y de la confección en México.	74
Cuadro II.6. Cadena productiva de la industria textil y de la confección en México.	76
Cuadro II.7 Cadena productiva de la confección de uniformes.	77
Cuadro II.8. Exportaciones e Importaciones de la industria textil y de la confección en México 2006- 2013.	82
Cuadro II. 9. Principales exportadores de prendas de vestir a nivel mundial en 2012.	83
Cuadro II. 10. Participación porcentual de los principales proveedores de prendas de vestir de EUA 2000-2006	84
Cuadro II. 11. Promedio de trabajadores por unidad económica en la industria Textil y de la Confección en México 2008.	87
Cuadro II. 12. Industria textil y de la confección en México por tamaño y principales variables 2008	88
Cuadro II. 13. Subsector 313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles principales variables por tamaño 2008	90
Cuadro II. 14. Subsector 314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir principales variables por tamaño 2008	90
Cuadro II. 15. Subsector 315 Fabricación de prendas de vestir principales variables por tamaño 2008	91
Cuadro II. 16. Rama 3152 confección de prendas de vestir en México características principales por tamaño 2008	91
Cuadro II. 17. Unidades económicas y personal ocupado en la industria textil y de la confección en Michoacán (2008)	96
Cuadro II. 18. Personal ocupado por establecimiento en la industria textil y de la confección en Michoacán, 2008.	98



Cuadro II. 19. Industria textil y de la confección por tamaño en Michoacán 2014.	99
Cuadro II. 20. Personal ocupado por establecimiento en la industria textil y de la confección en Morelia, 2008.....	101
Cuadro III.1. Dimensiones, Variables e indicadores	116
Cuadro III. 2. Códigos de identificación para los empresarios y empresas	118
Cuadro III. 3. Códigos de identificación para los actores clave	119
Cuadro III. 4. Empresas visitadas de la Industria Textil y de la confección del Municipio de Morelia	123
Cuadro IV.1. Empresas y Actividades Económicas de la Industria Textil y de la Confección del Municipio de Morelia	127
Cuadro IV. 2. Empresas de la industria textil y de la confección según inicio de actividades.....	132
Cuadro IV. 3. Clasificación de empresas de tipo familiar de la Industria Textil y de la Confección del Municipio de Morelia	134
Cuadro IV. 4. Aspectos favorables y obstáculos para las innovaciones en la Industria Textil y de la confección del municipio de Morelia	149
Cuadro IV. 5. Vinculación con Instituciones Educativas o Centros de Innovación	156

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica II.1. Unidades económicas y personal ocupado en la industria textil y de la confección por tamaño, 2003 (porcentajes).	69
Gráfica II. 2 Personal ocupado por tamaño de empresa (2008).....	71
Gráfica II. 3 Evolución de las unidades económicas en México por tamaño.....	72
Gráfica II.4. Tipo de establecimientos Industria textil y de la confección (subsectores 313 y 315) México 2008	85
Gráfica II. 5. Distribución de las Unidades Económicas de la Industria Textil y de la Confección en México 2008	86
Gráfica II. 6. Industria textil y de la confección en México 2008	89
Gráfica II.7. Dinámica de la industria textil y de la confección en Michoacán por subsector, 1998-2008.....	97
Gráfica II.8. Distribución de las Unidades Económicas de la Industria Textil y de la Confección en Morelia 2014.....	102
Gráfico IV. 1. Percepción de los encuestados referente a la evolución de algunos factores de la producción y del entorno territorial en el municipio de Morelia, Michoacán.	151



SIGLAS Y ABREVIATURAS

CANACINTRA: Cámara Nacional de la Industria de Transformación
CANACO: Cámara Nacional de Comercio
CANAINTEX: Cámara Nacional de la Industria Textil
CANAIVE: Cámara Nacional de la Industria del Vestido
DENUE: Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas
DL: Desarrollo Local
INCOTEX: Asociación de Industriales de la Confección y del Textil A. C.
INEGI: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
ITAM: Instituto Tecnológico Autónomo de México
ITyC: Industria Textil y de la Confección
MIPYMES: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
OMC: Organización Mundial de Comercio
PYMES: Pequeñas y Medianas Empresas
SEP: Secretaría de Educación Pública
SIEM: Sistema de Información Empresarial Mexicano
SPITC: Sistema Productivo de la Industria Textil y de la Confección
SPL: Sistema Productivo Local
u.e.d.p: Unidades económicas dedicadas principalmente
UMSNH: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
UNI: Universidad Nacional de Ingeniería
UTM: Universidad Tecnológica de Morelia

RESUMEN

La presente tesis tiene como objetivo caracterizar las interrelaciones entre los actores involucrados en la industria textil y de la confección (ITyC) del municipio de Morelia en el estado de Michoacán desde la perspectiva del desarrollo local. Para esta caracterización se identificaron cuatro dimensiones (organización flexible de la producción, cambio tecnológico y difusión de las innovaciones, desarrollo urbano del territorio, cambio y adaptación de las instituciones) que permitieron examinar la dinámica interna de la industria en cuestión así como las condiciones contextuales para una mejor comprensión de las interrelaciones entre actores.

El proceso de investigación se basó en el análisis e interpretación de información secundaria (bibliográfica, documental y estadística) referida al desarrollo local y a la participación de diversos actores, principalmente de empresa y en el sector manufacturero. Esto se complementó con información de trabajo de campo que consistió en encuestar a 21 empresas dedicadas a la actividad textil, así como entrevistas a profundidad con 3 informantes clave y testimonios de empresarios durante el año 2014.

Los resultados que se obtuvieron, contribuyen para comprender mejor la dinámica de la Industria Textil y de la confección en el municipio de Morelia, Michoacán; destacando la importancia de las interrelaciones no comerciales, las cuales podríamos determinarlas como informales, no permanentes y consanguíneas con identidad territorial.

Palabras clave: Desarrollo local, Interrelaciones, actores, Industria textil, confección.



ABSTRACT

This thesis purposes to characterize the relationships among the actors involved in the textile and clothing (ITyC) of the municipality of Morelia in Michoacan state from the perspective of local development. For this characterization identified four dimensions (flexible organization of production, technological change and diffusion of innovations, urban development planning, change and adaptation of institutions) that allowed to study the internal dynamics of the industry in question and the contextual conditions for a better understanding of the interrelationships among such actors.

The research process was based on the analysis and interpretation of secondary information (bibliographic, documentary and statistical) about to local development and participation of various actors, especially business and manufacturing. This information was supplemented by fieldwork research was to survey 21 companies engaged in the textile industry and in-depth interviews with three key informants and testimonials from entrepreneurs during 2014.

The results obtained contribute to better understand the dynamics of Textiles and clothing in the city of Morelia, Michoacan; highlighting the importance of non-trade relationships, which we could identify them as informal, non-permanent and consanguineous with territorial identity.

Keywords: Local development, interrelations, actors, Textiles, clothing.



INTRODUCCIÓN

La revalorización de lo local como punto de interés para las ciencias sociales es producto de un nuevo entendimiento de las sociedades del siglo XXI, debido a que hoy se interpreta a las localidades como unidad de análisis fundamental de la vida social. Es en el espacio local donde los actores sociales, las instituciones y la cultura conforman un espacio de entendimiento; es decir, es el territorio visto como una construcción social y no sólo como un espacio físico-geográfico.

En este sentido, el desarrollo local debe ser conceptualizado¹ como un proceso activador de la economía local y dinamizador de la sociedad local, que mediante el aprovechamiento de los recursos existentes de un determinado territorio (humanos, físicos, económico-financieros, técnicos y socioculturales), estimula y fomenta el desarrollo económico y social, garantizando la sostenibilidad de los procesos, creando empleo y riqueza, y poniendo ésta en función de mejorar la calidad de vida y la satisfacción de las necesidades crecientes de las comunidades locales.

Una de las actividades en el país con gran importancia a lo largo de la historia es la de los textiles y la confección. Actualmente la industria del vestido se inscribe en un proceso de globalización en el cual las empresas mexicanas visionarias participan de forma dinámica y emprendedora. Sin embargo, la industria en su conjunto, caracterizada por poseer gran arraigo en diversas regiones del país, se enfrenta a diversas problemáticas que inciden en su competitividad y desarrollo empresarial, como es el caso del alto costo de mano de obra, del mercado ilegal, etcétera.

En el 2008, la industria textil y de la confección (ITyC) en Michoacán, representaba la sexta actividad manufacturera del estado, de acuerdo a INEGI (2009), siendo

¹ Debe recordarse que no hay una definición única.

las principales por orden de importancia: industrias metálicas básicas, industria alimentaria, industria química, industria del plástico y del hule y la industria del papel. Para el caso del municipio de Morelia, este sector también representa la sexta actividad manufacturera.

En México, los sectores que integran la actividad económica están conformados por unidades económicas y éstas tienen características diferentes dependiendo en el sector en el que se desenvuelvan, así mismo, se determina su tamaño dependiendo del número de trabajadores que realizan actividades dentro de ella. El sector industrial necesita más por dedicarse a la transformación de bienes, mientras que en el comercio, por dedicarse únicamente a la compraventa de productos, no necesita un gran número de trabajadores. Esta separación ayuda a conocer qué tipo de empresas son las que generan más trabajos y por consiguiente, ingresos al país, la necesidad de poner atención a las empresas que desarrollan actividades las cuales impulsan el crecimiento, no sólo en términos económicos sino también sociales, lo anterior, da una perspectiva del entorno en el que se encuentra México en un periodo determinado.

Un aspecto significativo en las economías en vías de desarrollo, es la prominencia de un fuerte e importante grupo de pequeñas y micro empresas, muchas de ellas de tipo familiar, que son sustento y oportunidad económica ante el nuevo esquema de producción flexible propio de la que se rige actualmente.

De ahí que el objetivo principal de este trabajo de tesis es, caracterizar las interrelaciones entre los actores involucrados en la industria textil y de la confección (ITyC) del municipio de Morelia en el estado de Michoacán desde la perspectiva del desarrollo local. Para esta caracterización se identificaron cuatro dimensiones (organización flexible de la producción, cambio tecnológico y difusión de las innovaciones, desarrollo urbano del territorio, cambio y adaptación de las instituciones) que permitieron examinar la dinámica interna de la industria en cuestión así como las condiciones contextuales para una mejor comprensión de las interrelaciones entre actores.

En la investigación fue relevante estudiar a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MIPYMES) y los entornos en los que se desenvuelven, dada su importancia en la industria textil y de la confección. Esto permitió entender las especificidades de las interrelaciones entre empresas y con otros actores locales, así como las particularidades de la flexibilidad productiva, en un contexto de tradición productiva con arraigo cultural construída por los propios actores a su manera y según sus capacidades.

Es importante destacar que la investigación sufrió varias dificultades durante su elaboración; como fue la falta de respuesta de los empresarios, así como de las organizaciones de apoyo a la industria y de los representantes de gobierno, lo cual habría enriquecido más investigación. De igual forma la carencia de información documentada sobre la industria en el municipio de Morelia fue otro de los problemas que se encontraron en el desarrollo de la investigación.

El presente trabajo consta de cuatro capítulos y está integrado de la siguiente manera. El primer capítulo trata aspectos teóricos acerca de la empresa y los empresarios en los procesos de desarrollo local; también se abordan los distintos enfoques y conceptualizaciones de la empresa, determinando cual es el más adecuado para propósitos de la investigación. Se presentan las conceptualizaciones de empresa familiar, sus características fortalezas y debilidades; por último se hace una revisión de las distintas modalidades de cómo se organiza la producción en un territorio.

El segundo capítulo analiza el desarrollo de la ITyC a nivel nacional, estatal (Michoacán) y municipal (Morelia, en donde se encuentran ubicadas las empresas que se analizaron en la investigación de campo). Se explican las características del tamaño de las empresas y se destaca la importancia de las empresas de menor tamaño. Dicha revisión está basada en fuentes de información históricas y estadísticas oficiales que permitieron contextualizar la industria.



En el tercer capítulo, se presentan las consideraciones metodológicas que guiaron la investigación de campo, iniciando con los antecedentes del tema, en el cual se indican las investigaciones que se han hecho acerca de cómo se dan las interacciones entre los actores locales en los procesos de desarrollo local, enfatizando los de Michoacán; posteriormente, se describe el tema y el tipo de investigación, así como el desarrollo de la metodología que se llevó a cabo para el diseño del proyecto.

En el cuarto capítulo se presentan los resultados de la investigación de campo realizada en los meses de julio a diciembre de 2014 en la ciudad de Morelia, Michoacán. Posteriormente, se desarrollan el análisis y la interpretación de dichos resultados, señalándose las premisas y conclusiones a las que se arribó.

CAPÍTULO I. EMPRESAS, SISTEMAS PRODUCTIVOS Y DESARROLLO LOCAL

Analizar el comportamiento productivo de un territorio es de vital importancia, debido que en él se encuentran inmersas las dinámicas económicas y sociales que caracterizan al territorio. Las empresas y empresarios que componen el tejido productivo y como éstos se relacionan e impactan en el territorio son una forma de entender la realidad económico-social en un contexto determinado. Es por esta razón que el objetivo de este capítulo es hacer una breve discusión acerca de la empresa y los empresarios en los procesos de desarrollo local, cómo son agentes en dichos procesos y qué atributos deben tener, resaltando el papel de las empresas familiares, micros y pequeñas. En un segundo momento se analizan las formas en que se organiza la producción en un territorio y sus múltiples interpretaciones.

En este contexto, la visión del empresario ha experimentado una profunda transformación a partir de los años setenta y más aún durante las últimas décadas. Actualmente se considera al empresario, además de un aglutinador de recursos escasos, uno de los principales dinamizadores de la sociedad, un canalizador de la acción socioeconómica y un generador de riqueza, crecimiento y empleo (ILPES, 1998: 111).

1.1 La Empresa y el Empresario en los Procesos de Desarrollo Local

Al impulsar el desarrollo de una determinada zona, habitualmente se había puesto el acento en la inversión externa o en las soluciones y acciones provenientes de instituciones alejadas del marco local. Sin embargo, desde la década de los ochenta del siglo XX (Arroyo y Sánchez, 2003: 99-102), surgió una concepción diferente a las políticas tradicionales de desarrollo basada en el aprovechamiento de los recursos y potencialidades endógenos, entendido como punto de partida para un nuevo tipo de desarrollo centrado en lo local. En esa perspectiva, el

desarrollo local es una oportunidad para que los actores locales tomen es sus manos la posibilidad de enfrentar los grandes procesos de globalización e industrialización iniciados a finales de los ochenta en la economía mundial, siendo el principal objetivo desarrollar oportunidades de empleo con los recursos humanos, naturales e institucionales de la comunidad.

En este sentido, el entorno empresarial es un componente fundamental del desarrollo local puesto que la atracción, creación o retención de actividades empresariales de futuro es una de las mejores formas de lograr una economía local saludable (Blakely, 1989 :160)².

Siguiendo esta idea, el papel reservado a las empresas es crucial debido no sólo a que su función económica es condición necesaria para alcanzar los objetivos propuestos, sino también porque los instrumentos para el desarrollo local sólo serán eficaces si son asumidos por los propios empresarios. “Con la política de desarrollo local se trata de dar respuesta a demandas locales y satisfacer necesidades localmente sentidas, por lo que el planteamiento y la toma de decisiones políticas sólo serán adecuadas si el empresario local interviene muy activamente en todo el proceso” (Vázquez Barquero, 1988: 34)³.

La empresa forma parte de una cadena productiva, donde establece relaciones con otras empresas (proveedoras, de distribución, de servicios de desarrollo empresarial, etcétera) y organizaciones, relaciones que influyen de forma determinante en su productividad y competitividad. El éxito de una empresa no descansa sólo en sí misma, sino que depende del éxito de su cadena productiva. En este sentido aprovechar los recursos y capacidades locales, potenciar los mercados locales y la búsqueda de la satisfacción de necesidades locales, serían las claves que llevan al éxito de una empresa en su entorno inmediato que es el local.

² Citado por ILPES, 1998: 108.

³ Citado por ILPES, 1998: 108.

La empresa es el nudo crucial de la competitividad y de 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 localidades y empresas (Rosales, 1994)⁴.

En la perspectiva del desarrollo local, la empresa (la organización) aparece con más importancia que el empresario, ya que representa la base del tejido productivo y por tanto, del desarrollo del territorio al que provee de empleos y productos (bienes y servicios). En México, por ejemplo lo que más abundan en los espacios locales son las micro y pequeñas empresas, estas organizaciones son fundamentales para la gestión del desarrollo local (Chauca, 2014: 101).

En este contexto, las empresas y especialmente las pequeñas y medianas, son decisivas para el desarrollo local. Ellas estimulan una región, le dan una densidad, una estructura, una dinámica con base en su capacidad para crear empleo, innovar, diversificar y modernizar la economía local y adaptarse de forma flexible y creativa a los cambios (ILPES, 1998: 108).

Sin la iniciativa y la inversión privada, el sector público difícilmente puede convertirse en motor de nuevos proyectos porque la puesta en marcha de los programas de desarrollo económico para un sector o área concretos sólo en parte puede ser realizada por la administración pública. De ahí que frecuentemente se piense en proyectos conjuntos a través de empresas mixtas o esquemas de conversiones (Chauca y Quintana, 2009: 41). Los esquemas de colaboración entre el sector gubernamental y la comunidad empresarial serán la pauta para el logro del desarrollo local (Silva, 2003).

⁴ Citado por Miguel y Heredia, 2004: 15.

De acuerdo con Silva (2003: 8), las posibilidades del desarrollo local están radicadas en la factibilidad de explotación del potencial de recursos endógenos de un determinado espacio territorial, con objetivos de desarrollo que se pueden resumir, entre otros, en creación de empresas y empleos, innovación tecnológica, redes de cooperación, formación de recursos humanos y desarrollo social.

El potencial de recursos endógenos está agrupado en recursos físicos, humanos, económicos, financieros, tecnológicos, socioculturales y en lo que hoy se denomina “capital social”. Este último, fundamental para aspirar a procesos de desarrollo local exitosos, el cual está asociado al “grado de confianza existente entre los actores sociales de una sociedad, las normas de comportamiento cívico practicadas, y el nivel de asociatividad que las caracteriza; estos elementos son evidenciadores de la riqueza y fortaleza del tejido social interno de una sociedad” (Putnam, 1994; Kliksberg, 1999)⁵.

Chauca y Quintana (2009: 41) comentan que el actuar empresarial debe ser más determinante en el logro de los propósitos del desarrollo local y que las acciones de las autoridades locales deben ser los factores condicionantes del entorno que favorezcan y estimulen dicho actuar.

La lógica que guíe a la mayoría de empresarios deberá ser pensar no sólo en su propio beneficio, sino en su capacidad de crear empleos y en asumir un compromiso social en la comunidad local. En este sentido, el desarrollo local centra su atención en los emprendedores locales, es un proceso de cambio estructural, en el cual se activan las potencialidades endógenas (económicas, sociales, culturales e institucionales) de cada territorio para construir entornos favorables utilizando las economías externas; la aplicación del aprendizaje y conocimiento adquirido; la introducción de innovaciones en las empresas; de manera tal que generen mayor bienestar en una población, región o ciudad (Vázquez Barquero, 1999, 2005, Albuquerque, 2007).

⁵ Citados por Silva, 2003: 9.

Hernández (2004) sostiene que el empresario es un “sujeto social” que se construye a través de un proceso en cierta forma modelado por las estructuras; pero también con la capacidad de influir en ellas y cincelarlas, transformando y reestructurando las distintas relaciones que constituyen la estructura.

Se observan frecuentemente que los nuevos empresarios tienden a instalarse allí donde viven. Chauca y Quintana (2009: 43) comentan, en México se observa que las pequeñas empresas tienden a instalarse allí donde viven, favoreciendo con ello un mayor desarrollo de su zona; este hecho ha facilitado la expansión y la diversificación de las economías locales y se potencia más si existe el apoyo de las instituciones públicas u organizaciones no gubernamentales destinadas a ayudar a los empresarios, por lo menos en los primeros años de existencia de la empresa.

Se puede sintetizar que los principales motivos que llevan a un nuevo empresario poner en marcha una empresa son: La búsqueda de una alternativa del desempleo; reacción ante un empleo poco satisfactorio; necesidad de autorrealización social y económica, tradición familiar⁶; búsqueda de una mejor situación económica, e incluso riqueza; y el interés por demostrar la viabilidad de una idea personal (ILPES, 1998: 112).

El empresario y las empresas deben tener una interacción con su entorno; es decir, con otros agentes de cambio que se encargan de impulsar los procesos de desarrollo local, esta interacción favorecerá a la comunidad local, los agentes de cambio que encargan de impulsar este proceso tanto públicos como privados se pueden resumir básicamente en las autoridades locales, universidades, cámaras empresariales, centros de formación, agencias de desarrollo local y otras, que es importante que transiten por estos procesos de generación de confianza que potenciarían su accionar (Silva, 2003).

⁶ En el estudio de caso realizado en Morelia, este motivo fue el que más resaltó.

Chauca (2014) indica que la responsabilidad social de una empresa se aplica primero al universo inmediato del sector privado: trabajadores, accionistas, clientes, distribuidores y proveedores; esto debido a que mantienen una estrecha relación. Adicionalmente, la empresa privada tiene obligaciones con la comunidad: ciudadanos, gobierno, empresas competidoras, etcétera. La empresa debe, con sus decisiones, proteger la comunidad, promover su desarrollo, acrecentar su bienestar; es decir, las empresas deben de desempeñar el papel de motores de un desarrollo social de manera más transparente y con objetivos específicos.



El desarrollo local obedece a un concepto amplio que abarca múltiples funciones, entre las cuales se incluye la articulación de medidas dirigidas a la creación de empresas locales y al desenvolvimiento social y económico tomando como referencia la potencialidad del territorio.

El desarrollo local es fruto de la dinámica de diversos actores sociales y de la ampliación de estructuras adaptadas a las necesidades de la zona, correspondiendo a las instituciones gubernamentales, privadas y sociales el papel de promover la relación entre los actores y los instrumentos de apoyo precisos.

Otros actores significativos para el desarrollo local son: las universidades, centros públicos y privados de investigación y desarrollo tecnológico, las agencias de desarrollo local, los sindicatos, el sistema financiero, cámaras empresariales o las asociaciones de diverso tipo con una amplia base local (ILPES, 1998).

Chauca (2014: 103) señala que si entendemos a las empresas y empresarios en interacción con sus entornos y como fenómenos sociales, debemos contemplar la competitividad empresarial no sólo en un nivel microeconómico sino con un enfoque sistémico. En este sentido, las empresas que son las que finalmente enfrentan la competencia, deben desarrollar una ventaja competitiva sostenible a largo plazo que les permita, ya no sólo competir en los mercados internacionales, sino sobre todo enfrentar una competencia de origen global en su mercado local. Para ello se requiere, además de competitividad a nivel de empresas (nivel microeconómico), un entorno de competitividad mesoeconómica, macroeconómica y metaeconómica⁷.

1.2 La empresa conceptos y enfoques

Existen diferentes concepciones que definen a la empresa desde distintos enfoques teóricos. En este apartado se abordan los enfoques neoclásico, institucionalista y el enfoque configuracionista que nos brindan referentes conceptuales de la empresa, que permiten abordar a la empresa en la perspectiva del desarrollo local.

1.2.1 Enfoque Neoclásico

Dentro de la teoría ortodoxa, la empresa tiene como función principal la maximización de la ganancia. Sin considerar los procesos que se desarrollan al interior de la empresa, que corresponden a la producción de bienes y a la dimensión organizacional.

⁷ Véase Meyer-Stamer (2002).

En la teoría neoclásica la visualización de la empresa se puede distinguir en al menos dos momentos. El primero, en el que se supone información perfecta y de carácter cualitativo (reflejada en los precios), que da lugar al mercado y en consecuencia, la competencia sea perfectamente competitiva o pura. El segundo, en el que se reconoce la posibilidad de información asimétrica y con ello de incertidumbre (Sámano, 2007: 29).

Dentro del primer momento, la empresa en la teoría neoclásica existe como una entidad cuyo objetivo es maximizar beneficios empleando de manera eficiente la tecnología que posee, a través de la elección del mejor plan de producción. Para la teoría neoclásica, la firma existe como una tecnología que puede ser descrita como función de producción.

En la teoría neoclásica, el análisis de la producción se basa en el mercado como esquema de organización que asigna en diferentes condiciones (especialmente de competencia) los recursos por medio de precios, en donde los actores racionales se guían por reglas referidas a la maximización de las ganancias y los costos transparentes dados. Dicha postura ha sido criticada por Coase, Williamson, Penrose, entre otros (Gandlgruder, 2010).

En el segundo momento, la teoría neoclásica estudia las relaciones de los agentes económicos de una forma nueva, ya que inicialmente se analizaba como llegaban al equilibrio del mercado vía ajuste de precios y posteriormente se reorientó a la relación contractual entre agentes económicos y a los problemas que surgían de este vínculo derivado de la existencia de información asimétrica (sin embargo, la perspectiva metodológica individualista se mantiene y constituye una de sus características ineludibles).

En este contexto se desarrolla el Modelo Principal Agente (MPA), el cual fue considerado una herramienta básica de la teoría de la Agencia. Con el MPA se ha

avanzado en el estudio de los incentivos, la estructura organizacional y las fallas de mercado de las cuales las empresas son partícipes.

La Economía Neoclásica descuidó aspectos clave sobre las empresas y la importancia que tienen éstas para la economía. En la Economía Institucional Contemporánea han surgido diversos enfoques como una crítica a las teorías ortodoxas y de la manera como se concebía a la empresa. En los años cincuenta Edith Penrose realizó una crítica a la visión ortodoxa y cómo concebía está a la empresa, a partir del análisis realizado por la autora, supuso un rompimiento con la teoría ortodoxa con el cual surgieron nuevos enfoques como: la Nueva Economía Institucional (NEI) siendo uno de sus principales exponentes Williamson (1989) con la teoría de los costos de transacción. La Economía Evolutiva (EE), en la que se encuentra la Economía Evolutiva Neo Shumpetetiana de Nelson y Winter (1983) y el Nuevo Institucionalismo Económico (NIEC) de Hodgson (1998).

1.2.2 Enfoque institucionalista

La economía institucional contemporánea ha desarrollado propuestas innovadoras para la comprensión de la empresa.

Dentro de la Nueva Economía Institucional (NEI), Oliver Williamson (1989), construyó la teoría de los costos de transacción, siendo su propósito central demostrar la importancia de la comparación de diferentes arreglos institucionales y esquemas de organización en las empresas, para la selección de planes óptimos de producción más allá de los costos de los insumos y las tecnologías como se conciben tradicionalmente (Gandlgruber, 2004: 23).

Desde esta perspectiva las relaciones contractuales se asumen incompletas y el problema fundamental de la organización económica es la adaptación para enfrentar los desórdenes en el intercambio. Estos desórdenes son generados por las “fricciones transaccionales” las que dan lugar a la racionalidad limitada, el oportunismo, la incertidumbre y la habitual existencia de grupos reducidos de

agentes con quien contratar. La empresa debe “alinear las transacciones (que varían en sus atributos) con las estructuras de gobernación (cuyas facultades de adaptación y costos asociados difieren) en forma discriminante (con base principalmente en la economización de los costos de transacción)” (Williamson, 1991: 135)⁸. La teoría de los costos de transacción describe a la empresa “como una estructura de gobernación; introduce y desarrolla la importancia económica de la especificidad de los activos; descansa más en el análisis institucional comparativo; da mayor peso a las instituciones de contrato ex post que en especial enfatizan el ordenamiento privado (en comparación con el ordenamiento de la corte); convida las perspectivas de leyes, economía y organización, y sostiene que el objetivo principal es economizar los costos de transacción (Taboada, 2007: 105).

En la Economía Evolutiva (EE), la teoría evolucionista de la empresa, propuesta por Nelson y Winter, es una aproximación económica evolucionista haciendo uso de las ideas básicas de la biología, invoca la metáfora de la selección natural para explicar el comportamiento de la empresa. El objetivo de la empresa no es maximizar, sino obtener determinado nivel de satisfacción, (en este caso, de utilidad). El análisis evolucionista propone empresas diferenciadas tecnológicamente, con trayectorias tecnológicas específicas, con distintas habilidades en el *know-how* y con diferentes capacidades de aprendizaje y mecanismos de procesamiento de información.

En la EE, la empresa ocupa el primer lugar para la organización de los procesos, y no está limitada por el mercado, más bien facilita el desarrollo de competencias, conocimientos, alineación de capacidades a través de rutina organizacionales que conecten y orientan para coordinación de actividades.

En el Nuevo Institucionalismo Económico (NIEC), Hodgson (1998) define a la empresa como una organización integrada y duradera de personas dedicadas a la

⁸ Citado por Taboada, 2007: 91.

producción de bienes y servicios que la empresa posee como su propiedad legalmente protegida (Hodgson, 1998)⁹. En la NIEC, la existencia de las empresas es un hecho institucional más allá de una función específica. Las instituciones que orientan las actividades económicas en general toman también la forma de empresas en ciertas circunstancias. Las instituciones estructuran organizaciones duraderas que combinan recursos, competencias y capacidades para llevar a cabo actividades empresariales (Gandlgruber; 2010: 103).

Dentro de la economía institucional, Gandlgruber menciona que el “actor institucional” muestra observaciones en la orientación exclusiva en el interés propio y planea sus actos con limitaciones en su expresión de intencionalidad, deliberación y previsión de futuro. El actor institucional se distingue del actor neoclásico por una consideración explícita y formadora de motivos; se refiere a la existencia y estabilidad de normas comparativas, que no se derivan de manera lineal de los procesos de maximización individual (Gandlgruber, 2010: 44).

“Las empresas como actores institucionales, incluyen el interés propio, pero trasciende ya que busca la solución de problemas individuales con la vinculación a las instituciones, consideran esquemas de confianza, que son fundamentales para la realización de interacciones al interior de la empresa y con otras empresas” (Soto, 2013: 70).

1.2.3. Enfoque configuracionista

El término “configuración” surgió a partir de la década de los ochenta del siglo XX, para analizar a las empresas y empresarios a través del **paradigma configuracionista** el cual permite ver a las empresas y empresarios como un “sujeto social”, que participa en la construcción de su realidad en relación con las estructuras, sus subjetividades y acciones (Hernández, 2004: 12).

⁹ Citado por Gandlgruber, 2010: 97.

El empresario estructura en parte una acción social a través de su actividad e interacción con su contexto de vida cotidiana, transformando y reestructurando las diferentes relaciones que constituyen la estructura, como serían las relaciones de poder en diferentes niveles de su realidad y configurando códigos de significación de diferentes campos para dar sentido (Hernández, 2004: 15). Así las empresas y los empresarios se van configurando a través del tiempo con las redes de relación e interacciones con los actores locales en el entorno en el que se desarrollan.

La propuesta teórico-metodológica del paradigma configuracionista analiza al empresario como sujeto social a través de su acción social, considerando que la empresa estructura en parte la acción social en su actividad e interacción con el contexto de vida cotidiana y la forma de configurarse por medio de las interacciones que llevan a cabo con otros actores (Hernández, 2004: 12).

El concepto de configuración permite entender la acción (toma de decisiones) con base a un conjunto de variables estructurales y relaciones que se configuran con respecto a diferentes campos subjetivos (conocimiento, valores, razonamiento cotidiano, sentimientos y estética) y que es posible empíricamente identificar (Hernández, 2004: 12).

La toma de decisiones es un proceso que se da dentro de un espacio de posibilidades, donde las condiciones no dependen sólo del orden material, sino también de los campos subjetivos y de las restricciones estructurales o subjetivas que se dan en el espacio de posibilidades (Hernández, 2004).

En la toma de decisiones, el empresario se enfrenta ante diversas estructuras (de mercado, precio y tecnología), que influyen en el momento de decidir la estrategia a seguir en su empresa, las cuales pasan por un proceso interpretativo en el que entran en juego elementos de la subjetividad del actor. Además, la decisión es resultado de un proceso intersubjetivo, toda vez que en ella intervienen otros actores (clientes, proveedores, trabajadores, etcétera); para poder entender los procesos de desarrollo local en donde las empresas son parte integral del proceso

es importante concebir al empresario desde una perspectiva que abarque los campos subjetivos, el enfoque configuracionista se considera que el empresario es un sujeto productivo, pero al mismo tiempo es un sujeto social.

1.3 Las empresas familiares

Las relaciones entre familias y empresas tienen una larga historia. Las primeras organizaciones tribales emprendían directamente trabajos de producción, distribución y consumo. Las familias hacían suyas todas estas funciones y adquirían formas organizativas propias y distintivas con estos objetivos. Las primeras organizaciones propiamente empresariales tuvieron un origen y sustento familiar (Solari y Chauca, 2002).

En cualquier latitud del planeta un rasgo de la economía contemporánea es el gran número existente de empresas familiares; sin embargo, no se sabe con exactitud qué porcentaje representan. Las cifras más conservadoras muestran que entre el 50% y el 80% de las empresas del mundo son familiares, las cuales generan, aproximadamente, el 50% del PIB a nivel mundial (Cerón, 2013).

Existe un consenso sobre tres elementos esenciales de la empresa de familia: la propiedad, el negocio (empresa) y la familia, propiamente dicha; de modo que los autores se dividen al tratar de definir la empresa de familia partiendo de las preferencias más o menos subjetivas sobre cuestiones de distribución de la propiedad en la compañía, o sobre aspectos del control, o sobre la intención de continuidad generacional.

Las empresas familiares tienen similitudes con las no familiares; pero también difieren en una serie de aspectos de las organizaciones no familiares y funcionan de una manera distinta (Chauca y Quintana, 2009, Chauca y Solari, 2002).

Aunque algunos piensan que las empresas familiares no tienen gran posibilidad de crecer, se encuentran gran cantidad de empresas familiares que no son

precisamente pequeñas o medianas, sino grandes negocios que compiten en el mercado. Desde esta perspectiva, una empresa familiar puede ser de cualquier tamaño y no la podemos circunscribir sólo a los micros y pequeños negocios.

En el Reino Unido, en 1990, más del 76% de las empresas estaban controladas por familias (Leach, 1993: 13)¹⁰. En Estados Unidos, se habla que 96 de cada 100 son empresas familiares o que de las 500 empresas de Fortune, 150 son familiares. Además, pueden ser empresas de alta eficiencia y desempeño muy rentable, pues por ejemplo la Ford, de carácter marcadamente familiar, superó en beneficios a la General Motors en los años noventa, asimismo, la BMW, con el 70% de sus acciones en poder de una familia, se convirtió en la empresa automovilística más rentable de los últimos cuarenta años (Ginebra, 1999:18-19)¹¹.

Según datos del INEGI (Censos Económicos 2009) en México existen 3,724,019 empresas familiares en todo el país que representa el 98.3% del total de empresas a nivel nacional; de esta cifra, el 49.9% se concentran en comercio, el 36.7% en servicios y en industrias manufactureras el 11.7% (Betancourt, Arcos, Torres y Olivares, 2012).

Para el año 2013 Estados Unidos era el país con más empresas familiares; en Europa también hay una gran tradición; en Latinoamérica, México es donde se agrupa la mayor cantidad de éstas, seguido por Brasil y Venezuela. De esta forma México es el quinto país con más empresas familiares en el mundo, de acuerdo con un estudio de la *Business Families Foundation*¹². Las empresas familiares mexicanas se encuentran en diferentes sectores como alimentos, bebidas, productos de panadería, medios, bienes raíces, supermercados, textiles y transporte, por lo cual representan cerca del 90 por ciento del total de las compañías que operan en el país (Pallares, 2013).

¹⁰ Citado por Chauca y Quintana, 2009: 54.

¹¹ Citado por Chauca y Quintana, 2009: 54.

¹² Estudio que incluye a las 250 compañías más grandes controladas por familias.

Se estima que el 90%¹³ de las empresas mexicanas establecidas están bajo el control y propiedad familiar, lo que revela su importante contribución al desarrollo económico, social y cultural de nuestro país¹⁴.

Una empresa familiar se forma normalmente para generar un crecimiento que no sólo sostenga a la familia que la forma sino que permita ir más allá de las fronteras propiamente familiares, en términos de acumulación, innovación, uso de recursos financieros y amplitud de los mercados finales (Solari y Chauca, 2002).

1.3.1 Definición de la empresa familiar

Estudiosos como Astrachan, Amat, Neubauer, Corona y Gallo, entre muchos, han iniciado desde finales del siglo XX el estudio de organizaciones que involucran familias y empresas; siendo complicado tener una definición precisa. A continuación se presentan algunas definiciones de empresa familiar.

“Una empresa familiar es aquella empresa, sea unipersonal o sociedad mercantil de cualquier tipo, en la que el control de los votos está en manos de una familia determinada” (Neubauer y Lank, 2003: 37).

Carsurd¹⁵ (1996) comenta, “Una empresa familiar es aquella en la cual la propiedad y las decisiones están dominadas por los miembros de un grupo de afinidad afectiva”.

Ward (1996)¹⁶ define, “como familiar a la empresa que será transferida a la siguiente generación de la familia para que la dirija o la controle”.

¹³ De acuerdo con Urzúa (2012) El 90% de empresas mexicanas son familiares, mientras que la Unión Europea reporta más del 95%.

¹⁴ En México, más de 90% de las firmas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores tienen una clara representación familiar en el capital y en el control (KPMG, 2013: 5).

¹⁵ Citado por Mucci (2008: 33).

¹⁶ Citado por Neubauer y Lank (2008: 54).

“Una empresa familiar es la que ha sido fundada por un miembro de la familia y se ha transmitido, o se espera que se transmita, a sus descendientes. Los descendientes del fundador o fundadores originales tendrán la propiedad y el control de la empresa. Además trabajan y participan en la empresa y se benefician de ella miembros de la familia” (Bork, 1986)¹⁷.

Neubauer y Lank (2003: 34-36) comentan que una definición amplia de empresa familiar, incluye el control de la dirección estratégica y la intención de conservar la empresa en familia. Una definición intermedia supone que el fundador o sus descendientes dirigen la empresa, tienen el control legal de las acciones con voto y cierta participación de la familia. Y una definición restrictiva, en la que hay múltiples generaciones, la familia participa en la dirección y la propiedad, más de un familiar tiene responsabilidad en gestión y hay gran participación de la familia.

Se entiende como una empresa familiar es una organización controlada (propiedad) por una familia, donde dos o más miembros de ella trabajan activamente en esa organización (Belausteguigoitia, 2004).

Otra definición de empresa familiar es la que Chauca y Quintana (2009: 53) definen a la empresa familiar, “como aquella organización cuyo control accionario mayoritario está en poder de una familia (asociada con uno o varios apellidos), siendo ésta el grupo que dirige la empresa y ha comprometido por lo menos el 25% del patrimonio familiar total como activo empresarial”.

Siguiendo este orden de ideas, la naturaleza de un negocio familiar surge de los lazos civiles o sociales por los que se relacionan entre sí los miembros de la familia exclusivamente los cónyuges, ascendientes, descendientes y pupilos que realizan cualquier actividad económica para la obtención de sus ingresos, siempre que sea lícita (Betancourt, et al., 2012).

¹⁷ Citado por Neubauer y Lank (2008: 55).

Otro rasgo distintivo, son las relaciones de afecto entre los miembros de la organización. Esto no sólo se limita a las relaciones consanguíneas existentes, sino también a lazos que perdonan, que salvan una situación, que a la postre buscan el bien recíproco y a él se someten. Lo cual se traduce en alto grado de comprensión y de comunicación entre los miembros de la empresa. También, debe destacarse la aceptación formal e informal de la autoridad, lo que se refleja en una unidad de mando tan necesaria en momentos difíciles. Se acepta la autoridad del padre, o de la madre, o del hermano mayor (Chauca y Quintana, 2009: 54).

Según Soto (2013), desde mediados de los ochenta, las empresas familiares están enfrentando un difícil cambio ya que éstas pasan por una transición de una primera generación¹⁸ a una segunda generalmente continuado por los hijos, pero no es algo fácil ya que los primeros fueron técnicos con una excelente visión comercial y una capacidad emprendedora, por su parte los segundos cuentan con un perfil más profesionalizado y en ocasiones suelen no encajar en la empresa, debido a que los fundadores muestran cierta resistencia a los cambios que exigen los mercados (Soto, 2013: 72).

Las empresas familiares en muchas ocasiones no se adaptan a los cambios como la profesionalización, formalización de estructuras organizativas, internacionalización de los mercados, innovación, diferenciación de los productos, eficiencia y eficacia en sus procesos (Amat, 2004: 13-14).

En un estudio realizado por Maza y Paéz (1997)¹⁹ las causas de desaparición de las empresas familiares en México se dividen en dos grandes grupos: las estructurales (tienen que ver con la empresa) y las del entorno (contemplan aspectos de mercado, financiamiento e impuestos). El estudio devela que los factores administrativos son la principal causa de desaparición de las empresas

¹⁸ Ver Ginebra (1999: 20)

¹⁹ Citado en Belausteguigoitia, 2004: 17.

familiares, en estos factores se encuentran la carencia o la inadecuada utilización de los sistemas administrativos, el manejo eficiente de los recursos y la falta de control. El éxito o fracaso de las empresas familiares está determinado en gran medida por el entorno en el que se desarrollan; sin embargo, estos serán determinados por las personas que los dirigen (empresarios).

Según Belausteguigoitia (2004) las empresas familiares de México cuentan con características que las distinguen de las de otros países; en México la familia tiene un valor cultural relevante, las relaciones en la familia y la conducta en varias ocasiones es transmitida para la administración y la manera de dirigir la empresa. Es aquí donde la cultura de la empresa familiar juega un papel importante, en la determinación del éxito o fracaso de la empresa, debido a que los valores, la historia familiar, las pautas de comportamiento y la relación interpersonal de la familia son las características que pueden llegar a predominar en la empresa mediante la forma de conducirla.

De acuerdo a la revisión de varios trabajos, en el Cuadro I.1 se muestran las fortalezas y debilidades de la empresa familiar. Cabe comentar que algunos de los autores mencionados en el cuadro distinguen que tanto las fortalezas y debilidades detalladas no siempre son exclusivas de ese tipo de empresa.

Cuadro I.1. Fortalezas y debilidades de la Empresa Familiar		
Autor	Fortalezas	Debilidades
Betancourt, et al., 2012.	• Las relaciones de afecto • La comprensión • Aceptación de la autoridad • Flexibilidad en el trabajo, el tiempo y el dinero • Compromiso social	• Estructura organizativa • Conflictos internos en el interior de la familia y con los no miembros de la familia • Pérdida de competitividad • Profesionalización • Continuidad
Gámez, 2008: 63-64	• Orientación de largo plazo • Conocimiento del negocio • Orgullo de la cultura familiar • Mayor compromiso • La competencia no tiene información	• Dificil acceso al crédito • Nepotismo • Drama de la sucesión • Falsa seguridad
La Salle, 2008	• Valores familiares que son trasladados a la empresa	• Conflictos familiares que se llevan al trabajo o empresa

	• Interés común por el bienestar económico de la familia • Lealtad familiar (generalmente se cuenta con un compromiso moral que trasciende cualquier actitud o acto desleal)	• Tolerancia hacia el personal incompetente • Dificultad para conseguir el personal adecuado
Chauca y Quintana, 2009: 55-60.	• Compromiso • Conocimiento • Flexibilidad • Planeación a largo plazo • Estructura estable • Rapidez en la toma de decisiones • Confiabilidad y orgullo • Afán de logro y formación empresarial	• Conflictos de intereses • Existencia de feudos • Autocracia y paternalismo • Resistencia al cambio • Sucesión • Liderazgo y legitimidad
Vadillo, 2014.	• Cuentan con valores claros • La dirección tiene autoridad total para tomar decisiones • Hay una clara tendencia a pensar en el largo plazo • Para la dirección es importante un ambiente de armonía	• La relación familiar puede entorpecer la operación • El trabajo puede generar problemas de familia • No se tratan abiertamente todos los temas • Hay pocas posibilidades de discutir
Belausteguigoitia, 2005.	• Las relaciones de afecto • El compromiso hacia la organización • El servicio (Vocación hacia el servicio) • La visión de largo plazo • La vocación • La rapidez en la toma de decisiones • La estabilidad de los ejecutivos	• El nepotismo • El endeudamiento • La autocracia y el paternalismo • La parálisis directiva y la resistencia al cambio • La manipulación familiar • La contratación de profesionales poco calificados • La falsa seguridad
Fuente: Elaboración propia basado en: Betancourt, et al., 2012; Gámez, 2008; Chauca y Quintana, 2009; Vadillo, 2014; Belausteguigoitia, 2005.		

De acuerdo a las investigaciones de Solari y Chauca (2002), Chauca y Solari (2002) sobre la empresa Familiar en Michoacán, detectan que la problemática de este tipo de empresas se puede resumir en:

- Las empresas familiares michoacanas se encuentran desligadas del sistema financiero; ya que de los casos estudiados de micro y pequeñas empresas familiares en el estado, el 97% de ellas se encuentran operando al margen del sistema financiero. Principalmente por que se desconocen los beneficios que se pueden obtener y también por que las instituciones financieras suelen exigir importantes garantías y requisitos.

- El 86% de los casos estudiados se negarían a incrementar sus operaciones vía capital social fuera del núcleo de la familia, ya que se tiene la percepción de que se puede perder el control y propiedad de la empresa.
- Otro rasgo a destacar de las empresas familiares en Michoacán, es que tienen serias dificultades para enfrentar el crecimiento de la demanda mediante el incremento de la base laboral.
- Otra de las peculiaridades, es que en este tipo de empresas suelen tener a directivos con experiencia empírica; pero con deficiencias de conocimiento administrativo y estratégico para consolidar e impulsar el crecimiento de la empresa.
- Los acuerdos y alianzas entre las micros y pequeñas empresas familiares en el estado son muy poco frecuentes, ya que de los casos estudiados sólo 3.3% han establecido relaciones con otras empresas para emprender acciones conjuntas.

En el caso de estudio del presente trabajo el 80% de las empresas encuestadas son familiares, son de segunda y tercera generación, por lo que se consideró relevante hablar sobre las características de las empresas familiares; sin embargo es importante mencionar que la empresa familiar no es la unidad de análisis de esta investigación.

1.4 Sistema Productivo y Desarrollo Local

Podemos afirmar que el desarrollo local ha sido una respuesta de las localidades para enfrentar los desafíos de carácter global y estructural. Algunos autores “como Buarque, Vázquez Barquero, Vachon y Troitiño -entre otros- lo definen como un proceso o políticas que centran sus acciones con enfoque territorial²⁰, considerando que las acciones que se realizan en territorios están caracterizadas

²⁰ Albuquerque (2007) señala, el desarrollo local no se circunscribe a un área administrativa, sino a un ámbito territorial, se trata de un enfoque que parte del territorio, de los actores locales y los problemas que éstos tienen y muchas veces la unidad de actuación corresponde a varios municipios, una provincia, o una parte de un área metropolitana.

por un sistema social, institucional y cultural con el que interactúan, con la finalidad de mejorar su calidad de vida y el bienestar de la comunidad” (Lozano, 2007:100).

Para (Solari, 2003) “El desarrollo local es un proceso integral que implica a todos los aspectos, esferas, niveles y actores de una sociedad territorialmente definida”

Vázquez Barquero (2005) menciona, el desarrollo local plantea una visión territorial debido a que se entiende la historia productiva de cada localidad, las características institucionales y tecnológicas del entorno y los recursos endógenos que se necesitan para los procesos de desarrollo. De acuerdo a esto, la nueva política de desarrollo es una aproximación de abajo-arriba en la que los actores locales desempeñan un papel central en la definición, ejecución y control (Vázquez Barquero, 2005: 45), en donde el territorio no es solo un espacio sino un agente de transformación (Vázquez Barquero, 2007).

Desde la perspectiva del desarrollo local, se da paso a una noción que contempla las especificidades de cada territorio, donde cada individuo comparte una identidad local que se expresa en valores y normas en su interior, y cuentan con instituciones que coadyuvan a generar entornos más favorables para el desarrollo de las localidades. En esta óptica se entiende que cada territorio tiene dinámicas propias que dependen de los vínculos entre actores, de las potencialidades endógenas, y cómo se puedan aprovechar en la dinámica local (Chauca y Guzmán, 2015: 4).

El desarrollo local no cuenta con un objetivo principal, simplemente se traduce al objetivo que cada territorio pretenda alcanzar, “...una iniciativa de desarrollo local no es sólo un proyecto que se haya desarrollado exitosamente en un territorio, sino también se requiere de la participación de los actores locales con las instituciones y que compartan estrategias de desarrollo en común” (Albuquerque, 1997)²¹.

²¹ Citado por García Docampo (2007: 24).

Una de las líneas de investigación que han llevado a reflexionar sobre el desarrollo local son las estrategias realizadas por los países de desarrollo tardío en el sur de Europa. Esta reflexión se ha ido extendiendo también en América Latina y el Caribe, en donde las prácticas realizadas por las empresas, la sociedad, las instituciones y los gobiernos -considerando sus potencialidades endógenas-, han puesto en evidencia nuevas formas de organización de la producción más flexibles en el territorio, como es el caso de los sistemas productivos locales.

La organización de la producción forma una de las fuerzas centrales del desarrollo, puesto que la organización de las empresas puede impulsar la regeneración del tejido productivo local, utilizando su capacidad para emprender por medio de la introducción de innovaciones que son necesarias para ser competitivos en el mercado.

Es así como los ajustes productivos en la organización de la producción se presentan a través de nuevas formas de acumulación de capital que hacen más flexibles los procesos de producción y el funcionamiento de los mercados de trabajo, a la vez que la localización de las nuevas inversiones se vería condicionada por la búsqueda de economías externas que favorecen la reorganización productiva (Vázquez Barquero, 1995: 15).

Desde los años ochenta del siglo XX ha surgido el interés de varios académicos por analizar las formas de organización de la producción, en las que se incorporan variables sociales y territoriales que van de la mano con las variables económicas, centrando su atención en la interacción entre economía-sociedad-territorio, según Garofoli estas variantes están basadas en “tres esferas de análisis: las relaciones entre las empresas o economía, la social que está conectada por la cohesión social, y la organización de territorio y la gobernanza institucional” (Garofoli, 2009: 4).

Estas formas de organización han dado lugar a múltiples interpretaciones²², como la de los distritos industriales (Becattini, 1979), la especialización flexible (Piore y Sabel, 1984), los nuevos espacios industriales (Scott, 1988), los *clusters* industriales (Porter, 1990), la economía del conocimiento (Cooke, 2002), la teoría de los entornos innovadores (Aydalot, 1986; Maillat, 1995), la socio economía (Granovetter, 1985) y los sistemas productivos locales (Garofoli, 1995)²³.

Por lo tanto, no existe una interpretación única sobre cómo se organiza la producción en un territorio que permita explicar los factores que hacen surgir a las aglomeraciones y *clusters* de empresas, los mecanismos a través de los que se desarrollan y las causas de su cambio y transformación (Vázquez Barquero, 2006: 76).

En la industria, el concepto de *cluster* permite ubicar un conjunto amplio de “concentraciones geográficas de empresas e instituciones interconectadas en un campo particular, abarcan una amplia gama de industrias vinculadas e instituciones importantes para competir como proveedores de servicios especializados, maquinarias y componentes, canales de distribución, incluyendo servicios públicos, de educación y entrenamiento, de información, de investigación y soporte técnico” (Porter, 1998)²⁴.

Por su dimensión geográfica, un *cluster* puede ser urbano, regional, nacional o incluso supranacional²⁵, adoptan varias formas, dependiendo de su profundidad y complejidad; juegan un papel clave en la capacidad de innovación de las

²² Vázquez Barquero (2006: 76) Señala que existen un debate en torno a los SPL, cuyo concepto ha sido tratado desde enfoques diferentes, ello ha dado lugar a múltiples interpretaciones.

²³ Paunero (2007: 219) Destaca que estos modelos tienen en común que las estructuras sociales, institucionales, organizativas, económicas y el propio territorio generan sinergias, tanto para las unidades de producción como para el *milieu* en su conjunto.

²⁴ Citado por Corona y Paunero (2011: 15).

²⁵ Martin y Sunley (2003) consideran que la interpretación de los *clusters* que hace Porter es, cuando menos, ambigua, debido que utiliza el termino de manera genérica para referirse a los grupos de empresas nacionales, relacionadas entre sí, pero dispersas entre varias localidades del país, para referirse a grupos de empresas similares concentradas en una localidad (Vázquez Barquero, 2006: 82).

empresas y en la difusión del conocimiento, ya que la interacción con otras empresas del *cluster* les permite aprender a conocer las necesidades tecnológicas, por un lado, por otro la presión competitiva. (Porter, 1997: 205 y Porter, 2004: 39).

La principal ventaja de los *clusters*, se deriva de su contribución a la mejora de la ventaja competitiva de las empresas que lo componen y a su vez, a la mejora de la competitividad de la región en la que se sitúa. Esto se debe a las relaciones que surgen entre las empresas, que influyen positivamente sobre los cuatro vértices que determinan el diamante o rombo que explica la ventaja competitiva (Porter, 1997: 219).

Para Garofoli (2009) los *clusters* en los países en desarrollo presentan las siguientes características: a) la aglomeración de PYMES depende de la oportunidad de replicación de competencias básicas en el mercado local del trabajo; b) existe ausencia de la división del trabajo entre las empresas locales; y c) la competencia de las empresas está basada sobre la baja de los costos.

En los *clusters* se suele carecer de una interrelación de las empresas que les permita formar redes de trabajo, para aumentar sus capacidades competitivas y llevar a cabo los procesos de desarrollo local, ya que se consideran como elementos fundamentales del desarrollo los conocimientos y la información, las condiciones sociales favorables y las ventajas competitivas (Garofoli, 2009: 6).

En la agricultura, destacan los aspectos culturales y las relaciones sociales, para lo cual se ha acuñado el concepto de “Sistemas Agroindustriales Localizados”²⁶ (SYAL, por sus siglas en francés), donde el medio, los productos, sus hombres, las instituciones, su saber hacer, se combina en el territorio para producir una forma de organización agroalimentaria a una escala espacial determinada (Cyrad

²⁶ Corona y Paunero (2011) destacan que tanto los *clusters* como los Sistemas Agroindustriales Localizados son aglomeraciones de empresas tienen un énfasis diverso entre economía y aspectos sociales, según la actividad económica.

SAR, 1996)²⁷. La referencia al territorio y a las culturas alimentarias locales constituye un elemento central de las relaciones hombre-producto-territorio. En este orden de ideas, los productos que no son estandarizados en los mercados, son portadores de una “identidad” otorgada por el lugar.

Las aglomeraciones productivas locales son otro concepto que permite identificar formas de organización flexible de la producción, este término es utilizado por investigadores brasileños, como Hasenclever y Maeda, quienes señalan que las aglomeraciones productivas locales representan una aglomeración territorial de agentes económicos, políticos y sociales con foco en un conjunto específico de actividades productivas que presentan vínculos, aunque sean incipientes. También reconoce un segundo término: de sistemas productivos e innovaciones locales, que son aquellos lugares productivos en los que la interdependencia, articulación y círculos entre las empresas resultan en interacción, cooperación y aprendizaje, con potencial de generar el incremento de la capacidad innovadora endógena, la competitividad y el desarrollo local (Hasenclever y Maeda, 2004: 136).

Para identificar aglomeraciones empresariales donde el conocimiento toma un papel central se han establecido los siguientes conceptos (autores citados por Corona y Paunero, 2011: 15)²⁸:

- “*Millieu Innovateur*”: El poder de atracción de un territorio no está tanto en sus factores de localización como en su capacidad para crear recursos y procesos de innovación, se enfatiza el papel de los recursos inmateriales, “el saber hacer”, la importancia y la cercanía de los activos relacionales (capacidad de reacción inmediata), la relevancia de la cooperación formal e

²⁷ Citado por Corona y Paunero, 2011: 15.

²⁸ Estos conceptos de aglomeración involucran el conocimiento como factor productivo, el cual implica los procesos de “innovación”. La innovación, desde el punto de vista económico comprende tres componentes: 1) Su objeto: nuevos productos, nuevos métodos de producción (procesos), nuevos mercados, nuevas materias primas, y nuevas formas de organización; 2) Su dinámica: a través de su relación con el ciclo económico, mediante procesos de “destrucción-creativa”; y, 3) Los actores: los cuales incluyen de manera especial a los “emprendedores” quienes afrontan el riesgo de las innovaciones, constelando los medios, instrumentos, personas e instituciones con el fin de lograr la innovación y su difusión en el mercado (Corona, 2010: 23).

informal entre las firmas, universidades y laboratorios de investigación del sector público y privado; y el aprendizaje en la dinámica de regeneración y reestructuración de las actividades (Aydalot, 1985).

- “Polo de Innovación Tecnológico” (PIT): Un polo de innovación, es un proceso evolutivo de instituciones que genera una sinergia, la cual inclina la balanza a favor de las ganancias esperadas, al compensar los riesgos y los costos de transacción de la empresas en el uso de tecnologías intensivas de conocimiento (Corona, 2005).
- “Sistema Regional de Innovación”: El cual se deriva del concepto de Sistema Nacional de Innovación (Lundvall, 1992), donde se enfatiza: a) Interacción entre los actores del proceso de innovación y aprendizaje. b) El papel de las instituciones y el grado en que influyen el proceso de innovación. “Un juego de interacción de intereses públicos y privados, de instituciones formales y otras organizaciones que funcionan de acuerdo con arreglos institucionales y organizacionales, de relaciones conducentes a la generación, uso y difusión del conocimiento” (Doloreux, 2003).

El concepto de distritos industriales²⁹ se ha configurado en Italia, a partir de los estudios realizados por Becattini³⁰ (1979) basados en el pensamiento de Marshall³¹ en la década de los setenta y ochenta del siglo XX.

Para Becattini el distrito industrial representa una entidad intermedia entre el sujeto económico singular y el sistema económico general, que asume la

²⁹ Corona y Paunero (2011), destacan que el concepto de los “distritos industriales” ha evolucionado en dos vertientes, una económica (Marshall) y otra socioeconómica (Becattini).

³⁰ Becattini define un distrito industrial como “una entidad socioterritorial caracterizada por la presencia activa tanto de una comunidad de personas como de un conjunto de empresas en una zona natural e históricamente determinada” (Becattini, 1991).

³¹ Marshall introduce la idea de que los rendimientos crecientes en la producción se pueden conseguir no sólo concentrando la producción en grandes establecimientos productivos, sino también mediante la aglomeración en un lugar, de un gran número de pequeñas empresas de una rama con características similares (Marshall, 1957).

descripción de “una comunidad local junto con la propia industrial”³², esto es una industria definida a través de la comunidad local (lo que ésta produce y el modo en que se organiza la producción), en lugar de que sea a través de la tecnología productiva (Sforzi, 2008: 49).

Los distritos industriales centraron nuevamente la atención en la eficiencia de los sistemas localizados de PYMES, demostrando así la importancia del territorio en los procesos de desarrollo. Sin embargo, el problema del distrito industrial está en la unidad de análisis, ya que no sólo son las actividades productivas de un territorio las que se desarrollan, sino también están involucradas las personas que habitan en la localidad, en la cual están las actividades económicas que realizan los individuos y es ahí donde se encuentran las relaciones sociales que suceden día a día en la sociedad (Sforzi, 2007: 34).

De acuerdo a Garofoli (2009: 4), un distrito industrial es un modelo de organización de la producción, un modelo dinámico que se encuentra en una lógica de cambio continuo y de interacción entre actores, el cual tiene las siguientes características: a) notable especialización productiva; b) nivel elevado de división del trabajo entre empresas locales; c) gran número de empresas y ausencia de un líder o empresa dominante que impide la formación de un mercado monopolizado; d) notable especialización a nivel de la empresa y la planta; e) personal calificado; f) relaciones “cara a cara” entre actores g) creciente división del trabajo entre las empresas locales, que fortalece las interdependencias productivas y sus encadenamientos; h) progresiva acumulación de conocimiento y de competencias técnicas a nivel local, que determina economías externas y ventajas competitivas dinámicas; i) elevada tasa de formación de nuevas empresas, con difusión del emprendimiento en la sociedad local.

³² Es decir, el concepto marshalliano de la concentración altamente competitiva de pequeñas empresas basada en la eficacia económica de la aglomeración geográfica y en su especialización, se complementa aquí con el análisis de las relaciones entre el sistema productivo y la sociedad local. Estos llamados agentes sociales favorecen los emprendimientos, el consenso social y la cooperación entre las empresas y el territorio (Daumas, Jean-Claude, 2010, citado por Corona y Paunero, 2011: 14).

Para Garofoli, los distritos industriales permiten demostrar que las pequeñas empresas pueden ser eficientes e innovadoras cuando forman redes entre ellas y que exista una división del trabajo; este punto es crucial debido a que abre las puertas para introducir la perspectiva del desarrollo local. Los distritos industriales han dado tres conceptos básicos para el debate del desarrollo local (Garofoli, 2009: 5):

- Las economías externas: son el eje de los distritos industriales, las cuales son determinantes por la acumulación de conocimientos y competencias específicas e históricamente determinadas.
- La eficiencia colectiva: la eficiencia relativa de cada empresa depende de la eficiencia de sus proveedores; el mejoramiento de la productividad de las empresas a nivel individual aumenta gracias a la cadena de interdependencia, activando un círculo vicioso que va de una empresa a otra y al sistema en conjunto.
- La innovación social: implica la oportunidad de obtener mejoras de eficiencia y productividad del trabajo, aumentando la división social del trabajo entre empresas.

A partir de que varios economistas reconocen que sí es posible la combinación de pequeñas empresas y eficiencia, Garofoli (2009: 9) considera importante la introducción del concepto de Sistema Productivo Local (en adelante SPL), ya que toma en cuenta las condiciones territoriales del desarrollo e identifica los factores fundamentales para llevar a cabo los procesos de desarrollo que estén arraigados al territorio. El SPL tiene las siguientes características: (i) presencia de economías externas; (ii) existen recursos específicos; (iii) existencia de conocimientos tácitos y; (iv) la introducción de formas de regulación social³³.

³³ La capacidad de producir a nivel local intervenciones que resuelvan problemas específicos, a menudo con la constitución de instituciones intermedias. Los problemas pueden ser de las empresas, del mercado del trabajo o de la comunidad local (Garofoli, 2009: 9).

El surgimiento de esas nuevas formas de organización de la producción, como es el caso de los SPL, se debe a la respuesta de las localidades para asumir nuevos desafíos; a la identidad local de los individuos; la colaboración con las instituciones para vincularse a las políticas territoriales; y a las relaciones sociales de los actores locales que permitan mejorar las capacidades competitivas de las empresas. En los SPL se realizan todo tipo de actividades y se localizan en una gran diversidad de países tanto desarrollados como subdesarrollados.

El utilizar a los SPL como unidad de análisis principal en este trabajo, implica reconocer que son las redes inter-empresariales las que lo distinguen de otras formas de organización de producción, donde su desarrollo y transformación es a través del aprendizaje y la innovación como elementos que dinamizan al sistema, y a su vez por el aprovechamiento de las potencialidades endógenas y exógenas, así como la construcción de un entramado institucional, que coadyuva a la formación de relaciones de cooperación y competencia, aunado al mejoramiento de la actuación en conjunto del SPL en el mercado.

En los SPL existen fuertes interrelaciones entre las empresas que conforman un sistema productivo y el sistema socio-institucional local, en el cual combina las características de un modelo productivo, un modelo espacial y un modelo social, en donde lo local se organiza a sí mismo para interactuar con lo local.

Para Sáez Cala et al. (1999) “Los sistemas productivos locales constituyen un modelo de desarrollo de ámbito territorial. La utilización de sus recursos endógenos y la producción basada en la tecnología de frontera son dos características que lo diferencian de otros modelos de desarrollo espacial” (Sáez Cala et al., 1999: 13).

Las formas de organización espacial de la producción suelen realizarse de forma distinta en las localidades, ya que cada territorio cuenta con características propias que le confieren una diferencia a la actividad productiva, esto es, hay diversas tipologías de SPL (véase Garofoli, 1995. Vázquez Barquero, 2005. Paunero et al.,

2007). Pero independientemente de esas tipologías, lo significativo es que el nacimiento y consolidación de los SPL se ha ido dando en áreas que se caracterizan por un sistema socio-cultural que está fuertemente vinculado al territorio.

El debate sobre la definición SPL no está exento de controversia. Las características clave que pueden definir lo que es un SPL son las siguientes:

- Se trata de un espacio geográfico definido, caracterizado por un número considerable de empresas que están involucradas en varias fases y líneas de fabricación de un producto homogéneo. Un aspecto relevante es la configuración de la estructura empresarial, donde predomina un número elevado de PYMES de carácter familiar que realizan las diferentes fases del proceso productivo, de forma que el producto final es el resultado del trabajo en diferentes unidades productivas (Vázquez Barquero, 1988: 93)³⁴.
- La organización y el liderazgo lo desempeñan estas pequeñas empresas de carácter familiar, unidas por una división acumulada de especialización. Cada grupo de empresas se especializa en una o varias fases del proceso productivo o en servicios complementarios a la producción, constituyendo una forma de interdependencia orgánica. Como consecuencia el conjunto de PYMES es capaz de alcanzar economías de escala similares a las de las grandes empresas, ya que las inversiones en equipos sofisticados se pueden mantener en servicio permanente para satisfacer las necesidades de todos los miembros del sistema (Pyke y Sengenberger, 1992)³⁵. Las economías externas derivan de la especialización originada por la división del trabajo entre empresas (Costa, 1995: 106)³⁶. La existencia de numerosas unidades de fabricación es consecuencia de la desintegración vertical y horizontal del sistema y depende del entramado de

³⁴ Citado por Sáez Cala et al., 1999: 14.

³⁵ Citado por Sáez Cala et al., 1999: 15.

³⁶ Citado por Sáez Cala et al., 1999: 15.

interdependencias establecidas que presenta la estructura productiva y sociocultural (Garofoli, 1995: 58-92)³⁷.

- En los SPL se generan relaciones en las dimensiones, económicas, socio-culturales, e institucionales y su compromiso depende de las sinergias que se generen entre ellas. Su desarrollo y transformación es a través del aprendizaje y la innovación como elementos que dinamizan al sistema y los aspectos institucionales y sociales y la toma de decisiones de los actores locales dentro de un territorio son importantes para su buen funcionamiento (Vázquez Barquero; 2005).
- Los SPL cuentan con una acumulación de conocimiento especializado y una habilidad, difundidos a lo largo de todo el territorio. Para Sáez Cala, et al. (1999) llevan implícito un elemento de conocimiento tácito que suele ser específico para cada conjunto de empresas y se acumula a lo largo del tiempo. Este factor permite la especialización flexible, ya que es una estrategia de adaptación e innovación. “La especialización flexible conduce a la organización productiva en la que dominan las unidades más pequeñas, especializadas y enlazadas entre sí por formas de asociación, cooperación y competencia que implica cambios intensos de información” (Courlet y Soulagne; 1995: 241). La especialización flexible es uno de los elementos básicos, ya que la capacidad de la localidad para prever los cambios de la demanda y proporcionar una respuesta rápida, depende de la flexibilidad de la mano de obra y de la organización de la producción.

Estos serían los elementos identificados que definen al SPL ideal; sin embargo, es preciso recordar que cada territorio cuenta con especificidades que lo diferencian de otras localidades, en las que su desarrollo y transformación dependen de las sinergias que se den entre las potencialidades endógenas y exógenas, como se

³⁷ Citado por Sáez Cala et al., 1999: 15.



relacionan las empresas entre ellas, con el entorno institucional y con la cultura social.

Los SPL y su organización constituyen una de las fuerzas centrales de los procesos de acumulación de capital en los territorios. Para Vázquez Barquero (2005) los SPL son un modelo de organización de la producción basado en la división del trabajo entre empresas y la creación de un sistema de intercambios locales que produce el aumento de la productividad y el crecimiento de la economía.

Los SPL en el desarrollo local cobran importancia por dos factores: Primero, las empresas son entes sociales, ya que no son entidades aisladas que intercambian productos y servicios en mercados abstractos, sino que están localizadas en territorios concretos y forman parte de sistemas productivos firmemente intrigados a una sociedad local (Fúa, 1983; Becattini, 1979)³⁸. Por su parte Arocena (2002) destaca el papel de la pequeña empresa ya que mantienen una estrecha relación con los procesos de desarrollo local.

En las localidades o regiones, la empresa no está aislada, sino que forma parte de una dinámica integradora del sistema que permite la generación de empleo, de redes innovadores y flexibilidad en la organización (Arocena, 2002: 134-135). Segundo, reconoce el papel del actor-local-empresario, debido a que aporta al desarrollo local en la toma de decisiones (político-institucional), actores que se encuentran ligados a las técnicas particulares (expertos profesionales) y los ligados a la acción sobre el territorio (Arocena, 2002). Para Vázquez Barquero los empresarios locales usan su capacidad para organizar los factores productivos locales con niveles de productividad suficientes para ser competitivos en los mercados (Vázquez Barquero, 1988: 26).

³⁸ Citado por Vázquez Barquero, 2006: 78.

En este trabajo entendemos como SPL, al conjunto de acciones, actividades, organizaciones (gubernamentales, privadas y sociales); relaciones entre ellas; el ambiente y las culturas innovadoras imperantes; y todo tipo de instituciones que inciden en el desarrollo y crecimiento del tejido productivo local. En ese sentido, el SPL se conforma de modo natural o por el mercado; pero también se puede planear su conformación con una estructura de comando que lo orienta; o también pueden existir aspectos que se desarrollan espontáneamente, y otros que se planean como parte de una estrategia de desarrollo.

En esta perspectiva es que distinguimos el tejido productivo local pre-existente a cualquier intervención interna y/o externa (sistemas espontáneos) del SPL propiamente dicho como aquél que funciona luego de la intervención de modo sistémico y sistemático, y en este último caso es que hablamos de conformación del SPL. Además, desde un enfoque de sistemas, el SPL es sólo uno de los subsistemas que interactúa con los subsistemas social, cultural y político al interior del sistema local³⁹.

Organización flexible de la producción

La organización del sistema productivo es una parte fundamental para el desarrollo de los SPL ya que las relaciones inter-empresariales pueden contribuir a mejorar los resultados en materia económica y productiva de las empresas. En este sentido Vázquez Barquero menciona, “una de las fuerzas centrales del desarrollo económico⁴⁰, reside en cómo se organiza el SPL, ya que las relaciones entre las empresas afectan directamente, al comportamiento de la productividad, y por tanto a los procesos de crecimiento y cambio estructural de las economías” (Vázquez Barquero, 2005: 47).

³⁹ Una discusión muy rica sobre el particular se puede encontrar en: Vázquez Barquero (2006).

⁴⁰ Para Vázquez Barquero, hablar del desarrollo económico no se refiere únicamente a este aspecto, el considera importante las dimensiones culturales, sociales e institucionales, debido que los resultados materiales de la actividad humana nunca son un fin en sí mismo, sino que son un instrumento para el bienestar de los ciudadanos; aunque el aspecto económico contribuye a la mejora de la calidad de vida de la población (Vázquez Barquero, 2007).

Los resultados de la organización de la producción pueden estar condicionados por diferentes factores; como la disponibilidad de recursos, las características del mercado de trabajo local; y la forma de intervenir de las instituciones, considerando que cada sistema de desarrollo se desenvuelve de forma distinta. Al respecto Garofoli comenta, no existen modelos de desarrollo predeterminados, de igual forma menciona los siguientes factores que afectan las posibilidades de organización de la producción (Garofoli, 1995: 116):

- a) la estructura económica y la organización productiva (el grado de especialización/diversificación de la economía local, tamaño de plantas, existencia o ausencia de ligazones de producción local entre las empresas);
- b) los sistemas tecnológicos (modalidades de introducción y difusión de innovación);
- c) el mercado laboral y las relaciones industriales (estructura del empleo, procedencia de los trabajadores, formación profesional);
- d) los actores sociales y la estructura social (empresas locales vs. empresas externas, estructura social y predominio de relaciones productivas previas, reproducción de habilidades y capacidades empresariales, de gestión, cultura y normas);
- e) la estructura del mercado y de las formas de competencia;
- f) el sistema de información;
- g) las instituciones de regulación.

Según Garofoli las especificidades locales de la organización de la producción se deben principalmente a las relaciones inter-empresariales, innovación tecnológica, organización del mercado de trabajo local y reestructuración; lo cual depende de la capacidad de mantener las economías externas y las ventajas locales específicas (Garofoli, 1995).

La organización de la producción de los Sistemas productivos debe basarse en las características locales como el uso de las potencialidades locales (trabajo, conocimientos sobre los procesos de producción, empresarios y conocimientos

adquiridos a través del aprendizaje que se hayan configurado a través del paso del tiempo), la habilidad de controlar localmente los procesos de acumulación de capital, la capacidad de innovar y la capacidad de desarrollar relaciones interempresariales a nivel local (Vázquez Barquero, 2005).

La organización de a la producción forma una de las fuerzas del desarrollo, ya que la organización de las empresas puede impulsar la regeneración del tejido productivo local, utilizando su capacidad para emprender por medio de la introducción de innovaciones que son necesarias para ser competitivos en el mercado.

Aprendizaje e innovación

El progreso tecnológico es una condición necesaria para el desarrollo económico de los países, de las regiones y las ciudades, el crecimiento económico se produce como consecuencia de la acumulación de capital y la acumulación de capital incorpora siempre cambio tecnológico; el crecimiento económico es, en definitiva, acumulación de tecnología, es decir, de conocimiento humano aplicado a la producción (Vázquez Barquero, 2005).

La innovación es una de las fuerzas del desarrollo, que se genera como consecuencia de las decisiones de inversión de las empresas insertadas en un entorno de creciente competencia en los mercados, y que afecta directamente al comportamiento de la productividad y a los rendimientos de la economía (Vázquez Barquero, 2005: 91).

Es cada vez más evidente que la innovación no ocurre como un suceso aislado, sino en el marco de redes de actores que la convierte en un proceso social; el cual favorece no sólo el crecimiento económico, sino también el progreso social y que puede generar impactos positivos tanto en las organizaciones donde se produce, como en el entorno en el cual se desarrolla y del cual se nutre.

La difusión de las innovaciones y del conocimiento por el tejido productivo permite obtener economías, internas y externas, de escala y economías de diversidad a todas y cada una de las empresas del sistema productivo y por lo tanto, genera el aumento de la productividad y de la competitividad de las empresas y de las economías locales (Rosegger, 1996⁴¹).

La innovación es un proceso continuo, endógeno a la actividad productiva y al propio proceso de desarrollo, aparece paulatinamente en el tiempo y en el espacio y se difunde por todo el sistema productivo, a través de mejoras continuas (Vázquez Barquero, 2005).

Para Caravaca, et al., la innovación, es entendida como la capacidad de generar e incorporar conocimientos y puede ser considerada un factor central de competitividad en la medida en que no sólo permite maximizar las potencialidades productivas, sino que puede contribuir también a una utilización más racional de los recursos (Caravaca et al., 2005: 8).

Según Vázquez Barquero (1999) el objetivo de las empresas que realizan innovaciones es aumentar la productividad y mejorar su posicionamiento en los mercados. Con la introducción de innovaciones se reducen los costos de producción, se mejora la calidad de los productos, se ajusta a las necesidades de la demanda y se hace más eficiente el proceso productivo. El esfuerzo innovador coadyuva a elevar la capacidad competitiva de empresas y territorio, al mejorar la calidad del empleo y maximizar las potencialidades del desarrollo de las localidades (Caravanca et al., 2005).

Las innovaciones favorecen al desarrollo, al permitir a los individuos aumentar sus capacidades y oportunidades. Y especialmente favorecen, a los procesos de desarrollo local. Las innovaciones condicionan la organización interna de las

⁴¹ Citado por Vázquez Barquero, 2007: 195.

empresas y la organización de los sistemas productivos (Vázquez Barquero, 2005).

La innovación es una capacidad de generar e incorporar conocimientos, es un factor central de la competitividad, en el que las dinámicas de aprendizaje asociadas a la innovación se convierten en un proceso fundamental; la transformación de conocimientos codificados es fácilmente reproducible dentro del sistema y el conocimiento tácito adquirido por medio del aprendizaje, al no estar codificado se transfiere a través de relaciones interpersonales entre las empresas y los actores locales en el territorio (Caravaca et al., 2005).

Los procesos de innovación suelen ser imitativos y las inversiones en la innovación se centra en la introducción de bienes de equipo, productos intermedios y los materiales procedentes de empresas de otros sectores. En este sentido las empresas locales suelen materializar su capacidad creadora e innovadora mediante un conjunto de mejoras realizadas en las plantas de fabricación, para mejorar la calidad de los productos y hacer más eficiente a los procesos productivos, dando mayor flexibilidad a la organización de la producción (Sáez Cala et al., 1999).

Se puede concluir que las innovaciones suponen un desafío para las empresas de los SPL que compiten en los mercados. La introducción de nuevos productos y/o métodos de producción, la diferenciación del producto, la mejora en la calidad de vida, responder a los cambios en el mercado, tener una planta productiva más eficiente, la relación de los competidores y las relaciones de cooperación que se forman al interior y al exterior del sistema les permitirá responder de manera favorable para continuar siendo competitivas.

La introducción y difusión de las innovaciones están condicionadas, además, por las características del sistema institucional, de tal forma que cuanto más flexibles y proactivas sean las redes entre actores, más potentes serán los mecanismos de innovación. Vázquez Barquero (2005) señala que la creación y difusión de las

innovaciones es un fenómeno interactivo basado en el aprendizaje colectivo de las empresas que depende de la capacidad creativa y de la cultura del tejido social e institucional del territorio.

Las instituciones

North (1990) entiende a las instituciones como las reglas de juego de una sociedad o, más formalmente, como las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana; su función principal es reducir la incertidumbre estableciendo una estructura, en este sentido, se han establecido dos tipos de instituciones las formales (leyes y reglas) e informales (códigos de conducta, culturales y hábitos).

Vázquez Barquero menciona, las instituciones están formadas por el conjunto de normas y acuerdos que se dan entre los actores, organizaciones y los pueblos para regular sus relaciones económicas, sociales y políticas. Se trata no sólo de las reglas formales, sino también de todas aquellas normas informales (Vázquez Barquero, 2005: 119).

En el enfoque de desarrollo local, las instituciones tienen una importancia central, para mejorar la calidad de vida de la población. Para Appendini y Nuijten (2002) a nivel local las instituciones se definen como estructuras de tipo regulativo y normativo, que dan estabilidad, coherencia y significado al comportamiento social; es decir, son contruidos, transformados y mantenidos por la interacción social de los actores locales.

En este mismo orden de ideas Appendini y Nuijten (2002) argumentan que las instituciones no solo están relacionadas con actividades económicas de una localidad y al gobierno local, sino también contemplan instituciones socioculturales, que forman parte de las personas que tienen un sentido de pertenecía de los individuos a un territorio, el cual puede ejercer sus derechos y obligaciones.

Las instituciones son el vehículo que facilita la interacción de las organizaciones entre sí y con el territorio, por lo que sería el eje a través del que se articulan los procesos territoriales de crecimiento y acumulación de capital (Vázquez Barquero, 2005: 128).

Las instituciones crecen y se transforman, siendo los individuos y las organizaciones como agentes los que en última instancia, toman las decisiones que propician los cambios institucionales. Las transformaciones de las instituciones obedecen a las nuevas demandas generadas dentro de la propia sociedad; surgen por iniciativa de los propios individuos y las organizaciones que están interesados en la transformación del entorno (Vázquez Barquero, 2005: 121).

Cuando en las localidades cuentan con un sistema institucional se permite reducir los costos de producción, aumentando la confianza⁴² entre los actores locales, propiciando el fortalecimiento de las redes de cooperación y estimula los mecanismos de aprendizaje. Según Vázquez Barquero, “uno de los pilares sobre los que se asienta el desarrollo de una economía es el funcionamiento de las instituciones que están en la base de la coordinación sinérgica de la acción colectiva de los actores” (Vázquez Barquero, 2005: 129).

En un sistema productivo a nivel local se requiere que las instituciones formales e informales, confluyan de tal manera que el compromiso institucional permita una condición sinérgica entre los actores locales, la acción colectiva de los actores y la mejora en la dinámica local surge por la interacción entre instituciones y organismos, que con la existencia de redes permita definir de manera colectiva normas y reglas comunes en el territorio (Vázquez Barquero; 2005: 129).

⁴² La confianza, es un fenómeno que caracteriza al sistema de relaciones productivas y comerciales de una localidad o territorio concreto, lo que hace muy difícil la reproducción en otro contexto (Vázquez Barquero, 2005: 126).

Territorio

En los enfoques sobre el desarrollo local desde mediados de los ochenta, se enfatiza que el desarrollo depende de manera primordial de los condicionamientos endógenos en función de los actores sociales y recursos de las economías locales/regionales que permiten explotar el potencial existente en su propio territorio.

En este sentido, los enfoques de desarrollo local plantean una visión territorial por que considera la historia productiva de cada localidad, las características institucionales y tecnológicas del entorno y los recursos endógenos que se necesitan para los procesos de desarrollo. Siguiendo esta idea, la nueva política de desarrollo local es una aproximación de abajo-arriba en el que los actores locales desempeñan un papel central en la definición, ejecución y control, en donde el territorio no es solo un espacio, sino un agente de transformación (Vázquez Barquero, 2005; Albuquerque, 2007). De acuerdo a esto, el desarrollo de una localidad depende de sus potencialidades locales, es fundamental la participación de la administración pública, sin subscribirse a la local, sino también la regional y central, esto con la actuación conjunta de los actores locales, ya sean estos públicos o privados, logrado esto a través de su identidad local (Vázquez Barquero, 2007).

Ramírez (2007) menciona, el término local tiene varias acepciones entre ellas la “territorial”, el referirse a lo local en ocasiones se usa para caracterizar unidades territoriales con escalas diferentes, ya que puede ser significativo para una localidad, una ciudad, un pueblo o una comunidad y en ocasiones pueden agrupar varias comunidades.

Por su parte Chauca (2008: 32) menciona que es en los enfoques sobre el desarrollo local que se llega a una visión integral del territorio como causal del desarrollo y se propone una nueva generación de políticas, mediante las cuales son los propios territorios los que toman la iniciativa de impulsar activamente su

desarrollo, y se profundiza en las transformaciones económicas, sociales, políticas y ambientales necesarias desde los propios territorios.

Siguiendo esta idea Alburquerque (2007) señala, el desarrollo local es un enfoque territorial⁴³ que debe ser de “abajo-arriba”, que busque el bienestar de la población, usando estrategias basadas en la potencialidad endógena, sin dejar de aprovechar las capacidades exógenas, con el compromiso de la población local de utilizar el territorio como un espacio de cooperación activa de todos los miembros.

Borja y Castells⁴⁴ (1997) señalan que lo global y lo local son complementarios, creadores conjuntos de sinergia social y económica, como lo fueron en los albores de la economía mundial en los siglos XIV-XVI, momento en que las ciudades estado se constituyeron en centro de innovación y de comercio a escala mundial. Los mismos autores apuntan a la importancia estratégica de lo local como centro de gestión de lo global en el nuevo sistema tecno-económico, cuestión que puede apreciarse en tres ámbitos principales: el de la productividad y competitividad económicas, el de la integración socio-cultural y el de la representación y gestión políticas.

Los procesos de desarrollo territorial tienen como objetivos principales la transformación de los sistemas productivos locales, el incremento de la producción, la generación de empleo y la mejora en la calidad de vida de la población

El territorio se puede entender como el escenario donde se llevan a cabo relaciones sociales, de poder y de gestión, puede ser delimitado en diferentes escalas subnacional (local, municipal, estatal, regional), nacional y supranacional,

⁴³ Alburquerque entiende al territorio como un actor más del desarrollo que incluye la heterogeneidad y complejidad del mundo real, sus características medioambientales específicas, los actores sociales y su movilización entorno a estrategias y proyectos diversos, así como a la existencia y acceso a recursos estratégicos para el desarrollo productivo y empresarial (Alburquerque, 1999: 92).

⁴⁴ Citado por Boisier (2001:10-11).

en donde se agrupan elementos intangibles como pueden la cultura, tradiciones, identidad, etcétera.

En este sentido las ciudades como expresión del territorio las son el espacio físico de las empresas y de los sistemas productivos locales, ya que les proporcionan los recursos, bienes y servicios que necesitan para su funcionamiento; como es el caso de la ITyC moreliana, es la ciudad el espacio en el que se produce la atmosfera industrial y empresarial, donde se difunden el conocimiento técnico (no necesariamente solo este tipo de conocimiento) y se tiene lugar al encuentro de empresas con la posibilidad de generar relaciones inter-empresariales, con lo cual fomentaría el surgimiento de todo tipo de economías y la reducción de costos de las empresas.

El desarrollo institucional del territorio en el que las empresas realizan su actividad condiciona la forma de organización producción del sistema productivo; en este sentido cuando se han ido generado fuertes vínculos entre la población y las empresas se produce confianza entre las organizaciones, lo que favorece el intercambio de productos e información que se difunde el conocimiento entre las empresas locales.

Albuquerque (2007) distingue que los sistemas productivos locales son, unidades de análisis territorial en las cuales las economías de la producción internas a las empresas se funden con las economías externas locales; junto a las relaciones económicas y técnicas de producción, resultan esenciales para el desarrollo económico las relaciones sociales, el fomento de la cultura emprendedora territorial, la formación de redes asociativas entre actores locales y la construcción de lo que hoy denominamos “capital social⁴⁵” territorial (Kliksberg y Tomassini, 2000).

⁴⁵ Es un concepto polémico, difícil de definir y de acotarlo. Putnam (1994, citado por Kliksberg, 2000: 9) sostiene que está conformado fundamentalmente por el grado de confianza existente entre los actores sociales de una sociedad, las normas de comportamiento cívico practicadas y el nivel de asociatividad. Coleman (1990, citado por Kliksberg, 2000: 9), considera que el capital social se presenta tanto en el plano individual como en el colectivo; en el primero se refiere al grado de integración social de un individuo y a su



La cultura cruza todas las dimensiones del capital social en una sociedad. La cultura subyace tras los componentes básicos del capital social, como la confianza, el comportamiento cívico y el grado de asociacionismo; son estos los que muestran la riqueza y fortaleza del tejido social (Kliksberg; 1999).

Para Giménez (2000) el territorio como “espacio de inscripción” de la cultura de debe de existir una identificación socio-cultural que se exprese en un sentido de pertenencia, no solo por sus usos, costumbres y valores que se han dado a través de su historia, sino también por una pertenencia de la sociedad a una colectividad. Es decir, es posible fortalecer un territorio estimulando los lazos de identidad y cooperación basados en el interés común de proteger, valorizar y capitalizar lo que un determinado territorio tiene, sus especificidades culturales, prácticas productivas y potencialidades económicas (Albagli; 2004)⁴⁶.

red de contactos sociales; y en lo colectivo son las normas de comportamiento que generan orden público. Pierre Bourdieu (1983: 78). Define al capital social como “el agregado de los recursos reales o potenciales ligados a la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo”.

⁴⁶ Citado por Flores (2007: 39).

CAPÍTULO II. CARACTERIZACIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN

En este capítulo se analiza el desarrollo de la ITyC a nivel nacional, en el estado de Michoacán y en el municipio de Morelia, donde se encuentran ubicadas las empresas del estudio de caso. Cabe señalar que no se encontró suficiente información documental para desarrollar una caracterización exhaustiva de la industria. Luego de una visión histórica, se presenta información basada en los últimos Censos Económicos de INEGI.

La ITyC mexicana cuenta con una amplia tradición en diversas regiones del país. En sus inicios fue una industria manual; pero actualmente recurre a procesos y tecnologías automatizados. Al igual que otras industrias, no ha sido ajena al proceso de globalización y apertura de los mercados. Tal fenómeno obliga a muchas empresas a transformarse tanto en sus tecnologías como en sus diseños y procesos, como respuesta a las tendencias globales de moda y a los requerimientos de la industria y sectores de aplicación (ITAM, 2008: 8).

Esta industria en México, ha estado estrechamente ligada a la historia económica y social, 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 fábricas de bienes intermedios y de capital. Desde luego esta industria no logró 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.

La ITyC en México tiene una trayectoria de crecimiento continuo desde el siglo XIX. Hoy se destaca por ser la cuarta actividad manufacturera y la primera en generación de empleos en México, es el quinto proveedor de productos textiles y

del vestido al mercado de Estados Unidos y busca consolidarse como líder en Norte América (OTEXA, 2010).

Los estudios sobre la evolución de la ITyC mexicana han sido hasta ahora bastante fragmentados; se han dedicado por lo general a una sola rama (sobresaliendo la de algodón) en ciertas ciudades en lapsos relativamente cortos. Algunos estudios que habrán de destacar por su importancia en su utilidad por su cobertura nacional, que abordan las décadas de 1950-1960 es el realizado por Hilary Heath, en el cual la autora estudia el sector textil tlaxcalteca en esas dos décadas del siglo pasado, refiriéndose ampliamente a sus antecedentes coloniales. Otros estudios de gran importancia son los de Irma Portos (1992 y 2008), que aborda la historia de la industria y su estructura hasta el comienzo del TLCAN; así como otros autores que abordan la industria textil (vestido) y de la confección como Rivera Ríos (1999) Simón y Rueda (2004 y 2006) y Dussel (2008), que analiza el desempeño de la industria textil en el mercado estadounidense.

Para el caso de la ITyC en Michoacán se encuentran los estudios realizados por Uribe (1983) que analiza a la industria en el estado, desde su modernización hasta el Porfiriato (1840-1910). Así como el de Wilson (1994) en Santiago Tangamandapio, Michoacán, que estudia la estructura de los talleres textiles. Estos documentos destacan la importancia de la industria, la cual desde el siglo XIX adquiere una creciente relevancia en la vida económica del país.

2.1 Etapas en el desarrollo de la industria textil y de la confección

Según una investigación del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM, 2008), la industria mexicana del vestido como tal, data de inicios del siglo XX y tiene cuatro importantes periodos que impactan en su desarrollo (adaptado de ITAM, 2008: 9-18).

1.- *Los inicios*: Para la industria textil mexicana la segunda mitad de la década de 1930 fueron tiempos de apogeo, ya que durante este periodo se fortaleció el mercado interno gracias al incremento de los ingresos de la población lo cual influyó para que aumentara la demanda de productos textiles y a la política proteccionista adoptada por el gobierno mexicano a través del aumento de los impuestos a la importación de los artículos textiles. Lo anterior hizo que en 1940 la industria textil empleara a 28.9 por ciento de los trabajadores del sector manufacturero, generara 25 por ciento del valor de la producción manufacturera, aportara 30 por ciento de los sueldos y salarios pagados por el sector manufacturero y absorbiera 14 por ciento del capital total invertido en la industria de la transformación (Arroio, 1985: 106 y Portos, 1992: 36).

El conflicto de la Segunda Guerra Mundial favoreció a la actividad manufacturera en México; particularmente a la industria textil al no tener competidores tanto en el mercado interno como en el externo. Vivió una etapa de crecimiento sustentada en gran medida en el mejor aprovechamiento de la capacidad instalada, el incremento de la jornada de trabajo y los bajos salarios; y en menor medida, en el trabajo en equipo y la modernización de las fábricas. La industria textil se concentró solo en algunas regiones del país, cercanas a los centros de consumo; siendo principalmente cercanas a la ciudad de México por lo cual la industria floreció en los estados de Puebla, Tlaxcala, Morelos y el Estado de México.

En la década de los cuarenta del siglo XX funcionaban alrededor de 425 talleres para la confección de todo tipo de ropa. En 1942 se formaron la Asociación de Fabricantes de Camisas y la Asociación Nacional de Sastres, las que iniciaron su trabajo para constituir una Cámara Nacional de Confección, logrando este objetivo en noviembre de 1944⁴⁷. Los principales productos que se fabricaban en esa época se concentraron en: ropa de dama, caballeros y niños. Posteriormente se fueron estableciendo en el país empresas de medias, calcetines, camisas y trajes

⁴⁷ CNIV. 2004. Datos monográficos de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido. México: Cámara Nacional de la Industria del Vestido.

para caballeros que complementaron el proceso de industrialización de la época (ITAM, 2008: 12).

Por otra parte, la segunda mitad de la década de 1940 no sólo fue el lapso donde se dieron cita problemas como la disminución de los salarios reales de los trabajadores (derivado del incremento de la competencia que empezaron a enfrentar las industrias exportadoras concluida la Segunda Guerra Mundial) trajo como consecuencia una concentración del mercado interno; situación que impactó negativamente a la industria textil mexicana, que además empezó a mostrar signos graves de la falta de modernización de la planta productiva, bajos niveles de productividad y altos costos de producción. También fue una etapa en la que se iniciaron importantes cambios derivados del desarrollo de la industria química, ya que en México se empezó a producir fibras químicas⁴⁸.

Lo anterior, significó el establecimiento de grandes empresas de capital extranjero, intensivas en capital, pero también el desarrollo de otras ramas (fabricación de tejidos y artículos de punto e hilado y tejido de otras fibras blandas) diferentes a las que utilizaban el algodón como materia prima. Incluso dentro de las empresas de hilados y tejidos de fibras blandas se dieron grandes transformaciones ya que las fibras sintéticas no estaban sujetas a las estaciones del año, no se requería de espacios para almacenarlas, ambientarlas y prepararlas antes de usarlas en el proceso productivo y había fases del proceso productivo que ya no se requerían.

2.- Del Programa de Sustitución de Importaciones a la época Pre - Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): En los cincuenta y sesenta el proceso de industrialización continuó en México. La sustitución de importaciones, la protección de la industria que producía bienes de consumo no duraderos, así como el control de la inflación tuvo efectos positivos que se tradujeron en el crecimiento del sector manufacturero. Sin embargo, la importancia de la industria textil decayó significativamente, ya que las industrias que producían bienes

⁴⁸ CELANESE Mexicana empezó a funcionar en el estado de Jalisco produciendo acetato y artisela y dos años más tarde, en el estado de Michoacán, se inauguró la empresa Viscosa Mexicana.

intermedios y las de bienes de consumo duraderos y de capital fueron el eje de la industrialización en ese periodo⁴⁹. Frente a esa situación se realizaron cambios tecnológicos, renovaciones de equipos, se fusionaron diversos establecimientos, y se crearon grandes instalaciones.

Uno de los rasgos más importantes de la industria textil y del vestido en la década de 1950 fue su pérdida de importancia en términos relativos en la economía en general y en la industria manufacturera como se observa en el cuadro II.1 (Portos, 1992).

Cuadro II.1 Participación de la industria textil dentro de la industria manufacturera (1950-1960)			
<i>Concepto (Porcentaje de Establecimientos)</i>	1950	1955	1960
	%	%	%
Manufacturas	100	100	100
Industria textil	5.2	5.5	3.6
<i>Personal ocupado</i>			
Manufacturas	100	100	100
Industria textil	22.3	20.6	19.8
<i>Capital total invertido</i>			
Manufacturas	100	100	100
Industria textil	19.3	15.7	15
<i>Valor de la producción</i>			
Manufacturas	100	100	100
Industria textil	22.6	19.3	12.2
Fuente: Elaboración propia con base en Portos (1992).			

Es en este periodo (década de los sesentas) que surgió la industria maquiladora con el Programa de Industrialización de la Frontera Norte a fin de establecer las condiciones necesarias para la creación de empresas maquiladoras en esa región del país. Con este programa la producción para exportación de maquila de

⁴⁹ Los problemas antes señalados fueron enfrentados en la industria textil con un proyecto de modernización que se inició a mediados de la década de 1960 y que fue coordinado por Nafinsa y el Banco de México. Este proyecto “contemplaba en la primera etapa, de 1966 a 1970, además del cambio tecnológico, la fusión de diversos establecimientos y la creación de grandes instalaciones. La segunda etapa, de 1971 a 1975, implicaba la renovación del equipo considerado moderno entre 1963 y 1964. Todo ello involucraba una demanda de más de un millón de husos y alrededor de 2,200 telares y una disminución de cerca de 11 mil ocupaciones remuneradas” (Álvarez, citado por Martínez de Ita, 2004: 90).

prendas de vestir comenzó a aumentar, principalmente hacia Estados Unidos (ITAM, 2008: 13).

Es en la década de los sesenta que una de las empresas entrevistadas para el trabajo de campo de esta investigación inició sus operaciones, el empresario señala que durante esta década el panorama de venta de uniformes escolares era bueno y sin tanta competencia, fue un periodo en el cual la empresa inició con condiciones muy limitadas en términos de la maquinaria que se utilizaba.

Durante los años sesenta y setenta, las maquiladoras impulsaron la ocupación y la introducción de mejoras en los procesos y en la maquinaria utilizada. En 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 (Lara, 2009).

De acuerdo con información proporcionada en el trabajo de campo (empresario D12), durante este periodo en el estado de Michoacán, la actividad de maquila en el sector de la confección no se presentaba con importancia, ya que a la luz de sus conocimientos de esta actividad, indicó que no se podría decir que existía una industria de la confección con características de maquila.

Sin embargo en el sector textil en el estado de Michoacán, esta actividad tenía importancia en el desarrollo económico del estado y en municipios muy específicos como es el caso de Uruapan, Zamora, Pátzcuaro y en menor medida en Morelia, lo anterior de acuerdo a lo comentado por el empresario D12 y el informante clave B.

Durante los años de 1970 no hubo sorpresas, ya que el peso de la industria textil y del vestido en el sector manufacturero continuó disminuyendo, de tal forma que para 1970 la industria textil y del vestido aportaba 2.9% del PIB nacional y 12.5% del PIB manufacturero así como el 18% del empleo. Pero, la producción de las

nuevas fibras químicas se desarrolló de manera importante, elevando su producción tres veces en el periodo de 1970 a 1980, pasando el uso de su capacidad productiva de 61 a 89%. En cuanto a la demanda de este tipo de fibras por la industria textil nacional, ésta también se incrementó, pasando de 20% a 62% entre esos años. Esta producción se hallaba concentrada en unas cuantas empresas, destacando: Akra, Nylon de México, Fibras Químicas del Grupo Cydsa, Celanese, Fisisa, Kimex, Industrias Polifil y Plásticos Industrializados; se puede decir que, a partir de este momento, un nuevo paradigma tecnológico se consolidaba: el de las fibras químicas.

Sin embargo, el encarecimiento de la materia prima (algodón) así como la baja capacitación de la mano obra y la obsolescencia del equipo (especialmente en hilatura) no permitió la transformación de toda la industria (Márquez; 1994).

Cuadro II. 2 Evolución general de la industria textil (%) 1970-1983.				
Tasa promedio anual de crecimiento				
Concepto	1970-77	1970-80	1978-81	1982-83
Número de empresas	-1.6	0.9	6.8	-3.3
Producción (millones de pesos constantes)	6.5	6.2	4.2	-10.3
Capital invertido (millones de pesos constantes)	-1	-0.6	-15.2	
Personal ocupado (miles) <i>Maquinaria instalada</i>	-3.4	-1.3	5	-17.4
Husos (miles de unidades)	1.5	2.3	6.2	-1.8
Telares (unidades)	0.8	1.3	3.2	-6.4
Fuente: Portos (1992: 74).				

Esta menor presencia de la industria textil y del vestido en el sector manufacturero se explica en parte por el dinamismo de otras industrias, que les permitió ganar presencia, pero también por los problemas al interior del sector textil. Al respecto, en el cuadro II. 2 se puede observar el comportamiento de algunas variables macroeconómicas en el periodo 1970-1983. Se tiene, en términos generales el número de empresas, el personal ocupado y el capital invertido disminuyeron en el

periodo señalado a pesar de la recuperación experimentada en el lapso 1978-1981.

De acuerdo con el informante clave B, durante este periodo en el que México tenía una política de sustitución de importaciones para satisfacer la demanda del mercado nacional, en el estado de Michoacán la ITyC cumplió este papel por una importante razón, sin ser la única que explique esta situación; la razón es que el principal mercado de esta industria era el regional y las empresas instaladas en el estado no tenían la vocación de empresas exportadoras.

Con este programa, hasta 1988, la industria del vestido estuvo enfocada principalmente a la producción para satisfacer el mercado interno⁵⁰. Sin embargo, se cerró parcialmente la economía a la competencia externa, se acentuó la dependencia tecnológica y la industria no se preocupó por mejorar la eficiencia y competitividad de sus productos. Los periodos de expansión de esta industria corresponden a 1972-1974⁵¹ y 1978-1979, los periodos de crisis de esta industria coinciden con las crisis económicas de Estados Unidos y con los periodos de devaluación del peso⁵². Entre 1988 y 1993 el valor de las importaciones estadounidenses de prendas de vestir procedentes de México crecieron dramáticamente, al igual que las importaciones de maquila dedicada al ensamble de prendas (ITAM, 2008: 13).

A partir de que México empieza a abrir sus fronteras bajo la política de liberación comercial, la situación comienza a cambiar; industrias como la del algodón se ven

⁵⁰ Camacho Sandoval, F. 2000. Estrategias de Desarrollo para la Industria Textil y Confección de Aguascalientes. México: Cuaderno de Trabajo Sistema de Investigación Miguel Hidalgo, CONACYT.

⁵¹ En 1974, entró en vigor el Acuerdo Multifibras (AMF). En el marco de la llamada segunda migración en el suministro de la industria textil y del vestido desde Japón hacia los tres grandes fabricantes asiáticos de indumentaria: Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur, lo que permitió a este grupo dominar las exportaciones mundiales textiles y de prendas de vestir en las décadas de 1970 y 1980. Tal acuerdo tuvo como propósito permitirles a los países importadores, en particular a Estados Unidos, Canadá y a los países que conforman la Unión Europea, negociar e imponer unilateralmente cuotas contra las importaciones de productos textiles y de la confección, provenientes de los países en vías de desarrollo. De conformidad con este acuerdo, las cuotas eran establecidas país por país, de manera selectiva, dando lugar a un régimen esencialmente discriminatorio (Chacón, 2000: 20; 25).

⁵² AMPIP. 2004. La industria maquiladora de exportación. México: Asociación Mexicana de Parques Industriales.

afectadas, viviendo una profunda y persistente crisis; las fibras sintéticas se enfrentan a una severa competencia no solo en el exterior, sino también al interior del país.

De acuerdo a lo anterior, la prematura y unilateral apertura de las fronteras nacionales y 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 mexicana durante la década de los ochenta (Lara, 2009: 127).

A partir de estos años, la ITyC, pasó por tres etapas: la primera, seguida de la culminación de la etapa sustitutiva en la cual la industria presentó problemas de crecimiento, relacionados con la deficiencia en la composición de sus insumos y bienes de capital, los índices de producción y el empleo se contrajeron; la segunda etapa, dominada por el crecimiento acelerado de las 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 las exportaciones se aceleraron, 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 mejor precio (Rivera, 2003: 80-82).

La tercera etapa que precedió a la firma del 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 productos 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, 200: 20).

3.- *Comienzo del TLCAN:* Con la puesta en marcha de este Tratado (en 1994), la industria textil experimenta un crecimiento sin precedente. Se logra la inserción de la industria mexicana del vestido en la economía global por medio de procesos de subcontratación, generando así, un dinamismo importante en el mercado laboral, en el comercio exterior y el incremento del valor agregado. En el periodo 1993-2001 las exportaciones del sector aumentaron en promedio un 20.6% anual, explicado en parte por las devaluaciones del peso y también debido al establecimiento de nuevas empresas maquiladoras (especialmente de origen estadounidense), que ante las ventajas de la cercanía geográfica, los bajos salarios y reducciones de aranceles del acuerdo comercial, hicieron muy atractiva la opción de producir por medio de plantas ensambladoras en México. Entre 1994 y 1999 se establecieron en México, en promedio al año, 125 empresas maquiladoras dedicadas a la producción de prendas de vestir, generando unos 200,000 empleos. Antes del TLCAN, la mayor parte de la ropa que importaba Estados Unidos provenía de Asia; hoy tiene su origen en América y se fabrica en países como México, Canadá y en regiones como el Caribe donde se utilizan telas e hilos de origen estadounidense a diferencia de los países asiáticos en los que difícilmente se utilizan insumos estadounidenses. Para el año 2001, la industria textil y del vestido fue la tercera fuente generadora de divisas en el sector manufacturero y la cuarta a nivel nacional, debido principalmente a la participación de la industria maquiladora de exportación.

4.- *Época de cambios y retos:* Desde el año 2001 a la fecha, la industria mexicana del vestido se enfrenta a un periodo de crisis, causado principalmente por el incremento de la competencia internacional, el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y por las preferencias otorgadas por EUA a otros países proveedores que compiten con bajos costos y soluciones integrales a los clientes. Entre junio 2001 y diciembre 2002, cerraron en México un total de 322 empresas maquiladoras en la industria textil y del vestido, esta cifra representó

aproximadamente el 28% del total de maquiladoras en el sector. Durante el periodo 2000-2004 existió una pérdida de 199 mil empleos, el cierre del 18.3% de empresas, reducción en ventas del 6.6% y una tendencia descendente en la inversión extranjera directa (IED) con disminuciones del 71%. Además, en el mercado nacional se intensificó el crecimiento del mercado ilegal e informal. Por su parte, en el mercado formal existe una alta concentración de poder de compra en los canales de comercialización provocando que nueve empresas realicen más del 40% de ventas de prendas de vestir. Este panorama de cambios ofrece a las empresas de la industria mexicana del vestido un conjunto de retos y oportunidades que requieren de acciones estratégicas para desarrollar y consolidar ventajas competitivas para atender los mercados nacional e internacional.

En el año 2001, la producción de la ITyC en México representó el 7.5% del total del PIB manufacturero, registrando una concentración de aproximadamente del 10.1% con respecto al año 2000. Las exportaciones en el 2001 del sector textil y de la confección fueron de 10,168 mdd. La industria ocupó el segundo 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: 23-35).

De acuerdo con el tipo de productos que se generaron en las empresas mexicanas, el 32.6% se dedicaba 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; 2.1% a la confección de uniformes; el 2% 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: 23-35).

En el 2001, en cuanto al tamaño de las empresas de la ITyC, el 82% son microempresas, el 10% de tamaño pequeño; el 6% medianas y 2% 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 encontraban 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 el resto de los estados el 11.7%⁵³.

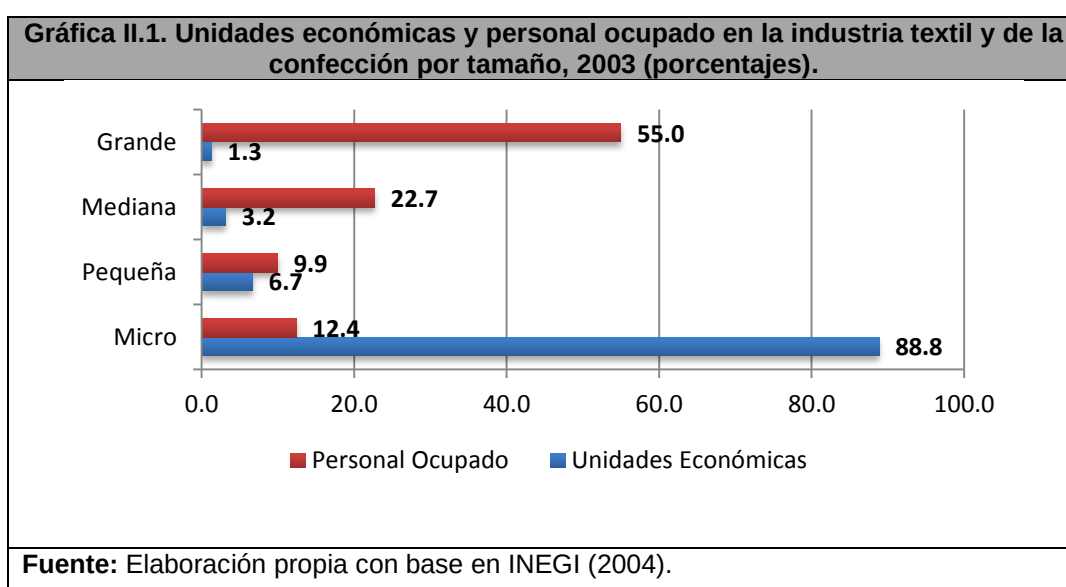
Cuadro II. 3. Participación en la producción bruta de la industria textil y de la confección en México 1987-2009 (porcentajes).			
Año	En el sector manufacturero	De las fibras blandas en la industria	De la industria del vestido en la industria
1987	10.3	33.6	31.9
1988	10.0	34.0	31.9
1990	9.4	31.9	34.2
1994	7.9	19.7	39.2
1995	7.7	20.8	40.5
1996	8.1	20.3	41.4
1998	7.9	18.2	43.2
2000	7.7	15.4	43.7
2001	7.5	15.3	45.3
2002	7.2	14.8	43.4
2003	6.8	14.5	43.7
2004	5.7	nd	49.9
2005	5.3	nd	48.9
2006	4.9	nd	47.7
2007	4.6	nd	46.4
2008	4.4	nd	46.5
2009	4.6	nd	46.9

Fuente: Elaboración propia con base en: ITAM, 2008:17-18.

La Cámara Nacional de la Industria del Vestido reporta que durante el periodo de 2000-2007, la cadena hilo-textil-confección 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%. Como resultado, 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, 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: 6).

⁵³ Ver reportes de la Cámara Nacional de la Industria del vestido, "Situación Actual y Perspectivas de la Industria Mexicana del Vestido", 2002.

De acuerdo con el ITAM (2008: 14), en 2003 los diez principales estados productores de prendas de vestir que contribuyeron con el 79% de la producción nacional fueron: Distrito Federal (24%), Estado de México (12.6%), Puebla (10.1%), Coahuila (8.2%), Durango (5.1%), Jalisco (4.4%), Chihuahua (3.8%), Aguascalientes (3.8%), Yucatán (3.6%) y Guanajuato (3.4%). Para el mismo año en la ITyC en México estaban registradas 39,909 unidades económicas, de las cuales el 88.8% eran de tamaño micro, el 6.7% pequeñas, el 3.2% medianas y el 1.3% de escala grande (INEGI, 2004).



En términos del personal ocupado, las unidades económicas de tamaño grande concentraron poco más de la mitad del empleo de la industria; por su parte las micro, emplearon al 12.4%, la pequeña al 9.9% y la de tamaño mediano al 22.7%.

La ITyC como la demás actividades económicas, representan un grado de importancia relevante para la economía en su conjunto. Saber cómo es que están integradas las actividades económicas llámense industrias, sectores, etcétera; ayuda a percibir esa importancia. En este sentido es elemental hacer una revisión por tamaño de empresa (micro, pequeña, mediana y grande) para percibir las particularidades que tienen cada uno de estos estratos y por tanto resaltar su valor

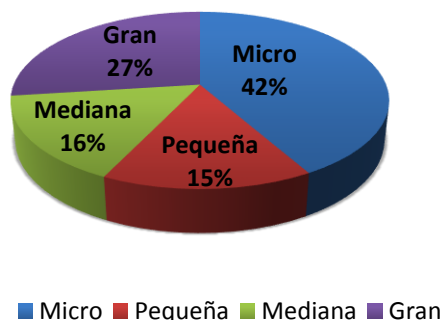
en la vida económica y social del país, así mismo conocer cuál ha sido su evolución en términos de volumen de empresas que concentran, empleos que generan, etcétera. De tal manera que con el objetivo anteriormente descrito se presenta a continuación en un primer momento en términos nacionales, concentrando a la industria, servicios y comercio; después se presentan en términos de la ITyC a nivel nacional, Michoacán y del municipio de Morelia.

En México, en los últimos años ha crecido la participación de las MIPYMES en cuanto al número de unidades económicas, empleo e ingreso, según los resultados de los Censos Económicos 2004, en 2003 las micro, medianas y pequeñas empresas representan el 99.6% mientras que para el año 2008 se contabilizó 99.8% de las empresas en el país pertenecían a estos estratos; es decir, en términos absolutos de las 3'724,019 unidades productoras las MIPYMES concentraban 3'716,571 unidades económica del país (INEGI, 2009).

Cuadro II. 4. Número de establecimientos por tamaño de empresa (2008). <i>(Miles de establecimientos y porcentajes)</i>		
Tamaño	Unidades Económicas	Porcentaje
Total	3'724,019	100%
Microempresa	3'537,818	95%
Pequeña empresa	148,961	4%
Mediana empresa	29,792	0.8%
Gran Empresa	7,448	0.2%
Fuente: Elaboración propia con base en: INEGI, Censos Económicos 2009.		

En 2003, las micro con 42.1%, pequeña 14.7% y las medianas con 16.1% empleaban en su conjunto al 72.9% del personal en todo el país. Respecto al empleo en el 2008, del total de personas ocupadas (20'116,834), las MIPYMES abarcan el 73%; mientras que las grandes empresas conceden 5'431,545 empleos teniendo el 26.2%.

**Gráfica II. 2 Personal ocupado por tamaño de empresa (2008).
(porcentajes)**



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2009.

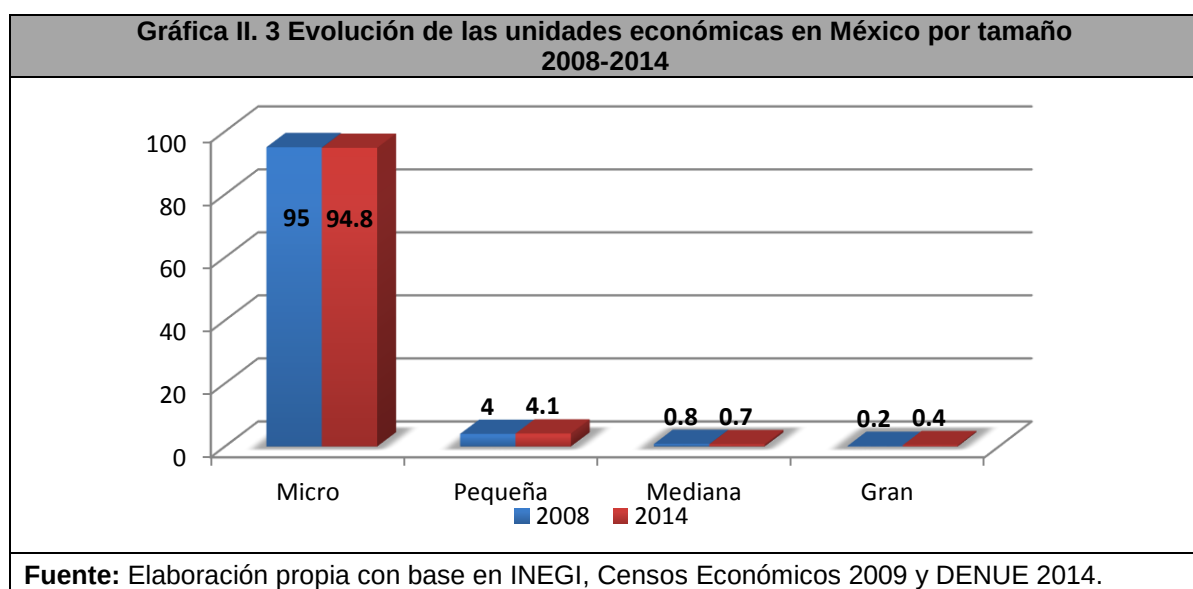
Las micros, medianas y pequeñas empresas generan una gran cantidad de empleos debido a que son más intensivas en trabajo y facilitan una mejor distribución del ingreso. La micro y pequeña empresa emplean poco más de la mitad de los trabajadores en el país (Ver Gráfica II.2), en este sentido podemos decir que las empresas de estos estratos, contribuyen al desarrollo de la economía nacional y en un sentido más preciso, de los lugares donde se instalan generando condiciones tanto de empleo para los habitantes de las localidades como la generación de bienes y servicios producidos en ese lugar⁵⁴.

Además, el número tan amplio de MIPYMES promueve una sociedad abierta, integrada, de cooperación y equidad; ya que crean un entramado social, cultural y político diverso, por su aportación de una gran cantidad de empleos y siendo en muchos casos la base de la economía de poblaciones pequeñas, municipios y ciudades de nuestro país.

En resumen, en 2008 la composición de las unidades económicas en México, indica que el 95% son microempresas que ocupan al 42% de todo el personal, en tanto que pequeñas empresas abarcan el 4% y emplean al 15%; las medianas

⁵⁴ Por otra parte en producción bruta total las empresas de tamaño grande generan el 65.3%, más de la mitad, esto quiere decir que gran parte de todos los bienes y servicios producidos o comercializados en el país son por parte de las empresas de gran escala.

empresas comprenden el 0.8% y ocupan al 16% del personal, y el restante 0.2% son empresas de gran tamaño que emplean al 27% de las personas reportadas.



Para el año 2014 la tendencia porcentual de las micro empresas en México son muy parecidas a las presentadas en el año 2008. En 2014⁵⁵ se registran 4'773,391 unidades económicas teniendo el 94.8% de tamaño micro, 4.1% pequeñas empresas, 0.7% medianas y 0.4% de tamaño grande; de igual forma la composición de las unidades productoras por entidad federativa es muy parecida en términos porcentuales, las empresas de tamaño micro se encuentran entre el 89% - 97%; es decir, el número de micro empresas representa un alto porcentaje en cada uno de los estados (Ver Anexo 2). Para el caso de Michoacán en 2014 del total de unidades económicas registradas el 96.4% son microempresas, el 3% pequeñas, el 0.4% medianas y el 0.2% de tamaño grande, las cifras son parecidas a las registradas en el 2008.

En términos sectoriales, en el sector comercio el 99.8% de las unidades económicas son MIPYMES, de este porcentaje el 97.1% son micro empresas, 2.1% pequeñas y 0.6% medianas empresas; es decir, de las 1'858,550 unidades económicas de este sector 1'854,197 son MIPYMES; dieron empleo a 85.6% del

⁵⁵ Datos obtenidos de DENUE, 2014.

personal ocupado total del sector, destacando que en las micro empresas labora el 65.1% del personal ocupado total; de igual forma generaron el 59.3% del valor de los ingresos del sector y el 69.8% de los activos fijos del sector se encuentran en la MIPYME (Ver Anexo 3). En el sector servicios el 99.6% eran MIPYMES y generan el 67.5% del empleo en el sector, siendo el 94.4% micro empresas y empleando al 43.7% de personal ocupado total, el 4.7% de tamaño la pequeño y generaron el 17.5% del empleo, las medianas 5% y 6.2% del empleo (Ver Anexo 4).

En el sector manufacturero las MIPYME son el 99.3% de los establecimientos, proporcionaron el 50.3% del empleo y el 28.7% de las remuneraciones del sector. Las empresas micro (de 1 hasta 10 personas) representaron 92.5% y el 23.2% del personal ocupado total y generaron 2.4% de la producción bruta total; es decir, muchos establecimientos obtienen poca producción (Ver Anexo 5). El sector Manufacturero en México es el más importante en producción bruta total, al generar 44.3% del total nacional, concentrando 11.7% de las unidades económicas y 23.2% del personal ocupado (INEGI; 2009).

Se observa la importancia que tiene la micro y pequeña empresa en la economía en general como por sector, tanto por su volumen en términos porcentuales y absolutos, por la generación de empleos, etcétera. La ITyC que es la industria objetivo de nuestra investigación forma parte del sector manufacturero, por tal motivo es relevante examinar su estructura, por lo cual se realizará una descripción de la industria, considerando la división de empresas de acuerdo a la anterior clasificación oficial. De acuerdo con los datos del Censo Económico de 2009 (INEGI) de los poco más de 400 mil establecimientos del sector manufacturero Mexicano⁵⁶, el 15.2% se encuentra en la ITyC y genera el 11.1% del empleo y el 3.8% el valor agregado censal bruto del sector.

⁵⁶Según el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México 2007 (SCIAN) el sector Manufacturero se encuentra dividido en 21 subsectores, 86 ramas, 182 subramas y 292 clases de actividad.

2.2 Dinámica y Estructura de la industria

La ITyC está compuesta por 3 subsectores, de los cuales se desprenden 8 ramas y se desglosan en 16 sub-ramas, éstas a su vez están conformadas por 28 clases, en el cuadro II. 5 se sintetiza la estructura de la industria. (Para mayor detalle ver anexo 6).

Cuadro II. 5. Estructura de la industria textil y de la confección en México.	
Nivel de agregación	Código y Componente
Subsector	313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles
Rama	3131 Preparación e hilado de fibras textiles, y fabricación de hilos
Rama	3132 Fabricación de telas
Rama	3133 Acabado de productos textiles y fabricación de telas recubiertas
Subsector	314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir
Rama	3141 Confección de alfombras, blancos y similares
Rama	3149 Fabricación de otros productos textiles, excepto prendas de vestir
Subsector	315 Fabricación de prendas de vestir
Rama	3151 Fabricación de prendas de vestir de punto
Rama	3152 Confección de prendas de vestir
Rama	3159 Confección de accesorios de vestir y otras prendas de vestir no clasificados en otra parte
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2009).	

De acuerdo al SCIAN México 2007, los subsectores que integran la ITyC cada uno se describe de la siguiente manera⁵⁷:

313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles.

Unidades económicas dedicadas principalmente a la preparación e hilado de fibras textiles naturales; a la fabricación de hilos y telas, y al acabado y recubrimiento de textiles. Incluye también: u.e.d.p. a la preparación e hilado de fibras duras naturales integrada con el tejido de productos terminados; a la preparación y acondicionamiento de crines y cerdas animales para la elaboración de productos textiles; al hilado de fibras de origen químico, como nylon, poliéster y rayón; al

⁵⁷ Información tomada del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte 2007 (SCIAN 2007), pp. 168-176.

hilado de fibras de amianto, fibra de vidrio e hilos metalizados; a la fabricación de estambres; de hilos para coser y bordar integrada con el acabado de los hilos; a la fabricación de telas integrada con la confección de blancos; a la fabricación de telas no tejidas integrada con la confección de productos textiles, y al tejido de carpetas, manteles, colchas y productos similares de punto.

314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir.

Unidades económicas dedicadas principalmente a la fabricación de alfombras, tapetes y esteras a partir de hilo comprado; a la confección (corte y cosido) de cortinas, blancos y similares a partir de tela comprada, y de otros productos textiles, excepto prendas de vestir. Incluye también: u.e.d.p. a la confección de alfombras a partir de tela comprada; al tejido de costales, sacos y bolsas para empaque a partir de hilo comprado de fibras naturales o de origen químico; a la fabricación de tapices, y a la de cestos, canastos, petates y artículos decorativos a partir de palma y fibras similares preparadas compradas.

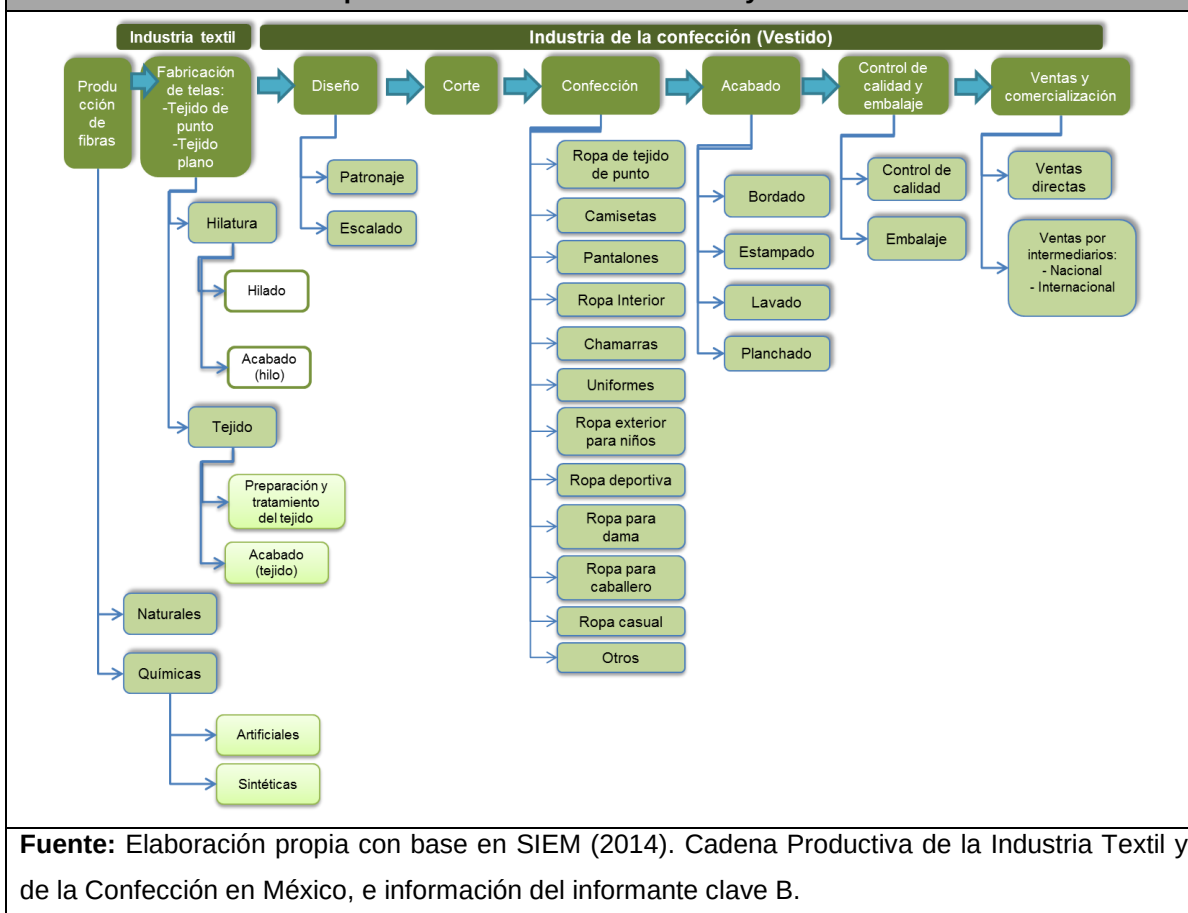
315 Fabricación de prendas de vestir.

Unidades económicas dedicadas principalmente a la fabricación de prendas de vestir de punto, y a la confección de prendas de vestir y accesorios de vestir. Incluye también: u.e.d.p. a la fabricación de tela de punto integrada con la confección de ropa interior o exterior de punto, y al diseño y confección de modelos de prendas de vestir para su reproducción masiva.

Cadena productiva de la industria textil y de la confección

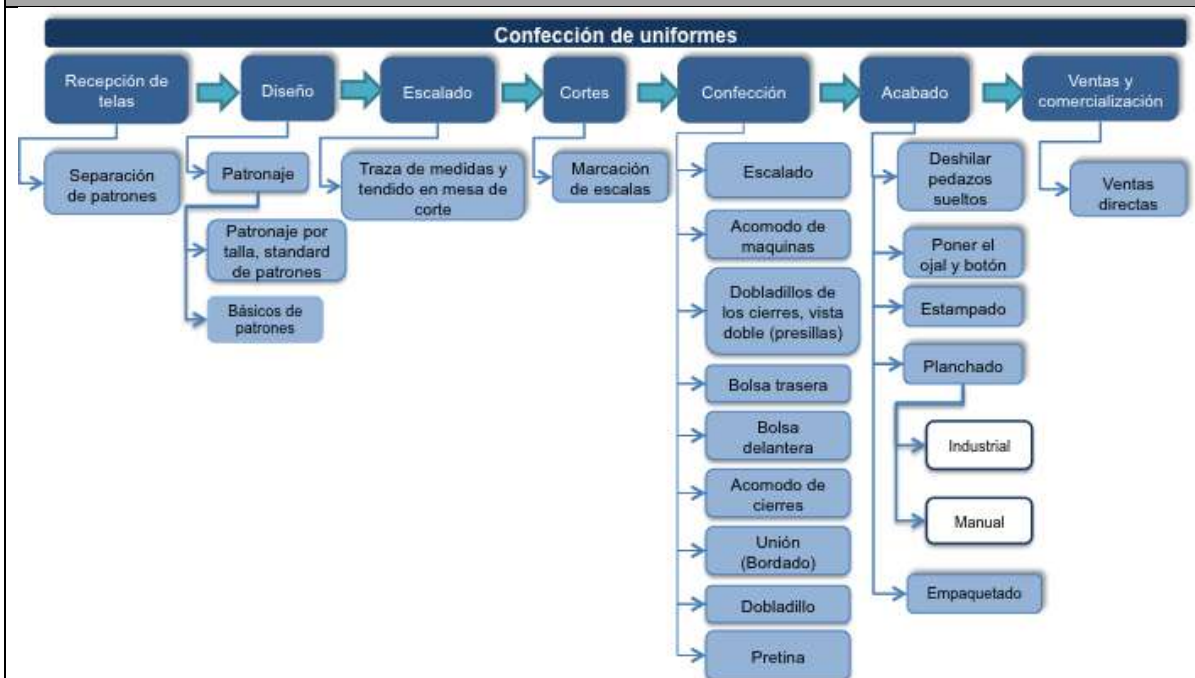
Una vez revisados los subsectores que conforman a la ITyC, es relevante comprender como se integra la cadena productiva de la industria; en el cuadro II.6, se presenta la cadena oficial (SIEM) y basado en la información del informante clave B, se consideró ésta debido a que ayuda a la presente investigación (la cadena productiva oficial se presenta en el anexo).

Cuadro II.6. Cadena productiva de la industria textil y de la confección en México.



Fuente: Elaboración propia con base en SIEM (2014). Cadena Productiva de la Industria Textil y de la Confección en México, e información del informante clave B.

Cuadro II.7 Cadena productiva de la confección de uniformes.



Fuente: Elaboración propia con base en información proporcionada por los informantes claves A y B.

Fibras: La producción de fibras es el primer eslabón de la cadena. Las fibras son estructuras unidimensionales, largas y delgadas. Por su origen, se clasifican en fibras naturales y fibras químicas.

Las fibras naturales son productos de origen vegetal o animal. Las de origen vegetal, de acuerdo con su consistencia (dureza y rigidez), se dividen en blandas (yute, algodón, ramio, lino, coco, cáñamo e ixtle) y duras (sisal, henequén, abacá, palma). Dentro de las fibras de origen animal se encuentra la lana, el mohair de cachemira, la alpaca, la angora y la seda.

Las fibras químicas se elaboran total o parcialmente con procesos químicos a partir de productos naturales o sintéticos y se dividen en fibras artificiales y sintéticas. Las fibras artificiales son un grupo genérico de fibras producidas con celulosa “derivada de las fibras vegetales”, y con sustancias químicas, principalmente de origen petroquímico (rayón, acetato). La celulosa se extrae químicamente de la madera, de *linters* de algodón y de desperdicios del papel. Las

fibras sintéticas son producidas íntegramente por el hombre a partir de productos químicos (polímeros sintéticos) derivados del carbón, del petróleo, del gas natural y de otros elementos químicos (nylon, acrílicos, poliéster, polipropileno, poliuretano, policarbonato, poliamidas, etcétera). La obtención de filamento sintético de aplicación textil se obtiene a través de procesos como la polimerización, policondensación o polidición.

Hilatura: La hilatura es un conjunto de procesos consistentes en el cardado, ovillado, peinado de la fibra y bobinado para obtener hilo. La hilatura comprende el tratamiento de fibras diversas (naturales y químicas) desde su origen, cultivo o producción, hasta la transformación en hilo. Es también un conjunto de operaciones destinadas a convertir un material textil en hilo a través de tres pasos básicos: estiraje, torsión e hilado.

Tejido: El proceso de formación de la tela se conoce como tejeduría y radica en el entrelazamiento de los hilos para formar una estructura flexible que permita transformarla en prendas o textiles de uso doméstico o industrial. La clasificación general del tejido corresponde a tejido plano, tejido de punto y telas no tejidas.

Concentrándonos en la producción de ropa, la cadena de valor de la industria está constituida por los procesos de diseño, patronaje, escalado, corte, confección, acabado, embalaje, control de calidad y comercialización.

Diseño: Diseño significa proceso de creación artística en el que se combinan la estética y la utilidad. Este es un proceso clave en el cual se genera gran parte del valor de la cadena. Incluye actividades tales como la visita a ferias y exposiciones, compra de prendas y las actividades de realización de bocetos, selección de telas, colores, etcétera. Diseñar es una tarea creativa sujeta a las leyes del mercado de moda, a las leyes de oferta y demanda, y a los costos de producción. El diseñador es un profesional con sensibilidad artística que da respuesta con un producto de moda capaz de ser vendido.

Patronaje, escalado y corte: El patronaje es el sistema de organización de la construcción de una prenda de vestir: consiste en desglosar por piezas separadas las diferentes áreas del cuerpo humano a vestir de forma tal que cada pieza se adapte a esa área y que la unión de todas las piezas en un orden predeterminado produzca como resultado un modelo de prenda que corresponda al propuesto.

El escalado es una función para la obtención de patrones de diferentes tallas a partir de uno o dos patrones originales. Existen tres tipos de escalado:

- Proporcional: los incrementos entre tallas se mantienen constantes en toda la serie.
- Diferencial: los incrementos entre tallas varían dentro de la serie.
- Automático: obtención de tallas interpoladas y extrapoladas a partir de dos tallas originales.

En la etapa de corte se realizan sobre las telas las tareas necesarias para que todas las piezas que componen un modelo estén trazadas y sean cortadas en bloques para pasar al proceso de costura. La industrialización de la confección produjo la mecanización y sistematización de los talleres de corte lo que arroja incrementos en la productividad y economías para la empresa.

Confección: Es el nombre dado a la unión de todas las partes que componen la prenda por medio de costuras. Esta es una actividad realizada principalmente por empresas que efectúan el proceso diseño-corte-confección y por talleres denominados “confeccionistas” que pueden ser subcontratados para realizar el armado, costura y procesos finales de las prendas de vestir.

Acabado: Los acabados de prendas de vestir incluyen, principalmente: bordado, estampado, lavado y planchado. Para cada uno de estos acabados existen tecnologías avanzadas de lo cual se hace referencia en el siguiente apartado. Al término de la confección y acabado de la prenda se realiza el proceso de etiquetado para lo cual existen también innovaciones tecnológicas.

Control de calidad y embalaje: Son dos actividades que están evolucionando con los avances tecnológicos. El control de calidad se efectúa debido al incremento de los requerimientos de calidad de los clientes. En este caso, el mínimo error puede implicar la devolución de la mercancía, de ahí la importancia de esta etapa. El control de la calidad se efectúa en las etapas de subcontratación después de recibir los productos procedentes de los talleres subcontratados y antes de la entrega al cliente.

El embalaje se refiere al conjunto de materiales y procedimientos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar prendas de vestir. El embalaje consiste en colocar la prenda en una caja o envoltura que proteja al producto durante su transportación de la fábrica a los centros de consumo. Además de proteger y permitir la manipulación y el transporte, debe cumplirse con regulaciones de etiquetado e información del contenido. Actualmente existen equipos para el paletizado automático de cajas, complementado con otras máquinas (pesadora, etiquetadora, etc.) en zonas de embalaje totalmente automatizadas.

Venta y comercialización: Es la última etapa dentro de la cadena productiva, existen dos canales típicos: a) ventas directas y b) ventas por intermediarios (nivel nacional o internacional). Esto se puede dar tanto en el mercado formal como en el informal.

Para la investigación es en el subsector 315 Fabricación de prendas de vestir es donde se encuentran casi todas las empresas encuestadas (95.2%) y de manera más específica en la clase 315223 Confección en serie de uniformes que pertenece al subsector anteriormente mencionado; por tal motivo es que en el cuadro II.7 se presenta la cadena productiva de dicha actividad basado en la información proporcionada por los informantes clave A y B.

En los cuadros anteriores se observa el conjunto de operaciones necesarias para llevar a cabo la producción de los productos textiles; es decir, son las etapas

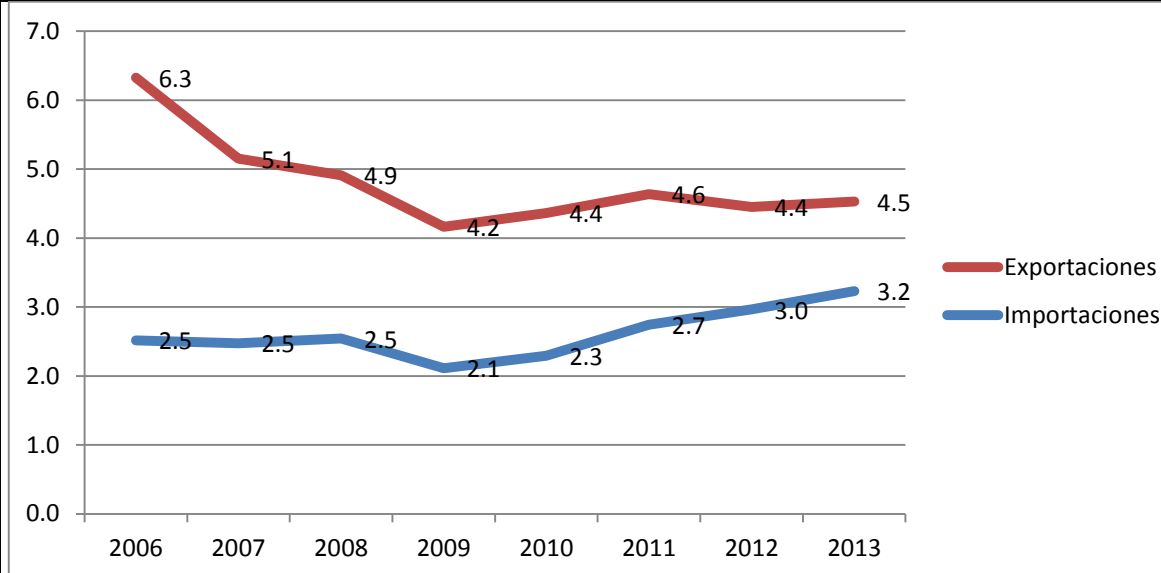


consecutivas a lo largo de las que diversos insumos sufren algún tipo de cambio o transformación, hasta la constitución de un producto final y su colocación en el mercado.

2.3 Comercio exterior de la industria textil y de la confección

En este sentido, el principal destino de las exportaciones mexicanas de prendas de vestir es el mercado estadounidense. En 1990, México era el séptimo exportador de prendas de vestir hacia el mercado de Estados Unidos, encabezado por Hong Kong, China, Corea, Taiwán, Filipinas y la República Dominicana. A partir de 1995, luego de la firma del TLCAN, la industria textil y del vestido en México registró un notable desempeño en materia de exportaciones. Desde 1997 y hasta 2000 México llegó a ocupar el primer lugar en la lista con un valor de exportaciones de prendas de vestir con 8.7 billones de dólares en 2000 y una participación del 13.6% en el mercado estadounidense.

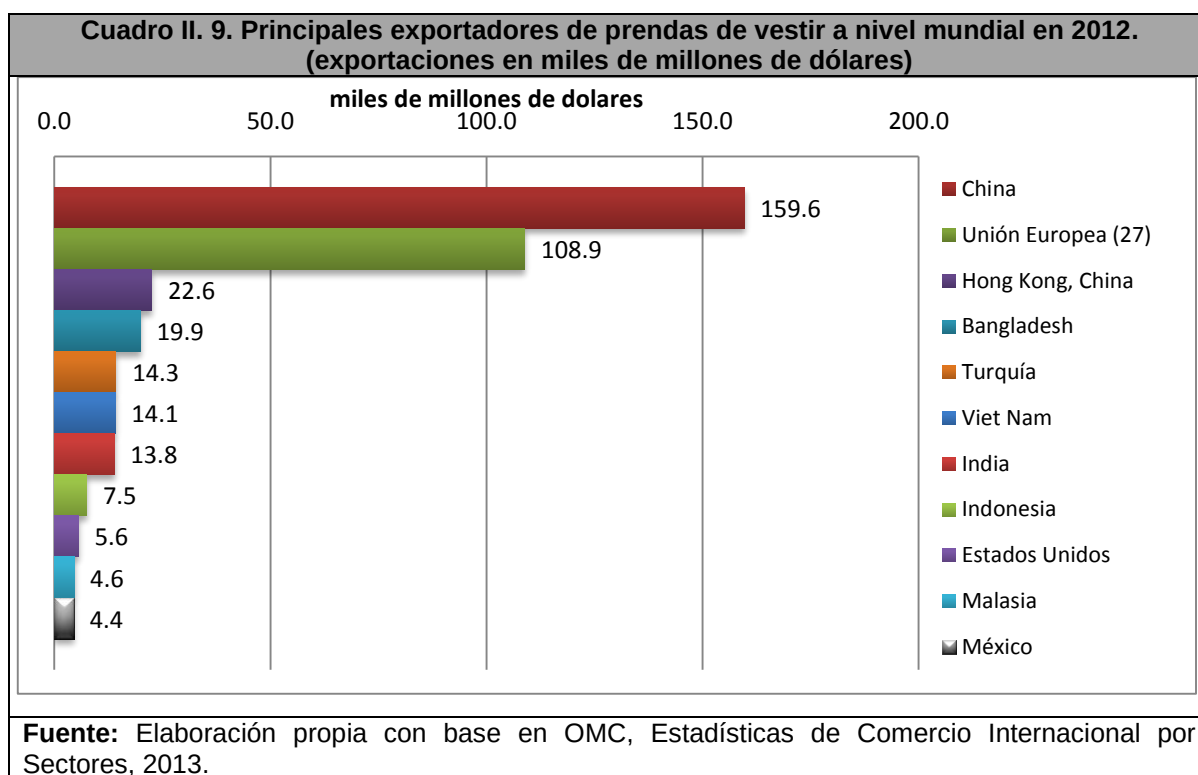
Durante la última década, México fue el país latinoamericano con mayor crecimiento en sus exportaciones, pasando de 0.5 mil millones de dólares en 1990 a 6.3 mil millones de dólares para 2006.

Cuadro II.8. Exportaciones e Importaciones de la industria textil y de la confección en México 2006-2013.

Fuente: Elaboración propia con base en OMC, Estadísticas de Comercio Internacional por Sectores, 2007-2014.

El desempeño de la ITyC en los últimos años ha tenido un comportamiento con tendencia disminuir, en lo que se refiere a las exportaciones pasando 6.3 millones de dólares en 2006, a 4.5 millones de dólares en el 2013, como se muestra en el cuadro II. 8.

México ocupó el séptimo lugar como exportador mundial de prendas de vestir en 2006 (6.3 mmd). En ese año los principales exportadores mundiales de prendas de vestir fueron China (95.4 mmd), la Unión Europea (83.4 mmd) y Hong Kong (28.4 mmd). En el año de 2012, de acuerdo con la Organización Mundial de Comercio (OMC) México se colocó en el lugar número once como exportador a nivel mundial en la industria; China ocupó el primer lugar como exportador de productos de la industria, seguido de la Unión Europea, en tercer lugar se encuentra Hong Kong; en el cuadro II. 9 se puede observar el comportamiento de los principales exportadores de la industria.



Como se puede observar (cuadro II. 9) después de seis años, México descendió cuatro lugares como exportador de prendas de vestir; ocupando el séptimo lugar con 6.3 mil millones de dólares en 2006, pasando al lugar décimo primero con 4.4 mil millones de dólares en 2012 en lo que se refiere a exportaciones de la industria.

A partir de 2001, México redujo su participación en el mercado estadounidense ocupando la segunda posición, después de China, con una aportación del 6.7% en 2006 (cuadro II. 10). Cabe señalar que la aceptación de confecciones mexicanas se ha extendido a diversos países de América Latina y de Europa, destacando aquellos con los que se han suscrito acuerdos comerciales. Por importancia, los principales destinos son: Chile, Canadá, Costa Rica, Puerto Rico, Paraguay, Cuba, Colombia, Brasil, Guatemala, España y Francia, entre otros.

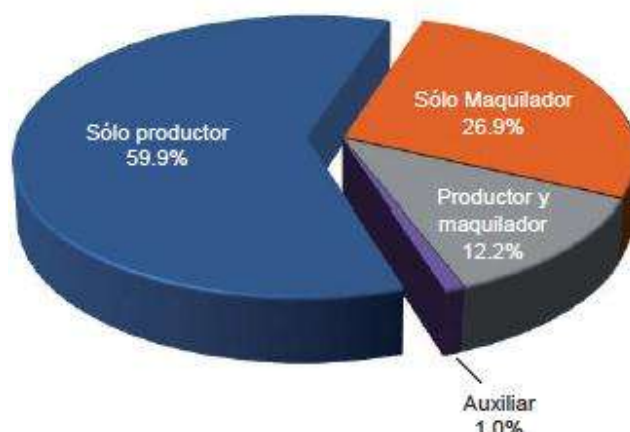
Cuadro II. 10. Participación porcentual de los principales proveedores de prendas de vestir de EUA 2000-2006							
País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
China	13,2%	14,0%	15,1%	16,9%	22,3%	26,4%	29,4%
México	13,6%	12,3%	11,7%	10,2%	8,2%	8,0%	6,7%
Indonesia	3,4%	3,7%	3,4%	3,3%	1,0%	4,0%	4,8%
India	3,1%	3,1%	3,3%	3,2%	8,6%	4,2%	4,3%
Viet Nam			1,5%	3,6%	0,3%	3,6%	4,1%
Fuente: Elaboración propia con base en OMC, Estadísticas de Comercio Internacional por Sectores, 2001-2006.							

Después de revisar el escenario en el que se encuentra la industria textil y de la confección en términos de su vínculo con el mercado exterior, es necesario observar el comportamiento que ha tenido la industria, para lo cual se analizan algunas variables con el objetivo de precisar su situación.

Tipo de unidades económicas

De acuerdo con INEGI (2009), en el año 2008 la Fabricación de insumos, acabados textiles y prendas de vestir (subsectores 313 y 315) contribuyó con 35,230 unidades económicas; de éstas, 21,120 fueron establecimientos completamente productores; 349, establecimientos auxiliares; 9,485 se dedicaron a la maquila o fabricación de bienes con materias primas propiedad de terceros y 4,276 unidades económicas combinaron las actividades de productor y maquilador.

Gráfica II.4. Tipo de establecimientos Industria textil y de la confección (subsectores 313 y 315) México 2008 (Porcentajes)



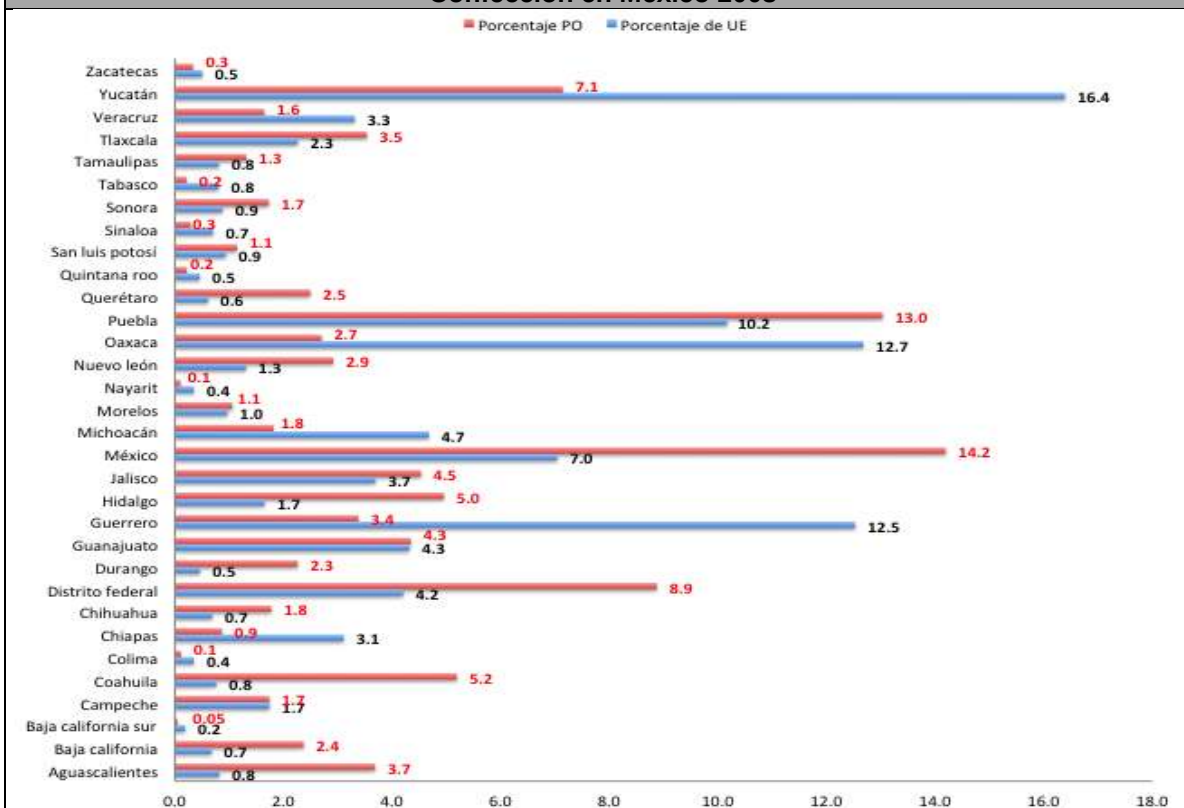
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2009.

De las 21,120 unidades productoras, 6.4% fueron establecimientos dedicados a la Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles y el restante 93.6%, a la Fabricación de prendas de vestir; en el caso de los 9,485 establecimientos maquiladores, 4.1% se dedicó a la Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles y el restante 95.9%, a la Fabricación de prendas de vestir.

Para el año 2008, la ITyC mexicana estaba conformada por 66,477 unidades económicas, 5,172 se encuentran en la rama Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles; 28,112 en la rama Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir, y 33,271 unidades económicas en la rama de Fabricación de prendas de vestir.

Para el mismo año, el 16.4% de la unidades económicas se encuentran concentradas en el estado de Yucatán; 12.7% en el estado de Oaxaca; 12.5% en el estado de Guerrero; 10.2% en Puebla y 4.7% en Michoacán, en estos cinco estados es donde las 9 se concentran el mayor porcentaje de unidades económicas. De igual forma en términos de personal ocupado el estado que más concentra trabajadores en la industria es México con 14.19%, seguido de Puebla 13.03%, Distrito Federal con 8.87%, Yucatán 7.14% y, Coahuila 5.19%. El estado del estado de Michoacán ocupa el lugar número diecisiete con un 1.82% del Personal Ocupado en toda la industria del país (Ver Gráfica II. 5).

Gráfica II. 5. Distribución de las Unidades Económicas de la Industria Textil y de la Confección en México 2008



Fuente: Elaboración propia con base en anexo 9 y anexo 10.

Los entidades federativas que más destacan, combinando tanto el número de unidades productoras y personal ocupado, en primer lugar se encuentra Puebla, seguido de México y el Distrito Federal presentando un porcentaje de personal ocupado de casi el doble de unidades económicas, por su parte Yucatán tiene casi el doble (en términos porcentuales) de unidades productoras respecto al personal ocupado que emplean. Los estados de Guanajuato, Campeche, Morelos, Zacatecas muestran cifras iguales o muy cercanas en los dos variables anteriormente mencionadas.

Por otro lado el comportamiento de otros estados donde existe un porcentaje mucho mayor de unidades económicas que el porcentaje de personal ocupado o viceversa, se encuentran estados como Oaxaca, Veracruz, Tlaxcala, Hidalgo, Durango, Chiapas, Baja California, Aguascalientes. En lo que respecta al estado

de Michoacán casi triplica el porcentaje de unidades económicas respecto al porcentaje que presenta en personal ocupado; es decir, se concentra el 4.7% unidades productoras y el 1.8% de personal ocupado de toda la industria nacional, en este sentido en Michoacán se emplean en promedio 3 personas por unidad económica, siendo 8 trabajadores por unidad económica el promedio nacional de la industria, como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro II. 11. Promedio de trabajadores por unidad económica en la industria Textil y de la Confección en México 2008.			
Estado	PO/UE*	Estado	PO/UE*
1. Coahuila	53.4	17. Morelos	8.6
2. Durango	38.7	18. Guanajuato	7.9
3. Aguascalientes	35.3	19. Campeche	7.8
4. Querétaro	32.3	20. Zacatecas	5.2
5. Baja California	27.6	21. Veracruz	3.9
6. Hidalgo	23.5	22. Quintana roo	3.8
7. Chihuahua	20.3	23. Yucatán	3.4
8. Nuevo León	17.5	24. Sinaloa	3.3
9. Distrito Federal	16.6	25. Michoacán	3.0
10. México	15.8	26. Colima	2.5
11. Sonora	15.5	27. Chiapas	2.2
12. Tamaulipas	12.8	28. Nayarit	2.2
13. Tlaxcala	12.3	29. Baja California Sur	2.1
14. Puebla	10.1	30. Guerrero	2.1
15. Jalisco	9.6	31. Tabasco	2.1
16. San Luis Potosí	9.6	32. Oaxaca	1.7
* Personal Ocupado/Unidades Económicas			
Fuente: Elaboración propia con base en anexo 9 y anexo 10.			

De acuerdo al trabajo de campo las empresas encuestadas cuentan con un promedio de 6.8 trabajadores, en tales unidades productoras se encuentran trabajando desde 2 hasta 20 trabajadores; es decir, las empresas son de escala micro por lo cual tiene relevancia proporcionar información de la industria por tamaños de las empresas y por subsectores que integran la industria anteriormente descritos.

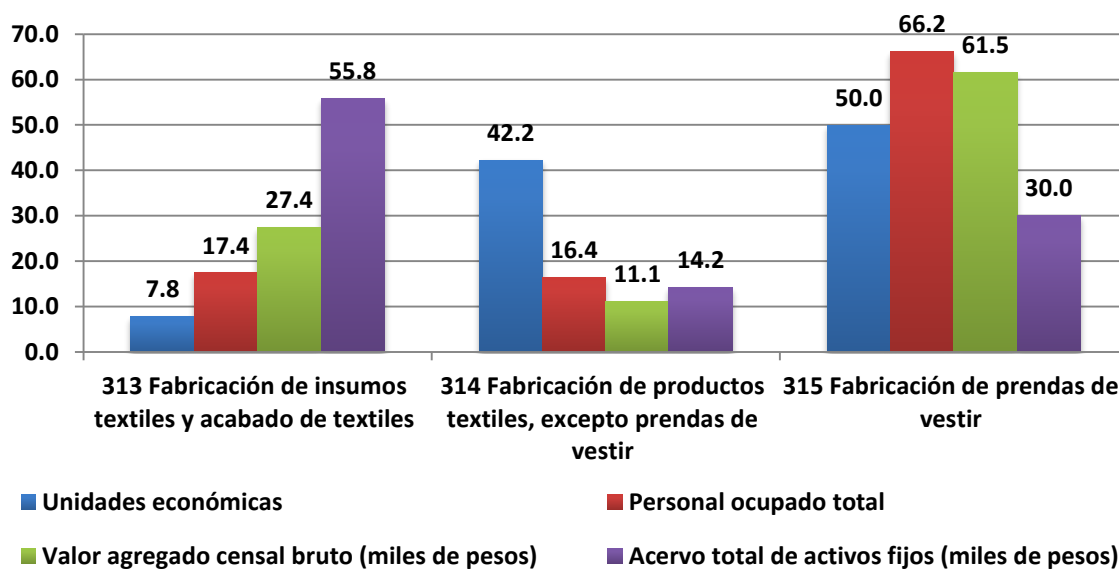
En términos del tamaño de las empresas que se encuentran realizando actividades en la ITyC nacional en el año 2008, el 93.3% son de tamaño micro, 4.6% son pequeñas; 1.6% son medianas, y el 0.5% son grandes empresas. Las grandes empresas de la ITyC generan el 56.1% de la remuneraciones de la industria; las micro empresas el 4.4%; las pequeñas el 11.9% y las medianas el 27.6%. en el mismo sentido el valor agregado censal bruto de la industria, lo generado en mayor porcentaje por las grandes empresas con un 53.4%, mientras que las micro empresas generan el 6%, las pequeñas el 12.2% y las medianas el 28.4%.

Cuadro II. 12. Industria textil y de la confección en México por tamaño y principales variables 2008				
Tamaño de la Empresa	Unidades Económicas	Personal Ocupado	Remuneraciones	Valor Agregado Censal Bruto
Micro	93.3	24.9	4.4	6
Pequeña	4.6	12.8	11.9	12.2
Mediana	1.6	22.0	27.6	28.4
Gran	0.5	40.3	56.1	53.4
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI. Censos Económicos 2009.				

En el año 2014 se registraron 74,478 unidades productoras en la ITyC Mexicana el 94.9% son de escala micro, 3.5% pequeñas, 1.2% medianas y 0.4% empresas de gran tamaño (DENUE, 2014).

En el subsector 313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles se encuentran el 7.8% de las unidades económicas registradas en la industria; en el subsector 314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir el 42.2%, y en el 315 Fabricación de prendas de vestir el 50% de las unidades económicas que realizan actividades en la ITyC en México. El 17.4% del personal ocupado de la industria se encuentra en el subsector 313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles, mientras que el 16.4% del personal ocupado se concentra en subsector 314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir, y el 66.2% se encuentra en el subsector 315 Fabricación de prendas de vestir (INEGI, 2009).

Gráfica II. 6. Industria textil y de la confección en México 2008



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI Censos Económicos 2009.

En la ITyC se perdieron 50 mil empleos durante 2008, para revertir esta tendencia la industria tiene que enfocarse en el mercado mexicano, donde seis de cada 10 prendas son ilegales, de contrabando o piratería. Incluso, además que el sector puede generar empleos este año si también se convierte en vendedor del gobierno, en particular para Pemex, la Comisión Federal de Electricidad y el IMSS (CANAIVE, 2009).

En los tres subsectores que integran la ITyC se observa que es predominante las micro, pequeñas y medianas empresa; a continuación se detallara cada uno de los subsectores.

El subsector 313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles realizan actividades 5,170 unidades económicas de las cuales el 89% son micro empresas y concentran el 11% de los trabajadores; las pequeñas empresas representan el 6% de las unidades económicas del subsector y emplean al 8% del personal ocupado; las medianas empresas concentran el 4% de las unidades económicas

con el 27% del personal ocupado; mientras que las grandes empresas representan el 2% de las unidades económicas del subsector con un 54% del personal ocupado.

Cuadro II. 13. Subsector 313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles principales variables por tamaño 2008				
Tamaño	Unidades Económicas	Personal Ocupado	Remuneraciones	Valor Agregado Censal Bruto
Micro	88.7	11.2	1.1	3.1
Pequeña	5.8	8.1	6.5	6.3
Mediana	3.9	26.9	31.4	26.1
Gran	1.6	53.8	60.9	64.4
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI. Censos Económicos 2009.				

El subsector 314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir 25,807 unidades económicas realizan actividades; el 98.6% son micro empresas y generan el 68% del empleo en el subsector; el 1.1% son pequeñas empresas con un 8% del personal ocupado; las medianas empresas representan el 0.3% de las unidades económicas y emplean al 11% del personal ocupado del subsector; el 0.1% son grandes empresas y e concentra el 12% del personal ocupado.

Cuadro II. 14. Subsector 314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir principales variables por tamaño 2008				
Tamaño	Unidades Económicas	Personal Ocupado	Remuneraciones	Valor Agregado Censal Bruto
Micro	98.6	68.3	14.6	20.7
Pequeña	1.1	8.3	17.9	18.6
Mediana	0.3	11.0	32.5	31.6
Gran	0.1	12.4	35.0	29.0
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI. Censos Económicos 2009.				

El subsector 315 Fabricación de prendas de vestir realizan actividades 33,265 unidades económicas, de las cuales el 90% son micro empresas con un 20.4% del personal ocupado del subsector; el 7.11% son pequeñas empresas y generan el 14.9% del empleo del subsector; el 2.2% son medianas empresas y concentran el 22.7% del personal ocupado; mientras que el 0.7% son empresas grandes con un 42% del personal ocupado del subsector.

Cuadro II. 15. Subsector 315 Fabricación de prendas de vestir principales variables por tamaño 2008				
Tamaño	Unidades Económicas	Personal Ocupado	Remuneraciones	Valor Agregado Censal Bruto
Micro	90.0	20.4	4.8	5.9
Pequeña	7.1	14.9	13.6	14.3
Mediana	2.2	22.7	25.6	29.1
Gran	0.7	42.0	56.0	50.8
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI. Censos Económicos 2009.				

Como podemos observar (Ver Gráfica II. 6) el subsector 315 Fabricación de prendas de vestir, es en el que se concentran la mitad de las unidades económicas de la ITyC, y se concentra casi el 70% del personal de la industria; el 95% de las empresas encuestadas se encuentran realizando actividades dentro de este subsector y el 90% en la Rama 3152 Confección de prendas de vestir, por tal motivo se revisa brevemente.

La Rama 3152 Confección de prendas de vestir compuesta para el año 2008 por 29,507 unidades económicas que representan el 6.75% de la industria manufacturera nacional, para el mismo año esta rama confección tiene un personal ocupado de 297,998 personas que representa el 2.65% del personal ocupado de la industria manufacturera mexicana, en el siguiente cuadro se observa la estructura de la rama confección de prendas de vestir mexicana.

Cuadro II. 16. Rama 3152 confección de prendas de vestir en México características principales por tamaño 2008										
Tamaño	Unidades Económicas		Personal Ocupado Total		Remuneraciones		Producción Bruta Total		Total de Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Mdp	%	Mdp	%	Mdp	%
MI	26599	90.14	62308	20.91	594	4.89	5394	8.29	1730	12.55
PE	2069	7.01	44603	14.97	1582	13.03	10216	15.69	1864	13.52
ME	649	2.20	67743	22.73	3279	27.01	22952	35.26	5120	37.13
GR	190	0.64	123342	41.39	6683	55.06	26540	40.77	5074	36.80
Total	29507	100	297996	100	12138	100	65102	100	13788	100

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2009.

Nota: MI= Micro. PE= Pequeños. ME= Medianos. GR= Grandes. Mdp= Millones de pesos.

De acuerdo con INEGI (2009) en la información publicada en los Censos Económicos 2009 esta rama es la más importantes en lo que respecta a la ITyC y una de las diez más importantes de la industria manufacturera del país en el año 2008; en términos de tamaño, en la escala micro esta rama se encuentra en el tercer lugar de importancia aportando el 6.6% de los negocios, empleando el 5.8% y el 4.7% de la producción bruta total de la industria manufacturera. En lo que respecta a los pequeños negocios se ubicó en el primer lugar ya que esta actividad fue la que mayor porcentaje de empleo aportó (9.5%), el 9.3% de los negocios y el 5.1% de la producción bruta total de la industria manufacturera; en los establecimientos manufactureros de tipo mediano esta rama por su aportación al empleo (8.5%) se ubico en el segundo lugar.

2.4 La industria textil y de la confección en Michoacán

La actividad textil de Michoacán data desde la época precolombina, su mayor dinamismo se observa desde la década de los setenta del siglo XX (Uribe, 1983). Las unidades de producción textil florecieron en zonas económicas regionales, como zonas mineras, agrícolas, zonas urbanas de relativa importancia comercial o ubicadas cerca de las vías de comunicación. La actividad de hilados y tejidos se desarrolló en ciudades como Morelia, Pátzcuaro, Uruapan, Zamora, La Piedad, centros comerciales importantes de la entidad (Martínez de Lejarza, 1975).

El sector manufacturero siempre ha tenido su importancia en el desarrollo económico estatal. Basta recordar que a inicios del siglo XIX existían grupos de artesanos y trabajadores de los obrajes de Zinapécuaro, Taximaroa, Carácuaro y Tiquicheo, que manufacturaban el algodón, lana y en menor medida la seda, cuyos productos abastecían a trabajadores mineros y agrícolas. Luego, a fines de ese siglo, la industria textil michoacana floreció en Santa Ana Maya, Acuitzio, Cherán y Quiroga.

Para 1911 en el contexto del movimiento revolucionario, al actividad textil en Michoacán había decaído 50%. La industria textil mecanizada en Michoacán fue oprimida por las contradicciones del sistema económico pese a los estímulos de los diferentes gobiernos entorno. Sin embargo, el sector artesanal fue el más golpeado a lo largo del periodo, pudo recuperar algunos espacios cuando las fabricas decayeron hacia finales de la década del siglo XX. En el transcurso del siglo XX, la industria textil experimento grandes transformaciones en las técnicas productivas y en la organización laboral. Se forma un sector de trabajadores asalariados, en la actividad del hilado y tejido de algodón, lana y lino; estuvo ligada al nacimiento de la industria mecanizada y al crecimiento de establecimientos y talleres manufactureros (Uribe, 1983: 155).

Al inicio de los años 1970, el precio del algodón mexicano de exportación cae, este acontecimiento afecta a la actividad textil en la región ocasionando una disminución de las empresas transformadoras de algodón: Para estos años, de diez empresas existentes se redujo a la mitad. Al finalizar la década de los setenta, en la industria textil michoacana destaca la producción de fibras sintéticas, así como aserraderos e industrializadoras de madera. En este contexto, la industria local logró desenvolverse; pero seguía siendo atrasada con establecimientos pequeños y la fuerza de trabajo empleada era manual y se usaba poca tecnología. La mayor parte de la industria se concentró en municipios como Morelia, Uruapan, Apatzingán, Zamora, Ciudad Hidalgo, Zacapu, Zitácuaro y Lázaro Cárdenas (Florescano, 1989).

Sin embargo hacia una inserción a una economía mundial modernizadora y liberal en la década de los ochenta el Estado comienza a fijar estrategias para el crecimiento de la industria como la creación de programas de apoyo por medio de créditos para tener una reconversión industrial y otros con la finalidad de atraer capitales a la entidad. Pero las empresas tenían dificultad de acercarse al mercado externo debido a diversos obstáculos como la falta de competitividad en los precios, insuficiente capacidad de producción, transportación de mercancías,

exceso de trámites administrativos, baja calidad de los productos, aranceles muy altos para las mercancías.

En Michoacán la actividad textil no ha ocupado un lugar preponderante en el desarrollo económico del estado debido al pequeño volumen de recursos utilizados en su operación, sin embargo es una fuente generadora de empleos. Es importante señalar que muchas de estas empresas comienzan como empresas familiares y a medida que se desarrollan van ocupando mano de obra asalariada, incrementando su volumen de producción y su capital.

A continuación se hace un breve análisis de las principales características de la industria en el estado, aclarando que no se encontró suficiente información. Dicho análisis se basó en los últimos tres Censos Económicos.

En el año 1998 la ITyC en el estado de Michoacán concentraba el 4.4% de las unidades productoras, generaba el 1.1% del empleo y el 0.7% del valor agregado censal bruto de la industria. Por actividad se presentaron los siguientes porcentajes; en el subsector Fabricación de insumos textiles registraron el 49% de las unidades productoras, generando el 37% del empleo y el 40.4% del valor agregado censal bruto; en el subsector Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir se concentraron el 14% de las empresas, emplearon el 18% de los trabajadores y generó el 27.6% del valor agregado censal bruto; por su parte el subsector Fabricación de prendas de vestir agrupó el 37% de las unidades económicas empleando el 45% del personal ocupado y generando el 32% del valor agregado censal bruto de la industria (INEGI, 1999).

Michoacán es un estado con débil vocación industrial, más orientado a actividades comerciales y de servicios (INEGI, 1999). No ha desarrollado una industria fuerte (en promedio 18.40% del PIB estatal). Sus principales recursos se generan a partir de los sectores primario (34.90%) y terciario (46.57%), donde predominan actividades tales como la agricultura, la ganadería, la silvicultura, el comercio y servicios turísticos. En la actividad minera, Michoacán destaca por recursos

abundantes de cobre, hierro, plata, oro, manganeso, antimonio, mercurio, estaño, caolín y arenas sílicas (Raya, 2004: 30).

Para el año 2003 la ITyC Michoacana agrupada el 5.9% de las unidades económicas empleando el 1.5% del personal y generando el 1% del valor agregado censal bruto de la industria nacional; estos incrementos de la participación de la ITyC de Michoacán en la nacional en términos porcentuales (respecto a los datos de 1998) se pueden explicar por la disminución de unidades productoras a nivel nacional, en términos absolutos en 1998 se contaba con 43,48 empresas. Al interior de la industria Michoacana; es decir, por subsectores que la integran, se reportaron las siguientes cifras. En Fabricación de insumos textiles se concentro el 4.1% de las empresas, 17.2% de los trabajadores y el 34.6% del valor agregado censal bruto; la actividad Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir agrupo el 65.1% de las unidades productoras, 41.3% de los empleos y el 32.6% del valor agregado censal bruto; para el subsector Fabricación de prendas de vestir registro el 30.8% de las unidades económicas empleando el 41.5% del personal ocupado y generando el 32.8% del valor agregado censal bruto de la industria (INEGI, 2003).

Maza y Chauca (2005: 219-231) comentan que los modelos de producción en la maquila del ramo textil de Michoacán predominan los métodos tradicionales de producción y administración al estilo taylorista-fordista. Además en la mayoría de los casos con una conformación de empresa familiar o con un propietario-administrador de carácter patriarcal, lo que tiene sentido en empresas pequeñas o medianas. En cuanto a la relación con el mercado externo señalan que hay una gran variedad: desde empresas que dedican toda su producción al mercado exterior, particularmente Estados Unidos, hasta empresas que sólo reportan exportaciones mínimas. Sin embargo el destino de las ventas de las empresas es nacional con 80% y 20% al extranjero. Por otra parte, las ventas al gobierno son casi inexistentes y quienes venden al mercado local lo hacen a empresas privadas o directamente. Dentro de las ventas a empresas que no son privadas destacan las ventas a empresas paraestatales.

Concluyen su estudio indicando que predominan empresas industriales con gestión empresarial de índole familiar, que buscan la sobrevivencia en el mercado vía una rentabilidad basada en salarios bajos y en la precariedad de los empleos y dejan en un segundo plano el desarrollo tecnológico, y desatienden casi en su totalidad la participación de trabajadores en las decisiones y la aplicación de métodos modernos de supervisión y control; todo esto en un contexto estatal donde no existe una política pública de fomento y desarrollo industrial (Maza y Chauca, 2005: 235-236).

Para el año 2008⁵⁸, el 16.4% de la unidades económicas de la ITyC se localizaban en el estado de Yucatán; 12.7% en el estado de Oaxaca; 12.5% en el estado de Guerrero; 10.2% en Puebla y 4.7% en Michoacán. Es decir, en estas cinco entidades federativas se concentra el 56.5% de las unidades económicas. En términos de personal ocupado los estados que más concentran trabajadores en la industria son: Estado de México (14.19%); Puebla (13.03%); Distrito Federal (8.87%); Yucatán (7.14%); y Coahuila (5.19%)⁵⁹.

Cuadro II. 17. Unidades económicas y personal ocupado en la industria textil y de la confección en Michoacán (2008)		
Industria / Subsector	Unidades económicas	Personal ocupado
Total en el estado	176,186	608,175
Total en el sector manufacturero	27,692	111,840
Total en la industria textil y de la confección	3,110 (100.0%)	9,471 (100.0%)
Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	2.4%	8.0%
Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	43.9%	42.1%
Fabricación de prendas de vestir	53.7%	49.9%
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2009).		

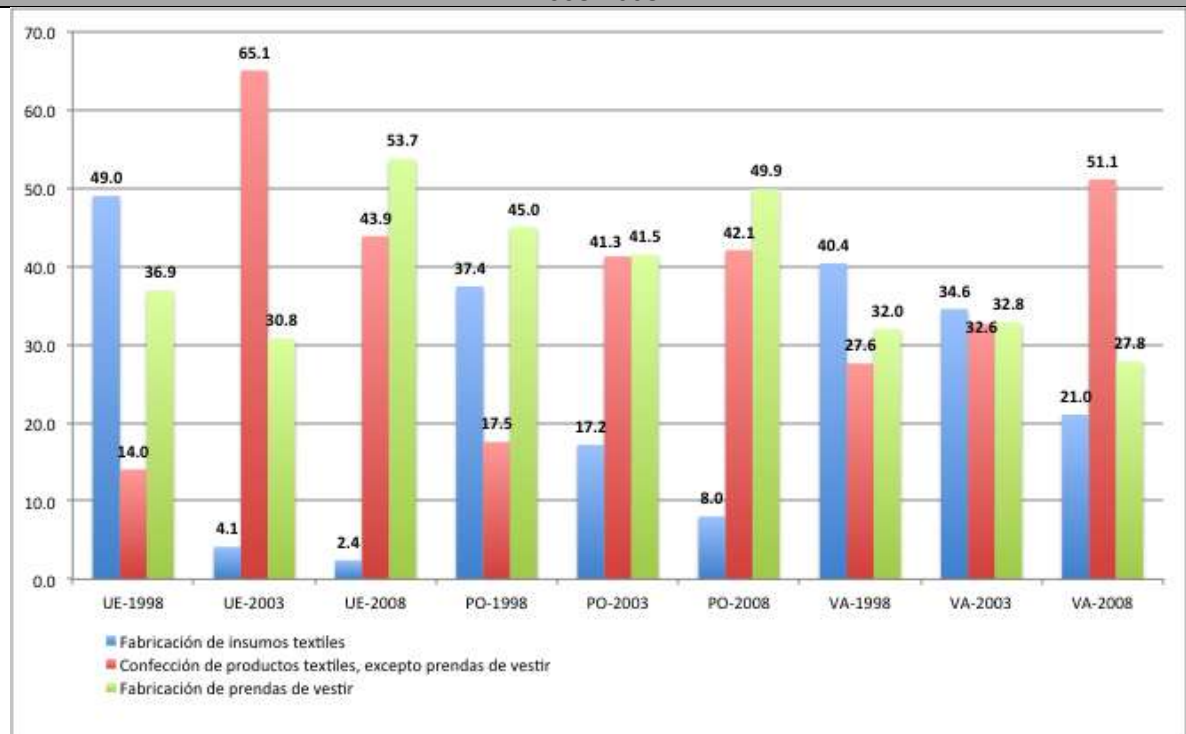
La ITyC en Michoacán se integraba en el 2008 de 3,110 establecimientos, representando el 11.2% de los establecimientos manufactureros de la entidad. El subsector Fabricación de prendas de vestir concentraba el 53.7% de las unidades

⁵⁸ Cifras obtenidas y estimadas con base en INEGI, 2009.

⁵⁹ El estado de Michoacán representó el 1.82% del personal ocupado en la industria en el país.

económicas y generaba el 49.9% de los empleos en la industria; mientras que el subsector Fabricación de productos textiles excepto prendas de vestir albergaba el 43.9% de las unidades económicas y el 42.1% de los empleos; en la actividad Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles el 2.4% de establecimientos y emplearon al 8% del personal de la ITyC del estado.

Gráfica II.7. Dinámica de la industria textil y de la confección en Michoacán por subsector, 1998-2008.



Fuente: Elaboración propia con base en información de INEGI; Censos Económicos 1999, 2004, 2009.

El subsector Fabricación de insumos textiles ha disminuido su volumen de participación en la ITyC en el estado durante el periodo 1998-2008, explicado por su drástica caída en el número de unidades productoras, reflejando una disminución del personal ocupado y del valor agregado censal bruto; en la actividad Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir se observa un incremento de unidades económicas de 50 puntos por porcentuales en el periodo 1998-2003 y una disminución de 21 puntos porcentuales en el periodo de 2003-2008; en términos de personal ocupado se observa un incremento de 25

puntos porcentuales durante los diez años (1998-2008) y el valor agregado de 24 puntos porcentuales (Ver Gráfica II.7).

Para el subsector Fabricación de prendas de vestir michoacano durante este periodo (1998-2008) en los primeros cuatro años se disminuye en 6 puntos porcentuales el número de unidades productoras y durante los siguientes cuatro años se incrementa en 13 puntos porcentuales. En términos de personal ocupado en el subsector incremento en 8 puntos porcentuales durante el periodo de 1998-2008 y para el este mismo periodo el valor agregado disminuye en 3 puntos porcentuales (Ver Gráfica II. 7).

Siguiendo a Chauca (2003) que realiza el análisis de número de trabajadores por establecimiento en la industria manufacturera en Michoacán, lo aplicaremos para la ITyC, en la cual el promedio a nivel nacional es de 8 trabajadores por establecimiento (Ver Cuadro II. 11), para el caso de esta industria en el estado de Michoacán el promedio es de 3 trabajadores por unidad económica.

Cuadro II. 18. Personal ocupado por establecimiento en la industria textil y de la confección en Michoacán, 2008.			
Actividad Económica	Unidades económicas	Personal Ocupado	PO/UE*
Total Industria Textil y de la Confección	3,110	9,471	3
Subsector 313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	75	759	10
Subsector 314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	1,364	3,986	3
Subsector 315 Fabricación de prendas de vestir	1,671	4,726	3
* Personal Ocupado/Unidades Económicas			
Fuente: Elaboración propia con base en Chauca (2003: 79).			

Al interior de la industria el subsector Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles es el que presenta un promedio de 10 trabajadores por unidad económica, muy elevado al de la industria en su conjunto en el estado. Para el caso de los subsectores Fabricación de prendas de vestir y Fabricación de

productos textiles, excepto prendas de vestir el promedio de trabajadores por unidades económicas es igual al de la ITyC en el estado (Ver Cuadro II.18).

En el año 2014 se registraron 3,378 unidades productoras en la ITyC en el estado de Michoacán, de las cuales el 97.9% son micro empresas, 1.5% establecimientos de tamaño pequeño, 0.5% medianas empresas y el 0.1 de gran tamaño (DENUE, 2014).

Cuadro II. 19. Industria textil y de la confección por tamaño en Michoacán 2014.						
Actividad/ Subsector	Tamaño de la Empresa					%
	Micro	Pequeña	Mediana	Gran	Total	
313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	121	3	4	3	131	3.8
314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	1,859	11	7	0	1,877	54.4
315 Fabricación de prendas de vestir	1,398	38	5	0	1,441	41.8
Total	3,378	52	16	3	3,449	100
Fuente: Elaboración propia con base en DENUE 2014.						

2.5 Industria textil y de la Confección en Morelia

En este apartado se presenta la información sobre la ITyC en el municipio de Morelia. Debido a que la información en términos históricos es escasa, se caracteriza a la industria con base en la información obtenida de los tres últimos Censos Económicos de INEGI.

En el año 1998 la ITyC se registraron 161 empresas en el municipio de Morelia, el 16.8% en el subsector Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir empleando poco más de la mitad del empleo de la industria y generando el 68% del valor agregado censal bruto de la industria. En el subsector Fabricación de prendas de vestir realizaron actividades el 83.2% de las empresas empleando el 45.5% del personal ocupado y generando el 21.7% del valor agregado censal

bruto de la industria en el municipio. Para el caso de la actividad Fabricación de insumos textiles no fue posible proporcionar datos en términos de unidades económicas⁶⁰, sin embargo este subsector empleo al 3.3% del personal de la industria y generando 10.3% del valor agregado censal bruto de la industria en el municipio para este periodo.

Para el año 2003 la ITyC moreliana fue conformada por 165 unidades productoras; es decir, se abrieron 4 empresas en el periodo 1998-2003. En términos de los subsectores que conforman la industria en el municipio, se presentan los siguientes datos; en la actividad Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir con el 17.8% de las empresas empleando 49.7% del personal y generando el 77.4% del valor agregado censal bruto de la industria; en el subsector Fabricación de prendas de vestir con el 82.4% de la unidades productoras empleando casi el 40% de la mano de obra, generó el 18% del valor agregado censal bruto; al igual que en el año 1998 en la actividad Fabricación de insumos textiles no se contó con la información de unidades económicas; en esta actividad el 10.8% del personal ocupado y el 4.6% del valor agregado censal bruto son los que aporta para la ITyC de Morelia.

En el 2008 la ITyC en Michoacán, representa la sexta actividad manufacturera del estado de acuerdo a INEGI (2009), siendo las principales por orden de importancia: Industrias Metálicas Básicas, Industria Alimentaria, Industria Química, Industria del Plástico y del Hule y la Industria del Papel. Para el caso del municipio de Morelia, esta industria también representa la sexta actividad manufacturera.

En el 2008⁶¹, en la ITyC en el municipio de Morelia se registraron 235 unidades económicas, distribuidas por subsector: 3.8% de fabricación de insumos textiles y acabado de textiles; 24.7% dedicadas a la fabricación de productos textiles

⁶⁰ INEGI, 1999. Informa que por motivos de confidencialidad no se proporciona información, estipulado en el artículo 38 de la ley de información estadística y geográfica en vigor, en el cual se indica, que la información no podrá ser divulgada en forma individualizada, motivo por el cual la información de la columna unidades económicas se encuentra inhibida mostrando un asterisco (*).

⁶¹ Cifras obtenidas de: INEGI, 2009.

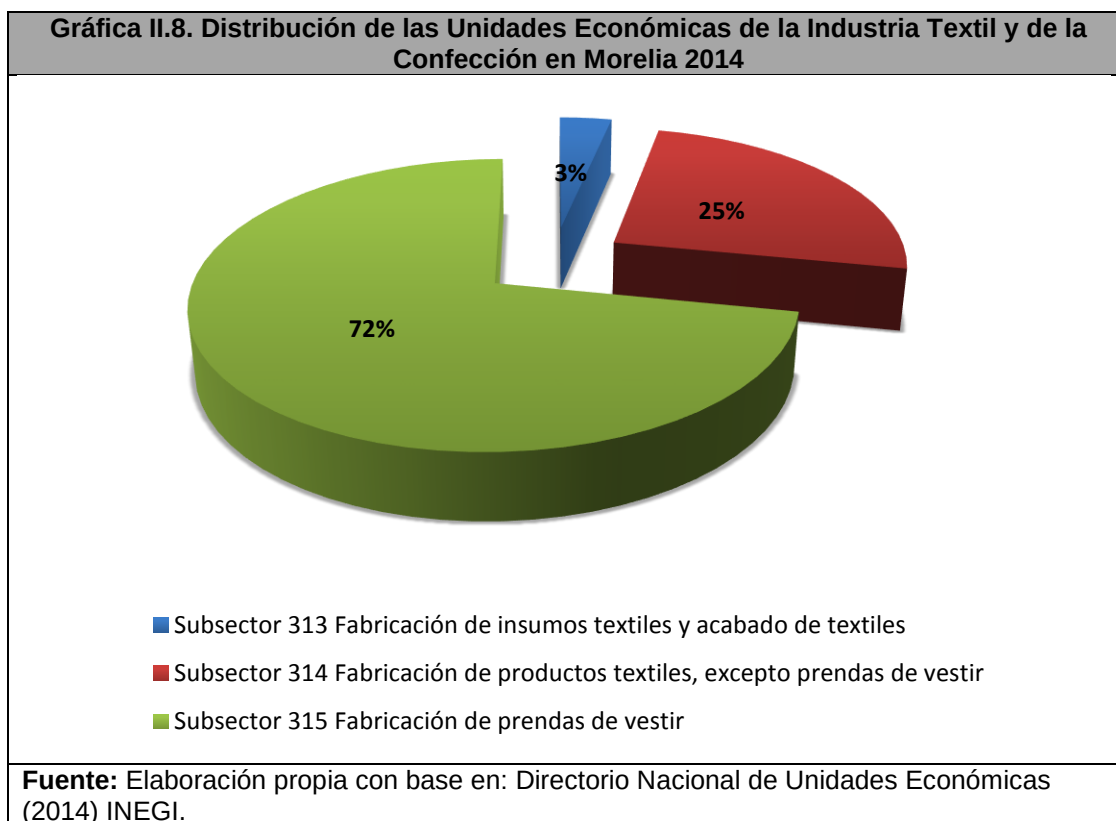
(excepto prendas de vestir); y 71.5% a la fabricación de prendas de vestir⁶². En términos de personal ocupado la distribución fue la siguiente: 6.7% en Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles; 62.6% en Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir; y 30.6% en Fabricación de prendas de vestir. El subsector que generó mayor valor agregado fue Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir con 82.6%; seguido de Fabricación de prendas de vestir con 9.1% y el que generó la menor cantidad fue el de Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles con 8.3% del valor agregado de toda la ITyC en el municipio de Morelia.

La ITyC del municipio de Morelia presenta un promedio de trabajadores igual al de la industria a nivel nacional; es decir, de 8 trabajadores por establecimiento en promedio. Al interior de la industria en el subsector Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles presenta un promedio de 15 trabajadores por unidad económica, para el caso del subsector Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir el promedio de trabajadores por establecimiento es de 22 y por último en el subsector Fabricación de prendas de vestir en promedio cada empresa cuenta con 4 trabajadores, es en este subsector que presenta la mitad del promedio a nivel nacional y municipal (Morelia) de la industria textil de la confección (Ver Cuadro II. 20).

Cuadro II. 20. Personal ocupado por establecimiento en la industria textil y de la confección en Morelia, 2008.			
Actividad Económica	Unidades económicas	Personal Ocupado	PO/UE*
Total Industria Textil y de la Confección	235	1,997	8
Subsector 313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	9	134	15
Subsector 314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	58	1,251	22
Subsector 315 Fabricación de prendas de vestir	168	612	4
* Personal Ocupado/Unidades Económicas			
Fuente: Elaboración propia con base en Chauca (2003: 79).			

⁶² Para la investigación se consideró como base de datos el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), debido que los datos están más actualizados, es decir son del 2014 y tiene registradas 210 unidades económicas en esta industria para el municipio de Morelia.

En el año 2014 de acuerdo con la información presentada por el DENUE en el municipio de Morelia en la ITyC se registraron 210 unidades productivas con porcentajes muy parecidos a los que se dieron en el año 2008. En la gráfica II. 8 se observa los porcentajes del año 2014, en donde destaca por su volumen de unidades económicas el subsector Fabricación de prendas de vestir con el 72% de las empresas. Desde el año 1998 hasta la fecha se tiene un alto número de empresas que se encuentran en este subsector con un promedio de poco más de tres cuartas partes del total. Es decir, en la ITyC de Morelia la actividad con más importancia es la de Fabricación de prendas de vestir, en términos de unidades económicas.



Como se muestra en el gráfico anterior, el subsector Fabricación de prendas de vestir concentra casi tres cuartas partes del volumen total de unidades económicas. De tal forma que es relevante indagar como está integrado este subsector en términos de unidades productoras.

El subsector Fabricación de prendas de vestir se encuentra conformado por tres ramas (3151 Fabricación de prendas de vestir de punto; 3152 Confección de prendas de vestir y 3159 Confección de accesorios de vestir y otras prendas de vestir no clasificados en otra parte), cinco subramas y doce clases. En la rama (3152) Confección de prendas de vestir donde se encuentran concentrado casi el 94% de las unidades económicas; es decir, es esta rama donde se concentran la confección y/o producción de prendas de vestir en el municipio de Morelia.

La actividad de confección de uniformes (315223-Confección en serie de uniformes) es la actividad donde se presenta el mayor volumen de unidades productoras con casi un 40%, es en esta actividad (clase) donde se llevan a cabo la confección de uniformes industriales, secretariales y escolares, este último derivado del trabajo de campo que se pudo confirmar que es esta actividad donde se puede decir que existe una vocación productiva territorial, tanto por su concentración de empresas y por la longevidad relativa de las empresas encuestadas. Es en el siguiente capítulo donde se abordarán los resultados obtenidos del trabajo de campo, que permitirá entender el estado actual de la ITyC en Morelia, Michoacán.

En Michoacán y Morelia la actividad textil y de la confección no ha ocupado un lugar preponderante en el desarrollo económico del estado debido al pequeño volumen de recursos utilizados en su operación, sin embargo es una fuente generadora de empleos, de conformación de sistemas productivos con empresas que construyen redes sociales y transmiten conocimiento como lo veremos en el estudio de caso.



CAPÍTULO III. LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO: OBJETIVOS Y CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS

En este capítulo se aborda el tipo de investigación que se adoptó y el desarrollo de la metodología que se siguió para el diseño de la investigación de campo. Se inicia con una explicación de los antecedentes del tema y la manera en la cual se configuró dicha investigación.

3.1 Antecedentes del tema

Existe un amplio número de estudios e investigaciones acerca de cómo se dan las interacciones entre actores sociales en los procesos de desarrollo local pero muy pocos en México y menos aún en Michoacán⁶³.

Para el caso de Michoacán una investigación realizada por Solari y Pérez (2005) tratan de mostrar cómo las deficiencias en los enfoques sobre la vinculación entre el desarrollo local y el turismo, impiden construir una relación adecuada entre ambas para impulsar un proceso de desarrollo conjunto, subrayando el papel del capital social en el desarrollo local y se opta por rastrear las causas a nivel de las concepciones implícitas. Se señala como principal deficiencia a los enfoques productivistas y de encadenamientos empresariales del desarrollo local, que privilegian factores unidimensionales de la relación con la actividad turística.

Otra investigación realizada por Solari y Padilla (2006) en donde analizan en *“Trayectorias tecnológicas y análisis local”* los aspectos para evaluar el desempeño y perspectivas de las empresas locales que inciden estratégicamente sobre los procesos de desarrollo local rural, logran estudiando las limitaciones que presentan las trayectorias tecnológicas, para después proponer una forma híbrida

⁶³ Se revisaron las investigaciones acerca de la ITyC y ninguna se estableció desde la perspectiva del desarrollo local.

de lograr ese análisis y finalmente, concluir con un esquema de evaluación e interpretación.

Concluyendo su investigación con tres consideraciones, 1) La valoración del crecimiento de las empresas locales con importancia estratégica en los procesos de desarrollo local rural (EE/DLR) y de sus implicancias en el desarrollo local requiere de un esquema de evaluación multicriterio que incluya diversas variables más allá de la exclusiva consideración de las trayectorias tecnológicas. 2) Lo anterior podría estar indicando que el análisis de las trayectorias tecnológicas como eje de análisis de la dirección del cambio y crecimiento empresarial debe ajustarse según el tipo particular de empresas/ industrias que se estudien, los diferentes contextos y los arreglos institucionales presentes, así como las estrategias que las orientan. 3) El conjunto de los siete aspectos propuestos aquí para la evaluación de las EE/DLR, constituye, a su vez, una primera definición de los elementos que componen lo que denominamos el patrón del SPL.

Arias y Solari (2008) en el artículo *“Microempresas y Cadenas Transnacionales El Caso de Walmart en Michoacán. Enfoque desde el desarrollo local”* analizan las inter-relaciones entre una gran empresa y las MYPES enlazadas con ella como sus proveedoras, poniendo en cuestión la idea predominante en ámbitos académicos y empresariales que sostiene el concepto según el cual las cadenas que se realizan entre estas grandes empresas y las MYPES locales tienden al desarrollo del conjunto de las empresas participantes, supuestamente basadas en relaciones complementarias y sinérgicas (y no de subordinación sistémica).

Los análisis de los sistemas productivo locales como una forma de organización territorial de la producción (sin ser el objetivo de estudio de la investigación), permiten tener una percepción de entrada sobre las formas de organizar la producción en un territorio, por lo cual se considera una herramienta para el análisis del desarrollo local, por lo cual se retoman los tres trabajos siguientes uno para el caso Español y dos para el caso mexicano.

En el estudio realizado por Sáez et al. (1999)⁶⁴, titulado *“Transformación y ajuste productivo en los sistemas locales de empresas: el valle del juguete, realizado en la Foia Castellana, España”*, señalan que “los sistemas productivos locales constituyen un modelo de desarrollo de ámbito territorial; la utilización de recursos endógenos y la producción basada en la tecnología de frontera son dos características que los diferencia de otros modelos de desarrollo” (Sáez et al., 1999: 13), además afirman que los sistemas productivos locales no son una simple concentración de empresas, sino que están caracterizados por su forma de organizarse y las relaciones que tienen con su entorno.

Concluyen Sáez et al. (1999), señalando que existen algunos factores que pueden conducir a la crisis del sistema productivo dificultar o limitar el proceso de reestructuración del valle del juguete los cuales son: la incapacidad de gestionar el proceso de innovación por parte de los empresarios y los agentes institucionales locales, la elección de estrategias de reducción de costes frente a la respuesta de innovación y aumento de calidad; la obsolescencia y falta de renovación del empresariado y de adaptación de los recursos humanos a las nuevas tecnologías; así como la decisión de las empresas más grandes de descentralizar la producción hacia otras áreas, con costes de producción menores.

Por su parte Paunero et al. (2007), señalan que los sistemas productivos locales en México se han dado de manera espontánea y no se ha logrado involucrar de manera sistemática la participación de la sociedad civil, las empresas y el gobierno, y operan en contextos globalizados, con productos perecederos que en su mayoría son exportados. Destacan que la mayor proporción de las empresas en el país, son micro, pequeñas y medianas, que suelen estar relacionadas de manera indirecta con las grandes empresas en el sector en que se desarrollan.

⁶⁴ El trabajo realizado por Sáez et al. (1999) se consideró como un antecedente, ya que permite entender las transformaciones que llevan a cabo en una industria, que en este caso es la del juguete, en Foia Castellana en España y sirve como un referente para la investigación.

La apertura comercial de finales de las décadas de los ochenta y noventa del siglo pasado trajo como consecuencia “la ruptura de encadenamientos productivos, nacionales y regionales, existiendo una escasez de vínculos entre los sectores...Los procesos productivos “tradicionales” se vieron sometidos a las presiones de la apertura comercial y a la caída de la demanda interna...” (Paunero et al., 2007: 226)

Lozano Uvario (2010) realiza un estudio de los sistemas productivos locales: Caso de la industria mueblera en Jalisco, en el que hace importantes aportaciones empíricas sobre los sistemas productivos locales en México. La autora señala que Jalisco tiene una importante cultura histórica sobre la actividad mueblera. Los resultados de investigación dan cuenta de una falta de capacidad de cooperación que existe entre los empresarios, también dentro de las políticas de desarrollo considera que se debe considerar la actividad mueblera como un SPL, en donde deben existir redes de cooperación entre empresas e incluyendo a los eslabones de la cadena de valor (proveedores, clientes y comercializadoras).

Lozano Uvario considera que el “fortalecimiento del SPL también requiere de la generación de un mayor número de relaciones inter-empresariales y la formación de las ya existentes, siendo el aprovechamiento con ellas las ventajas básicas de la aglomeración, esto a partir de la proliferación de la cooperación empresarial, la subcontratación de procesos y la externalización de funciones e producción...” (Lozano Uvario, 2010: 259).

Las innovaciones que se han llevado a cabo en las empresas del SPL de la industria mueblera en Jalisco han sido extensivas en lo referente al desarrollo de productos, sin embargo no ha sucedido lo mismo en cuanto a la innovación tecnológica o el desarrollo de procesos. Además una de las principales fortalezas del SPL de muebles es el apoyo que recibido por parte de su entorno institucional, en este sentido no solamente los gobiernos han aportado mayor presupuesto al sistema, sino también porque se han desarrollado proyectos que han tenido como finalidad el desarrollo de toda la cadena productiva.

El objetivo principal de nuestra investigación es analizar la ITyC en el municipio de Morelia, Michoacán identificando las relaciones inter-empresariales y las relaciones externas que mantienen con otros actores locales e institucionales clave, que permita describir el estado actual de la industria y cómo contribuyen al fortalecimiento de la misma desde la perspectiva del desarrollo local, considerando que las empresas localizadas en la zona de estudio con un origen de carácter “histórico” contribuyen al desarrollo de la localidad.

Además esta investigación será una aportación de carácter empírico para conocer la forma de organización de la producción que llevan a cabo las empresas y las relaciones que tienen entre ellas y la vinculación en el entorno en el que se desarrollan.

3.2 Descripción del tema

El tema de la investigación tuvo varios ajustes debido a las dificultades iniciales de información, a la evolución lógica de éstas, así como por la metodología cuantitativa y cualitativa que se utilizó, que así lo permite y justifica. De esta manera, conforme se avanzó en la investigación se fueron modificando los objetivos, las preguntas y los posibles instrumentos a utilizar, entre otros.

En un inicio el tema⁶⁵ propuesto para el análisis fue la ITyC en los municipios de Cuitzeo (Michoacán), Moreleón, Uriangato (Guanajuato) y el desarrollo local; sin embargo por las dificultades de incursionar en estos municipios se cambió el tema, además de las precisiones realizadas en los primeros semestres de la maestría, nos llevaron a no considerarlo como tema de investigación.

Cambiando la perspectiva del argumento se consideró al municipio de Morelia determinando como tema: “Formas de organización y articulación de actores en el

⁶⁵ Este tema de estudio fue el propuesto para el ingreso a la Maestría en Ciencias en Desarrollo Local.

sistema productivo de la ITyC en el municipio de Morelia Michoacán”, considerando este tema más ligado a los Sistemas Productivos Locales (SPL) como base para el análisis de la industria en cuestión desde la perspectiva de Vázquez Barquero (2005) y Albuquerque (2003) entre otros, así mismo se buscó tener contacto con el Grupo Industrial INCOTEX, S.A. DE C.V. que se encuentra ubicada en el mismo municipio de estudio y que se dedica a la misma actividad, sin tener ninguna respuesta; después de esta etapa de la investigación se revalorizó el tema, por lo tanto, el segundo tema también fue cambiado.

Para afinar la investigación se consideró como tema “Desarrollo local y las interrelaciones de actores de la industria textil y de la confección en el Municipio de Morelia, Michoacán, estudio de caso”, esto porque reflexionamos y consideramos que era necesario volcarnos a analizar el conjunto de interrelaciones de los diversos actores de la ITyC del municipio de Morelia, Michoacán.

Sin embargo, al obtener un conjunto de informaciones basadas en las primeras entrevistas y las realizadas en la estancia de investigación (en Lima, Perú) para afinar el instrumento cuantitativo nos mostró una problemática más amplia y nos llevó a considerar técnicas de investigación cualitativas que nos permitiera complementar la información lograda con el instrumento cuantitativo.

Por lo tanto, el tercer tema fue entonces la interrelaciones de los actores de la ITyC en Morelia, este tema -como se dijo- surgió como crítica a las limitaciones del primer tema y de las aclaraciones realizadas para abordar el estudio como unidad de análisis el SPL y como paso constructivo siguiente de acercamiento temático.

Este nuevo tema nos llevó a la necesidad de profundizar en la interrelaciones de los actores locales y estimar si se puede caracterizar como SPL, de acuerdo a las particularidades del estudio de caso, basado en la aplicación de instrumentos cuantitativos y cualitativos.

Con los resultados de este estudio se pretende contribuir al conocimiento de la ITyC en el Municipio de Morelia, Michoacán⁶⁶ a partir de un estudio de caso, teniendo reservas en generalizar a la industria, debido a las dificultades para obtener información (que más adelante se detallarán) pero si puede contribuir como un referente para otros estudios que traten del mismo tema. Los resultados obtenidos podrán ser utilizados por las empresas que forman parte de la industria.

3.2.1 Justificación

Las razones que motivaron la presente investigación, tienen que ver con la falta de trabajos de este tipo respecto a la ITyC desde la perspectiva del enfoque de desarrollo local con un importante acercamiento a las interrelaciones de actores dadas en el Municipio de Morelia. Además, se intenta resaltar la importancia de los aspectos socio-territoriales en el análisis de sistemas productivos específicos. De igual manera, la presente investigación busca proporcionar información a los propios empresarios de la ITyC de Morelia para que identifiquen oportunidades de mejora en sus sistemas productivos, tecnológicos, de vinculación con instituciones y sus posibles contribuciones al desarrollo local.

3.3 Consideraciones metodológicas

La investigación es un estudio no experimental, de corte transeccional o transversal y exploratorio, combinando técnicas de investigación cuantitativas y cualitativas.

Los estudios de tipo no experimental cuantitativo “se realizan sin la manipulación de las variables” únicamente se observa en su contexto natural para posteriormente analizarlos. Las técnicas cualitativas se enfocan en comprender los fenómenos en estudio “explorándolos desde la perspectiva de los participantes en

⁶⁶ Cabe destacar que esta industria ha sido poco estudiada y más aun desde la perspectiva o enfoques del desarrollo local. Adicionando que no existen estudios previos de la industria para el caso de Morelia.

un ambiente natural y en relación con su contexto” (Hernández et al., 2010: 149-364).

Se considera una investigación de tipo no experimental por qué se va observar a la ITyC en su contexto natural, en una situación ya existente, sin influir en las variables a investigar, debido a que no se tiene un control directo sobre ellas. Es de tipo transeccional o transversal debido a que se recolectaron datos en un mismo tiempo (en el momento de realizar el trabajo de campo julio-diciembre de 2014). Se considera una investigación exploratoria dado que no existen investigaciones previas sobre el objeto de estudio, se requiere en primer término explorar e indagar, para lo que se utiliza la investigación exploratoria.

La muestra utilizada para identificar a las empresas y otros actores sociales (actores locales) se construyó en cadena o por redes (“bola de nieve⁶⁷”), la cual Hernández et al., (2010), señala que es una muestra no probabilística y que se suele usar en métodos de investigación cualitativa. En las “muestras en cadena o por redes (“bola de nieve”): se identifican participantes clave y se agregan a la muestra, se les pregunta si conocen a otras personas que puedan proporcionar datos más amplios, y una vez contactados, los incluimos también” (Hernández et al., 2010: 398). Siendo el principal supuesto que los miembros de una población no viven en completo aislamiento, sino que tienen por lo menos una “red” de relación con la cual es posible contactarlos.

La muestra en el proceso cualitativo, es definida por Hernández et al., como: “un grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, etcétera, sobre el cual se habrán de recolectar los datos, sin que necesariamente sea representativo del universo o población que se estudia” (Hernández et al., 2010: 394). “La recolección de datos en el enfoque cualitativo resulta fundamental, pero su propósito no es medir variables para análisis estadísticos. Lo que se busca es

⁶⁷ La selección de la muestra de tipo no probabilístico fue desarrollada por Coleman en 1958 “*Snowball sampling*”, y Leo A. Goodman en su artículo “*Snowball Sampling*” 1961 en *the Annals of Mathematics*.

obtener datos (que se convertirán en información) de personas, seres vivos, comunidades, contextos o situaciones en profundidad, en las propias “formas de expresión” de cada uno de ellos” (Hernández et al., 2010: 408-409).

Nuestras fuentes de información fueron primarias y secundarias:

- a) Primarias:** Para la investigación se combinaron técnicas de corte cuantitativo y cualitativo. En la técnica *cuantitativa* se aplicó una encuesta basada en un cuestionario semi-estructurado (Ver Anexo 1), a partir de las dimensiones (variables e indicadores) identificadas para el estudio las cuales son: organización flexible de la producción, cambio tecnológico y difusión de las innovaciones, desarrollo urbano del territorio, finalmente la dimensión cambio y adaptación de las instituciones, que permitieron elaborar el instrumento que se aplicó a las empresas que conforman la ITyC del Municipio de Morelia, Michoacán. Cabe destacar que las dimensiones ayudan a organizar la información. Pero el trabajo de campo permitió establecer matices para comprender dichas dimensiones, precisar particularidades de las variables e identificar los aspectos socioterritoriales desde las respuestas de los entrevistados, todo lo cual enriqueció los resultados de la investigación.

De manera simultánea se fueron elaborando historias de vida⁶⁸ y testimonios de informantes clave, que permitieron dar cuenta del comportamiento de la ITyC en el municipio de Morelia Michoacán, esto en función de sus apreciaciones acerca de las dimensiones tomadas en cuenta en el estudio, siendo esta técnica la que aportó resultados significativos para la investigación. En la “bola de nieve⁶⁹” los participantes, conforme se incorporaron a la muestra, recomendaron a otros informantes.

⁶⁸ La biografía o “historia de vida” es una forma de recolectar datos que es muy utilizada en la investigación cualitativa. Puede ser individual (un participante o un personaje histórico) o colectiva, se construyen por lo regular mediante: a) La obtención de documentos, registros, materiales y artefactos comentados anteriormente; b) por medio de entrevistas en las cuales se pide a uno o varios participantes que narren sus experiencias de manera cronológica, en términos generales o sobre uno o más aspectos específicos (laboral, educativo, sexual, de relación marital, etcétera) (Hernández et al., 2010: 436).

⁶⁹ Es preciso recalcar que la información obtenida en el DENUÉ sirvió para apoyarnos en la bola de nieve.

Al tratarse de seres humanos, los datos que interesan son conceptos, percepciones, imágenes mentales, creencias, emociones, interacciones pensamientos, experiencias, procesos y vivencias manifestadas en el lenguaje de los participantes, ya sea de manera individual, grupal o colectiva. Se recolectan con la finalidad de analizarlos y comprenderlos, y así responder a las preguntas de investigación y generar conocimiento. Esta clase de datos es muy útil para capturar de manera completa (lo más que sea posible) y sobre todo, entender los motivos subyacentes, los significados y las razones internas del comportamiento humano. Así mismo, no se reducen a números para ser analizados estadísticamente (Hernández et al., 2010: 409).

- b) Secundarias:** Se realizó una revisión bibliográfica en fuentes físicas y electrónicas acerca del desarrollo local, los distintos tipos de agrupamientos empresariales, conceptos teóricos y estudios de caso que referían a la ITyC en México y en el estado de Michoacán. También se consultó información estadística en el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Secretaria de Economía, Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) en torno a la actividad textil y de la confección en México y Michoacán.

Se realizó una estancia de investigación en Perú (del 6 de enero a 28 de febrero de 2014) en los departamentos de Lima y Arequipa; en el departamento de Lima se aplicó el instrumento en empresas ubicadas Centro Comercial e Industrial de Ropa *Gamarra* y en el departamento de Arequipa en donde se contactó a empresas que se dedican a la fabricación de prendas y venta de telas de camélidos que describieron las características de ese giro industrial. El objetivo de la estancia fue afinar el instrumento (cuantitativo) metodológico propuesto para el trabajo de campo (cuestionario semi-estructurado), en la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI) bajo la tutela del investigador Ing./Maestro Alfredo Pezo Paredes,

al cual le agradezco por su disposición y apoyo para la realización así como a la UNI por el apoyo para realizar de dicha estancia.

El cuestionario para el instrumento cuantitativo partió del análisis de las cuatro fuerzas del desarrollo propuestas por Vázquez Barquero (2005)⁷⁰ y con base a esta propuesta se definieron las dimensiones y se identificaron las variables e indicadores. Se combinó con los aportes de Sáez et al., (1999)⁷¹, que se tomaron como referencias bibliográficas para la investigación.

Las dimensiones que se utilizaron para la identificación de las variables e indicadores se explican a continuación:

- a) **Organización flexible de la producción:** Es una de las fuerzas centrales del proceso de acumulación de capital basadas en una división del trabajo entre empresas, con una articulación horizontal entre ellas, siendo el sistema productivo más flexible y permitiéndoles formar redes e intercambios locales para crear ventajas. Dentro de esta dimensión se consideraron las variables: organización de la producción y vínculos interempresariales.
- b) **Cambio tecnológico y difusión de las innovaciones:** Es un factor de impulso que permite las transformaciones y la renovación del sistema productivo, las innovaciones hacen que las empresas puedan realizar estrategias para entrar a nuevos mercados, la difusión por innovaciones del tejido productivo permite mejorar las economías de escala y reducir los costos de transacciones, aumentar la productividad y su competitividad. Cuando las innovaciones y el conocimiento se difunden, las empresas se fortalecen en conjunto dentro del territorio. En esta dimensión se consideró la variable: Innovación.

⁷⁰ En su obra "Las nuevas fuerzas del desarrollo" (2005).

⁷¹ De su obra "Transformación y ajuste productivo en los sistemas locales de empresas: El valle del juguete" (1999).

c) Desarrollo urbano del territorio: Cuando las empresas utilizan las presencias de la infraestructura urbana en el territorio que les permita el desarrollo de las economías, debido a la proximidad de empresas y de otros actores locales, facilitando los intercambios y la diversidad del sistema productivo para potenciar la dinámica económica. Dentro de esta dimensión se consideró la variable: Infraestructura.

d) Cambio y adaptación de las instituciones: Las instituciones se convierten en uno de los factores determinantes del desarrollo, ya que permiten buen funcionamiento de los mercados e intercambios entre los actores y las organizaciones, formando redes que se caracterizan por relaciones e intercambios que se desarrollan de forma dinámica. En esta dimensión se utilizó la variable: Relaciones institucionales.

Cuadro III.1. Dimensiones, Variables e indicadores			
Dimensiones	Variables		Indicadores
Organización flexible de la producción	Organización de la producción	General	Año de inicio de operaciones
			Localización de la empresa
			Principales fuentes de financiamiento
		Productividad	Tipo de producto/proceso
			Producción anual
		Personal ocupado	Dirección de la empresa
			Número de empleados
			Rotación del personal
			Mercado de trabajo local/Mano de obra cualificada
Cambio tecnológico y difusión de las innovaciones	Innovación	General	Tipo de innovaciones en los últimos tres años
			Fuentes de innovación
			Obstáculos a la innovación
	Valor agregado de los productos	Ventas/Exportación	Porcentaje de ventas
			Principales destinos de exportación
			Mercado local/nacional/extranjero
Organización flexible de la producción	Vínculos inter-empresariales	Relaciones con proveedores	Definición y localización de los proveedores
			Determinación de los problemas de proveeduría

		Productividad*	Descentralización de la empresa
		Subcontratación	Número de funciones de producción externalizadas
			Condiciones de subcontratación
			Localización de empresas subcontratadas
		Relaciones de cooperación y competencia	Localización de los principales competidores
			Factores de competitividad
			Tipo de relaciones/cooperación con otras empresas
			definición de los beneficios de la cooperación
			Participación en ferias comerciales en los últimos tres años
		Cambio y adaptación de las instituciones	Relaciones institucionales
Utilización de servicios de las asociaciones u organizaciones			
determinación de vínculos con universidades o centros tecnológicos y/o innovación			
Incentivos o apoyos gubernamentales			
Desarrollo urbano del territorio	Infraestructura	Entorno urbano	Acceso a servicios básicos y especializados/ infraestructura urbana
			Factores de producción locales
Fuente: Elaboración propia.			

Para el caso de las historias de vida, se siguieron las mismas dimensiones anteriormente enunciadas como base para la entrevista a profundidad, que nos permitió, tener información más precisa de la industria y enriqueció la investigación significativamente.

A continuación se explica a detalle cómo se realizó la codificación de las empresas y de los actores institucionales entrevistados⁷²:

- 1) Se aplicó un cuestionario a diecinueve empresarios y dos gerentes generales (correspondiendo a 21 empresas) a los cuales para guardar el anonimato se les asignó un código alfanumérico para su identificación. Los

⁷² Para el caso de los actores institucionales, no se tuvo respuesta por parte de varias secretarías gubernamentales de los diferentes niveles de gobierno y de cámaras y asociaciones empresariales vinculadas con la industria textil y de la confección en el municipio de Morelia.

códigos a los empresarios se fueron asignando de acuerdo al lugar que ocuparon al momento de ser encuestarlos. El personal que labora en alguna empresa pero que no es propietario, no se consideró como empresario es por ello que se les asignó un código alfanumérico empezando con la letra “G” y se señala como empleado externo, ya que no pertenece a la familia del dueño.

- 2) El cuestionario se aplicó a un total de 21 empresas que se localizan en el Municipio de Morelia. Para guardar el anonimato y la confidencialidad de la información proporcionada se les asignó un código alfanumérico para poder interpretar los datos. El código fue asignado en el origen en que se fueron realizando las encuestas.
- 3) Se entrevistó a los actores clave, que se localizan en la ITyC. Dichos actores se identificaron con un código de letra para identificar con mayor facilidad la información y para guardar el anonimato de las personas entrevistadas. Los actores clave identificados fueron antiguos empresarios de la industria y el municipio en cuestión.

En los cuadros III. 2 y III. 3 se muestran los códigos con los cuales serán identificados los empresarios, las empresas y los actores institucionales clave. Dichos códigos fueron utilizados para la interpretación de la información, guardando el anonimato y la confidencialidad de la información.

Cuadro III. 2. Códigos ⁷³ de identificación para los empresarios y empresas			
Empresarios	Código	Empresas	Código
Empresario 1	D1	Empresa 1	E1
Empresario 2	D2	Empresa 2	E2
Gerente general 1 (empleado externo)	G1	Empresa 3	E3
Empresario 4	D4	Empresa 4	E4
Empresario 5	D5	Empresa 5	E5

⁷³ Los códigos asignados a los empresarios, empresas, no tienen orden de importancia.

Gerente general 2 (empleado externo)	G2	Empresa 6	E6
Empresario 7	D7	Empresa 7	E7
Empresario 8	D8	Empresa 8	E8
Empresario 9	D9	Empresa 9	E9
Empresario 10	D10	Empresa 10	E10
Empresario 11	D11	Empresa 11	E11
Empresario 12	D12	Empresa 12	E12
Empresario 13	D13	Empresa 13	E13
Empresario 14	D14	Empresa 14	E14
Empresario 15	D15	Empresa 15	E15
Empresario 16	D16	Empresa 16	E16
Empresario 17	D17	Empresa 17	E17
Empresario 18	D18	Empresa 18	E18
Empresario 19	D19	Empresa 19	E19
Empresario 20	D20	Empresa 20	E20
Empresario 21	D21	Empresa 21	E21
Fuente: Elaboración propia con base en información de campo.			

Cuadro III. 3. Códigos⁷⁴ de identificación para los actores clave	
Actores locales clave	Código
Antiguo empresario (Informante clave 1)	A
Antigua empresaria (Informante clave 2)	B
Antigua empresaria (Informante clave 3)	C
Fuente: Elaboración propia con base en información de campo.	

Para identificar a las empresas encuestadas se procedió de la siguiente manera:

1. Inicialmente, el día 13 de agosto de 2013 se buscó tener acercamiento con el Asociación de Industriales de la Confección y del Textil (INCOTEX), dado que esta se encuentra dentro de la ITyC, en esta asociación se encuentran registradas 1,790 empresas en todo el estado de Michoacán, en el Municipio de Morelia tiene registradas empresas, motivo por el cual se buscó su participación; sin embargo se visitó las

⁷⁴ Los códigos asignados a los actores institucionales clave, no tienen orden de importancia.

instalaciones administrativas más de nueve veces (las visitas a las instalaciones de la asociación INCOTEX fue durante el periodo del 13 de agosto hasta el 22 de noviembre de 2013) con intención de pedir su colaboración, varias de estas citas se re-agendaron, finalmente se negaron a la participación, por motivos que tenían que ver que “no es política de la Asociación brindar información”, cabe aclarar que se realizó un oficio dirigido a su dirigente firmado por el Jefe de la división de estudios de posgrado de la Facultad de economía “Vasco de Quiroga” de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Una vez realizado este acercamiento se reviso los directorios del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) (abril de 2013) y DENUÉ de INEGI en los meses de noviembre y diciembre de 2013, para realizar la fase de determinación de la muestra que a continuación de se detallará.

2. La primera base de datos que se revisó fue el Censo Económico 2009 de INEGI, el cual mostro 235 unidades económicas registradas en la ITyC, con el objetivo de tener un panorama de la industria.
3. Se revisó las bases de datos de las empresas registradas en el SIEM⁷⁵ encontrándose 24,154 empresas en Morelia, en diferentes giros empresariales, pero sólo 5 empresas registradas dentro de la ITyC, dedicadas a diferentes actividades de la industria, sin embargo se consideró que esta base de datos no proporcionaba un número favorable para realizar la investigación.
4. Se revisó el DENUÉ⁷⁶ encontrándose 44,813 unidades económicas en Morelia dedicadas a diferentes actividades, de las cuales 210 unidades económicas se dedican a actividades de la ITyC⁷⁷.

⁷⁵ Disponible en: <http://www.siem.gob.mx/siem/> Fecha de consulta abril 2013.

⁷⁶ Disponible en: <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/default.aspx> Fecha de consulta noviembre 2013.

⁷⁷ Se decidió cruzar las bases de datos del SIEM y del DENUÉ para la primera incursión de campo para realizar el pre-test.

5. Basado en la base de datos del DENE revisado en el mes de noviembre de 2013, se realizó un muestreo estadístico, tomando como universo a las 210 empresas registradas.⁷⁸ Para otorgar sustento estadístico a la determinación de la muestra, se utilizó la fórmula propuesta por R. Sheaffer – W. Mendenhall – L. Ott, 1987 (citado en Chauca, 2003: 88)⁷⁹. Esta fórmula permite determinar el tamaño de la muestra por el método de proporciones. El tamaño de la muestra (n) estimado fue de 81 empresas a encuestar. Las dificultades halladas en el trabajo de campo y la poca disposición de algunos empresarios a ser entrevistados (ver cuadro III.4), sólo se lograron encuestar a 21 empresas, lo que redujo la significancia estadística de la muestra. Esto se trató de compensar con la información recopilada en las historias de vida, que permitió identificar matices y maneras particulares de comprender las dimensiones y variables consideradas en la investigación.
6. Para proceder a conocer la reacción de los entrevistados y “sondear” la pertinencia de algunas preguntas del cuestionario, se buscó aplicar dicho instrumento a 12 empresas al azar, esta etapa tuvo una duración de tres semanas⁸⁰, hallándose dificultades en la apertura de los entrevistados. De tal forma que se realizó solamente tres entrevistas, en esta etapa no se encontraron a cinco empresas y seis de las empresas rechazaron participar⁸¹. Esto es, para realizar la entrevista y aplicar el cuestionario, se convino es que fuera con previa cita (telefónica o en ocasiones se tuvo que ir personalmente y obtener la cita y en varias oportunidades tuvo que

⁷⁸ Sin embargo durante la primera fase de trabajo de campo (etapa del pre-test) se obtuvo poca respuesta de las empresas seleccionadas.

⁷⁹ $n = \frac{N \cdot p \cdot q}{(N-1)D + p \cdot q}$; $D = \frac{B^2}{3.8025}$ Donde: N= Total poblacional; p= Proporción de la muestra que tiene la característica en estudio; q= Proporción de la muestra que no tiene la característica en estudio; B= Límite para el error estándar.

⁸⁰ Se inició la primera etapa del trabajo de campo, el periodo de esta etapa comprendió del 21 de julio al 8 de agosto de 2014.

⁸¹ Esta primera etapa del trabajo de campo tuvo una duración larga, debido que las empresas seleccionadas no contestaban en la primera ocasión que se buscaba su participación (colaboración), varias de las empresas fueron visitadas más de cuatro veces por diversos motivos, siendo el resultado decidir no participar.

reconformarse, transferirse y varias veces cancelarse. Fue notorio encontrar en la primera etapa del trabajo de campo, que algunas empresas ya no existen o se encuentran ubicadas en otro sitio a lo registrado en el directorio del DENE y SIEM; otras no contestaban el teléfono informándonos empresarios vecinos o vecinos esta situación. Derivado de esta primera etapa el cuestionario sufrió modificaciones en el sentido de reducir y precisar las preguntas que se incluían. Se detectó que el cuestionario se podía responder entre 20 a 25 minutos, siendo la propia empresa el lugar más adecuado para su aplicación. Una vez realizada la primera etapa de trabajo de campo, el cuestionario final no tuvo modificaciones importantes. Finalizada esta etapa, se decidió seguir el trabajo de campo⁸².

7. El trabajo de campo tuvo una duración de seis meses iniciando el 21 de julio de 2014 y culminando el 15 de diciembre del mismo año. Se inició la visita de las empresas basado en la selección aleatoria de acuerdo al Directorio del DENE, inicialmente se visitaron 25 empresas de las cuales 9 contestaron el cuestionario, motivo por el cual se determinó apoyarse en dos informantes clave (los informantes clave son empresarios).
8. A partir de los datos proporcionados por los informantes clave B y C. El proceso fue “bola de nieve”, en donde un informante, nos llevó a otro y ese a su vez a otro y así sucesivamente, hasta lograr una lista de seis empresas, así mismo se siguió visitando empresas siguiendo el Directorio del DENE del cual se obtuvo respuesta de otras seis empresas, con las cuales se suma veintiún empresas que son las que finalmente se encuestaron. Se les asignaron códigos alfanuméricos a las empresas

⁸² El primer paso en la recolección de datos fue la elaboración de un oficio de presentación (firmado por el Jefe de la división de estudios de posgrado de la Facultad de economía “Vasco de Quiroga” de la UMSNH) para hacerlo llegar al empresario y solicitar su anuencia para que él mismo conteste el cuestionario. El oficio de presentación junto con el cuestionario, se entregaron personalmente a las empresas encuestadas y las que decidieron no participar.

para guardar el anonimato de la información y los cuales se detallaron en el cuadro III. 2.

9. Las visitas a empresas, la entrega, llenado y devolución de cuestionarios, se llevó a cabo entre los meses de julio de 2014 y diciembre del mismo año. De los 43 cuestionarios entregados (teniendo como tamaño de la muestra 83), 21 fueron contestados, 15 no fueron contestados por ser política de la empresa y 7 no contestaron ni devolvieron el cuestionario (Ver Cuadro III. 4).

Cuadro III. 4. Empresas visitadas de la Industria Textil y de la confección del Municipio de Morelia			
Respuesta de la empresa	Empresa		Observación
	No.	%	
Empresas visitadas	80	100	
Empresas encuestadas	21	26.3	
Empresas no encontradas	37	46.3	No se encontraron en su dirección
Empresas no proporcionan información	15	18.8	Es política de la empresa no proporcionar información
Empresas no contestaron	7	8	Después de varias visitas no se encontró respuesta
Fuente: Elaboración propia con base en información de campo.			

Para el caso del instrumento cualitativo, se identificaron a tres antiguos empresarios, el primer contacto se dio mediante una visita, para explicar los motivos de ella y por qué se pidió su colaboración, después de realizar este acercamiento y con su aprobación (informantes clave) para colaborar en la investigación, se agendaron citas. La codificación de los informantes clave se puede observar en el cuadro III. 3.

Las entrevistas a profundidad para llevar a cabo las historias de vida se realizaron para el caso de los informantes clave A y C, en el lugar donde lo indicaron, para el caso del informante clave B las entrevistas se realizaron en las instalaciones de la facultad de economía de la UMSNH.

Las entrevistas para realizar las historias de vida llevaron varias sesiones y tuvieron un promedio de 30 a 80 minutos cada una. Con el informante clave A se realizaron tres sesiones, para el caso del informante clave B se tuvieron cinco sesiones y con el informante clave C dos sesiones.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS DEL TRABAJO DE CAMPO

Para describir la conformación y el estado actual del Sistema Productivo de la Industria Textil y de la Confección (SPITC), el trabajo de campo se desarrolló en dos recorridos paralelos: Aplicación de un cuestionario semi-estructurado como instrumento cuantitativo (Anexo 1), a la vez que se construían historias de vida y testimonios de informantes clave (instrumento cualitativo). Aquí se muestran los resultados de ambos instrumentos demostrando que se enriquecieron mutuamente y posibilitaron una mejor caracterización del sistema productivo en estudio.

La guía principal de ambos instrumentos fueron las siguientes dimensiones y variables:

1. *Organización flexible de la producción*, la variable organización de la producción permite describir la forma en que se organiza la producción de las empresas de la industria, que producen, su antigüedad y tipo dirección; la variable vínculos inter-empresariales consiste en detallar los vínculos inter-empresariales que se dan en ella; es decir, las relaciones con los proveedores, de cooperación y competencia.
2. *Cambio tecnológico y difusión de las innovaciones*, en esta dimensión con la variable innovación permite entender las innovaciones que se dan en la industria en términos organizacionales, tecnológicos y en proceso y/o producto, es decir, cómo es que se ha modernizado la industria y cómo es que se difunde el conocimiento dentro y fuera de las organizaciones.

3. *Desarrollo urbano del territorio*, proporciona la percepción de los empresarios acerca de la evolución de los factores de la producción en el municipio y como perciben el entorno territorial, la variable infraestructura posibilita entender esta percepción en términos de evolución del clima laboral, tecnológico, infraestructura carretera y servicios básicos en el municipio;
4. *Cambio y adaptación de las instituciones*, esta dimensión ayuda a entender cómo es que se dan las relaciones con las instituciones que se encuentran en la ITyC y su vínculo con alguna organización empresarial, las relaciones que tienen las empresas con los gobiernos (municipal, estatal federal), con instituciones educativas o centros de innovación que son importantes en el enfoque de desarrollo local.

Para la obtención de la información del trabajo de campo se encuestó a 21 empresas siendo el tamaño de muestra de ochenta empresas, considerando un universo de doscientas diez empresas que realizan actividades en la ITyC en el municipio de Morelia, Michoacán con base en la determinación de la muestra que se detalla en las consideraciones metodológicas. Durante este proceso de trabajo de campo (julio-diciembre de 2014) se tuvieron diversas dificultades, para obtener la información que se presenta en este apartado, se realizaron varias visitas a las empresas que contestaron el cuestionario, así como a las empresas que no quisieron contestarlo; se buscó tener citas con dirigentes de organizaciones empresariales, con el objetivo de obtener información que apoye a la investigación, dado que en la investigación se pretendió tener una perspectiva institucional en la ITyC en el municipio, sin embargo se obtuvo respuesta negativa, el motivo general por el cual no se brindó información por parte de las empresas y organizaciones empresariales fue por “la inseguridad que se vive en el estado”.

A continuación se discute la información obtenida durante el desarrollo del trabajo de campo.

4.1 Organización de la producción

4.1.1 Las empresas y los empresarios

Los hallazgos principales derivados del trabajo de campo permitieron adaptar mejor a los fines de la investigación las dimensiones propuestas en la parte metodológica, en este sentido no encontramos evidencia empírica de todas las variables e indicadores en los términos planteados. Sin embargo, la información que se presenta brinda la oportunidad de matizar las características de la industria, en particular acerca de las características de las interrelaciones entre actores.

Se detectó que las empresas que forman parte de la ITyC del Municipio de Morelia realizan actividades diversas, de estas actividades la que más destaca es la del subsector 315 Fabricación de prendas de vestir⁸³, identificando que 20 de las 21 encuestadas se dedican a esta actividad, en donde predomina la rama 3152 Confección de prendas de vestir, destacando la clase 315223 Confección en serie de uniformes. Se observa que esta actividad (clase) tiene una notable importancia en el municipio de Morelia y al parecer define en gran medida lo distintivo de la especialización productiva dentro de la ITyC.

En tal sentido el Informante clave A, señala que la industria textil de la confección en el municipio de Morelia, está constituida en términos generales por casi un 90% de empresas que se dedican al giro de la confección y el 10% al giro textil. Así mismo el informante clave A comentó, en los últimos años se ha visto disminuida la venta de uniformes y ha incrementado el costo por uniforme hasta un 60%.

En el siguiente cuadro se presenta una tabla que resume la actividad económica que realiza cada una de las empresas encuestadas.

⁸³ En el municipio de Morelia el 71.9% de las empresas registradas en el DENUe realizan actividades en este subsector.

Cuadro IV.1. Empresas y Actividades Económicas de la Industria Textil y de la Confección del Municipio de Morelia		
Empresas	Código	Actividad económica
Empresa 1	E1	Confección de ropa especializada de tipo clerical
Empresa 2	E2	Fabricación de Ropa Deportiva
Empresa 3	E3	Corte y Fabricación de Uniformes Escolares
Empresa 4	E4	Corte y Confección
Empresa 5	E5	Uniforme Deportivo y Escolar
Empresa 6	E6	Uniformes
Empresa 7	E7	Uniformes Deportivos Escolares
Empresa 8	E8	Confección de Uniformes Deportivos
Empresa 9	E9	Textil
Empresa 10	E10	Fabricación de Uniformes en General
Empresa 11	E11	Sastrería
Empresa 12	E12	Uniformes Deportivos y Escolares
Empresa 13	E13	Bordado y Uniformes Industriales
Empresa 14	E14	Comercializadora
Empresa 15	E15	Uniformes Deportivos y Escolares
Empresa 16	E16	Fabricación y Venta de Uniformes
Empresa 17	E17	Fabricación y Comercialización de Prendas de Vestir
Empresa 18	E18	Uniformes Escolares
Empresa 19	E19	Uniformes Escolares, Deportivos e Industriales
Empresa 20	E20	Artículos Deportivos y Textiles Deportivos y Escolares
Empresa 21	E21	Uniformes Escolares, Deportivos e Industriales
Fuente: Elaboración propia con base en información de campo.		

De acuerdo con la información obtenida en el trabajo de campo, se detectó que la mayoría de las empresas realizan actividades ubicadas en el subsector 315 Fabricación de prendas de vestir, específicamente son 17 empresas que se dedican a la confección de uniformes (uniformes escolares, industriales y secretariales, etcétera)⁸⁴ y son la base para las explicaciones de los resultados del trabajo de campo.

⁸⁴ Las empresas E1, E9 y E11 se dedican a actividades que también se encuentran en la industria textil y de la confección, pero no a la confección de uniformes escolares. La empresa E1 dedicada a la confección de prendas de vestir, ropa especializada de tipo clerical. La E9 produce bordados sobre prendas de textiles. La unidad económica E11 se dedica a la compostura de prendas de vestir (sastrería).

A continuación se describen las empresas dedicadas a la confección de uniformes escolares y se presentan en función de los productos que elaboran, (aclarando que también diversifican su producción en otros productos).

Las empresas E2 y E8 realizan actividades de fabricación y/o confección de uniformes deportivos⁸⁵ y ropa deportiva. Las empresas E3, E6, E10, E18, E20, E21 se dedican al corte y confección de uniformes escolares deportivos y de diario. Las unidades económicas E4, E13, E14, E16, E19 realizan confección de uniformes escolares e industriales. Las empresas E5, E7, E12, E15 confeccionan uniformes deportivos y escolares. La empresa E17 está dedicada a la venta de ropa de caballero y telas, fabricación y comercialización de prendas de vestir y confección de uniformes escolares e industriales y secretariales.

La empresa E2 inició actividades en el año 2007, la E8⁸⁶ inicia a mediados de la década de los noventa del siglo XX; produciendo las dos empresas como producto principal los uniformes deportivos de básquetbol, desde su inicio se han dedicado a la producción de este producto además de diversificar su producción con la fabricación de uniformes deportivos escolares. Los dueños de estas dos empresas tienen parentesco, en el momento de llevar a cabo el trabajo de campo (instrumento cualitativo) se obtuvo esta información, las dos empresas son de tipo familiar, realizan actividades de cooperación entre ellas en lo referente a complementarse los insumos en términos eventuales bajo la informalidad; es decir, sin la elaboración de un contrato.

.

La empresa E3 inicia actividades a mediados de la década de los ochenta del siglo XX, desde el inicio la empresa se dedica a producir uniformes escolares, sin embargo actualmente el producto que más fabrica es el suéter escolar, que se encuentra dentro de la línea de uniformes escolares. La dueña heredó la empresa

⁸⁵ Los uniformes deportivos que realizan estas empresas, son uniformes deportivos en general y deportivos escolares.

⁸⁶ La empresa E8 ha ampliado su línea de productos hacia la confección de uniformes deportivos escolares, en temporada escolar.

de su padre y se dedica a esta actividad por “tradición familiar debido a que tiene un amplio conocimiento de la industria”.

La unidad económica E6 comienza actividades a mediados de la década de los ochenta del siglo XX, desde su apertura la empresa se dedicó a la confección de diversos productos que van desde la confección de vestidos para eventos sociales (vestidos de novia, vestidos de XV años, bautizos y confirmación) así como en la confección de uniformes escolares, actualmente ofrece todos estos productos siendo el producto que más confecciona el uniforme escolar. El empresario manifestó dedicarse a esta actividad por tradición familiar, por lo tanto es una empresa familiar.

La empresa E10 inicia actividades a mediados de la década de los setenta del siglo XX, ésta era parte de otra, pero al separarse los dueños (pareja), la empresa empieza a realizar actividades de forma independiente; desde el inicio de actividades, la empresa se dedica a la confección de uniformes escolares, la empresaria comentó que se dedicó a esta actividad por tradición familiar dado que “sus padres se dedicaban a lo mismo por lo cual tiene conocimientos del negocio”.

La siguiente unidad económica, E18 comenzó actividades a finales de la década de los ochenta del siglo XX, inicia siendo una mercería y venta de ropa, después de cuatro años de su apertura es que se enfoca a la confección de uniformes escolares, que hasta la fecha se dedica a esta actividad, el entrevistado indica que se dedica a esta actividad por tradición familiar ya que su familia ha estado ligada a esta industria, en términos de comercialización de ropa.

La E19⁸⁷ comenzó sus actividades a principios de la década de los setenta, la dueña hereda la empresa de sus padres siendo pioneros en la confección de uniformes deportivos escolares en Morelia, cambia de ubicación en el año 2008, desde el inicio se dedica a la confección de uniformes escolares, deportivos e

⁸⁷ Los dueños de las empresas E19, E20, E21 tienen parentesco.

industriales, actualmente confecciona los mismos productos, la empresaria indicó que se dedica a esta actividad por tradición familiar.

La empresa E20⁸⁸ inicia actividades a principios de la década de los sesenta del siglo XX, desde el comienzo se ha dedicado a la confección de uniformes escolares, sin embargo actualmente además de ofrecer los uniformes deportivos se ha diversificado en la confección de indumentarias deportivas (uniformes de fútbol) y artículos deportivos.

La E21 comenzó actividades en el año 2006, desde el principio la empresa se dedicó a la confección de uniformes escolares, conjuntos deportivos y bordados; actualmente el producto que más elabora es el uniforme escolar; el empresario comentó que se dedica a esta actividad por tradición familiar ya que su madre y sus abuelos producían estos productos.

La empresa E4 inicia actividades a finales de la década de los ochenta del siglo XX, desde el inicio se dedicó a la confección de estos productos, la dueña heredó la empresa de su padre, por lo tanto corresponde a una empresa de tipo familiar.

La unidad económica E13 inicia actividades en año 2003 vendiendo playeras turísticas, debido a la baja demanda⁸⁹ de esta producción, después de cuatro años la empresa se traslada a la confección de uniformes escolares e industriales y bordados en playeras tipo polo.

La empresa E14 comenzó sus actividades a mediados de la década de los noventa del siglo XX, comienza confeccionando uniformes industriales y comercializando playeras tipo polo, actualmente la empresa ha diversificado su producción incorporando en los productos que ofrece, los uniformes escolares.

⁸⁸ La empresa E20 tiene un alto reconocimiento en la industria textil y de la confección del municipio de Morelia, debido a que es conocido por el tiempo en esta actividad y por la calidad de sus productos.

⁸⁹ El empresario también manifestó que cambió de giro por la "inseguridad y extorsión".

La empresa E16, empieza actividades a finales de la década de los ochenta del siglo XX, la empresa inicia confeccionando uniformes industriales, después de siete años incorporó a su producción la confección de uniformes escolares.

La unidad económica E5 comienza actividades a mediados de la década de los ochenta del siglo XX, la cual inicia confeccionando uniformes deportivos, después de cinco años incorporan a su producción la confección de uniformes escolares. La actual dueña la recibió en herencia en el año 2007 y actualmente su producción está más enfocada a la confección de uniformes deportivos (pants deportivos y camisas de fútbol) sin dejar de producir uniformes escolares⁹⁰, es una empresa familiar porque en ella colabora una de sus hermanas, las cuales aprendieron “los conocimientos del negocio por parte de su padre”.

La empresa E7 inicia actividades a mediados de la década de los ochenta del siglo XX, la empresa es una herencia para el actual dueño quién toma la dirección en el año 2003. Desde su creación se ha dedicado a la confección de uniformes deportivos y escolares.

La unidad económica E12 comienza actividades a principios de la década de los sesenta del siglo XX, la empresa inicia confeccionando uniformes deportivos y escolares, actualmente el producto que más elabora es el uniforme escolar, también es una empresa de tipo familiar.

La siguiente, E15 emprende actividades a principios de la década de los noventa del siglo XX, la empresa desde el principio se dedica a la confección de uniformes deportivos y escolares, siendo el short y la playera deportiva lo que más produce⁹¹, es una empresa de tipo familiar.

⁹⁰ La empresa E5 produce uniformes escolares solo en temporada escolar, es un producto que se produce de manera complementaria.

⁹¹ La empresa E15 produce uniformes escolares en temporada escolar.

Cuadro IV. 2. Empresas de la industria textil y de la confección según inicio de actividades		
Empresas	Número	Década de inicio de operaciones
E12, E20	2	1960
E10	1	1970
E3, E4, E5, E6, E7, E11, E16, E18	8	1980
E1, E8, E14, E15, E17	5	1990
E2, E9, E13, E19, E21	5	2000
Fuente: Elaboración propia con base en información de trabajo de campo.		

En el cuadro IV. 2 se presentan en resumen las décadas en las cuales iniciaron operaciones las empresas, se tiene que es en la década de 1980 donde se iniciaron más empresas; son tres empresas las más longevas por iniciar operaciones en las décadas de los sesenta y setenta.

Carácter familiar de las empresas

De acuerdo con el informante clave A, “las empresas de la industria en general y particularmente en el ramo de confección de uniformes escolares, son unidades económicas de tamaño micro y pequeñas, o talleres de corte familiar, con un promedio de 7 trabajadores y con una participación de 30% a 50% de miembros familiares con una antigüedad de operación relativamente viejo (20 a 30 años), con procesos productivos y administrativos tradicionales y una dinámica de producción considerada baja comparativamente en relación con las empresas de gran tamaño”.

Se tiene que las empresas encuestadas, en la mayoría de ellas trabajan familiares y ellos mismos coordinan la dirección de la empresa, por lo cual se puede decir, que predominan las unidades económicas con estructura familiar. En este mismo sentido, se encontraron vínculos entre las empresas de tipo familiar (de parentesco) siendo estos entre padres con hijos u esposa, lo que permite entender la forma que operan las empresas de Michoacán en la ITyC.

Una empresa familiar (Solari y Chauca, 2002), se forma normalmente para generar un crecimiento que no solo sostenga a la familia que la forma, sino que permita ir más allá de las fronteras propiamente familiares, en términos de acumulación, innovación, uso de recursos financieros y amplitud de los mercados finales. Así mismo mencionan que las características de las empresas familiares que estén asociados con menores niveles de crecimiento; al crecer, la empresa familiar puede perder sus características típicas aunque siga controlada y conducida por el núcleo familiar.

Barugel (2005: 4) define a la empresa familiar como: “en general es aquella empresa donde más de un individuo, de una misma familia, tienen a la empresa como un medio de vida. Podemos decir en sentido amplio que se trata de una empresa conducida y controlada por uno o más miembros de una familia. Las empresas familiares son la conjunción de tres sub-sistemas: Familia, Propiedad y Control”.

La participación de miembros de la familia en la empresa puede generar una atmósfera a favor o en contra en la dirección y organización de la misma, en la toma de decisiones, en el ambiente laboral, etcétera.

Cuando hablamos de empresas familiares tendemos a pensar en empresas de escala pequeña o mediana pero esto no necesariamente es así. Quizás, dada la evolución de las organizaciones productivas, la mayor parte de las empresas pequeñas son empresas de carácter familiar pues las ideas que dan origen a una empresa nacen de uno o más individuos que viven en familia. Pero también podemos encontrar empresas de carácter familiar muy grandes y evolucionadas que han atravesado desarrollos complejos y perduran a lo largo del tiempo.

De acuerdo con la información obtenida del trabajo de campo, el 9.5% de las empresas iniciaron operaciones en la década de los sesenta, el 4.8% comenzaron en la década de los setenta, el 38.1% en la década de los ochenta, en la década de los noventa el 23.8% del siglo XX; el 23.8% en la primera década del siglo XXI.

En este mismo sentido el 61.9% de las empresas manifestaron que el dueño de la empresa es quién inició el negocio; el 38.1% comentaron que no fueron los actuales dueños los que iniciaron el negocio.

El 47.6% de las empresas encuestadas manifestaron que se dedican a alguna de las actividades de la ITyC por tradición familiar, el 19% incursiona en esta industria para complementar el ingreso familiar, y el 33.3% manifestaron que realizan actividades en la industria por Independencia económica.

Cuadro IV. 3. Clasificación de empresas de tipo familiar de la Industria Textil y de la Confección del Municipio de Morelia		
Empresas de tipo familiar	Empresas de tipo familiar que pertenecen al fundador	Empresas de tipo familiar que se heredaron
E1, E2, E3, E4, E5, E6, E8, E9, E10, E12, E14, E15, E17, E18, E19, E20, E21	E1, E2, E6, E8, E9, E10, E12, E14, E15, E17, E18, E20, E21	E3, E4, E5, E19
Fuente: Elaboración propia con base en información de campo.		

En el cuadro IV. 3, se observan cada una de las empresas que aún pertenecen a su fundador, así como las empresas que han sido heredadas del fundador a algún familiar, principalmente los hijos.

Las formas de descentralización que se observan en la industria en estudio no se expresan como se señala en la parte metodológica. La descentralización se asocia con frecuencia en la literatura especializada “a una reorganización geográfica mediante la asignación de los productores a sucursales industriales o a empresas subcontratistas situadas fuera del lugar de emplazamiento inicial” (Lewis, et al., 1987: 97)⁹². Pero éstas no son las formas de descentralización detectadas.

⁹² Citado por Méndez, Gutiérrez del Valle Ricardo (1994: 59). Descentralización industrial, sistemas productivos locales y desarrollo rural. Revista *EURE* (Vol. XXI, N° 61), pp. 57-75, Santiago de Chile, diciembre 1994.

Sólo una empresa (E9) tiene una sucursal que se encuentra fuera del municipio de Morelia, la atiende la hija del dueño. Las razones particulares que expresó la entrevistada para abrir una sucursal en el municipio de Morelia fueron: falta de espacio, necesidad de mayor flexibilidad y de expandir la empresa para abarcar el mercado de Morelia en donde ya tenían clientes y en donde perciben un crecimiento de la demanda.

La información obtenida por parte de los informantes claves y algunos testimonios de los empresarios, nos detallan que la flexibilidad es más bien entendida como la dinámica de relaciones que se tienen con otra empresa, ésta se da en términos de trabajo al interior de las mismas empresas familiares; es decir, no subcontratan a otras empresas para que realicen alguna fase del proceso productivo; sino que es con la colaboración de otra que está dentro de los términos familiares, generalmente perteneciente a un hijo. Las empresas que realizan este tipo de flexibilidad son cuatro, por lo cual no se podría decir que es una cuestión que se da en todas ellas y que no está arraigada a lo indicado en la parte metodológica.

La necesidad de mayor flexibilidad en la producción es una condición habitual en la industria, aunado a la falta de maquinaria especializada no permite que se desarrollen las empresas; sin embargo la búsqueda de trabajar con otras empresas que les ayude a resolver estas problemáticas puede resultar un factor que las beneficie, siendo una industria donde la descentralización de las faces productivas ha sido una constante (esto solo para cuatro empresas).

En la ITyC del municipio de Morelia se observa que existen claros indicios de configuraciones de redes de empresas en términos muy precisos y determinadas por relaciones de tipo consanguíneo (padres con hijos, nietos, esposos, hermanos), es decir; redes familiares de empresas.

Ajustes productivos y presiones competitivas

Las empresas presentan características similares en lo que se refiere a su origen y localización. La existencia y el mantenimiento de la ITyC del municipio de Morelia, se puede explicar por razones de tipo histórico, como consecuencia de condiciones económicas, sociales y culturales que toman sentido en un territorio, destacando una capacidad emprendedora, asociada a actividades productivas y comerciales (Vázquez Barquero, 2005).

Las empresas encuestadas manifestaron que el período aproximado en que detectan que empiezan a introducirse productos de confección textil desde el exterior fue en el transcurso de 1995 – 2000 con 4.8% de las unidades económicas, el 14.3% manifestó que fue en el período 2001 – 2006, para la etapa de 2007 – 2012 el 61.9% y en la fase después de 2012 el 4.8%; además el 14.3% manifestó no tener información sobre este efecto en la industria y que impacte sobre la producción y comercialización de dichos productos en Morelia.

De acuerdo con la información de los entrevistados, después del año 2000 es cuando se observa que la introducción de productos del exterior impactan en la ITyC en Morelia, esto concuerda con la introducción de China en la OMC, en adición a esto el período de 2007 – 2012 es donde se concentra esta percepción por parte de los entrevistados.

De acuerdo con los informantes clave A y B, en la ITyC el impacto de los productos del exterior (extranjero), tienen poca relevancia pero están presentes estos productos en el momento de competir tanto en el mercado local, como en el estatal y nacional. Sin embargo consideran que para el caso del sector de confección de uniformes escolares el impacto de los productos es “mínimo o nulo”, esto debido a que el producto tiene un alto grado de arraigo por parte de los clientes y que es difícil que compitan con las empresas ya establecidas en la localidad.

Es importante acentuar que es en la actividad de confección de uniformes donde se perciben estos impactos nulos, destacando que existe poca competencia en uniformes pero tienen una competencia alrededor de los demás sub-sectores donde se encuentran productos potenciales.

El alto arraigo de los clientes se explica porque un amplio volumen son escuelas a las que les elaboran los uniformes durante la temporada de inicio de clases basado en pedido de prendas, y con las cuales han trabajado durante varios años, durante el resto del ciclo escolar se realizan ventas de mostrador. El informante clave C comentó “la satisfacción del cliente es la prioridad para que regresen a adquirir los productos que elaboramos (uniformes escolares), la calidad de los productos que entregamos a nuestros clientes (escuelas y clientes de mostrador) es donde se manifiesta esta satisfacción”.

En este mismo sentido el informante clave C y los testimonios de los empresarios D4, D10, D19, D20, D21 y G2 manifestaron que para el caso de confección de uniformes escolares el impacto del exterior podría estar en la proveeduría de las telas, pero este impacto no llega a influir en las empresas debido a que las empresas ya tienen un estándar de telas y es difícil cambiar de tela e incluso de proveedor; adicionalmente los empresarios D10 y D21 y el informante clave B y C comentaron que la calidad de las telas es una de las condiciones que caracteriza a este producto en la localidad.

Mercado laboral

Con base en el número de empleados que tienen las empresas y de acuerdo a la estratificación⁹³ que maneja la Secretaría de Economía, el 100% de las empresas encuestadas son micro empresas. El 95% de las empresa encuestadas se

⁹³ La estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas tomado de: [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SE/Acuerdos/2009/30062009\(1\).pdf](http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/PE/APF/APC/SE/Acuerdos/2009/30062009(1).pdf)

encuentra en el subsector 315 - Fabricación de prendas de vestir; y el 4.8% en el subsector 314 - Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir.

La ITyC en el municipio de Morelia concentra sus actividades en el subsector 315 - Fabricación de prendas de vestir en donde se encuentra el 71.9% de las empresas que realizan actividades en el sector, seguido del subsector 314 - Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir con 24.8% de las empresas de la industria del municipio y el 3.3% en el subsector 313 - Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles.

Las empresas encuestadas cuentan con un promedio de 6.8 trabajadores, sin embargo resulta poco significativo el promedio, debido a que encontramos empresas de hasta 20 trabajadores y otras de 2, 3, 4. Números menores, que demuestran que todas son Micro pero en números diversos, lo que evidencia que muchas veces no importa mucho esos elementos cuantitativos para entender a la microempresa, sino sobre todo elementos cualitativos como: arraigo al territorio, vínculos consanguíneos y confianza mutua que fortalecen las relaciones inter-empresariales aunque predominan las de tipo informal.

El 85.7% de los encuestados forman parte del grupo de empresarios que son los propietarios. El 9.5% el cargo de director general es ocupado por un familiar. El 4.8% (Empresa E14) el cargo de gerente general es ocupado por un externo, el cual es determinado por un consejo de administración integrado por los dueños (no tienen ningún tipo de relación familiar entre ellos) y designan a un empleado para ocupar el cargo.

Todas las empresas cuentan con personal cualificado⁹⁴ (en diferentes porcentajes) para las distintas etapas del proceso productivo de la empresa, así como mano de obra especializada (en diferentes porcentajes) que ha adquirido sus conocimientos a través de la práctica y la experiencia. El total de las empresas encuestadas

⁹⁴ La Empresa E5 comentó que el 100% de sus trabajadores son mano de obra cualificada (profesionales)

comentaron que la mano de obra especializada ha adquirido sus conocimientos a través del aprendizaje que realiza en la empresa. Esta es la particularidad de la cualificación de la mano de obra en la industria: especialización y aprendizaje por la experiencia.

Las veintiún empresas⁹⁵ encuestadas manifestaron tener empleados que son de Morelia⁹⁶ (en distintos porcentajes). Las empresas E2 con 23% del total de sus trabajadores, la E4 con 25%, la E12 con 10%, E14 con 60%, E17 con 40% y la E19 con 20%, mencionaron que sus empleados son municipios cercanos a Morelia.

El total de las empresas afirman no dar cursos de capacitación a sus empleados en términos formales, comentan que la capacitación del personal (especializado) se da en el momento de la producción⁹⁷, sin embargo consideran que la capacitación del personal es importante, pero una de las limitantes generalizada en las empresas es que no cuentan con recursos para brindar esta capacitación formal.

De acuerdo con el informante clave C, el aprendizaje de los empleados se da en el momento de la producción y su capacitación se da de esta misma forma, en la producción del día a día, señaló que es una característica que se da en muchas de las empresas de la industria en Morelia. Así mismo mencionó que el control de calidad de la industria no se realiza de forma sistematizada, sino que se basa en la experiencia adquirida con los años de trabajar en el ramo. El empresario E10 manifestó que cuida la calidad de sus productos cuidando sus insumos (telas) y la producción haciendo énfasis a sus empleados que “la calidad es el mayor valor que se llevan los clientes”; además de vincularse con centros educativos para

⁹⁵ La Empresa E11 no se consideró ya que comentó que no tienen ningún trabajador.

⁹⁶ Catorce empresas comentaron que el 100% de sus trabajadores son del municipio de Morelia.

⁹⁷ Aunque expresan los entrevistados no brindar cursos de capacitación formales y fuera del taller. En muchos casos son aprendizajes que se proporcionan en el mismo taller, sea por los dirigentes que son quienes los entrenan en procesos específicos o mediante aprendizaje adquirido por los trabajadores con mayor tiempo en la empresa.

transmitir conocimientos e intercambiar aprendizajes con otros actores, es decir; aprendizaje por vínculos productivos.

En resumen, en el municipio de Morelia la ITyC la actividad que más predomina es la 315 - Fabricación de prendas de vestir, el 93.3% de las empresas de este subsector se encuentra en la rama 3152 - Confección de prendas de vestir, en donde se ubica la actividad de confección de uniformes escolares, es decir, se percibe una especialización productiva en esta actividad en el municipio .

Los empresarios consideran que no existe la suficiente mano de obra cualificada en la zona en los términos metodológicos expresados, pero sí en términos de la perspectiva de los empresarios y son ellos los que los forman y capacitan en sus propios talleres, esto complica a las empresas adaptarse a una nueva organización productiva. La disponibilidad de una mano de obra cualificada que se adapte a las tareas y necesidades de la empresa y la baja conflictividad laboral son factores que hacen a las empresas obtener ventajas competitivas en los mercados (Vázquez Barquero, 1999).

En este sentido, los informantes clave B y C, describen que los empleados son formados y capacitarlos en la empresa, al salir de la empresa algunos establecen sus propios talleres teniendo un conocimiento del sector y que mantienen relaciones diversas con antiguos jefes. Siendo esto una forma en como se disemina el aprendizaje y conocimiento en la industria desde las empresas hacia sus trabajadores y como esto a su vez se convierte en transmisión de conocimientos para la creación de nuevos talleres.

De acuerdo a los tipos de trabajadores que se localizan en el municipio de Morelia, se puede decir que el no contar con personal cualificado con conocimientos profesionales no les permite adaptarse a la modernización y tecnificación de la producción. Contar con mano de obra especializada, en la cual el “saber-hacer” y el conocimiento se aporta con su experiencia mantiene una identidad productiva. Si se da la capacitación de mano de obra especializada, se mantendrá e

incrementará la identidad en la zona, aumentando el potencial endógeno de innovación y adaptación de la zona; en este sentido el desarrollo en el ámbito local se debe a la capacidad de aprendizaje del entorno local para facilitar la introducción y difusión de las innovaciones.

4.1.2 Vínculos inter-empresariales

De acuerdo con el informante clave A en la ITyC del municipio de Morelia los vínculos entre las empresas se dan de manera espontánea y son eventuales; es decir hay acuerdos informales en términos productivos (mercado) de tipo consanguíneo siendo una forma de vínculos inter-empresariales entre las empresas de la industria.

En relación con lo anterior, en la ITyC en Morelia no se encontraron evidencias empíricas que demuestren este tipo de adopción de esquemas más flexibles en la organización de las empresas y como se ha mencionado anteriormente son los vínculos consanguíneos y no de mercado lo que determina los vínculos inter-empresariales, sin descentralización y sin flexibilidad productiva como es entendida en el apartado metodológico.

De acuerdo con el informante clave A, las empresas de la ITyC en el municipio de Morelia se dedican a la confección de ropa casual para dama, pantalones y la confección de uniformes escolares principalmente; siendo esta última en donde más se encuentran enfocadas las empresas.

Al respecto vale la pena resaltar lo que Vázquez Barquero (2005: 49) comenta: la actividad productiva está basada en un sistema de relaciones formales e informales entre las empresas y los actores económicos sociales e institucionales. Las redes personales y las redes que forman las empresas con los agentes del territorio más próximo, son relaciones más bien informales e incluso causales y, en ocasiones, comerciales.

Se identificó que 76.19% de las empresas de la industria analizada, llevan a cabo la distribución de su producción en el mercado local y/o nacional por cuenta propia, el 19% lo realiza bajo la forma de venta por pedido y el 4.8% a través de una comercializadora.

De acuerdo con el informante clave B, en la ITyC del municipio de Morelia, las relaciones de proveeduría se manejan bajo el esquema de confianza, en donde las relaciones son de carácter informal, al no existir la formalidad de los contratos (no es una dinámica que se dé por las relaciones que se tienen de tiempo trabajan con estas características), sin embargo la inseguridad que se vive en la entidad ha hecho que se esté adaptando la formalidad de la proveeduría.

En la división del trabajo en las empresas se da hacia atrás con los proveedores y el total de las empresas tiene proveedores en el mercado local, nacional e internacional. De acuerdo con el informante clave C y la empresaria D10 la proveeduría de las empresas de la industria y en específico las que se dedican a la actividad de confeccionar uniformes escolares, las relaciones con los proveedores en el mercado local y nacional tiene un largo tiempo, mientras que las relaciones con proveedores de escala internacional son menos duraderas debido a que se realizan a través de intermediarios, lo cual puede afectar las relaciones de confianza (esto concuerda con la información proporcionada por el informante clave B) que son muy importantes en la actividad de confección de uniformes escolares en el municipio de Morelia.

De acuerdo con el informante clave A la proveeduría entre empresas que tiene lazos consanguíneos, se hace en términos no formales basados en la dotación de insumos (telas, botones, etcétera) e incluso productos terminados (suele ser solo una parte del uniforme escolar, suéter, camisa, pantalón, pants, etcétera), con la finalidad fortalecer la imagen de las empresas ante los clientes, en las temporadas de alta demanda.

De las empresas encuestadas el 9.5% manifestó que los insumos los compra en el mercado local, el 90.5% restante comentó que adquieren la materia prima en el mercado nacional; las empresas no compran materia prima del extranjero. Cabe mencionar que únicamente el 14.3% de las empresas encuestadas realizan importaciones directamente, el 85.7% restante lo hace a través de intermediarios a nivel local y/o nacional que son los que se encuentran en contacto con las empresas extranjeras.

En lo que se refiere a maquinaria y equipo, el 9.5% de las empresas encuestadas manifestaron que la adquirieron en la localidad, el 85% comentó que compran la maquinaria y equipo en mercado nacional y solamente el 4.8% (una empresa) lo adquiere en el extranjero, es decir que importa su maquinaria y equipo.

Uno de los rasgos más interesantes es que el 71.4% de las empresas en los últimos cinco años han trabajado subcontratando a otras empresas, en donde se realizan alguna fase de la producción. El 27% de las empresas encuestadas comentaron que el 80% de sus productos se realizan en las instalaciones de la empresa, el 20% manifestó que el 60% de su producción se manufactura en la empresa, el 52% afirmó que el 90%, 95%, 70% y 50% (13% de las empresas para cada porcentaje) de sus productos se realizan en sus empresas y salen terminados.

De acuerdo con el informante clave A, las empresas de la industria tienen cooperación en términos productivos y comerciales en forma eventual y condicionada principalmente por relaciones de parentesco, aunque no necesariamente es una dinámica que se lleve a cabo en todas las empresas.

El 81% de las empresas encuestadas afirmaron que su producción la realizan basada en pedidos de los usuarios finales⁹⁸ (clientes) y el 19% restante comentó que los hace basados en sus propios pronósticos de demanda; los empresarios

⁹⁸ La Empresa E2 comentó que eventualmente realiza su producción bajo pedidos de otras empresas.

que manifestaron que su producción la realizan bajo esta última forma debido a que la venta de uniformes escolares se destina a las temporadas de inicio de clases y que en algunas ocasiones varias de las escuelas (por lo general privadas) cambian los diseños de los uniformes, lo cual hace que los productos que quedan en el almacén de las temporadas anteriores no se puedan vender, y esto se refleja como pérdidas en sus balances. El 40% de las empresas comentaron que el trabajo realizado para otras empresas es de forma muy eventual y en condiciones de informalidad.

El 14.3% de los empresarios reconoce la existencia de relaciones y canales de cooperación con empresas de otros familiares que se encuentran en otro municipio del estado de Michoacán. El 23.8% de las empresas encuestadas afirman tener cooperación con otras empresas. El principal beneficio que han tenido las empresas es la reducción de costos, seguido por el aumento de la calidad y poder obtener maquinaria y equipo más reciente que les permite ser más competitivos.

Las relaciones de cooperación en la industria son en términos generales determinados por relaciones de parentesco; es decir, no están determinadas por relaciones de mercado.

Las relaciones de cooperación, como se ha comentado, son determinadas principalmente por el parentesco que existe entre los dueños de las empresas y las realizan de forma eventual. Este tipo de cooperación es percibida por ellos mismos como una forma de enfrentar la competencia en ciertos productos y temporadas, destacando que no es una red de cooperación estrictamente en los términos planteados en la metodología; sino que está más determinada por la confianza que existe la cual se ha construido con el tiempo y es más bien el arraigo al territorio, su identificación con él, el tiempo de existencia de las empresas, lo que determina las interrelaciones consanguíneas al interior de las empresas familiares, las cuales fortalecen esa identidad y cohesión social, pero

sólo al interior de las mismas y no con otras empresas. Es decir, la cooperación es al interior de las empresas familiares.

El 76.7% de las empresas encuestadas afirman que sus principales competidores se encuentran en Morelia, y el 33.3% en Guanajuato (los municipios de Moroleón y Uriangato).

El 90.5% de las empresas encuestadas realizan actividades dentro de rama confección de prendas de vestir (3152; código SCIAN, INEGI). De este 90.5%, el 85.7% realiza actividades en la clase confección en serie de uniformes (315223), el 4.8% en la clase confección en serie de disfraces y trajes típicos (315224).

Del 9.5% restante de las empresas encuestadas el 4.8% realiza actividades en la clase (315192) fabricación de ropa exterior de punto (forma parte de la rama fabricación de prendas de vestir de punto, 3151); el otro 4.8% realiza actividades en la clase (314991) confección, bordado y deshilado de productos textiles (se encuentra en la rama fabricación de otros productos textiles, excepto prendas de vestir, 3149).

De acuerdo con el informante clave B, la cooperación en la industria se dan en forma informal y con un alto grado de trabajo con empresas que son dirigidos por algún miembro de la familia (es decir relaciones de parentesco), se caracterizan estas relaciones de cooperación y competencia, por relaciones de empresas que realizan actividades conexas a la industria o actividades que se encuentran en la misma industria. Sin embargo la competencia directa con otras empresas fuera de la dinámica de parentesco está caracterizada por la importancia que le dan al factor calidad.

El informante clave C, comentó que la calidad en los productos de industria y específicamente en el producto de uniformes escolares es la que guía a la industria, además afirmó que es el factor que hace competitivos a las empresas y

que en la industria son pocas las empresas que realizan su competencia basada en el factor precio.

En este sentido el empresario D10, manifestó que la calidad y el precio de los productos elaborados en la industria son los factores que hacen competitiva a las empresas de la industria, sin embargo la calidad es la que hace que los clientes permanezcan comprando a la misma empresas (principalmente en el producto uniformes escolares) haciendo que el patrón de consumo orientado por este factor y que cíclicamente se vea esta característica.

El 43% de los empresarios coincidieron en que la calidad es el factor más importante que los hace ser competitivos en la industria, que permite incrementar su permanencia y reconocimiento en el mercado local y estatal. El 19% considera que el precio es otro factor, el 14% comentó que la disponibilidad de productos es otro factor, debido que en la industria es importante contar con un margen amplio de productos disponibles para la venta. El 10% de los encuestados mencionó que es la variedad de sus productos la que les ha permitido tener una organización más flexible. El otro 10% consideró que tener una permanencia en sector textil y de la confección desde hace muchos años es otro factor que los hace competitivos en la industria.

En términos generales, el 43% de los empresarios coincidieron en que la calidad es el factor decisivo para la competitividad en la ITyC y este factor es el que permite incrementar su permanencia y reconocimiento en el mercado local y estatal. El 19% considera que el precio es otro factor, ya que les permite tener un posicionamiento en el mercado con precios competitivos. El 14% comentó que la disponibilidad de productos es otro componente, debido que en la industria es importante contar con un margen amplio de productos disponibles para la venta. El 10% de los encuestados mencionó que es la variedad de sus productos la que les ha permitido tener una organización más flexible. El otro 10% consideró que tener una permanencia en el sector textil y de la confección desde hace muchos años es otro elemento que los hace competitivos en la industria.

De acuerdo con el informante clave A y C, la calidad de la confección de uniformes escolares es el factor más importante debido a que en este tipo de producto la competencia basada en precios no es una constante y no tiene relevancia en la preferencia de los consumidores finales.

Las principales debilidades encontradas dentro de la ITyC a partir de la respuesta de los entrevistados, son la falta de financiamiento para poder equipar mejor la empresa y poder incrementar la producción, la falta de información sobre los centros de investigación para realizar innovaciones en los procesos y productos, la falta de apoyos gubernamentales y la gran cantidad de trámites para acceder a los programas ofrecidos por los tres niveles de gobierno y los menos mencionados fueron la falta de conocimiento tecnológico por parte de los empleados, la falta de mano de obra cualificada y la falta de conocimiento del mercado.

4.2 Cambio tecnológico y difusión de las innovaciones

La modernización de la industria se ha visto vinculada con la dependencia de maquinaria y equipo del exterior, esto en gran medida por no contar con la capacidad de poder invertir en el avance de sus plantas, sin embargo las empresas se encuentran en un proceso de búsqueda de nuevas técnicas para la elaboración de sus productos con el objetivo de poder competir en el mercado local y nacional. El “saber-hacer” acumulado permanece en las empresas; en este sentido, las empresa familiares han construido redes de carácter consanguíneo que posibilitan la circulación y transmisión de conocimientos y saberes pero entre las propias empresas y no se difunden hacia el exterior.

4.2.1. Innovaciones

De acuerdo con los resultados obtenidos en el trabajo de campo, el 33% de las empresas encuestadas manifestó no haber realizado innovaciones en la empresa en los últimos tres años. El 67% de las empresas comentaron haber realizado

innovaciones. Este 67% significa 14 empresas, de las cuales 5 empresarios entrevistados manifestaron haber adquirido nueva maquinaria y equipo, de igual forma otros 4 señalaron haber realizado capacitación del personal (“entendido como capacitación interna de los empleados en el aprendizaje dentro de la producción”), 2 más realizaron innovaciones en términos de nuevos y/o cambios del producto o proceso, 2 afirmaron que implementaron algún sistema de calidad y 1 expuso haber realizado cambios en la organización. De acuerdo con el informante clave C, los sistemas de calidad que se implementan en la industria, se dan de forma eventual y sin seguir una sistematización en este proceso.

De las 21 empresas entrevistadas 17 (81%) empresas afirmaron tener obstáculos al momento de querer realizar innovaciones. De estas 17 empresas, 8 consideraron que ha sido la falta de apoyos financieros, 3 la falta de información de centros de innovación, 4 la falta de apoyos gubernamentales, 1 la falta de mano de obra cualificada y por último, 1 más argumentó que se debe a la falta de conocimiento del mercado.

Se encontró que las principales fuentes de información para la innovación en las empresas son: el 63% los clientes, 12% los proveedores, 8% otras empresas del mismo sector, 6% las ferias y exposiciones, 8% las universidades o institutos de investigación, revistas especializadas y programas gubernamentales, 3% las asociaciones empresariales y subcontratistas. Todas estas son fuentes de información exógena a la empresa; cabe destacar que el 37% de los encuestados mencionó que considera que el personal de la empresa son los que han aportado información para introducir innovaciones en la empresa.

En el siguiente cuadro se presentan los aspectos favorables y los obstáculos para las innovaciones desde la perspectiva de los encuestados.

Cuadro IV. 4. Aspectos favorables y obstáculos para las innovaciones en la Industria Textil y de la confección del municipio de Morelia	
Aspectos favorables	Obstáculos
- Calidad - Precio - Disponibilidad de productos - Variedad de productos	- Apoyo financiero - Información de centros de innovación - Apoyos gubernamentales - Conocimiento tecnológico de los empleados - Mano de obra cualificada - Conocimiento del mercado
Fuente: Elaboración propia con base en información de campo.	

De acuerdo con el informante clave A, existe un limitado desarrollo tecnológico de las empresas de la ITyC. Adicionalmente se perciben rezago y obsolescencia en tecnología más que en maquinaria, debido a que muchas de las empresas no cuentan con el capital necesario para realizar investigaciones o para comprar tecnología de punta.

De acuerdo con el informante clave A, la mayoría de la maquinaria de la industria es de origen japonés, adicionalmente comenta que el precio de las telas se ha elevado en más de un 50% en los últimos años. Sin embargo las empresas de la industria tienen la facilidad de adaptar la maquinaria y equipo al sistema cambiante del mercado y tienen la fortaleza de trabajar con las condiciones que poseen, esto basado en que tienen un conocimiento profundo del mercado; buscan usar lo más eficazmente el escaso capital disponible con el que cuentan.

Las empresas encuestadas venden sus productos en el mercado local (municipio de Morelia), estatal, nacional y 3 de ellas exportan; como son muy variados los lugares donde vende sus productos (Ver anexo 8) se describirán de manera general los destinos de venta de los productos. Es preciso señalar que sólo con beneficios en la empresa, que no se refleja en el entorno en su conjunto; es decir, en el sistema productivo.

En general se tiene que el 23.8% de las empresas encuestadas destinan toda su producción al mercado local, el 76.2% restante de las empresas diversifican la venta de sus productos en los mercados: local, estatal, nacional y en el extranjero. Otro dato a destacar es que tres de las empresas encuestadas (23.8%) realizan exportaciones, los países hacia donde se destina la producción son Estados Unidos, Canadá e Italia, siendo Estados Unidos el destino donde más posicionan sus productos. Dieciocho de las empresas encuestadas venden entre el 70% a 95% de sus productos en el mercado local y las tres empresas restantes (E1, E2 y E14) destinan menos del 25% de sus productos al mercado local.

Los municipios del estado de Michoacán hacia donde las empresas destinan algún porcentaje de su producción son: Uruapan, Zamora, Pátzcuaro, Ciudad Hidalgo y Venustiano Carranza principalmente. Para el caso del mercado nacional los principales estados donde las empresas venden algún porcentaje de sus productos son: Guerrero, Guanajuato, Estado de México, Puebla y Jalisco.

De acuerdo con el informante clave A, la mayoría de las empresas de la industria, principalmente las que se dedican a la confección de uniformes escolares, comercializan sus productos en el mercado interno local y regional, siendo su principal mercado la venta de uniformes escolares a escuelas privadas de nivel básico. Cabe destacar que las empresas que tienen más tiempo en el mercado son las que tienen un mejor posicionamiento en el mercado local y un mayor volumen de las compras de los uniformes escolares y como se ha mencionado anteriormente es la confección de este producto (uniformes escolares) donde se observa una notable especialización productiva que se puede ver reflejada en el arraigo de los productos en el mercado local.

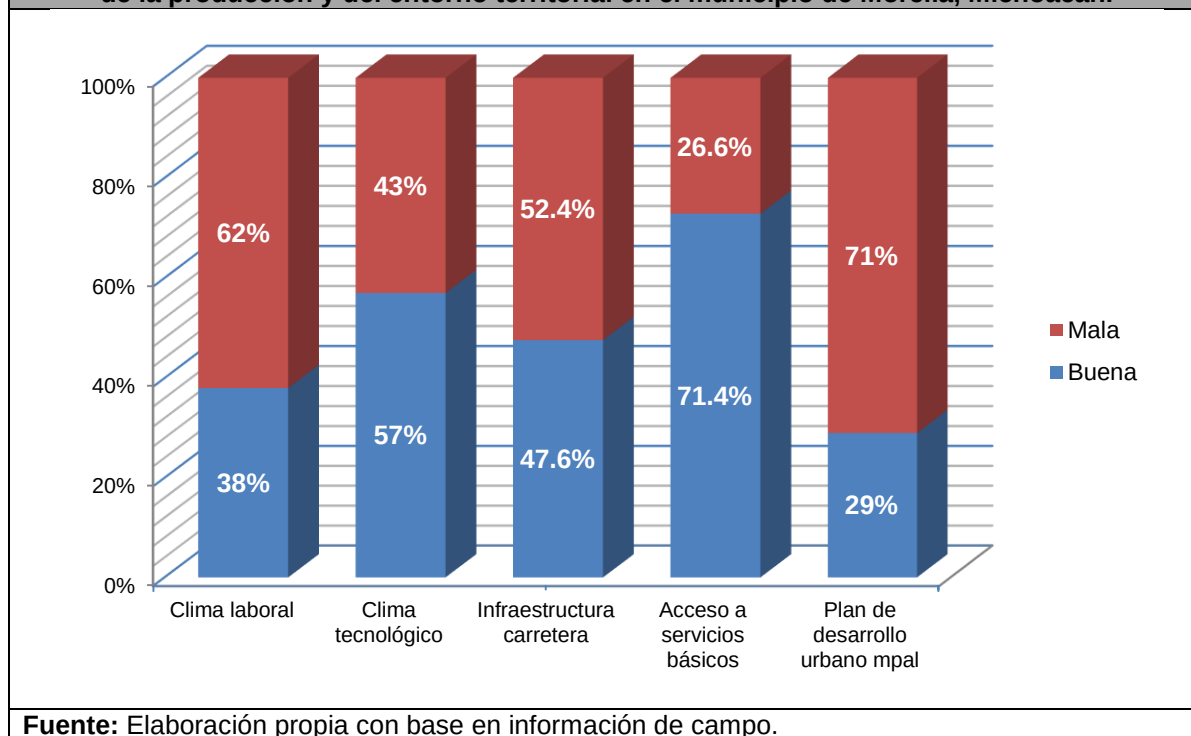
La comercialización al mercado exterior es poco significativa. Cuando se da este tipo de venta, es en términos eventuales como es el caso de las empresas E1, E5 y E8; los lugares a donde se dirige esta poca producción es hacia América del Norte, principalmente Estados Unidos y Canadá y está enfocada a clientes que

tienen arraigo al territorio, los principales productos que se comercializan son los uniformes de fútbol y de básquetbol.

4.3. El entorno urbano de la Industria textil y de la confección de Morelia

El 62% de las empresas encuestadas perciben como mala la evolución del clima laboral en el territorio, el 38% restante percibe como buena la evolución. En lo que se refiere a la percepción de los encuestados, la evolución del clima tecnológico, el 57% lo aprecia como mala su evolución y el 43% como buena su evolución.

Gráfico IV. 1. Percepción de los encuestados referente a la evolución de algunos factores de la producción y del entorno territorial en el municipio de Morelia, Michoacán.



Para la infraestructura carretera el 52.4% de las empresas encuestadas perciben su evolución como mala y el 47.6% como buena su evolución. El acceso a los servicios básicos (agua, electricidad, drenaje, internet, teléfono, etcétera) el 71.4% considera como buena su evolución, el 28.6% como mala su evolución. Para el plan de desarrollo urbano municipal de Morelia, el 29% de las empresas perciben como buena su evolución y el 71% consideran mala su evolución.

Es decir, la percepción de los empresarios acerca de la mano de obra que existe en la localidad es mala debido a que consideran que son indisciplinados laboralmente y poco comprometidos; así como su percepción acerca del clima tecnológico, infraestructura carretera y el plan de desarrollo urbano de Morelia; en lo referente a la evolución de los servicios básicos en el municipio los empresarios los consideran como buenos.

Se puede concluir en este apartado que cada ciudad, localidad o territorio es el resultado de un proceso histórico diferente en el que se ha ido configurando el entorno económico, social, organizativo e institucional de manera distinta, que lo diferencia de los demás.

Lara (2009) comenta, que en la región la percepción por parte de la población acerca de la industria es buena, en lo referente a su importancia, con poca corrupción y que se genera capital social con una percepción de seguridad relativamente regular. Lo que no se pudo comprobar fehacientemente en nuestra investigación.

4.4 Cambio y adaptación de las instituciones

Las instituciones como sugiere North (1990) son las reglas del juego en una sociedad, que estructuran y determinan las relaciones económicas, sociales y políticas de las organizaciones. Las instituciones pueden ser formales (normas, leyes, reglas políticas y económicas) o informales (acuerdos, códigos de conducta). “La función principal de las instituciones en la sociedad es reducir la incertidumbre estableciendo una estructura estable, pero no necesariamente eficiente, de la interacción humana” (North, 1990: 16).

En el caso de la ITyC las interrelaciones entre actores, sobre todo en las empresas familiares han ido construyendo reglas de juego informales, espontáneas que moldean sus comportamientos no sólo empresariales, de

mercado, sino principalmente socioterritoriales por la forma cómo se vinculan a otras organizaciones (gubernamentales, empresariales) que reducen la incertidumbre para las propias empresas pero no para otras ni para el resto del territorio, lo que permite matizar lo que veremos en esta dimensión.

De acuerdo con la información brindada por las empresas encuestadas, existen cuatro instituciones de apoyo a esta industria, además de pertenecer a alguna de ellas, las instituciones son las siguientes: la Asociación de Industriales de la Confección y del Textil A. C. (INCOTEX), Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX), Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA) y Cámara Nacional de Comercio (CANACO), es preciso comentar que para el detalle de estas organizaciones se dispuso de la información del informante clave C, sin embargo no se pudo obtener información de estas instituciones debido a que no se tuvo respuesta alguna para profundizar sobre ellas.

La asociación de industriales de la confección y del textil A. C. (INCOTEX) comprende a empresas ubicadas en Álvaro Obregón, Indaparapeo, Acuítzio, Churándiro, Zacapu, Santiago Tangamandapio, Morelia, entre otros municipios del estado de Michoacán. La Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX) brinda Información, servicios y herramientas para impulsar las empresas asociadas de esta industria. La Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA) busca el desarrollo integral y permanente de las empresas industriales de Michoacán y su región de influencia a través de la participación activa y organizada de los integrantes del sector, ofreciendo a las industrias asociadas un programa de seminarios y cursos de capacitación en las siguientes áreas: industrial, administrativa, seguridad e higiene ambiental, innovación y tecnología, además de cursos o seminarios privados de acuerdo a la necesidad de la empresa. Dentro de la circunscripción de Cámara Nacional de Comercio (CANACO) están 24 municipios del estado de Michoacán.

Once de las empresas encuestadas pertenecen a alguna organización empresarial, 10 manifestaron no pertenecer a alguna organización empresarial. Una pertenece a la Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX), 4 a la Asociación de Industriales de la Confección y del Textil, A.C. (INCOTEX), 6 (28.6%) a otro tipo de asociaciones. De este 28.6% de empresas la mitad pertenece a la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA) y la mitad restante a la Cámara Nacional de Comercio (CANACO).

De las empresas que pertenecen a alguna organización empresarial, 3 afirman haber utilizado los servicios de las diversas asociaciones a las que pertenecen, el total de estas empresas mencionaron haber utilizado los servicios de la asociación a la que pertenecen en materia de información sobre programas de apoyo por parte del gobierno, apoyo sobre asuntos legales, en materia tecnológica, laboral, capacitación; asesoría en asuntos fiscales o financieros y apoyo para obtener financiamientos.

Ocho manifestaron no haber utilizado los servicios de la organización a la que pertenecen, comentaron diversos motivos por los cuales no utilizan esos servicios, los cuales van desde la poca interacción que se tiene con estas organizaciones, hasta la falta de apoyo por motivos de “corrupción que existe dentro de la organización para poder apoyarlos”.

La transformación productiva depende frecuentemente (según varios autores) de la conformación de aglomerados sinérgicos, esto es, estructuras sistémicas con elevada retroalimentación, compuestas por empresas, centros de innovación científica y tecnológica, gremios y/o corporaciones y el propio gobierno (en sus varias escalas) (Boisier, 1992: 44).

El 90.5% de las empresas comentaron no haber recibido apoyos por parte del gobierno estatal, federal durante los últimos cinco años. El 9.5% afirman haber

recibido apoyos por parte del gobierno. El único nivel de gobierno del cual manifestaron recibir apoyo fue del gobierno federal.

Todas la empresas encuestadas coinciden en que las distintas órdenes de gobierno en ocasiones les ponen obstáculos para acceder a los distintos programas de apoyo, así mismo consideran que los gobiernos federal y estatal cuentan con escasos programas de financiamiento y que además los empresarios tienen que realizar una inversión en compra de insumos, maquinaria o capacitación que después el gobierno federal y estatal les rembolsa terminada la producción de productos o después de bastante tiempo de haber adquirido maquinaria y equipo.

En este sentido los empresarios manifestaron la problemática que se encuentra con el programa de la SEP (Secretaría de Educación Pública), de dotación de uniformes escolares a alumnos de educación básica⁹⁹, en donde no se dan beneficios por parte del gobierno estatal para poder participar en el programa, comentaron que los insumos que brinda el gobierno para poder elaborar los uniformes es de muy baja calidad, que no tienen una adecuada medición de tallas y que ellos tienen que adecuar las plantillas o moldes para sacar los trazos para elaborar las prendas. Comentaron que los precios que el gobierno paga por unidad no los beneficia, en el mismo sentido manifestaron que se liquida la producción después de varios meses de entregar las prendas para el programa de uniformes.

De las 21 empresas encuestadas 6 señalan que se vinculan a instituciones educativas, las universidades locales¹⁰⁰ son las más ligadas la ITyC ya que el 80% de los vínculos con universidades dentro del municipio y el 20% con Academias e Institutos¹⁰¹. Los principales beneficios que se han obtenido son cursos de

⁹⁹ Este programa se encuentra dentro del paquete de beneficios adicionales para el Sector Educativo, implementados por el Gobierno del Estado de Michoacán, el programa está denominado como: Programa de Dotación de Uniformes Escolares para Alumnos de Educación Básica.

¹⁰⁰ Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH), Universidad Tecnológica de Morelia (UTM).

¹⁰¹ También se encuentran en el municipio de Morelia.

capacitación, conocimiento sobre avances tecnológicos, asesoría en administración y sobre búsqueda de nuevos mercados.

Además de las 6 empresas que tienen vínculos con las instituciones educativas, 3 comentaron que han dado cursos en las instituciones en términos de desarrollo de la industria, uso de la maquinaria y equipo de la industria, confección de prendas, búsqueda de nuevas modas, entre otras. De igual forma comentaron, recibir a estudiantes para hacer su servicio social, con esto aportar en la adaptación de los futuros trabajadores o profesionistas de la industria.

Cuadro IV. 5. Vinculación con Instituciones Educativas o Centros de Innovación		
Código de empresa	Inicio de vinculación	Institución vinculada
Empresa E8	2013	Universidad Tecnológica de Morelia (UTM).
Empresa E10	2011	Universidad Tecnológica de Morelia (UTM).
Empresa E17	2012	Universidad Tecnológica de Morelia (UTM), Academia Isaac Merritt Singer, Modstil Instituto.
Empresa E19	2014	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH), Universidad Tecnológica de Morelia (UTM).
Empresa E20	1995	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH), Universidad Tecnológica de Morelia (UTM).
Empresa E21	2012	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH), Universidad Tecnológica de Morelia (UTM).
Fuente: Elaboración propia con base en información de campo.		

En el cuadro anterior se observan las instituciones educativas con las que las empresas manifestaron tener un vínculo, el año de inicio de vinculación es variado teniendo una empresa (Empresa E20) que ha estado trabajando con estas instituciones desde el 1995, una empresa más (Empresa E10) desde 2011, otra (Empresa E17) desde 2012 y dos más con vinculación más reciente (Empresa E8 desde 2013 y la Empresa E19 desde inicios del 2014).

Las empresas¹⁰² consideran de suma importancia el contar con relaciones con las diferentes instituciones educativas, ya que con ello generan conocimiento y la práctica que se lleva día a día en las empresas de la ITyC han contribuido en la mejora de sus empresas.

Otros espacios donde se puede construir institucionalidad son las ferias y exposiciones, donde las empresas pueden realizar vínculos con instituciones; al respecto el 57% de las empresas afirman asistir a ferias y exposiciones¹⁰³, de estas empresas el 33% asisten a ferias en el municipio (en la localidad), mientras que el 67% comentó asistir a nivel nacional a alguna feria o exposición vinculada con la industria.

En general las empresas manifestaron haber tenido diversos beneficios por asistir a estos eventos; el principal beneficio fue conocer nuevos proveedores de materia prima, maquinaria y equipo; el segundo fue conocer las innovaciones que se están haciendo en la industria, conocer nuevos procesos y productos; es decir, ver hacia donde van las nuevas tendencias, actualizarse en nuevas técnicas y maquinaria; el tercer beneficio fue que dieron a conocer sus productos. Solo una empresa manifestó no haber tenido ningún beneficio por asistir a ferias o exposiciones.

En este apartado se puede concluir que la institucionalidad que se ha ido construyendo es de tipo informal, espontánea y cumple sólo el rol de contribuir a mejorar las interrelaciones al interior de las propias empresas, no con otras empresas ni con otros actores, por lo que no se puede indicar que sean instituciones que reducen las condiciones de incertidumbre en la ITyC, ni que contribuyan al desarrollo local.

Las actividades económicas en un territorio interactúan con un conjunto de estructuras sociales, culturales y políticas que pueden contribuir a mejorar la

¹⁰² Todas las empresas encuestadas, tanto las empresas que mencionaron tener algún tipo de vínculo como las que comentaron que no lo tienen, mencionaron importante tener vínculos con instituciones educativas y centros de innovación.

¹⁰³ El 43% mencionó no asistir a ferias y exposiciones.



dinámica productiva en un territorio. Vázquez Barquero (2005) sugiere que las instituciones son el vínculo que facilita la interacción de las organizaciones entre sí y con el territorio, por lo que puede ser el eje a través del cual se articulan los procesos territoriales de crecimiento y acumulación de capital.

El entorno institucional identificado por los empresarios está conformado por las asociaciones, las cámaras empresariales, las universidades y los diferentes órdenes de gobierno, donde las cámaras, las asociaciones empresariales y los distintos niveles de gobierno son considerados por las empresas y empresarios¹⁰⁴ como instituciones que no han provisto una respuesta a los problemas que enfrenta la ITyC en el municipio de Morelia; sin embargo las empresas y empresarios consideran que las universidades son el instrumento que ha promovido y promoverá respuestas a la problemática que enfrenta la industria en términos de apoyo de innovaciones, capacitación del personal, apoyo técnico, entre otros.

¹⁰⁴ Desde la perspectiva de las empresas y empresarios encuestados, así como de los informantes clave A y C.

CONCLUSIONES

El objetivo principal del trabajo de tesis es caracterizar las interrelaciones entre los actores involucrados en la industria textil y de la confección (ITyC) del municipio de Morelia en el estado de Michoacán desde la perspectiva del desarrollo local. Para esta caracterización se identificaron cuatro dimensiones (organización flexible de la producción, cambio tecnológico y difusión de las innovaciones, desarrollo urbano del territorio, cambio y adaptación de las instituciones) que permitieron examinar la dinámica interna de la industria en cuestión, así como las condiciones contextuales para una mejor comprensión de las interrelaciones entre actores.

Los principales hallazgos de la investigación fueron que en las interrelaciones entre actores predominan aquellas que se dan al interior de las propias empresas familiares, de tipo consanguíneo, ésto otorga las particularidades a las redes empresariales, a las formas cómo se da la flexibilidad productiva, la descentralización y las vinculaciones con los actores no empresariales, al interior de la ITyC. Lo que a continuación se explica con más detalle.

La investigación estuvo limitada por la falta de respuesta de las empresas y/o empresarios, de las organizaciones de apoyo a la industria y de los representantes de gobierno, lo cual habría enriquecido más investigación, también la falta de información sobre la industria en el municipio de Morelia fue una limitación para poder hacer una caracterización más amplia de las condiciones en las que se encontraba la industria. Otra causa que fue la que más impactó en la investigación fue la situación de inseguridad en el estado y por ende en el municipio de Morelia, lo cual provocó el cambio de orientación de la estrategia de la investigación, que se ve manifestado en gran medida en la determinación de la muestra que inició con una muestra probabilística (cuantitativa) y se tuvo realizar en simultáneo un muestreo discrecional (“bola de nieve”).

Las empresas y el empresario, actualmente desempeñan un papel importante en los procesos de desarrollo local y la forma que éstos interactúan con los diversos actores locales contribuye al fortalecimiento de dichos procesos, una particularidad que se visualiza en los territorios es que existe un amplio número de empresas familiares, las cuales necesitan adaptarse a los cambios que van requiriendo los mercados para continuar compitiendo a nivel local, nacional e internacional, haciendo más flexible la organización, la introducción de innovaciones y la diversificación y diferenciación del producto, son estas algunas de las características que pueden ayudar a las empresas a crear ventajas competitivas que les permita continuar en el mercado; además se tiene que destacar la importancia social que tienen las empresas en un territorio como generadora de empleo y de redes.

La empresa como base del tejido productivo de una sociedad territorialmente definida y con una historia productiva, dan forma a la organización de la producción; es decir, la interacción entre economía-sociedad-territorio, por lo cual existen diferentes interpretaciones sobre cómo se organiza la producción en un territorio, la manera en la cual se establecen las interrelaciones y los mecanismos que permiten su desarrollo en ese territorio.

El estudio de las interrelaciones que se constituyen en la ITyC en el municipio de Morelia, se basó en información de un instrumento cuantitativo que aportó una mirada de su estado actual desde la perspectiva de los empresarios entrevistados; y se complementó con historias de vida y testimonios de tres empresarios que brindaron detalles más precisos acerca de su evolución histórica y la dinámica interna de las empresas.

En el contexto de la ITyC, ésta cuenta con una historia territorial arraigada y su importancia radica en que es una fuente generadora de empleo a nivel nacional, estatal y local, mejorando las condiciones de vida de miles de personas. Sin embargo, la industria ha pasado por diferentes dificultades provenientes de las condiciones del exterior, como son los acuerdos de comercio a nivel internacional,

concretamente el de la competencia con países que al parecer son más competitivos, particularmente China que ha desplazado la participación de la industria en el mercado estadounidense, destacando la producción de fibras.

Para el caso de esta industria en el municipio de Morelia, al parecer los impactos provenientes de la incursión de mercancías del exterior no ha sido tan relevante sobre todo en el de la confección de uniformes, debido a que el mercado de este producto es de escala nacional y los productores tienen bien identificados a los proveedores de sus insumos y consideran que la calidad de los productos necesarios para la elaboración de los uniformes es un factor fundamental que hace que las empresas compitan en el mercado por productos de alta calidad reconocidos por los clientes, lo cual les permite tener una buena identificación en el territorio.

Así mismo, esta industria está caracterizada por tener una alta presencia de empresas con perfil familiar; es decir, familiares en varias generaciones que se conformaron de forma natural, espontánea e informal; esta característica es la que determina en gran medida las relaciones que se dan entre las empresas, redes espontáneas e informales, un elemento muy importante es la confianza ya sea entre las empresas que comparten o no, lazos consanguíneos y con los proveedores de materias primas y equipo, que es un componente fundamental para los procesos de desarrollo local; es decir, esta industria se caracteriza por estar configurada mediante redes sociales espontáneas e informales que permiten las interrelaciones e interacciones que se dan en la industria y al ser espontáneas e informales no se tiene certeza de su permanencia y/o su existencia en un futuro.

La evolución de las empresas que tienen mayor antigüedad en la industria respecto a las que son más recientes, pueden entenderse más como una empresa que como un taller; es decir, las empresas más longevas han evolucionado haciéndose más complejas, separando sus funciones sin ser necesariamente un crecimiento en tamaño o un significativo incremento en número de empleados.

La flexibilidad entendida como la elaboración de alguna de las fases de la producción compartida con los hijos pero en la misma empresa, por lo cual no se puede llamar subcontratación y es en este sentido que también la descentralización sólo se lleva a cabo para ayudar a los hijos a tener ingresos y enfrentar problemas fiscales. Esto las hace más complejas, por ejemplo, la empresa E10 comparte un porcentaje de su producción con una empresa dirigida por uno de sus hijos y esta empresa tiene el mismo nombre que el de la Empresa E10.

En las empresas longevas las familias han ocupado cargos directivos, en donde se observó casi nula la existencia de conflicto de roles y tienen todo un personal que se dedica a la confección y las diferentes fases de la producción, en las cuales queda muy claro las funciones, papeles y las tareas que se tienen que hacer. En cambio, las empresas entre más jóvenes y pequeñas carecen de esta distinción de roles, lo cual permite reforzar lo anteriormente mencionado, empresas longevas son más complejas.

Valorizar las dinámicas socio-territoriales, visualizando las interacciones no sólo que se establecen bajo condiciones de mercado, sino que también generan capital social que permite a los actores desenvolverse mejor; estas interrelaciones se percibieron durante la implementación de los instrumentos cualitativos en el trabajo de campo que permitieron dar cuenta de la importancia de las redes sociales que se dan en la industria, que si bien no son redes formales, ni permanentes y no existen como un sistema, aporta elementos para caracterizar a la industria.

La dinámica socio-territorial de la ITyC de Morelia, se extiende a los municipios de Cuitzeo y Pátzcuaro por las relaciones entre empresas que tienen su matriz en estos territorios, además por la red de proveedores también se extiende hacia distintos estados de la república, tales como: Guanajuato, Jalisco, Distrito Federal,

Estado de México, Puebla, entre otros; es decir, estas redes sociales también forman parte de la dinámica socio-territorial de la industria.

La ITyC si bien no es la vocación productiva importante en el territorio sobre todo en términos económicos, la investigación ha permitido detectar la especialización productiva de las empresas (sobre todo en uniformes escolares y deportivos) basada en redes no de mercado (de tipo consanguíneo) al interior de las empresas familiares que han construido una institucionalidad informal que les ha permitido sobrevivir en la industria a pesar de la mayor intensidad de la competencia interna y extranjera. Sus logros se quedan en las propias empresas, no se irradian hacia la industria y menos hacia el desarrollo del territorio.

En este sentido, de acuerdo al trabajo de campo, realizada en la ITyC moreliana, se observa una importante especialización productiva en la actividad de confección de uniformes (industriales, secretariales y escolares)¹⁰⁵, explicada por la notable especialización de las empresas en la fabricación de este producto, tanto por su arraigo o identidad territorial e historia productiva; sin embargo, en términos económicos, no se expresa esta importancia debido a que esta industria está dentro del sector manufacturero el cual no ha tenido el apoyo gubernamental deseado para alcanzar un desarrollo considerable.

En este sentido, la actividad textil y de la confección, a la fecha, no han tenido políticas por ninguno de los tres niveles de gobierno, orientadas a fomentar los mecanismos que permitan la asociatividad empresarial y el fortalecimiento del capital social y económico en una escala local. Se ha demostrado que esta actividad posee una amplia capacidad de generación de empleo. En Morelia, esta industria aún no ha alcanzado un cambio orientado a desarrollar más sus capacidades y expansión de los mercados, acompañado de la falta de soporte por las instituciones gubernamentales y la falta de instituciones que apoyen a las empresas para lograr estos objetivos; sin embargo, la aportación de instituciones

¹⁰⁵ Destacando los uniformes escolares

educativas ha tenido un impacto relativamente significativo, expresado en el apoyo a este sector, mediante la participación de estas instituciones, destacando la UMSNH y la UTM, este tipo de apoyos son determinantes para la generación de desarrollo local.

Es importante destacar que habría sido más rico para la investigación el contar con entrevistas realizadas a representantes del gobierno que nos permitiera tener su percepción de la industria; así como también de las asociaciones empresariales, especialistas e investigadores en el tema de la industria textil, que complementara la información obtenida en el trabajo de campo.

En términos de las innovaciones que se surgen en la ITyC moreliana, se caracterizan por ser no ser de tipo radical sino de tipo incremental, las cuales aparecen en el espacio de la empresa micro, pero que lamentablemente no se da en la condición de redes con centros educativos, con apoyo gubernamental, con formalidades de asociaciones empresariales que permitan esta difusión que termine en patente, etcétera. Desafortunadamente estas innovaciones no tienen impacto o no contribuyen en el desarrollo local (o por lo menos no tienen esa intención) pero sí en la empresa.

Para que tengan un impacto las innovaciones en el desarrollo local, se necesitaría que realmente exista apoyo gubernamental, que las asociaciones empresariales cumplan su rol de conducir y hacer el seguimiento de dichas innovaciones y que las instituciones educativas las conduzcan para provocar la difusión que forjen las mejores condiciones. Las empresas realizan innovaciones por la lógica del mercado, por estar en competencia con los demás y por calidad, pero no basada en la generación de condiciones para los procesos de desarrollo local.

La modernización de la industria ha evolucionado de manera lenta; su tecnificación está muy vinculada a la dependencia de maquinaria y equipo del exterior. Sin embargo, los conocimientos tácitos y los aprendizajes con base a la práctica y la experiencia, son la base de su modernización tecnológica y de las

mejoras en productos y procesos que han llevado a cabo. Las bases de la competitividad de las empresas son diversas; la calidad, la variedad de los productos y la curva de aprendizaje de empresarios y trabajadores, son las que destacan y progresivamente la diversificación de sus mercados se ha ampliado.

Una limitante para la investigación fue el ambiente de inseguridad en el municipio, el cual no permitió el desarrollo de la investigación en los términos establecidos en el cronograma de actividades; no se pudo entrevistar a todas las empresas que se establecieron de acuerdo al tamaño de la muestra y tampoco se pudo establecer contacto con algunas asociaciones empresariales por este motivo; a manera de recomendación para las futuras investigaciones que se realicen, es fundamental considerar este elemento como condicionante de una investigación.

En la dimensión desarrollo urbano se incluyeron, la percepción de los empresarios respecto al acceso a servicios básicos y especializados, la infraestructura urbana y los factores de producción locales, de acuerdo a la metodología que se siguió para guardar coherencia con el instrumento que está validado por varios investigadores que lo han usado; no obstante hubiese sido conveniente incluir en el desarrollo urbano algunos otros indicadores para no necesariamente denominarle desarrollo urbano.

Para comprender mejor la dinámica de la ITyC en el municipio de Morelia, es más significativo acentuar la importancia de las interrelaciones no comerciales, en particular aquellas entre personas y los miembros de las familias (propietarios de las empresas). Se tratan de vinculaciones que se construyen por la proximidad geográfica, por la identidad con el territorio, por razones afectivas y consanguíneas como lo se comentó en el capítulo IV. Además, estas interrelaciones son las que sostienen la competitividad en el mercado; pero lo más importante, son las que han conformado prácticas, convenciones y rutinas endógenas en las empresas que les permiten vinculaciones con otras empresas, con asociaciones empresariales y con instituciones educativas. Esta dinámica empresarial y entramado institucional, son los que han posibilitado la permanencia

de las empresas, la manutención de diversas familias y la construcción de una vía alternativa de desarrollo basada en habilidades, conocimientos y tradiciones locales, que no ha sido estimulada o apoyada por las políticas gubernamentales.

El aporte de este estudio fue caracterizar a la ITyC en el municipio de Morelia, Michoacán, destacando las interrelaciones que se dan, las cuales podríamos determinarlas como las redes informales y no permanentes, consanguíneas, redes no comerciales con identidad territorial.

Se podría concluir que la ITyC de Morelia no presenta características que nos permita señalar que tiene un comportamiento sistémico y sistemático en su evolución. No se observó que existan redes de empresas que permitan la difusión de las innovaciones, el aprendizaje, etcétera (en los términos metodológicos y conceptuales planteados); es decir, el trabajo en forma de red entre empresas sólo se da al interior de las mismas empresas familiares y las innovaciones y el aprendizaje creado en las empresas se queda dentro de las empresas y no se disemina al conjunto de empresas ni al resto del sistema productivo. Además se constató que no hay vínculos sólidos y permanentes con otras empresas u organizaciones del territorio.

Es importante señalar que las conclusiones presentadas en este trabajo de investigación no se pueden generalizar para el conjunto de la industria del municipio, pero sí señalar que las aportaciones de la industria al desarrollo territorial no son tan visibles. Y es en este sentido que las contribuciones a la dinámica de la ITyC y al desarrollo del municipio por parte de las empresas encuestadas son casi nulas y su importancia no es fundamentalmente en términos económicos (al valor agregado, al empleo, a la inversión) sino sobre todo en los aspectos socioterritoriales (sobrevivencia familiar, identidad cultural, arraigo territorial, cohesión social).



BIBLIOGRAFÍA

Alburquerque, Francisco. (1999). Espacio, territorio e instituciones de desarrollo económico local. En Solari, A. y Martínez J. (2005) (Compiladores). *Desarrollo local, lecturas cardinales*. UMSNH-FEVAQ. Morelia. Mexico.

Alburquerque, Francisco (2007). Desarrollo económico y territorio: Enfoques teóricos relevantes y reflexiones derivadas de la práctica. En M. García Docampo, *Perspectivas Teóricas en Desarrollo Local* (págs. 59-76). La Coruña, España: Editorial Netbiblio, S.L.

Appendini, Kirsten y Monique Nuijten. (2002). El papel de las instituciones en contextos locales. En Solari, A. y Martínez J. (2005) (Compiladores). *Desarrollo local, lecturas cardinales*. UMSNH-FEVAQ. Morelia. Mexico.

Arocena, José (2002). *El desarrollo local: Un desafío contemporáneo*. Segunda Edición. Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH). Universidad Católica del Uruguay. Editorial Nueva Sociedad. Caracas, Venezuela.

Arroio, Raymundo (1995). El proceso de industrialización y la pauperización del proletariado mexicano: 1940-1950, en Rolando Cordera (ed.), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, México, Fondo de Cultura Económica.

Amat, Salas Joan M. (2004). *La continuidad de la empresa familiar*. Ediciones Gestión 2000. España.

Belausteguigoitia, Rius I. (2004). *Empresas familiares: su dinámica, equilibrio y consolidación*. Instituto Tecnológico Autónomo de México. Mc Graw Hill.

Boisier, Sergio (1992). ¿Puede la descentralización ayudar a la equidad?, en *Revista de Estudios Regionales*, Núm. 32, 1992, Universidades de Andalucía, España.

Bourdieu, Pierre (1983), "The Forms of Capital", en John G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, NY, Westport, CT, pp. 241-258.

Cámara Nacional de la Industria del Vestido-CNIV. (2004). *Datos monográficos de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido*. México: Cámara Nacional de la Industria del Vestido.

Corona, Leonel (coordinador) (2010). *Innovación Ante la Sociedad del Conocimiento: Disciplinas y Enfoques*, Plaza y Valdés, UNAM, México. 325pp.

Chacón, Francisco (2000). Comercio internacional de los textiles y el vestido: Reestructuración global de las fuentes de oferta en EE.UU. durante la década de los años 90. En Rudolf Buitelaar y Ennio Rodríguez, *Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana*: CEPAL/BID.

Chauca, Malásquez Pablo Manuel y Andrés Solari Vicente. (2002). Fortalezas y debilidades de las empresas familiares, en *Realidad Económica*, Núm. 13, octubre, UMNSH - FEVAQ, México.

Chauca, Malásquez Pablo Manuel (2003). *Competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa manufacturera moreliana: (diagnóstico y propuestas desde una perspectiva estrategia)*. Ed. UMSNH, Facultad de Economía. Morelia, Michoacán, México.

Chauca, Malásquez Pablo Manuel. (2008). Desarrollo regional y desarrollo local: Las ideas-rectoras en el debate. En Chauca, Malásquez Pablo Manuel. (Coordinador). *Desarrollo local en Michoacán: Propuestas, teóricas y experiencias*. (23-48). Morelia, Michoacán. México: UMSNH-Coordinación de la Investigación Científica.

Chauca, Malásquez Pablo Manuel y María Berta Quintana León (2009). *Micro y pequeña empresa: Entorno externo, ambiente interno*. Ed. UMSNH: Coordinación de investigación científica. Morelia, Michoacán, México.

Chauca, Malásquez Pablo Manuel (2014). Empresas, empresarios y contextos de la gestión del desarrollo local. En Chauca, Malásquez Pablo Manuel. (2014). *Desarrollo local: Actores, organizaciones y procesos desde distintos ámbitos*. UMSNH. Coordinación de la Investigación Científica. Morelia, Michoacán. México.

Florescano, Enrique (1989). *Historia general de Michoacán*. Gobierno de Estado de Michoacán, 1989. Morelia. México.

García, Docampo M. (2007). *Perspectivas Teóricas en desarrollo local*. Netbiblo, S. L., La Coruña, España.

Garofoli, G. (2009). Las experiencias del desarrollo económico local en Europa: Las enseñanzas para América Latina. En: *URB-AL III*. España, 1-25pp.

Gandlgruber, B. (2004). Abrir la caja negra: Teorías de la empresa en la economía institucional. *Análisis Económico XIX* (41) 19-58pp.

Gandlgruber, B. (2010). *Instituciones, coordinación y empresas, Análisis económico más allá de mercado y estado*. Ed. Anthropos. Universidad Autónoma Metropolitana (Unidad Cuajimalpa). Barcelona, España.

Hernández, Romo M. (2004). *La cultura empresarial en México*. Miguel Ángel Porrúa. Universidad Autónoma de Aguascalientes, México D.F.

Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social-ILPES (1998). *Manual de Desarrollo Local*. Dirección de Desarrollo y Gestión Local. Santiago de Chile, Chile.



Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) (2008). *La industria del vestido en México: Diagnóstico, prospectiva y estrategia*. Centro de Estudios de Competitividad. Instituto Tecnológico Autónomo de México. México, D.F.

Hernández Sampieri, R., C. Fernández Collado y P. Baptista Lucio (2010). *Metodología de la investigación*. México, D. F.: McGraw Hill, Quinta Edición.

Lozano, Uvario K. M. (2007). El desarrollo local como método de análisis: los claroscuros de su complejidad. En R. Rosales Ortega, *Desarrollo Local: Teoría y Prácticas Socioterritoriales* (págs. 99-121). México, D.F.: Miguel Ángel Porrúa, Universidad Autónoma Metropolitana.

Martínez de Ita, María Eugenia (2002). *El largo camino de la industria textil y del vestido en México: 1940-2000*. Puebla, México. Facultad de Economía-BUAP.

Martínez de Lejarza, Juan José (1875). *Análisis estadístico de la provincia de Michoacán en 1822*. Gobierno de Michoacán, 1975. Morelia. México.

Mucci, Attorino Oscar (2008). *Empresas familiares: Funcionamiento e identidad*. Editorial de la Universidad Nacional de Mar del Plata (EUDEM). Mar del Plata, Argentina.

Neubauer, Fred y Alden G. Lank (2003). *La empresa familiar: Cómo dirigirla para que perdure*. Ediciones DEUSTO. Bilbao, España.

Pallares, A. Miguel (2013, 22 de octubre). México es el quinto país con más empresas familiares a nivel mundial. *El Financiero*, pp. 9.

Porter, Michael E. (1997). *Ser competitivo: Nuevas aportaciones y conclusiones*. Traducción al español. Buenos Aires, Argentina.



Porter, Michael E. (2004). *Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. Ed. CECSA. México.

Portos, Irma (1992). *Pasado y presente de la industria textil en México*. Editorial Nuestro Tiempo. Instituto de Investigaciones Económicas-Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F.

Raya, Morales Rogelio (2004). *La industria en Morelia: principales factores de localización*. Colegio de Economistas de Michoacán. México: Facultad de Economía, UMSNH – Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, Morelia, Michoacán.

Ramírez, Velázquez Blanca Rebeca. (2003). Modernidad, posmodernidad globalización y territorio. Universidad Autónoma Metropolitana. UAM- Unidad Xochimilco y Miguel Ángel Porrúa. Mexico D.F.

Sáez, Cala Antonia, Miguel Atienza Úreda, Miguel Ángel Miralles Amorós y Ana Isabel Viñas Apaolaza (1999). *Transformación y ajuste productivo en los sistemas locales de empresas: El valle del juguete*. Fundación Universitaria San Pablo C. E. U. Valencia, España.

Sámano, Rodríguez M. A. (2007). Las relaciones de conflicto y Negociación en la empresa desde la perspectiva Neoclásica. El problema de la agencia y el modelo Principal-Agente. En E. Tacoada Ibarra. (2007). *Hacia una Nueva Teoría de la empresa*. Universidad Autónoma Metropolitana.

Solari, Vicente Andrés (2003): Siete Teoremas sobre el Desarrollo Local. En *Realidad Económica* Núm. 14. Abril. Ed. Facultad de Economía. UMSNH.

Sforzi, F. (2008). Unas realidades ignoradas: De Marshall a Becattini. *Mediterráneo Económico*, Núm. 13, 41-454pp. Disponible en: <http://mpira.ub.uni->

muenchen.de/40059/1/MPRA_paper_40059.pdf, consultado el 30 septiembre de 2012.

Taboada, Ibarra E. (2007). *Hacia una nueva teoría de la empresa*. Universidad Autónoma Metropolitana. México, D.F. (pp. 135-155).

Unger, Kurt (2010). *Globalización y clusters regionales en México: Un enfoque evolutivo*. Fondo de Cultura Económica. México. 162-164pp.

Vázquez, Barquero A. (1995). Desarrollo económico: Flexibilidad en la acumulación y regulación del Capital. En A. Vázquez Barquero, & G. Garofoli, *El Desarrollo Económico Local en Europa* (págs. 13-36). Madrid, España: Colegio de Economistas de Madrid.

Vázquez, Barquero A. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Antoni Bosch. Barcelona, España.

Fuentes Electrónicas

Albuquerque, Francisco (2003). *Teoría y Práctica del Enfoque de Desarrollo Local*. Instituto de Economía y Geografía, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid. Recuperado el 21 de octubre de 2013 de <http://www.eumed.net/rev/oidles/00/Albuquerque.htm>

Arroyo Alejandro, Jesús y Antonio Sánchez Bernal (1996), "Federalismo fiscal y condiciones de las finanzas públicas municipales", *Revista Mexicana de Sociología*, 3, Universidad Nacional Autónoma de México, México, pp. 119–131. Recuperado el 20 de noviembre de 2013, de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_nlinks&ref=1660183&pid=S1405-8421201000020000400003&lng=es

Arias Torres, Daniela y Andrés Solari Vicente (2008). Microempresas y Cadenas Transnacionales. El Caso de Walmart en Michoacán. Enfoque desde el desarrollo local. Economía y Sociedad, XIV(21) 111-129. Recuperado el 20 de enero de 2015, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=51002107>.

Belausteguigoitia, Rius I. (2005) Luz y sombra en las Empresas Familiares. Instituto Tecnológico Autónomo de México. Recuperado el 19 de febrero de 2015, de <http://cedef.itam.mx/sites/default/files/u489/luzysombraenlaempresafamiliar.pdf>

Betancourt, E. A., Arcos M. S., Torres, V. A., y Donizetty Olivares, B. L. (2012). Empresas Familiares. Tlatemoani, Revista académica de investigación. Universidad Autónoma de San Luis Potosí. No. 9 Abril 2012. Recuperado el 24 de febrero de 2015, de: <http://www.eumed.net/rev/tlatemoani/09/emvb.pdf>

Barugel, A. Ernesto. (2005). La governancia en las empresas de familia: Un Código de Buenas Prácticas para la Supervivencia. Universidad del CEMA, Buenos Aires, Argentina. Recuperado de <http://www.ucema.edu.ar/publicaciones/download/documentos/291.pdf>

Boisier, Sergio. (2001). Desarrollo (Local): ¿De qué estamos hablando?. En Madoery, Oscar y Vázquez Barquero, Antonio (eds.), Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de desarrollo local. Editorial Homo Sapiens, Rosario, 2001. Recuperado el 17 de agosto 2013, de <http://abacoenred.com/IMG/pdf/boisier.pdf>

Cerón, Salvador. (2013). Las empresas familiares y su impacto económico. En Business Development Center. Recuperado el 20 de febrero de 2013, de <http://gobiernodelaempresafamiliar.blogspot.mx/2009/05/las-empresas-familiares-y-su-impacto.html>

Corona, Treviño Leonel y Xavier Paunero, Amigo (coord.). (2011). *Sistemas productivos locales en México y España, sus estrategias de desarrollo ante la*

crisis: innovación empresarial y cambio territorial. Recuperado el 19 de agosto de 2012, de <http://www.fundacioncarolina.es/esES/publicaciones/avancesinvestigacion/Documents/AI60.pdf>

DENUE (2014). Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. Recuperado el 20 de noviembre 2013, de <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/default.aspx>

Dussel, P. (2008). Rescatar al sector productivo. Opinión Financiera. Diario Reforma. Octubre 28. Recuperado el 20 de noviembre de 2013, de <http://dusselpeters.com/reforma2008-10.pdf>

Flores M. (2007). La identidad cultural del territorio como base de una estrategia de desarrollo sostenible. Revista Opera 2007 35-54. Recuperado el 14 de marzo de 2005, de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=67500703>

Gámez Gutiérrez, J. (2008). Hacia una definición y caracterización de las empresas de familia. Gestión & Sociedad, Ediciones Unisalle 0(1), 57-74. Recuperado el 19 de febrero de 2015, de <http://revistas.lasalle.edu.co/index.php/gs/article/view/1155/1055>

INEGI (2004). Censos Económicos 2004. Recuperado el 20 de septiembre de 2013, de <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce1999/saic/default.asp?modelo=SCIAN&censo=2004>

INEGI (2004). Censos Económicos 2004. Micro, pequeña, mediana y gran empresa, estratificación de los establecimientos. Recuperado el 24 de septiembre de 2013, de http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/censos/economicos/2004/industrial/estratifica2004.pdf

INEGI (2009). Censos Económicos 2009. Recuperado el 22 de septiembre de 2013, de <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/saic/default.asp?s=est&c=17166>

INEGI (2009). Censos Económicos 2009. Micro, pequeña, mediana y gran empresa, estratificación de los establecimientos. Recuperado el 24 de septiembre de 2013, de http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mon_o_Micro_peque_mediana.pdf

INEGI (2009). Censos Económicos 2009. Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte 2007 (SCIAN 2007). Recuperado el 23 de agosto de 2013, de [http://www.inegi.org.mx/sistemas/scian/contenidos/SCIAN%20México%202007%20\(26enero2009\).pdf](http://www.inegi.org.mx/sistemas/scian/contenidos/SCIAN%20México%202007%20(26enero2009).pdf)

Kliksberg, Bernardo. (1999). Capital social y cultural, claves esenciales del desarrollo. *Revista de la CEPAL* 69. 85-102. Recuperado el 20 de Marzo de 2014, de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12190/069085102_es.pdf?sequence=1

Lozano, Uvario K. M. (2010). Desarrollo local a partir de los sistemas Productivos locales: el caso de la Industria Mueblera en Jalisco. Universidad Autónoma de México UNAM, México, D.F. Recuperado el 20 de febrero de 2015, de http://132.248.9.195/ptb2011/febrero/0666755/0666755_A1.pdf

Maza, Díaz Cortés Octavio M. y Pablo Manuel Chauca Malásquez. (2005). Industrialización y Maquila en Michoacán. En: De la Garza Toledo, Enrique (coord) (2005) Modelos de Producción en la Maquila de Exportación: La Crisis del Toyotismo Precario. UAM-Iztapalapa, Plaza y Valdés, 9-363pp. Recuperado el 24



de Enero de 2014 de
http://www.izt.uam.mx/amet/novedadesbibliograficas/libro_maquila/cap5_michoacan.pdf

Miguel, Velasco Andrés E. y Armando Heredia González. (2004). Regiones, competitividad y desarrollo en México. Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía. UNAM. Vol 35, No 138 (2004). Recuperado el 20 de enero de 2014, de <http://www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/view/7546>

OMC (n.d.). Organización Mundial de Comercio. Estadísticas de Comercio Internacional por Sectores. Recuperado el 20 de Enero de 2014, de https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/merch_trade_stat_s.htm

OTEXA (2010). Office of textiles and apparel. Recuperado el 20 de diciembre de 2013, de <http://otexa.ita.doc.gov>

Paunero, Amigo Xavier, Germán Sánchez Daza y Leonel Corona Treviño (2007). Sistemas productivos locales en México. Tipología desde la perspectiva europea. Economía informa. UNAM. Recuperado el 22 de febrero de 2014, de <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/345/10Paunero.pdf>

SIEM (2013). Sistema de información Empresarial Mexicano. Recuperado el 10 de abril 2013, de <http://www.siem.gob.mx/siem/>

Solari, Vicente Andrés y Pablo Manuel Chauca Malásquez. (2002). Desarrollo económico y empresas familiares en Michoacán: Primeras aproximaciones e hipótesis de trabajo. Realidad Económica. FEVAQ-UMSNH. Núm. 13 Octubre, 2002. Recuperado el 25 de febrero de 2015, de http://www.economia.umich.mx/eco_old/publicaciones/ReaEconom/RE13_04.html

Solari, Vicente Andrés y Mario Pérez Morales (2005). Desarrollo local y turismo:



relaciones, desavenencias y enfoques. *Economía y Sociedad* No. 16. Capacidades tecnológicas, organizacionales y desarrollo local Julio - Diciembre, 2005. Recuperado el 20 de febrero de 2015, de http://www.economia.umich.mx/eco_old/publicaciones/EconYSoc/ES16_05.html

Solari, Vicente Andrés y Salvador Padilla Hernández (2006). Trayectorias tecnológicas y análisis local. *Economía y Sociedad* No. 17. Desarrollo y análisis local: estudios de caso de algunos sectores económicos Enero - Junio, 2006. Recuperado el 20 de febrero de 2015, de http://www.economia.umich.mx/eco_old/publicaciones/EconYSoc/ES17_05.html

Vázquez, Barquero A. (2006). Surgimiento y transformación de clusters y milieus en los procesos de desarrollo. *EURE* 2006XXXII75-93. Recuperado el 11 de febrero de 2013, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=19609505>

Vázquez, Barquero A. (2007) Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial. *Investigaciones Regionales* 2007. 183-210. Recuperado el 8 de febrero de 2015, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28901109>



ANEXOS.

**ANEXO 1.****Estudio acerca de la industria textil y de la confección en el Municipio de Morelia, Michoacán**

Cuestionario dirigido a propietarios y/o administradores de la empresa.

La información proporcionada sólo tendrá un uso y aplicaciones académicas. Sólo será utilizada para propósitos de la investigación llevada a cabo por la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la UMSNH. Si usted desea conocer los resultados de la investigación, comuníquese al encuestador para – en su momento – proporcionarle la documentación que necesite.

Fecha: _____

Folio: _____

Información general de la empresa

Razón social de la empresa: _____

Giro: _____

Persona que se entrevista: _____

Puesto: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

1. Inicio y localización de la empresa

1.1 ¿En qué año inició operaciones la empresa? _____

1.2 ¿Fue usted quien la inició?

a) Si b) No

1.3. ¿Por qué decidió iniciar (o dedicarse) a esta actividad?

a) tradición familiar

b) complementar el ingreso familiar

c) independencia económica

d) otras razones (especifique)

1.4 ¿Cuál fue el motivo para localizar su empresa en Morelia?

1.5 ¿Cuáles son sus principales fuentes de financiamiento?

Fuente de financiamiento	Marcar con una X	
	Inicio	Actualmente
Capital propio		

Capital de tipo familiar		
Instituciones bancarias		
Apoyos del gobierno		
Proveedores		

2. Producción

2.1 ¿Dentro de las ramas de la industria textil y de la confección, en cuál o en cuáles usted realiza sus actividades?

Código INEGI	Actividad	Marcar con una X
3131	Preparación e hilado de fibras textiles, y fabricación de hilos	
3132	Fabricación de telas	
3133	Acabado de productos textiles y fabricación de telas recubiertas	
3141	Confección de alfombras, blancos y similares	
3149	Fabricación de otros productos textiles, excepto prendas de vestir	
3151	Fabricación de prendas de vestir de punto	
3152	Confección de prendas de vestir	
3159	Confección de accesorios de vestir y otras prendas de vestir no clasificados en otra parte	

2.2 ¿Qué tipo de producto es el que más produce su empresa?

2.3 ¿Siempre ha producido el mismo producto? (en caso de que la respuesta sea negativa, preguntar cuáles producía anteriormente)

a) Si b) No ¿Cuáles? (mencionar) _____

2.4 ¿Ha disminuido o aumentado la producción de su principal producto en los últimos tres años?

Producto	Producción del 2012 (+,-,=)*	Producción del 2013 (+,-,=)*	Producción del 2014 (+,-,=)

* +: Aumento; -: Disminuyo; =: igual

3. Mercado Laboral

3.1 El cargo de director general o gerente general de la empresa lo ocupa:

Director general y/o gerente general	Marcar con una X	¿Siempre ha sido así? (especificar, si ha cambiado y fecha)
El dueño de la empresa		
Un familiar del dueño de la empresa		
Un externo		
Otro (especificar)		

3.2 ¿Cuántas personas trabajan actualmente en la empresa?. Por favor proporcione la siguiente información:

-Total de empleados:

-¿Cuántos son familiares? ----- Perciben remuneraciones? Sí () No ()

-¿Qué actividades realizan?-----

3.3 ¿El número de empleados ha aumentado o disminuido en los últimos tres años, y cuáles serían las principales causas de esto?

a) Aumentó

b) Disminuyó

c) Igual

¿Causas?

3.4 ¿Qué porcentaje de sus empleados son del municipio de Morelia () de otros municipios michoacanos () de otros estados ()

3.6 ¿Qué porcentaje de sus empleados son: Profesionales () Trabajadores manuales () Administrativos ()

4. Innovaciones

4.1 ¿Cuáles han sido las innovaciones más significativas que ha realizado en la empresa en los últimos tres años?

Innovaciones	Marcar con una X
Adquisición de nueva maquinaria y equipo	
Capacitación el personal	
Nuevo y/o cambio en el producto o proceso	
Cambios en la organización	
Implementación de algún sistema de calidad	
Otros (especificar)	

4.2 Señale tres fuentes más importantes de información para la innovación de su empresa

Fuentes de información	Marcar con una X	Fuentes de información	Marcar con una X
Personal de la empresa		Programas gubernamentales	
Proveedores		Asociaciones empresariales	
Subcontratistas		Revistas especializadas	
Clientes		Ferias y exposiciones	
Otras empresas del mismo sector		Otras	
Universidades o institutos de investigación			

4.3 ¿Cuáles han sido los principales obstáculos que ha encontrado para innovar en su empresa?

Obstáculos	Marcar con una X
Falta de financiamiento	

Falta de información sobre apoyo de centros de innovación público o privado	
Falta de apoyos gubernamentales	
Falta de conocimiento tecnológico por parte de los empleados	
Falta de mano de obra cualificada	
Falta de conocimiento sobre el mercado	
Otros (especificar)	

5. Venta y esfuerzo exportador

5.1 A qué mercado dirige su producción:

	Porcentaje
Local	
Estatad	
Nacional	
Extranjero	

5.2 En caso de exportar, a qué zonas geográficas destina sus productos?: América del Norte () Resto de América () Europa () Asia ()

5.3 ¿Qué canales de distribución utiliza para la exportación de sus productos?

	Marcar con una X
Distribuidores mayoristas	
Tiendas especializadas	
Distribuidores minoristas	
Otros (especifique)	

5.4 ¿A través de quien comercializa sus productos en el mercado local y/o nacional?

	Marcar con una X
Cuenta propia	
Comercializadora	
Cadena de supermercados	
Otras empresas del mismo giro (subcontratación)	
Venta por pedido	
Otro (especificar)	

6. Relaciones con Proveedores

6.1 Donde se localizan sus principales proveedores?

Producto	En su localidad	En el resto del país	En el extranjero
Materia prima			
Maquinaria y equipo			
Distribución			
Otros			

6.2 La empresa realiza importaciones?

a) Si b) No

6.3 ¿Cuáles con los principales problemas que enfrenta en relación con sus proveedores?

	Marcar con una X	
	Si	No
Disponibilidad		
Calidad		
Precio		
Otro (especificar)		

7. Descentralización de la empresa

7.1 ¿La empresa cuenta con otras plantas en otra ciudad? (si la respuesta es negativa pasar al punto 8)

a) Si b) No

7.2 ¿Cuántas fases del proceso productivo se realizan en otra empresa? (señalar la fase y el porcentaje)

Fases: _____ Porcentaje: _____

7.3 ¿Cuáles son las principales razones para descentralizar algunas fases del proceso productivo?

Motivos	Marcar con una X
Falta de mano de obra especializada y/o cualificada	
Falta de maquinaria especializada	
Falta de espacio	
Necesidad de mayor flexibilidad	
Necesidad de mejorar la calidad	
Reducción de costos	
Falta de capacidad de inversión	

7.4 ¿Dónde se localizan las empresas que están descentralizadas?

Área geográfica	Porcentaje
En la localidad/estado	
En otros estados del país*	
En el extranjero*	
*Especificar los estados del país y el extranjero	

8. Subcontratación

8.1 ¿Realiza actividades de subcontratación? Sí () No (). En caso negativo, pase al punto 9.

8.2 ¿Qué tiempo tiene subcontratando? Menos de tres años (). Más de tres años ()

8.3 ¿Porcentaje de sus productos que:

Se manufacturan y salen de	Se ensamblan en la empresa	Se combina manufactura y
----------------------------	----------------------------	--------------------------

la empresa terminados		ensamblado

8.4 ¿Bajo cuál de las formas siguientes realiza su producción?

- a) Bajo pedido de usuarios finales
- b) Bajo pedido de otros talleres
- c) Basado en sus propios pronósticos de demanda
- d) Otros

9. Relaciones de competencia y cooperación

9.1 ¿Cuáles de sus productos está más expuesto a mayor competencia actualmente?

Interna:

Externa:

9.2 ¿Aproximadamente, en qué periodo empiezan a introducirse productos de confección textil desde el exterior y que impactan sobre la producción y comercialización de dichos productos en Morelia?

- a) 1995 – 2000
- b) 2001 – 2006
- c) 2007 – 2012
- d) después de 2012
- e) No tiene información

9.3 ¿Cuál fue la estrategia utilizada por usted, para enfrentar esa competencia externa?

- a) Búsqueda de nuevos mercados
- b) Ampliación del taller por medio de adquisición de maquinaria y equipo (reestructuración)
- c) Ampliación del taller mediante la contratación de empleados
- d) Asociarse con otro productor
- e) Reducción de la producción es espera de mejores condiciones
- f) Solicito un crédito (¿A quién?)
- g) Ninguna

9.4 ¿Cuáles son los principales factores que lo hacen ser competitivo?

	Marcar con una X
Precio	
Calidad	
Disponibilidad	
Variedad de productos	
Tiempo de entrega	
Red de ventas	
Está en la actividad desde hace muchos años (es conocido)	

9.5 ¿Tiene algún tipo de cooperación con otras empresas?

- a) Si b) No

9.6 ¿De qué tipo? ¿En dónde se localizan las otras empresas?

Tipo de cooperación con otras empresas		Localización de las otras empresas		
	Marcar con una X	Localidad	Otros estados	Extranjero
Cooperación para desarrollar o adaptar nuevos procesos productivos				
Cooperación para el proceso de nuevos productos				
Cooperación para el desarrollo de nuevas técnicas de comercialización				
Cooperación para comprar maquinaria y equipo				
Cooperación para compra de materia prima				
Cooperación para realizar ventas en común				
Subcontratación				
Otras (especificar)				

9.7 ¿Para usted cuáles son los tres beneficios que le trae la cooperación con otras empresas?

9.8 ¿Asiste a ferias y exposiciones? (especificar)

a) Si b) No

Local: ____ Nacional: ____ Internacional: ____

9.9 ¿Cuál es el principal beneficio que obtenido como visitante o expositor en ferias o exposiciones?

10. Relaciones institucionales

10.1 ¿Pertenece a alguna organización empresarial? ¿Cuál (especifique?)

a) Si b) No

	Marca con una X
Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEXT)	
Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV)	
Asociación de Industriales de la Confección y del Textil, A.C. (INCOTEX)	
Otra (especificar)	

10.2 ¿Ha utilizado algún servicio de la asociación empresarial y con qué frecuencia?

a) Si b) No

	Muchas veces	Pocas veces
Información		
Asesoría de asuntos legales		



Asesoría en materia tecnológica		
Asesoría en materia laboral		
Asesoría en asuntos fiscales o financieros		
Apoyo para obtener financiamiento		
Capacitación		
Promoción		
Otro (especificar)		

10.3 ¿La empresa se ha vinculado con alguna institución educativa o centro de innovación?

a) Si Año: _____ b) No

Universidades locales o nacionales	
Centros de innovación	
Otros (especificar)	

10.4 ¿En los últimos tres años ha recibido algún incentivo o apoyo por parte del gobierno (municipal, estatal, federal)?

a) Si b) No

11. Entorno territorial

11.1 ¿Cómo valora la empresa la evolución del entorno territorial en los siguientes aspectos?

	Marcar con una X
Clima laboral	
Clima tecnológico	
Infraestructura carretera	
Aspectos y servicios básicos	
Plan de desarrollo urbano	

11.2 ¿Qué opina sobre la evolución de los factores de producción?

	Bueno	Regular	Malo
Trabajo especializado			
Trabajo cualificado			
Fuentes de financiamiento			
Infraestructura urbana			
Otros (especificar)			

Gracias por su colaboración!

ANEXO 2. Porcentaje de establecimientos por tamaño de empresa por entidad federativa 2014				
Entidad Federativa	Tamaño			
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Aguascalientes	93.8	4.9	0.8	0.5
Baja California	91.2	6.6	1.4	0.8
Baja California Sur	92.6	5.9	0.9	0.7
Campeche	93.7	5.1	0.7	0.5
Coahuila	92.6	5.5	1.1	0.8
Colima	93.8	5.0	0.8	0.4
Chiapas	96.3	3.1	0.4	0.2
Chihuahua	92.3	5.9	1.0	0.8
Distrito Federal	92.6	5.4	1.2	0.8
Durango	93.8	4.9	0.8	0.5
Guanajuato	95.1	3.8	0.7	0.4
Guerrero	96.6	2.9	0.4	0.2
Hidalgo	96.4	2.9	0.4	0.2
Jalisco	94.3	4.5	0.8	0.4
México	96.4	2.8	0.5	0.3
Michoacán	96.4	3.0	0.4	0.2
Morelos	96.2	3.0	0.5	0.3
Nayarit	95.3	3.8	0.6	0.3
Nuevo León	89.9	7.5	1.6	1.0
Oaxaca	97.0	2.6	0.3	0.1
Puebla	96.5	2.8	0.5	0.2
Querétaro	93.7	4.6	1.1	0.6
Quintana Roo	91.9	6.1	1.1	0.9
San Luis Potosí	94.7	4.1	0.7	0.4
Sinaloa	92.8	5.5	1.1	0.5
Sonora	92.3	6.0	1.1	0.6
Tabasco	93.9	4.8	0.8	0.5
Tamaulipas	93.6	4.9	0.8	0.6
Tlaxcala	97.1	2.3	0.4	0.2
Veracruz	95.5	3.7	0.6	0.3
Yucatán	94.6	4.4	0.6	0.4
Zacateca	96.0	3.3	0.4	0.3
Total	94.7	4.1	0.7	0.4
Fuente: Elaboración propia con base en: DENUE 2014.				

**ANEXO 3. Sector comercio características principales por tamaño 2008**

Tamaño	Unidades Económicas		Personal Ocupado Total		Remuneraciones		Ingresos		Total de Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Mdp.	%	Mdp.	%	Mdp.	%
Total	1'858,550	100	6'134,758	100	154,970	100	5'535,086	100	567,212	100
Micro	1'803,799	97.1	3'993,380	65.1	43,989	28.4	1'193,378	21.6	223,127	39.3
Pequeña	38,779	2.1	648,964	10.6	31,680	20.4	890,500	16.1	81,364	14.3
Mediana	11,619	0.6	607,707	9.9	34,785	22.4	1'200,313	21.7	91,590	16.1
Grande	4,353	0.2	884,707	14.4	44,515	28.7	2'250,896	40.7	171,131	30.2

Fuente: Elaboración propia con base en: INEGI, Censos Económicos 2009.

Nota: Mdp= Millones de pesos.

ANEXO 4. Sector servicios características principales por tamaño 2008

Tamaño	Unidades Económicas		Personal Ocupado Total		Remuneraciones		Ingresos		Total de Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Mdp.	%	Mdp.	%	Mdp.	%
Total	1'367,287	100	7'340,216	100	407,836	100	3'047,681	100	1'225,318	100
Micro	1'291,080	94.4	3'211,197	43.7	50,330	12.3	451,906	14.8	300,809	24.5
Pequeña	64,310	4.7	1'287,862	17.5	58,011	14.2	323,437	10.6	158,636	12.9
Mediana	6,555	0.5	454,721	6.2	28,856	7.1	166,554	5.5	88,732	7.2
Grande	5,342	0.4	2'386,436	32.5	270,639	66.4	2'105,782	69.1	677,141	55.3

Fuente: Elaboración propia con base en: INEGI, Censos Económicos 2009.

Nota: MI= Micro. PE= Pequeños. ME= Medianos. GR= Grandes. Mdp= Millones de pesos.



ANEXO 5. Industrias manufactureras características principales por tamaño 2008										
Tamaño	Unidades Económicas		Personal Ocupado Total		Remuneraciones		Ingresos		Total de Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Mdp	%	Mdp	%	Mdp	%
Total	436,851	100	4,661,062	100	367,793	100	4,876,999	100	1,586,991	100
Micro	404,156	92.5	1,080,713	23.2	15,797	4.3	114,644	2.4	64,912	4.1
Pequeña	22,349	5.1	467,197	10.0	24,201	6.6	198,785	4.1	69,840	4.4
Mediana	7,113	1.6	797,907	17.1	65,407	17.8	802,968	16.5	279,994	17.6
Grande	3,233	0.7	2,315,245	49.7	262,389	71.3	3,760,602	77.1	1,172,245	73.9
Fuente: Elaboración propia con base en: INEGI, Censos Económicos 2009.										
Nota: Mdp= Millones de pesos.										

ANEXO 6. Industria Textil y de la Confección y sus componentes			
Sector 31-33 Manufacturero			
Subsector	Rama	Subrama	Clase
313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	3131 Preparación e hilado de fibras textiles, y fabricación de hilos	31311 Preparación e hilado de fibras textiles, y fabricación de hilos	313111 Preparación e hilado de fibras duras naturales
			313112 Preparación e hilado de fibras blandas naturales
			313113 Fabricación de hilos para coser y bordar
	3132 Fabricación de telas	31321 Fabricación de telas anchas de trama	313210 Fabricación de telas anchas de trama
		31322 Fabricación de telas angostas de trama y pasamanería	313220 Fabricación de telas angostas de trama y pasamanería
		31323 Fabricación de telas no tejidas (comprimidas)	313230 Fabricación de telas no tejidas (comprimidas)
		31324 Fabricación de telas de punto	313240 Fabricación de telas de punto

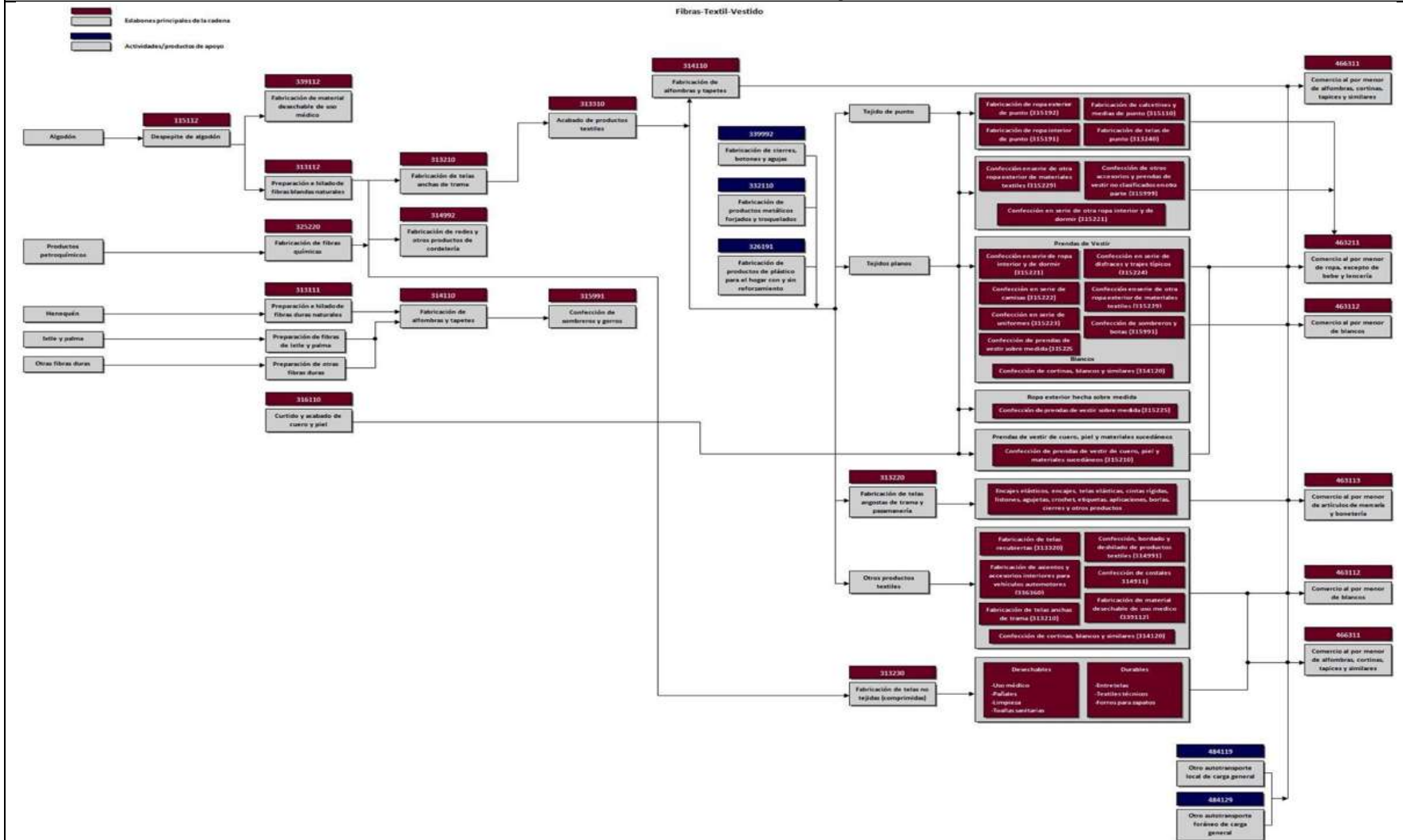


	3133 Acabado de productos textiles y fabricación de telas recubiertas	31331 Acabado de productos textiles	313310 Acabado de productos textiles
		31332 Fabricación de telas recubiertas	313320 Fabricación de telas recubiertas
314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	3141 Confección de alfombras, blancos y similares	31411 Fabricación de alfombras y tapetes	314110 Fabricación de alfombras y tapetes
		31412 Confección de cortinas, blancos y similares	314120 Confección de cortinas, blancos y similares
	3149 Fabricación de otros productos textiles, excepto prendas de vestir	31491 Confección de costales y productos de textiles recubiertos y de materiales sucedáneos	314911 Confección de costales
			314912 Confección de productos de textiles recubiertos y de materiales sucedáneos
		31499 Fabricación de otros productos textiles no clasificados en otra parte	314991 Confección, bordado y deshilado de productos textiles
			314992 Fabricación de redes y otros productos de cordelería
			314993 Fabricación de productos textiles reciclados
315 Fabricación de prendas de vestir	3151 Fabricación de prendas de vestir de punto	31511 Fabricación de calcetines y medias de punto	315110 Fabricación de calcetines y medias de punto
		31519 Fabricación de otras prendas de vestir de punto	315191 Fabricación de ropa interior de punto
	3152 Confección de prendas de vestir	31521 Confección de prendas de vestir de cuero, piel y materiales sucedáneos	315210 Confección de prendas de vestir de cuero, piel y de materiales sucedáneos
			315221 Confección en serie de ropa interior y de dormir
		31522 Confección de prendas de vestir de materiales textiles	315222 Confección en serie de camisas
			315223 Confección en serie de uniformes
			315224 Confección en serie de disfraces y trajes típicos
			315225 Confección de prendas de vestir sobre



			medida
			315229 Confección en serie de otra ropa exterior de materiales textiles
			315991 Confección de sombreros y gorras
			315999 Confección de otros accesorios y prendas de vestir no clasificados en otra parte
	3159 Confección de accesorios de vestir y otras prendas de vestir no clasificados en otra parte	31599 Confección de accesorios de vestir y otras prendas de vestir no clasificados en otra parte	
Fuente: Elaboración propia con base en: INEGI, Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, Mexico. SCIAN 2007			

ANEXO 7. Cadena Productiva de la Industria Textil y de la Confección en México



Fuente: Sistema de Información Empresarial Mexicano, SIEM 2012.

ANEXO 8. Destino de los productos de las empresas encuestadas (porcentajes)				
Código de Empresa	Mercado Local	Mercado Estatal	Mercado Nacional	Mercado Extranjero
E1	2%	5%	85%	8%
E2	20%	75%	5%	-
E3	100%	-	-	-
E4	70%	20%	-	10%
E5	95%	-		3%
E6	90%	8%	2%	-
E7	80%	20%	-	-
E8	70%	20%	-	10%
E9	50%	30%	20%	-
E10	80%	15%	5%	-
E11	100%	-	-	-
E12	80%	20%	-	-
E13	100%	-	-	-
E14	10%	70%	20%	-
E15	90%	10%	-	-
E16	80%	10%	10%	-
E17	70%	20%	10%	-
E18	100%	-	-	-
E19	100%	-	-	-
E20	85%	10%	-	5%
E21	70%	30%	-	-
Fuente: Elaboración propia con base en información del trabajo de campo.				

ANEXO 9. Unidades económicas Industria Textil y de la Confección (ITC) por entidades federativas y subsector				
Entidad Federativa	Subsector			Total ITC
	313*	314**	315***	
1 Aguascalientes	28	150	366	544
2 Baja California	--	52	395	447
3 Baja California Sur	--	17	107	124
4 Campeche	44	447	665	1,156
5 Coahuila	--	91	416	507
6 Colima	--	51	182	233
7 Chiapas	--	659	1,407	2,066
8 Chihuahua	--	63	394	457
9 Distrito Federal	210	454	2,130	2,794
10 Durango	13	52	240	305
11 Guanajuato	133	454	2,283	2,870
12 Guerrero	1,765	5,461	1,100	8,326
13 Hidalgo	51	143	903	1,097
14 Jalisco	87	450	1,916	2,453
15 México	259	641	3,779	4,679
16 Michoacán	75	1,364	1,671	3,110
17 Morelos	21	115	506	642
18 Nayarit	--	45	188	233
19 Nuevo León	17	160	692	869
20 Oaxaca	1,164	4,451	2,812	8,427
21 Puebla	798	2,863	3,098	6,759
22 Querétaro	20	146	237	403
23 Quintana Roo	--	42	261	303
24 San Luis Potosí	27	145	448	620
25 Sinaloa	10	62	395	467
26 Sonora	--	82	500	582
27 Tabasco	--	48	487	535
28 Tamaulipas	6	74	457	537
29 Tlaxcala	164	294	1,044	1,502
30 Veracruz	28	223	1,949	2,200
31 Yucatán	157	8,756	1,982	10,895
32 Zacatecas	17	57	261	335
* Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles				
** Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir				
*** Fabricación de prendas de vestir				
Fuente: Elaboración propia con base en: INEGI, Censo Económico 2009.				

ANEXO 10. Personal Ocupado Industria Textil y de la Confección (ITC) por entidades federativas y subsector				
Entidad Federativa	Subsector			Total ITC
	313*	314**	315***	
1 Aguascalientes	2,003	2,090	15,122	19,215
2 Baja California	472	1,340	10,544	12,356
3 Baja California Sur	--	46	219	265
4 Campeche	70	694	8,298	9,062
5 Coahuila	2,724	1,199	23,146	27,069
6 Colima	9	182	398	589
7 Chiapas	41	1,634	2,840	4,515
8 Chihuahua	1,921	844	6,491	9,256
9 Distrito Federal	8,187	3,917	34,169	46,273
10 Durango	1,414	424	9,952	11,790
11 Guanajuato	3,045	2,614	16,987	22,646
12 Guerrero	4,247	10,547	2,826	17,620
13 Hidalgo	7,713	1,049	17,070	25,832
14 Jalisco	2,138	3,475	18,013	23,626
15 México	22,427	9,044	42,529	74,000
16 Michoacán	759	3,986	4,726	9,471
17 Morelos	1,870	506	3,135	5,511
18 Nayarit	7	149	368	524
19 Nuevo León	1,623	3,431	10,153	15,207
20 Oaxaca	1,778	7,023	5,286	14,087
21 Puebla	15,880	8,657	43,408	67,945
22 Querétaro	3,646	1,403	7,957	13,006
23 Quintana Roo	93	278	766	1,137
24 San Luis Potosí	913	1,495	3,549	5,957
25 Sinaloa	98	222	1,206	1,526
26 Sonora	368	822	7,816	9,006
27 Tabasco	11	173	934	1,118
28 Tamaulipas	1,394	1,195	4,264	6,853
29 Tlaxcala	4,001	1,913	12,513	18,427
30 Veracruz	442	949	7,183	8,574
31 Yucatán	1,585	14,141	21,508	37,234
32 Zacatecas	33	129	1,574	1,736
* Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles				
** Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir				
*** Fabricación de prendas de vestir				
Fuente: Elaboración propia con base en: INEGI, Censo Económico 2009.				