



# LO LOCAL ¿DESAFIO



# ALTERNATIVA?



 **Universidad  
del Caribe**  
2000 CANCUN, QUINTANA ROO, MÉXICO  
CONOCIMIENTO Y CULTURA PARA EL DESARROLLO HUMANO

  
**COMUNICACIÓN  
CIENTÍFICA**

**María del Pilar Jiménez Márquez**





# Lo local, ¿desafío o alternativa?

**Ediciones Comunicación Científica** se especializa en la publicación de conocimiento científico de calidad en español e inglés en soporte de libro impreso y digital en las áreas de humanidades, ciencias sociales y ciencias exactas. Guía su criterio de publicación cumpliendo con las prácticas internacionales: dictaminación de pares ciegos externos, autenticación antiplagio, comités y ética editorial, acceso abierto, métricas, campaña de promoción, distribución impresa y digital, transparencia editorial e indexación internacional.

Cada libro de la Colección Ciencia e Investigación es evaluado para su publicación mediante el sistema de dictaminación de pares externos y autenticación antiplagio. Invitamos a ver el proceso de dictaminación transparentado, así como la consulta del libro en Acceso Abierto.



[www.comunicacion-cientifica.com](http://www.comunicacion-cientifica.com)

[DOI.ORG/10.52501/cc.211](https://doi.org/10.52501/cc.211)



# Lo local, ¿desafío o alternativa?

MARÍA DEL PILAR JIMÉNEZ MÁRQUEZ



---

Jiménez Márquez, María del Pilar,

Lo local, ¿desafío o alternativa? / María del Pilar Jiménez Márquez.— Ciudad de México : Comunicación Científica ; Universidad del Caribe, 2024.(Colección Ciencia e Investigación).

182 páginas : mapas ; 23 x 16.5 centímetros

DOI: 1052501/cc.211

ISBN: 9786079104931 (Ediciones Comunicación Científica)

ISBN: 9786079161972 (Universidad del Caribe)

1. Economía del desarrollo -- Tlaxcala. 2. Planificación regional -- Tlaxcala.

LC: HD72 J56

DEWEY: 338.9005 J56

---

La titularidad de los derechos patrimoniales y morales de esta obra pertenece a la autora D.R. © María del Pilar Jiménez Márquez, 2024. Reservados todos los derechos conforme a la Ley. Su uso se rige por una licencia Creative Commons BY-NC-ND 4.0 Internacional, <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode.es>

Primera edición en Ediciones Comunicación Científica, 2024

Diseño de portada: César Susano • Interiores: Guillermo Huerta



Ediciones Comunicación Científica, S. A. de C. V., 2024

Av. Insurgentes Sur 1602, piso 4, suite 400,

Crédito Constructor, Benito Juárez, 03940, Ciudad de México,

Tel.: (52) 55-5696-6541 • Móvil: (52) 55-4516-2170

info@comunicacion-cientifica.com • www.comunicacion-cientifica.com

 comunicacioncientificapublicaciones  @ ComunidadCient2

ISBN 978-607-9104-93-1 (Ediciones Comunicación Científica)

ISBN 978-607-9161-97-2 (Universidad del Caribe)

DOI 10.52501/cc.211



**Esta publicación fue financiada con recursos del  
Presupuesto Basado en Resultados (PBR) 2023.**

**Esta obra fue dictaminada mediante el sistema de pares ciegos externos.  
El proceso transparentado, así como el libro en acceso abierto, pueden consultarse  
en <https://doi.org/10.52501/cc.211>**

# Índice

<i>Resumen</i> . . . . .	11
<i>Introducción</i> . . . . .	13
1. El desarrollo local y el sistema de encadenamientos productivos. Precisiones teóricas y conceptuales . . . . .	19
2. Tlaxcala en su transformación . . . . .	53
3. Metodología . . . . .	69
4. El sistema del tejido productivo local en la región sur del estado de Tlaxcala . . . . .	75
<i>Conclusiones</i> . . . . .	163
<i>Bibliografía</i> . . . . .	171
<i>Sobre la autora</i> . . . . .	181





# ***Dedicatoria***

*Con profundo amor para:*

*Mis padres*

*Micaela Márquez Tetlacuilo*

*Joel Ángel Jiménez Montealegre*

*Mi hermana Almita, mi hermano Joel, mi esposo Gera*

*Además, para mi entreñable sobrino*

*Alan Alexis López Jiménez*



## Resumen

La presente obra destaca la importancia del tejido productivo local, vinculado a las prácticas socioculturales, valores, tradiciones y prácticas político-administrativas que realizan los agentes productivos en el territorio. Ante el proceso globalizador y con una política orientada a mirar hacia el sector externo, difícilmente quedan visibles las dinámicas locales, lo que genera una casi nula posibilidad de articular los factores productivos, socioculturales y políticos administrativos, necesarios para integrar las economías locales con sus regiones y territorios.

Para evidenciar la importancia y necesidad de fortalecer lo local, se planteó una investigación cuyas bases epistemológicas se sustentaron en las metodologías cuantitativa y cualitativa. No se busca defender una u otra corriente metodológica, únicamente se aplica el criterio de utilidad porque el objetivo de la investigación lo requiere. En el uso de la metodología cuantitativa, se tuvo el propósito de identificar la articulación entre los agentes productivos locales (unidades económicas, así como la interacción de éstas con sus autoridades locales) que inducen y promueven el desarrollo local. Desde la metodología cualitativa se propuso explicar cómo se establecen las relaciones entre las autoridades y los productores económicos en la formulación de los programas dirigidos a apoyar el tejido productivo local.

La investigación se llevó a cabo en 19 municipios del sur del estado de Tlaxcala, que conforman una región particular de amplia dinámica económica. Los resultados son reveladores, pues se identifican encadenamientos

en el aspecto productivo, así como con los aspectos socioculturales y políticos administrativos.

**Palabras clave:** *Desarrollo local, prácticas socioculturales y político-administrativas, agentes productivos, Tlaxcala, metodología cuantitativa y cualitativa.*

## Introducción

Con el fin de potenciar estructuralmente los recursos con los que se construye el territorio, es importante promover entre los actores del medio ambiente estrategias integrales en las diversas regiones del país. Así lo destacan estudiosos del desarrollo local, para quienes, además, es indispensable conocer los elementos que conforman un territorio, la forma en que se relacionan esos elementos, así como identificar los canales que deben fortalecerse, con el propósito de exponer las propuestas idóneas.

En ese sentido, el conocimiento del tejido productivo local es trascendental. No sólo porque la actividad económica en ese nivel tiene relaciones en la captación del ingreso, sino también porque se vincula con prácticas socioculturales, valores y tradiciones cotidianos que ostentan los agentes productivos en el territorio.

Asimismo, es importante considerar a los agentes públicos encargados de instrumentar los programas político-administrativos. Estos programas deben aplicarse en la población local atendiendo a las condiciones sociales y culturales y a los recursos naturales con los que cuenta la comunidad. Deben instrumentarse de manera que en la interacción de los agentes locales (productivos, socioculturales y públicos) se generen sinergias que, en conjunto, logren fortalecer las relaciones entre los actores locales y propicien encadenamientos que se conviertan en ancla del desarrollo para después encadenarse a otras actividades productivas externas, que a su vez se transformen en detonadoras de su desarrollo.

Sin embargo, el primer reto es justamente conocer las relaciones que se generan entre los agentes productivos, socioculturales y político-administrativos, pues los entornos locales han quedado inmersos en las dinámicas nacionales y globales debido a la ejecución de políticas gubernamentales centralizadas que difícilmente han incluido el reconocimiento de las dinámicas microrregionales. En consecuencia, no existe un nivel de información a escala local y hay una escasa posibilidad de articular los factores productivos, socioculturales y político-administrativos de los territorios para facilitar el desarrollo de sus potencialidades internas. En este sentido, es importante identificar estas pequeñas pistas de articulación entre los agentes productivos que induzcan y promuevan el desarrollo local.

De ahí la importancia de un estudio de caso específico. Por eso, para comprender ese desarrollo, en esta obra se aborda el análisis de las relaciones que tienen lugar en el seno de la región sur de Tlaxcala. En los municipios que conforman esta región podemos localizar diferentes aspectos derivados de los cambios productivos que, por supuesto, han influido en los cambios sociales y políticos del país.

En la región sur de Tlaxcala encontramos diferencias en la concentración de las actividades productivas y es frecuente identificar la combinación de áreas rurales y urbanas. Esta región se caracteriza por que ha sufrido cambios derivados de la ejecución de programas de carácter estatal y nacional que modificaron su dinámica económica al edificarse su infraestructura y al contener la migración, así como debido a su cercanía con centros de consumo regional, como el municipio de San Martín Texmelucan y la capital de Puebla.

Los municipios de esta región han sido influidos históricamente por programas de carácter regional, de nivel federal y estatal. A partir de la década de los setenta del siglo xx fueron incluidos en la última fase del programa de polos de desarrollo (Secretaría de Industria Comercio y Servicio, 1972), cuando se detectaron los primeros cambios productivos que tuvieron impacto en nuevas configuraciones sociales y políticas. Y al inicio del siglo xxi, en programas como el de ordenamiento urbano de la región conurbada Puebla-Tlaxcala, en el que expresamente se incluyó a 19 municipios del sur de la entidad (Acuamanala de Miguel Hidalgo, Ixtacuixtla de Mariano Matamoros, Mazatecocho de José María Morelos, Nativitas, Papalotla de Xicoténcatl, San Jerónimo Zacualpan, San Juan Huactzinco, San Lorenzo Axoco-

manitla, San Pablo del Monte, Santa Apolonia Teacalco, Santa Catarina Ayometla, Santa Cruz Quilehla, Tenancingo, Teolocholco, Tepetitla de Lardizábal, Tepeyanco, Tetlatlahuca, Xicotzinco y Zacatelco). Estos municipios fueron reconocidos como parte del acuerdo para conformar la zona conurbada Puebla-Tlaxcala, región con la cual Tlaxcala queda incluida en el programa de escala internacional Plan Puebla-Panamá, mismo que se toma en cuenta para conformar el Programa de Desarrollo Región Centro País (PDRCP) de alcance mesorregional.

Cabe aclarar que el PDRCP (2004) incluye de manera expresa a los 60 municipios de la entidad tlaxcalteca y plantea la promoción del desarrollo de Tlaxcala —los apartados que contiene ese programa toman como base la parte sur de la entidad—, pero no hace un reconocimiento de las actividades productivas locales de la entidad tlaxcalteca en su totalidad, ya que deja fuera distintas actividades productivas de la región, así como el reconocimiento del resto de sus municipios.

Por eso es de suma trascendencia analizar el caso de la región sur de Tlaxcala. A partir de los municipios que la conforman, se propone la reestructuración y la promoción del desarrollo regional, aunque eso no signifique necesariamente fortalecer más el desarrollo del estado en su totalidad y menos el desarrollo local de la región sur de la entidad.

Consideramos que es necesario incluir a todos los municipios de Tlaxcala que inciden en el desarrollo de las actividades productivas locales al promover y fortalecer los distintos productos que son legado de generaciones anteriores. Asimismo, pensamos que es importante mirar hacia el interior, para identificar los principales niveles de atención locales, tomando en cuenta, por lo tanto, a los agentes regionales y sus actividades económicas, que han quedado al margen de cualquier apoyo federal, pero que persisten y se han ido integrando y modificando para subsistir.

El objetivo de la presente obra es estudiar el desarrollo local con base en el sistema de encadenamientos de las unidades económicas de los sectores productivos, los factores socioculturales y la actuación de los representantes de los gobiernos municipales de la región sur de Tlaxcala.

En el capítulo uno de esta obra se aborda el marco teórico referencial a partir del cual se estudia el desarrollo local en el territorio en el que se genera un sistema que destaca la jerarquía de las relaciones entre los “recursos”

—así llamados por Polèse (1998) y Vázquez (2005)— del sistema productivo local. Este sistema está representado por empresas (unidades productivas), empresarios locales y recursos político-administrativos y se refleja en las políticas públicas y/o programas gubernamentales, así como en los actores (autoridades y gestores locales) que con su interacción construyen el territorio de manera cotidiana. Aquí, el territorio —de acuerdo con Vázquez (2000) y Cortez (2006)— es considerado como un agente de transformación social, vinculado al sistema productivo y económico de la región y el país a través de su especificidad territorial, en su componente de identidad económica, social y cultural.

Ante su insuficiente articulación productiva, y por las carencias tecnológicas y de capacitación de recursos humanos, el desarrollo local —Albuquerque (1997, 1999, 2004), Arocena (1995), Cortez (2004, 2006), Polèse (1998) y Vázquez (2000, 2002, 2005)— es una alternativa para afrontar desafíos y abrir perspectivas de maneras creativas sobre las conexiones de la diversidad de las economías locales, de manera que se logre dotar a los diferentes entornos territoriales de elementos capaces de promover las innovaciones necesarias para su progreso.

Asimismo, en este capítulo revisamos las referencias teóricas a partir de las cuales los recursos o agentes locales pueden encontrar opciones para hacer frente a los retos de articulación productiva, para lo cual recurrimos a las propuestas teórico-metodológicas de autores como Luhmann (1990, 2007), que explican el asunto del desarrollo local como un sistema de encadenamientos con base en un enfoque de sistemas.

En el capítulo dos se realiza el estudio de la región sur de Tlaxcala, integrada por 19 municipios del sur: Acuamanala de Miguel Hidalgo, Ixtacuixtla de Mariano Matamoros, Mazatecocho de José María Morelos, Nativitas, Papalotla de Xicoténcatl, San Jerónimo Zacualpan, San Juan Huactzinco, San Lorenzo Axocomanitla, San Pablo del Monte, Santa Apolonia Teacalco, Santa Catarina Ayometla, Santa Cruz Quilehltla, Tenancingo, Teolocholco, Tepetitla de Lardizábal, Tepeyanco, Tetlatlahuca, Xicotzinco y Zacatelco; reconocidos como parte del acuerdo para conformar la zona conurbada Puebla-Tlaxcala, delimitación geográfica que obedece a distintos procesos históricos resultantes de programas político-administrativos de orden federal y estatal, lo cual le dan un matiz especial a nuestra región de estudio.



En esta parte el obra se explican los dos procesos mediante los cuales Tlaxcala se reorganiza a partir de las determinaciones nacionales de regionalización: el primero, derivado de la instrumentación de la política de polos de desarrollo, que originó cambios en el tejido productivo y en las formas de organización social, puesto en marcha en los años setenta del siglo xx, y el segundo, instrumentado en la primera década del siglo xxi, gracias al Programa de Desarrollo Región Centro País (2004), que plantea un nivel de planeación integral a escala mesorregional y articula aspectos básicos de desarrollo económico, desarrollo social del medio ambiente y ordenamiento territorial, que a la fecha ha resultado polémico por las implicaciones que ha tenido en la entidad tlaxcalteca.

Estas dos medidas de planeación a escala mesorregional han modificado el tejido productivo y las formas de organización social de la región sur de Tlaxcala: cambiaron su dinámica de vida, la hicieron pasar de rural a urbana y propiciaron espacios discontinuos con áreas destinadas a la actividad agrícola y áreas destinadas a los servicios públicos. La estratégica localización geográfica de la región sur de Tlaxcala le ha dado el papel de región de paso, junto con el resto de la entidad. Esto nos llevó, en el capítulo siguiente, a la necesidad de analizar de forma detallada el último programa de carácter mesorregional aplicado en Tlaxcala y nos permitió evaluar su papel como promotor del desarrollo regional.

En el capítulo tres se estudia la participación de Tlaxcala en los nuevos programas de desarrollo regional y se abordan dos rubros importantes que se rescatan del Programa de Desarrollo Región Centro País: el primero, relacionado con el tema de la infraestructura carretera, y el segundo, con el del encadenamientos de las ramas tradicionales: fabricación de productos a base de arcilla y minerales refractarios, elaboración de pan de fiesta, confección de ropa de materiales textiles, así como fabricación de productos de herrería, además de actividades económicas de comercio y servicios.

El desarrollo local en Tlaxcala no sólo debe incluir a los municipios que integran la región sur de la entidad, conurbada con el estado de Puebla, sino también municipios y localidades estratégicas de las regiones de Tlaxcala que tienen como productos tradicionales la miel, el maíz y artesanías derivadas de las hojas de maíz, nopal, tuna, frijol, pulque y amaranto, entre otros,

que bien pueden representar las distintas regiones económicas<sup>1</sup> de la entidad y fortalecer las actividades económicas que explican los encadenamientos con los estados de la República Mexicana a partir del porcentaje de venta que tienen las unidades productivas.

Los resultados obtenidos durante la investigación de campo determinaron la forma como se construye el sistema de encadenamientos políticos-administrativos y socioculturales a partir del comportamiento por sector económico, y la forma en que se genera el sistema de encadenamientos a partir del análisis de la rama de fabricación de talavera y productos a base de arcilla y minerales refractarios (SCIAN, 2004), actividad productiva que muestra mayor consolidación.

Finalmente, se hacen las precisiones correspondientes a cada uno de los hallazgos de la investigación y se concluye que las economías locales subsisten y no deben su desarrollo sólo a factores externos. Sus actividades productivas tradicionales —que son parte de su identidad local— han logrado articularse en el entorno global. A pesar de recibir influencia de espacios más fuertes, logran fortalecer algunas de sus actividades económicas con arraigo cultural y mantenerlas en el mercado. Esto permite afirmar, en síntesis, que es posible el desarrollo local del territorio tlaxcalteca, siempre y cuando se tomen en cuenta las fortalezas que lo han mantenido a través de su historia y que exista una política gubernamental integradora de los tres niveles de gobierno encaminada a fortalecerlo, con programas de proveduría, capacitación y financiamiento y con una fuerte vinculación entre los centros universitarios y de investigación, así como los sistemas tecnológicos, con el sector productivo.

<sup>1</sup> La regionalización económica se presenta con base en datos de la Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Tlaxcala (2003): *Región Norte*: Tlaxco, Atlagantepec, Tecopilco, Muñoz de Domingo Arenas, Tetla de la Solidaridad y Lázaro Cárdenas. *Región Sur*: San Jerónimo Zacualpan, San José Teacalco, Nativitas, Tepeyanco, San Juan Huactzinco, Tetlatlahuca, San Lorenzo Axocomanitla, Zacatelco, Santa Cruz Quilehla, Teolocholco, San Francisco Tetlanohcan, Acamanala de Miguel Hidalgo, Santa Catarina Ayometla, Xicohtzinco, Papalotla de Xicoténcatl, Tenancingo, Mazatecochco, Santa Isabel Xiloxotla y San Pablo del Monte. *Región Centro*: Apizaco, Yauhquemecan, Santa Cruz Tlaxcala, Amaxac de Guerrero, Apetatitlán de Antonio Carbajal, Contla de Juan Cuamatzi, Chiautempan, La Magdalena Tlaltelulco, Totolac, Panotla, Tlaxcala, Santa Ana Nopalucan, Xaltocan y San Damián Texoloc. *Región Poniente*: Benito Juárez, Nanacamilpa, Sanctorum, España, Hueyotlipán, Ixtacuixtla, Calpulalpan y Tepetitla. *Región Oriente*: Terrenate, Xaloztoc, Tzompantepec, Tocatlán, Cuaxomulco, San José Teacalco, Huamantla, Ixtenco, Zitlalpec, Altzayanca, Cuapiaxtla, Emiliano Zapata y El Carmen Tequexquiltla.

# 1. El desarrollo local y el sistema de encadenamientos productivos. Precisiones teóricas y conceptuales

## Introducción

Los problemas actuales requieren el reconocimiento de la complejidad de la realidad y de la importancia de la interdisciplinariedad y la multidisciplinariedad para el abordaje teórico metodológico de los estudios locales. Moncayo (2001) sostiene que los desafíos epistémicos se encuentran en la búsqueda de la construcción teórica de los procesos y las relaciones que se construyen en las regiones en el campo de lo local, esto es, de lo micro. Mejía (2008) propone que el fin del conocimiento es la búsqueda de la comprensión de la realidad como una realidad construida. Es importante anotar que no es la dinámica social la que nos debe llevar a cualquier dirección; las alternativas son resultado de los límites impuestos por las acciones presentes de los sujetos sociales donde se eligen los nuevos caminos. Los niveles de análisis, estudio y reflexión exigen que se dé la identificación de los actores locales, su reconocimiento y respeto en los distintos campos epistémicos, para lo cual se requiere el estudio de las relaciones que se originan entre los actores locales en sus distintas dimensiones, identificando que el estudio de los agregados micro propician lo macro.

Luhmann (1973, cit. en Mejía [2008]), plantea que el fin del conocimiento social es hacer comprensible la acción como posibilidad y no el establecimiento de la acción según regularidades inalterables y deterministas. La sociedad es un sistema muy complejo: es una dialéctica de interrelaciones entre los individuos con la totalidad social y de la totalidad social con los individuos, y a medida que pasa el tiempo, la constante es la emergencia de

nuevas realidades. Mejía comenta (2008) que la realidad es un mundo en proceso de construcción, donde los actores sociales, con sus múltiples combinaciones aleatorias, sus incertidumbres y sus conductas contradictorias tienen un papel activo en el desarrollo del mundo real. El fin del conocimiento es la búsqueda de la comprensión de la realidad como una realidad construida. Es importante anotar que no es la dinámica social la que nos lleva a cualquier dirección; las alternativas son resultado de los límites creados por las acciones presentes de los propios sujetos sociales donde se eligen los nuevos caminos. Estudiar la sociedad es el reconocimiento de sus posibilidades creativas. Luhmann (1990) habla de la sobreabundancia de relaciones, de posibilidades, de conexiones que rebasan las relaciones biunívoca y lineal de elemento, con elemento, reconociendo la complejidad y precisando que no se trata de un sistema cerrado si no que existe en un entorno, lo que le permite caracterizarlo como autopoiético y autorreferente. El primero porque es un sistema que crea su propia estructura y los elementos de que se compone; el segundo porque incluye en su misma constitución la diferencia con respecto a su entorno. Así que el sistema autorreferente incluye un gran dinamismo que se sustenta en la observación en la diferencia. La observación es una actividad fundamental para los sistemas autorreferentes mediante la cual se miran a sí mismos y miran cuanto se encuentra en su entorno, consiguiendo establecer determinados procedimientos de selección y reducir la complejidad del entorno que los rodea. La observación siempre es una operación y tiene un radical carácter dinámico; se encuentra íntimamente ligada con el concepto de diferencia, que ocupa un lugar central, donde la diferencia queda privilegiada sobre cualquier concepto de unidad. Todo aquello que pueda ser considerado unidad es una unidad de diferencias, por lo cual es una unidad múltiple.

Luhmann (1990) reconoce en ese dinamismo y esa diferencia el conjunto de relaciones que existen entre los elementos de un sistema, la operación distinta que tiene cada subsistema y la necesidad de un tratamiento independiente. En ese sentido, Moncayo (2001) propone la necesidad de un abordaje teórico desde el ámbito local, y Mejía (2008), desde el reconocimiento de una dialéctica de interrelaciones entre los individuos con la totalidad social y de la totalidad social con los individuos, proponiendo un abordaje del conocimiento con un enfoque constructivista y reconociendo la emer-

gencia de las nuevas realidades y la necesidad de distintas explicaciones. Con base en el reconocimiento de la complejidad y de la multiplicidad de relaciones entre los elementos que caracterizan a un sistema, nos proponemos analizar las relaciones que se generan en el territorio revisado bajo los conceptos del desarrollo local, que surge como proposición que desafía la propuesta globalizadora pero también la perspectiva unificadora o eurocentrista, como la denomina Wallerstein (2002). A través de esta modesta investigación se hace un abordaje acercándose a lo que los principales conceptos del desarrollo local proponen, que es fortalecer en las regiones las sinergias necesarias entre los actores del medio ambiente para potenciar de forma estructural los recursos que construyen el territorio, uno de los principales postulados del desarrollo local. Para tal fin, es indispensable conocer a los actores que conforman un territorio y la forma como se relacionan, así como identificar las relaciones que han construido y las que se van generando en los pequeños espacios, que también es importante revisar bajo las características de cada subsistema.

En ese sentido a continuación analizamos los aportes de los regionalistas pioneros del desarrollo local. Los estudiosos de origen europeo —principalmente los españoles— se revelan como los exponentes trascendentales, pues sus propuestas atendieron los problemas de la crisis económica de la década de los setenta del siglo pasado que enfrentó Europa y, principalmente, España, por lo que el desarrollo local se presentó como la propuesta alternativa, teniendo como caso empírico fundamentalmente a Europa y el conocimiento de Latinoamérica desde la Comisión Económica Europea para América Latina y el Caribe (CEPAL), asimismo hacemos referencia a diferentes trabajos realizados por investigadores mexicanos y estadounidenses, a quienes también se les unen importantes esfuerzos de investigadores que abordan el desarrollo local desde Uruguay y Argentina, principalmente, y otros países de Latinoamérica.

El desarrollo local en voz de sus principales exponentes: Albuquerque (1997, 1999, 2004), Arocena (1995), Cortez (2004, 2006), Pòlese (1998) y Vázquez (2000, 2002, 2005) es definido como una alternativa para afrontar desafíos y abrir perspectivas de formas creativas sobre las conexiones de la diversidad y la complejidad de las economías locales. Esencialmente por su insuficiente articulación productiva, ésta debe ser encarada de forma más

eficiente si se contextualizan las diferentes situaciones y los problemas tecnológicos y de capacitación de recursos humanos, de manera que se logre dotar a los diferentes entornos territoriales de elementos capaces de promover las innovaciones necesarias. Para ello se requieren, dicen, adaptaciones sociales, culturales e institucionales, de forma que, en su conjunto, faciliten la construcción social de dicha atmósfera local de creatividad y emprendimiento (Alburquerque, 1999, en Díaz de Landa, 2006).

Así, los principales exponentes del desarrollo local dirigen sus esfuerzos para explicar la confluencia necesaria de la serie de elementos que interactúan conformando un sistema a partir del territorio, enfrentando la desarticulación y entendiendo el territorio como agente de transformación social (Vázquez, 2000; Cortez, 2006).

En atención a este problema de desarticulación, se aborda el estudio del desarrollo local como un sistema de encadenamientos productivos, político-administrativos y socioculturales. Se entiende el desarrollo local desde el territorio donde se genera un sistema que radica en destacar la jerarquía que tienen las relaciones entre los “recursos” —así llamados por Polesè (1998) y Vázquez (2005)— del sistema productivo local. Este sistema está representado por las empresas (unidades productivas), por los empresarios locales y por los recursos político-administrativos de las políticas públicas y/o programas gubernamentales, así como por los actores (autoridades y gestores locales) que con su interacción construyen el territorio en el día a día. El territorio, de acuerdo con Vázquez (2000) y Cortez (2006), se considera como un agente de transformación social; esta característica local de la economía se vincula con el sistema productivo y económico de la región y el país a través de su especificidad territorial en su componente de identidad económica, social y cultural.

Su forma de estudio se plantea desde la identificación de los “recursos” que conforman un territorio local y la forma como se relacionan. Se explica que esas formas de relacionarse están unidas por los encadenamientos generados en la parte productiva, que a su vez tienen una conexión inmediata con distintos aspectos político-administrativos y con aspectos socioculturales. De esta forma, existe una sobreabundancia de relaciones y conexiones que no es lineal (Luhmann, 1990: 16). Sin embargo, esto permite identificar los elementos que unen a todo ese sistema para fortalecerlo y propiciar otras

relaciones que fortalezcan sus “recursos”. Esto, por supuesto, considera las relaciones que se producen en el ámbito local y la forma como se establecen con el exterior.

Se aborda el análisis de los eslabonamientos o encadenamientos productivos, como los llama Hirschman (1958) y Giddens (1990) en Cardona (2000); cadenas, como las denomina Isaza (2005) y Cardona y López (2001), o tramas, como las denomina Novick y Carrillo (2006), quienes las definen como una nueva forma de organización productiva, cuyo proceso va de atrás hacia adelante (o de lo anterior a lo posterior) y está vinculado a un esquema de competitividad sistémica, planteada en cuatro niveles, como propone Esser *et al.* (1996): micro, macro, meso y meta, que buscan la articulación de las relaciones de los actores que intervienen en el proceso de desarrollo.

El estudio del desarrollo local ha pasado por distintas propuestas teóricas. En los siguientes apartados analizamos, además de las cadenas productivas, conceptos relacionados con los procesos de producción flexible, como los distritos industriales y los clústers.

Los distritos industriales son una categoría teórica caracterizada por su articulación a sistemas competitivos, su concentración geográfica, así como por las externalidades en su economía. Así se destaca según sus máximos exponentes: Marshall (entre 1871 y 1873), Becattini (2002), Novick y Carrillo (2006), Lazeretti (2003) e Isaza (2005).

Los clústers son considerados según distintas categorías. Según Lazeretti (2003), por ejemplo, son redes empresariales, en las cuales la competitividad está vinculada tanto a factores sociales como al desarrollo global. Por su parte, Corrales (2007) incluye estrategias de apoyo destinadas a empresarios en desventaja que se hallan desarticulados frente a la competencia global. Isaza (2005), en cambio, coincide con Lazeretti (2003) al considerar como categoría a las redes empresariales, sólo que las localiza en un lugar geográfico específico, si bien también considera como elemento al valor agregado horizontal y vertical, además de la articulación del Estado con otros actores sociales.

Las categorías propuestas por Fernández (2008) tienen un alcance mayor. La primera se relaciona con la multiescalaridad definida por un escenario multipolar y multiescalar. Fernández (2008) precisa las dinámicas regiona-

les y locales como partes de las redes. Y los flujos de recursos materiales, los sistemas globales, regionales y nacionales se interpretan y se explican colectivamente. En consecuencia, esta categoría desafía la posibilidad de apelar a las tradicionales delimitaciones de regiones y naciones territorialistas que, por supuesto, llevan intrínseca a la competitividad.

Porque las redes empresariales son tan amplias que rebasan los límites locales, regionales y nacionales y para eso utilizan elementos que les permitan insertarse y ampliarse en distintos lugares y mantenerse en el mercado y emplean elementos locales, regionales o nacionales que les permitan reproducirse y fortalecerse para permanecer en el mercado; por eso la competitividad es una constante.

Se revisa la competitividad desde sus principales exponentes. Porter (1990), Indacochea (1999) y Hernández (2000) coinciden en plantear la competitividad desde un plano empresarial, si bien el primer autor hace alusión al Estado y le atribuye categorías para hacerlo competitivo, tal como a las empresas. Los tres autores consideran el mercado externo, así como la creatividad para combinar eficientemente los recursos naturales, la mano de obra y el capital. Krugman (1994), Mathew (2009), Berumen (2006), Esser *et al.* (1996) y Cabrero *et al.* (2003) coinciden en destacar la innovación y la diversificación de productos, así como la intervención de las organizaciones públicas o privadas, para buscar alternativas de desarrollo.

Se presenta el análisis teórico de las posibilidades de conexión que se producen entre los “recursos” a partir de las siguientes relaciones:

- Entre las unidades económicas o entre empresas con otras empresas o redes locales, como parte de los encadenamientos productivos.
- Las que tienen lugar entre los aspectos político-administrativos, surgida de la visión compartida de los problemas con los actores locales.
- Las de carácter sociocultural vinculadas con la formas de convivencia de la vida local.

El sistema de encadenamientos se basa en la identificación de las relaciones de los recursos locales que conforman y construyen el territorio local y en el valor de encadenar y potencializar los esfuerzos ante el problema inminente de desarticulación que autores como Arocena (1995), Alburquerque



que (1999), Cortez (2006) y Vázquez (2005) enfatizan en distintos trabajos donde proponen alternativas que permitan la construcción de nuevas relaciones entre los actores para encontrar nuevas alternativas de desarrollo.

## Desarrollo local

Para iniciar con el estudio del desarrollo local, analizaremos las propuestas de sus principales exponentes. Inicialmente haremos referencia a Alburquerque (1997, 1999, 2004), quien define el desarrollo local como un conjunto de relaciones y eslabonamientos de los recursos productivos y comerciales relevantes que dan paso a la eficiencia productiva, a la competitividad de la base económica de un determinado territorio y al aprovechamiento de las oportunidades del dinamismo exógeno. Para el autor, el desarrollo local es un enfoque territorial de “abajo hacia arriba”, que busca la intervención de los tres niveles de gobierno e incluye, en un enfoque integrado, los aspectos de carácter ambiental, cultural, social, institucional y de desarrollo humano desde un punto de vista del territorio (Alburquerque, 2004: 2).

Así, este autor aporta un enfoque integrado que incluye la intervención de los tres niveles de gobierno en un proceso de abajo hacia arriba, así como relaciones y eslabonamientos de los recursos productivos y comerciales en pro de la eficiencia productiva, para aprovechar el dinamismo exógeno.

Arocena (1995) plantea el desarrollo local como algo diferente al orden mundial impuesto que atribuye funciones especializadas a las diversas regiones del mundo. Por lo tanto, la diferencia es aquella generada en el estrato de cada proceso histórico. Ligado a la constitución de cada identidad colectiva, es necesario tener en cuenta, por lo tanto, la diversidad de los procesos locales. Las referencias identitarias fuertes, aquellas que actúan sobre el potencial socioeconómico aumentando su capacidad de respuesta, se encuentran en un territorio bien preciso, cuyos límites son conocidos por los miembros del grupo. Las sociedades locales existen en territorios cargados de huellas del pasado. El espacio no es neutro; expresa la historia de los hombres, sus conflictos y sus sistemas de vida, sus trabajos y sus creencias. La memoria colectiva da un sentido a la relación entre pasado, presente y proyecto, expresando así los contenidos profundos de la identidad colectiva.

El retorno al pasado a través de la memoria, la lectura de las huellas que permiten reconocerse en una historia, es una condición de la acción.

Por lo tanto, Arocena (1995) plantea el desarrollo local desde el territorio también y lo define como la diferencia que aporta el “grueso de cada proceso histórico”, unido a la identidad colectiva, destacando la memoria colectiva, el sistema de vida y la historia de los hombres que actúan sobre el potencial económico.

Vázquez (2006), por su parte, alienta el desarrollo local endógeno. Para él, el territorio tiene un conjunto de recursos materiales, humanos, institucionales y culturales que constituyen su potencial de desarrollo. Éste se expresa a través de la estructura productiva, el mercado de trabajo, la capacidad empresarial y el conocimiento tecnológico, las infraestructuras de soporte y acogida, el sistema institucional y político y su patrimonio histórico cultural. El autor destaca que sobre estas bases cada economía articula sus procesos de crecimiento y cambio estructural y, como consecuencia de la interacción de las empresas y los demás actores económicos en los mercados, se obtienen resultados muy diferentes que dan lugar a una gran variedad de situaciones, proyectos y procesos económicos, sociales y políticos. Esto evidencia la importancia que tienen los espacios locales, los recursos con que cuentan y la forma particular en que se relacionan.

John Friedman y Walter Roh (1979), en Vázquez (2005), amplían esta visión y abordan el desarrollo y la dinámica de los sistemas productivos desde una óptica territorial. Ellos dan una gran importancia a las iniciativas de los actores locales, a través de sus decisiones de inversión y de su participación en la formulación y la ejecución de las políticas. Señalan que el progreso económico de un territorio sólo es posible cuando las empresas y los demás actores del territorio interactúan entre sí, se organizan y realizan sus inversiones dirigidas a desarrollar la economía y la sociedad local.

Vázquez (2006) agrega —y en esto coincide con Boiser (2003)— que la identidad territorial permite potenciar la competitividad de las empresas y de la economía local estimulando los activos intangibles (marcas, derechos de propiedad, denominación de origen y calidad organizativa). Esto dará como resultado un tejido productivo fortalecido a partir del sistema territorial de innovación, así como de la capacidad de un territorio para ahorrar e invertir los beneficios generados por su actividad productiva en el propio

territorio y promover el desarrollo diversificado de la economía, además de adoptar su propia estrategia de desarrollo, lo que está asociado con procesos de descentralización.

De esta forma, Vázquez (2006) complementa con su propuesta lo que dicen Friedman y Walter Roh (1979), quienes conceden gran importancia a la interacción de los actores locales a través de sus decisiones de inversión y de su participación en la formulación y la ejecución de las políticas, importantes para el progreso económico de un territorio.

A partir del análisis conceptual del desarrollo local, se identificó que desde el territorio se determina una serie de relaciones y eslabonamientos de recursos. Estas relaciones permiten entender el territorio como el espacio donde se desarrollan actividades socioeconómicas, políticas y culturales que propician herencias transgeneracionales vinculadas con la construcción social del día a día. Aquí confluyen los recursos del sistema productivo de los territorios pequeños. Este sistema está representado por las empresas-empresarios locales (unidades productivas) y por los recursos político-administrativos, lo cual se refleja en las políticas públicas o en los programas gubernamentales que inciden en el desarrollo local, donde el territorio es el recurso inminentemente indispensable para su explicación.

Cortez (2006) señala que el territorio no es un mero soporte físico de objetos, actividades y procesos económicos, sino un agente de transformación social. Vincula esta característica local de la economía con el sistema productivo y económico de la región y del país a través de su especificidad territorial, en su componente de identidad económica, social y cultural. De esta manera, se combinan tres componentes: el económico, que permite usar los factores productivos para consolidar la economía local; el sociocultural, en el que se basa el proceso de desarrollo considerando las relaciones de apoyo a la economía, las instituciones locales, las tradiciones y los valores, y el político-administrativo, que crea un entorno favorable para la producción e impulsa el desarrollo.

Así entendido, el territorio es el espacio geográfico que se encuentra estrechamente relacionado con los grupos humanos que realizan sus actividades de convivencia social de manera cotidiana. En él, logran tener impacto en distintas generaciones posteriores debido a que su forma de vida está íntimamente relacionada con el espacio geográfico en que el viven.

Pòlese (1998) destaca la dimensión social del territorio y la preocupación por los particularismos locales. Plantea la interacción entre los recursos que conforman la base productiva —empresas locales, redes locales de colaboración y de solidaridad, o bien, organismos locales constituidos para este fin— y estudia a los agentes locales que intervienen en la dinámica económica, social y política.

De aquí se desprende un concepto más contenido en el desarrollo local relacionado con el sistema que se genera en el interior del territorio, entendido, desde la perspectiva de Luhmann (2007), como sistema dinámico; según Izuzquiza (1990), porque mantiene comunicación entre sus propios elementos, puede diferenciarse en distintos subsistemas, cada uno cerrado y autorreferente, que posee un ámbito determinado de comunicaciones y de operación y que limita su entorno y reduce la complejidad de un modo especializado. La sociedad se diferencia progresivamente, a lo largo de la evolución temporal y de la historia, en diferentes subsistemas sociales. Una sociedad avanzada será siempre una sociedad altamente diferenciada con diversos ámbitos de comunicación, que son los diferentes subsistemas sociales. Con ello se ha logrado un elevado nivel de especialización en las distintas funciones de la sociedad que contribuye a reducir eficazmente la progresiva complejidad a la que la sociedad debe enfrentarse.

En ese sentido, la interacción entre los recursos que forman la base productiva y los agentes locales constituyen un sistema que les permite mantenerse comunicados, así como crear sus propias estructuras por el intercambio de información, generando relaciones entre sí —autopoiesis (Luhmann, 2007: 118-126)— y marcando diferencias en su entorno. Esta situación es semejante a la que se presenta con los elementos o los recursos que forman parte del sistema en el desarrollo local de un territorio, los cuales se encuentran cohesionados por una serie de relaciones de carácter político-administrativo, sociocultural y productivo, que les permite establecer mecanismos de comunicación con una sobreabundancia de relaciones, de posibilidades y de conexiones, de modo que la información que se intercambia en la comunicación no es biunívoca y lineal de elemento con elemento (Luhmann, 1990: 16).

Aquí es importante destacar lo siguiente: en un sistema integrado, los elementos o los recursos (empresas-empresarios, programas públicos y ca-

racterísticas socioculturales que intervienen en el proceso de producción del desarrollo local se unen y hacen que todos interactúen, estableciendo entre ellos una relación de comunicación e información. Esto da paso a lo que Luhmann (1990) define como *autorreferencia* —expresada como la diferencia entre el sistema y su entorno—, por la cual existe una comunicación que permite el intercambio de información entre los elementos del sistema (Izuzquiza, en Luhmann, 1990: 10-39). Movidas por representaciones relativas al intercambio de la materia o por representaciones del tipo *input/output*, por la apertura del sistema y su dependencia del medio ambiente, están en condiciones de reforzar su distinción con respecto al entorno (Luhmann, 2007: 77).

Por ello, los elementos o los recursos del sistema de un territorio nos permiten conocer la funcionalidad que se da en el desarrollo local e identificar el grado de integración de sus elementos y la dependencia que se genera entre ellos —en el sentido autopoietico que tienen las partes de ir generando su propia estructura y sus propios componentes (Izuzquiza (1990) en Luhmann, 1990:16)—. Permiten, asimismo, observar el proceso de autorreferencia que se da en el mismo sistema en el momento en que se producen los cambios a escala global que impactan en los espacios locales, como en el caso del dinamismo exógeno.

Un sistema (operación de comunicación) lleva a cabo este proceso, dice Luhmann (1990). Se efectúa mediante una diferencia en la medida en que una operación se enlaza y se traba con otra de su mismo tipo y va dejando fuera todo lo demás. Es decir, fuera del sistema, en el entorno, acontecen simultáneamente otras cosas. Estas otras cosas suceden en un mundo que sólo tiene significado para el sistema en el momento en que pueda enlazar esos acontecimientos a la comunicación. El sistema, debido a que tiene que decidir si enlaza una comunicación con otra, necesariamente debe disponer de capacidad de observar, de percibir; de identificar lo que embona con él y lo que no embona. Un sistema, entonces, que puede controlar sus posibilidades de enlace, debe disponer de autoobservación, o, dicho de otra manera: la comunicación posee capacidad de autoobservarse, sobre todo cuando ya se ha puesto en marcha un lenguaje para la comunicación y se tiene un repertorio de signos estandarizados (Luhmann, 2007: 90).

Lo que se sugiere aquí es la posibilidad que tiene el desarrollo local de insertar las externalidades a su sistema para su reproducción. Esto implica incluir elementos al sistema que fortalezcan los recursos ya presentes en el mismo (empresas-empresarios locales —unidades productivas—, políticas públicas o programas gubernamentales) que dan origen al desarrollo local. Con eso también se apoyaría la idea sugerida por Vázquez (2005) acerca de la visión *bottom-up*, que ha ido fortaleciéndose progresivamente en la formulación de las políticas de desarrollo de las ciudades y las regiones. La cuestión clave es cómo conseguir que las economías locales estén más integradas a la economía internacional y que sus sistemas productivos sean más competitivos, sin que eso signifique que dependan del exterior.

Para que la dependencia externa no ocurra es necesario fortalecer el funcionamiento y las relaciones entre los elementos del sistema en su interior. Esto nos lleva a precisar los problemas de cada uno de los “recursos productivos”, como los llama Polèse, para conocer sus límites y las causas que impulsan el desarrollo. En su forma más avanzada, Vázquez (2005) asume que los recursos locales se organizan formando redes que sirven para estimular el conocimiento y el aprendizaje sobre la dinámica del sistema productivo y de las instituciones, así como para acordar iniciativas y ejecutar las acciones que integran la estrategia de desarrollo.

El desarrollo local como sistema integrado hace especial hincapié en la integración de todas las potencialidades de aprovechamiento de los recursos existentes en la zona. Intenta minimizar la utilización de tecnologías externas, poniendo especial énfasis en la movilización y en el desarrollo de los recursos humanos así como en la consecución de un acceso más equitativo a los medios de producción y a una más justa distribución de la renta. El desarrollo local como sistema abarca una política global que incluye aspectos de descentralización administrativa, organización de la población, ordenamiento del territorio y dotación de infraestructuras y servicios, etc. En ese sentido, se fortalecen las actividades económicas y socioculturales utilizando fundamentalmente los propios recursos humanos y materiales. En esta parte del sistema, la iniciativa privada adquiere un papel preponderante. Por ello, se requieren nuevas fórmulas de colaboración empresarial y de participación social (Padillas *et al.*, <http://www.monografias.com/trabajos39/concepto-desarrollo-local/concepto-desarrollo-local2.shtml>).

Por lo tanto, el sistema de encadenamientos en el desarrollo local sugiere la fortaleza de los recursos locales hacia dentro y el aprovechamiento de los recursos o los elementos que el sistema local requiera del exterior para robustecerse. Lo importante es “endogeneizar” las oportunidades externas (Alburquerque, 2004: 2) generando los encadenamientos productivos que permitan el crecimiento hacia el interior y, a partir de eso, integrarse al exterior.

Los grandes retos que enfrenta el desarrollo local estriban, según Alburquerque (1997), en actitudes tradicionales que deben ser superadas en la gestión pública local, tales como el frecuente desconocimiento de las circunstancias; los problemas y las potencialidades del sistema productivo local y del tejido de empresas existente; la desconfianza entre agentes sociales, en especial entre autoridades y empresarios locales; la limitada vida asociativa y de interlocución social entre autoridades locales y vecinos; una visión de las funciones municipales limitada a la prestación de servicios sociales y urbanísticos; la desatención de las zonas rurales, y la inhibición ante problemas importantes frente al riesgo del revés electoral.

## **Encadenamientos productivos locales**

El pionero en plantear el tema de los eslabones o enlaces fue Hirschman (1958), en Isaza (2005), quien formuló la idea de los encadenamientos “anteriores y posteriores”. Su propuesta estuvo dirigida a estimular los sistemas productivos y planteó a los gobiernos de los países que una estrategia de desarrollo económico era estimular a aquellas inversiones que fueran capaces de inducir un mayor volumen de decisiones de inversión asociadas o eslabonadas con las primeras (Espina, 1994: 51). Hirschman proyectó que la inversión inducida debía provenir del arrastre hacia atrás desde las industrias de demanda final y no desde las industrias de demanda básica, aunque esto significara abrir los países a la inversión extranjera en plantas de ensamblaje para los productos de demanda final (Espina, 1994: 52). Así, Hirschman considera los encadenamientos productivos como una alternativa para aprovechar el crecimiento desequilibrado.

Para Hirschman (1958), en Isaza (2005), los encadenamientos constituyen una secuencia de decisiones de inversión que tienen lugar durante los

procesos de industrialización, característicos del desarrollo económico. Tales decisiones tienen la capacidad de movilizar recursos subutilizados que redundan en efectos incrementales sobre la eficiencia y la acumulación de riqueza de los países. La clave de esos encadenamientos, que hacen posible el proceso de industrialización y el desarrollo económico, reside fundamentalmente en la capacidad empresarial para articular acuerdos contractuales o contratos de cooperación que facilitan y hacen más eficientes los procesos productivos (Isaza, 2005: 11).

En su planteamiento sobre los eslabonamientos, Hirschman (1958) afirma que en estrecha analogía con la posibilidad de escoger entre desarrollo por escasez y desarrollo por exceso de capacidad, descrito para la ecuación CSF/ADP (capital social fijo/actividades directamente productivas), puede considerarse que dentro del sector de las ADP están en operación dos mecanismos de inducción: (1) el insumo-abastecimiento, la demanda derivada o los efectos de eslabonamientos anteriores; es decir, toda actividad económica no primaria inducirá intentos de abastecer los insumos necesarios en esa actividad a través de la producción nacional; (2) la producción-utilización o los efectos de eslabonamientos posteriores, es decir, cualquier actividad que por su naturaleza no abastece exclusivamente las demandas finales, inducirá intentos de utilizar su producción como insumo en alguna actividad nueva (Hirschman, 1958: 104-124).

En el caso de Giddens (1990), en Cardona (2000), se precisa la presión en las empresas y las localidades desde la dimensión internacional, por lo que las regiones y las empresas deben buscar estrategias que van desde las cadenas productivas hasta la asociación por medio de las redes o los clústers.

Según Novick y Carillo (2006), los encadenamientos productivos responden a una nueva forma de organización productiva y están vinculados a un esquema de competitividad. En ese sentido, estos autores analizan a los encadenamientos productivos, o tramas, como al espacio económico conformado por una firma organizadora (núcleo), su conjunto de proveedores y clientes y las interrelaciones derivadas tanto de las transacciones de compraventa como de los flujos de información, experiencias y conocimiento que circulan por los canales formales e informales constituidos. Tramas o eslabonamientos productivos son un conjunto de relaciones entre diferentes unidades productivas que se establecen con el objetivo de superar los



obstáculos y competir más allá del mercado local, con mejores estrategias colectivas.

Frente a estas circunstancias, según Giddens (1990) en Cardona (2000), los países, las regiones y las empresas tienen que responder a las exigencias de competitividad, flexibilidad y estabilidad en los procesos productivos, buscando crear estrategias que van desde las cadenas productivas hasta la asociación por medio de las redes o los clúster.

Cardona y López (2001) plantean que las cadenas productivas se desarrollan con mayor o menor facilidad dependiendo del posicionamiento del producto, del territorio y de las posibilidades desarrolladas del sector. Los vínculos entre un conjunto de organizaciones confluyen en diferentes etapas —proveedores, producción, clientes (usuarios)— y constituyen elementos del proceso de producción que pueden ir hasta el consumo final o formar parte de otro proceso productivo.

Los autores avanzan en el concepto de *cadenas* y plantean que pueden ser de tres tipos: *Circular*, la cual reúne todas las relaciones, desde el proveedor hasta el distribuidor, tiene un centro de referencia que mantiene los enlaces y funciona como mecanismo de asociación con proveedores y comercializadores, además de que en el proceso de manufactura combina la subcontratación o producción propia, permitiendo que el valor agregado se distribuya en los eslabonamientos. *Lineal*, la cual se constituye a partir de la articulación de los diferentes eslabonamientos y no existe empresa-centro sino continuidad en el proceso. El desarrollo de cada nodo tiene su propia dinámica, cada eslabón funciona como parte del proceso y el valor agregado de cada nodo es independiente. Finalmente, la cadena *mixta*, la cual combina las diferentes formas de vinculación a los eslabonamientos de la cadena y articula relaciones verticales y horizontales entre los eslabones y en su interior. Existen organizaciones que funcionan como ejes integradores o que desarrollan parte o la totalidad del proceso. Es el caso de la subcontratación (*outsourcing*) donde se controla el funcionamiento en el interior del eslabón y el valor agregado se produce y se distribuye de varias maneras, de acuerdo con la combinación de sistemas productivos y productos.

Un nuevo concepto surge a partir de la planeación estratégica, concretamente con Porter (1985), quien planteó la cadena de valor para describir el

conjunto de actividades que se llevan a cabo al competir en un sector (Isaza, 2005: 11-12). Porter identificó que a partir de dos actividades se propician estas cadenas de valor, que él agrupó en actividades primarias y actividades de apoyo.

En las primeras, actividades primarias, identificó la logística interna (almacenamiento y diseminación de insumos del producto, manejo de materiales, almacenamiento, control de inventarios, programación de vehículos y retorno a los proveedores); las operaciones (actividades asociadas con la transformación de insumos en la forma final del producto, como maquinado, empaque, ensamble, mantenimiento del equipo, pruebas, impresión u operación de instalación); la logística externa (recopilación, almacenamiento y distribución física del producto a los compradores, como almacenes de materias terminadas, manejo de materiales, operación de vehículos de entrega, procesamiento de pedidos y programación); mercadotecnia y ventas (relacionada con la tarea de proporcionar un medio a través del cual los compradores puedan adquirir un producto e inducirlos a hacerlo), y servicio (actividades asociadas con la prestación de servicios para realzar el valor del producto, como la instalación, la reparación, el entrenamiento, el repuesto y el ajuste del producto).

A las segundas, actividades de apoyo, Porter las dividió en cuatro categorías: (a) Abastecimiento (función de comprar insumos que serán usados en la cadena de valor de la empresa, no los insumos en sí; incluyen materias primas, provisiones y otros artículos de consumo, así como los activos: maquinaria, equipo de laboratorio, equipo de oficina y edificios). (b) Desarrollo de tecnología (rango de actividades que pueden ser agrupadas de manera general en esfuerzos por mejorar el producto y el proceso; en sí, el desarrollo de tecnología apoya a muchas actividades de valor. Porter denomina *desarrollo de tecnología* a las que están relacionadas con la cadena entera). (c) Administración de recursos humanos (actividades implicadas en la búsqueda, la contratación, el entrenamiento, el desarrollo y las compensaciones de todos los tipos de personal). (d) Infraestructura de la empresa (incluye la administración general, la planificación, las finanzas, la contabilidad, los asuntos generales gubernamentales y la administración de calidad) (Porter, 1985).

En cuanto a los enlaces o eslabones, Porter (1985) plantea la cadena de valor de una empresa como un sistema de actividades interdependientes.

Las actividades de valor están relacionadas con eslabones dentro de la cadena de valor. Los eslabones son las relaciones entre la manera en que se desempeña una actividad y el costo o el desempeño de otra, considerando los dos tipos de actividades analizados antes (Porter, 1985).

Así, podemos concluir que el autor propone un nuevo elemento de análisis: las cadenas de valor, que divide en dos categorías: actividades primarias (logística interna, operaciones, logística externa, mercadotecnia y ventas, así como servicios) y actividades de apoyo (abastecimiento, desarrollo de tecnología, administración de recursos humanos e infraestructura de la empresa).

Sin embargo, Isaza (2005), retomando a Porter (1985), habla de las cadenas de valor sólo que él las considera como entidades complejas en que la producción es tan sólo uno de varios enlaces que añaden valor a lo largo de la cadena. Estos enlaces pueden incluir todo un rango de actividades dependientes y relacionadas dentro de cada eslabón de la cadena y dentro de diferentes cadenas. El autor afirma que los productores intermedios en una cadena de valor pueden proporcionar insumos para diferentes cadenas. Así también les atribuye la particularidad de que son importantes en los diseños de las políticas dirigidas a la pequeña y a la mediana empresas, por lo cual también las considera como unidad de intervención.

Se une así a Moncayo (2002) y Helmsing (1999) en el planteamiento que hace Esser, Hillebrand *et al.* (1996), quienes conciben a la cadena productiva como una unidad de intervención en programas de asociatividad y cooperación entre micros, pequeñas y medianas empresas. La ventaja de este enfoque reside en la facilidad de coordinar acciones de política sectorial alrededor de agrupamientos de empresas con algún nivel de competitividad en los mercados internacionales y en torno a los cuales se pueden focalizar estrategias de generación de empleos y creación de riqueza sostenible (Izasa, 2005).

En suma, al revisar las categorías de análisis de los eslabonamientos —o encadenamientos productivos, como las llama Hirschman (1958), Giddens (1990) en Cardona (2000), y cadenas, como las denomina Isaza (2005), Cardona y López (2001), o tramas, como las denomina Novick y Carrillo (2006)—, resaltamos que los autores coinciden en plantear que esos eslabonamientos responden a una nueva forma de organización productiva

vinculada a un esquema de competitividad e incluyen el proceso productivo de atrás hacia adelante, o anteriores y posteriores, como lo denominó inicialmente Hirschman (1958).

Asimismo, Novick y Carrillo (2006) y Cardona y López (2001), a pesar de que los dos primeros hacen referencia a encadenamientos productivos y los segundos a cadenas, identifican elementos de coincidencia en la conformación de los encadenamientos o las cadenas. Los primeros parten de una firma núcleo, su conjunto de proveedores y sus clientes, así como las interrelaciones de compraventa y los flujos de información por canales formales e informales. Los segundos coinciden con la categoría denominada *cadena de tipo circular*, la cual funciona como un mecanismo de asociación con proveedores y comercializadores, aclarando que el valor agregado se distribuya en los encadenamientos.

Finalmente, tenemos los elementos planteados por Porter (1985) referentes a las cadenas de valor, explicadas a través de las categorías primarias y de apoyo. Las primeras, que incluyen logística interna, operaciones, logística externa, mercadotecnia y ventas, así como servicio. Las segundas, que incluyen abastecimiento, desarrollo de tecnología, administración de recursos humanos e infraestructura de la empresa. Todas son incluidas en la propuesta que hace Isaza (2005), quien aparte retoma algunas otras categorías para explicar a las cadenas como unidades de intervención en programas de cooperación y atribuyéndoles la facilidad de coordinar acciones de política sectorial.

## **Distritos industriales**

El concepto de *distritos industriales* fue propuesto por primera vez por Alfred Marshall alrededor de 1870. Mediante él, encaminó su propuesta a defender una forma de producción diferente a la vertical. De manera inicial, expuso que determinadas ventajas de la división del trabajo sólo se pueden obtener en las fábricas muy grandes, pero que muchas, más de las que puedan parecer a simple vista, se lograrían obtener de pequeñas fábricas y talleres. Incluso los volúmenes de producción de un artículo pueden resultar muy elevados, por lo que puede resultar conveniente destinar por separado

pequeñas fábricas a cada fase. De esta forma se tiene una primera estructuración teórica basada en los beneficios, que se convertirá en las economías externas (Becattini, 2002: 11).

Entre 1871 y 1873 Marshall lanza su primera versión acerca de la nación económica. La define como un lugar o un sistema de lugares caracterizado por una homogeneidad cultural (valores e instituciones), facilidad de circulación de la información y tal contigüidad territorial que hace que los movimientos de capitales y trabajadores nivelen rápidamente los índices de beneficios y salarios. En una segunda versión, se refiere a la nación económica como un bloque de sujetos dentro de un Estado-nación (los mineros y los propietarios de minas de carbón, los intereses agrícolas, etc.), o bien entre diferentes Estados-nación (por ejemplo la clase obrera) que reconocen como comunes sus propios intereses económicos fundamentales (o una parte de los mismos), en contraposición a los intereses de bloques análogos del mismo país o del mundo entero (Becattini, 2002: 12).

A diferencia de la primera versión propuesta por Marshall, este segundo tipo de nación económica —comenta Becattini (2002)— tiene siempre un gobierno propio, más o menos explícito, y una política exterior, más o menos completa y coherente, que decide las alianzas con grupos análogos o provoca conflictos. Es el movimiento conjunto de las fuerzas socioeconómicas el que define y redefine continuamente la unidad del análisis que, de todos modos, es una nación económica, es decir, una pluralidad de individuos más estrechamente interconectados que la media, en una combinación que permanece imprecisa entre la primera y la segunda versión.

La revisión conceptual sobre distritos industriales nos permite identificar las categorías desde las cuales los principales autores expertos en el tema los estudian. Marshall (1970) propone las siguientes: economías externas, homogeneidad cultural en la que considera a los valores y a las instituciones, así como la circulación de la información, la contigüidad territorial y la propuesta de nación económica.

Para Becattini (1992), en Novick y Carrillo (2006), el distrito industrial es resultado de un proceso de interacción dinámica entre división del trabajo, integración de la mano de obra en el distrito, ampliación del mercado de sus productos y formación de una red permanente tanto intradistrito como con distritos que funcionan como nexo con los mercados externos.

No se trata de la simple cohesión interna de las empresas aglomeradas, sino de ampliar la relación con mercados externos en un ambiente de cooperación y colaboración.

Así, Novick y Carrillo (2006), basados en Becattini (2002), analizan los distritos industriales desde las siguientes categorías: integración de la mano de obra en el distrito, formación permanente intradistrito y con los distritos que funcionan como nexo con los mercados externos, es decir, relación con mercados externos en un ambiente de cooperación y colaboración.

Lazzeretti (2003) comenta que el distrito industrial es un modelo profundamente arraigado en el tejido social, que se realiza en una trama inseparable entre una comunidad de personas y de empresas. El autor identifica elementos como arraigo en el tejido social y trama entre la comunidad de personas y empresas.

Los distritos industriales surgen a partir de la concentración geográfica de uno o más clústers —a su vez compuestos de la unión de varias cadenas productivas— y son una estrategia más de la forma de organización productiva. Las cadenas productivas, a su vez, están constituidas generalmente por pequeñas y medianas empresas competitivas que gestionan eficientemente su cadena de valor y se articulan a sistemas de valor competitivos. Isaza (2005) coincide con Marshall al considerar la concentración (Isaza, 2005: 17) geográfica de uno o más clúster. Así también plantea como categoría de análisis la unión de varias cadenas productivas, que a su vez están integradas por pequeñas y medianas empresas competitivas. Una categoría más es la gestión eficiente de la cadena de valor y la articulación a sistemas competitivos.

## Clúster

En un trabajo encaminado a establecer las diferencias entre clúster y distrito industrial, Lazzeretti (2003) expone la propuesta que da Porter.<sup>1</sup> Afirma que el clúster “ofrece una nueva forma de explorar el mecanismo por el cual las redes, el capital social y la participación ciudadana afectan la competencia

<sup>1</sup> Michael Porter (1998), “Cluster and the New Economics of Competition”, *Harvard Business Review*, noviembre-diciembre, pp. 77-87.

y los resultados del mercado”. A este planteamiento comenta que no se busca un modelo de desarrollo económico que conjugue el bienestar económico con el bienestar social, sino que más bien se subraya el hecho de que la competitividad también está vinculada a factores sociales. La componente social se coloca en el clúster como telón de fondo y no adquiere una dignidad a la par del componente económico. La autora agrega que los clústers persiguen un desarrollo de tipo global y se centran en la competitividad, buscando las fuentes de ventajas competitivas de los lugares. Ha nacido y firmado en la era de la globalización.

Según Corrales (2007), el clúster es resultado del desarrollo de redes empresariales en los ámbitos local y regional con base en la cooperación y la acción conjuntas. Dependiendo de la capacidad de organización de estos empresarios, sus redes son más o menos fuertes para actuar en forma colectiva frente a la competencia internacional. Considerando este contexto, se puede decir que existen regiones con clústers desarrollados y otras que requieren estrategias empresariales para consolidar la cohesión interna, pues en éstas los empresarios se encuentran en desventaja y desarticulados frente a la competencia global. El clúster está determinado por cuatro fuerzas principales: el desarrollo tecnológico, que determina el nivel competitivo en la industria y la confianza para otorgar contratos y subcontratos; los contratos mercantiles globales, mediante los cuales una parte importante de la producción de las pequeñas empresas se inserta en el comercio mundial; la subcontratación, que hace posible el incremento de los pedidos y los contactos interempresariales, y la cooperación, aliciente sin el cual no puede haber desarrollo regional exitoso.

Los clústers van más allá del concepto de cadenas productivas: contribuyen a la conformación de redes de cooperación concentradas en un lugar geográfico específico, en las cuales cada uno de sus integrantes coadyuva a la generación de valor agregado, tanto horizontal como verticalmente (Onudi, 2004: 23; Isaza, 2005: 16). No obstante, vale resaltar que el Estado no desaparece sino que se articula y se concerta con otros actores sociales.

Tras su posicionamiento en América Latina, apoyado principalmente por Estados Unidos y por distintos organismos de carácter internacional —BM, BID, OCDE, Comisión Europea—, el clúster es analizado por Fernández (2008) con una visión crítica. Este autor identifica las “fallas de origen”

que en el contexto latinoamericano se produjeron al haber aplicado elementos basados en modelos externos, descontextualizados de la realidad latinoamericana y que han sido aplicados como instrumentos motores del desarrollo regional y local. En ese sentido, su contribución se orienta a la multiescalaridad interpretada, la cual se entiende como un nuevo escenario multipolar y multiescalar. En éste, las dinámicas regionales y locales no se ven como contenedores autorreproductivos y autoinmunes, sino como partes de redes y de flujos de recursos materiales, conocimientos y acciones más amplios en los que las instancias y los sistemas globales, regionales y nacionales, se interpretan y explican colectivamente y desafían la posibilidad de apelar a las tradicionales delimitaciones de regiones y naciones territorialistas. Con ello permite entender lo que ocurre en el interior de los sistemas locales y la mejor forma de conectarse con el exterior.

Así, los autores han propuesto distintas categorías para analizar los clústers. Lazeretti (2003) propone redes empresariales a la competitividad vinculada a los factores sociales, así como el desarrollo global. Corrales (2007) propone estrategias empresariales encaminadas a empresarios que están en desventaja, desarticulados frente a la competencia global: desarrollo tecnológico, contratos, subcontratos, contratos mercantiles globales, contactos interempresariales y cooperación. Isaza (2005) coincide con Lazeretti (2003) pues considera como categoría a las redes empresariales, sólo que Isaza (2005) las localiza en un lugar geográfico específico; también considera como elemento el valor agregado horizontal y vertical, además de la articulación del Estado con otros actores sociales. Las categorías propuestas por Fernández (2008) tienen un alcance mayor. La primera se relaciona con la multiescalaridad, definida por un escenario multipolar y multiescalar. Dentro de esas categorías, el autor precisa las dinámicas regionales y locales como partes de las redes y de los flujos de recursos materiales; por su parte, los sistemas globales, regionales y nacionales se interpretan y se explican colectivamente. En consecuencia, esta categoría desafía la posibilidad de apelar a las tradicionales delimitaciones de regiones y naciones territorialistas.

En resumen, en su análisis de los clústers, los autores presentan diferencias en sus respectivas categorías, si bien Lazeretti (2003) e Isaza (2005) coinciden en señalar como categoría a las redes empresariales e incluyen otros



actores sociales en la articulación del Estado. Corrales, por su parte, orienta sus elementos hacia la consolidación empresarial, entre los cuales considera el desarrollo tecnológico, los contratos, los subcontratos, los contratos mercantiles globales, los contratos interempresariales y la cooperación como elementos de conectividad empresarial. Finalmente, Fernández (2008) tiene una propuesta más amplia dirigida a incluir y a reconocer las dinámicas locales, regionales y globales en las que identifica los flujos de recursos materiales, así como la colectividad en los sistemas. La misma propuesta permite incluir también la siguiente categoría: el desafío a la posibilidad de apelar a las tradicionales delimitaciones.

## **Competitividad en los encadenamientos productivos locales**

Porter (1990), en Indacochea (1999) —uno de los precursores en los estudios de competitividad—, ha planteado que la competitividad de un país puede definirse como la capacidad de diseñar, producir y comercializar bienes y servicios mejores y/o más baratos que los de la competencia internacional, lo cual se debe reflejar en una mejora del nivel de vida de la población. De acuerdo con estas características, la idea básica del modelo de Porter (1990) es que la competitividad no se hereda, ni depende de la coyuntura económica, sino que hay que crearla con esfuerzo e iniciativa propios. No se puede importar como un “paquete llave en mano”. Lo que hace próspero a un país es la capacidad de sus empresas para alcanzar elevados niveles de productividad; es decir, la capacidad de usar con eficiencia y creatividad la mano de obra, los recursos naturales y el capital. En el enfoque de Porter (1990) no importa tanto qué y cuántos recursos se poseen, sino qué se hace con los que se tienen. Adicionalmente, los países que resultan más competitivos no son aquellos que descubren el nuevo mercado o la tecnología más adecuada, sino los que implementan los mejores cambios en la forma más rápida posible.

Porter (1990) e Indacochea (1999) coinciden en plantear que la competitividad se crea y que la eficiencia es un elemento que permite combinar la mano de obra, los recursos y el capital. Desde una perspectiva empresarial,

Hernández (2000) define la competitividad como la capacidad de las empresas de vender más productos y/o servicios y de mantener o aumentar su participación en el mercado, sin necesidad de sacrificar utilidades. Son tres los elementos que destacan en esta definición: (a) mantener o acrecentar la participación en el mercado, (b) sin reducir utilidades y (c) operar en mercados abiertos y competidos. Muchas empresas alcanzan su posición competitiva por medio del producto, a través de elevados estándares de calidad, diferenciación de producto y/o desarrollo de adecuados canales de comercialización y distribución.

El autor identifica dos tipos de competitividad: la efímera y la robusta. La primera está apoyada en la existencia abundante de recursos de bajo costo, en especial de mano de obra, cuya utilización incide en bajos costos laborales por unidad de producto, que en ocasiones permite competir en mercados internacionales. La competitividad robusta se basa en elevados estándares de productividad, en alta calidad de los productos y servicios que genera y en avanzados niveles de ciencia y tecnología aplicados a la producción y la distribución; radica en el diseño, la innovación y la diversificación de productos así como en la utilización de sistemas eficientes de distribución (Hernández, 2000).

Así, Hernández (2000) destaca como elemento de la competitividad la capacidad de las empresas de vender más productos y servicios, manteniendo o aumentando su participación en los mercados abiertos y competitivos, e identifica dos tipos de competitividad: la efímera, cuyas categorías son bajos costos sobre todo en mano de obra al reducir costos por producto, y la robusta, cuyas categorías son alta calidad de los productos y los servicios que genera; así también, considera como elementos de la competitividad elevados niveles de ciencia y tecnología, diseño e innovación y diversificación de productos.

Krugman (1994) señala que el concepto de *competitividad* debe tratarse con cautela. La obsesión por la competitividad asume que empresas y países son semejantes, por lo que no incorporan el concepto de *endogeneidad* a la discusión sobre competitividad. Por este motivo, una orientación exportadora de las unidades económicas, en el mejor de los casos, no es suficiente para generar condiciones endógenas de crecimiento y desarrollo. Los procesos de aprendizaje, diferentes experiencias de asociacionismo y aglo-

meración de empresas, de desarrollo tecnológico, de organización industrial y de comercio intra e interindustria, entre otros, han llevado a subrayar la importancia de la endogeneidad territorial en las estrategias de las empresas para su competitividad sistémica. Así, la competitividad de empresas, regiones y países depende tanto de la esfera de la transformación como de sus encadenamientos hacia adelante y hacia atrás en su conjunto. Surgen desde estas diferentes perspectivas visiones bastante más complejas de la competitividad de las unidades económicas que una política industrial tradicional basada predominantemente en mecanismos orientados al proceso de transformación. Todavía quedan múltiples retos en los diferentes niveles de la competitividad que van más allá del aumento de la productividad laboral, del capital o de otros factores, incluyendo aspectos educativos y de capacitación, la relación intra e interfirma, instituciones, infraestructura e incentivos para la producción en general. Estos aspectos requieren mayor atención, análisis y fomento (Dussel, 2001: 7-14).

En suma, Krugman (1994) incorpora un elemento, el de endogeneidad, y precisa que sus categorías son el asociacionismo y la aglomeración de empresas, el desarrollo tecnológico, la organización industrial y de comercio intra e interindustria.

Por su parte, Mathew (2009) define la competitividad desde dos niveles. El primer nivel al que hace referencia es el institucional-empresarial y tiene que ver con la capacidad que tiene una organización, pública o privada, con o sin fines de lucro, de lograr y mantener ventajas que le permitan consolidar y mejorar su posición en el entorno socioeconómico en el que se desenvuelven. Estas ventajas están definidas por sus recursos y por su habilidad para obtener rendimientos mayores a los de sus competidores. El segundo nivel al que se refiere es el de los individuos; en este sentido, ser competitivo significa tener características particulares como valores, formación, capacidades gerenciales y otros, que hacen posible que algunos individuos sean escogidos entre muchas opciones en el mercado laboral, académico, etcétera.

Así, el autor define dos niveles de elementos acerca de la competitividad: el institucional-empresarial, que se refiere a organizaciones públicas o privadas con o sin fines de lucro que buscan mayores rendimientos que sus competidores, y el integrado por individuos con valores, formación, capacidades gerenciales, en el mercado laboral, académico, etcétera.

Esser *et al.* (1996) aportan el concepto de *competitividad sistémica* que constituye un marco de referencia para los países tanto industrializados como en desarrollo. Dos elementos lo distinguen de otros conceptos dirigidos a determinar los factores de la competitividad industrial: (a) la diferenciación entre cuatro niveles analíticos distintos, y (b) la vinculación de elementos pertenecientes a la economía, a la teoría de la innovación y a la sociología industrial con los argumentos del reciente debate sobre gestión económica desarrollado en el plano de las ciencias políticas en torno de las *policy-networks*.

Uno de los cuatro niveles es el meta, que presupone una clara separación institucional entre el Estado, la empresa y las organizaciones intermedias. Los diálogos fundamentan la disposición y la aptitud para implementar una estrategia de mediano a largo plazos con vista al desarrollo tecnológico-industrial orientado a la competencia. La capacidad competitiva exige una elevada capacidad de organización, interacción y gestión por parte de los grupos nacionales de actores, que deben procurar finalmente una gestión sistémica que abarque a la sociedad en su conjunto (Esser *et al.*, 1996: 40-45).

Otro nivel, macro, está enfocado en la estabilización del contexto macroeconómico. Demanda no sólo un concepto congruente, en términos tecnocráticos, sino también un esfuerzo político para resolver las difíciles y conflictivas reformas, si consigue organizar una coalición nacional de fuerzas reformadoras con miras a recobrar el equilibrio de la economía tanto interior (medidas de política fiscal) como exterior (déficits en la balanza de pagos) y si logra captar al mismo tiempo el apoyo internacional (Esser *et al.*, 1996: 46).

En el nivel micro, Esser *et al.* (1996) plantean que las empresas participan en el mercado y compiten en grupos empresariales, organizados en redes de colaboración, en forma de clústers. La dinámica de su desarrollo depende de la efectividad de cada una de las localizaciones industriales, del contacto estrecho y permanente con universidades, instituciones educativas, centros de investigación y desarrollo, instituciones de información y extensión tecnológica, instituciones financieras, agencias de información para la exportación, organizaciones sectoriales no estatales y muchas otras entidades más.

En el nivel meso, hace referencia a las instituciones y a los patrones políticos. Los efectos acumulativos de aprendizaje y las innovaciones van de la mano con la formación de redes de colaboración interempresarial a nivel micro y con relaciones de cooperación tanto formal como informal entre las empresas y los conjuntos de instituciones relacionados con los clústers; la creación de esos conjuntos institucionales constituye la médula de toda política local activa. La capacidad tecnológica en cuanto fundamento de la competitividad se basa, a su vez, en *stocks* de conocimientos y en procesos de aprendizaje acumulativo difícilmente transferibles y muchas veces no codificados que van materializándose en el curso de la interacción entre empresas e instituciones. De esta manera van surgiendo los patrones y las ventajas competitivos específicos para cada país y región, que no son fáciles de imitar (Esser *et al.*, 1996: 48-51).

De esta manera, el concepto de *competitividad sistémica* aportado por Esser *et al.* (1996) involucra cuatro niveles analíticos: meta, macro meso y micro. En el nivel meta identifica elementos que consideran la autonomía institucional y sus categorías se relacionan con elevada capacidad de organización y gestión, desarrollo tecnológico industrial y gestión sistémica, que abarca a la sociedad en su conjunto; el nivel macro incluye categorías como reformas de política fiscal y del sector externo; el nivel micro vislumbra participación en grupos, redes empresariales, clústers, contacto con universidades e instituciones educativas y extensión tecnológica, y el nivel meso aprecia elementos acumulativos de aprendizaje, por lo que incluye formación de redes de colaboración interempresarial a nivel micro, relaciones de colaboración tanto formal como informal entre empresas y conjuntos de instituciones, patrones y ventajas competitivos específicos para cada país y región.

Sin embargo, el desafío que enfrentan los países y, de manera más amplia, los que están en desarrollo en temas referentes a la competitividad, es la falta de articulación entre empresas que tengan siquiera opciones de competir en los mercados y articuladas en redes de colaboración mutua; a nivel macro no sólo se requiere congruencia tecnocrática, sino también esfuerzo político. El éxito se asegura si el gobierno se muestra resuelto a imponer las difíciles y conflictivas reformas, si consigue organizar la coalición nacional de fuerzas reformadoras con miras a recobrar el equilibrio de la economía tanto interior como exterior y si logra captar al mismo tiempo

el apoyo internacional, escenario que también es inexistente; a nivel meso, se requieren políticas con una dimensión nacional y una regional o local, encaminadas a fortalecer las infraestructuras físicas y las infraestructuras inmateriales. Al mismo tiempo que se produce esta mejora sistemática del nivel meso nacional, ganan importancia las políticas de soporte específico a nivel tanto regional como local. A nivel meta, la competitividad sistémica tiene como premisa la integración social. La tarea pendiente radica en superar la fragmentación social y mejorar la capacidad de aprendizaje; ante todo, la capacidad para responder con prontitud y eficacia a los requerimientos de ajuste. Presupone una clara separación institucional entre el Estado, la empresa privada y las organizaciones intermedias; se requiere un Estado autónomo y eficiente al tiempo que los grupos de actores sociales privados y públicos se muestran dispuestos a cooperar y a articularse entre sí (Esser, Hillebrand *et al.*, 1996).

Otro planteamiento sobre competitividad es el propuesto por Berumen (2006: 34). Aquí la competitividad es entendida en dos sentidos: (i) la competitividad es una consecuencia de una mayor productividad local y (ii) la competitividad es una condicionante para las exportaciones locales. Una mayor competitividad implica una mejora de los precios, lo cual conduce a mayores exportaciones. A su vez, una mayor cantidad y calidad de las exportaciones conlleva la generación de puestos de trabajo, más especializados, y mejores condiciones laborales. El proceso se regenera en la medida en que las inercias sean aprovechadas por el empresario innovador y competitivo.

La competitividad es un elemento que surge tras el establecimiento de alianzas estratégicas entre actores locales interesados en la superación constante de sus limitaciones; no se trata de eliminar al competidor, como ortodoxamente se ha considerado ser competitivo, sino se considera cooperar con él. La competitividad en el desarrollo local se refiere a un proceso de interdependencia entre el flujo del resultado de la producción y la retroalimentación de la información (Berumen, 2006: 39).

El planteamiento de Berumen (2006) sobre competitividad está basado en lo que denomina *fortalezas competitivas locales*, las cuales comprenden un sistema basado en componentes físicos, mentales y ciberespaciales. Las fortalezas competitivas locales son, entre otras: (a) el espacio, que comprende

no sólo el espacio físico, sino el mental (como los valores), el ciberespacio (los flujos de información generan mercados potenciales a los que se puede acceder) y los nodos periféricos de la actividad de las localidades; en consecuencia, las localidades deben entenderse como entes en continua transformación y ampliación; (b) la causalidad acumulativa, referida a la incorporación de nuevas tecnologías en las localidades, incluyendo la consideración de la imperfecta movilidad de los factores y la lenta manera en la que se difunde el conocimiento; (c) los conglomerados de conocimiento, conformados por la densidad de población, la proximidad geográfica, las posibilidades tecnológicas con las que puede viajar el conocimiento y el mayor o menor grado de apertura cultural que se tenga para asimilar nuevos procesos y nuevas ideas; (d) los procesos de evolución que las organizaciones desarrollan y convierten en rutinas, basadas en un repertorio de habilidades que evolucionan en los ciclos de vida de las organizaciones (Berumen, 2006: 40-42).

Resumiendo, Berumen (2006) plantea dos elementos. El primero se vincula con la consecuencia de mayor productividad local, cuyas categorías son la mejora de los precios y mayores exportaciones; el segundo es la mayor cantidad y calidad de las exportaciones cuya categoría, el proceso que regenera, es un elemento que surge de alianzas estratégicas entre actores locales. Así, la competitividad está planteada como la cooperación con el competidor y cuenta con un proceso de interdependencia entre el flujo de la producción y retroalimentación y fortalezas competitivas locales mediante la categoría de un sistema basado en componentes físicos, mentales y ciberespaciales.

Para Cabrero *et al.* (2003: 7), la competitividad es la capacidad para crear un entorno económico-social, tecnológico, ambiental e institucional propicio, que impulse mejoras regulatorias, redes y cooperación empresarial, planeación estratégica, vínculos entre universidades y empresas. Es decir, la competitividad reclama cooperación.

## Cooperación

La cooperación es un modo más íntimo de integración de las actividades que el intercambio. Cuando esta integración se encuentra institucionalizada

la llamamos *lealtad*. La lealtad tiene dos aspectos: adhesión y solidaridad. La adhesión significa una condición de miembro, un estatus dentro de la colectividad (Parsons, 1999). A la cooperación entre distintos productores también se le ha llamado *asociación* y consiste en montar, entre varias personas, una fábrica: a uno le toca cortar, a otro cocer, a uno moldear, al otro ensuelar y a otro acabar (Saraví, 1997); implica entablar una alianza estratégica o una actividad de negocios mutuos; en la mayoría de los casos, la búsqueda de cooperación es dirigida por el gobierno.

### **Tipos de cooperación**

La primera forma fundamental de cooperación interempresarial es la más flexible y su objetivo central es la comunicación y la creación de una red de contacto y de aprendizaje tanto personal como organizacional. Un segundo tipo de cooperación más elaborada es el círculo de cooperación, que consiste en compartir los costos de dicha cooperación entre las empresas participantes. Un tercer tipo de cooperación, que se puede clasificar como proyecto de grupo, se reconoce por su concentración en el desarrollo de negocios mutuos: desarrollo de tecnología, mercadotecnia, etcétera (Korhonen, 1999).

La posibilidad de alcanzar economías de escala implica la especialización de las distintas empresas en diferentes partes o etapas del proceso productivo de un mismo bien; en este ámbito, las relaciones de cooperación tomarían una forma vertical y unirían a productores especializados en fases sucesivas del proceso productivo. La concentración territorial no sólo fomenta las posibilidades de cooperación interempresas sino también la competencia entre ellas (Saraví, 1997).

Existen dos tipos de relaciones de cooperación. El primero se dirige hacia la formación de grandes asociaciones de productores que buscan objetivos comunes específicos. El segundo son las redes informales que se basan en relaciones de parentesco, compadrazgo, amistad o simple vecindad (Saraví, 1997).

Los agrupamientos donde sea que se funden tienden a incrustarse en una cultura que fomente la cooperación basada en la estructura familiar, en los grupos étnicos, los partidos políticos, la Iglesia y/o otras afinidades lo-



cales étnico/culturales. La voluntad para cooperar en la estructura del grupo se basa en la confianza. Sobre el hecho de que las firmas son de igual tamaño y del mismo poder económico, ninguna tiene el temor de ser dominada o aventajada por otras. La adecuada oferta de habilidades empresariales es necesaria para inducir a las firmas a aceptar un alto nivel de dependencia respecto de otras. Los actores que pueden hacer posible la cooperación son las instituciones del sector privado, pero la colaboración o, al menos, la no oposición de los representantes del gobierno y de los sindicatos, también son importantes. Una forma de resolver lo anterior es mediante la demanda inducida (Dussel, 1997).

Las relaciones de conflicto dependen de varios factores. Sin embargo, el más importante es la competencia; existen dos dimensiones: una competencia entre productores, a la que podríamos llamar individual, en contraste con la competencia entre asociaciones, que puede denominarse colectiva (Saraví, 1997).

Las relaciones de cooperación interempresariales pueden también ser consideradas desde dos perspectivas: las verticales, que comprenden a empresas situadas en estadios diferentes del proceso de producción, y las horizontales, que involucran a empresas en el mismo nivel de producción (Arzení, 1999).

Estas relaciones —Vázquez (2006)— facilitan la cooperación entre las unidades económicas locales, independientemente del tamaño que tengan. También Vázquez agrega que los mecanismos pueden variar y dependen del tipo de relaciones que se establecen entre los actores: desde relaciones familiares y de vecindad en una comunidad con limitados contactos externos, hasta relaciones de una comunidad o incluso de grupos con identidad propia. La cooperación entre los miembros se basa en la confianza que surge de los vínculos personales o culturales y se refiere, por lo tanto, a las relaciones personales o culturales más que a un sistema de relaciones económicas, políticas y sociales.

En ese sentido, encontramos que la sociedad civil es capaz de dar respuesta a los retos que produce el aumento de la competencia en los mercados. A través de organizaciones intermediarias y de la creación de asociaciones y redes públicas y privadas, la competencia permite a las ciudades y a las regiones incidir sobre los procesos que determinan la acumu-

lación de capital y, de esta forma, optimizar sus ventajas competitivas y favorecer el desarrollo económico (Vázquez, 2002: 25).

En la lógica territorial se establecen interdependencias a nivel local por medio de redes de cooperación e intercambio. Las instituciones sociales y empresariales del territorio configuran los sistemas de factores sociales y culturales que les dan identidad, haciendo que sea mucho más que una simple red industrial y pasando a ser una red de actores sociales caracterizada por un sistema de relaciones económicas, sociales, políticas y legales (Becattini, 1979; Best, 1990). De esta manera, el territorio no es algo preestablecido, sino resultado de un proceso de construcción debido a las estrategias de organización de los actores sociales y de los procesos de aprendizaje colectivo (Leqoc, 1992, en Sferir, 2001: 5-6).

Sin embargo, la cooperación también se puede dar como resultado de medios formales que se crean en el momento en que se formulan acuerdos. Estos acuerdos están articulados frecuentemente por contratos que en el futuro pueden dar lugar al funcionamiento de mecanismos de confianza entre las empresas que han establecido las relaciones contractuales. Sin embargo, este último tipo de cooperación se basa en una visión funcional que no considera la dimensión espacial de las relaciones económicas y, por lo tanto, no aborda la cuestión de que las empresas son organizaciones inmersas en el territorio cuya competitividad depende de las relaciones estratégicas que establecen con los demás actores del territorio en el que están localizadas. De esta manera, la confianza adquiere sentido cuando se discute sobre la competitividad de las empresas (sobre todo cuando se trata de pequeñas y medianas empresas) en un entorno turbulento e incierto y con información insuficiente de los actores económicos (Vázquez, 2006: 122-126).

## Conclusiones

En el presente capítulo expusimos las teorías y los conceptos de algunos autores, estudiosos de desarrollo regional de Europa, Estados Unidos y América Latina. Destacamos a autores como Friedman y Walter Roh (1979), Alburquerque (1997, 1999, 2004), Arocena (1995), Cortez (2004, 2006), Pòlese (1998) y Vázquez (2000, 2002, 2005), quienes toman como punto de

partida estas teorías y conceptos para estudiar el desarrollo local, considerando la estructura productiva, el mercado de trabajo, la capacidad empresarial, el conocimiento tecnológico, la infraestructura de soporte que representa el sistema institucional y político, así como su patrimonio histórico-cultural, propuestos por Vázquez (2006), competitividad del territorio, oportunidades de un dinamismo exógeno, enfoque de abajo hacia arriba con la intervención de los tres niveles de gobierno, aspectos de carácter ambiental, cultural, social, institucional y de desarrollo humano (Albuquerque, 1997, 1999, 2004), autopoiesis y autorreferencia (Luhmann, 1990, 2007), redes locales de colaboración, agentes locales y solidaridad (Pòlese, 1998), factores productivos, instituciones locales, tradiciones y valores, así como el elemento político-administrativo que crea un entorno favorable a la producción (Cortez, 2006).

A partir de estas propuestas teóricas y de estos aportes conceptuales del desarrollo local, la presente tesis parte de la afirmación de que los programas institucionales nacionales y regionales consideran que Tlaxcala tiene su mayor aportación sólo de 19 municipios de la región sur del estado y no incorpora al resto de los municipios que, dadas sus características productivas, culturales y sociales pudieran fortalecer más un desarrollo local, como desde la teoría lo explican los estudiosos del tema.

Vale la pena dar a conocer, en los siguientes dos capítulos de esta tesis, cuáles son las actividades y la participación que tiene el estado de Tlaxcala en estos programas y cuál es el alcance de su desarrollo local para participar a nivel regional, nacional e internacional.



## 2. Tlaxcala en su transformación

### Introducción

Haremos referencia a dos procesos mediante los cuales Tlaxcala se reorganiza a partir de las determinaciones nacionales de regionalización. El primer proceso, derivado de la instrumentación de la política de polos de desarrollo, que originó cambios en el tejido productivo y en las formas de organización social, puesto en marcha en los años setenta del siglo xx, motivado por los gobiernos estatales que, de acuerdo con Rosales (2003), promovían la industrialización como una solución al agudo problema social que vivía la entidad en ese momento, coincidiendo el tiempo que vivía Tlaxcala con las decisiones que tomaba el gobierno federal al emitir decretos de desconcentración industrial, así como sobre la creación de parques y ciudades industriales, en julio de 1972, la entidad quedó incluida en la zona III de Descentralización Industrial y Desarrollo Regional, programa que fundamentalmente benefició a los municipios del centro y el sur que generaron mayores relaciones de dependencia con los estados vecinos del Estado de México, Ciudad de México y Puebla.

El proceso bajo el cual Tlaxcala enfrenta su segunda forma de ser considerada en los programas de regionalización, se basa en el programa instrumentado en la primera década del siglo XXI, denominado Programa de Desarrollo Región Centro País (PDRCP), que plantea un nivel de planeación integral a escala mesorregional, y en el contenido del programa propone la articulación de aspectos básicos de desarrollo económico regional, desarrollo social regional del medio ambiente y ordenamiento territorial. No obs-

tante, en estricto sentido los recursos destinados a la ejecución del PDRCP no han considerado los distintos ámbitos planteados en sus contenidos y por ello ha resultado polémico hasta ahora por las implicaciones que ha tenido para la entidad tlaxcalteca, pues la parte instrumentada está encaminada a la generación de infraestructura carretera, dejando de lado el tejido productivo, y pone especial interés en municipios de la región sur del estado que han sido considerados antes en otros programas de carácter internacional. Por esa razón profundizamos en la descripción del contexto de los municipios de la región sur del estado que son tomados en cuenta para considerar a Tlaxcala en esta nueva propuesta de regionalización, cuestionando si esta entidad debe participar sólo con estos municipios en la regionalización a nivel meso e internacional o si existen otras posibilidades a partir de las cuales se pueda promover el desarrollo regional sustentable, analizando el tejido productivo local y la importancia de los actores locales y contemplar a los 60 municipios del estado y no únicamente a los que forman parte de la región sur, como se ha considerado en la historia de las políticas del desarrollo regional.

## **Cambios en el contexto**

La atención especial dirigida a apoyar y a detonar el sector industrial en Tlaxcala, con base en la atracción de inversiones, y el desarrollo de nuevas industrias, así como los distintos elementos que fomentaron la consolidación de la estrategia gubernamental de la década de 1970, trajeron aparejadas formas distintas de organización productiva y social a la entidad.

La atención que se le dio al sector productivo secundario, si bien incluyó inversión local, se basó en el proceso de desconcentración necesario para la Ciudad de México. El impulso a la tecnología no se realizó con base en el desarrollo tecnológico del sector productivo local; y mucho menos se pensó en hacer competitivos a los sectores económicos de la entidad. Más bien se basó en la posibilidad de captar inversiones y crear infraestructura para el fomento de las empresas.

En el mismo territorio se originaron nuevas formas de organización. La contención de la expulsión poblacional trajo como consecuencia el cre-

cimiento de las áreas urbanas cercanas a los lugares donde hay oferta de empleo. Los recursos allegados espacios donde localizarse sin contar con la posibilidad de un orden establecido previamente. Esto apoyó el crecimiento desordenado de las áreas urbanas, que a su vez ha propiciado la existencia hoy de un continuo urbano con espacios de características rurales en proceso de conurbación. El problema afecta a nivel mesorregional, pero principalmente a las áreas metropolitanas de todo el país. Y esto propicia la necesidad de plantear acuerdos de carácter regional que permitan buscar posibilidades de atender los desequilibrios generados y los problemas que enfrentan los sectores productivos locales.

En el caso de Tlaxcala, existen programas con alcance regional, más allá de sus fronteras y con influencia en otros estados y otros países. Uno de ellos es el Programa de la Zona Conurbada Puebla-Tlaxcala, que sólo incluye a 19 municipios del sur de la entidad tlaxcalteca con 10 municipios del estado de Puebla; el Programa Plan Puebla Panamá, cuya planeación de desarrollo incluye a México a partir de nueve de sus estados del sur-sureste<sup>1</sup> y Centroamérica.<sup>2</sup> Tlaxcala es incluida al considerar a los 19 municipios del sur del estado por la conurbación que presentan con los municipios de Puebla. Apoyado en dos programas anteriores y en el Programa de la Zona Metropolitana del Valle de México, se formula el Programa Región Centro País de alcances mesorregionales. En su contenido se establece a la mesorregión integrada por los estados de Puebla, Distrito Federal, Morelos, Hidalgo, Estado de México y Tlaxcala. Que en lo referente a Tlaxcala pondrá énfasis en la promoción de los municipios de la región sur, colocándolos nuevamente como la región con mayor atención en los programas de desarrollo regional.

Consideramos que los acuerdos son muy importantes, pero también lo es conocer las condiciones en que los municipios de Tlaxcala participan. En ese contexto, la pertinencia de estudiar el sector productivo de la región sur de esta entidad nos ofrece la posibilidad de identificar la participación del estado en la región centro país y la forma como se incorpora a estas políticas de regionalización.

<sup>1</sup> Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán.

<sup>2</sup> Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

En la región del sur del estado podemos localizar diferentes aspectos derivados de los cambios productivos que, por supuesto, han impactado en los cambios sociales y políticos. Encontramos diferencias y concentraciones en las actividades productivas que se realizan, donde es frecuente la combinación de áreas rurales y urbanas. Debido a esta heterogeneidad, es importante mirar hacia el interior, hacia las microrregiones, e ir hacia los niveles de atención locales principales, considerando, por tanto, a los agentes locales y sus actividades económicas, que quedaron fuera pero persisten y se han ido integrando y cambiando para subsistir.

Por esa razón, la región sur del estado de Tlaxcala, donde se localizan los municipios que forman parte de la denominada zona conurbada Puebla-Tlaxcala, se convierten en un escenario propicio para analizar la forma como los agentes locales se relacionan y permanecen vigentes o desaparecen.

## Región sur de Tlaxcala

### Extensión territorial

Los municipios de la región sur más poblados (mapa 1) ocupan una extensión territorial de 578.89 km<sup>2</sup>, y 14.28% del territorio del estado (cuadro 1). Se encuentran entre las latitudes norte 19° 7' y 19° 20', así como entre las longitudes oeste que van de 98° 11' a 98° 23'.

Cuadro 1. *Extensión territorial de los municipios del sur del estado de Tlaxcala*

Municipios de la región sur del estado	<i>Superficie en km<sup>2</sup></i>	<i>Porcentaje con respecto al territorio estatal</i>
	578.89	14.28

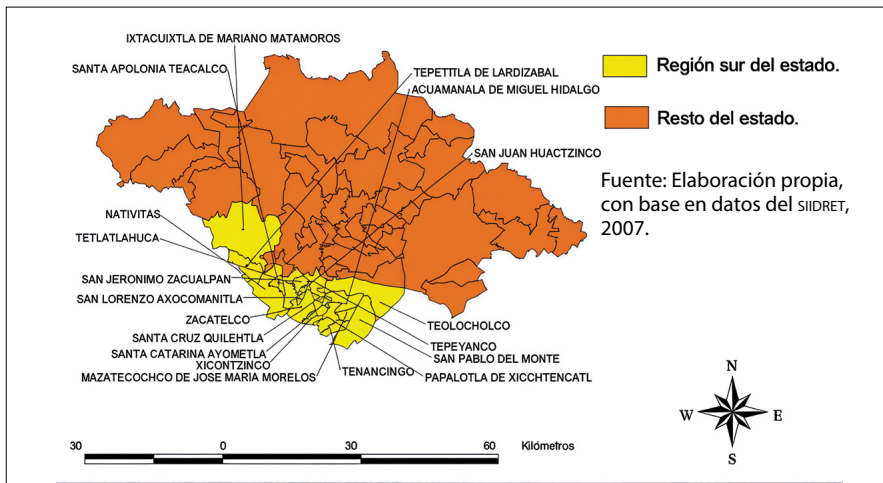
Fuente: Elaboración propia con base en información del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Censo de Población y Vivienda, 2010, México, 2011.

La evolución demográfica de la región sur del estado de Tlaxcala es resultado de distintos factores (PEOT, 2001). De acuerdo con datos del censo de población del INEGI (2010), la región sur registró una población total de 331456 habitantes, lo que representó 28.33% de la población del estado



y, en consecuencia, una densidad de 559 habitantes por kilómetro cuadrado (cuadro 2).

Mapa 1. *Región de estudio*



Fuente: Elaboración propia con base en el software Arc View, versión 3.1, con bases de datos del Sistema de Información para el Desarrollo Regional de Tlaxcala (SIDRET, 2007).

Cuadro 2. *Población, superficie y densidad de población de la región sur del estado de Tlaxcala*

<i>Población</i>	<i>Superficie en km<sup>2</sup></i>	<i>Densidad de población</i>	<i>Porcentaje con respecto a la población total de la entidad</i>
331.456	538.516	615	28.33

Fuente: Elaboración propia con base en información del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Censo de Población y Vivienda, 2010, México, 2011.

Entre 1980 y 1990, la región sur de Tlaxcala registró su tasa de crecimiento poblacional más importante: 3.5% (INEGI, 1990). Tuvieron los incrementos más significativos, en la década de 1980 a 1990, los municipios de Acuananala de Miguel Hidalgo con 7.97%, seguido por Tepeyanco y Tetlatlahuca con 1.26 y 1.17%, respectivamente (cuadro 3).

En el periodo comprendido entre 1990 y 1995, identificamos variaciones muy grandes de población; sin embargo, no se analizan debido a que en este periodo se separaron localidades que se constituyeron como municipios. En consecuencia, se reflejan datos que no nos permiten hacer un análisis de

los municipios del sur de la entidad, porque carecemos de registros de población por localidad (cuadro 3).

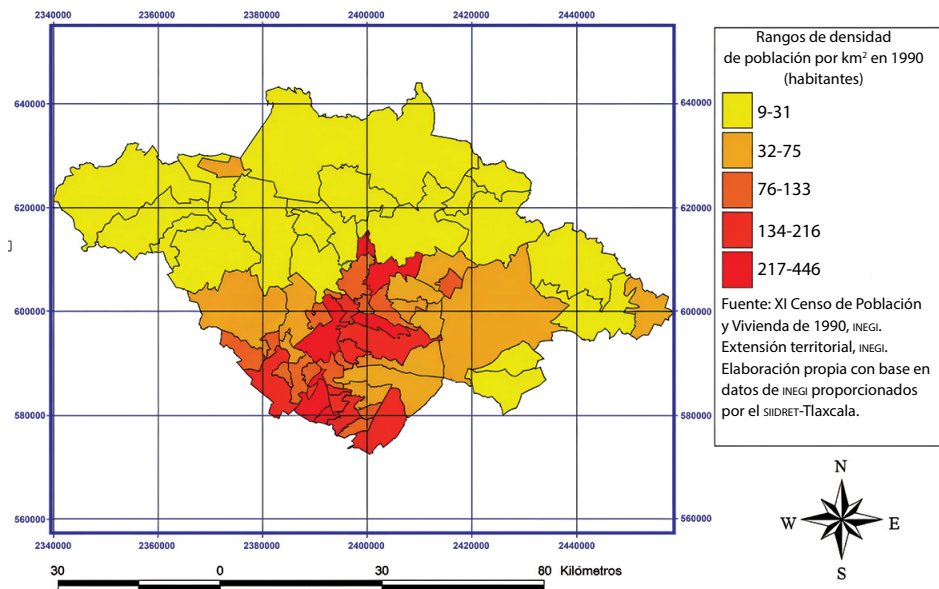
Por tanto, en el siguiente periodo, que abarca del año 2000 a 2005, tenemos ya un comportamiento estable en los municipios que nos permite observar lo siguiente: en San Pablo del Monte, Acuamanala de Miguel Hidalgo, Tepetitla de Lardizábal, Teolochocho, Zacatelco y Papalotla de Xicoténcatl se presentan las tasas más altas de crecimiento. Sin embargo, en el periodo 2005 a 2010, las tasas de crecimiento más altas de población las reflejan los municipios Tepeyanco, Santa Cruz Quilehltla, San Jerónimo Zacualpan, Tepetitla de Lardizábal y Xicohtzinco, los cuales se encuentran al sur de la entidad. En el periodo anterior sólo el municipio de Tepetitla de Lardizábal tuvo un alto porcentaje de crecimiento demográfico (cuadro 3).

### **Distribución espacial de la población en municipios de la región sur de Tlaxcala**

Al revisar la distribución espacial de la población se pudo identificar que de los seis municipios más densamente poblados en la entidad en 1990, tres se localizan en el sur, entre ellos Xicohtzinco, Huactzinco y Zacatelco, y en la parte central, Apizaco, Contla de Juan Cuamatzi y Tlaxcala (mapa 2). Allí habitaban entre 217 y 446 personas por kilómetro cuadrado (mapa 2).

Nueve municipios más, en el mismo año, conforman el segundo grupo, que presenta una alta densidad de población: registran de 134 a 216 habitantes por kilómetro cuadrado; de aquellos municipios, seis forman parte del sur del estado: Nativitas, Papalotla de Xicoténcatl, San Lorenzo Axocomanitla, San Pablo del Monte, Santa Catarina Ayometla y Santa Cruz Quilehltla (mapa 2).

El tercer grupo, que concentra los municipios de la entidad con una densidad intermedia, de 76 a 133 habitantes por kilómetro cuadrado, en 1990, estuvo formado por 15 municipios, de los cuales siete pertenecen a la región del sur de la entidad: Tepeyanco, Mazatecochco de José María Morelos, San Jerónimo Zacualpan, Tetlatlahuca, Santa Apolonia Teacalco, Tenancingo y Tepetitla de Lardizábal (mapa 2).

Mapa 2. Densidad de población de Tlaxcala por km<sup>2</sup> en 1990

Fuente: Elaboración propia con base en el software Arc View, versión 3.1, con bases de datos del Sistema de Información para el Desarrollo Regional de Tlaxcala (SIDRET, 2007).

Trece municipios integran un cuarto grupo, éstos con menor densidad poblacional. De ellos, tres forman parte del sur del estado —Ixtacuixtla de Mariano Matamoros, Acuamanala de Miguel Hidalgo y Teolocholco (mapa 2)— y 10 de la zona central de la entidad, que presentan una densidad baja, prácticamente de 32 a 75 habitantes por kilómetro cuadrado.

Asimismo, en 1990 se registró que los municipios de la región del sur que tienen mayor población son San Pablo del Monte, Zacatelco, Ixtacuixtla de Mariano Matamoros, Nativitas, Papalotla de Xicoténcatl, Tepeyanco y Tetlatlahuca (cuadro 4), aunque no necesariamente sean los que presenten mayor densidad poblacional, toda vez que ésta se determina en función de la extensión territorial. En consecuencia, para 1990 los municipios con mayor densidad eran Zacatelco, Xicohtzinco, Tetlatlahuca, Papalotla de Xicoténcatl, Tepeyanco y Nativitas (cuadro 5).

Cuadro 3. Población y tasas de crecimiento de municipios de la región sur de Tlaxcala, 1970-2010

Municipios	Población										Tasas de crecimiento				
	1970	1980	1990	1995	2000	2005	2010	70-80	80-90	90-95	95-2000	2000-2005	2005-2010		
19 municipios del sur de Tlaxcala	129561	168838	236229	254948	272887	300952	331456	2.59	3.5	1.36	1.61	1.96	1.93		
Acuamamala de Miguel Hidalgo	3830	3150	6989	1059	4357	5081	5711	-1.95	7.97	-37.74	28.29	3.07	2.34		
Ixtacuitla de Mariano Matamoros	18114	20592	30663	6241	30301	32574	35162	1.28	0.49	-31.84	31.60	1.45	1.53		
Mazatecocho de José María Morelos	4235	5171	6320	1682	8357	8573	9740	2.00	0.22	-26.47	32.06	0.51	2.55		
Nativitas	14096	14098	21485	4574	21020	21863	23621	0.00	0.52	-30.94	30.50	0.79	1.55		
Papalotla de Xicotécatl	8806	12201	17222	4327	22288	24616	26997	3.26	0.41	-27.63	32.78	1.99	1.85		
San Jerónimo Zacualpan	n. d.	1585	n. d.	692	3234	3066	3581	N.D	n. d.	n. d.	30.84	-1.07	3.11		
San Juan Huactzinco	n. d.	3805	n. d.	1138	5547	6577	6821	N.D	n. d.	n. d.	31.68	3.41	0.73		
San Lorenzo Axocomanitla	n. d.	2647	n. d.	939	4368	4817	5045	N.D	n. d.	n. d.	30.74	1.96	0.92		
San Pablo del Monte	20198	29908	40917	11658	54387	64107	69615	3.93	0.37	-25.11	30.80	3.29	1.65		
Santa Apolonia Teacalco	n. d.	2814	n. d.	808	3676	3860	4349	N.D	n. d.	n. d.	30.30	0.98	2.39		
Santa Catarina Ayometla	n. d.	5094	n. d.	1562	6997	7306	7992	N.D	n. d.	n. d.	29.99	0.86	1.79		
Santa Cruz Quilehtla	n. d.	2313	n. d.	997	4883	5379	6296	N.D	n. d.	n. d.	31.78	1.93	3.15		
Tenancingo	5734	6727	9749	1962	10142	10632	11763	1.60	0.45	-32.06	32.85	0.94	2.02		
Teolocholco	7353	8552	13693	3820	17067	19435	21671	1.51	0.60	-25.53	29.94	2.60	2.18		
Tepetitla de Lardizábal	6052	8614	11235	2728	14313	16368	18725	3.53	0.30	-28.31	33.15	2.68	2.69		
Tepeyanco	9096	7506	16942	1855	9006	9176	11048	-1.92	1.26	-44.24	31.60	0.37	3.71		
Tetlatlahuca	10208	7292	15801	2178	10803	11474	12410	-3.36	1.17	-39.63	32.03	1.21	1.57		
Xicotzinco	5202	7673	8563	1948	10226	10732	12255	3.89	0.12	-29.61	33.16	0.97	2.65		
Zacatelco	19492	19421	36650	6441	31915	35316	38654	-0.04	0.89	-34.77	32.01	2.03	1.81		

Fuente: Elaboración propia con base en información de la Dirección General de Estadística, Secretaría de Industria y Comercio (1970), IX Censo General de Población, México, p. 3. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (1980). Población total por entidad federativa, municipio y localidad, según características de la población. X Censo General de Población, pp. 1-8.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (1982). Número de localidades por municipio, según tamaño de la localidad. X Censo General de Población, vol. II, p. 21.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, XII Censo General de Población y Vivienda, 2005, México.

Cuadro 4. *Municipios con mayor población en 1990 de la región sur de Tlaxcala*

<i>Municipios</i>	<i>Población 1990</i>	<i>Superficie km<sup>2</sup></i>	<i>Densidad de población</i>
19 municipios del sur de Tlaxcala	236 229	538.516	439
San Pablo del Monte	40 917	60	682
Zacatelco	36 650	14.44	2 538
Ixtacuixtla de Mariano Matamoros	30 663	163	188
Nativitas	21 485	27	796
Papalotla de Xicoténcatl	17 222	21	820
Tepeyanco	16 942	20.92	810
Tetlatlahuca	15 801	19.23	822
Teolochocho	13 693	79	173
Tepetitla de Lardizábal	11 235	28.709	391
Tenancingo	9 749	17.34	562
Xicotzinco	8 563	8	1 070
Acuamanala de Miguel Hidalgo	6 989	25	280
Mazatecocho de José María Morelos	6 320	15.467	409

Fuente: Elaboración propia con base en información del Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal, Estado de Tlaxcala (2008), *Enciclopedia de los municipios de México*, y del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, XII Censo General de Población y Vivienda, 2005, México, 2005.

Cuadro 5. *Municipios con mayor densidad de población en 1990 de la región sur de Tlaxcala*

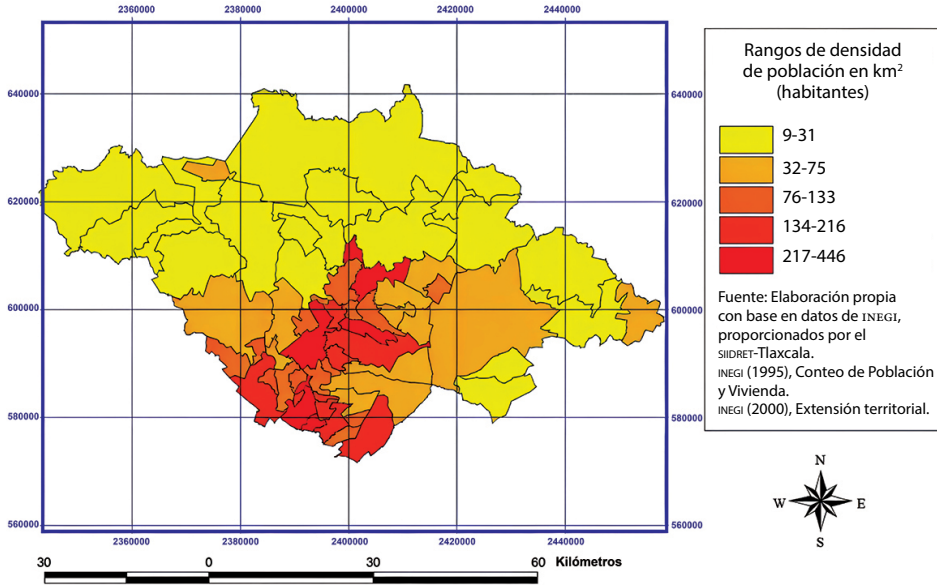
<i>Municipios</i>	<i>Densidad de población</i>	<i>Población 1990</i>	<i>Superficie km<sup>2</sup></i>
Zacatelco	2 538	36 650	14.44
Xicotzinco	1 070	8 563	8
Tetlatlahuca	822	15 801	19.23
Papalotla de Xicoténcatl	820	17 222	21
Tepeyanco	810	16 942	20.92
Nativitas	796	21 485	27
San Pablo del Monte	682	40 917	60
Tenancingo	562	9 749	17.34
19 municipios del sur de Tlaxcala	439	236 229	538.516
Mazatecocho de José María Morelos	409	6 320	15.467
Tepetitla de Lardizábal	391	11 235	28.709
Acuamanala de Miguel Hidalgo	280	6 989	25
Ixtacuixtla de Mariano Matamoros	188	30 663	163
Teolochocho	173	13 693	79

Fuente: Elaboración propia con base en información del Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal, Estado de Tlaxcala (2008), *Enciclopedia de los municipios de México*.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, XII Censo General de Población y Vivienda, 2005, México, 2005.

Sobre la dinámica de la concentración, en 1995, en la parte sur de la entidad, se observa una tendencia similar a la registrada en 1990, en el primero, segundo y tercer grupo de municipios con mayor densidad poblacional (mapa 3). Los municipios Tlaxcala, San Juan Huactzinco, Zacatelco, Xicohtzinco, Contla de Juan Cuamatzi y Apizaco continúan registrando las densidades poblacionales más altas: de 217 a 446 habitantes por kilómetro cuadrado. Por lo que San Juan Huactzinco, Zacatelco y Xicohtzinco, que se localizan al sur de la entidad, mantienen las tasas más altas de población concentrada en su territorio.

Mapa 3. Densidad de población de Tlaxcala en 1995.  
Primer grupo de población densamente poblado



Fuente: Elaboración propia con base en software Arc View, versión 3.1, con bases de datos del Sistema de Información para el Desarrollo Regional de Tlaxcala (SIDRET, 2007), del INEGI (1995), Censo de Población y Vivienda; INEGI (2000), Extensión territorial.

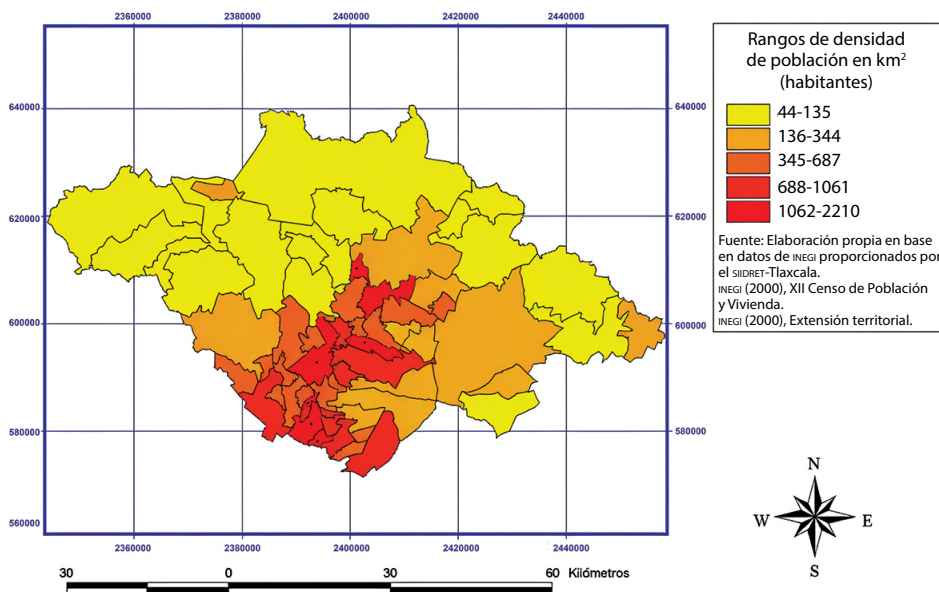
El segundo grupo de municipios con una densidad de 134 a 216 habitantes por kilómetro cuadrado, en 1995 estuvo conformado por San Lorenzo Axocomanitla, Nativitas, Santa Cruz Quilehltla, Santa Catarina Ayometla, Papalotla de Xicoténcatl, San Pablo del Monte, La Magdalena Tlaltelulco,

Chiautempan y Apetitlán de Antonio Carvajal. Todos registraron datos iguales en 1990. Entre 1990 y 1995 la distribución poblacional no presenta cambios de los municipios más poblados (mapa 3).

Los registros de mayores cambios en la población se produjeron en la década de 1990 a 2000, cuando se identificó una reducción de 1.4% en la tasa de crecimiento poblacional.

Sin embargo, en la distribución espacial de la población, los rangos de las densidades crecieron de manera importante, pues de registrarse 217 habitantes por kilómetro cuadrado pasaron a 446 habitantes por kilómetro cuadrado. Apareció el primer grupo de municipios más poblados de la entidad entre 1990 y 1995. En el año 2000, ya era evidente que iba de 1062 a 2210 habitantes por kilómetro cuadrado, con seis municipios concentrando la mayor cantidad de la población (mapa 4). Aquí los rangos de población crecieron entre 4.89 y 4.95 puntos.

Mapa 4. Densidad de población de Tlaxcala en el año 2000.  
Primer grupo de población densamente poblado

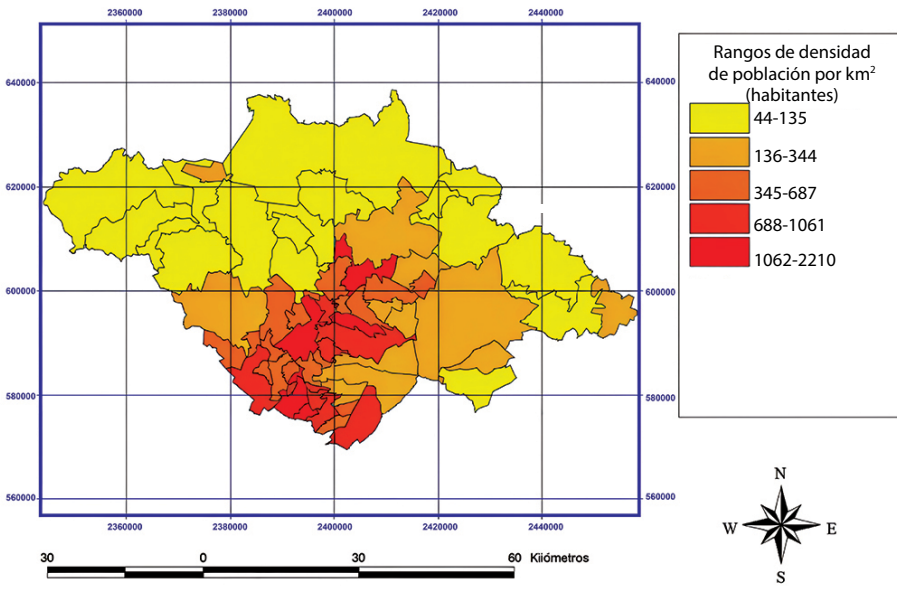


Fuente: Elaboración propia con base en el software Arc View, versión 3.1, con bases datos del Sistema de Información para el Desarrollo Regional de Tlaxcala (SIDRET, 2007), INEGI (2000), XII Censo de Población y Vivienda, INEGI (2000), Extensión territorial.

El rango de densidad poblacional que correspondió al segundo grupo de municipios más poblados creció de 5.13 a 4.91%. Aquí se concentró nuevamente en los mismos nueve municipios que en 1990 y 1995: San Lorenzo Axocomanitla, Nativitas, Santa Cruz Quilehtla, Santa Catarina Ayometla, Papalotla de Xicoténcatl, San Pablo del Monte, La Magdalena Tlaltelulco, Chiautempan y Apetitlán de Antonio Carvajal.

El tercer grupo de población densamente poblado presentó, en su tercer rango de datos, un crecimiento de 4.53 a 5.16%, pues pasó de concentrar de 76 a 133 habitantes por kilómetro cuadrado en 1990 y 1995, a 345 a 687 habitantes por kilómetro cuadrado en el año 2000 y quedó conformado por Mazatecochco de José María Morelos, Tenancingo, Yauhquemecan, Panotla, Tepetitla de Lardizábal, Santa Ana Nopalucan, Amaxac de Guerrero, Panotla, Totolac, San Damián Texoloc, Santa Apolonia Teacalco, Tetlatlahuca, San Jerónimo Zacualpan, Tepeyanco, Santa Isabel Xiloxotla, Santa Cruz Tlaxcala, Tzompantepec y Tocatlán (mapa 4).

Mapa 5. Densidad de población en Tlaxcala por km<sup>2</sup> en 2005



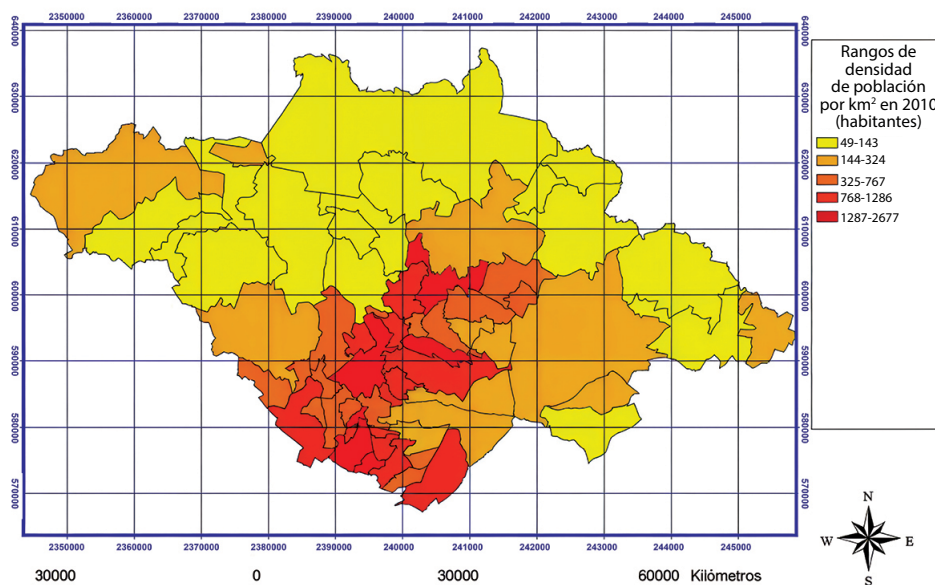
Fuente: Elaboración propia con base en el software Arc View, versión 3.1, con bases datos del Sistema de Información para el Desarrollo Regional de Tlaxcala (SIDRET, 2007), Censo de Población y Vivienda, 2005, INEGI. Extensión territorial (INEGI), y con base en datos del INEGI proporcionados por el SIDRET-Tlaxcala.



La distribución de la población se continúa concentrando en la parte central y sur del estado, reflejándose los principales crecimientos en los mismos municipios en los cuales se ha concentrado desde décadas atrás, como se observa en el mapa 5, que muestra los datos de la población registrada en 2005.

En el censo de 2010 realizado por el INEGI identificamos que los seis municipios más densamente poblados continúan siendo los mismos que los registrados desde 1990 (Apizaco, Contla de Juan Cuamatzi, San Juan Huactzinco, Xicohtzinco, Tlaxcala y Zacatelco); sin embargo, el número de habitantes por kilómetro cuadrado ha aumentado notablemente, pues el rango mínimo de densidad de población en 1990 fue de 9 a 31 habitantes y en 2010 fue de 44 a 135. Un crecimiento similar se registra en el rango más alto de densidad demográfica, pues en 1990 fue de 217 a 446 habitantes y en 2010 se registró un rango que va de 1 062 a 2 210 habitantes, como se puede ver en el mapa 6.

Mapa 6. Densidad de población de Tlaxcala por km<sup>2</sup> en 2010.  
Primer grupo de municipios densamente poblados



Fuente: Elaboración propia con base en el software Arc View, versión 3.1, con bases de datos del Sistema de Información para el Desarrollo Regional de Tlaxcala (SIDRET, 2007), Censo de población y vivienda, 2010, INEGI. Extensión territorial, INEGI, y con base en datos del INEGI, proporcionados por el SIDRET-Tlaxcala.

## Conclusiones

La importancia que tiene la dinámica económica, política y social de los municipios del sur de Tlaxcala que forman parte de la zona conurbada Puebla-Tlaxcala tiene implicaciones que rebasan los límites de los municipios del estado y se articulan en el sistema de la región centro país, así como de otros programas de carácter internacional.

La evidencia proporcionada por las políticas que han promovido la inversión y el desarrollo en la entidad tlaxcalteca muestra que el esfuerzo por promover el desarrollo regional ha dejado desprotegida las cuestiones locales de los municipios sobre los cuales han recaído directamente los recursos de los programas aplicados, originando desequilibrios y concentraciones de servicios, infraestructura y población, como en el caso de los procesos que se registran en los municipios de estudio.

La forma como se ha llevado a cabo la promoción del desarrollo mediante la aplicación de políticas y programas de carácter vertical no han permitido identificar las fortalezas locales, limitando con ello el fortalecimiento del conocimiento y el reconocimiento de las fortalezas de los elementos locales.

Por lo tanto, en el tipo de decisiones, planes y programas que se implementen en los municipios del sur del estado de Tlaxcala se requiere máxima atención estratégica así como un conocimiento de lo que ocurre en el interior de los municipios. Es necesario conocer la forma como se relacionan los actores locales y evaluar las políticas aplicadas de modo que se puedan proponer cambios.

Si bien algunos municipios del sur de la entidad, en la década de los setenta del siglo xx, sirvieron como espacio para albergar la desconcentración de la industria en México, ahora es importante considerar a los actores locales para que propongan y eleven la productividad de la región en función de sus capacidades y sus necesidades.

Las distintas variables analizadas en este capítulo reflejan la intensidad del crecimiento demográfico en la zona sur de la entidad e indican que los niveles de bienestar se hallan en descenso y marcan una heterogeneidad en los índices de marginación. Asimismo, los municipios presentan zonas ur-

banas pero también áreas rurales, incluso dentro de las mismas cabeceras municipales en las que se concentran los mayores porcentajes de población.

Para eso es necesario que los programas propuestos que buscan elevar la productividad de la región consideren la participación de los actores locales y propongan nuevas formas de microrregionalización que permitan desde el ámbito local generar propuestas para disminuir las diferencias entre regiones. La dinámica actual obliga a acelerar el proceso, pero las medidas que se requieren para elevar la productividad de las regiones de manera integral deben fundarse en el conocimiento de la dinámica local, considerando los recursos, tanto humanos como infraestructurales, tanto naturales como financieros, y no sólo basar la productividad en la creación de infraestructura carretera.

Es importante revisar la forma como Tlaxcala se incorpora a las políticas de regionalización. Su nivel de participación no puede quedar limitado sólo a su carácter de estado de paso y de infraestructura carretera nodal para comunicar al centro del país con la región del Golfo de México y con el norte de la República, como se expone de manera preponderante en el Programa de Desarrollo Región Centro País. Los métodos para promover el desarrollo con base en las políticas públicas deben cambiar, tomando en cuenta a los 60 municipios de Tlaxcala y no sólo previendo el dinamismo de 19 municipios de la entidad. El desarrollo endógeno, según los autores y las corrientes teóricas propuestas, sólo se logrará incluyendo las actividades productivas, sociales y culturales del total de los municipios del estado que no están siendo considerados en las propuestas de los programas de desarrollo regional.



### 3. Metodología

Las bases epistemológicas de la presente investigación se sustentan en la aplicación de la metodología cuantitativa y de la metodología cualitativa. Se emplea la medición objetiva (Sautu, 2009), base de la metodología cuantitativa, cuyo propósito fue identificar la articulación entre los agentes productivos locales (unidades económicas locales e interacción de éstas con las autoridades locales) que induzcan y promuevan el desarrollo local. Asimismo, se tiene la percepción subjetiva (Sautu, 2009) en la que se explican cómo se establecen las relaciones entre las autoridades y los productores económicos en la formulación de los programas dirigidos a apoyar el tejido productivo local.

Es pertinente aclarar que no defendemos especialmente una u otra corriente metodológica. Al hacer uso de las propuestas metodológicas únicamente aplicamos el criterio de utilidad, por requerirlo así el objetivo de la investigación. De igual forma, consideramos que ésta podría no ser la única vía metodológica. Sin embargo, emplearla facilitará el estudio del desarrollo regional y el conocimiento de las relaciones que se generan entre las autoridades y los propietarios de las unidades económicas; servirá para explicar, asimismo, la forma como se relacionan las unidades económicas y construyen su tejido productivo.

Se considera que los elementos de un sistema son dinámicos y que los sistemas se van construyendo acordes a la interacción entre sus elementos (Luhmann, 1990). Por lo tanto, en la formulación del objetivo, nuestro

estudio se encuentra inmerso en la dicotomía acción social-estructura —Sautu (2005)—, ya que la acción social puede ser explicada normativamente, desde el orden social, o se puede plantear la construcción subjetiva del mundo explicada desde la agencia humana.

Ahora bien, existe superposición entre las ideas de acción-estructura y el nivel de análisis micro-macro. Por un lado, se aborda el estudio del desarrollo local desde el sistema de encadenamientos de las unidades económicas de los sectores productivos, factores socioculturales y representantes de los gobiernos de los municipios de la región sur del estado de Tlaxcala que incluye a distintos subsistemas, y, por otro, se analizan las relaciones entre las unidades económicas que forman el tejido productivo.

En la estrategia metodológica cuantitativa se empleó el método de la encuesta, a través de la herramienta del cuestionario (García, 2004) como instrumento de investigación estructurado que facilita la compilación de información en campo (Alonso, 1997: 82).

Se definieron los propietarios de las unidades económicas locales de tamaño micro como unidades de análisis para aplicar cuestionarios.<sup>1</sup> Para proceder a la aplicación de encuestas, se determinó el tamaño muestral mediante la técnica de muestreo aleatorio, calculado a partir del número de unidades económicas de las actividades secundarias, las actividades comerciales y las actividades de servicios que forman parte del sector productivo de la región sur del estado de Tlaxcala.

## Cálculo de la muestra

Partiendo del total de unidades económicas de cada uno de los municipios que conforman nuestro estudio, clasificadas por sector económico, se deter-

<sup>1</sup> La formulación de los cuestionarios utilizados en la presente investigación se basó en cuestionarios proporcionados por la Secretaría de Desarrollo Económico (Sedeco) del gobierno de Tlaxcala. Los instrumentos proporcionados se formularon para ser aplicados a empresas de los sectores industria y comercio con el fin de actualizar el banco de datos de empresas de Tlaxcala y el banco de datos de empleo (abril de 2006). Los cuestionarios forman parte de un programa de seguimiento de empleo que el Departamento de Estudios Económicos y Estadísticos de la Sedeco desarrolló de 2001 a 2006, que la sustentante de la presente tesis dirigió.

minó el tamaño muestral, considerando fijar la probabilidad de error en un valor pequeño, normalmente inferior a 0.05. De esta forma, nuestra muestra sería suficiente para poder afirmar que estadísticamente es significativa.

Los cálculos se expresan de la siguiente forma:

$$\text{Tamaño} = f(\alpha, \beta, D, s^2)$$

donde  $f$  significa *función de*,  $\alpha$  se fija en 0.05, y la potencia de la prueba  $1-\beta$  entre 0.8 y 0.9.

El tamaño de muestra necesario resulta de la siguiente manera:

$$\text{Tamaño} = f(\alpha, \beta, P_1, P_2)$$

Se supone  $P_1$  y  $P_2$ , y la diferencia estará marcada por  $D$ , de manera que  $P_2 = P_1 + D$ . A partir de esos datos se calcula el tamaño de muestra necesario.

Para estimar una proporción desconocida, con una precisión dada, el tamaño de muestra mínimo necesario se obtiene suponiendo un valor de  $p = 0.5$ , teniendo en cuenta que para estimar una proporción  $P$  con margen de tolerancia  $D$  la fórmula que proporciona el tamaño de muestra es la siguiente:

$$n = \frac{Z_{1-\alpha/2}^2 \cdot P \cdot (1-P)}{D^2}$$

donde  $Z = 1.96$  para  $\alpha = 0.05$ .

Para  $D$  fijo, esa fórmula toma su valor máximo con  $P = 0.5$ . Pero  $D$  es la tolerancia en la estimación de la proporción y está claro que la magnitud de esa tolerancia no se puede fijar si no tenemos alguna idea respecto de la proporción que hay que estimar. Un margen de tolerancia de 1% puede ser aceptable en la estimación de un porcentaje de 50%, o, por ejemplo, en un porcentaje de 20%; es decir, que el intervalo de confianza de la estimación en este último caso estaría entre 19 y 21%. Pero esa misma tolerancia es probablemente inadmisibles para estimar un porcentaje de 2%, ya que entonces el margen absoluto de 1% constituye la mitad del valor estimado.

Partiendo de los datos de los censos económicos de 2004 (cuadro 1) y realizando la sustitución de datos correspondientes, el resultado arrojó 366 unidades económicas por encuestar, distribuidas de la siguiente manera: 205 del sector comercio; 86 del sector servicios y 75 de la industria. Por lo tanto, de manera aleatoria se eligieron las unidades económicas de cada uno de los sectores y se encuestaron durante los días 2 y 3 de abril de 2007, analizándose 68 variables (anexo I) contenidas en los instrumentos de investigación.

Conforme al Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte —SCIAN— (2007) se encuestaron 64 ramas económicas que pertenecen a la región sur de Tlaxcala: 17 de las actividades secundarias, 22 de las actividades comerciales y 25 de las actividades de servicios, como se muestra en el anexo II.

Cuadro 1. *Unidades económicas de la región sur de Tlaxcala, clasificadas por sector económico de acuerdo con los censos económicos de 2004*

<i>Municipio</i>	<i>Sector económico</i>			<i>Total</i>
	<i>Comercio</i>	<i>Industria</i>	<i>Servicios</i>	
(29015) Ixtacuixtla de Mariano Matamoros	501	176	215	892
(29017) Mazatecochco de José María Morel	199	95	76	370
(29019) Tepetitla de Lardizabal	282	81	128	491
(29022) Acuananala de Miguel Hidalgo	76	25	30	131
(29023) Nativitas	329	57	120	506
(29025) San Pablo del Monte	1 285	498	518	<b>2 301</b>
(29027) Tenancingo	230	53	77	360
(29028) Teolochohco	407	124	165	696
(29029) Tepeyanco	66	9	21	96
(29032) Tetlatlahuca	137	88	38	263
(29041) Papalotla de Xicohtencatl	603	152	319	1 074
(29042) Xicohtzinco	304	50	143	497
(29044) Zacatelco	989	222	567	<b>1 778</b>
(29051) San Jerónimo Zacualpan	54	9	25	88
(29053) San Juan Huactzinco	102	303	30	435
(29054) San Lorenzo Axocomanitla	90	23	26	139
(29057) Santa Apolonia Teacalco	89	12	34	136
(29058) Santa Catarina Ayometla	164	28	39	231
(29059) Santa Cruz Quilehtla	97	39	32	168
	6 004	2 045	2 603	10 652



Se realizó el levantamiento de información de campo, se compilaron los datos, se organizaron, se sistematizaron y se capturaron, y se procedió a su estudio utilizando el análisis estadístico descriptivo; se obtuvieron frecuencias y tablas de contingencia y se incluyeron asociaciones de variables mediante un ejercicio de Chi cuadrado. Los cálculos se efectuaron con el soporte técnico del *software* SPSS, versión 17. La información se sistematizó, se analizó y se explicó bajo los supuestos teóricos del desarrollo local.

En la estrategia metodológica cualitativa se usó como herramienta de producción de datos la entrevista a profundidad. De acuerdo con Taylor y Bogdan (2000) esto permite encuentros cara a cara entre el investigador y los informantes, y los encuentros están dirigidos hacia la comprensión de las perspectivas que tienen los informantes respecto de sus vidas, experiencias y situaciones, tal como las expresan con sus propias palabras. Taylor y Bogdan consideran que las entrevistas a profundidad se dirigen al aprendi-

Cuadro 1. Unidades económicas de la región sur de Tlaxcala, clasificadas por sector económico de acuerdo con los censos económicos de 2004 (concluye)

<i>Encuestas por municipio y por sector</i>				
<i>Municipio</i>	<i>Comercio</i>	<i>Industria</i>	<i>Servicios</i>	<i>Total</i>
18	11	4	5	20
18	10	5	4	19
18	11	3	5	19
17	10	4	4	18
18	12	3	5	20
19	11	5	5	21
18	12	3	4	19
18	11	4	5	20
16	11	2	4	17
18	10	7	3	20
18	11	3	6	20
18	12	2	6	20
19	11	3	7	21
16	10	2	5	17
18	5	13	2	20
17	12	3	4	19
17	12	2	5	19
17	13	3	3	19
17	10	4	4	18
335	205	75	86	366

Fuente: Elaboración propia con base en datos de los Censos Económicos 2004 de INEGI.

zaje sobre acontecimientos y actividades que no se pueden observar directamente.

La propuesta metodológica buscó encontrar las razones o las causas de ciertos fenómenos, toda vez que su objetivo último es explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da. Está orientada a la comprobación de hipótesis causales de tercer grado; esto es, identificación y análisis de las causales (variables independientes) y sus resultados, los cuales se expresan en hechos verificables (variables dependientes). Los estudios de este tipo implican esfuerzos del investigador y una gran capacidad de análisis, de síntesis y de interpretación.

Las entrevistas estuvieron dirigidas a los presidentes municipales o a los secretarios municipales de la región sur de Tlaxcala, informantes clave en las entrevistas a profundidad. De éstos, sólo cuatro otorgaron tiempo y mostraron disposición para hablar sobre el tema del desarrollo local. La organización y el manejo de la información se realizó con el apoyo del *software* Atlas.ti.

## 4. El sistema del tejido productivo local en la región sur del estado de Tlaxcala

### Introducción

Aquí analizaremos la forma en que Tlaxcala participa en los nuevos programas de desarrollo regional (abordados ya en el capítulo III) y resaltaremos su intervención en dos rubros importantes que logramos rescatar del Programa de Desarrollo Región Centro País (PDRCP). El primero relacionado con infraestructura carretera y el segundo con encadenamientos. Acentuaremos nuestro análisis en el tema de encadenamientos, porque éstos forman parte de las estructuras locales que se vinculan directamente con algunas de las empresas tradicionales importantes, como la de elaboración de pan y otros productos de panadería; confección de ropa de materiales textiles; fabricación de productos a base de arcilla y minerales refractarios, además de fabricación de productos de herrería. Aunque existen otros encadenamientos, sólo analizaremos estos cuatro con el fin de constatar si realmente podemos hablar de ellos como tales o si podemos verlos como una espiral, desde lo local hacia fuera, según la óptica que se adopte.

Dos razones específicas nos llevan a abordar el estudio de los encadenamientos productivos en la región sur de Tlaxcala: la primera, porque en esta región se localizan los 19 municipios del sur que forman parte de las zonas conurbadas reconocidas por los programas regionales de carácter federal, como el de la Región Centro País, Zona Conurbada Puebla-Tlaxcala y el de Gran Visión (como ya se ha revisado en los capítulos II y III). La segunda, por la participación empírica de Tlaxcala en la infraestructura y en los encadenamientos con ramas tradicionales, como fabricación de pro-

ductos a base de arcilla y minerales refractarios, elaboración de pan y otros productos de panadería, confección de ropa de materiales textiles, fabricación de productos de herrería (que surgió recientemente), así como actividades económicas de comercio y servicios.

En este sentido, tomaremos en cuenta los puntos de venta que logran tener los productos locales, la conexión que establecen entre municipios, estados de la República mexicana y, los menos, con otros países, considerando su punto de venta. Asimismo, explicaremos los encadenamientos a partir de las etapas de los procesos de fabricación mediante los que se llevan a cabo las interacciones entre unidades productivas locales para completar los procesos de producción e identificar el tipo de encadenamientos que se realizan y los tipos de cadenas productivas de los productos locales; así como la integración de los encadenamientos en el ámbito sociocultural, productivo y político administrativo que de manera discreta se logran identificar en la dinámica que sigue el comportamiento de la actividad económica de los productos de talavera.

Así también se presentan los resultados obtenidos durante la investigación de campo, determinando la forma como se construye el sistema de encadenamientos políticos-administrativos-socioculturales, a partir del comportamiento por sector económico, y la forma en que se genera el sistema de encadenamientos con base en el análisis de la rama de fabricación de productos a base de arcilla y minerales refractarios (SCIAN, 2004), y de la fabricación de la talavera, rama de la actividad productiva que muestra mayor consolidación.

## **Tejido productivo local**

El análisis del tejido productivo en los municipios que conforman nuestra región de estudio nos permitió identificar distintos elementos que caracterizan las relaciones productivas. Los municipios son Acuamanala de Miguel Hidalgo, Ixtacuixtla de Mariano Matamoros, Mazatecocho de José María Morelos, Natívitas, Papalotla de Xicoténcatl, San Jerónimo Zacualpan, San Juan Huactzinco, San Lorenzo Axocomanitla, San Pablo del Monte, Santa Apolonia Teacalco, Santa Catarina Ayometla, Santa Cruz Quilehtla, Tenan-

cingo, Teolocholco, Tepetitla de Lardizábal, Tepeyanco, Tetlatlahuca, Xicohtzinco y Zacatelco.

Durante la investigación analizamos 366 unidades económicas de tamaño micro, de 17 ramas de las actividades productivas secundarias,<sup>1</sup> de 47 ramas de las actividades económicas de servicios, así como de 22 ramas de las actividades económicas de comercio que pertenecen a las actividades productivas terciarias.<sup>2</sup>

De acuerdo con el *Diario Oficial de la Federación* —DOF— (30 de junio de 2009), las unidades económicas se clasifican de acuerdo con el número de empleados con los que cuentan. Son consideradas de tamaño micro aquellas que tienen de 1 a 10 trabajadores. La mayoría de las actividades comerciales (100% según el cuadro 1) están conformadas por unidades económicas de este tamaño. Las actividades secundarias presentan características similares. El 96% lo conforman unidades económicas clasificadas como tamaño micro (cuadro 2). Asimismo, comparten esta característica las actividades de servicios, donde 98.8% son unidades económicas del mismo tamaño (cuadro 3).

Cuadro 1. *Distribución porcentual por número de personas que atienden las unidades económicas locales dedicadas a las actividades comerciales*

<i>Personas que atienden el negocio</i>	<i>Número de unidades económicas locales</i>	<i>Porcentaje de unidades económicas</i>	<i>Porcentaje acumulado de unidades económicas</i>
1	58	28.3	28.3
2	87	42.4	70.7
3	43	20.9	91.6
4	9	4.4	96
5	4	2	98
6	3	1.5	99.5
10	1	0.5	100
Total	205	100	

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

<sup>1</sup> Las actividades secundarias comprenden todas aquellas que realizan la transformación de los bienes o productos —sea que éstos provengan del sector primario o del mismo sector secundario— en otros nuevos o diferentes (SCIAN, 2007: 21 y 236).

<sup>2</sup> Las actividades terciarias se refieren al comercio y a los servicios. Comprenden el comercio las unidades económicas dedicadas a la compraventa (sin transformación) de bienes de consumo intermedio (bienes de capital, materias primas y suministros utilizados en la producción, y bienes de consumo final) para ser vendidos a otros comerciantes, distribuidores, fabricantes y productores de bienes y servicios, así como a unidades económicas dedicadas solamente a una parte de ese proceso (la compra o la venta) (SCIAN, 2007: 21 y 236).

Cuadro 2. *Distribución porcentual por número de personas que atienden las unidades económicas locales dedicadas a las actividades secundarias*

<i>Personas que atienden el negocio</i>	<i>Número de unidades económicas locales</i>	<i>Porcentaje de unidades económicas</i>	<i>Porcentaje acumulado de unidades económicas</i>
1	10	13.3	13.3
2	33	44	57.3
3	13	17.3	74.7
4	10	13.3	88
5	2	2.7	90.7
6	3	4	94.7
7	1	1.3	96
11	1	1.3	97.3
14	1	1.3	98.7
16	1	1.3	100
Total	75	100	

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 3. *Distribución porcentual por número de personas que atienden las unidades económicas locales dedicadas a las actividades de servicios*

<i>Personas que atienden el negocio</i>	<i>Número de unidades económicas locales</i>	<i>Porcentaje de unidades económicas</i>	<i>Porcentaje acumulado de unidades económicas</i>
1	35	40.7	40.7
2	25	29.1	69.8
3	14	16.3	86
4	5	5.8	91.9
5	5	5.8	97.7
8	1	1.2	98.8
20	1	1.2	100
Total	86	100	

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

De esta forma, podemos identificar que en general estamos hablando de las actividades y las relaciones que se llevan a cabo en microunidades económicas. Es el caso del sector de las actividades secundarias. Aquí, además, podemos señalar que 50% de las unidades económicas dedicadas a estas actividades realizan sus ventas en el municipio donde llevan a cabo su proceso de producción. De este porcentaje, 2% de las unidades económicas registra ventas por exportaciones realizadas de manera directa o indirecta.

Es importante señalar que 67.29% de las unidades económicas estudiadas en el sector industrial realizan el proceso de producción completo y cubren desde la fabricación hasta la comercialización.

El 32.71% de las unidades económicas de las actividades secundarias incluye el proceso de maquila en alguna etapa de la producción. Las ramas que subcontratan o que incluyen procesos de maquila en sus etapas productivas son las siguientes: confección de ropa de materiales textiles, con 37.14% del total de las unidades productivas que requieren este proceso; elaboración de pan y otros productos de panadería, con 22.86%; elaboración de tortillas de maíz y molienda de nixtamal, 17.14%; fabricación de otros productos de madera, 8.57%; fabricación de productos a base de arcilla y minerales refractarios, 8.57%; fabricación de productos de herrería, 2.86%, y fabricación de muebles, excepto cocinas y muebles de oficina y estantes, con 2.86%. Lo anterior evidencia las características generales de las unidades productivas del sector de las actividades secundarias. A continuación analizaremos por municipio lo que ocurre en este mismo sector.

El municipio que registra una cantidad mayor de puntos de comercialización es San Pablo del Monte. El 48.15% de sus unidades económicas que corresponden a actividades secundarias, encuentran su mercado en el mismo municipio; 7.41% identifican como mercado nacional a Cancún, Puerto Vallarta, Sonora y Monterrey; 7.41% tienen como mercado regional y local a Puebla y al mismo municipio; para 7.41% son mercados potenciales de carácter nacional y local Los Cabos, Mérida, Puerto Vallarta, Cancún, Guadalajara y el mismo municipio; así también, 7.41% vende a intermediarios que exportan los productos; 7.41% vende a municipios aledaños a San Pablo del Monte; 3.7% identifica a Puebla, a Tlaxcala y al mismo municipio como lugares en los que comercia su producción; 3.7% ubica a Puebla y Tlaxcala como sus principales lugares de venta; 3.7% que identifica un mercado nacional y local realiza sus ventas en Guadalajara, Estado de México, Yucatán y el mismo municipio, y 3.7% va a zonas turísticas como Baja California, Belice y al mismo municipio (cuadro 4 y mapa 1).

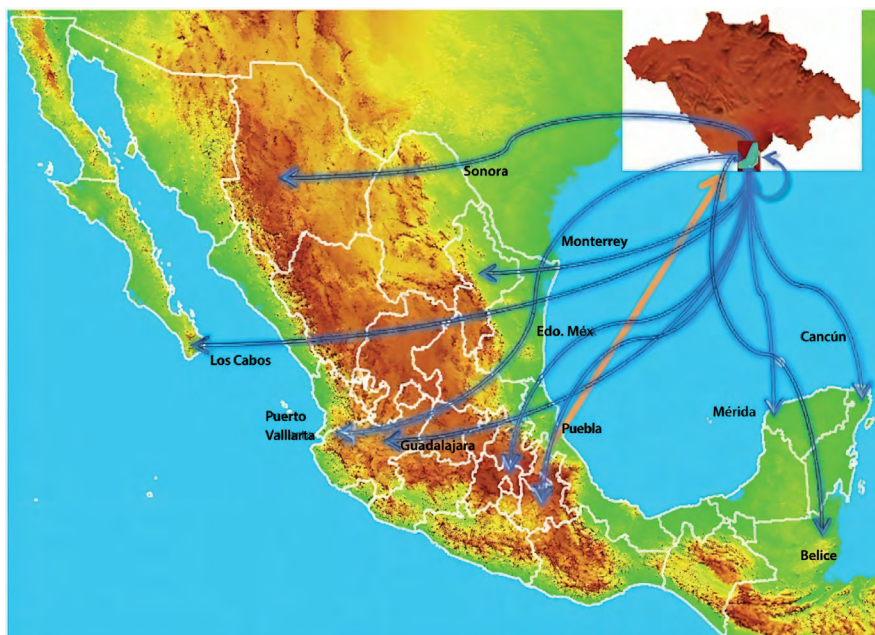
De la región sur de Tlaxcala, Tepetitla de Lardizábal es el segundo municipio donde también se identifica un vínculo económico importante con otros municipios y varios estados. La investigación detectó que 61.54% de las unidades económicas productivas de Tepetitla de Lardizábal localizan su mercado en su mismo municipio; 15.38% tienen su mercado en municipios aledaños; 7.69% vende en la ciudad de Toluca; 7.69% comercializa en

Cuadro 4. *Puntos de comercialización de las unidades económicas del sector secundario del municipio de San Pablo del Monte, Tlaxcala*

<i>Municipio proveedor</i>	<i>Puntos de venta (ciudades y municipios)</i>	<i>Porcentaje de venta en ciudades y municipios</i>
San Pablo del Monte	Mismo municipio	48.15%
	Cancún, Puerto Vallarta, Sonora y Monterrey	7.41%
	Puebla y el mismo municipio	7.41%
	Los Cabos, Mérida, Puerto Vallarta, Cancún, Guadalajara y en el mismo municipio	7.41%
	Mismo municipio a intermediarios exportadores	7.41%
	Municipios aledaños a San Pablo del Monte	7.41%
	Puebla, Tlaxcala y el mismo municipio	3.7%
	Puebla y Tlaxcala	3.7%
	Guadalajara, Estado de México, Yucatán y el mismo municipio	3.7%
	Zonas turísticas, Baja California, Belice y el mismo municipio	3.7%

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Mapa 1. *Puntos de comercialización de unidades económicas del sector secundario del municipio de San Pablo del Monte, Tlaxcala*



Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.



San Martín Texmelucan y en zonas aledañas, y otro 7.69% vende en San Martín Texmelucan y en Santa Ana Chiautempan (cuadro 5).

Las ramas de esta actividad económica que se destacan en el sector secundario del municipio de Tepetitla de Lardizábal son: elaboración de pan y otros productos de panadería, 8.3%; elaboración de tortillas de maíz y molienda de nixtamal, 8.3%; confección de ropa de materiales textiles, 75% y fabricación de herrería 8.3%.

Es conveniente señalar que en este análisis se verificó que 66.7% de las unidades económicas que mantienen sus ventas en el mismo municipio se dedican a la maquila de ropa.

Asimismo, 76.47% de la población ocupada se dedica a la maquila de ropa: son hombres, 50% de los trabajadores, y 50% mujeres (encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007). Sin embargo, es importante mencionar que esta rama de actividad (confección de ropa de materiales textiles) no es exclusiva de este municipio. También la vamos a identificar en Ixtacuixtla, San Pablo del Monte, Tetlatlahuca, Xicohtzinco y Santa Cruz Quilehltla. Por ello, más adelante abordaremos su análisis de forma particular. Los principales mercados de destino son 61.54% municipios aledaños y 15.38% la ciudad de Toluca y mercados regionales de San Martín Texmelucan y Santa Ana Chiautempan (cuadro 5).

Cuadro 5. Mercados de las actividades secundarias del municipio de Tepetitla de Lardizábal

<i>Municipio proveedor</i>	<i>Puntos de venta (ciudades y municipios)</i>	<i>Porcentaje de venta en ciudades y municipios</i>
Tepetitla de Lardizábal	Mismo municipio	61.54%
	Municipios aledaños	15.38%
	Ciudad de Toluca	7.69%
	San Martín Texmelucan y zonas aledañas	7.69%
	San Martín Texmelucan y Santa Ana Chiautempan	7.69%

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

En San Juan Huactzinco, tercer municipio analizado, detectamos que las unidades económicas dedicadas a las actividades secundarias tienen múltiples vínculos de comercialización con distintos lugares de la República mexicana. Así, 20% de las empresas mantiene como mercados el municipio de Puebla y su mismo municipio; otro 20% mantiene relaciones comerciales en el país y en el estado; 6.67% tiene como puntos de venta los

municipios de Atlixco y Puebla; otro 6.67% considera las ferias de Tlaxcala como lugares de comercialización; 6.67% vende en Guadalajara; 6.67% de las unidades económicas locales tiene a Hidalgo como su mercado; 6.67% de los productores cubren Morelos y Tlaxcala; 6.67% de los productores comercializan en municipios y estados que no fueron precisados; 6.67% vende en Pachuca y Tlaxcala; 6.67% mantiene como mercados a Puebla, Tlaxcala y Veracruz, y el restante 6.67% de las unidades económicas locales realiza su proceso de comercialización en Veracruz, Sinaloa, Guadalajara y Querétaro (cuadro 6).

Cuadro 6. *Nodos de venta de las actividades secundarias del municipio de San Juan Huactzinco*

<i>Municipio proveedor</i>	<i>Puntos de venta (ciudades y municipios)</i>	<i>Porcentaje de venta en ciudades y municipios</i>
San Juan Huactzinco	Puebla y el mismo municipio	20%
	Mercado en el país y el estado	20%
	Atlixco y Puebla	6.67%
	Ferias de Tlaxcala	6.67%
	Guadalajara	6.67%
	Hidalgo	6.67%
	Morelos y Tlaxcala	6.67%
	Otros municipios y otros estados	6.67%
	Pachuca y Tlaxcala	6.67%
	Puebla, Tlaxcala y Veracruz	6.67%
	Veracruz, Sinaloa, Guadalajara y Querétaro	6.67%

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Al analizar las unidades económicas del municipio de Tetlatlahuca dedicadas a las actividades secundarias, detectamos que los vínculos de comercialización son menores a los que mantienen los tres municipios revisados con anterioridad. El alcance de su mercado es regional y 12.5% de las unidades económicas mantiene un mercado con otros municipios que no fueron precisados. Así también se registran intercambios de comercio entre las unidades económicas de dos localidades del municipio de Tetlatlahuca: Santa Isabel, cabecera municipal, y Santa Cruz Aquihhuac. Los lazos de comercialización en este caso son de 12.5% de unidades económicas. Finalmente, 25% de las unidades productivas locales tiene como principal destino de comercialización San Martín Texmelucan, Puebla (cuadro 7).

Cuadro 7. *Nodos de venta de las actividades secundarias del municipio de Tetlatlahuca*

<i>Municipio proveedor</i>	<i>Puntos de venta (ciudades y municipios)</i>	<i>Porcentaje de venta en ciudades y municipios</i>
Tetlatlahuca	Municipios aledaños	12.5%
	Santa Cruz Aquihhuac	12.5%
	San Martín Texmelucan	25%

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Santa Cruz Quilehltla, quinto municipio en ser estudiado, registra un mercado regional. Sus unidades económicas locales dedicadas a las actividades secundarias tienen como puntos de venta el mismo municipio; Zacatelco y Santa Ana Chiautempan; Ayometitla, Ayometla y Nativitas; Tlaxcala, San Marcos, Ayometitla y el mismo municipio (cuadro 8).

Cuadro 8. *Nodos de venta de las actividades secundarias del municipio de Santa Cruz Quilehltla*

<i>Municipio proveedor</i>	<i>Puntos de venta (ciudades y municipios)</i>	<i>Porcentaje de venta en ciudades y municipios</i>
Santa Cruz Quilehltla	Mismo municipio, dentro del estado, Zacatelco y Santana Ana Chiutempan; Ayometitla, Ayometla y Nativitas; Tlaxcala, San Marcos y Ayometitla.	100%

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Por su parte, los nichos de mercado de las unidades económicas locales del sector secundario de San Jerónimo Zacualpan, sexto municipio analizado, se mantienen en el mismo municipio y en la localidad de Santa Cruz Aquihhuac, que pertenece a Tetlatlahuca. Es importante señalar que la localidad de Santa Cruz Aquihhuac también es un centro importante de comercialización para su mismo municipio. Las ramas con las que se vincula en esta localidad son la preparación de alimentos para animales, la elaboración de pan y tortillas y la molienda de nixtamal (cuadro 9).

Cuadro 9. *Nodos de venta de las actividades secundarias del municipio de San Jerónimo Zacualpan*

<i>Municipio proveedor</i>	<i>Puntos de venta (ciudades y municipios)</i>	<i>Porcentaje de venta en ciudades y municipios</i>
San Jerónimo Zacualpan	Mismo municipio y Santa Cruz Aquihhuac	100%

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Las unidades económicas de productos manufacturados del municipio de Papalotla de Xicoténcatl, séptimo municipio analizado, localizan sus relaciones de comercialización en su propio municipio, en los municipios de Puebla, Tlaxcala y aledaños, así como en otros nichos de mercado que las empresas identifican como de alcance regional (cuadro 10).

Cuadro 10. *Nodos de venta de las actividades secundarias del municipio de Papalotla de Xicoténcatl*

<i>Municipio proveedor</i>	<i>Puntos de venta (ciudades y municipios)</i>	<i>Porcentaje de venta en ciudades y municipios</i>
Papalotla de Xicoténcatl	Puebla, Tlaxcala y municipios aledaños	100%

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

El noveno municipio del sur de Tlaxcala estudiado es Ixtacuixtla de Mariano Matamoros. Aquí las unidades económicas locales dedicadas a las actividades del sector secundario mantienen como puntos de venta su mismo municipio, donde destaca la localidad de Atotonilco. Así también identifica como puntos de venta a los municipios de Benito Juárez, Nanacamilpa, Calpulalpan, todos de Tlaxcala, y a Metepec, del Estado de México (cuadro 12).

En Tepeyanco se precisa que sus puntos de comercialización tienen un alcance local, regional y nacional. Algunas de sus unidades económicas locales dedicadas a la manufactura tienen sus puntos de mercado en su municipio, en tianguis y en tiendas de distintos municipios del estado de Tlaxcala; así como en San Martín Texmelucan, Puebla, y en otros estados como Oaxaca y Morelos (cuadro 11).

Las unidades económicas locales de manufactura de productos del sector secundario del municipio de Teolocholco identifican como puntos de comercialización a su propio municipio, al municipio de Acuamanala y al resto del estado (cuadro 13).

Cuadro 11. *Nodos de venta de las actividades secundarias del municipio de Tepeyanco*

<i>Municipio proveedor</i>	<i>Puntos de venta (ciudades y municipios)</i>	<i>Porcentaje de venta en ciudades y municipios</i>
Tepeyanco	Mismo municipio, tianguis, tiendas, San Martín Texmelucan, Oaxaca, Morelos y Tlaxcala	100%

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 12. *Nodos de venta de las actividades secundarias del municipio de Ixtacuixtla de Mariano Matamoros*

<i>Municipio proveedor</i>	<i>Puntos de venta (ciudades y municipios)</i>	<i>Porcentaje de venta en ciudades y municipios</i>
Ixtacuixtla	Mismo municipio, Benito Juárez, Nanacamilpa, Calpulalpan; y Metepec y Atotonilco (Estado de México)	100%

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 13. *Nodos de venta de las actividades secundarias del municipio de Teolochohco*

<i>Municipio proveedor</i>	<i>Puntos de venta (ciudades y municipios)</i>	<i>Porcentaje de venta en ciudades y municipios</i>
Teolochohco	Mismo municipio, Acuamanala y resto del estado	100%

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Es el mismo caso de las unidades económicas de los municipios de Zacatelco, Mazatecochco de José María Morelos y Xicohtzinco, que mantienen como puntos de venta a su mismo municipio y al estado (cuadro 14).

Las unidades económicas locales dedicadas a las actividades secundarias de los municipios de Santa Catarina Ayometla y Tenancingo tienen su punto de venta en su mismo municipio, de manera principal, así como en el municipio de Zacatelco (cuadro 15).

Cuadro 14. *Nodos de venta de las actividades secundarias de los municipios de Zacatelco, Mazatecochco de José María Morelos y Xicohtzinco*

<i>Municipio proveedor</i>	<i>Puntos de venta (ciudades y municipios)</i>	<i>Porcentaje de venta en ciudades y municipios</i>
Zacatelco	Mismo municipio y dentro del estado	100%
Xicohtzinco	Mismo municipio, municipios aledaños y dentro del estado	100%
Mazatecochco de José María Morelos	Mismo municipio y otras partes del estado	100%

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 15. *Nodos de venta de las actividades secundarias de los municipios de Santa Catarina Ayometla y Tenancingo*

<i>Municipio proveedor</i>	<i>Puntos de venta (ciudades y municipios)</i>	<i>Porcentaje de venta en ciudades y municipios</i>
Santa Catarina Ayometla	Mismo municipio y Zacatelco	100%
Tenancingo	Mismo municipio y Zacatelco	100%

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Asimismo, las unidades económicas locales de los municipios de Nativitas y Santa Apolonia Teacalco registran como punto de venta su mismo municipio (cuadro 16).

Y el municipio que registra mayor actividad y vinculación económica a escala nacional es San Juan Huactzinco, con 41.67%, a través del producto de pan de fiesta y relaciones de mercado con otros estados y municipios de la región (cuadro 17).

El mercado para la producción de la región sur del estado de Tlaxcala —según pudimos detectar— presenta características diferenciadas y tiene un alcance variable. Los productos tienen un mercado local importante, seguido por un mercado regional, en el que se identifican intercambios entre las unidades económicas de la región sur del estado de Tlaxcala, así como con otros municipios del estado y de otras entidades federativas.

Cuadro 16. *Nodos de venta de las actividades secundarias de los municipios de Nativitas y Santa Apolonia Teacalco*

<i>Municipio proveedor</i>	<i>Puntos de venta (ciudades y municipios)</i>	<i>Porcentaje de venta en ciudades y municipios</i>
Nativitas	Mismo municipio	100%
Santa Apolonia Teacalco	Mismo municipio	100%

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Sin embargo, las unidades económicas locales tienen un mercado de escala internacional muy limitado. Sus relaciones en este sentido presentan un nivel mínimo de intercambio. Así, hemos detectado que queda pendiente el aprovechamiento del dinamismo exógeno para la inserción de los productos locales en el mercado internacional, de manera que puedan aprovechar la oferta de las externalidades. ¿Qué falta para lograrlo? ¿Qué ocurre con el pequeño porcentaje que sí logra incluirse en el sector externo?

Para responder estas preguntas y explicar el crecimiento y la expansión del tejido productivo, y de esta forma afianzar el tejido local y engancharlo con el sector externo, es importante abordar el análisis del tejido productivo.

En las unidades económicas locales de las actividades comerciales de la región del sur de Tlaxcala se detectan las siguientes fuentes principales de abastecimiento de mercancías: municipios de Tlaxcala, que surten a 26.32%

de las unidades económicas dedicadas a las actividades comerciales; San Martín Texmelucan, Puebla, que proveen a 23.68% de las unidades económicas del sector comercio; municipios de Zacatelco y Papalotla de Xicoténcatl, que suministran mercancía, cada uno, a 10.53% de las unidades económicas de los 19 municipios de la región de estudio.

Cuadro 17. *Nodos de venta de las unidades económicas locales de la rama "elaboración de pan y otros productos de panadería"*

<i>Municipio</i>	<i>Puntos de venta (ciudades y municipios)</i>	<i>Porcentaje de venta de las unidades económicas locales en ciudades y municipios</i>
Mazatecochco de José María Morelos	Mismo municipio	5.56
Tepetitla de Lardizábal	San Martín Texmelucan y mismo municipio	2.78
San Pablo del Monte	Mismo municipio	13.89
Tenancingo	Mismo municipio y San Pablo del Monte	2.78
Teolochohco	Mismo municipio y Acuamanala	5.56
Tetlatlahuca	Mismo municipio	2.78
Papalotla de Xicoténcatl	Mismo municipio	2.78
Xicohtzinco	Mismo municipio	5.56
Zacatelco	Mismo municipio y Tlaxcala	8.33
San Jerónimo Zacualpan	Mismo municipio	2.78
San Juan Huactzinco	Atlixco, Pue., en el país y el estado, ferias de Tlaxcala, Guadalajara, Hidalgo, Morelos, Tlaxcala, Pachuca, Puebla, Veracruz, Sinaloa, Guadalajara y Querétaro.	41.67
Santa Catarina Ayometla	Mismo municipio	2.78
Santa Cruz Quilehtla	Tlaxcala, San Marcos, Ayometitla y mismo municipio	2.78
Total		100.00

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Los productos que la región sur del estado de Tlaxcala le compra al municipio de Tlaxcala pertenecen principalmente a las secciones de abarrotes, frutas y verduras, juguetes y dulces, material para construcción y ferretería, colocación de cristales a domicilio, medicina de patente y genéricos, productos veterinarios de pequeñas especies, regalos y novedades, además de peluches y bolsas.

El municipio de San Martín Texmelucan, que también se encuentra como uno de los principales proveedores de la región sur del estado de

Tlaxcala, suministra productos de abarrotes, carne de res y puerco, comestibles y no comestibles. Así también se identificó que Zacatelco es proveedor principalmente de productos de abarrotes, materias primas y carne de pollo. Otro municipio de importancia en la proveeduría es Papalotla de Xicoténcatl, que aprovisiona productos de refacciones eléctricas, armadores y rotores, así como hilo y carne de cerdo.

Asimismo, de acuerdo con el porcentaje, el municipio de Nativitas ocupa el quinto lugar en abastecer las unidades económicas dedicadas a las actividades comerciales de los 19 municipios del sur de la entidad, aprovisionando a 7.89% de las unidades económicas locales analizadas del sector comercio. Apizaco, San Pablo del Monte y Chiautempan tienen la proveeduría de 2.63% de las unidades económicas locales de los municipios investigados.

Así también, durante la investigación se identificó que las unidades económicas locales de la región sur del sector comercio compran mercancía a otros estados, como Guanajuato, México, Puebla y Distrito Federal. Puebla es el estado identificado como el principal proveedor de las unidades económicas locales dedicadas a las actividades comerciales. El 87.5% de las unidades económicas le compra en mayor porcentaje que a las otras entidades identificadas también como proveedoras. Los municipios que porcentualmente le compran más son Ixtacuixtla de Lardizábal, Tepeyanco y Papalotla de Xicoténcatl como se puede ver en el anexo III.

En el análisis del sector servicios de la región sur del estado se precisó que Tlaxcala es el municipio que más suministra mercancías. Lo hace a 46.67% de las unidades económicas locales de la región sur del estado dedicadas a la producción de servicios, mientras Zacatelco provee a 40%. De ese 46.67% las empresas a las que provee Tlaxcala de productos se dedican a los siguientes giros económicos: corte de cabello, entretenimiento y video juegos, alimentos de medicina veterinaria, pintura a todo tipo de carros, transporte turístico por tierra y videojuegos y envoltura para regalos. Zacatelco suministra productos para los giros de lavado y planchado de todo tipo de ropa, reparación de autos y suspensiones, reparación de llantas, reparadora de calzado en general y artículos de piel.

Se pudo identificar que las unidades económicas locales del sector servicios del municipio de Tepetitla de Lardizábal adquieren productos de los



municipios de Tlaxcala y Zacatelco para realizar su actividad económica en su mismo municipio.

Las unidades económicas locales dedicadas a las actividades de servicios de cinco municipios —Nativitas, Santa Cruz Quilehtla, Santa Apolonia Teacalco, Xicotzinco y Papalotla de Xicoténcatl— encuentran en el municipio de Tlaxcala a su principal proveedor de mercancías. Mientras que las de Tepeyanco adquieren sus productos de trabajo en los municipios de Tlaxcala y Zacatelco. Para San Jerónimo Zacualpan, los municipios proveedores son Zacatelco y el mismo San Jerónimo Zacualpan. Finalmente, para las unidades económicas locales Tetlatlahuca y Zacatelco, el municipio proveedor es Zacatelco.

Cuatro entidades —Puebla, México, Tlaxcala y Monterrey— son las principales proveedoras de las unidades locales dedicadas al sector servicios de la región sur del estado de Tlaxcal. De éstas, el estado que absorbe el mayor porcentaje de compras es Puebla con 88%, seguida por el Estado de México (8%), Tlaxcala y Monterrey, con porcentajes mínimos. Los municipios con unidades económicas que más consumen son San Pablo del Monte, Zacatelco, San Jerónimo Zacualpan, Ixtacuixtla y José María Morelos como se puede observar en el anexo iv.

Lo analizado antes permite identificar que las relaciones productivas y comerciales en la región sur del estado de Tlaxcala se producen entre los mismos municipios que conforman la región sur del estado de Tlaxcala, entre la región sur del estado de Tlaxcala y otros estados, así como entre la región sur del estado de Tlaxcala y otros países, registrándose por tanto exportaciones que permiten la inserción al sector externo.

Se determinó que las actividades industriales de las unidades económicas de la región sur del estado de Tlaxcala, que alcanzan un mercado a escala internacional, tienen un impacto importante en la región sur del estado de Tlaxcala, así como en el municipio donde están localizadas. Las unidades económicas de la región sur del estado de Tlaxcala logran espacios para vender sus productos de manera más amplia, pues durante la investigación se identificó que su radio de influencia tiene escalas locales, regionales, nacionales e internacionales.

A diferencia de las actividades comerciales que alcanzan un mercado a escala regional, pues sus productos se venden en la región sur del estado de

Tlaxcala, es un comercio principalmente dedicado a la venta al menudeo y en niveles mínimos al mayoreo.

Las unidades económicas dedicadas a las actividades de servicios logran extender su mercado a nivel local y regional. Identificamos que sus productos se venden de manera mínima en otros estados. Sin embargo, el alcance de los mercados que tienen no es lo más importante. Lo que es trascendental para capitalizar la “productividad” que plantea Alburquerque (2004), es la articulación que ya tienen entre las unidades económicas de las actividades secundarias, comerciales y de servicios. Si bien registramos, y es evidente, el nivel de intercambio que se mantiene con el municipio de San Martín Texmelucan, Puebla, así como con el municipio de Puebla, que ocupan un lugar importante en el abastecimiento por ser mercados de carácter regional. Aún es más significativo que incluso con su cercanía los productos locales mantengan un impacto local, regional y hasta internacional. La tarea consiste entonces en reconocer los elementos que han fortalecido esta integración y fomentarla.

De acuerdo con el censo económico del INEGI de 1999, en Tlaxcala se registraron 33 413 establecimientos de los sectores manufacturero, comercio y servicios, de los cuales 32 639 son de tamaño micro, es decir, 97.68% del total de los establecimientos de la entidad. De acuerdo con la clasificación del mencionado censo, estos establecimientos ocupaban en el sector manufacturero de 0 a 30 empleados, en el sector comercio de 0 a 5 empleados y en el sector servicios de 0 a 20 empleados. En ese sentido, nuestra investigación se basó en unidades económicas de tamaño micro, que son eminentemente de carácter local.

En los estudios realizados se pudo constatar que las unidades económicas dedicadas a las actividades comerciales alcanzan ventas al mayoreo y ventas al menudeo, como las denomina el SCIAN (2007). En su mayoría se cuenta con unidades económicas que tienen ventas de menores escalas cuyos productos poseen un mercado local y se venden en la comunidad en las que se encuentran ubicadas las unidades económicas (95.7%), y en mínima parte (4.3%) tienen más de dos lugares como punto de venta. De este pequeño porcentaje que alcanza un mercado más amplio encontramos que se extienden “relaciones comerciales” (Alburquerque, 2004:2) entre los municipios de Ixtacuixtla, Mazatecochco de José María Morelos, San Pablo del

Monte, Xicohtzinco y Santa Apolonia Teacalco, así como con el estado de Puebla.

Así también ocurre con las actividades de servicios. Aquí, 83.87% de las unidades económicas locales encuentra su mercado en el mismo municipio en que está instalada. Sólo 16.13% encuentra un mercado más amplio y vende sus servicios a los estados de Puebla, Estado de México, Distrito Federal y Nuevo León (cuadro 18).

Cuadro 18. *Unidades económicas locales de servicios: ¿vende su producto en otros lugares?*

<i>Respuesta</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	16.13
No	83.87
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

En el caso de las actividades secundarias, la oferta productiva de la región sur del estado de Tlaxcala es considerada por sus mismas unidades económicas locales como una posible fuente de materia prima. Así lo asume 59.05% de las unidades económicas locales, las cuales podrían muy bien adquirir materia prima para la fabricación de sus productos en la región del sur del estado de Tlaxcala. Por ello, bien se podrían formar ahí clústers económicos. Sin embargo, sólo 21.70% realiza sus compras en la región.

En un ejercicio de correlación estadística de Chi cuadrado, se detectó la “asociación”<sup>3</sup> entre las variables: “Comúnmente busca hacer negocios con empresas locales en su proceso de producción” y la variable “Busca contratar a las empresas de la entidad para los servicios que necesita” con una “fuerza de asociación directa”, entre ambas variables, confirmándonos con ello la propensión que tienen las unidades económicas locales de las actividades secundarias a trabajar entre sí (cuadros 19a, 19b y 19c).

<sup>3</sup> Que, de acuerdo con Bogliaccini, Cardoso, Rodríguez, (2008), se puede verificar en la columna “Sig, asintótica” de la tabla 8b que presenta un valor menor a 0.05, por lo que significa que existe una relación entre las variables: “Comúnmente busca hacer negocios con empresas locales en su proceso de producción” y la variable “Busca contratar a las empresas de la entidad para los servicios que necesita” con una “fuerza de asociación directa” debido a que la columna “valor” (Bogliaccini, Cardoso, Rodríguez, 2008:6), de la tabla 8c, registra un valor positivo de 0.257.

Cuadro 19a. *Unidades económicas locales de las actividades secundarias.*  
*Tabla de contingencia: ¿comúnmente busca hacer negocios con empresas locales?,*  
*¿Busca contratar a las empresas de la entidad para los servicios que necesita?*

	<i>Busca contratar a las empresas de la entidad para los servicios que necesita</i>		<i>Total</i>
	<i>Sí</i>	<i>No</i>	
Comúnmente busca hacer negocios con empresas locales	Sí 11	No 17	28
	No 13	74	87
<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>91</b>	<b>115</b>

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 19b. *Unidades económicas locales de las actividades secundarias.*  
*Pruebas de chi-cuadrado*

	<i>Valor</i>	<i>gl</i>	<i>Sig., asintótica (bilateral)</i>	<i>Sig., exacta (bilateral)</i>	<i>Sig., exacta (unilateral)</i>
Chi-cuadrado de Pearson	7.601 <sup>a</sup>	1	.006		
Corrección por continuidad <sup>b</sup>	6.199	1	.013		
Razón de verosimilitudes	6.913	1	.009		
Estadístico exacto de Fisher				.014	.008
Asociación lineal por lineal	7.535	1	.006		
N de casos válidos	115				

<sup>a</sup> 0 casillas (0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 5.84.

<sup>b</sup> Calculado sólo para una tabla de 2 x 2.

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 19c. *Unidades económicas locales de las actividades secundarias.*  
*Medidas simétricas*

	<i>Valor</i>	<i>Error típico, asintótico<sup>a</sup></i>	<i>T aproximada<sup>b</sup></i>	<i>Sig. aproximada</i>
Intervalo por intervalo R de Pearson	.257	.103	2.828	.006 <sup>c</sup>
Ordinal por ordinal Correlación de Spearman	.257	.103	2.828	.006 <sup>c</sup>
N de casos válidos	115			

<sup>a</sup> Asumiendo la hipótesis alternativa.

<sup>b</sup> Empleando el error típico asintótico basado en la hipótesis nula.

<sup>c</sup> Basada en la aproximación normal.

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Así también ocurre con la adquisición de servicios, toda vez que éstos son demandados por las actividades secundarias. Pero sólo 20.95% busca que los servicios sean suministrados por unidades económicas locales. Los motivos por los cuales no se adquieren servicios de los municipios cercanos se debe a que a 34% no les interesa hacer algún tipo de negocio con las

unidades económicas de la región y sólo 6% manifiesta que no hay el tipo de servicio que requiere. Cabe mencionar que 50% que sí adquiere servicios locales identifica como ventaja la cercanía para obtener el servicio, reducción de tiempo en la producción, además de que conocer a los proveedores del servicio les representa una ventaja.

Las relaciones productivas que se generan entre las actividades secundarias, comerciales y de servicios son menores. Sin embargo, el acercamiento que existe entre ellas es importante. Se está haciendo referencia al territorio como el espacio geográfico que se encuentra estrechamente relacionado con los grupos humanos que realizan de manera cotidiana sus actividades de convivencia productiva y social, pues se registran unidades económicas de 50 años de actividad económica. De hecho, 25% de las mismas tiene entre 12 y 50 años de actividad productiva (cuadro 20).

Cuadro 20. *Unidades económicas locales de actividades secundarias, comercio y servicios: ¿qué tiempo lleva trabajando en esta actividad económica?*

N	Válidos	367
	Perdidos	8
Media		8.3540
Mediana		5.0000
Mínimo		.10
Máximo		50.00
Percentiles	25	2.0000
	50	5.0000
	75	12.0000

Fuente: Elaboración propia. Con base en encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Entre las 27 ramas económicas que reportan 22 años de permanencia en promedio en el mercado se encuentran las dedicadas a elaboración de leche y derivados lácteos, de helados y paletas, de pan y otros productos de panadería, de tortillas de maíz y molienda de nixtamal y de otros alimentos, así como la confección de ropa de materiales textiles, la fabricación de otros productos de madera, la manufactura de productos a base de arcilla y minerales refractarios, la fabricación de concreto, de productos de herrería, de alambre, y productos de alambre y resorte, de muebles excepto cocinas y muebles de oficina y estante, de comercio al mayoreo (CMA), de productos textiles excepto ropa, CMA de medicamentos veterinarios y alimento para animales, CMA de materiales para construcción, excepto madera; de comer-

cio al menudeo (CME) en abarrotes, ultramarinos y misceláneas, CME de carnes, CME de productos farmacéuticos y naturistas, CME de artículos de papelería, libros y periódicos, CME de artículos de ferretería, tlapalería y vidrio, CME de partes y refacciones para automóviles y camionetas; distribución de películas, videos y material audiovisual, servicios educativos, consultorio dental, reparación mecánica y eléctrica de autocamiones, reparación de otros artículos de piel y cuero y reparación y mantenimiento de artículos para el hogar y personales (cuadro 21).

Las ramas económicas anteriores han permanecido en el mercado durante más de 12 y hasta 48 años. Este elemento nos permitiría acercarnos a quienes definen la competitividad como la posibilidad de las unidades económicas de permanecer en el mercado. Aunque el acercamiento al concepto lo estemos haciendo considerando a través de una sola categoría: el tiempo.

El análisis de las ramas de actividad económica con más años de antigüedad nos permitió identificar también que las ramas: fabricación de productos a base de arcilla y minerales refractarios, elaboración de pan y otros productos de panadería, confección de ropa de materiales textiles y fabricación de productos de herrería, registran un mayor número de destinos de venta, lo que nos llevó a realizar un análisis más profundo en ellas e identificamos lo siguiente.

Cuadro 21. *Unidades económicas locales del comercio, servicios y actividades*

No.	Rama de actividad	Unidades económicas	Promedio de años de actividad económica
1	Elaboración de leche y derivados lácteos	2	25
2	Elaboración de helados y paletas	1	25
3	Elaboración de pan y otros productos de panadería	15	22
4	Elaboración de tortillas de maíz y molienda de nixtamal	3	30
5	Elaboración de otros alimentos	1	20
6	Confección de ropa de materiales textiles	4	27
7	Fabricación de otros productos de madera	2	18
8	Fabricación de productos a base de arcilla y minerales refractarios	12	25
9	Fabricación de concreto	1	20
10	Fabricación de productos de herrería	3	24
11	Fabricación de alambre, productos de alambre y resorte	1	48
12	Fabricación de muebles excepto cocinas y muebles de oficina y estante	1	15
13	CMA de productos textiles excepto ropa	2	25
14	CMA medicamentos veterinarios y alimento para animales	1	16

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

## Fabricación de productos a base de arcilla y minerales refractarios

La rama de fabricación de productos a base de arcilla y minerales refractarios, a través de la manufactura de productos de talavera, no ha sido ajena a los trabajadores tlaxcaltecas, como lo registra Cervantes (1983), en Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (2003). Data de siglos atrás, pues desde la época prehispánica se registran “utensilios de cerámica de excelente labrado”. Luego, los primeros productores fueron empleados en los primeros talleres de cerámica poblana dedicada a la producción de talavera. Posteriormente, durante la Revolución mexicana, se cerró parte de esos talleres y los obreros regresaron a su lugar de origen, donde continuaron con la actividad aprendida (Hernández, 2002, en Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, 2003).

El conocimiento sobre la producción de talavera se ha transmitido a través de las familias y por medio del aprendizaje de los productores en empleos anteriores, lo que les dio las bases para después iniciar un negocio propio. De acuerdo con las unidades económicas encuestadas, la más antigua tiene 50 años trabajando en esta actividad productiva. El promedio de

### *Secundarias de 12 a 50 años de antigüedad en su actividad económica*

<i>No.</i>	<i>Rama de actividad</i>	<i>Unidades económicas</i>	<i>Promedio de años de actividad económica</i>
15	CMA de materiales para construcción, excepto madera	1	25
16	CME en tiendas de abarrotes, ultramarinos, misceláneas	11	23
17	CME de carnes	2	17
18	CME productos farmacéuticos y naturistas	3	15
19	CME de artículos de papelería, libros y periódicos	2	20
20	CME de artículos de ferretería, tlapalería y vidrio	2	15
21	CME de partes y refacciones para automóviles, camionetas y	1	35
22	Distribución de películas cinematográficas, videos y material audiovisual	1	13
23	Otros servicios educativos	1	16
24	Consultorio dental	1	15
25	Reparación mecánica y eléctrica de autocamiones	3	22
26	Reparación de otros artículos de piel y cuero	1	25
27	Reparación y mantenimiento de artículos para el hogar y personales	1	25

edad de los dueños es de 45 años, 25% tiene entre 23 (la edad mínima detectada) y 34 años. El restante 75% de los propietarios tiene más de 34 y hasta 90 años, edad mayor identificada; en general, el rango de edades es fundamentalmente de adultos. En cuestiones de género, 93.3% de los propietarios son hombres, y sólo 6.7%, mujeres; sin embargo, en el análisis de las mujeres que laboran en esta rama se revela que 35.14% del personal ocupado se compone de mujeres y 64.86% de hombres. La diferencia, por tanto, se ve disminuida. No obstante, el género masculino es una de las características en esta rama económica (encuestas realizadas el 2 y el 3 de abril de 2007).

De acuerdo con el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (2003), se registraron 30 talleres dedicados permanentemente a la elaboración de la cerámica de talavera. En su mayoría los productores realizan la comercialización de manera directa (92.71%). Es decir, no requieren intermediarios y venden directamente el producto al consumidor final. El restante 7.29% lo vende a intermediarios, quienes tienen mercado en el extranjero (países no precisados). El 7.29% tiene mercado en el extranjero (Belice y otros países no precisados), donde realizan ventas directas e indirectas y tienen mercado local (San Pablo del Monte, Tlaxcala) y nacional (zonas turísticas: Cancún, Los Cabos, Acapulco, Puerto Vallarta, Mérida, Guadalajara, Puebla, Sonora, Monterrey, entre los más importantes); el 92.71% sólo tiene mercado local y nacional (cuadro 22).

Una característica del comportamiento del mercado al que va dirigida la rama de fabricación de productos a base de arcilla y minerales refractarios es que aprovecha las externalidades que se incluyen en el sistema, aprovechando la posibilidad de autopoiesis y autorreferencia que poseen los sistemas sociales para su reproducción.

De esta forma identificamos ciudades, municipios, estados y países que mantienen una relación de comercialización con esta rama económica localizada en un solo municipio. Según el Instituto Mexicano de Protección Industrial (2003), esto se debe a que los componentes con los que se elabora la cerámica son extraídos de diversos puntos del estado de Tlaxcala. Las arcillas, los barros negros y blancos y las arenillas —básicos para la elaboración de la cerámica talavera— se encuentran en el cerro San Salvador Tepexco, ubicado en el municipio de San Pablo del Monte, Tlaxcala. Esto ha dado la posibilidad de obtener la ampliación de la denominación de



Cuadro 22. *Puntos de venta de la rama  
(fabricación de productos a base de arcilla y minerales refractarios)*

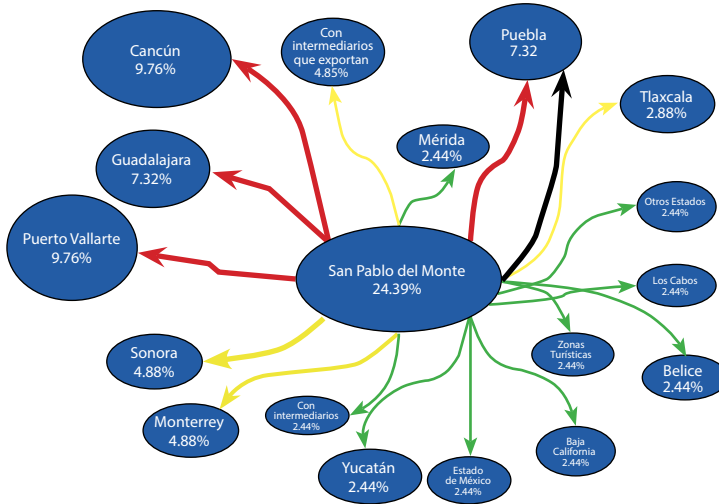
Rama de actividad económica	Clientes	Destino del producto			
		Local-nacional	%	Extranjero	%
Minerales no metálicos (productores de talavera)	Directos	San Pablo del Monte	24.39	-	-
	Directos	Cancún	9.76	-	-
	Directos	Puerto Vallarta	9.76	-	-
	Directos	Puebla	7.32	-	-
	Intermediarios	San Pablo del Monte (lugar de producción)	2.44	Países no definidos	4.85
	Directos	Sonora	4.88	-	-
	Directos	Monterrey	4.88	-	-
	Directos	Tlaxcala	4.88	-	-
	Directos	Los Cabos	2.44	-	-
	Directos	Mérida	2.44	-	-
	Directos	Guadalajara	7.32	-	-
	Directos	Estado de México	2.44	-	-
	Directos	Yucatán	2.44	-	-
	Directos	Baja California	2.44	-	-
	Directos	Otros estados	2.44	-	-
	Directos	Zonas turísticas	2.44	-	-
		Directos	-	-	Belice
Total			92.71		7.29

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

origen de “talavera”, y a los productores locales, la oportunidad de desarrollar una de las actividades económicas que los identifican en mercados de fácil inserción debido a la apertura económica.

El esquema 1 nos muestra el destino final de consumo de los productos de la rama mencionada y precisa que 24.39% de las unidades económicas dedicadas a la producción de talavera tienen como uno de los puntos de venta a San Pablo del Monte. Los siguientes lugares de venta en importancia son Cancún y Puerto Vallarta, ambos con 9.76%; Guadalajara y Puebla, ambos también con 7.32%; posteriormente, se encuentran Tlaxcala y Sonora, con 4.88% cada uno, y los intermediarios exportadores, 4.85%. Le siguen otros puntos de venta: zonas turísticas, 2.44%; ciudades como Mérida, 2.44%, y Los Cabos, 2.44%; estados como Yucatán, 2.44%; Estado de México, 2.44%; Baja California, 2.44%; otros intermediarios, 2.44%, y Belice 2.44%. Así, identificamos que la cerámica de talavera, por ser un producto típico, encuentra sus mejores puntos de venta en los mercados turísticos. Por

Esquema 1. Mercado de venta de la rama  
(fabricación de productos a base de arcilla y minerales refractarios)



Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril, 2007.

ello, lugares como Cancún, Guadalajara, Los Cabos, Puerto Vallarta, Yucatán, Monterrey, y demás zonas turísticas no identificadas por los productores, impulsan principalmente su mercado, seguidos por intermediarios exportadores, que son otro sector importante en la comercialización del producto.

El proceso de manufactura de talavera fue resumido por los productores en 13 fases con dos meses de duración: (1) Lavado de barro. (2) Deshidratación. (3) Amasado y pisado. (4) Entallado. (5) Hechura de la pieza. (6) Secado. (7) Primer cocimiento. (8) Esmaltado (se baña). (9) Segundo cocimiento. (10) Área de decoración. (11) Retoque. (12) Firma (esquema 2).

En el caso de los productores de talavera, únicamente 20% de las empresas declaró que realizaba su proceso de producción con otras empresas, las cuales comparten los siguientes procesos: hechura de la pieza, así como la compra de la pieza; en algunos casos y en otros, se realiza el cuerpo del producto y el esmaltado, el segundo cocimiento, la aplicación de colores y el diseño. Los productores trabajan con las empresas de San Pablo del Monte, y 50% considera exitoso trabajar con otras empresas debido al cumplimiento. Otro 50%, por su parte, identifica como una desventaja trabajar así debido a que aumenta el precio del producto y no tienen margen de compe-

Esquema 2. Proceso de producción de talavera

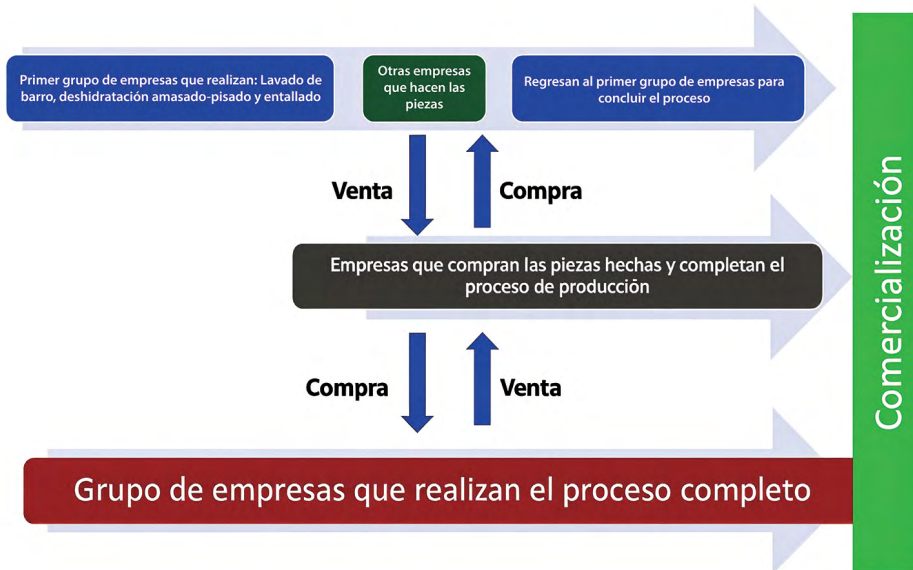


Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

tencia con los talleres que realizan el proceso completo, aunque también señalan que se obtienen ventajas en el número de productos elaborados al final (esquema 3).

El tipo de cadenas en la producción de talavera es *mixto*, como lo denominan Cardona y López (2001), es decir, combina las diferentes formas de vinculación a los eslabonamientos de la cadena y articula relaciones verticales y horizontales entre los eslabones y en el interior de los mismos. Existen organizaciones que funcionan como ejes integradores o que desarrollan parte o la totalidad del proceso, como en el caso de la subcontratación (*outsourcing*) mediante la cual se controla el funcionamiento en el interior del eslabón y el valor agregado se produce y se distribuye de varias maneras de acuerdo con la combinación de sistemas productivos y productos. Alburquerque (2004) hace referencia a las relaciones y a los eslabonamientos de

Esquema 3. Cadenas productivas verticales y horizontales de talavera



Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

los recursos productivos y comerciales como una búsqueda de eficiencia productiva para aprovechar el dinamismo exógeno.

En ese sentido, los encadenamientos de esta rama (fabricación de productos a base de arcilla y minerales refractarios) presentan una proporción en la que participa el estado de Tlaxcala en términos de los encadenamientos productivos locales propuestos en el Programa de Desarrollo de la Región Centro País.

Particularmente en San Pablo del Monte encontramos una de las ramas económicas que de manera elemental desarrollan encadenamientos productivos a partir de una actividad local, logrando eslabonamientos en su proceso de producción y completando su proceso de comercialización en puntos del extranjero.

La investigación realizada en el tejido productivo de la región sur del estado de Tlaxcala —que forma parte de los programas federales de desarrollo regional— nos permite identificar una de las formas como Tlaxcala se logra integrar de manera discreta al desarrollo regional económico, como lo denomina en uno de sus apartados el Programa de Desarrollo de la Región

Centro País. Se trata de la rama de fabricación de productos a base de arcilla y minerales refractarios (cristalizado en la manufactura de productos de talavera) que se localiza en un solo municipio. Las características de la manufactura de la producción la hacen arraigarse y formar parte de la identidad del municipio, la población y las actividades económicas y sociales.

Sin embargo, no es la única rama local en el sector de las actividades económicas secundarias que identificamos con posibilidad de desarrollar la capacidad de encadenamientos. En la región sur del estado también pudimos detectar la rama de elaboración de pan y otros productos de panadería; la rama de confección de ropa y materiales textiles (con un promedio de 22 años de permanencia), así como la rama de fabricación de productos de herrería (cuyas unidades productivas en promedio tienen 11 años de antigüedad), ramas que mantienen el mayor porcentaje de relaciones con diferentes puntos del país.

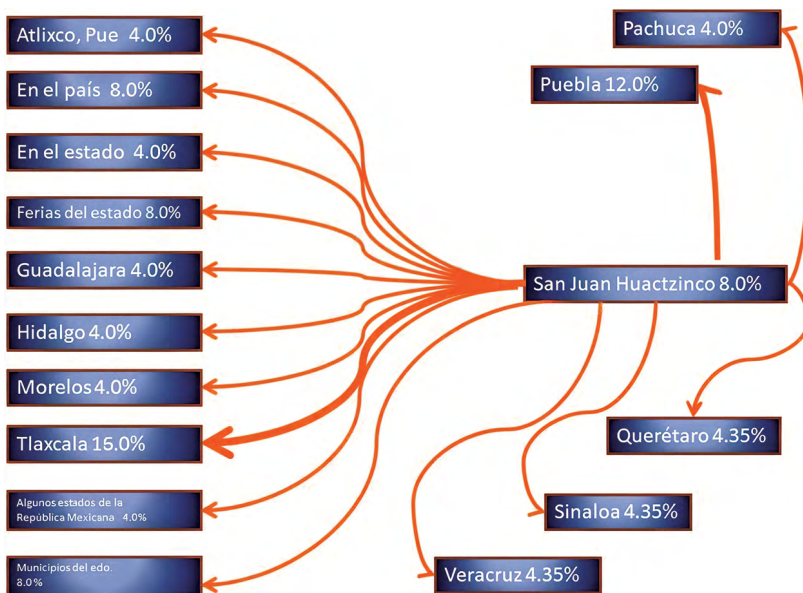
## **Elaboración de pan de fiesta**

Según arroja nuestra investigación, de los 19 municipios de la región de estudio, en 13 predomina la rama productiva de elaboración de pan y otros productos de panadería.

Sin embargo, el municipio de San Juan Huactzinco registra el mayor número de lazos comerciales debido a la venta del producto de “pan de fiesta” (esquema 5), considerado como un producto típico de la región. Así, precisamos que “el pan de fiesta” alcanza un importante dinamismo comercial en las principales ciudades del país (esquema 4). Su comercialización se dirige a ciudades como Tlaxcala, Pachuca, Hidalgo, Guadalajara y Querétaro (en otros municipios del estado), así como hacia ferias de la propia entidad tlaxcalteca, en Atlixco, Puebla, y en diferentes estados de la República: Morelos, Puebla, Sinaloa, Veracruz, además de otros que no fueron precisados. En su proceso de producción encontramos sólo una relación de proveeduría (esquema 6).

Su proceso de manufactura es local y el alcance de su mercado es de escala nacional. Las unidades económicas locales dedicadas a la producción de pan de fiesta con mayor experiencia registran 35 años de antigüedad de

Esquema 4. *Nodos de venta de la rama "elaboración de pan y otros productos de panadería (pan de fiesta)"*



Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Esquema 5. *Proceso de producción de pan de fiesta*



Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Esquema 6. *Relación de proveeduría en el proceso de producción*

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

dedicarse a esta actividad productiva; 25% de las unidades económicas tienen entre 20 y 35 años laborando en esta actividad. El 69.4% de los propietarios son hombres y el 30.6% son mujeres.

Con la misma tendencia de porcentaje se comporta el personal ocupado en esta rama de actividad: 43.24% del personal ocupado son mujeres y 56.76% son hombres (encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007).

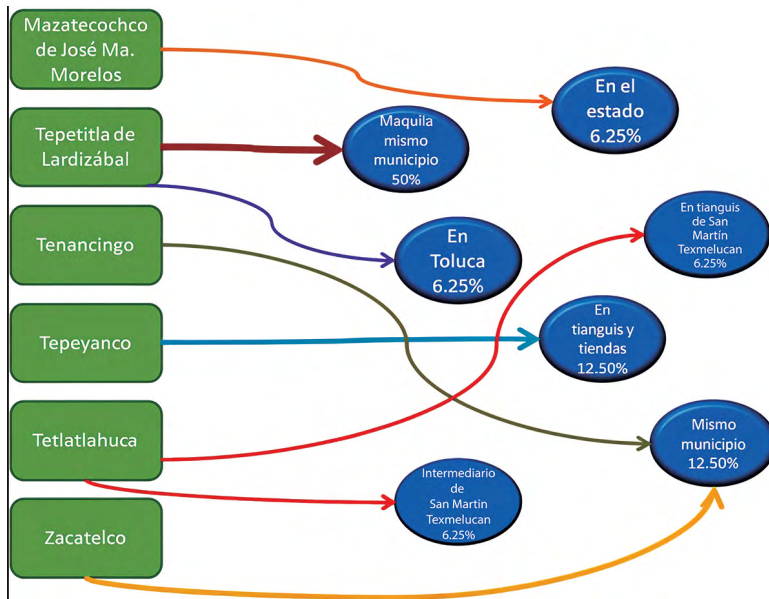
Así también identificamos que otras dos ramas productivas locales en el sector de las actividades económicas secundarias de los municipios que integran nuestra región de estudio alcanzan un tipo de mercado nacional: la de la confección de ropa de materiales textiles y la de la fabricación de productos de herrería.

### **Confección de ropa de materiales textiles**

En el caso de la rama de actividad económica de confección de ropa de materiales textiles, pudimos detectar que seis municipios (Mazatecochco de José María Morelos, Tepetitla de Lardizábal, Tenancingo, Tepeyanco, Tetlatlahuca y Zacatelco) registran movimientos en esta actividad económica. El 50% de las unidades económicas encuestadas se dedican a maquilar prendas de vestir; el restante 50% mantiene ventas en mercados locales y

regionales importantes como el de San Martín Texmelucan. El 6.7% comenta tener como destino de mercado el estado; 12.5% destina su producción a tianguis y tiendas; 6.25% vende sus productos en Toluca, Estado de México; 50% maquila; 6.25% vende a intermediarios; 12.50% vende en su mismo municipio y el restante 6.25% vende en el tianguis de San Martín Texmelucan. Por lo tanto, 40% de los productores vende al consumidor y tiene el proceso completo; 6.67%, vende a intermediarios y 50% únicamente maquila (esquema 7). En el proceso de producción de la rama de confección de ropa de materiales textiles (esquema 8) se forman cadenas verticales y maquila (esquema 9).

Esquema 7. Nodos de venta de la rama "confección de ropa de materiales textiles"



Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

El 73.3% de los dueños de las unidades económicas son hombres y 26.7% son mujeres. El nivel de escolaridad de los propietarios, hombres y mujeres, en términos generales, es el siguiente: 40% cuenta con primaria terminada, 26.7% con secundaria, otro 26.7% tiene estudios de preparatoria y sólo 6.6% tiene estudios de licenciatura.



Al realizar la comparación entre géneros pudimos identificar que 50% de las mujeres que laboran en esta rama de actividad tiene estudios de nivel primario terminados, únicamente 25% de las mujeres cuenta con estudios de secundaria y otro 25% tiene estudios de preparatoria. En el caso de los hombres, 36.4% tiene primaria, 27.3% tiene secundaria, otro 27.3% cuenta con preparatoria y 9% tiene licenciatura (cuadro 23). El personal ocupado en esta rama de actividad está integrado en su mayoría por mujeres, con 64.91% y 35.09% por hombres.

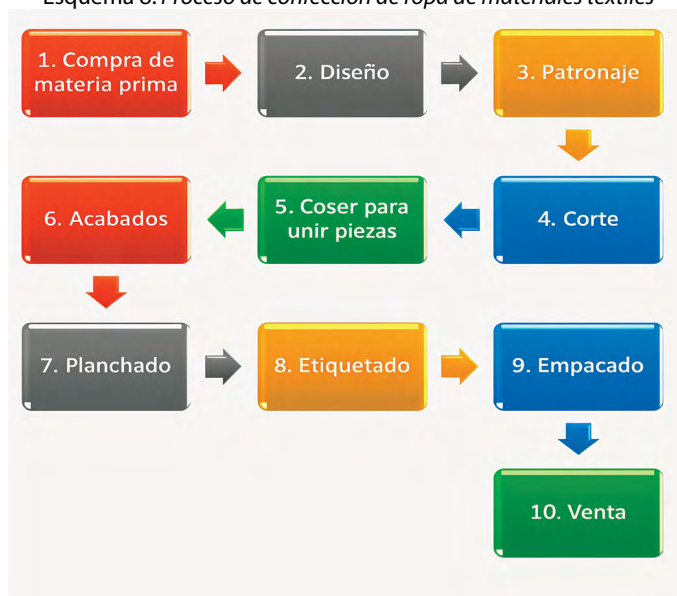
Cuadro 23. *Escolaridad por género.*

*Propietarios de las unidades económicas de la rama confección de ropa de materiales textiles (porcentaje)*

		Escolaridad				Total
		Primaria	Secundaria	Preparatoria	Licenciatura	
Género	Masculino	36.4	27.3	27.3	9	100
	Femenino	50	25	25	0	100
Total		40	26.7	26.7	6.6	100

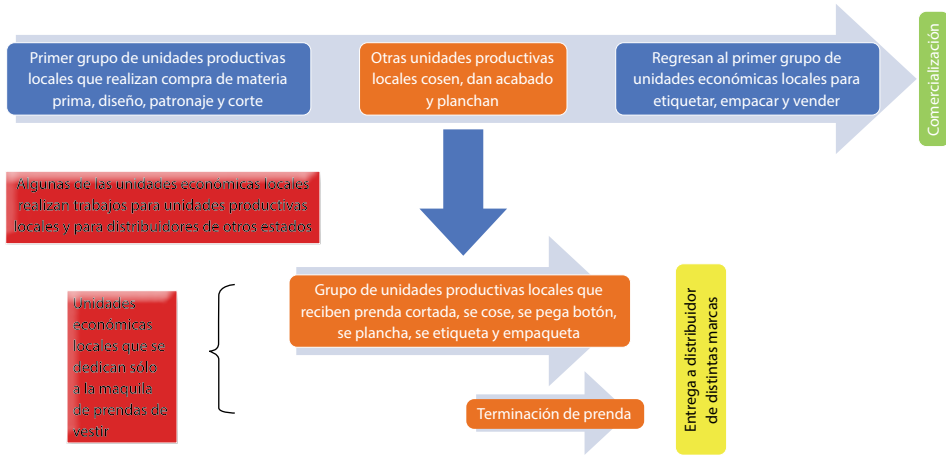
Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Esquema 8. *Proceso de confección de ropa de materiales textiles*



Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Esquema 9. Cadenas productivas verticales y maquila de confección de ropa de materiales textiles



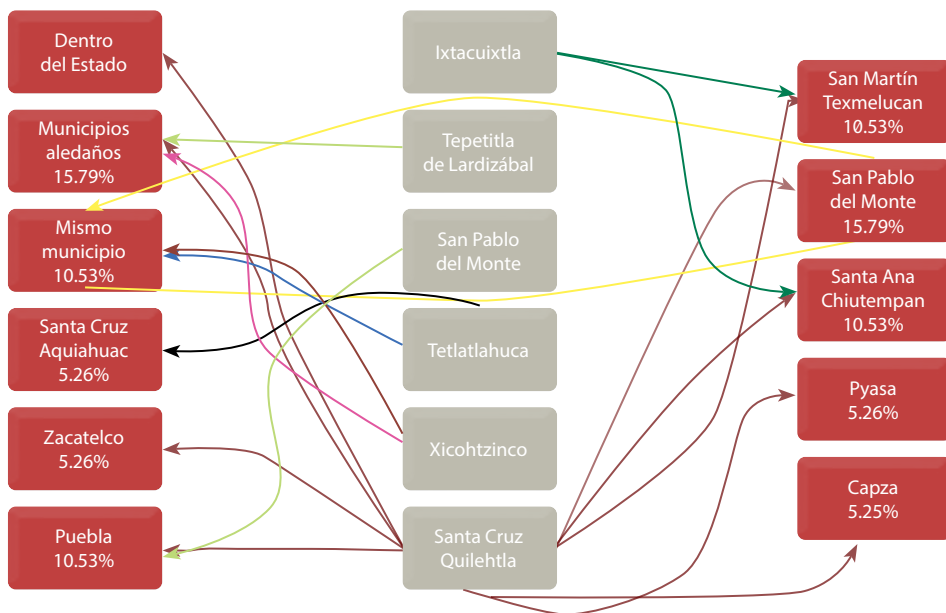
Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

## Productos de herrería

Finalmente, de 19 municipios del sur de Tlaxcala pudimos observar que seis se dedican también a la rama de la fabricación de productos de herrería (Ixtacuixtla, Tepetitla de Lardizábal, San Pablo del Monte, Tetlatlahuca, Xicohtzinco y Santa Cruz Quilehtla). Con un mercado local y nacional, esta rama precisa clientes de una empresa grande, así como una empresa pública. Hay que destacar que la rama de la fabricación de productos de herrería mantiene un dinamismo mayor en el municipio de Santa Cruz Quilehtla (municipio 19 del grupo de nuestra región de estudio): mantiene relaciones de venta con nueve puntos de los 11 que se identifican como nodos de venta para la rama de actividad económica de productos de herrería (esquema 10), a diferencia del resto de los municipios que también se desempeñan en la misma actividad productiva.

Esta actividad no es reconocida como oriunda de la comunidad. Sin embargo, ha logrado desarrollarse: una unidad económica registra 30 años de antigüedad, y el promedio de años que lleva la actividad económica en su conjunto registra 11 años. Además, es importante comentar que 50% de

Esquema 10. Nodos de venta de la rama "fabricación de productos de herrería"



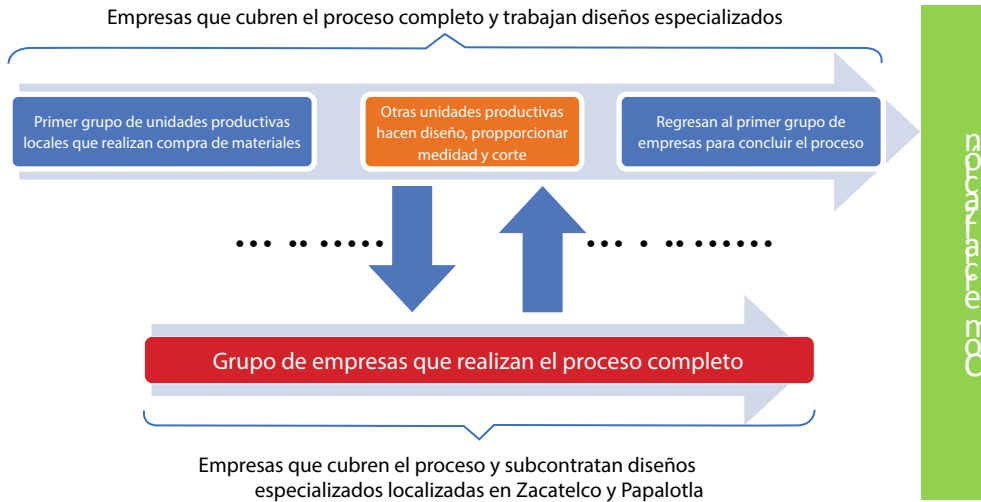
Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Esquema 11.



Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Esquema 12. Cadenas productivas verticales de productos de herrería



Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

las unidades económicas tiene entre ocho y 20 años de experiencia en el trabajo, formando en su proceso de producción (esquema 11) cadenas verticales (esquema 12).

### Competitividad de las unidades económicas locales

La competitividad, desde el punto de vista de las unidades económicas locales de la región sur del estado de Tlaxcala, en los sectores industria, comercio y servicios que forman el sistema productivo, es asumida como una combinación de estrategias para lograr la permanencia en el mercado. Esta combinación depende de la actividad económica a la que estén dedicadas.

Es el caso de las unidades económicas locales dedicadas a las actividades comerciales. De éstas, 23.49% decide bajar sus precios, 18.67% impulsa la atención de calidad y, como tercera estrategia, utilizada por un grueso importante, 17.47%, decide dar buen precio y vigilar la calidad de los productos (cuadro 24).

Cuadro 24. *Distribución porcentual de las formas como logran ser competitivas las unidades económicas dedicadas a las actividades comerciales*

<i>¿Cómo logra ser competitivo? Estrategia en el sector comercio</i>	<i>Porcentaje</i>
Atención de calidad	18.67
Bajando precios	23.49
Bajando precios y amplia variedad de productos	5.42
Buen precio y calidad de los productos	17.47
Buen trato, variedad de producto	4.82
Buen trato	7.23
Únicos en su giro económico	1.81
Otros	6.63
Innovando	10.84
Variedad de productos	3.61
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

De las unidades económicas locales de la región sur del estado de Tlaxcala dedicadas a las actividades secundarias, 71.43% impulsa la calidad de sus productos; 14.29% dirige sus esfuerzos a ofrecer un buen precio en sus productos, y otro grupo importante, 4.76%, establece que las estrategias de competitividad son una combinación de calidad en el producto y precios bajos (cuadro 25). Además, 33.67% de las unidades económicas locales de las actividades secundarias utiliza la maquila como una forma de competitividad que le ayuda a minimizar costos (cuadro 26); a 29.17% le ha permitido reducir tiempos muertos, y a 22.92%, disminuir costos. Éstas son las respuestas que se registraron en mayor medida.

Cuadro 25. *Unidades económicas locales de actividades secundarias. ¿Cómo logran ser competitivas?*

<i>¿Cómo logra ser competitivo? Estrategia en el sector secundario</i>	<i>Porcentaje</i>
Calidad en el producto	71.43
Buen precio	14.29
Calidad en el producto y puntualidad en la entrega	3.17
Calidad en el producto y variedad	1.59
Calidad en el producto y precios bajos	4.76
Buen servicio y buen precio	3.17
Innovando	1.59
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Tres son las estrategias de competencia utilizadas por las unidades económicas locales de las actividades de servicios: primera, calidad en el servicio (54.39%); segunda, precios bajos (14.04%), y tercera, calidad en el servicio y buen precio (12.28%) (cuadro 27).

Cuadro 26. *Unidades económicas locales de actividades secundarias.*  
*¿Usa la maquila en su proceso de producción?*

<i>Maquila</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	33.67
No	66.33
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 27. *Unidades económicas locales de servicios.*  
*¿Cómo logran ser competitivas?*

<i>Estrategia del sector servicios</i>	<i>Porcentaje</i>
Calidad en el servicio	54.39
Precios bajos	14.04
Calidad en el servicio y buen precio	12.28
Diversificando servicios	5.26
Rentas bajas	3.51
No tiene competencia	3.51
Otros	7.02
Total	100.00

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Si bien las unidades económicas cuidan la calidad de los productos y los precios como principales estrategias para competir y permanecer en el tejido productivo local, podemos plantear que sus acciones quedan lejos de lo que podría ser una estrategia que les permita promover la estructura de sus empresas para afianzar su posición competitiva en el mercado. Es más, requieren una amplia asesoría empresarial que en realidad les permita contar con una cartera de negocios y un esquema empresarial estructurado para poder fortalecer la forma de hacer las cosas e insertarse de manera más amplia en la competencia global, de manera que se detone el desarrollo local desde las actividades productivas locales.

Como podremos ver en los siguientes apartados, el análisis general del tejido productivo de las unidades económicas de los sectores industria, co-

mercio y servicios de la región sur del estado de Tlaxcala muestra gran disposición hacia la posibilidad de crecimiento y se evidencia que las empresas tienen una importante propensión al cambio. De hecho, hasta donde les permite su capacidad, han ido modificando estructuras en sus negocios, haciendo pequeños cambios e innovaciones en su forma de mantenerlos. Así también tratan de mantener un control manual predominantemente del uso de inventarios, característica que habla del interés por mantener un control en su proceso de trabajo. El cambio que han realizado en su tecnología es eminentemente manual. Los esfuerzos son mínimos ante la competencia tan amplia que les representa la dinámica económica. Por ello se requieren esfuerzos conjuntos, públicos y privados, que logren impulsar a las empresas para fortalecer sus estructuras de competencia y profesionalizar sus servicios.

En ese sentido, nos interesamos en indagar sobre los principales problemas de competitividad que enfrentan las unidades económicas locales de los sectores industria, comercio y servicios de la región sur del estado de Tlaxcala. Detectamos que la competencia es uno de sus principales problemas, aunque cada actividad económica lo identifica en magnitudes diferentes.

Es el caso de las actividades comerciales, donde 61.36% de las unidades locales lo asume como uno de los principales problemas debido a que existen muchas unidades económicas dedicadas a lo mismo, así como comercios que son más grandes.

El 74.07% de las unidades económicas dedicadas a las actividades secundarias identifica que la competencia con más empresas locales de su misma actividad se vuelve un problema, y 13.64% considera que las ventas de temporada son otro factor que las pone en riesgo, pues la producción de sus artículos con características de ventas cíclicas las hace muy vulnerables: si las ventas son bajas, en las ventas de temporada las probabilidades para subsistir son menores.

A diferencia de los sectores económicos anteriores, en el caso de las actividades de los servicios, la competencia entre unidades económicas dedicadas al mismo giro representa un problema en una proporción mucho menor. Sólo 9.68% de las unidades económicas consideran que la competencia, las ventas bajas y el contrabando de productos —que provoca la compra

de otro producto a preferir repararlo— son problemas que dificultan la venta de sus servicios.

La necesidad de tecnología es un elemento más al que hacen frente las unidades económicas locales de las actividades secundarias, comerciales y de servicios de los municipios de la región de estudio. El 55.1%, de las unidades económicas dedicadas a las actividades comerciales manifestó requerir nueva tecnología que las apoye en el desarrollo de su negocio; 78.90% en el caso de las actividades secundarias y 78.50% en el caso del sector servicios también lo considera.

Por su parte, en los últimos tres años han podido dar respuesta a esta necesidad de tecnología sólo 22.3% de las unidades económicas de las actividades comerciales; sólo 28.44% de las empresas de las actividades secundarias, y 48.44% en el caso de las unidades económicas locales de las actividades de servicios.

El equipo adquirido por las unidades comerciales locales se organiza de la siguiente forma en orden de importancia: 20.93% ha comprado equipo de cómputo; 18.60%, equipo de refrigeración (cuadro 28) y, posteriormente, equipo de medida de peso. Así también se encuentran unidades económicas locales que han adquirido tanto equipo de cómputo como equipo de oficina. Otras más han comprado hornos de microondas, sólo equipo de oficina, equipo de transporte y estantería.

Cuadro 28. *Unidades económicas locales de comercio.  
Equipo adquirido en los últimos tres años*

<i>Tipo de equipo adquirido en el sector comercio</i>	<i>Porcentaje</i>
Equipo de transporte	4.65
Equipo de medida de peso	11.63
Equipo de cómputo	20.93
Equipo de oficina	6.98
Equipo de cómputo y oficina	9.30
Equipo de horno de microondas	6.98
Equipo diverso	16.28
Equipo de refrigeradores	18.60
Equipo de estantería	4.65
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.



En las actividades secundarias, 54.35% de las unidades económicas locales ha adquirido maquinaria, 23.91% ha requerido herramientas, otro grupo más representado por 8.70% ha necesitado hornos, 8.70% más adquirió molinos y 4.35% adquirió sierras. Esto se explica debido a que las ramas que más han comprado son las que se dedican a la producción de pan y tortillas (cuadro 29).

En las actividades de los servicios, 40% de las unidades productivas han adquirido maquinaria, y 31.43% ha requerido equipo de cómputo y oficina. Conscientes de los cambios y los problemas que enfrentan, las unidades económicas locales buscan alternativas para continuar en el sector productivo. El 64.83% de las unidades económicas locales dedicadas a las actividades comerciales, secundarias y de servicios manifiestan la disponibilidad al cambio. La forma como han logrado hacer frente a los retos que las exponen a salir del mercado ha sido el control sobre sus mercancías.

En las actividades comerciales, 49.73% de las unidades económicas locales cuenta con un sistema de inventarios (cuadro 30) que se caracteriza por ser manual (82.57%). Las actividades de los servicios en promedio cuenta con un 49.21% de control de inventarios y la forma cómo se lleva el registro es predominantemente manual (cuadro 31).

Cuadro 29. *Unidades económicas locales de actividades secundarias. Equipo adquirido en los últimos tres años*

<i>Tipo de equipo adquirido en las actividades secundarias</i>	<i>Porcentaje</i>
Maquinaria	54.35
Herramientas	23.91
Hornos	8.70
Molinos	8.70
Sierra	4.35
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 30. *Unidades económicas locales de comercio. ¿Tiene un sistema de inventarios?*

<i>Sistema de inventarios en el sector comercio</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	49.73
No	50.27
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 31. *Unidades económicas locales de servicios.  
¿Tiene un sistema de inventarios?*

<i>Sistema de inventarios en el sector servicios</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	49.21
No	50.79
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

En las unidades económicas locales de la región sur del estado de Tlaxcala que desempeñan actividades comerciales se detectan cambios en los negocios para mejorar sus ventas: 50.55% ha realizado ampliaciones, 23.08% ha aumentado su mercancía y 15.38% decidió actualizar su equipo de trabajo (cuadro 32).

Cuadro 32. *Unidades económicas locales de comercio.  
¿Qué cambios ha implementado?*

<i>Cambios que el sector comercio ha implementado</i>	<i>Porcentaje</i>
Actualización de equipo	15.38
Ampliación	50.55
Aumento de mercancía	23.08
Otros	10.99
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

En el caso de las unidades económicas locales de nuestra región de estudio, pertenecientes a las actividades secundarias, los cambios se han dado principalmente en la actualización del equipo de trabajo (48.39%); 19.35% ha introducido cambios para mejorar la calidad en el trabajo, y un pequeño porcentaje (6.45%) ha implementado nuevos diseños en los productos (cuadro 33).

Las unidades económicas locales de las actividades de los servicios han dirigido sus cambios a actualizar su equipo de trabajo (46.15%), han ampliado su negocio (15.38%) y han decidido ampliar la variedad de sus productos (12.82%) (cuadro 34).

Lo anterior nos permite identificar la forma en que el tejido productivo de la región sur del estado de Tlaxcala promueve diferentes acciones para poder continuar laborando en sus actividades productivas. Ahora, es impor-

tante revisar la manera como asumen estos conceptos y las formas de trabajo que tienen las ramas de actividad con arraigo local.

Cuadro 33. *Unidades económicas de las actividades secundarias.  
¿Qué cambios ha implementado?*

<i>Cambios que las actividades secundarias han implementado.</i>	<i>Porcentaje</i>
Actualización de equipo	48.39
Diseño de nuevos productos	6.45
Calidad en el trabajo	19.35
Otros	25.81
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 34. *Unidades económicas locales de servicios.  
¿Qué cambios ha implementado?*

<i>Cambios que el sector servicios ha implementado</i>	<i>Porcentaje</i>
Actualización de equipo	46.15
Ampliación	15.38
Capacitación	5.13
Diversificación de productos	12.82
Calidad en el servicio	10.26
Otros	10.26
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

## **La competitividad para las ramas de actividad tradicional**

Por actividad económica tradicional entenderemos aquellas que han sido transmitidas de generación en generación y que se encuentran relacionadas con el medio (Morena, 2008: 1-8). Es importante destacar que las unidades económicas locales dedicadas a la fabricación de productos a base de arcilla y minerales refractarios —una rama de actividad muy específica— presentan un comportamiento diferente al registrado en los indicadores generales que arrojó el estudio de las unidades económicas locales de la actividad productiva del sector secundario, abordado anteriormente. En primer término, las unidades productivas locales de la rama de la fabricación de pro-

ductos a base de arcilla y minerales refractarios conciben la competitividad de la siguiente manera: 33.33% como la posibilidad de innovar; 33.33% si se refleja en la calidad del producto; 22.22% como la oportunidad de ofrecer mejores precios y variedad de productos, y 11.11% en la fortaleza de ser un buen vendedor.

A diferencia de la generalidad, en esta rama productiva no se considera el sacrificio de los precios: los cambios están dados en el proceso productivo. Los productores de talavera innovan en su proceso de producción (81.8%), principalmente en reducir el plomo en el decolorado, disminuyendo los tiempos de producción, creando variedad de modelos y productos de talavera, mejorando diseños y cuidando la calidad de la manufactura.

La tecnología no es un elemento que se esté identificando como problema. En esta rama de actividad, 100% de los productores manifestó no haber incorporado algún tipo de tecnología. Sin embargo, han trabajado con universidades en la detección de la cantidad de plomo de sus productos, así como en el análisis de los minerales y los compuestos que se encuentran en las arenillas y las arcillas que utilizan en el proceso de producción de talavera, todo ello para sustentar y obtener la denominación de origen. Así también se registra un acercamiento a la tecnología en la gestión de financiamiento para la compra de hornos de gas.

La calidad para los productores de talavera se encuentra en la durabilidad del material utilizado en la elaboración de los productos para obtener un excelente terminado. Un poco más de la mitad (54.5%) manifiesta tener estrategias para mantener la calidad en sus productos. Entre éstas destacan la creatividad, el mejoramiento de los colores, la especialización, además de algunas otras que no se pueden llevar a cabo porque se requiere capital para llegar al mercado extranjero en grandes volúmenes.

San Pablo del Monte conserva principalmente la proveeduría de materias primas. Esta condición lleva a generar un círculo virtuoso en esta rama productiva, pues el territorio genera ahorros e inversión, según señalan Boisier (2003) y Vázquez (2006).

La capacitación no es una práctica que se lleve a cabo entre los productores de talavera. La mayoría considera que éste es un trabajo en el que ya tienen experiencia, pues en general todos han iniciado desde muy pequeños a realizar la actividad. De cualquier forma, el aprendizaje puede establecerse

así: 81.9% obtiene el conocimiento por medio del trabajo empírico y aprende sobre la marcha a prueba y error; 9.09% lo obtiene mediante una plática entre ellos para mejorar el trabajo, y 9.01% recibe capacitación por parte del gobierno federal y estatal.

Alburquerque (2004) hace referencia a las relaciones y a los eslabonamientos de los recursos productivos y comerciales como una búsqueda de la eficiencia productiva para aprovechar el dinamismo exógeno.

El proceso de manufactura de talavera fue resumido por los productores en 13 fases de dos meses de duración: (1) Lavado de barro. (2) Deshidratación. (3) Amasado y pisado. (4) Entallado. (5) Hechura de la pieza. (6) Secado. (7) Soleado. (8) Primer cocimiento. (9) Esmaltado (se baña). (10) Segundo cocimiento. (11) Área de decoración. (12) Retoque. (13) Firma.

El tipo de cadenas en la producción de talavera es *mixta*, de acuerdo con la denominación de Cardona y López (2001); es decir, combina las diferentes formas de vinculación a los eslabonamientos de la cadena y articula relaciones verticales y horizontales entre los eslabones y en el interior de los mismos. Existen organizaciones que funcionan como ejes integradores o que desarrollan parte o la totalidad del proceso. Es el caso de la subcontratación (*outsourcing*), mediante la cual se controla el funcionamiento en el interior del eslabón y el valor agregado se produce y se distribuye de varias maneras de acuerdo con la combinación de sistemas productivos y productos.

En el caso de los productores de talavera, únicamente 20% de las empresas declaró que realizaba su proceso de producción con otras empresas; los procesos que comparten son la hechura de la pieza, así como la compra de la pieza. En algunos casos y en otros se realiza el cuerpo del producto y el esmaltado, el segundo cocimiento, la aplicación de colores y el diseño. Trabajan con las empresas de San Pablo del Monte y consideran 50% exitoso trabajar con otras empresas debido al cumplimiento.

Sin embargo, otro 50% lo identifica como una desventaja debido a que el precio se vuelve más alto y no tienen margen de competencia con las unidades productivas que realizan el proceso completo, aunque también señalan que se logran ventajas en el número de productos obtenidos al final.

El sistema refleja ya la necesidad de inserción en el mercado nacional. En su mayoría, los productores manifiestan tener problemas de comercialización (72.7%), ocasionados principalmente por la saturación en el mercado

nacional de los productos que ellos fabrican. Así también identifican competencia desleal porque hay lugares en los que los precios son más baratos (principalmente porque los pequeños comerciantes son quienes reducen el costo) y asimismo precisan que tienen una desventaja porque sus productos son de ornato.

Es importante comentar que sólo 27.3% no tiene problemas de comercialización. Una minoría de los productores de talavera (45.5%) prefiere no hacer negocios con empresas locales.

En el caso de la rama de confección de ropa de materiales textiles no se identifica una diferencia en los indicadores de competitividad con respecto a la generalidad de la rama del sector secundario. La dependencia en el diseño y el patronaje existente debido al alto porcentaje dedicado a la maquila impide el desarrollo de la actividad productiva. Hay una gran habilidad en la mano de obra pero no un gran desarrollo, como lo muestra la rama de fabricación de productos a base de arcilla y minerales refractarios.

La rama de elaboración de pan y otros productos de panadería conserva la calidad de sus productos (62%) para ser competitivos, innova en menor medida en diseños y sabores (16.67%), y, en caso, necesario reduce los precios (12.5%). Las acciones que instrumentan en menor medida es la de innovar en diseños y mantener la calidad (8.33%) con el propósito de ser competitivos. Es importante considerar que 25% de los productores de pan de fiesta ha tomado decisiones para realizar cambios en su proceso de producción, cambios encaminados fundamentalmente a la compra de maquinaria para alejarse un poco del trabajo manual, mejorar sabores surtir a domicilio. Así también es importante considerar que 52.8% de las unidades económicas capacitan a sus trabajadores y 86.1% no tiene problemas para conservar a los trabajadores capacitados. En relación con la posibilidad de trabajar con proveedores locales, 77.8% no lo hace; su argumentación principal es que los costos son elevados.

En el caso de la rama de fabricación de productos de herrería, las unidades económicas establecen que obtienen la competitividad a través de acciones de calidad en sus productos (62.5%), estrategias de autopromoción (25.0%), así como reducción del precio (12.5%).

Las unidades productivas de esta rama presentan el comportamiento general del sector de las actividades secundarias; son proclives a innovar en

su proceso de producción (77.8%), y están dispuestas a hacerlo, aunque una importante minoría (22.2%) no lo haría. En coherencia con lo anterior, 44.44% de las unidades económicas dedicadas a la fabricación de productos de herrería ha realizado cambios en el proceso de producción encaminados a mejorar los diseños de los productos y considerando su reparación, tipos de herramientas y aquello que los clientes les ha solicitado. El 66.7% de las unidades productivas requiere adquirir tecnología; sólo 22.22% la ha adquirido, fundamentalmente herramientas manuales.

En lo que concierne a los proveedores de materia prima para realizar su proceso de producción, las unidades económicas identifican en 77.8% de los casos que existen productores locales para hacerlo. Sin embargo, sólo 22.22% compra a los proveedores locales, debido a que están dentro del mismo estado y se requiere contribuir con ellos; otros más opinan que sólo lo hacen porque se les facilita, porque no requieren buscarlos y porque conocen su trabajo.

## **Redes como estrategia de competitividad**

Una estrategia más para optimizar ventajas competitivas y fortalecer el desarrollo económico —estrategia planteada por Vázquez (2002 y 2006)— es la de las asociaciones y las redes públicas y privadas que permiten a las ciudades y a las regiones incidir sobre los procesos que determinan la acumulación de capital. Sin embargo, en el ejercicio para medir la asociación y las redes se identificó lo siguiente: en las actividades económicas comerciales se registra que 12.90% de las unidades económicas comúnmente busca hacer negocios con unidades comerciales locales (cuadro 35) y que un porcentaje mínimo sólo 4.42%, del total de las unidades económicas del mismo giro, se unen con otras similares para realizar compras de manera conjunta (cuadro 36).

Las ventajas que revelan las unidades económicas al utilizar este tipo de estrategias son: comprar a un menor costo, intercambiar productos entre las mismas unidades económicas, conseguir algún producto que les haga falta —se intercambian para vender— y pertenecer a una sociedad cooperativa debido a la organización. Este tipo de organización se manifiesta en

los municipios de Ixtacuixtla, Nativitas, Tenancingo, Tlaxcala y Papalotla de Xicoténcatl; cuatro de ellos pertenecen a los 19 municipios del sur de Tlaxcala en estudio y sólo uno (Tlaxcala) pertenece a la zona centro del estado (mapa 11).

Cuadro 35. *Unidades económicas locales de comercio.*  
 ¿Busca hacer negocios con otras unidades económicas locales?

Sector comercio	Porcentaje
<i>¿Comúnmente busca hacer negocios con empresas locales?</i>	
Sí	12.90
No	87.10
Total	100

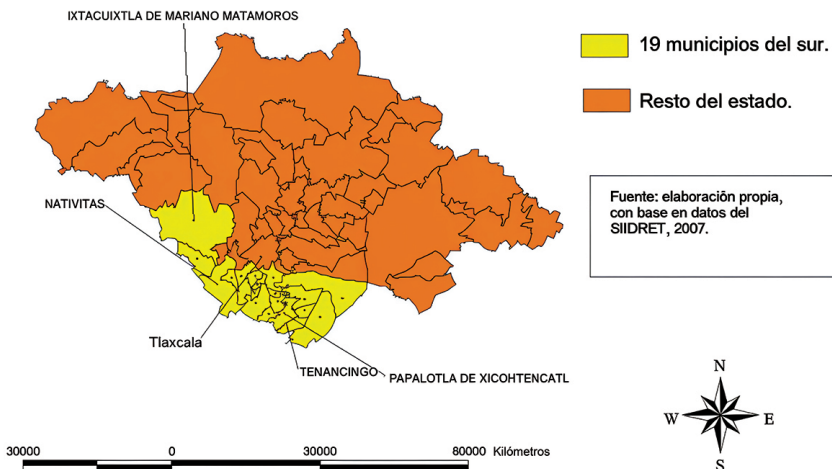
Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 36. *Unidades económicas locales de comercio.*  
 ¿Realiza compras en conjunto con otro negocio?

¿Se une con otros negocios para realizar compras en conjunto?	Porcentaje
Sí	4.42
No	95.58
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Mapa 11. *Municipios en los que se detectan unidades económicas locales (UEL) que realizan negocios en conjunto con otras UEL*





Así también, para las actividades secundarias, la proporción de unidades económicas que hace negocios con otras empresas locales registra 21.70% (cuadro 37), y las actividades de servicios registran que 6.25% hace negocios con empresas locales (cuadro 38).

Cuadro 37. *Unidades económicas dedicadas a las actividades secundarias*

<i>¿Comúnmente busca hacer negocios con empresas locales?</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	21.70
No	78.30
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 38. *Unidades económicas locales de servicios*

<i>¿Comúnmente busca hacer negocios con empresas locales?</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	6.25
No	93.75
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Queda establecido que en la región del sur del estado de Tlaxcala ya se ha generado una serie de lazos comerciales entre las unidades económicas y que a pesar de que los porcentajes de unidades económicas que se encuentran relacionadas en los negocios son mínimas, estas pequeñas proporciones dejan un gran espacio que puede llenarse con políticas públicas de carácter productivo para fortalecer estas relaciones ya establecidas.

## Financiamiento local

Alburquerque (2004) establece que el crédito es uno de los aspectos decisivos para la potencialidad de los recursos del desarrollo económico local. Sin embargo, este factor comúnmente enfrenta problemas en las economías locales. Polèse (1998) establece que los problemas de financiamiento se manifiestan en varios aspectos: en los pequeños empresarios que inician con sus negocios; en la falta de información para identificar el lugar para obtener

financiamiento; en la falta de ayuda financiera a las micro y pequeñas empresas; en la dependencia de transferencias financieras de los municipios por parte del Estado central, y en la carencia de las sociedades locales de inversión.

En los municipios de este estudio descubrimos que las vías informales son la principal fuente de financiamiento y que éste está compuesto por los ahorros personales, el préstamo de familiares, el préstamo combinado de amigos y familiares y la obtención de financiamiento a través de la venta de artículos personales. En una mínima participación las fuentes de financiamiento son las vías formales representadas por cajas de ahorro, bancos, proveedores y tiendas departamentales. El crédito en esta región no se muestra de manera institucionalizada.

De esa forma, en las actividades comerciales, la fuente principal de financiamiento tiene el siguiente orden: ahorros personales (80.54%); préstamos de amigos y de parientes como segunda opción, con 5.41%; ahorro personal y préstamo de parientes, cada uno de ellos como tercera elección (3.78%); autofinanciamiento a través de la venta de artículos personales como cuarta posibilidad (1.62%), y, finalmente, cajas de ahorro con 1.08%. Es importante destacar que las instituciones formales para fomentar la inversión se encuentran casi anuladas como opción para fomentar el crecimiento de la actividad productiva: los bancos son utilizados por 0.54% de las unidades económicas.

Un comportamiento similar se da en las actividades secundarias. La primera fuente de financiamiento utilizada para la creación de las unidades económicas es el ahorro personal con 65.74%; la segunda es el ahorro personal complementado con el préstamo de parientes (13.89%); la tercera es el préstamo de parientes (8.33%), seguida del préstamo de amigos (4.63%), y como últimas opciones, bancos e instituciones gubernamentales, con 1.85%, respectivamente.

En las actividades de servicios, la principal fuente de financiamiento es el ahorro personal. El 78.13% lo ha usado para iniciar con actividades económicas; 10.94% ha preferido hacer una combinación de recursos de ahorros personales y préstamo de parientes; 3.13% ha recurrido sólo a parientes para solicitar financiamiento y el mismo porcentaje ha recibido financiamiento de bancos; el 1.56% ha recibido financiamiento de tiendas

departamentales, y el mismo porcentaje lo ha tenido de proveedores y cajas de ahorro.

Es importante señalar que, de acuerdo a lo indagado en las unidades económicas de las actividades comerciales, secundarias y de servicios, 41.11% tiene pleno conocimiento de las instituciones que proporcionan el servicio de financiamiento, pero 58.89% no lo reconoce de esta manera.

Así también se averiguó que 42.27% identifica que la institución recomendable para solicitar un financiamiento es la familia; la segunda opción los bancos (27.84%); la tercera las cajas de ahorro (15.46%); una institución de gobierno (10.31%), y el resto es la combinación de las anteriores.

A pesar de reconocer a las instituciones encargadas de proporcionar financiamiento, es mínimo el porcentaje de las instituciones que en realidad interviene para favorecer al sector productivo. Las unidades económicas recomiendan en un alto porcentaje elegir a la familia para obtener financiamiento. Los bancos representan grandes obstáculos para obtener dinero e iniciar un negocio, pues no presentan alternativas para las unidades económicas, y no las utilizan debido, principalmente, al tiempo de respuesta y a las altas tasas de interés.

De esta forma, se reveló que los motivos para que las unidades económicas comerciales y de servicios soliciten un financiamiento son: baja tasa de interés (70.00%); rapidez con que se pueda acceder a un financiamiento (25.24%), y combinación de los dos mencionados (4.77%).

En el caso de las actividades secundarias, el motivo para elegir una fuente de financiamiento es la rapidez de respuesta para recibir un crédito (51.16%), lo que evidencia que el nivel de disponibilidad del financiamiento adquiere preponderancia aún sobre el monto de interés (43.02%), y el tercer motivo es la combinación de los anteriores (5.81%). Todos ponen en evidencia la indiferencia de la banca para atender la actividad productiva.

Las ramas de la fabricación de productos a base de arcilla y minerales refractarios; elaboración de pan y otros productos de panadería; confección de ropa de materiales textiles y fabricación de productos de herrería, presentan las características mencionadas anteriormente: la forma de financiamiento ha sido a partir de los ahorros familiares.

## Costos de información

Según Polèse (1998), la empresa como organización social requiere la reducción de costos de información, resumidos en la posibilidad de obtener asesoría que facilite el funcionamiento de la unidad económica. Se trata de información sobre los procesos de producción, capacitación, distintos mecanismos que faciliten y promuevan su crecimiento, etcétera. Uno de los principales agentes que ofrece la posibilidad de obtener tales beneficios es el sector público. En este sentido, investigamos la facilidad con que las empresas obtienen la información que les permita disminuir sus costos de información y pudimos descubrir que a 41.2% de las unidades económicas de la región de estudio le es difícil conseguir información sobre los apoyos que brinda el sector gubernamental a su negocio. Esto se debe a las distancias en que se encuentran las instituciones, a la difícil comunicación y a que no hay visita de asesores (cuadros 39, 40 y 41).

Cuadro 39. *Unidades económicas locales de comercio*

<i>Es difícil conseguir información sobre los apoyos que brinda el gobierno a su negocio-comercio</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	54.70
No	45.30
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 40. *Unidades económicas de las actividades secundarias*

<i>Es difícil conseguir información sobre los apoyos que brinda el gobierno a su negocio-industria</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	66.04
No	33.96
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 41. *Unidades económicas locales de servicios*

<i>Es difícil conseguir información sobre los apoyos que brinda el gobierno a su negocio-servicio</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	62.50
No	37.50
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

## Participación en programas gubernamentales

El alto porcentaje de empresas que tienen complicaciones para disminuir sus costos de información es congruente con los mínimos porcentajes detectados por el sector económico que participan en programas gubernamentales. En efecto, la presencia de las unidades económicas del sector comercio en dichos programas es muy reducida. Sólo 2.17% ha tenido la posibilidad de acceder a algún programa de carácter público proporcionado por el gobierno federal. Los apoyos que se dejan ver se han dirigido al pequeño comercio, encaminados principalmente a la capacitación durante dos años y al financiamiento para establecer negocios. Los beneficios han sido: independencia económica, incremento de inventarios, incremento de ingresos y, en algunos casos, ninguno (cuadro 42).

Cuadro 42. *Unidades económicas locales comerciales*

<i>Participa o ha participado en algún programa gubernamental dirigido al comercio</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	2.17
No	97.83
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

En el caso de las actividades económicas secundarias, 8.58% de las unidades económicas ha participado en programas oficiales del ámbito federal y estatal. Los beneficios obtenidos han sido: ampliación de la unidad productiva, obtención del registro de denominación de origen, capacitación para esmaltado, publicación por Conaculta, asesoría para exportación, administración y organización de la empresa, nuevos diseños, mejora de la calidad, obtención de su empresa, fertilizante e incremento de la producción.

Los programas a través de los cuales se obtuvieron los anteriores resultados fueron dirigidos a fomentar la capacitación en el trabajo a través del Programa de Becas de Capacitación para Trabajadores Desempleados (Probecat), así como de los programas de apoyos directos al campo (Procampo), además de los esquemas que buscan difundir, por medio de publicaciones (ediciones realizadas por Conaculta), las actividades económicas locales —que siglos atrás se realizaban de manera artesanal y ahora en su proceso de producción han introducido distintas herramientas tecnológicas—, además de los programas que han sido dirigidos al otorgamiento de financiamiento para ampliación de infraestructura en los que han participado la Casa de la Cultura y la Secretaría de Desarrollo Económico (Sedeco).

En las actividades de servicios se revela que existe una mínima participación en programas de carácter gubernamental, 1.59% (cuadro 43). Este pequeño porcentaje ha gestionado y recibido apoyo a la capacitación.

*Cuadro 43. Unidades económicas locales de servicios*

<i>Participa o ha participado en algún programa gubernamental de apoyo al sector servicios</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	1.59
No	98.41
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Es evidente que la aplicación de la política gubernamental a favor del sector productivo no ha permeado a una proporción extensa de sus unidades económicas. Y que, en todo caso, sólo se nota la participación del gobierno federal y estatal, quedando reducida a cero la del gobierno local.

### **Acceso a información sobre procesos de producción**

En cuanto a información sobre las etapas de los procesos de producción, se les solicitó a las unidades productivas comerciales, secundarias y de servicios, que comentaran si habían requerido algún tipo de información para llevar a cabo su actividad económica. Esto nos llevó a identificar que 18.1%,

sí lo ha requerido (cuadro 44); de las unidades económicas que han requerido averiguar sobre estas cuestiones, 81.2% ha obtenido información (cuadro 45) satisfactoria y la califica como buena (cuadro 46).

Cuadro 44. *Unidades económicas locales. Actividades secundarias, de comercio y servicios. ¿Ha requerido asesoría referente a su proceso de producción?*

		<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje acumulado</i>
Válidos	Sí	62	16.5	18.1	18.1
	No	280	74.7	81.9	100
	Total	342	91.2	100	

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 45. *Unidades económicas locales. Actividades secundarias, de comercio y servicios. ¿Ha obtenido la información que requiere sobre su proceso de producción?*

		<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje acumulado</i>
Válidos	Sí	56	14.9	81.2	81.2
	No	13	3.5	18.8	100
	Total	69	18.4	100	

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 46. *Unidades económicas locales. Actividades secundarias, de comercio y servicios. ¿Cómo calificaría a la asesoría?*

		<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje acumulado</i>
Válidos	Buena	47	12.5	88.7	88.7
	Mala	2	.5	3.8	92.5
	Regular	4	1.1	7.5	100
	Total	53	14.1	100	

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

## Capacitación

Otro factor más que reduce los costos de información a las empresas es la capacitación de los trabajadores de las unidades productivas. Estudiamos este aspecto y detectamos que se presenta de manera mínima en la región sur del estado de Tlaxcala. Entre las unidades económicas de las actividades de comercio, secundarias y de servicios, 8% tiene acuerdos institucionales para recibir capacitación (cuadro 47).

Cuadro 47. *Unidades económicas locales. Actividades secundarias, de comercio y servicios.*  
*¿Tiene acuerdos institucionales para recibir capacitación?*

		<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje acumulado</i>
Válidos	Sí	28	7.5	8.0	8.0
	No	322	85.9	92.0	100
	Total	350	93.3	100	

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

En las actividades comerciales sólo 5.03% recibe capacitación de despachos especializados, del gobierno estatal, del gobierno federal, de proveedores y de algunas organizaciones no gubernamentales (cuadro 48). De este porcentaje que recibe capacitación, sólo 14.29% paga por esos servicios (cuadro 49).

Cuadro 48. *Unidades económicas locales de comercio.*  
*¿Tiene acuerdos institucionales para recibir capacitación?*

<i>Tiene acuerdos institucionales para recibir capacitación</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	5.03
No	94.97
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 49. *Unidades económicas locales de comercio.*  
*¿Tienen costo los cursos de capacitación?*

<i>Tiene costo</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	14.29
No	85.71
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

En las actividades secundarias, 8.33% del total de las unidades económicas tiene acuerdos con instituciones para recibir capacitación. De ellas, 33.33% paga por recibirla. Las instituciones que brindan ese servicio son organizaciones no gubernamentales y el gobierno estatal (cuadro 50 y 51).



Cuadro 50. *Unidades económicas locales de actividades secundarias.*  
*¿Tiene acuerdos institucionales para recibir capacitación?*

<i>Tiene acuerdos institucionales para recibir capacitación</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	8.33
No	91.67
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 51. *Unidades económicas de actividades secundarias.*  
*¿Tienen costo los cursos de capacitación?*

<i>Tiene costo</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	33.33
No	66.67
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

En las actividades de servicios, 15.87% de las unidades económicas locales (cuadro 52) tiene acuerdos con instituciones para recibir capacitación. De ese porcentaje, 30% paga por recibirla (cuadro 53). Las instituciones que brindan la capacitación son organizaciones no gubernamentales, gobierno municipal y gobierno federal.

Cuadro 52. *Unidades económicas locales de servicios*

<i>Tiene acuerdos institucionales para recibir capacitación</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	15.87
No	84.13
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 53. *Unidades económicas locales de servicios.*  
*¿Tienen costo los cursos de capacitación?*

<i>Tiene costo</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	30
No	70
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

En un análisis más profundo sobre la capacitación de los trabajadores en los municipios de estudio se identificó que la capacitación en las actividades comerciales se proporciona en 37.93% de los casos como curso de inducción al ingresar al trabajo, 57.72% recibe información laboral cuando es necesario, 6.90% una vez al mes y 3.45% recibe algún tipo de información si es necesario.

Esto implica que no existe un plan de capacitación constante y que únicamente se atiende a esta necesidad en el momento que ya no se puede evadir. Las actividades secundarias y de servicios, por sus características, requieren conocimientos actualizados. Esto propicia de manera natural tener que proporcionar algún tipo de información sobre las actividades laborales a realizar cuando es muy necesario. No ocurre lo mismo en el sector comercial. Ahí, en un porcentaje importante sólo se destaca por tener misceláneas y para su funcionamiento no se exige capacitación constante: sobre la práctica se va adquiriendo experiencia en la administración del negocio.

En el análisis por sector económico se reveló que en el comercio no existe un esquema de capacitación planeada. La gran mayoría de los trabajadores no recibe capacitación (80%). El que la recibe (20%), la obtiene cuando ingresa al trabajo (50%), 35.90% cuando es necesario y sólo 10% la tiene una vez al mes (cuadro 54 y 55). Este último proceso es muy lógico: con lo mínimo que aprenden, los empleados operan eficazmente en su trabajo.

Cuadro 54. *Unidades económicas locales de comercio.*  
*¿Los trabajadores reciben capacitación?*

<i>Capacitación a los trabajadores del sector comercio</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	20
No	80
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

En las actividades secundarias, el comportamiento de la capacitación es distinto. Más de la mitad de los trabajadores (53.16%) recibe capacitación, aunque el porcentaje es mayor. También es cierto que 46.84% no tiene posibilidad alguna de tener acceso a entrenamiento para desarrollar habilidades y fomentar conocimientos sobre su área de trabajo.

Cuadro 55. *Unidades económicas comerciales*

<i>Periodicidad de capacitación en el sector comercio</i>	<i>Porcentaje</i>
Una vez, cuando ingresan	51.28
Una vez al mes	10.26
Cuando es necesario	35.90
Cuando ingresan/Una vez al mes	2.56
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

En las actividades de servicios, 49.12% de las unidades económicas locales recibe capacitación. El restante 50.88% ingresa al trabajo a desarrollar tareas laborales sin una previa introducción (cuadros 56 y 57).

Cuadro 56. *Unidades económicas de servicios.*  
*¿Los trabajadores reciben capacitación?*

<i>Los trabajadores reciben capacitación en el sector servicios</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	49.12
No	50.88
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 57. *Unidades económicas de servicios.*  
*¿Cuál es la periodicidad de la capacitación?*

<i>Periodicidad de capacitación en el sector servicios</i>	<i>Porcentaje</i>
Una vez, cuando ingresan	37.93
Una vez al mes	6.90
Cuando es necesario	51.72
Una vez, cuando ingresan y cuando es necesario	3.45
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Los resultados de la investigación nos permitieron detectar que la capacitación no es un tema ajeno a las unidades económicas de estudio; si bien los porcentajes detectados son mínimos de las empresas que hacen uso de esta cuestión, es evidente que la capacitación es uno de los contenidos que las empresas consideran para su operación, pagándola o incorporándose a los diferentes programas gubernamentales de nivel federal y estatal. Por

ello destacamos la necesidad de fortalecer esfuerzos para estimularla y promoverla toda vez que los programas de carácter gubernamental son los que en mayor medida se convierten en opción para las unidades productivas.

### **Información sobre competidores**

Un elemento más que las unidades económicas de cualquier sector económico debe conocer es el número de competidores. Este factor ha sido considerado por un poco más de la mitad (54.97%) de las unidades económicas locales dedicadas a las actividades económicas comerciales, secundarias y de servicios, que se han interesado en conocer el número de competidores que tendrían a su alrededor. Las unidades económicas dedicadas a los servicios en su mayoría (66.20%) tienen mayor conocimiento sobre el número de competidores desde que se apertura; les siguen en interés por conocer el número de competidores (49.50%) las dedicadas a las actividades secundarias, y las que menor importancia dan a este punto son las unidades económicas de las actividades productivas comerciales, con 49.20%. De las actividades económicas analizadas, las dedicadas a los servicios manifiestan el mayor interés por indagar sobre el número de competidores.

### **Relaciones entre el sector público y privado**

En el apartado anterior se identificó que una de las formas de construir los canales de funcionamiento del sistema entre las actividades secundarias y el sector gubernamental es la implementación de programas. Albuquerque (2004) pone énfasis en la segunda parte de su concepto sobre desarrollo local: que la relación de “abajo hacia arriba”, que busca la intervención de los tres niveles de gobierno, promueve dicho desarrollo. En ese orden de ideas, en el presente apartado presentamos el estudio de la vinculación que existe entre las unidades productivas y las autoridades municipales.

El análisis de las unidades productivas se llevó a cabo con la información obtenida mediante las respuestas de encuestas específicas. En el caso de las

autoridades municipales, el análisis se realiza con la información obtenida mediante entrevistas a profundidad sobre los programas que ofrecen, su aceptación y los resultados de los mismos.

Con las unidades económicas de las actividades secundarias, de comercio y servicios de la región sur del estado de Tlaxcala, se indagaron las siguientes variables: solicitudes de programas de apoyo dirigidas a las unidades productivas, respuestas obtenidas a las solicitudes de programas, participación en programas gubernamentales de apoyo a negocios, conocimiento sobre los programas de apoyo que brinda el gobierno municipal a su rama productiva, sugerencias realizadas a los gobiernos municipales, así como existencia de acuerdos institucionales para recibir capacitación y sus costos respectivos.

El estudio demostró que 10.5% (cuadro 58) de los dueños conoce los programas de apoyo que brinda el gobierno municipal a los negocios de su ramo (actividades comerciales, secundarias y de servicios). Del total de las unidades productivas encuestadas, sólo 4.7% (cuadro 59) ha participado o participa en un programa gubernamental de apoyo a su empresa, así como 5.9% (cuadro 60) ha solicitado a las autoridades municipales un programa de apoyo a su negocio. El 4.3% (cuadro 61) de dueños de las unidades económicas manifiesta que el gobierno municipal ha trabajado programas de apoyo a su negocio.

Cuadro 58. *Unidades económicas de las actividades secundarias, comerciales y de servicios*

<i>¿Conoce los programas de apoyo que brinda el gobierno municipal a los negocios de su ramo</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	10.5
No	89.5
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 59. *Unidades económicas de las actividades secundarias, comerciales y de servicios*

<i>¿Ha participado o participa en algún programa gubernamental de apoyo a negocios?</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	4.7
No	95.3
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 60. *Unidades económicas de las actividades secundarias, comerciales y de servicios*

<i>¿Ha solicitado a las autoridades municipales programas de apoyo a su negocio?</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	5.9
No	94.1
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 61. *Unidades económicas de las actividades comerciales, secundarias y de servicios*

<i>¿El gobierno municipal ha trabajado programas de apoyo a su negocio?</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	4.3
No	95.7
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Se averiguó que las unidades económicas dedicadas a las actividades comerciales, así como a las actividades industriales, son las mayormente informadas sobre los programas que ofrece el gobierno municipal. Las primeras revelaron que 8.56% conoce los programas que el gobierno municipal tiene en apoyo a su actividad económica (cuadro 62); en el caso de las segundas, 13.89% conoce los programas destinados a las actividades secundarias (cuadro 63). No así las unidades económicas de las actividades de los servicios, entre las que se reveló un mínimo conocimiento sobre los programas de apoyo de nivel municipal: sólo 1.54% conoce los programas que se ofrecen (cuadro 64).

Cuadro 62. *Unidades económicas comerciales*

<i>Conoce los programas de apoyo que brinda el gobierno municipal a su actividad económica</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	8.56
No	91.44
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 63. *Unidades económicas de las actividades secundarias*

<i>Conoce los programas de apoyo que brinda el gobierno municipal a su actividad económica</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	13.89
No	86.11
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 64. *Unidades económicas de las actividades de servicios*

<i>Conoce los programas de apoyo que brinda el gobierno municipal a su actividad económica</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	1.54
No	98.46
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Lo anterior nos lleva a considerar que los porcentajes de conocimiento y participación en los programas de apoyo a la actividad productiva que manifiestan las unidades económicas son congruentes con lo indagado entre los presidentes municipales. Éstos manifiestan que los programas de índole productiva que los ayuntamientos han implementado son reducidos y dependen principalmente de los recursos estatales y federales, apoyándose principalmente en la Secretaría de Fomento Agropecuario, Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado, Secretaría de Desarrollo Social, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación del Gobierno Federal, y en algunos otros casos se registran municipios que en el inicio de su administración abordaron los temas de atención al sector productivo y después los desatendieron, según ellos mismos reconocen.

En el análisis, la relación entre autoridades locales y propietarios de las unidades económicas es mínima, en términos de propuestas que promuevan la actividad económica. En el caso de las actividades económicas comerciales, sólo 3.23% de los propietarios ha sugerido acciones a las autoridades; en el caso de las actividades dedicadas a los servicios, se registra 4.62%, y en el de las actividades secundarias, se registra 9.35%, por lo que es la actividad económica con mayor porcentaje de las propuestas.

Sin embargo, a pesar de ser pocos quienes han realizado propuestas, las peticiones se encaminan a solventar necesidades que se manifiestan en la generalidad de las unidades económicas. En ese sentido, en el caso de las actividades comerciales, las propuestas han sido referidas a la búsqueda de nuevos proveedores, abastecimiento de más mercancías y financiamiento (cuadro 65). En las actividades secundarias destacan las destinadas a facilitar los servicios de financiamientos para capital de trabajo y estrategias para abrir mercado (cuadro 66). Finalmente, las actividades dedicadas a los servicios requieren cursos de capacitación para mejorar el servicio, financiamiento y apoyo a las actividades agrícolas (cuadro 67).

Cuadro 65. *Unidades económicas de las actividades comerciales*

<i>Ha sugerido acciones concretas de apoyo a su negocio</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	3.23
No	96.77
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 66. *Unidades económicas de las actividades secundarias*

<i>Ha sugerido acciones concretas de apoyo a su negocio</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	9.35
No	90.65
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 67. *Unidades económicas de las actividades de servicios*

<i>Ha sugerido acciones concretas de apoyo a su negocio</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	4.62
No	95.38
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

El involucramiento y la participación directos en la relación establecida entre el sector productivo y el sector público municipal, relación de abajo-arriba —planteada por Coraggio (2003) y Alburquerque (2004)—, se presenta de manera mínima en los municipios de estudio. Pero establecer



relaciones con programas que el gobierno municipal ofrece y que corresponden a los requerimientos del sector privado, implica que se generan lazos de correspondencia que involucran el fortalecimiento de las unidades productivas locales de las actividades secundarias, de comercio y servicios.

Esto refleja que la participación de los actores productivos y gubernamentales en la formulación de las acciones públicas tiene resultados positivos, pero no deja de ser un esfuerzo al que aún le falta mayor impulso y que se ha visto afectado por otros elementos. De acuerdo con los ediles, la principal actividad de los gobiernos municipales no es la promoción económica local. Su acción se ha limitado a la cobertura que logran con el sostén de los programas federales y estatales. Esto se debe en gran medida (en palabras de los munícipes entrevistados) a que los municipios mejor ubicados en ingreso dependen en 80% de los casos de las partidas federales y estatales, y aquellos que tienen una dependencia mayor registran hasta 99% del presupuesto municipal que proviene de partidas del gobierno federal y estatal. Prácticamente, este recurso es dirigido a la prestación de servicios y obra pública, sobre todo con aquella que tiene que ver con el desarrollo social.

La intervención de los gobiernos locales en el sector productivo es muy limitada. Las políticas públicas dirigidas a apoyar la actividad económica son casi nulas. De manera accidental encontramos algún tipo de apoyo público proveniente principalmente de partidas federales y estatales. Sin embargo, la inversión detectada en algunos municipios de la región de estudio para apoyar al sector económico ha generado el fortalecimiento de los lazos económico-productivos que las unidades económicas locales han ido formando de manera abierta. Esto se evidencia en la participación mínima de acceso a los programas públicos. De esta manera, tenemos que sólo 2.13% de las actividades comerciales ha solicitado programas de apoyo, todas con respuesta satisfactoria (cuadros 68 y 69).

De 13.89% de las unidades económicas que han solicitado participar en los programas de apoyo a las actividades secundarias, todas tuvieron respuesta. No obstante, es importante señalar que pese a haberla obtenido, no todas las unidades económicas dedicadas a las actividades comerciales y secundarias declaran conocer los programas municipales de apoyo a su actividad económica (cuadros 70 y 71).

Cuadro 68. *Unidades económicas de las actividades comerciales*

<i>Ha solicitado a las autoridades municipales programas de apoyo al comercio</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	2.13
No	97.87
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 69. *Unidades económicas de las actividades comerciales*

<i>Ha tenido respuesta satisfactoria</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	2.94
No	97.06
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 abril, 2007.

Cuadro 70. *Unidades económicas de las actividades secundarias*

<i>Ha solicitado a las autoridades municipales programas de apoyo a la industria</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	13.89
No	86.11
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 71. *Unidades económicas de las actividades secundarias*

<i>Ha tenido respuesta satisfactoria</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	17.24
No	82.76
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Las unidades económicas dedicadas a las actividades de servicios manifestaron no haber solicitado programas de apoyo. Esto es realmente congruente con el mínimo porcentaje de unidades económicas que conoce sobre los programas del gobierno municipal para soporte del sector servicios. Esto resulta interesante: 100% de los encuestados contestó que no ha solicitado ingresar a algún tipo de programa (cuadro 72).

Cuadro 72. *Unidades económicas de las actividades de servicios*

<i>Ha solicitado a las autoridades municipales programas de apoyo al sector servicios</i>		<i>Porcentaje</i>
Sí		0
No		100
Total		100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Coraggio (2003) plantea que los encadenamientos político-administrativos involucran participación directa, responsable e informada de la ciudadanía en las grandes decisiones colectivas. Esto no se hace evidente en los municipios de estudio. Existe, por el contrario, un desconocimiento importante acerca de los programas que el gobierno municipal ofrece a las unidades económicas de los sectores comercio, industria y servicios, así como un porcentaje bajo (5.5%) de sugerencia de acciones de apoyo a las unidades económicas (cuadro 73).

Esto encuentra una explicación en lo expresado por los presidentes municipales. De manera amplia, éstos dicen que la actitud que la sociedad asume es la de no dar la importancia a elementos relacionados con las cuestiones político-administrativas. No ocurre lo mismo con otro tipo de asuntos. La participación de la sociedad se da de manera importante en cuestiones que tienen que ver con temas religiosos y político-sociales;<sup>4</sup> es decir, hay participación de la sociedad de manera organizada y más activa en mayordomías, grupos de laicos, cuestiones religiosas y fiestas de las comunidades, que en cuestiones político-administrativas.

Cuadro 73. *Unidades económicas de las actividades de comercio, secundarias y de servicios. ¿Ha sugerido acciones concretas de apoyo a su negocio?*

		<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje acumulado</i>
Válidos	Sí	20	5.3	5.5	5.5
	No	346	92.3	94.5	100
Total		366	97.6	100	

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 abril, 2007.

<sup>4</sup> Término que usa el presidente municipal de San Pablo del Monte para llamar a los grupos que se organizan para realizar fiestas, apoyar a alguien, pero sin intervenir en asuntos productivos y de administración pública.

## Encadenamiento político administrativo

La visión compartida y el planteamiento de soluciones entre los actores locales en la región sur de Tlaxcala son incipientes aún. Por supuesto, participan principalmente los integrantes del cabildo, pero no se cuenta con propuestas de asociaciones u organizaciones sociales, empresariales o de la sociedad civil. En algunos otros municipios aún continúa trabajándose con el equipo de primer nivel del presidente municipal. De acuerdo con lo expresado por los ediles entrevistados, todos emitieron una convocatoria abierta a la sociedad para conformar un Plan de Desarrollo Municipal. Llama la atención, por ello, aquel municipio cuyo Plan de Desarrollo Municipal quedó integrando sólo tras haber recibido propuestas de carácter general, mismas que fueron pedidas ser concretadas, aunque ya no hubo respuesta.

Para la formulación y la implementación de los planes y los programas locales predomina en el mejor de los casos la visión vertical, tras el reconocimiento de que no existe interés por parte de la sociedad local para ofrecer propuestas. Se admitió que en todos los casos, el Plan de Desarrollo Municipal —documento rector de la administración en el que se establecen objetivos, metas y acciones concretos de los gobiernos locales— fue formulado principalmente por el equipo cercano al presidente municipal. La desconfianza, al parecer, es un elemento que los gobernantes también observan como rasgo importante en la sociedad: es la desconfianza de la mayoría para organizarse y participar. Sin embargo, también hay administraciones que prácticamente declaran no haber trabajado en alguna acción para incluir a las organizaciones de productores, comerciantes u otra organización social.

Sin embargo, la “insuficiencia de presupuesto” no es el único factor que afecta el apoyo al sistema productivo. También se cuestiona la capacidad autogestiva de las autoridades del ayuntamiento, que reducen su accionar a la gestión ante los otros dos niveles de gobierno —en caso de que aprovechen todos los programas— y no ven hacia otras fuentes de financiamiento. Por supuesto, no todas las administraciones de los municipios de este estudio presentan estas características. Un punto en común es que lograron obtener financiamiento proveniente de organismos internacionales que les subven-

cionaron un porcentaje importante para la construcción, por ejemplo, de una planta tratadora de agua.

En los encadenamientos políticos administrativos es importante la participación de los líderes y los representantes sociales que permita la interacción de distintos intereses para concretar acuerdos comunes. Para ello se requiere la organización de la ciudadanía que permita llevar a cabo este tipo de relaciones. Sin embargo, en los municipios de este estudio se confirmó que la participación en forma colectiva por parte de las unidades económicas es mínima. Sólo 7.49% en promedio pertenece a algún tipo de organización de su actividad económica. No obstante, 36.07% estaría dispuesta a incorporarse a algún tipo de organización. Las oportunidades que ven para hacerlo son varias: ampliar su negocio, mejorar sus ventas, obtener financiamiento, adquirir productos a más bajo costo, mejorar sus procesos de producción, aprender nuevas cosas, combatir la piratería, prestar un mejor servicio, dar mayor promoción al negocio y procurar mejorar los sistemas.

Sin embargo, los presidentes municipales insisten en identificar la desconfianza como un elemento que amenaza justamente la organización de la sociedad. En este punto cabe mencionar que el edil del municipio de San Pablo del Monte manifiesta en entrevista tener unidades económicas que pertenecen a alguna organización. Ahí se identifica el trabajo colaborativo con otras unidades económicas en alguna parte de su proceso de la actividad productiva. El presidente municipal manifestó de manera abierta que trabaja con la asociación de fundidores, con la asociación de productores de talavera y con algunas otras de carácter social. Estableció que políticamente, su llegada a la presidencia municipal es resultado del funcionamiento de las organizaciones político-sociales y destaca su experiencia y su arraigo en el trabajo de las organizaciones político-sociales. Pero también hay que reconocer que de manera general su municipio no sobresale por su organización, pero sí por identificar la desconfianza como un elemento que limita la posibilidad del trabajo coordinado.

La confianza es un aspecto importante en los acuerdos. Ésta se gana sólo por la alianza y se funda en la calidad con que se convoca a los procesos de participación ciudadana. Pero es un elemento que difícilmente será construido si atendemos a los resultados de las encuestas: 67.46% de las unidades económicas se manifiestan en contra de pertenecer a alguna organización,

debido principalmente a los siguientes motivos: falta de confianza, pérdida de tiempo, falta de interés, decisión de trabajar solos, incertidumbre ante posibles beneficios, deseo de evitar problemas, creencia en que sólo se persiguen intereses políticos, y falta de acuerdos. Así, se determina muy importante difundir los casos de éxito y las principales ventajas que se obtienen del ejercicio de esta práctica.

## **La conciencia del medio ambiente de las unidades económicas locales**

La segunda parte de la definición de Albuquerque (2004) se encamina a puntualizar la importancia de la inclusión de los tres niveles de gobierno en temas de carácter ambiental, cultural, social y de desarrollo humano.

La investigación dejó claro que los gobiernos locales no profundizan en el tema del medio ambiente y permitió detectar que no se observa algún tipo de disposición local por salvaguardar el cuidado del ambiente a pesar de la existencia del Reglamento de la Ley de Ecología y de Protección al Ambiente, en Materia de Residuos Sólidos no Peligrosos (RLEPAMRSNP), publicada en el *Periódico Oficial del Estado de Tlaxcala* el 19 de octubre de 1994. Esta ley, en su capítulo IV, en lo correspondiente a las acciones en materia de limpia, recolección, almacenamiento, tratamiento, transporte y disposición final de residuos sólidos en zonas urbanas y suburbanas, considera la posibilidad de que los presidentes municipales ordenen la instalación de contenedores en las vías públicas. Contempla, asimismo, que los propietarios o encargados de expendios, bodegas, comercios, industrias o de cualquier otro tipo de establecimiento, que con motivo de la carga o descarga, de la venta o consumo inmediato de sus productos, contaminen la vía pública, están obligados a instalar depósitos de basura, y al aseo inmediato del lugar, o, en su caso, el lavado del mismo.

Sin embargo, es importante señalar que las autoridades municipales no consideran estos aspectos incluidos en el RLEPAMRSNP. Sólo 9.40% de las unidades económicas de la región del sur de la entidad dedicadas a las actividades comerciales está consciente de que su giro comercial tiene una implicación negativa sobre el medio ambiente. De manera voluntaria, sólo 31%

ha tomado medidas para cuidar esas repercusiones, evitando vender productos que contaminan, colocando cestos para la basura, así como promoviendo la no compra de productos tóxicos.

Por su parte, el Reglamento de la Ley de Ecología y de Protección al Ambiente del Estado de Tlaxcala en Materia de Impacto y Riesgo Ambiental, en su artículo 6, publicado el 24 de marzo de 2004, establece que distintas actividades<sup>5</sup> relacionadas con la producción y la transformación deben presentar manifestación de impacto al medio ambiente. En el caso de las unidades económicas de actividades secundarias, 83.81% de las empresas del sector industria considera que sus actividades no impactan negativamente al medio ambiente. Únicamente 16.19% del total consideró que sí impactan, pero sólo 17.90% de ese pequeño porcentaje ha tomado medidas para atender este problema, adquiriendo materia prima en lugares autorizados, cambiando el equipo de cocimiento, utilizando hornos de gas, reduciendo el consumo de gas y usando el proceso de reciclaje.

El 74.20% de las unidades económicas de servicios considera que no tiene impactos negativos al medio ambiente y el restante 25.80% contestó que sí, por lo que 36.40% ha tomado medidas para solventar estos impactos. De esta manera, realizan procesos de reciclaje, clasifican los materiales que usan y evitan el uso de productos tóxicos.

<sup>5</sup> Productos lácteos, cárnicos y conservas alimenticias, industrial textil, prendas de vestir (maquiladoras), industria del cuero. Actividades relacionadas con la transformación y la comercialización de la madera: aserraderos, conservación de madera, madera sin procesar, madera procesada, madererías, muebles de madera o metal. Producción de artículos de alfarería, vidrio y subproductos, prefabricados como block, tubos y similares; armado de máquinas de oficina, termo fundido, artículos y aparatos deportivos. Construcciones y/o ampliaciones de escuelas y hospitales. Actividades relacionadas con la instalación de comercio y transformación de materiales de desechos no peligrosos, como chatarra metálica, papel cartón, vidrio, madera, plástico, hule, instalaciones de servicio relacionadas con la industria llantera. Instalaciones comerciales: bodegas, plazas comerciales, tiendas departamentales. Parques de venta o alquiler de maquinaria nueva o usada, agrícola, de la construcción, automotriz, e industrial, entre otras.

## Encadenamientos socioculturales

De acuerdo con Vázquez (2006), en los procesos de desarrollo, local los valores sociales juegan un papel clave en el funcionamiento del sistema productivo. La fuerte identidad local unida al reconocimiento social y a la actividad empresarial explica el surgimiento y el mantenimiento de la actividad productiva en situaciones de necesidad y en circunstancias de riesgo.

La actividad económica en la región sur del estado de Tlaxcala ha tenido diferentes cambios. El primero fue el experimentado en la década de los setenta del siglo xx, cuando se impulsó a las actividades secundarias. En ese entonces se registró un crecimiento en el sector industrial y se promovió un cambio en la actividad económica, que pasó de ser una economía eminentemente agrícola a transformarse mayoritariamente en manufacturera. Esta etapa de la economía tlaxcalteca trató de insertar en la industria moderna a algunas ramas de la economía local, sin que ello se concretara.

Después se dio paso al crecimiento inminente del sector comercio y servicios (proceso abordado en el capítulo II). No obstante, este proceso no incidió en la desaparición de las actividades productivas que reflejaban un arraigo, principalmente, de las actividades secundarias, lo que explica en gran medida la presencia de unidades económicas pertenecientes a las ramas de fabricación a base de arcillas y minerales refractarios; confección de ropa de materiales textiles, fabricación de productos de herrería y elaboración de pan y otros productos de panadería. En primera instancia, la permanencia de estos negocios se debe al impulso y al fortalecimiento de la herencia y la tradición familiar. Sin embargo, éstos no son los únicos motivos que promueven el dinamismo de este sector productivo. También destaca que los dueños actuales trabajaron en otras empresas del mismo ramo y aprendieron la actividad económica; en otros casos, se debió a la posibilidad de autoemplearse, incrementar ingresos y como opción de inversión. Vázquez (2000) explica así el funcionamiento de los mercados de trabajo locales y la capacidad de respuesta de las comunidades locales ante los cambios tecnológicos y los desafíos de la competitividad.

Después del estudio de campo que se hace en las actividades económicas del estado de Tlaxcala nos atrevemos a afirmar que los procesos pro-



ductivos construidos en las actividades tradicionales se asemejan a la propuesta que hacen Marshall y Becattini (2002) referente a los distritos industriales. Las actividades tradicionales detectadas en el sector secundario de la región sur del estado de Tlaxcala basa su existencia en valores culturales transmitidos de generación en generación, creando elementos territoriales a partir de los cuales la actividad económica persiste y se adapta para permitir un ingreso a las familias que se desempeñan en estas actividades económicas. Esto no implica que este proceso nos lleve a la existencia de un distrito industrial consolidado, toda vez que se carece de una política pública que los impulse y los consolide en los mercados externos. A lo máximo a que han llegado estas actividades productivas de manera discreta es a conquistar algunos mercados en el extranjero; pero es latente la necesidad de generar un impulso para fortalecer las redes hacia el exterior.

En ese mismo sentido, encontramos que las actividades comerciales y de servicios también muestran flexibilidad para transformar su mercado laboral local. Así, se identifica un importante crecimiento en los últimos años. Los motivos que incentivan la expansión de las actividades comerciales son resultado de haber identificado necesidades de satisfactores en la localidad que ellos decidieron proveer, como alternativa para incrementar el ingreso, para autoemplearse, por herencia familiar, por sociedad con compañeros de estudio; así también señalan que el inicio del negocio fue en pequeño con poco capital.

En el caso de las actividades de servicios, las principales causas de flexibilidad para transformar su mercado laboral local fueron: la posibilidad de vender los conocimientos adquiridos en su formación profesional superior o técnica, así como la formación obtenida por la experiencia en distintos talleres, la posibilidad de independizarse o de encontrar una fuente de empleo alterna que les permitiese incrementar sus ingresos, y, ocasionalmente, por herencia.

Encontramos que 25% de las unidades económicas encuestadas, que forman parte de los sectores secundario y terciario (actividades de comercio y servicios), con mayor antigüedad en el desarrollo de sus actividades económicas, registra en promedio una experiencia de 21 años (cuadro 74).

Cada sector económico tiene características específicas y diferenciadas; de esta manera se detectó que las actividades comerciales han crecido de

manera reciente. Es una actividad que incrementó sus unidades económicas 50% en los últimos cuatro años; así también, destaca que sólo 25% del total de sus unidades económicas refleja tener una antigüedad de nueve a 40 años; la experiencia en el conocimiento de la actividad productiva, en el caso de las actividades comerciales, se registra entre un rango de un mes y 40 años. Sin embargo, el promedio de vida de las unidades económicas en este sector es relativamente reciente: en promedio tienen una antigüedad de seis años (cuadro 75).

Cuadro 74. *Unidades económicas de la actividad secundaria, comercio y servicios.  
¿Qué tiempo lleva trabajando en la actividad económica?*

N	Válidos	92
	Perdidos	0
Media		21.2609 años
Mediana		20.0000 años
Moda		20.00 años
Mínimo		12.00 años
Máximo		50.00 años
Percentiles	25	15.0000 años
	50	20.0000 años
	75	25.7500 años

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Cuadro 75. *¿Qué tiempo lleva trabajando en la actividad económica?  
Actividades comerciales*

N	Válidos	186
	Perdidos	2
Media		6.4825 años
Mediana		4.0000 años
Moda		1.00 años
Mínimo		.10 años
Máximo		40.00 años
Percentiles	25	1.5000 años
	50	4.0000 años
	75	9.0000 años

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Las unidades económicas de las actividades secundarias presentan en promedio 12 años de vida, duplicando en tiempo a las de las actividades comerciales. El indicador se incrementa estadísticamente debido a que las actividades referidas a la rama de fabricación a base de arcillas y minerales refractarios, así como a la rama de fabricación de productos de herrería, han presentado un proceso de desarrollo al pasar de talleres artesanales a micro y pequeñas empresas en los últimos años y al mudar los conocimientos del proceso de producción y del manejo del negocio durante las últimas cuatro generaciones, lo que les ha permitido permanecer en el sistema productivo local. También es importante destacar que 50% de las unidades económicas dedicadas a las actividades secundarias tienen de un mes hasta ocho años de experiencia en el ramo y que 25% de las unidades económicas con mayor antigüedad en la actividad productiva tienen entre 20 y 50 años; destaca que el sector industrial es el que ha permanecido mayor tiempo en la actividad productiva (cuadro 76).

Cuadro 76. *¿Qué tiempo lleva trabajando en la actividad económica?*

<i>Actividades secundarias</i>		
<i>N</i>	<i>Válidos</i>	119
	<i>Perdidos</i>	3
Media		12.1808 años
Mediana		8.0000 años
Moda		20.00 años
Mínimo		.10 años
Máximo		50.00 años
Percentiles	25	3.0000 años
	50	8.0000 años
	75	20.0000 años

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

El comportamiento de las unidades económicas de las ramas de actividad de los servicios refleja una actividad relativamente joven. El promedio de vida de las unidades económicas es de siete años, pues 25% de las unidades económicas que tienen mayor tiempo en el sistema productivo oscila desde los nueve hasta los 30 años (cuadro 77).

Cuadro 77. *Unidades económicas de servicios.*  
*¿Qué tiempo lleva trabajando en la actividad económica?*

N	Válidos	62
	Perdidos	3
Media		6.6235 años
Mediana		5.0000 años
Moda		2.00 años
Mínimo		.25 años
Máximo		30.00 años
Percentiles	25	2.0000 años
	50	5.0000 años
	75	9.2500 años

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

Vázquez (2000, 2005) establece que el nacimiento y la consolidación de los sistemas productivos locales han tenido lugar en áreas que se caracterizan por un sistema sociocultural fuertemente vinculado al territorio. Ahí, la capacidad emprendedora es un valor social importante. Los municipios de este estudio se caracterizan principalmente por establecer una serie de mecanismos que dentro de sus posibilidades y sus alcances económicos les permiten hacer cambios que vuelven a sus unidades económicas competitivas y les ayuda a continuar en el sector productivo.

La mayoría de las unidades económicas (83.30%) está de acuerdo en hacer algún cambio innovador en sus negocios, sin que ello signifique que lo han realizado. La diferencia se detecta al analizar los cambios hechos por sector económico. En el caso del sector comercio, 50.30% de las unidades económicas ha realizado cambios en su negocio para mejorar sus ventas; cambios que quedan distribuidos de la siguiente manera: 50.55% ha realizado ampliaciones a sus negocios, 23.08% ha aumentado su mercancía y 15.38% decidió actualizar su equipo de trabajo.

El 30% de las unidades económicas del sector de las actividades secundarias ha realizado cambios: 48.39% encaminados principalmente a actualizar el equipo de trabajo, 19.35% a mejorar la calidad en el trabajo, y un pequeño porcentaje (6.45%) ha implementado nuevos diseños en sus productos (cuadro 78).

Cuadro 78. *Unidades económicas secundarias.  
¿Qué cambios ha implementado?*

<i>Sector industria: ¿qué cambios ha implementado?</i>	<i>Porcentaje</i>
Actualización de equipo	48.39
Diseño de nuevos productos	6.45
Calidad en el trabajo	19.35
Otros	25.81
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

A diferencia de los otros dos sectores, el de las actividades de servicios ha implementado cambios para mejorar sus ventas 60.90%. Estos cambios han estado dirigidos a actualizar equipo de trabajo (46.15%), 15.38% ha realizado ampliaciones a su negocio y 12.82% ha decidido ampliar la variedad de sus productos (cuadro 79). Sin bien los esfuerzos realizados por los sectores productivos no han involucrado a un porcentaje mayoritario de las unidades económicas, el porcentaje que lo ha hecho permite iniciar lo que Davide (2005) plantea como la posibilidad de promover su posición competitiva en el mercado, puesto que las unidades económicas enfrentan grandes dificultades para responder a los retos surgidos por la globalización y por la mayor flexibilidad y competitividad que las grandes empresas alcanzan.

Cuadro 79. *Unidades económicas de servicios.  
¿Qué cambios ha implementado?*

<i>Sector servicios: ¿qué cambios ha implementado?</i>	<i>Porcentaje</i>
Actualización de equipo	46.15
Ampliación	15.38
Capacitación	5.13
Diversificación de productos	12.82
Calidad en el servicio	10.26
Otros	10.26
Total	100

Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

En la investigación realizada en la región sur del estado de Tlaxcala, las actividades productivas que muestran una relación directa con el territorio, son las siguientes: la fabricación de productos a base de arcilla y minerales refractarios, así como la de elaboración de pan y otros productos de pana-

dería. Si bien fueron los representativos en esta investigación, no significa que sean los únicos, toda vez que en distintos lugares de la entidad existen diferentes productos que tienen una relación directa con el territorio.

La rama de la fabricación de productos a base de arcilla y minerales refractarios, a través de los productos de talavera, ha obtenido importantes premios así como menciones honoríficas de organismos internacionales. Es el caso de la UNESCO, que ha otorgado un reconocimiento a la calidad de sus piezas artesanales. Adicionalmente, se debe considerar a esta actividad como una fuente de empleo que repercute directamente en la economía regional, además de fomentar la integración familiar y el arraigo a las costumbres (IMPI, 2003). En ese mismo sentido, es reconocido el pan de fiesta, producto típico de la región famoso a nivel nacional.

Lo anterior nos permite destacar elementos que Arocena (1995) propone como el grueso de cada proceso histórico. Este proceso, unido a la identidad a partir de la memoria colectiva, fortalece los elementos de pertenencia a un lugar, volviéndose parte de su sistema de vida y de la historia de los hombres que actúan sobre el potencial económico para ayudar a definir el desarrollo local.

Por otro lado, al contar San Pablo del Monte, Tlaxcala, con la ampliación de la denominación de origen, se otorga a los productores de talavera la posibilidad de tener activos intangibles que Boisier (2003), retomado a Vázquez (2006), identifica como elementos de una cultura de identidad territorial. Esta cultura permite potenciar la competitividad de las empresas y de la economía local, debido al estímulo de los activos intangibles (como son las marcas, los derechos de propiedad, la denominación de origen, la calidad organizativa), que implican los resultados de contar con un tejido productivo fortalecido, a partir del sistema territorial de innovación, así como por la capacidad de un territorio para ahorrar e invertir los beneficios generados por su actividad productiva en el propio territorio y promover el desarrollo diversificado de la economía, además de adoptar su propia estrategia de desarrollo, lo que está asociado con procesos de descentralización.

Entre los elementos que utiliza Albuquerque (2004) para definir el desarrollo local también se encuentra un enfoque integrado con los aspectos de carácter ambiental, cultural, social y de desarrollo humano, que incluye la intervención de los tres niveles de gobierno en un proceso de abajo

arriba, así como las relaciones y los eslabonamientos de los recursos productivos y comerciales que buscan la eficiencia para aprovechar el dinamismo exógeno.

Entre los productores de talavera se identifica un nivel de organización y un nivel de gestión ante las administraciones públicas estatal y federal que les ha permitido obtener un activo patrimonial intangible como la denominación de origen, en beneficio de su actividad económica. Este lazo sirve para continuar manteniendo una relación con las instancias públicas estatales y federales.

En ese sentido, podemos comentar que 27.3% de los productores de talavera participa en programas gubernamentales de apoyo a su actividad económica, como los del Fondo a las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMes), que se encuentran gestionando, y también han participado en programas de la Secretaría de Desarrollo Económico del Estado, de la Secretaría de Economía, así como de la Casa de la Cultura. Los beneficios han sido la ampliación para la denominación de origen, la capacitación para el esmalado, así como un libro editado por el Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (Conaculta). Existen otros beneficios que aún no se consolidan, debido a que está en proceso la firma de un convenio de colaboración.

A partir de este trabajo se precisa que la relación que tienen los productores de talavera con los dos niveles de gobierno, el federal y el estatal, es más dinámica. De manera independiente, la relación que guardan con la administración municipal refleja que los programas del nivel municipal no han registrado impactos muy grandes entre los productores de talavera. Sólo 18.2% los identifica y ha decidido participar y solicitarlos; aunque únicamente 50% obtuvo respuesta favorable, motivo que restringe la capacidad de respuesta de los gobiernos locales de sus programas en general. Sin embargo, al precisar sobre el conocimiento acerca de los programas municipales, destinados a favorecer su actividad económica, 36.4% comentó conocerlos, pero no haber accedido a ellos. Así también encontramos que los productores de talavera no mantienen una relación de proposición ante las autoridades locales, pues en su mayoría no han hecho sugerencias de programas destinados a apoyar su actividad económica (87.5%); 12.5% de los productores comentó haber hecho sugerencias de programas, sólo que no mencionaron cuáles habían sido.

La participación de las autoridades locales en apoyo de proyectos de carácter económico-productivo es mínima. De acuerdo con una entrevista realizada al presidente municipal de San Pablo del Monte, Agustín Roberto Ramos Tlacomulco (abril de 2007), sobre el presupuesto que maneja el municipio, comentó lo siguiente:

Yo creo que en presupuesto dependemos en 98% del que nos asignan [se refiere a participaciones federales y estatales], definitivamente. El municipio capta alrededor de dos millones y medio a lo sumo, en captación de impuesto predial y otros que captamos como derechos por instalar puestos; en fin. En relación con el agua potable es un asunto que... creo que el municipio ha avanzado, ahí no manejamos el presupuesto; sin embargo, sí le inyectamos dinero, ya no el 100%, pero yo digo que ahí somos autosuficientes como... en 60%. Hay muchos sistemas de agua, 12 tenemos que son autosuficientes y nos quedan algunos por ir resolviendo pero en el agua potable creo que es la parte donde hemos avanzado en la autosuficiencia y hay participación del usuario; no así en el caso del predial, donde tenemos las cuotas más bajas, las mínimas, y bueno, no hay mucha costumbre de pagar nuestros impuestos en el municipio.

Acerca de los programas de carácter municipal que se ofrecen al sector productivo y que se trabajan a partir del Consejo de Desarrollo Sustentable, Agustín Roberto Ramos Tlacomulco comentó:

Sólo trabajamos a través de un programa directo, un programa municipalizado, que se aborda a través de un comité que se llama Consejo de Desarrollo Sustentable, en el que mezclamos dinero, y el municipio aporta algo así como el 30% y la Federación aporta la otra parte, y entonces hacemos proyectos productivos, y bueno, hasta donde nos acordamos, algunos han salido para fundidores, maquiladoras y, en general, han salido para gente que se dedica a la producción de marranos y borregos; son proyectos que por ahí han salido. En dos años hemos apoyado como 14 o 15 proyectos, no me acuerdo exactamente, y este año se van a apoyar alrededor de nueve proyectos que hemos manejado de manera directa. El municipio sí entró al programa de municipalización; obviamente, creando un plan de desarrollo rural sustentable; otro plan aparte del plan de trabajo que teníamos.



La dependencia presupuestal que tienen los municipios de los niveles estatal y federal detiene el proceso de gestión y distribución de recursos hacia la población local. El impacto es evidente en el nivel de respuesta de las autoridades locales para atender a los sectores productivos. La importancia de la intervención de los tres niveles de gobierno, y, en Tlaxcala, de los cuatro niveles gubernamentales que menciona Alburquerque (2004), tiene que mostrarse en las relaciones entre las autoridades y los sectores de la sociedad, asociada con procesos de descentralización que Boiser (2003) y Vázquez (2006) plantean en el desarrollo local.

La dimensión social del territorio debe afianzarse también con las instituciones públicas locales. Así lo considera Pòlese (1998) al mencionar la interacción entre los recursos que conforman la base productiva: empresas locales, redes locales de colaboración y de solidaridad y organismos locales constituidos para este fin, sobre todo con grupos de la actividad económica local que muestran un pequeño margen de sinergia entre ellos.

Los productores de talavera encuestados manifestaron que sólo 27.3% pertenece y participa en una asociación. Pero a pesar de ser un porcentaje aún pequeño, 77.8% manifiesta estar interesado en integrarse a algún tipo de asociación porque considera que mejoraría sus ventas. “La resolución de problemas la atenderían entre todos y sería más rápido obtener distintos apoyos”; así también consideran que podrían tener condiciones de empleo más estables.

En San Pablo del Monte se pueden identificar dos posturas que mantienen una dirección hacia la confluencia; por un lado, la percepción que manifiestan los productores de talavera hacia la posibilidad de una asociación, y, por el otro, la iniciativa de la autoridad local para trabajar con “organizaciones político-sociales”, como las denomina en entrevista el presidente municipal Agustín Roberto Ramos Tlacomulco.

—¿Trabaja con asociaciones?

—Sí, con la asociación de fundidores, de la talavera, y apoyamos una fundación de personas con capacidades diferentes. Hemos trabajado con ellos muy de cerca, apoyamos la organización y se le ha dotado de algún equipo. Esperamos que pueda seguir funcionando en los próximos años. Y ya incluso en lo político, yo me apoyé en organizaciones político-sociales las cuales real-

mente me hicieron llegar aquí a la administración. Provengo de experiencias de carácter social en lo político, y entonces tengo muy arraigado este aspecto de trabajar en las organizaciones político-sociales, y de otra, sin ese carácter, sin apoyar y crear la fundación, en este caso de personas de capacidades diferentes. Creemos en la organización de la sociedad, en organizaciones intermedias. Es la concepción que tenemos por allí.

—¿La población de San Pablo del Monte si está organizada?

—Yo creo que de manera general... Yo digo que no; están organizadas más en lo político-social. Desafortunadamente, lo político pesa más en las organizaciones que yo conozco, pero hay organizaciones que yo conozco en la Iglesia católica de San Pablo del Monte, grupo de laicos, mayordomos, muy organizados, pero creo que en San Pablo todos tienen un objetivo religioso o político-social... Y las que menos tenemos son de productores; conozco cuatro o cinco, que creo que no representan al total de los productores, y entonces siento la desconfianza de la mayoría de la sociedad a organizarse, aunque sí hay grupos organizados.

En realidad, la concurrencia de propósitos está representada por una pequeña minoría todavía (27.3%). Al final, el desarrollo local también se fundamenta en negociaciones y en acuerdos de los grupos sociales, pues el desarrollo local necesita de la política, de la manifestación de voluntades y de la forma como se construyen los acuerdos en los sistemas sociales de manera dinámica, como lo plantea Luhmann (2007), esto es, como un sistema abierto que responde en la medida en que los estímulos provenientes del entorno pueden modificar la estructura del sistema, mediante la auto-poiesis y la autorreferencia. Así, se le da primacía al sistema, en la búsqueda de un constante mantenimiento de la complejidad y el dinamismo. Es decir, favoreciendo el intercambio de información que permite confluir a los actores locales y mejorar el sistema. Este comportamiento sólo se detecta entre los productores de talavera mínimamente organizados y con tendencia a organizarse, así como en la autoridad local que tiene la propensión a trabajar con organizaciones, promoviendo la participación de las autoridades estatales y federales, así como la intervención de investigadores, actividad que está localizada en San Pablo del Monte, Tlaxcala.

Sin embargo, la tendencia que se detecta al realizar un ejercicio de correlación entre el tiempo de antigüedad de las unidades económicas locales de comercio, industria y servicios estudiadas de la región del sur de Tlaxcala, así como la pertenencia de las unidades económicas locales a alguna organización en su rama de actividad económica, refleja un comportamiento distinto al que se detecta entre las unidades económicas locales productoras de talavera de San Pablo del Monte, lo que también evidencia la necesidad de realizar investigaciones microsociales que permitan determinar las fortalezas y las debilidades en el interior de cada actividad económica, sin dejar de lado el enfoque macrosocial.

Mediante un ejercicio de aplicación de la prueba de chi cuadrado —en la que se relacionan las siguientes variables: “tiempo trabajando en las unidades económicas locales de las actividades económicas de comercio, industria y servicios agrupadas en cuartiles”, así como “pertenecer a alguna organización en su ramo”— pudimos detectar que existe una asociación entre estas dos variables, de acuerdo con el dato registrado en la columna “Sig, asintótica” de la tabla 5b que registra un valor inferior a 0.05 y que indica la existencia de asociación entre ambas variables, así como una fuerza de asociación inversa, presentado en el dato de la columna “valor” de la tabla 87c, lo que significa que el crecimiento de una de las variables significará la disminución de la otra (Bogliaccini, Cardoso, Rodríguez, 2008: 6) (cuadros 80a, 80b y 80c).

Lo anterior revela que mientras aumente la antigüedad de las unidades económicas locales disminuirá la pertenencia a una organización de las unidades económicas, y viceversa. Lo anterior implica la baja tendencia en el análisis del total de las unidades económicas locales de la región sur del estado de Tlaxcala a pertenecer a organizaciones, que es un elemento de suma importancia en el desarrollo local, según Albuquerque (1997, 1999, 2004) y Vázquez (2000, 2002, 2005) y que difiere de los resultados de los productores de talavera, quienes son proclives a permanecer en organizaciones, pero que, desde un enfoque macrosocial, son rebasados por el comportamiento general, lo que también nos lleva a afirmar que la investigación requiere realizarse desde los enfoques microsociales que permitan detectar las fortalezas y las debilidades de las actividades que se llevan a cabo en los territorios locales con el propósito de fortalecerlos.

Cuadro 80a. *Tabla de contingencia, Tiempo trabajando por cuartiles.\**  
*¿Pertenece a alguna organización de su ramo?*

		<i>Pertenece a alguna organización de su ramo</i>		<i>Total</i>	
		<i>Sí</i>	<i>No</i>		
Tiempo trabajando por cuartiles	Primer cuartil de 0-2	Recuento	2	97	99
		Frecuencia esperada	8	91	99
	Segundo cuartil de 2.1-5	Recuento	6	62	68
		Frecuencia esperada	5.5	62.5	68
	Tercer cuartil 5.1-12	Recuento	7	82	89
		Frecuencia esperada	7.2	81.8	89
	Cuarto cuartil mayor de 12	Recuento	12	66	78
		Frecuencia esperada	6.3	71.7	78
Total	Recuento	27	307	334	
	Frecuencia esperada	27	307	334	

Cuadro 80b. *Pruebas de chi-cuadrado*

	<i>Valor</i>	<i>gl</i>	<i>Sig., asintótica (bilateral)</i>
Chi-cuadrado de Pearson	10.550 <sup>a</sup>	3	.014
Razón de verosimilitudes	11.421	3	.010
Asociación lineal por lineal	9.098	1	.003
N de casos válidos	334		

<sup>a</sup> 0 casillas (0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5.

<sup>b</sup> La frecuencia mínima esperada es 5.50.

Cuadro 80c. *Medidas simétricas*

	<i>Valor</i>	<i>Error típ., asint.<sup>a</sup></i>	<i>T aproximada<sup>b</sup></i>	<i>Sig., aproximada</i>
Intervalo por intervalo R de Pearson	-.165	.049	-3.054	.002 <sup>c</sup>
Ordinal por ordinal Correlación de Spearman	-.166	.049	-3.068	.002 <sup>c</sup>
N de casos válidos	334			

<sup>a</sup> Asumiendo la hipótesis alternativa.

<sup>b</sup> Empleando el error típico asintótico basado en la hipótesis nula.

<sup>c</sup> Basada en la aproximación normal.

Debido a las características particulares que muestra la dinámica de la actividad económica de productos de talavera, a continuación esbozamos un esquema que nos permite identificar evidencias que reflejan un embrionario acercamiento entre elementos que componen el desarrollo local (esquema 13), a partir del estudio que hemos realizado abordando las dimensiones productiva, sociocultural y político-administrativa. Detectamos que en la dinámica que se origina como consecuencia de la producción de tala-

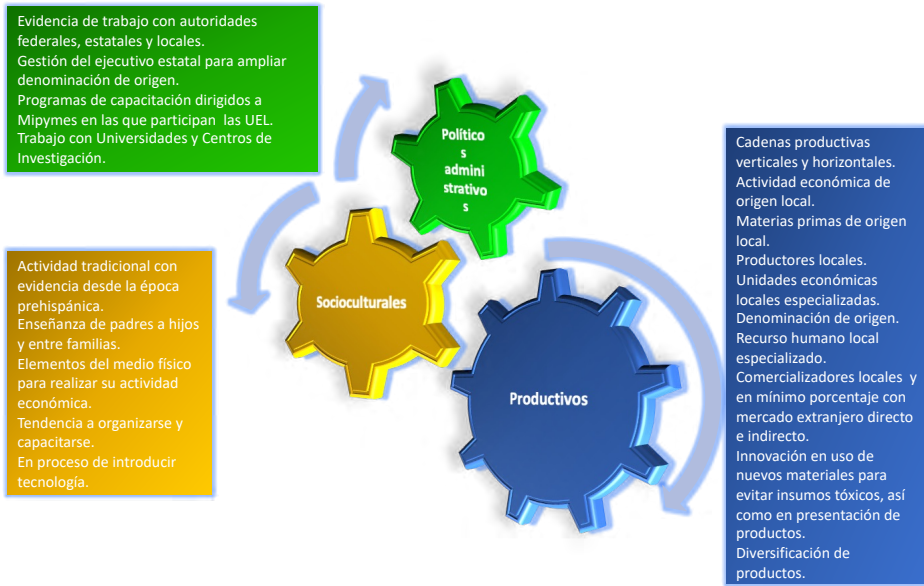
vera en la dimensión política administrativa existe evidencia de una relación que vinculó a los productores de talavera con autoridades federales, estatales y locales, a través de la gestión de la denominación de origen en la que también participaron investigadores de centros de investigación y universidades; asimismo descubrimos que los productores de talavera han participado en programas de capacitación dirigidos a micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes); por lo que los enlaces de vinculación entre las instituciones públicas y las autoridades locales, estatales y federales, mediante los programas institucionales, así como con investigadores de universidades a través de su ejercicio de investigación, han permitido la interacción entre los productores, los tomadores de decisiones gubernamentales y los investigadores.

En la dimensión sociocultural, identificamos que la producción de talavera es tradicional con evidencia histórica correspondiente a la época prehispánica; su forma de enseñanza es de padres a hijos y entre familiares. Utilizan elementos del medio físico para realizar su actividad económica. Existe entre los productores una tendencia a organizarse y a capacitarse y una propensión al cambio.

En la dimensión productiva indagamos que la elaboración de talavera es realizada por creadores locales, que incluyen en su proceso productivo materias primas de la región que alcanzan en el desempeño de cada uno de sus procesos de producción un trabajo especializado, permitiéndoles con ello formar, entre los distintos talleres de elaboración de talavera, cadenas productivas verticales y horizontales, por lo que también cuentan con la comercialización, en mayor porcentaje nacional y en un pequeño porcentaje internacional, con el registro de denominación de origen y con una manifestación importante a la innovación.

Las características descritas en las dimensiones político-administrativa, sociocultural y de la actividad productiva de la talavera no se reflejan como generalidades en el total del sector productivo, sociocultural y político-administrativo de la región sur del estado de Tlaxcala, por lo que los estudios de carácter microsocioal son fundamentales para fortalecer el tejido productivo local.

Esquema 13. *Encadenamiento de productos de talavera*



Fuente: Elaboración propia. Encuestas a unidades económicas, 2 y 3 de abril de 2007.

## La conurbación y el desarrollo local

Los municipios de este estudio pertenecen a una zona conurbada con el estado de Puebla y se encuentran en la combinación de los espacios rurales y urbanos. De acuerdo con lo establecido por Link (2000), tenemos un territorio discontinuo en el que los municipios asumen que están en la transición y evalúan las características de su territorio y de su población. Se visualiza que deben tener nuevas formas de vivir con mejor urbanización, pensando en convertirse en una ciudad más urbanizada y con mejores oportunidades. La forma como asumen y transitan de lo rural a lo urbano es a través de los servicios que permiten que cambien sus condiciones de vida. Tan sólo el hecho de prestar el servicio de drenaje, cambia desde el punto de vista de la salud y de la calidad de vida, que es como lo observan los presidentes municipales.

En la parte de las políticas públicas, se entra en un ejercicio de negociación constante, sobre todo en los municipios que no tienen ejido. La urbani-

zación les lleva a negociar con los dueños para la construcción de servicios desde la traza de calles. Los municipios han entrado en un proceso de formulación de planes directores de desarrollo urbano. Sus documentos se encuentran en propuesta y aún no inician con el proceso que ya preven como difícil para su implementación.

## Conclusiones

El estudio de los municipios de la región sur del estado de Tlaxcala nos permite concluir que los encadenamientos productivos propuestos en la presente tesis son insuficientes para promover el desarrollo local bajo los enfoques que los principales teóricos proponen. Lo que sí identificamos son mínimos elementos en algunas ramas económicas que muestran articulación productiva; sin embargo, la interrelación entre los agentes locales productivos, político-administrativos y socioculturales es incipiente aún y se requiere mucho trabajo de consensos, acuerdos y conocimiento de lo que acontece en el territorio local para proponer estrategias y respetar las dinámicas de los actores locales.

De acuerdo con nuestros hallazgos podemos hablar de un excepcional ejemplo de lo que ocurre con los productores de talavera, quienes con sus características nos acercan a pensar en la existencia de un modelo propuesto por Marshall y Becattini acerca de los distritos industriales, debido a que las actividades productivas tradicionales basan su existencia en los valores culturales transmitidos de manera transgeneracional, creando elementos territoriales a partir de los cuales la actividad económica persiste y se adapta para permitir un ingreso a las familias que se desempeñan en esas actividades.

La recuperación del registro de la denominación de origen de la talavera fue un proceso de gestión que reveló la capacidad de organización de los productores del ramo, así como una evidencia del trabajo coordinado con las autoridades locales y estatales que en su calidad de líderes promovieron la participación de otros actores, como la de investigadores de distintas instituciones de la entidad, para realizar todo el proceso de construcción de pruebas necesarias para concluir con la gestión ante instancias del gobierno federal y con ello recuperar ese registro de denominación de origen.

La evidencia anterior despliega la capacidad de autogestión y organización entre los productores de talavera, así como la corresponsabilidad que tienen los distintos niveles de gobierno para promover una forma de organización institucional más participativa. En ese sentido, el liderazgo de los niveles gubernamentales es muy importante para promover una forma de gobierno más participativa, así como la descentralización del poder a los distintos niveles gubernamentales para permitir la gestión y la autoorganización de los actores locales.

Se requiere formular políticas públicas encaminadas a promover las actividades productivas tradicionales que permitan impulsar su crecimiento y consolidar mercados internos y externos, de manera que se generen redes verticales y horizontales.

Así, también es importante atender una de las debilidades que existen en el sector productivo local de la región del sur del estado de Tlaxcala: la de consolidar su posición competitiva en el mercado. Para ello consideramos que es necesario revertir la escasa posibilidad que tienen los gobiernos locales de acceder a los programas de políticas públicas, federales y estatales, como consecuencia de la centralización. El financiamiento de los programas que incluyen al sector productivo queda concentrado en los gobiernos federal y estatal. Y los recursos que llegan a los gobiernos municipales no están dirigidos a apoyar proyectos productivos que puedan ser construidos y formulados desde las comunidades, de modo que la promoción del desarrollo local desde las comunidades y los municipios queda fragmentada y está destinada a trabajar con escaso presupuesto. Esto conduce a la discrecionalidad de la distribución de los recursos, pues no se pueden sentar bases para realizar una distribución abierta a proyectos de carácter local. Dadas estas condiciones, la gestión de las autoridades locales debe redoblar. Éstas deben generar estrategias y detectar organismos que puedan proveerles recursos financieros para llevar a cabo distintos proyectos productivos. Y deben conocer los programas de carácter federal y estatal que puedan brindarles la posibilidad de promover el desarrollo local, toda vez que la información de los programas federales y estatales que apoyan proyectos productivos entre los empresarios locales es poco conocida.

Otro elemento de importancia, referente a afianzar la posición competitiva de las unidades económicas locales de los municipios del sur del estado



de Tlaxcala, tiene que ver con la existencia de un esfuerzo importante por mantener la calidad de los productos y con una lucha trascendente por permanecer en el mercado. Sin embargo, no existe un estudio de mercado que permita a las empresas tomar decisiones para poner en marcha acciones con el fin de competir de una forma organizada y estratégica.

En algunos microempresarios se detecta la creación de redes con proveedores que compiten con sus precios, y en general se detectan decisiones que los han ayudado a permanecer en el mercado. Sin embargo, no hay un plan de negocios integral que les permita contar con una cartera de negocios y un esquema empresarial estructurado para poder establecer la forma de hacer las cosas e insertarse de manera más amplia en la competencia global, de manera que se logre detonar el desarrollo local desde las actividades locales.

Es de vital importancia impulsar las sinergias entre empresas que se descubren de manera incipiente. Lo anterior promoverá que el abasto de mercancías o de materias primas locales que ahora presentan un costo elevado pueda ser competitivo en el futuro.

Los lazos comerciales entre las empresas son débiles e inexistente en la mayoría de los casos. Por eso consideramos que pueden formularse políticas públicas de carácter productivo para robustecer las relaciones ya establecidas, además de propiciar nuevas conexiones entre las empresas, toda vez que existe falta de cohesión colectiva.

Se requieren esfuerzos públicos y privados que logren impulsar a las empresas a fomentar sus estructuras de competencia y profesionalización de servicios. Para ello la capacitación juega un papel importante. A pesar de ser mínimo el porcentaje de empresas que tienen la posibilidad de acceder a este servicio, mediante este estudio se comprobó que ésta es una ventaja: la capacitación está integrada al proceso de producción y permite la estabilidad del trabajador, además de elevar los niveles de competitividad del territorio.

Asimismo falta apoyo financiero a las microempresas y se carece de sociedades locales de inversión. El tipo de financiamiento difícilmente les llega a las empresas por medio de programas gubernamentales federales o estatales y mucho menos de instituciones crediticias. A pesar de ello, se mantienen porque tienen la alternativa del financiamiento de las familias, de amistades o de prestamistas.

También falta apoyo financiero de los municipios, y más en el sentido que se tiene de regionalización, para fortalecer el tejido productivo. La ventaja es que a nivel micro se ha tejido una serie de redes locales que les permite mantenerse, pero no hay una consolidación para generar redes de mayor alcance que les facilite ampliar su espectro porque su visión de crecimiento es corta.

Una desventaja que encontramos durante la investigación es la centralización en los niveles de administración federal y estatal, de programas sociales, económicos y de capacitación, lo que se convierte en límites al desarrollo local. Esta centralización crea desconocimiento de los programas públicos entre empresarios locales, autoridades municipales y otros agentes que tendrían la posibilidad de integrarse a proyectos de desarrollo que pudieran involucrar a los microempresarios locales, a autoridades locales y a organizaciones sociales y educativas.

En tanto no se presente una visión integradora de política pública encaminada a potencializar los recursos locales propuesta y construida con los actores locales y las distintas instancias gubernamentales, estamos destinados a continuar enfrentando políticas que, bajo el principio de desarrollo, continúen fomentado inequidades.

## Conclusiones

El estado de Tlaxcala ha registrado importantes transformaciones económicas. De ser una economía eminentemente agrícola en la década de los setenta del siglo xx, pasó a ser una manufacturera en los ochenta. Esto dio origen a un movimiento importante de la población económica, que luego de ocuparse en actividades primarias lo hizo en secundarias, para finalmente transitar, en las últimas dos décadas, a actividades terciarias.

El fenómeno económico produjo varias consecuencias: se originaron nuevas formas de organización en el mismo territorio, se contuvo la expulsión de la población y se propició el crecimiento desordenado de las áreas urbanas cercanas a los lugares de empleo ofrecido. Es decir, los recursos traídos a la entidad buscaron espacios en los cuales localizarse, sin contar con la posibilidad de un plan establecido previamente.

Si bien los cambios fueron dirigidos a apoyar el desarrollo de las industrias locales, los resultados posteriores fueron llevando al estado de Tlaxcala a una inclusión parcial en el marco del desarrollo nacional y provocaron en su interior la generación de grandes disparidades regionales.

Por ello, ahora, en los años 2000, Tlaxcala se encuentra enfrentando un crecimiento desordenado de las áreas urbanas y cuenta con espacios de características rurales en proceso de conurbación, así como con disparidades regionales, compartiendo problemas de concentración y desigualdad con las principales áreas metropolitanas del país y del mundo. Esta realidad llevó a la necesidad de plantear en Tlaxcala acuerdos de carácter internacional,

nacional e interestatal que permitieran atender los desequilibrios generados y los problemas de productividad que enfrentan los sectores productivos de la entidad.

Tres tipos de acuerdos se crearon para atender esta problemática. El primero, de carácter internacional, incluyó la amplia región que comprende México, Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Panamá, acuerdo establecido en el Plan Puebla Panamá y materializado en el Proyecto Gran Visión; el segundo, celebrado entre los gobiernos municipales y estatales de Puebla y, Tlaxcala, realizado en el Acuerdo de la Zona Conurbada Puebla-Tlaxcala; y el tercero, derivado de la firma entre entidades federativas, de acuerdo con una regionalización de nivel mesorregional, reflejado en el Programa de Desarrollo de la Región Centro País, en el que intervinieron los estados de Morelos, Estado de México, Tlaxcala, Puebla e Hidalgo.

El programa denominado Gran Visión, que incluyó al estado de Puebla, llevó a la firma de un acuerdo interestatal y de un acuerdo intermunicipal entre los estados de Puebla y Tlaxcala y entre 19 municipios del sur de Tlaxcala que se encuentran conurbados con los del vecino estado de Puebla, dando origen, por lo tanto, al Programa de la Zona Conurbada Puebla-Tlaxcala. Asimismo, sustentado en el Programa Gran Visión se formuló el Programa de Desarrollo de la Región Centro País, de carácter mesorregional, en el que se incorporó a Tlaxcala, que ya contaba con los convenios necesarios para formar parte en él y en el que figuraron sólo 19 municipios de la entidad tlaxcalteca.

Por su parte, el Programa Centro País busca fomentar el desarrollo integral —muy necesario desde nuestro punto de vista—, contemplando la integralidad mediante la articulación de los actores que participan en el sistema de desarrollo local. Este programa es un avance muy importante, pues establece la articulación en un sentido horizontal y de abajo arriba. El reto radica en impulsar el desarrollo de los territorios de 60 municipios de la entidad tlaxcalteca desde el reconocimiento de su construcción y de sus actores locales, pues desde su planteamiento actual no cumple con ninguna de estas dos condiciones.

Y es que el programa destaca la necesidad de propiciar la contribución de los gobiernos locales, sin que ello signifique que en su formulación parti-

ciparon todas las autoridades locales. Es decir, se llegó hasta el nivel de los gobernadores de los estados, lo que implicó que se planeara en mesorregiones, sin integrar espacios mínimos, como municipios y localidades, consideradas así por su división política. Esto significa que los proyectos contemplan a las regiones más amplias y dejan en segundo plano a las comunidades.

El sistema productivo local sigue siendo un aspecto pendiente en las regiones no consideradas por los programas regionales federales. Las necesidades del tejido local de Tlaxcala no son prioridad en esos programas. Se toma en cuenta la localización geográfica estratégica para llevar a cabo el programa federal de regionalización, pero éste se interesa sólo en la comunicación de los principales puntos de distribución comercial nacional y deja de lado las relaciones de origen local. Esto queda demostrado al incluir a la región sur del estado de Tlaxcala que comparte límites geográficos con el estado de Puebla y que históricamente ha mantenido una influencia muy fuerte de los mercados regionales del municipio de Puebla, San Martín Texmelucan y la Zona Metropolitana del Valle de México.

Es decir, se mantiene la dependencia económica histórica por parte de la región sur de la entidad tlaxcalteca con respecto de la entidad poblana, sin dar oportunidad a un programa institucional que integre al estado de Tlaxcala en su totalidad y reconozca los procesos económicos, sociales y culturales existentes en los sistemas productivos que construyen su territorio.

En el proceso de esta investigación pudimos detectar que una forma en que el estado de Tlaxcala podría participar de manera más comprometida, es a través de sus distintas regiones representadas por los productos de origen local que dan identidad al estado y a sus habitantes. En la región sur destacan varios de estos productos tradicionales: miel, pan de fiesta, amaranto y talavera; en la región poniente sobresalen la producción de pulque y de los instrumentos musicales de cuerda y la alfarería; en la región centro, la producción de textiles, pan de fiesta y objetos de madera natural; en la región oriente es significativa la producción de velas decorativas, objetos pirotécnicos, artículos de papel picado, alfombras de aserrín y flores, cuadros hechos con semillas y artesanías de paja, y en la región norte los productos representativos locales son muebles de madera y réplicas de platería (Gobierno del Estado de Tlaxcala, 2008).

Los productos mencionados antes son ejemplos de redes locales que pueden ser promovidas de manera que se fortalezca el desarrollo del estado de Tlaxcala. Para ello, es necesario que los programas propuestos que buscan elevar la productividad de la región consideren la participación de los actores locales, propongan nuevas formas de microrregionalización y permitan, desde el ámbito local, generar propuestas que disminuyan las diferencias entre regiones. El propósito es fortalecer la débil relación que ya existe entre productores, proveedores y autoridades locales, de modo que se consolide el desarrollo local todavía latente.

Cuatro de las actividades económicas que presentan características de encadenamientos nos permiten hacer las siguientes aseveraciones para la realidad de Tlaxcala. Se tiene una estructura productiva diferenciada no sólo por actividad económica sino por productos o por giro económico dentro de la clasificación de las actividades económicas.

El desarrollo local como sistema de encadenamientos enfrenta grandes retos en el tejido productivo de Tlaxcala. En primer término, porque no hay una participación de los tres niveles de gobierno; es decir, las medidas centralizadoras dejan fuera de la participación a los gobiernos locales como promotores del desarrollo local. Y en segundo, porque los vínculos registrados ocurren, en el mayor número de los casos, entre las mismas unidades productivas locales, en tanto se registra un alejamiento entre las instancias gubernamentales y las unidades productivas locales, en su gran mayoría.

No obstante, cuando se mantienen mínimas formas de interacción entre productores locales con autoridades federales, estatales y locales, con el fin de encabezar proyectos de mejora de la actividad productiva, se ha logrado la creación de valores agregados intangibles que fortalecen la competitividad de los productores y los productos locales —como ocurrió en el caso de la recuperación de la denominación de origen—. Esto ha dado lugar incluso a la integración de nuevos actores, como los investigadores, que inciden igualmente en la mejora de los procesos productivos.

Un indicio del fortalecimiento de la competitividad entre productores de Tlaxcala es la constante gestoría realizada por diversos grupos o asociaciones. Estos esfuerzos, llevados a cabo por un reducido número de asociaciones y grupos de productores locales, han derivado en mayor capacitación, posibles financiamientos y beneficios a través de instancias públicas de

carácter federal y estatal. Asimismo, no se descarta el encadenamiento productivo generado entre las mismas empresas del ramo y la fortaleza que los cohesiona por ser empresas que traen consigo una historia y el elemento de la identidad colectiva que les permite generar confianza entre ellas. A pesar de la serie de desafíos que enfrentan estos esfuerzos —como el escaso sistema de financiamiento encaminado al fomento productivo, lo que limita al desarrollo local—, también existe una autoridad local que, no obstante su nulo presupuesto, muestra disposición a trabajar con organizaciones y asociaciones.

El análisis de las condiciones de uno de los productos (talavera) —que según nuestra investigación ha logrado un apoyo más amplio de las instancias gubernamentales federales, estatales y locales— nos muestra las formas de relación entre los productores, autoridades estatales y federales, así como investigadores. Revela, asimismo, la importante participación que tienen las familias de los productores en la conservación de una actividad productiva que los identifica.

De igual forma, destaca la participación activa de los productores que aprovechan las ventajas generadas por su fortaleza local para llegar al mercado global y lograr insertarse en el mercado externo. Y si bien las condiciones descritas no alcanzan aún para hablar de un desarrollo local, sí nos permiten acercarnos al de distritos industriales, pues esos actores han fortalecido las relaciones en el interior y han buscado crecer ellos mismos.

El estudio detecta, asimismo, cadenas productivas no tradicionales de la región, aunque éstas evidencian tres décadas de llevar a cabo su actividad económica y reflejan una relación de proveeduría local un poco más fortalecida. Las microempresas de este giro económico muestran una interacción y en encadenamiento entre sí, pues aparecen tipos de cadenas horizontales, aunque con nula interacción con las autoridades del gobierno. De nuevo, son los miembros de la familia quienes mantienen financieramente al negocio.

También se registran otros giros productivos locales que no tienen relaciones de encadenamientos productivos. Más bien, aquí se identifica una relación de maquila en los procesos productivos. La diferencia estriba principalmente en que no hay un desarrollo de diseño y patronaje: la mitad de las empresas se dedica a maquilar lo que empresas de distintos lugares del país les piden; incluso, entre las microempresas locales es común también

el proceso de maquila. Y si bien no cuentan con programas gubernamentales de apoyo, se identifica a un grupo con disposición para participar con las autoridades públicas. Por ahora, manifiestan su deseo de ir cambiando de tecnología y muestran una cohesión muy fuerte entre ellas mismas y la participación de la familia, que hace que el producto abarque mercados a escala nacional y mantenga su fortaleza de identidad local.

De igual manera, en la presente investigación pudimos detectar la importancia de reforzar no sólo la relación con Puebla, sino también con Hidalgo, Jalisco, Veracruz, Baja California, Ciudad de México, Morelos, Quintana Roo, Yucatán, etc. Y, además, afianzar la participación débil que tiene Tlaxcala con el extranjero, con países como Belice y otros que no fueron precisados por las unidades productivas. El caso es que urge fortalecer a la entidad tlaxcalteca e impulsar su desarrollo.

Las decisiones, los planes y los programas que se implementan en las regiones no sólo requieren máxima atención estratégica; también deben incluir el conocimiento de lo que ocurre en el interior de los municipios. Es necesario conocer la forma en que se relacionan los actores locales, mediante la elaboración de estudios diagnósticos del sector productivo, así como de evaluaciones de las políticas aplicadas, para poder proponer cambios. Pero, en términos generales, los gobiernos carecen de bancos de datos que les permitan conocer las dinámicas de sus tejidos productivos.

Sin que lo anterior implique participar como empresario, es evidente que el Estado debe jugar un papel importante como promotor del desarrollo y como líder que encabece el desarrollo de los diferentes giros comerciales afincados en los territorios. Se requiere el reconocimiento de los actores locales y de su participación activa, así como de la posibilidad de mejorar sus condiciones de trabajo de modo que redunde en mejoramiento de sus técnicas laborales. El sector productivo se encuentra ante grandes retos de profesionalización de los gobiernos en todos sus niveles. Por eso es necesaria una participación de los gobiernos locales que permita fortalecer los tejidos productivos locales.

La dinámica actual obliga, pues, a dinamizar el proceso, pero con medidas fundamentadas en el conocimiento del ámbito local. En ese sentido, queda pendiente avalar una propuesta asumida por todos los actores, desde el conjunto de las dependencias de los tres órdenes de gobierno hasta las



organizaciones y las comunidades de la región. La tarea de los regionalistas es todavía muy grande.

En ese sentido, una de las aportaciones importantes al estado de Tlaxcala es la propuesta de distrito industrial, como la planteó Marshall en 1870 en Europa, y luego Becantini, más recientemente, en Italia. Si bien no pudimos desarrollar esta discusión en la presente tesis, es importante señalar que este concepto plantea un desarrollo sustentable endógeno, porque retoma al sector productivo relacionándolo con lo cultural y con lo social. Recordemos que en Tlaxcala tenemos actividades económicas con estas potencialidades en municipios que no se están considerando, pues se están tomando en cuenta sólo 19 municipios de la entidad.

Así pues, se requieren propuestas teóricas que expliquen la realidad de la entidad. Por ello, es necesario proponer conceptos trabajados de manera colectiva, de forma interdisciplinaria y transdisciplinaria, que incluyan no sólo a cuerpos académicos y de investigación, sino también al sector gubernamental y a la sociedad civil.

Los niveles de análisis, estudio y reflexión exigen la identificación de los actores locales, su reconocimiento y su respeto en los distintos campos epistémicos. La ciencia regional no puede ser la excepción. Sin embargo, la geografía y la economía no pueden ser las únicas ramas que aporten elementos a los estudios regionales. El estudio del contexto regional, la complejidad de sus problemas, exige la interdisciplinariedad y la multidisciplinariedad. La generosidad contenida en la ciencia de lo regional permite el análisis y el estudio de los problemas, así como la formulación de posibles respuestas surgidas de los estudios multidisciplinarios.

Los planteamientos teórico-metodológicos regionales se encuentran en construcción permanente. Su finalidad es explicar la realidad desde la teoría. En ese sentido, debemos tomar como referentes teóricos a los pioneros de las distintas disciplinas con el fin de continuar con aportes conceptuales que desde las regiones nos permitan explicar nuestra realidad y construir y actualizar nuestra teoría. En consecuencia, es pertinente retomar a Boisier, quien insiste en una nueva epistemología, entendida como la base científica de un conocimiento integrado sobre el entorno de los territorios.

Y lo anterior sólo se logrará con base en el reconocimiento de los elementos que componen y caracterizan a la región —la historia, la economía,

la política, la cultura, la geografía y la política, entre otras—. En suma, sólo considerando su diversidad y su heterogeneidad.

Los resultados de esta investigación indican que no hay un desarrollo local desde el enfoque de un sistema de encadenamientos como en la investigación se propuso, pero eso no impide reconocer la evidencia de una frágil e incipiente articulación entre los elementos productivos, socioculturales y político-administrativos que intervienen en el desarrollo local.

## Bibliografía

- Alba, Carlos, Bizberg, Ilán, y Rivière, Helène (comps.) (1998), *Las regiones ante la globalización*. CEMCA, ORSTOM y El Colegio de México, México, pp. 13-19.
- Albuquerque, Francisco (1995), en Durán Ruiz, Clemente, y Escamilla, Francisco (1997), "Lo territorial como estrategia de cambio", en Enrique Dussel Peters, Piore Michael y Clemente Ruiz Durán, *Pensar globalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*. UNAM. pp. 433-463.
- (1997), *Metodología para el desarrollo económico local*. Santiago de Chile: CEPAL/ILPES, pp. 313-325.
- (1999), en Díaz de Landa, Martha (2006). "Los nuevos supuestos del desarrollo local y la estrategia del desarrollo regional", en Adriana Rofman y Alejandro Villar (2006), *Desarrollo local. Una revisión crítica del debate*, Editorial Espacio, Universidad Nacional de Quilmes y Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires, pp. 85-130.
- (2004), *Los proyectos de integración productiva en el proceso de desarrollo territorial: "Las experiencias y prácticas en la región"*, en Taller de la Red de Proyectos de Fomento a la Integración Productiva entre PYMES en América Latina y el Caribe, Banco Interamericano de Desarrollo, Fondo Multilateral de Inversiones, Cartagena de Indias, 6-7 de septiembre de 2004.
- Alonso Alemán, Alodia María (2004), *Desigualdades territoriales y desarrollo local. Consideraciones para Cuba*. Facultad de Economía de La Habana, Asociación Nacional de Economistas de Cuba y Fundación Friedrich Ebert, año XXXIV, vol. 136. pp. 150.
- Altschuler, Bárbara (2006), "Municipios y desarrollo local. Un balance necesario" en Rofman, Adriana, y Villar, Alejandro (comp.) (2006), *Desarrollo local. Una revisión crítica del debate*. Editorial Espacio, Universidad Quilmas y Universidad Nacional de General Sarmiento, pp. 131-154.
- Amin (1999), en Fernández Ramiro, Víctor, Amin, Ash, y Vigil, José Ignacio (2008), *Repensando el desarrollo regional. Contribuciones globales para una estrategia latino-*

- americana*. FCE y Universidad Nacional del Litoral, Facultad de Ciencias Económicas, p. 67.
- Arocena, José (1995), *El desarrollo local. Un desafío contemporáneo*, Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH), Universidad Católica del Uruguay, Editorial Nueva Sociedad, Caracas, Venezuela, p. 175.
- Arriaga Álvarez, Emilio Gerardo (2003), "La teoría de Niklas Luhmann", *Convergencia, Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe. Ciencias Sociales y Humanidades*, mayo-agosto, núm. 32, UNAM, México, en <http://redalyc.uaemex.mx>.
- Arzeni, Sergio (1999), "Perspectiva general de los temas", en OCDE, *Redes empresariales y desarrollo local. Competencia y cooperación en los sistemas productivos locales*, OCDE, Andalucía, España, pp. 13-21.
- Azaïs, Christian (1998), "Dinámica territorial, localización y sistemas productivos locales: algunas indicaciones teóricas" en Alba, Carlos, Bizberg, Ilán, y Rivière, Helène (comps.) (1998), *Las regiones ante la globalización*, CEMCA, ORSTOM y El Colegio de México, México, pp. 561-590.
- Becattini, Giacomo (2002), "Del distrito industrial marshalliano a la teoría del distrito contemporánea. Una breve reconstrucción crítica", *Investigaciones Regionales*, otoño, núm. 001, Asociación Española de Ciencia Regional, Alcalá de Henares, España, pp. 9-32.
- Berumen, Sergio A. (2006), *Competitividad y desarrollo local*, Libros pProfesionales de Empresa, ESIC, Madrid, pp. 34-39.
- Betancur, Soledad, Urán Arenas, Omar Alonso, y Stienen, Ángela (2001), "Cadenas productivas y redes de acción colectiva en Medellín y el Valle de Aburrá", *Economía, Sociedad y Territorio*, julio-diciembre, vol. III, núm. 10, El Colegio Mexiquense, A. C. Toluca, México, pp. 221-259.
- Bogliaccini, J., Cardoso, M., y Rodríguez, F. (2008), *Estadísticos de asociación: chi cuadrado. Autotexto*, Serie Estadística, Universidad Católica del Uruguay, Facultad de Ciencias Humanas, Damaso A. Larrañaga, Uruguay, pp. 2-7.
- Borja, Jordi (1990), "Políticas en la ciudad: urbanismo, desarrollo económico local, desigualdad social y participación popular", en Perló Cohen, Manuel (comp.), *La modernización de las ciudades en México*, UNAM, México, p. 397.
- Cabrero, Enrique, Orihuela, Isela, y Ziccardi, Alicia (2003), *Ciudades competitivas-ciudades cooperativas: conceptos claves y construcción de un índice para ciudades mexicanas*, Colecciones de Documentos de Trabajo del CIDE, División de Administración Pública, núm. 139, diciembre, México, pp. 1-32.
- Cámara de Diputados del Congreso de la Unión (2011), *Artículo 115 fracción VI, título quinto, de los Estados de la Federación y del Distrito Federal*, Porrúa, México, p. 79.
- Caracciolo Basco, Mercedes, y Foti Laxalde, María del Pilar (2003), *Economía solidaria y capital social. Contribuciones al desarrollo local*, Paidós SAICF, Buenos Aires, Argentina, p. 30.
- Cárdenas, Nersa (2002), "El desarrollo local, su conceptualización y procesos", *Revista Provincia*, enero-junio, núm. 8, pp. 53-76.
- Cardona, Marleny, y López, María Victoria (2001), "La capacidad organizativa de las re-

- des y las cadenas en la dinámica económica y social”, *Revista Universidad EAFIT*, abril-junio, nú. 122, pp. 9-21.
- Carmona, Rodrigo R. (2006), “Nuevas formas de gobierno y gestión pública en el escenario local. Algunos ejes de debate para el estímulo de procesos de desarrollo”, en Rofman, Adriana, y Villar, Alejandro (2006), *Desarrollo local. Una revisión crítica del debate*, Editorial Espacio, Universidad Quilmas y Universidad Nacional de General Sarmiento, pp. 155-167.
- Carrasco Rivas, Guillermo (2006), *La Trinidad Tenexyecac. Transformación histórico-económica e impacto en la salud laboral de una comunidad agrario locera tlaxcalteca*, CIISDER-UAT, CGE-Gobierno del Estado de Tlaxcala y ALTRES Costa-Amic, p. 246.
- Castillo F., Dídimo, Jiménez, Raúl, y Ornelas Delgado, Jaime (1995), “Tlaxcala: ¿cambios inciertos o pobreza secular?”, *Papeles de Población*, julio-septiembre, núm. 8, Universidad Autónoma del Estado de México, Toluca, México, pp. 23-36.
- Centro de Análisis Territorial (CAT), El Colegio de Tlaxcala, A. C. (2007), “Sistema de Información para el Desarrollo Regional en el Estado de Tlaxcala (SIDRET)”, manejo, modelación y elaboración cartográfica con *software* ArcView© 3.3, con coberturas geográficas de municipios en sistema de proyección UTM, zona 14 Norte.
- Cervantes de Salazar, Francisco (1983), en Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (2003), “Extracto de la solicitud de modificación a la declaratoria general de protección de la denominación de origen talavera”, *Diario Oficial de la Federación*, Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, tomo DXXCVII, núm. 15, 20 de junio, México, pp. 99-100.
- Coraggio, José Luis (2003), “Las políticas públicas participativas: ¿obstáculo o requisito para el desarrollo local?”, en Rofman, Adriana, y Villar, Alejandro (2006), *Desarrollo local. Una revisión crítica del debate*, Editorial Espacio, Universidad Quilmas y Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina, pp. 23-36.
- Coordinación General del Sistema Nacional de Información, Dirección General de Estadística de la Secretaría de Presupuesto (1980), “Población total por entidad federativa, municipio y localidad, según características de la población”, *X Censo General de Población y Vivienda*, México, pp. 1-8.
- (1982), “Número de localidades por municipio, según tamaño de la localidad”, *X Censo General de Población y Vivienda*, México, vol. II, p. 21.
- Corrales C., Salvador (2007). “Importancia del clúster en el desarrollo regional actual”, *Frontera Norte*, enero-junio, año/vol. 19, núm. 37, pp. 173-201.
- Cortez Yacila, Héctor Manuel (2004), *Descentralización productiva y territorio. Referencias teórico-conceptuales relacionadas con la economía y el ordenamiento territorial*, Concytec, Perú, pp. 54-62.
- (2006), *Descentralización productiva y territorio. Un enfoque de ordenamiento territorial desde la dimensión de las estructuras territoriales. México, un caso de aplicación*, Colegio de Tlaxcala, Tlaxcala, México, pp. 43.
- Davide Parrilli, Mario (2005), “Alta tecnología, productividad y redes: un enfoque sistémico para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas”, en Davide Parrilli, Mario, Bianchi, Patricio, y Sugden, Roger, *Alta tecnología, productividad y redes. Un*

- enfoque sistémico para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas*, EuropeAID Cooperation Office, l'institute di Politica per lo Sviluppo Industriale, Institute for Industrial Development Policy, The University of Birmingham, Università Degli Studi di Ferrara, UWM, COLTLAX, Centro Linda Vista, México, p. 29.
- Delgadillo Macías, Javier, Pérez Sánchez, Alfonso, y Vázquez Vázquez, Dionisio (2006), *Memoria del taller participativo de planificación, seguimiento y evaluación de políticas públicas municipales (enfoque territorial y desarrollo regional)*, Coltlax, IICA, IIES-UNAM, IDR Fundación Universitaria.
- DELNET (2003). *Programa DELNET de apoyo al desarrollo local*, Centro Internacional de formación de la OIT.
- Dembicz, Katarzyna (2004), *Los conceptos de la región y el desarrollo regional en el pensamiento económico de la CEPAL*, Actas L. de V. tomo 27, pp. 69-75.
- Dirección General de Estadística de la Secretaría de Industria y Comercio (1970), *IX Censo General de Población y Vivienda*, México.
- Durán Ruiz, Clemente, y Escamilla, Francisco (1997), "Lo territorial como estrategia de cambio", en Dussel Peters, Enrique, Michael, Piore, y Ruiz Durán, Clemente, *Pensar globalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, UNAM, pp. 433-463.
- Dussel, Enrique (2001), *Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de Centroamérica utilizando los programas y la metodología CAN y MAGIC*, CEPAL-Serie Estudios y Perspectivas, Sede, Subregional de la CEPAL en México, Naciones Unidas, CEPAL, ECLAC, pp. 7-14.
- Dussel Peters, Enrique, Michael, Piore, y Ruiz Durán, Clemente (1997), "Tamaños mínimos de pedidos. Industria de la confección mexicana", en Enrique Dussel Peters, Piore Michael y Clemente Ruiz Durán, *Pensar globalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, UNAM, Fundación Friedrich Ebert Editorial Jus, México.
- Espina, Álvaro (1994), "La estrategia de Hirschman revisitada", *Claves de Razón Práctica*, núm. 39, enero-febrero, pp. 51-55.
- Esser, Klaus, Hillebrand, Wolfgang, Messner, Dirk, y Meyer-Stamer, Jörg (1996), "Competitividad sistémica: nuevo desafío a las empresas y a la política", *Revista de la CEPAL*, núm. 59, Santiago, pp. 39-52.
- Fernández, Víctor Ramiro, Amin, Ash, y Vigil, José Ignacio (2008), *Repensando el desarrollo regional. Contribuciones globales para una estrategia latinoamericana*, FCE y Universidad Nacional del Litoral, Facultad de Ciencias Económicas, Argentina, p. 536.
- Fideicomiso para el Desarrollo Regional de la Región Centro País, Gobierno de la República (2004), *Programa de desarrollo. Región Centro País, Presidencia de la República, Sección Centro País*, Gobierno del Distrito Federal, Gobierno del Estado de Hidalgo, Gobierno del Estado de México, Gobierno del Estado de Morelos, Gobierno del Estado de Puebla, Gobierno del Estado de Tlaxcala y El Colegio de Tlaxcala, pp. 1-260.
- Friedman, John, y Roh, Walter (1979), en Vázquez Barquero, Antonio (2005), *Las nuevas fuerzas del desarrollo*, Antonio Bosch Editor, Universidad Autónoma de Madrid, Barcelona, España, pp. 143-154.

- García Córdoba, Fernando (2004), *El cuestionario: recomendaciones metodológicas para el diseño de un cuestionario*, Limusa, México, pp. 29-44
- Garza, Gustavo (2003), *Distribución de la población. Incapacidad planificadora y mayor concentración. Demos en línea*. Universidad Nacional Autónoma de México, Coordinación de Humanidades, Instituto de Investigaciones Sociales, Fondo de Población de las Naciones Unidas, INEGI, El Colegio de México, México. Disponible en: <[http://www.ejournal.unam.mx/demos/demos\\_index.html](http://www.ejournal.unam.mx/demos/demos_index.html)>. ISSN 0187-7550. Consultado el 6 de marzo de 2011.
- Giddens, Anthony (1990), en Cardona (2000), "Las redes industriales como construcción social para la competitividad", *Aldea Mundo*, noviembre-abril, año/vol. 4, núm. 8, Universidad de Los Andes, San Cristóbal, Venezuela, p. 66.
- Gobierno del Estado de Tlaxcala y Gobierno del Estado de Puebla (2002), "Convenio de Coordinación de la Zona Conurbada Puebla-Tlaxcala", documento oficial, 11 de junio.
- Gutiérrez Herrera, Lucino, y Rodríguez Garza, Javier (1999), "El impacto económico-demográfico de la descentralización industrial en la meseta central, 1970-1990", *Análisis Económico*, segundo semestre, año/vol. XIV, núm. 30, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México, pp. 157-185.
- Harvey, David (1998), *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio estructural*. Amorrortu Editores, Buenos Aires, Argentina, pp. 170-171.
- Hernández Xochitiotzin, Desiderio (2002), en Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (2003), "Extracto de la solicitud de modificación a la declaratoria general de protección de la denominación de origen Talavera," *Diario Oficial de la Federación*, Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, tomo DXXVII, num. 15, 20 de junio, México, pp. 99-100.
- Hernández Laos, Enrique (1985), *La productividad y el desarrollo industrial en México*, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 117-388.
- Hirschman, Albert O. (1958), *La estrategia del desarrollo económico*, Yale University Press, New Haven (trad. esp. FCE).
- Huamán Herrera, Elías A., González Alva, Rocío, y Rojas Vázquez, David (2005), *Análisis FODA del corredor urbano Tlaxcala-Puebla en la Ciudad de los caminos. El caso del corredor Tlaxcala-Puebla*, Óscar Terrazas Revilla (coord.), Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, Fomix-Conacyt, México, pp. 53-181.
- Indacochea Cáceda, Alejandro (1999), *El desafío de la competitividad regional*, Librería Interamericana.com, Santiago de Surco, Lima, Perú. pp. 1-15.
- Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (2003), "Extracto de la solicitud de modificación a la declaratoria general de protección de la denominación de origen talavera," *Diario Oficial de la Federación*, Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, tomo DXXVII, núm. 15, México, pp. 99-100.
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (2011), *Censo de Población y Vivienda, 2010*, México. Consultado en <http://www.inegi.org.mx/sistemas/mexico-cifras/default.aspx?src=487&e=29>. Recuperado el 28 de abril de 2012.

- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (2007), *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte*, México (SIAN 2007), 3ª ed., México, p. 648.
- (2005), *II Conteo de Población y Vivienda*, México.
- (2001), *Datos reportados en el Primer Informe de gobierno*, México.
- (2001), *Sistema de Cuentas Nacionales, a precios de 1993*, México.
- (2000), *XII Censo General de Población y Vivienda*, México.
- (1999), *Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Censos Económicos 1999. Estratificación de los establecimientos*, pp. 12, 43, 76 y 108.
- (1990), *XI Censo General de Población y Vivienda*, México.
- Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal, Estado de Tlaxcala (2008), *Enciclopedia de los municipios de México*, Consultado en <http://www.desdelocal.gob.mx/work/templates/enciclo/tlaxcala/mpios/29044a.htm>. Recuperado el 8 de febrero de 2010.
- Izaza C., Jairo Guillermo (2005), *Cadenas productivas. Enfoques y precisiones conceptuales*, Sotavento, Universidad Externado de Colombia, Colombia, pp. 8-25.
- Izquierdo Vallina, Jaime (2005), *Manual para agentes de desarrollo rural*, 2ª ed., Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y Mundi Empresa, Madrid, España, pp. 63-74.
- Izuzquiza, Ignacio (1990), en Luhmann, Niklas (1990), *Sociedad y sistema: la ambición de la teoría*, Paidós/I.C.E.-U.A.B., Barcelona, España, pp. 10-39.
- Korhonen, Kalle J. (1998), "Finlandia: Una historia de trabajo en redes"; en OCDE, *Redes de empresas y desarrollo local. Programa de empleo y desarrollo económico*, OCDE, España, pp. 185-190.
- Krugman (1994), "Competitividad: una obsesión peligrosa", en Enrique Dusel, *Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de Centroamérica utilizando los programas y la metodología, CAN y MAGIC*, CEPAL, Serie de Estudios y Perspectivas, Sede Subregional de la CEPAL en México, julio de 2001, pp. 10-11.
- Lizzeretti (2003), en Izasa (2005), *Cadenas productivas. Enfoques y precisiones conceptuales*, Sotavento, Universidad Externado de Colombia, Colombia, pp. 8-25.
- Leqoc, B. (1992), en Sfeir Yazigi, Rodrigo (2003), *Aproximación a un marco conceptual para el desarrollo económico local*, Universidad Católica del Norte, Coquimbo, Chile, pp. 1-10.
- León Segura, Carmen Magaly, y Sorhegi Ortega, Rafael (2004), *El desarrollo local en la globalización*, Facultad de Economía de La Habana, Asociación Nacional de Economistas de Cuba y Fundación Friedrich Ebert, año XXXIV, vol. 136, pp. 20.
- Leqoc, B. (1992), en Sfeir Yazigi, Rodrigo (2003), *Aproximación a un marco conceptual para el desarrollo económico local*, Universidad Católica del Norte, Coquimbo, Chile, pp. 1-10.
- Linck, Thierry (2000), *La nueva ruralidad en América Latina. Memorias*. Disponible en <http://www.pa.gob.mx/publica/pdf/pa071703.pdf>. Consultado el 20 de mayo de 2002.
- Luhmann, Niklas (2007), *Introducción a la teoría de sistemas*, Col. Teoría Social, Universidad Iberoamericana, México, pp. 77-126.



- Luhmann, Niklas (1990), *Sociedad y sistema: la ambición de la teoría*, Paidós/ICE-UAB, Barcelona, España, p. 16.
- Marshall (1920), en Fernández, Amin *et al.* (2008), "Discutiendo el desarrollo regional: desde la emergencia y la institucionalización de la nueva ortodoxia hacia su reconsideración", en *Repensando el desarrollo regional. Contribuciones globales para una estrategia latinoamericana*, FCE, UNL, Universidad Nacional del Litoral, Facultad de Ciencias Económicas, Miño Dávila Editores, Argentina, p. 22.
- Mathews, Juan Carlos (2009), *Competitividad. El significado de la competitividad y oportunidades de internacionalización para las MYPES. USAID del Pueblo de los Estados Unidos de América/Perú/Mype competitiva*, Ministerio de la Producción, Perú, pp. 11-15.
- Mejía, Julio (2008), "Epistemología de la investigación social en América Latina. Desarrollos en el siglo XXI", *Cinta Moebio*, núm. 31, pp. 1-13.
- Moncayo, Edgar (2001), "Modelos de desarrollo regional: teorías y factores", *Boletín Sociedad Geográfica de Colombia*, Academia Colombiana de Ciencias Geográficas, Editora Guadaupe, vol. 45, fasc. 133, pp. 91-116.
- (2002), *Nuevos enfoques de la política regional en América Latina. El caso de Colombia en perspectiva histórica-Las políticas regionales: un enfoque por generaciones*, en Isaza, Jairo Guillermo (2005), *Cadenas productivas. Enfoques y precisiones conceptuales*, Investigación. Sotavento, Universidad Externado de Colombia, Colombia, pp. 15.
- Novick, Marta, y Carrillo, Jorge (2006), "Eslabonamientos productivos globales y actores locales: debates y experiencias en América Latina", en De la Garza Toledo, Enrique (coord.), *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques*, *Anthropos*, Universidad Autónoma Metropolitana, España, pp. 366-403.
- Novick, Marta, y Gallart A. María (coords.) (1997), *Competitividad, redes productivas y competencias laborales*, Cinterfor, Montevideo, Uruguay.
- Ocampo Marín, Luis Fernando (2005), "De lo regional a lo territorial", ponencia presentada en el IV Encuentro de Postgrados Iberoamericanos sobre Desarrollo y Políticas Territoriales: "Construyendo espacios para la colaboración regional", Toluca, México, 19 a 21 de septiembre de 2005, pp. 1-26.
- Oficina de Planeación Estratégica y Desarrollo Regional (OPEDR), ante el Banco Interamericano de Desarrollo en el marco del Taller de Competitividad y Concertación en América Latina, 18 de noviembre de 2002, Washington, D. C.
- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (Onudi) (2004). "Distrito Industrial. Manual de minicadenas productivas en Isaza", en Jairo, Guillermo (2005), *Cadenas productivas. Enfoques y precisiones conceptuales. Investigación*, Sotavento, Universidad Externado de Colombia, Colombia, p. 16.
- Padillas Sánchez, Yuderquis, Pino Alonso, Jesús René, y Aguirre García, Liván (2006), *Apreciaciones y evolución del desarrollo local*. Disponible en <http://www.monografias.com/trabajos39/concepto-desarrollo-local/concepto-desarrollo-local2.shtml>.
- Pardo Merino, Antonio, y Ruiz Díaz, Miguel Ángel (2002), *SPSS 11. Guía para el análisis de datos*, McGraw Hill, México, pp. 223-268.
- Parsons, Talcott (1999), *El sistema social*, Alianza, Madrid.
- Periódico Oficial del Gobierno del Estado de Tlaxcala* (2004), "Reglamento de la Ley de

- Ecología y de Protección al Ambiente del Estado de Tlaxcala en Materia de Presupuesto de Egresos del Estado de Tlaxcala Ejercicio Fiscal 2007 (diciembre 30 del 2006)”, Recuperado de [http://www.tlaxcala.gob.mx/transparencia/ekologiaa/pdf/marco\\_legal/presupues\\_egresos\\_tlax2007.pdf](http://www.tlaxcala.gob.mx/transparencia/ekologiaa/pdf/marco_legal/presupues_egresos_tlax2007.pdf). Consultado el 25 de noviembre, de 2009.
- Periódico Oficial del Gobierno del Estado (1994), “Reglamento de la Ley de Ecología y de Protección al Ambiente, en Materia de Residuos Sólidos No Peligrosos”, 19 de octubre.
- Polèse, Mario (1998), *Políticas de desarrollo local en economía urbana y regional. Introducción a la relación entre territorio y desarrollo*, Libro Universitario Regional, IUP, Costa Rica, pp. 241-274.
- Porter, Michael (1990), en Fernández, Amin, *et al.* (2008), “Discutiendo el desarrollo regional: desde la emergencia y la institucionalización de la nueva ortodoxia hacia su reconsideración”, en *Repensando el desarrollo regional. Contribuciones globales para una estrategia latinoamericana*, FCE, UNL, Universidad Nacional del Litoral, Facultad de Ciencias Económicas, Miño Dávila Editores, Argentina, p. 22.
- Programa Estatal de Ordenamiento Territorial (2001), Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda, Gobierno del Estado de Tlaxcala.
- Ramírez, Blanca Rebeca (2008), “¿Existe el desarrollo regional/local en el neoliberalismo?”, en Jiménez, Zamora, *et al.* (2008), *América Latina hoy*, El Colegio Tlaxcala, México, pp. 109-124.
- Ramos Galicia, Sergio (1998), *Tlaxcala: 1960-1980. Monografía histórica*. Gobierno del Estado de Tlaxcala y Master Print, México, pp. 15-196.
- Rofman, Alejandro (2006), “El enfoque del desarrollo local: conflictos y limitaciones”, en Rofman, Adriana, y Villar, Alejandro, *Desarrollo local. Una revisión crítica del debate*, Editorial Espacio, Universidad Quilmas y Universidad Nacional de General Sarmiento, pp. 37-58.
- Romero, Olwaldo (2002), *La Malinche. Poder y religión en la región del Volcán*. Universidad Autónoma de Tlaxcala, Tlaxcala, México, pp. 84-85.
- Rosales Ortega, Rocío (2003), “Tlaxcala, ¿un distrito industrial?”, *Sociología*, año 18, núm. 51, pp. 131-163.
- Saraví, Gonzalo A. (1997), *Redescubriendo la microindustria. Dinámica y configuración de un distrito industrial en México*, FLACSO, México, pp. 157-207.
- Sautu, Ruth (2009), La trastienda de la investigación: el estudio de prácticas corruptas”, *Política y Sociedad* (Universidad de Buenos Aires, Argentina), vol. 46, núm. 3. pp. 117-133.
- (2005), *Todo es teoría. Objetivos y métodos de investigación*, Ediciones Lumiere, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina, p. 98.
- Sautu, Ruth, Bolio, Paula, Dalle, Pablo, y Elbert, Rodolfo (2005), *Manual de metodología. Construcción del marco teórico, formulación de objetivos y elección de la metodología*, Col. Campus Virtual, CLACSO, Buenos Aires, Argentina, p. 192.
- Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) (2004), “Convenio de coordinación para planear y regular el desarrollo urbano y regional sustentable en los municipios conur-

- bados de los estados de Puebla y Tlaxcala, que celebran la Secretaría de Desarrollo Social, los estados de Puebla y Tlaxcala, así como municipios de ambas entidades”, *Diario Oficial de la Federación*, Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, tomo DCXI, núm. 13, 18 de agosto, México. Disponible en [http://201.147.98.8/dofdia/2004/Ago04/pdf/18AGO04\\_sds.pdf](http://201.147.98.8/dofdia/2004/Ago04/pdf/18AGO04_sds.pdf). Consultado el 18 de septiembre de 2010.
- Secretaría de Comunicaciones y Transportes (2011), Disponible en <http://www.sct.gob.mx/informacion-general/centros-sct/tlaxcala/infraestructura/>. Consultado el 6 de junio de 2012.
- Secretaría de Industria y Comercio (1972), “Decreto que señala los estímulos, ayudas y facilidades que se otorgarán a las empresas industriales a que se refiere el decreto del 23 de noviembre de 1971”, *Diario Oficial de la Federación*, Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, tomo CCCXIII, núm. 17, 20 de julio, pp. 3-7.
- Secretaría Parlamentaria del Congreso del Estado de Tlaxcala (2010), “Ley Municipal del Estado de Tlaxcala”, *Periódico Oficial del Gobierno del Estado de Tlaxcala*, 27 de abril, núm. 146, pp. 30-31.
- Sfeir Yazigi, Rodrigo (2003), *Aproximación a un marco conceptual para el desarrollo económico local*, Universidad Católica del Norte, Coquimbo, pp. 1-10.
- Síntesis Geográfica del Estado de Tlaxcala (1986), Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática, México, pp. 7-8.
- Taylor, S. J., y Bogdan, R. (2000), *La entrevista en profundidad. Introducción a los métodos cualitativos de investigación*, Paidós Básica, España, pp. 101.
- Vázquez Barquero, Antonio (2000), “Desarrollo local y territorio”, en Pérez Ramírez, Bartolomé y Carrillo Benito, Emilio (coords.), *Desarrollo local. Manual de uso*, ESIC y Federación Andaluza de Municipios y Provincias, Madrid, España, pp. 91-107.
- Vázquez Barquero, Antonio (2000), “Desarrollo endógeno y globalización”, *EURE*, vol. 26, núm. 79, pp. 47-65.
- Vázquez Barquero, Antonio (2002), *Endogenous Development. Networking, Innovation, Institutions and Cities*, Universidad Autónoma de Madrid, Nueva York, pp. 11-25.
- (2005), *Las nuevas fuerzas del desarrollo*, Antonio Bosch Editor, Universidad Autónoma de Madrid, Barcelona, España, pp. 143-154.
- Wallerstein, Immanuel (2002), *Conocer el mundo, saber el mundo. El fin de lo aprendido. Una ciencia social para el siglo XXI*, Siglo XXI Editores, México, pp. 157-296.
- (2004), *Abrir las ciencias sociales. Informes de la Comisión Gubelkian para la Construcción de las Ciencias Sociales*, Siglo XXI Editores, México.



## Sobre la autora

### **María del Pilar Jiménez Márquez**

Doctora en Desarrollo Regional por El Colegio de Tlaxcala, A. C. (México). Obtuvo la Maestría en Análisis Regional en el Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Desarrollo Regional y la Licenciatura en Ciencias Políticas y Administración Pública en la Universidad Autónoma de Tlaxcala. Se ha desempeñado como profesora investigadora titular A y profesora de diversas asignaturas en licenciatura y posgrado en la Universidad del Caribe. En la actualidad es miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel I Conacyt, y miembro honorífico del Sistema Estatal de Investigadores del Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología del Estado de Quintana Roo. Cuenta con el reconocimiento de Perfil Prodep y aborda los temas de territorio, desarrollo regional, desarrollo rural y desarrollo local. Actualmente colabora en la Red de Estudios Interculturales de la Región Sur-Sureste de la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior, en el proyecto Código de Ética en la Investigación de Pueblos Originarios y Afromexicanos.

Recientemente coordinó el libro *La interdisciplinariedad en el desarrollo humano* (Comunicación Científica/Universidad del Caribe, México, 2022); publicó, en coautoría con H. M. Cortez Yacila y M. Alavez San Pedro, *Elementos territoriales del desarrollo rural. El tejido productivo de vainilla en el sur de Quintana Roo* (Plaza y Valdés/Universidad del Caribe, 2017). Asimismo, en coautoría con L. Zárraga Cano, publicó los artículos “El papel del guía de turistas en la apreciación de los territorios”, *Regions and Cohesion*, 7(2), 70-89, DOI: <https://doi.org/10.3167/reco.2021.110106>, e “Impactos socioculturales del emprendedor en el polo de

desarrollo turístico del estado de Quintana Roo, desde un enfoque territorial”, *Regions and Cohesion*, 7(2), 70-89, DOI: <http://dx.doi.org/10.3167/reco.2017.070204>. Participó en la creación de la Maestría en Estudios Interdisciplinarios en Desarrollo Humano del Sistema de Posgrados de la Universidad del Caribe, que coordinó durante 2021 y 2022; asimismo, dirigió el Departamento Académico de Desarrollo Humano de la Universidad del Caribe y el Departamento de Estudios Económicos y Estadísticos en la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado de Tlaxcala durante el periodo 2000-2006.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5465-6254>

RESEARCHGATE: RG-María del Pilar Jiménez Márquez

GOOGLE ACADEMIC: GA-María del Pilar Jiménez Márquez

ACADEMIA: Acad-María del Pilar Jiménez Márquez

*Lo local, ¿desafío o alternativa?*, de María del  
Pilar Jiménez Márquez, publicado por Ediciones  
Comunicación Científica, S. A. de C. V., se terminó  
de imprimir en diciembre de 2024, en Litográfica Ingramex  
S.A. de C.V., Centeno 162-1, Granjas Esmeralda, 09810, Ciudad  
de México. El tiraje fue de 100 ejemplares impresos y en versión digital  
para acceso abierto en los formatos PDF, EPUB y HTML5.

La presente obra destaca la importancia del tejido productivo local, vinculado a las prácticas socioculturales, valores, tradiciones y prácticas político-administrativas que realizan los agentes productivos en el territorio.

Ante el proceso globalizador y con una política orientada a mirar hacia el sector externo, difícilmente quedan visibles las dinámicas locales, lo que genera una casi nula posibilidad de articular los factores productivos, socioculturales y políticos administrativos, necesarios para integrar las economías locales con sus regiones y territorios.

Para evidenciar la importancia y necesidad de fortalecer lo local, se planteó una investigación cuyas bases epistemológicas se sustentaron en las metodologías cuantitativa y cualitativa. No se busca defender una u otra corriente metodológica, únicamente se aplica el criterio de utilidad porque el objetivo de la investigación lo requiere. En el uso de la metodología cuantitativa, se tuvo el propósito de identificar la articulación entre los agentes productivos locales (unidades económicas, así como la interacción de éstas con sus autoridades locales) que inducen y promueven el desarrollo local. Desde la metodología cualitativa se propuso explicar cómo se establecen las relaciones entre las autoridades y los productores económicos en la formulación de los programas dirigidos a apoyar el tejido productivo local.

La investigación se llevó a cabo en 19 municipios del sur del estado de Tlaxcala, que conforman una región particular de amplia dinámica económica. Los resultados son reveladores, pues se identifican encadenamientos en el aspecto productivo, así como con los aspectos socioculturales y políticos administrativos.



**María del Pilar Jiménez Márquez** es Doctora en Desarrollo Regional. Es miembro del SNII, nivel I, del Conahcyt. Ha escrito libros sobre desarrollo urbano, desarrollo rural y desarrollo humano, además de publicaciones con enfoque territorial y desarrollo local. Colabora en la Red de Estudios Interculturales de la región Sur-Sureste de la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior.



Dimensions



[DOI.ORG/10.52501/CC.211](https://doi.org/10.52501/CC.211)



2000 CANCUN, QUINTANA ROO, MÉXICO  
CONOCIMIENTO Y CULTURA PARA EL DESARROLLO HUMANO

ISBN 978-607-9161-97-2



COMUNICACIÓN  
CIENTÍFICA PUBLICACIONES  
ARBITRADAS

HUMANIDADES, SOCIALES Y CIENCIAS  
[www.comunicacion-cientifica.com](http://www.comunicacion-cientifica.com)

ISBN 978-607-9104-93-1

ISBN: 978-607-9104-93-1



9 786079 104931