



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

**II CONGRESO
DE LA RED INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN EN COMPETITIVIDAD**

ÁREA DEL CONOCIMIENTO Y TEMÁTICA:

Competitividad en Industrias Globales Dinámicas, Asociaciones de empresas: un marco integrador

TÍTULO DEL TEMA:

¿EL PERFIL EMPRESARIAL EN LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN JALISCIENSE
FAVORECE LA INTEGRACIÓN DE AGRUPACIONES?

AUTORES: Mtro. Gabriel Salvador Fregoso Jasso

Universidad de Guadalajara
Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas.
Periférico Norte No. 799, Módulo G – 301, Núcleo Universitario
los Belenes, Zapopan, Jalisco, México. C.P. 45100
Tel. 01 (33) 3770-3347
Fax. 01 (33) 3770-3347
gfgregoso@cencar.udg.mx - Correspondencia (misma anterior)

Anabel Garrido Velazquez
Universidad de Guadalajara
Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas.
Periférico Norte No. 799, Módulo G – 301, Núcleo Universitario
los Belenes, Zapopan, Jalisco, México. C.P. 45100
Tel. 01 (33) 3770-3347
Fax. 01 (33) 3770-3347
anmi_518@hotmail.com - Correspondencia (misma anterior)

Francisco Yonatan Dueñas España
Universidad de Guadalajara
Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas.
Periférico Norte No. 799, Módulo G – 301, Núcleo Universitario
los Belenes, Zapopan, Jalisco, México. C.P. 45100
Tel. 01 (33) 3770-3347
Fax. 01 (33) 3770-3347
yonatan_1102@hotmail.com - Correspondencia (misma anterior)

¿EL PERFIL EMPRESARIAL EN LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN JALISCIENSE FAVORECE LA INTEGRACIÓN DE AGRUPACIONES?

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo: comparar los elementos de éxito en las estrategias de integración aplicadas en otras regiones, con las empresas del sector de la confección Jaliscienses; así como determinar los factores para su aplicación de manera exitosa. La estrategia metodológica se fundamenta en el desarrollo y aplicación del instrumento, cuestionario, y comparación de los resultados con el referente empírico. El análisis muestra el perfil empresarial obtenido de la muestra y expuesto en las conclusiones, lo que permite dimensionar la problemática y retos que enfrentan las empresas del sector ante el nuevo escenario comercial y su capacidad limitada para integrarse en asociaciones.

Palabras claves: Agrupaciones Empresariales, Clusters, Empresas Familiares

ABSTRACT

The research has as aim: to compare the elements of success in the strategies of integration applied in other regions, with the Jaliscienses enterprises of the clothing sector; as well as to determine the factors for his application of a successful way. The methodological strategy is based in the development and application of the instrument, questionnaire, and comparison of the results with the empirical model. The analysis shows the managerial profile obtained from the sample and exposed in the conclusions, that it allows to measure the problems and challenges that face the companies of the sector to new commercial scene and his limited capacity to join as a group.

Keywords: Business groups, Clusters, Family Businesses

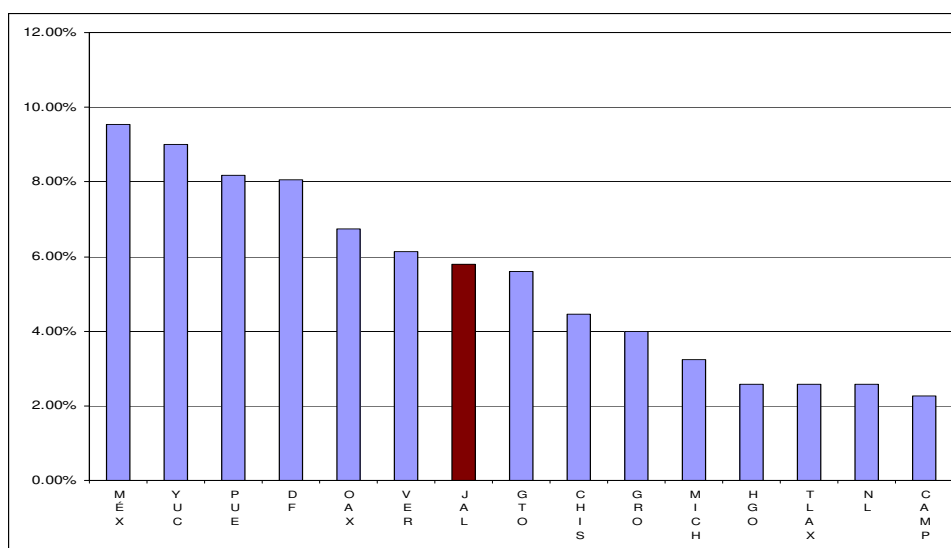
SITUACIÓN PROBLEMÁTICA EN LA FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR.

En la Política Económica para la Competitividad, anunciada por la Presidencia de la República a mediados de 2002, se identificaron 12 ramas prioritarias para desarrollar los Programas de Competitividad sectoriales, entre los cuales se encuentra la cadena: “Fibras–Textil–Vestido”, y para responder a los objetivos y estrategias de esta política y del PND 2001-2006 el Gobierno Federal desarrolló el Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras–Textil–Vestido. Esta cadena productiva esta integrada por los eslabones de confección y fibras químicas y textiles. Por su importante contribución al Producto Interno Bruto (PIB) y la generación de empleo hace ser a la cadena un sector estratégico para México.

De acuerdo a los datos del Banco de Información Económica del INEGI, la cadena productiva Fibras–Textil–Vestido representó en México la cuarta actividad manufacturera más importante en 1997 y contribuyo con el 8.32% del PIB Nacional, pero los datos más recientes muestran otra realidad. En el año 2006, la industria “Textiles, prendas de vestir e industria del cuero” contribuyó con el 5.50% del PIB Nacional y ocupó el sexto lugar. Muestra una recesión en los últimos diez años a nivel nacional en su aportación al PIB.

Del total de empresas que forman la cadena productiva Fibras–Textil–Vestido, el 80% de las empresas textiles y 61% de las de confección están localizadas en el centro del país. Mientras que solo la fabricación de prendas de vestir muestra una distribución diferente por entidad federativa. El 80% de las unidades económicas se encuentran en 15 de los 32 estados de la republica (gráfica 1) y el 80% de la generación de empleo en 12 de los 32 estados de la republica (gráfica 2):

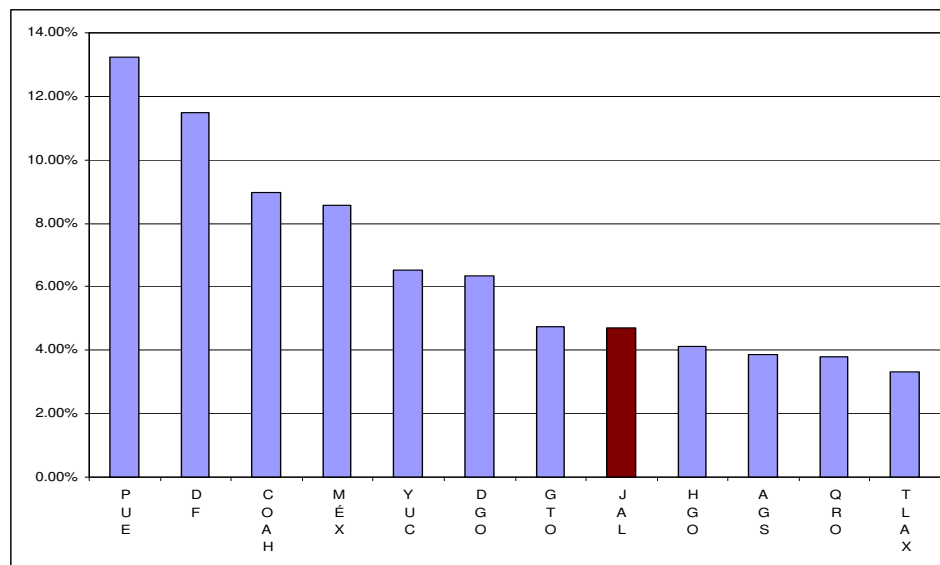
Gráfica 1 – Unidades Económicas por Entidad Federativa en la Fabricación de Prendas de Vestir



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Durante el 2004, la fabricación de prendas de vestir representó el 6.92% de las unidades económicas del país, en la Industria Manufacturera.

Gráfica 2 – Personal Ocupado Total por Entidad Federativa en la Fabricación de Prendas de Vestir



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

En 2004, la fabricación de prendas de vestir generó solo el 10.57% del empleo total en la Industria Manufacturera.

Con lo expuesto anteriormente existe evidencia que el sector de la confección en México ha presentado un retroceso en su nivel productivo y por consecuencia en la participación del PIB. La recesión causada por un mercado global cada vez más competitivo y con necesidades cambiantes ha ocasionando en la fabricación de prendas de vestir una disminución en su producción, generación de empleo, exportaciones e inversión. La situación actual hace necesario realizar estudios para conocer las fortalezas y debilidades de esta industria que contribuyan a establecer estrategias de integración que soslaye el impacto de dicha problemática y reviertan la tendencia del sector, observada en los últimos diez años.

Comparativamente con los resultados obtenidos en otras regiones nacionales o internacionales, podemos destacar las siguientes preguntas:

- ¿En que medida se pueden utilizar las estrategias de integración, a las pequeñas empresas del sector de la confección Jaliscienses?
- ¿Cómo se puede aplicar las estrategias de integración en las pequeñas empresas del sector de la confección Jaliscienses?

Para responder las preguntas anteriores se planea el logro de los siguientes objetivos:

- Comparar los elementos de éxito en las estrategias de integración aplicadas en otras

regiones con las empresas del sector de la confección Jaliscienses.

- Determinar los factores para aplicar de manera exitosa las estrategias, como fundamento de un modelo para agrupar Pequeñas Empresas del sector de la confección Jaliscienses.

LA FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN JALISCO.

El estado de Jalisco es la entidad federativa que ocupa el séptimo lugar en unidades económicas y la octava en personal ocupado en la fabricación de prendas de vestir. Para el Estado de Jalisco la fabricación de prendas de vestir representa el sexto sector industrial generador de empleo, con 20,399 personas empleadas en 2004, 6.2% del total de la industria manufacturera Jalisciense. Ver Tabla 1.

Tabla 1 - Personal Ocupado en Jalisco por Sector en 2004

No. De Personas	%	% de PARETO	Sector Industrial
65,565	20.12	20.12	311 INDUSTRIA ALIMENTARIA
34,685	10.64	30.76	334 FABRICACION DE EQUIPO DE COMPUTACION, COMUNICACION, MEDICION Y DE OTROS EQUIPOS, COMPONENTES Y ACCESORIOS ELECTRONICOS
25,948	7.96	38.72	332 FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS
22,723	6.97	45.70	327 FABRICACION DE PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS
20,503	6.29	51.99	326 INDUSTRIA DEL PLASTICO Y DEL HULE
20,399	6.26	58.25	315 FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR
19,884	6.10	64.35	337 FABRICACION DE MUEBLES Y PRODUCTOS RELACIONADOS
18,732	5.75	70.10	325 INDUSTRIA QUIMICA
17,343	5.32	75.42	312 INDUSTRIA DE LAS BEBIDAS Y DEL TABACO
15,225	4.67	80.09	327 FABRICACION DE PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS
64,880	19.91	19.91	Otros

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI

Mientras que el sector de la fabricación de productos textiles apenas contribuye con el 0.7 por ciento de generación de empleo dentro de la cadena productiva Fibras-Textil-Vestido. En Jalisco la producción de fibras y Textiles no es tan relevante como el sector de la confección en cuanto a generación de empleos se refiere.

Es importante resaltar que la industria de la confección en 1999 ocupó el tercer lugar en la generación de empleo en el Estado de Jalisco y que represento el 7.5 por ciento, con 24,340 personas empleadas. Ver Tabla 2.

El Estado de Jalisco esta dividido en 11 zonas geográficas formadas por 125 municipios y solo la ZMG alberga el 35% del empleo en este sector industrial de la confección de ropa

con materiales textiles que representa 6,200 empleos. Hacemos notar que la ZMG esta formada por cinco municipios de la zona geográfica centro: Zapopan, Guadalajara, Tlaquepaque, Tonalá y Tlajomulco.

Tabla 2 - Personal Ocupado en Jalisco por Sector en 1999

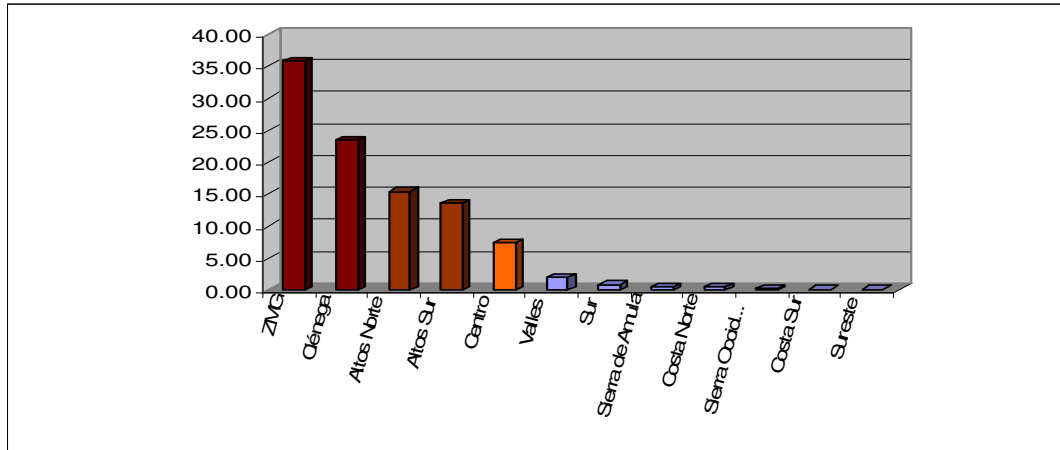
No. de Personas	%	% de PARETO	Sector Industrial
66,683	20.63	20.63	311 INDUSTRIA ALIMENTARIA
26,894	8.32	28.95	332 FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS
24,340	7.53	36.48	315 FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR
23,884	7.39	43.87	334 FABRICACION DE EQUIPO DE COMPUTACION, COMUNICACION, MEDICION Y DE OTROS EQUIPOS, COMPONENTES Y ACCESORIOS ELECTRONICOS
23,656	7.32	51.19	316 FABRICACION DE PRODUCTOS DE CUERO, PIEL Y MATERIALES SUCEDANEOS, EXCEPTO PRENDAS DE VESTIR
21,821	6.75	57.94	337 FABRICACION DE MUEBLES Y PRODUCTOS RELACIONADOS
21,717	6.72	64.66	326 INDUSTRIA DEL PLASTICO Y DEL HULE
20,478	6.34	70.99	327 FABRICACION DE PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS
16,538	5.12	76.11	312 INDUSTRIA DE LAS BEBIDAS Y DEL TABACO
16,326	5.05	81.16	325 INDUSTRIA QUIMICA
10,859	3.36	3.36	Otros

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI

A esta zona se le agregan los empleos de los municipios conurbanos correspondientes a la zona centro, formados por los municipios de: Zapotlanejo y el Salto. Estos siete municipios suman en total 45 por ciento del empleo en el sector industrial de la confección de ropa con materiales textiles en el Estado de Jalisco, según reporte del INEGI en 2004.

Los demás municipios cuentan con una participación menor, además de estar concentradas las estadísticas principalmente en la cabecera municipal respectiva. Ver Grafica 3.

Gráfica 3 – Personal Ocupado en Jalisco por Región 2004

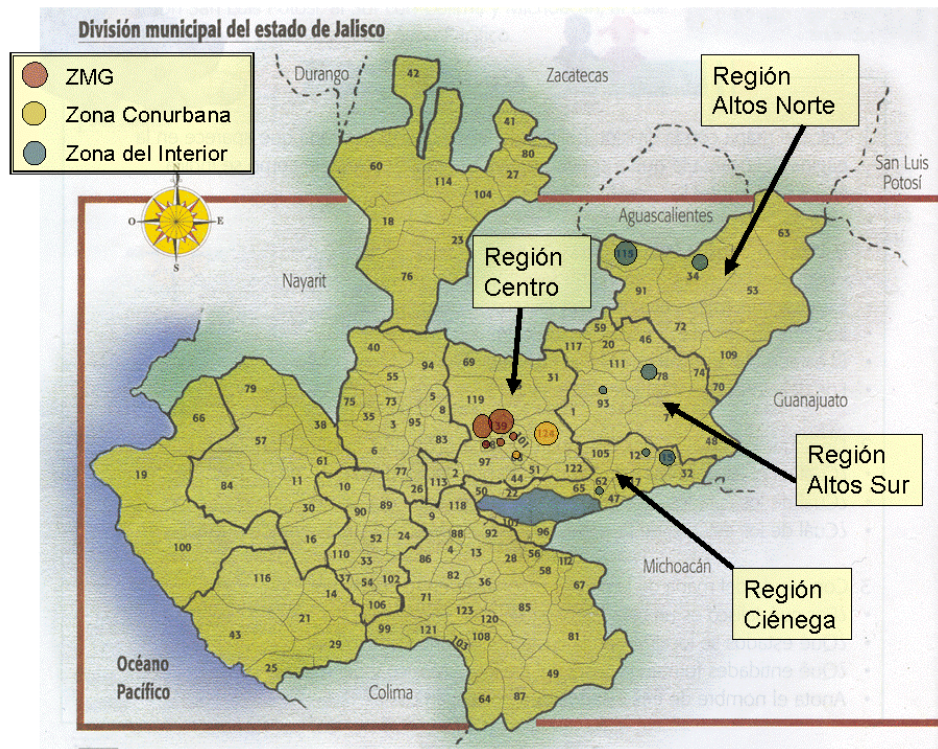


Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI

El sector industrial de la confección de ropa con materiales textiles en el Estado de Jalisco se encuentra en cuatro regiones principalmente, ver Figura 1:

- Región Centro. Comprende cinco Municipios de la ZMG: Zapopan, Guadalajara, Tlaquepaque, Tonalá y Tlajomulco de Zúñiga. Además de dos municipios de la zona conurbana: Zapotlanejo y el Salto.
- Región Ciénega. Formado por dos municipios: Ayotlán, Atotonilco el Alto y Ocotlán. Donde el municipio de Ayotlán es el más activo en la generación de empleo.
- Región Altos Norte. Dos municipios: Villa Hidalgo y Encarnación de Díaz. Solo el primero aporta el 15 por ciento de los empleos del sector en el estado de Jalisco.
- Región Altos Sur. Donde se encuentran dos Municipios con la menor participación: Tepatlán de Morelos y San Miguel el Alto. Este último con la mayor actividad en la región.

Figura 1 – Municipios y Regiones del Estado de Jalisco



Fuente: Elaboración propia con datos de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido.

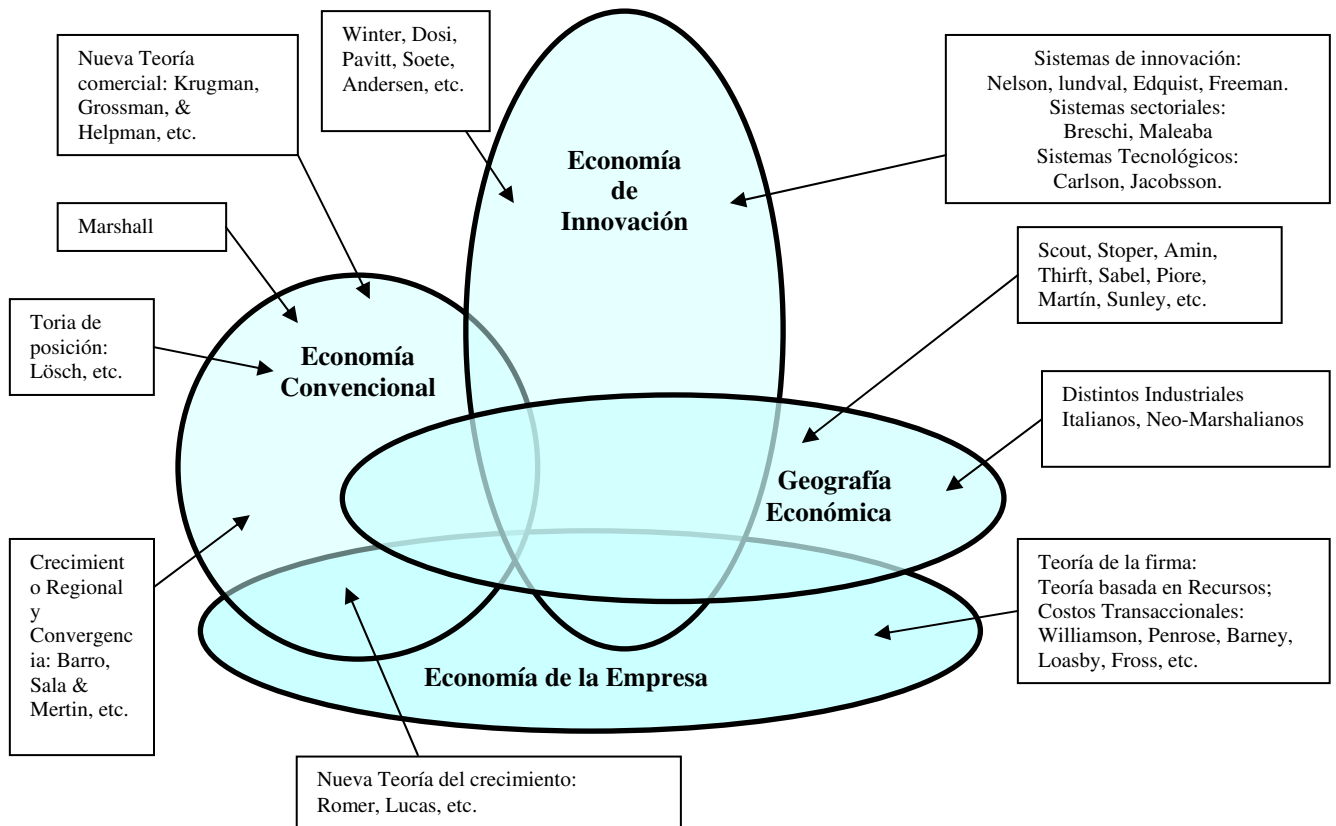
Como se aprecia en la Gráfica 1 y la Figura 1, tan solo cuatro de las once regiones geográficas y 13 de los 125 municipios albergan el 98% de los empleos del sector en el estado de Jalisco.

REFERENTES EMPÍRICOS EN TORNO A LAS FORMAS DE INTEGRACIÓN EMPRESARIAL

En las últimas tres décadas, la evidencia exitosa de una estrategia que contribuyó al crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en los países desarrollados, en especial las empresas ubicadas al norte de Italia, atrajo el interés como objeto de estudio. Esta estrategia fue la formación de los distritos industriales o clusters. Hoy día, existe una gran cantidad de publicaciones sobre el tema. Así mismo, una gran variedad de definiciones sobre el tema por distintos especialistas en diversas disciplinas y regiones del mundo aportan al debate sus conceptos.

Desde mediados de los años 80, una serie de corrientes económicas, delimitaron el concepto según:

Figura 2 – Teorías Económicas que influyen en la teoría de los clusters



Fuente:

Dahl, M. S. (2001). What is the essence of geographic clustering. *Ponencia presentada en la DRUID Nelson & Winter Conference*, 12-15 Junio, en Aalborg, Dinamarca.

- Dentro de la economía de la innovación, del enfoque de los sistemas nacionales, regionales y sectoriales de innovación,
- De la geografía económica e industrial (especialmente de la corriente neommarshalliana de los distritos industriales),
- Dentro de la economía tradicional, de las nuevas teorías del crecimiento económico y del comercio internacional,
- Dentro de la economía organizacional, de los llamados costes de transacción, de la teoría de las organizaciones y de la literatura basada en los recursos. (Véase Dahl 2001 y la figura 3).

En todas las corrientes económicas que intentan definir el concepto de cluster no existe un consenso absoluto sobre el término, además se han manejado diferentes palabras para denominarlos tales como: Agrupamiento Empresarial, Aglomeración económica, Distritos Industriales, etc.

Con frecuencia los términos "cluster" y "distritos industriales" son utilizados como sinónimos. Sin embargo, estos términos cubren dos conceptos distintos y los distritos industriales en particular pueden tomar una variedad de formas (Markusen, 1996). Schmitz define el cluster como:

“... un grupo de productores que hacen lo mismo o cosas similares en vecindad
cerca uno del otro” (Schmitz, 1992:65)

La mayoría de la literatura sobre clusters industriales se enfoca en la definición básica, un cluster industrial es:

“concentración geográfica de industrias que obtienen una ventaja en su desempeño
mediante las empresas situadas en una misma localidad” (Doeringer y Terkla, 1995)

Sin embargo, más allá de la definición básica, existe un consenso sobre como definir un cluster industrial. Por su parte, algunos autores contemplan en sus definiciones de manera similar a la aglomeración económica, refiriendo de manera análoga los clusters industriales como las aglomeraciones económicas.

Una concepción de distritos industriales proviene del trabajo de Marshall (1920), donde el autor argumenta que la dinámica de concentración geográfica de las firmas conduce al crecimiento y progreso organizacional permitiendo a las firmas cosechar economías de escala externas. Sin embargo, también se han desarrollado modelos socio-económicos de los distritos industriales que relacionan el negocio con las estructuras sociales e institucionales desarrolladas (Beccattini, 1989; 1990; Pyke et al. 1990; Sengenberger y Pyke, 1991). Los distritos industriales son, por lo tanto, un cluster de firmas en una industria particular que han construido redes locales con las organizaciones que soportan la industria, así como, con la comunidad local.

Rosenfeld (1997) comenta que no existe un criterio para definir efectivamente el cluster, y que existen tantas definiciones como tipos de organizaciones utilicen el término. Las agencias gubernamentales, como primer ejemplo, requieren evitar el favoritismo tendiendo hacer incluyentes tanto como sea posible y usar el territorio político hasta sus límites. Estas agencias lo aplican típicamente en su sentido más amplio, basados en las definiciones generales, por ejemplo, la escala de empleos, el potencial de crecimiento percibido, y la influencia política, con frecuencia para obtener apoyo político. El resultado es una categoría muy amplia de negocios tales como la metalmecánica, servicio profesionales, proveedores de la industria manufacturera, ó el turismo son llamadas clusters aunque no tengan conexión entre si, como interés comunes, o nada que los incluya dentro del sistema productivo.

Segundo ejemplo (Ibíd), los académicos e investigadores se enfocan en encontrar un parámetro numérico para fin de establecer una inferencia estadística o análisis económico, por lo tanto favorece la estandarización de una clasificación industrial, agrupando por características y

transacciones de negocio. Esto ha conducido al uso tradicional del desarrollo económico y la tecnología regional, tales como el desarrollo de mapas que localizan la concentración del empleo y las organizaciones, coeficientes de localización para comparar la concentración con el promedio, análisis de intercambio (proveedor-consumidor) para estimar las compra-ventas locales, y, algunas veces, inventariando los recursos especializados.

LA ESTRATEGIA DE INTEGRACIÓN Y LA COOPERACIÓN EN CLUSTERS

La investigación en materia de clusters industriales creció con rapidez durante la década de los noventa, revelando que los clusters existen en un rango muy amplio de países y sectores. Algunos autores de esta década, denotan que la creciente ola de interés fue debido al éxito exportador de los distritos industriales italianos (Meyer-Stamer, 1998). Uno de los primeros libros en esta década dedicado enteramente al tema, lleva como título: “Los Distritos Industriales y la Cooperación Internacional en Italia” (Pyke, Becattini y Sengenberger, 1990)

El énfasis en la cooperación no implica la ausencia de competencia entre las empresas agrupadas como clusters. Al contrario, los primeros estudios sobre la experiencia italiana destacan particularmente que la competencia dentro de los mercados de productos y la cooperación para superar obstáculos comunes, no se excluyen entre ellas. Por el contrario, insisten en que es más probable que surja la cooperación entre empresas cuyas producciones se complementan, que entre las que ofrecen productos casi idénticos (Brusco, 1990; Piore y Sabel, 1986). La cooperación, entendida en estos términos, constituyó un tema importante en la primera ola de literatura sobre distritos industriales, la cual se interesó en particular en la aparición y crecimiento de estos últimos entre los años setenta y ochenta.

Aunque no es frecuente un análisis de la conexión entre crecimiento, cooperación e integración, se han reportado numerosas instancias de cooperación para el caso específico de Italia y otros países europeos. En general, los escritos revelan que si se ignora la cooperación y la integración, se corre el riesgo de no entender un elemento importante de la historia de los distritos industriales.

Enfocándose en los estudios realizados durante los años noventa, se obtienen algunas evidencias:

- Meyer–Stamer (1999) examina de qué modo un cluster dedicado a la fabricación de losetas de cerámica en Santa Catarina (Brasil).
- Una conclusión similar se deriva de la cooperación efectuada por Scott (1994) entre los clusters de Los Ángeles y Bangkok dedicados a piedras preciosas y joyería.
- Locke (1997) concluye que las industrias situadas en localidades que cuentan con asociaciones suficientemente desarrolladas y con grupos de interés capaces de aglutinar los intereses particulares, de actuar como mediadores en los conflictos industriales, así como de

difundir información, se adaptaron con mayor facilidad a los cambios en los mercados mundiales.

- Otro ejemplo de acción conjunta, más limitada, pero igualmente relevante, es presentado por Swaminathan, et al. (1996). Su estudio es acerca de un clusters en Tiruppur, al sur de India, dedicado a producir prendas tejidas de algodón.
- Tewari (1999) describió una forma de cooperación diferente al interior de un clusters dedicado al tejido de la lana en Ludhiana, al norte de India.
- Una mayor intensificación de estas formas de cooperación fue descubierta por Dei Ottati (1996 a; 1996b) en los clusters industriales de Toscana, Italia. “La adopción exitosa de estrategias de diversificación del producto y de mejoría de la calidad, requiere una mayor integración y una cooperación más estrecha entre las diversas actividades especializadas de las distintas empresas, que aquella que se acostumbra en el pasado, cuando el rango de productos se limitaba a los artículos tradicionales, los requerimientos de calidad no eran tan rígidos y los plazos de entrega tan estrictos” (1996 b:59).

Desde luego, los ejemplos anteriores se refieren a formas diferentes de cooperación, integración y crecimiento. Es difícil saber si las diversas formas de cooperación se combinan o si son interdependientes; aquellas que sobresalen en un caso particular a menudo están ausentes en otro. Algunos exponentes de la literatura sobre clusters, se refieren muy poco, de manera explícita, a la cooperación y a la integración.

La cooperación es un factor relevante en la formación de los clusters, sin embargo, veamos a continuación que condiciones favorecen la formación de cluster de acuerdo a las experiencias encontradas por los diferentes autores.

La variedad sobre la definición de un cluster industrial ayuda a explicar los diferentes argumentos referentes a la metodología para identificar un cluster. Una de las principales propuestas para la identificación de un cluster se basa en las técnicas cuantitativas, incluyendo índices de localización y análisis de entrada-salida (transacciones de compraventa) (Rosenfeld, 1997). Estas herramientas ayudan a identificar la concentración relativa de industrias en una región, así como a identificar los vínculos entre comprador y proveedor en los diferentes sectores industriales.

ESTRATEGIA METODOLÓGICA

La investigación contó con aspectos cuantitativos y cualitativos. En primer lugar se realizó una investigación documental para describir el fenómeno desde el punto de vista del referente empírico. Posteriormente se realizó una entrevista a expertos de manera exploratoria, utilizando la herramienta de los incidentes críticos, como guía de entrevista. Se analizó la teoría y comparó con lo encontrado en el estudio exploratorio inicial dando como resultado el fundamento para realizar el

instrumento de evaluación. La herramienta del cuestionario se utilizó, mediante la escala de Likert, como fundamento para el análisis.

La muestra se obtuvo de la siguiente manera: En la Cámara Nacional de la Industria del Vestido región Jalisco se tienen registradas a 263 empresas en la ZMG. De las cuales el 60 por ciento no podrán tomarse como muestra para la investigación por diversas razones, entre otras: 33 por ciento de los datos proporcionados por la cámara son incorrectos, y un 27 por ciento no desean participar en la investigación.

El 40 por ciento restante equivale a 104 empresas, y solo el 20 por ciento ha participado en agrupaciones empresariales, llevando a una muestra real de 22 empresas como el total del universo en la ZMG, por lo que se buscó ampliar la muestra incluyendo empresarios de la Zona Conurbana de Zapotlanejo. Aunque por el tamaño de muestra no ha sido posible hacer un análisis estadístico para validar la confiabilidad del instrumento, se buscará en futuras investigaciones realizar la validación.

El instrumento de evaluación se realizó en varias etapas:

Primero: Se realizó un guión de entrevista con base en los conceptos teóricos y algunas encuestas realizadas por otros investigadores. Se entrevistó a cuatro empresarios de todo el estado, mediante una entrevista dirigida, dando como resultados el primer cuestionario.

Segundo: Con el cuestionario anterior se aplicó a cinco empresarios más de todo el estado. Y con los comentarios y observaciones realizadas durante la entrevista, se logró hacer otros ajustes para mayor claridad.

Tercero: Finalmente se mandaron por correo electrónico o fax 12 encuestas, de las cuales solo cinco han pertenecido a una agrupación.

ANÁLISIS Y RESULTADOS.

La Cámara Nacional de la Industria del Vestido, Delegación Jalisco, reporta 345 afiliados entre productores, comercializadores y proveedores solo en la ZMG y zona conurbana. Mientras que en el resto del estado, seis municipios, reporta 97 afiliados. Ver Figura 1.

Como el 45% de los empleos y demás estadísticas favorecen a la Región Centro del Estado de Jalisco, se considera una muestra representativa para la aplicación del instrumento en los municipios que forman la ZMG y zona conurbana.

La ZMG cuenta con la mayor concentración de empresas del sector industrial de la confección de ropa con materiales textiles en el Estado de Jalisco. Tan solo en el municipio de Guadalajara, la Cámara Nacional de Industria del Vestido reporta 216 afiliados entre proveedores, comercializadores y fabricantes. En el municipio de Zapopan se reportan 46 afiliados, mientras en los municipios de Tlajomulco, Tlaquepaque y Tonalá se tienen dos afiliados en cada uno. En la

zona conurbana la Cámara reporta 67 empresas afiliadas en el municipio de Zapotlanejo y dos empresas afiliadas en el Salto.

El perfil de las empresas, detectado por la Cámara Nacional de la Industria del Vestido es:

- El 90 por ciento de las empresas son familiares
- Cuentan con 10 empleados promedio. Pero existe un porcentaje pequeño del 12 por ciento de empresas que tienen más de 25 empleados.
- Solo el 20 por ciento exportan productos.
- El 31 por ciento importan productos.
- La empresa que maquila a otra empresa son el 43 por ciento. El resto cuenta con su marca propia.
- La capacidad de producción promedio es de 2,000 prendas a la semana.

CONCLUSIONES

En el primer punto de este documento se enmarcó la situación del sector de la cadena Fibras–Textil–Vestido que enfrenta todo el país. Mientras que en el segundo punto, se aprecia como se encuentra esta industria en el estado de Jalisco. En el Tercer punto se establece el referente empírico de las estrategias de integración y estudio de clusters explicando como en otros países del Continente Europeo (Italia, España, Alemania, Francia, etc.) y Asiático (China, Corea, Japón, etc.), se ha logrado disminuir el impacto de problemas similares con agrupaciones de empresas e integrando asociaciones empresariales. Las explicaciones a estos ejemplos exitosos, en términos económicos, enfatizan particularmente, la importancia de la cooperación entre las empresas que se agrupan en una industria. (Schmitz, 2000).

Por último el perfil empresarial obtenido de la muestra y expuesto en los resultados, permite dimensionar la problemática y retos que enfrentan las empresas del sector ante el nuevo escenario comercial.

La capacidad limitada de producción y la cantidad de empleados son algunas de las características que pueden dar la fortaleza o convertirse en la debilidad. Las empresas pequeñas pueden ser muy flexibles, pero por la poca producción no compiten con grandes cadenas o empresa trasnacionales.

Por ser empresas familiares, la dinámica administrativa dista de las grandes empresas y con frecuencia su problemática puede incidir en una deficiencia en los procesos administrativos. Pasando desde la organización, hasta los problemas de logística o administración de materiales y control de inventarios. Ni que decir de la comercialización, donde el dueño es el hombre orquesta.

Como comentario final, en la Figura 1 se apreció la existencia de tres regiones principales que pueden ser tratadas como una aglomeración de empresas del mismo sector para aplicar una estrategia de integración. La primera, delimitada en la ZMG y Zona Conurbana, formada por siete

municipios. Una Segunda en la región geográfica de la ciénega con dos municipios y pueblos cercanos, Ayotlán y Atotonilco el Alto. Por último, una tercera en la región geográfica de Altos Norte, donde dos municipios: Villa Hidalgo y mantienen un mercado prometedor por estar cerca del Estado de Aguascalientes.

En resumen, se muestra una situación peculiar y digna de objeto de estudio para proponer un modelo que fortalezca las debilidades individuales de las empresas del sector y coadyuve al desarrollo de las regiones.

BIBLIOGRAFÍA

- Agins, T. (1999). *The end of fashion: the mass marketing of the clothing business*. New York: William Morrow and Company.
- Becattini, G. (1989). Sector and/or district: some remarks on the conceptual foundation of industrial economics. En: Goodman, E., Bamford, J. y Saynor, P. (Eds.) *Small Firm and Industrial Districts in Italy*. London: Routledge.
- Becattini, G. (1990). The marshallian industrial district as a socio-economic notion. En: Pyke, Frank, G. Becattini y Werner Sengenberger (eds.) *Industrial districts and inter-firm Cooperation in Italy*. Geneva: *International Institute for Labour Studies*. Recuperado en Agosto 16, 2008, de la base de datos Proquest.
- Brusco, S. (1990). The idea of the industrial district: its genesis, en: F. Pyke, G. Becattini & W. Sengenberger (Eds) *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy*, pp. 10–19. Geneva: International Institute for Labour Studies. Recuperado en Mayo 23, 2008, de la base de datos EBSCO.
- Brusco S. y Paba S. (1997), Per una storia dei distretti industriali italiano dal secondo Dopoguerra agli anni novanta, en Federico Barca, *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi* (p.265-333). Roma, Donzelli Editore.
- Dahl, M. S. (2001). What is the essence of geographic clustering. *Ponencia presentada en la DRUID Nelson & Winter Conference*, 12-15 Junio, en Aalborg, Dinamarca.
- Dei Ottati, G. (1996a). Cambios económicos en el Distrito de Prato en los años ochenta: hacia un distrito industrial más consciente y organizado. *Estudios Europeos sobre Planificación*. Vol. 4, núm. 1; pp. 35-52. Recuperado en Abril 19, 2000, de la base de datos Willson.
- Dei Ottati, G. (1996b). La notable capacidad de recuperación de los distritos industriales de Toscana. En: F. Cossentino, F. Pyke y W. Sengenberger (eds), *Respuesta local y regional a la presión global: el caso de Italia y de sus distritos industriales*. Ginebra, *Instituto Internacional de Estudios Laborales*, ILO. Recuperado en Mayo 24, 2008, de la base de datos EBSCO.

- Dei Ottati, G. (1994). Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district. *Cambridge Journal of Economics*. Vol. 18; pp. 529-546. Recuperado en Abril 19, 2000, de la base de datos Willson.
- Doeringer, P. B., y Terkla D.G. (1995). Business strategy and cross-industry clusters. *Economic Development*. Quarterly August95, Vol. 9, Issue 3; pp. 225-237.
- INEGI (2000), *Censo económico*, México. Recuperado en Marzo 22, 2008, de <http://www.inegi.gob.mx>
- INEGI, (1990) *XI Censo General de Población y Vivienda*. INEGI, México. Recuperado en Marzo 22, 2008, de <http://www.inegi.gob.mx>
- Locke, R. M. (1997). *Remaking the Italian Economy*. Ithaca, NY: Cornell University Press
- Markusen, A. (1996). Sticky place in slippery space: a typology of industrial districts. *Economic Geography*, Vol. 72, No. 3, pp. 293-313.
- Marshall, A. (1920). *Principles of Economics*. Octava edición en inglés, London, MacMillan.
- Meyer-Stamer, J. (1998). Path dependence in regional development: Persistence and change in three industrial clusters in Santa Catarina, Brazil. *Institute for Development and Peace, Duisberg*. Vol. 26, Issue: 8, pp: 1495-1511, Ago. 1998. Alemania. Recuperado en Junio 12, 2002, de la base de datos Elsevier.
- Olson, M. (1971). *The Logic of Collective Action*. Cambridge University Press.
- Piore, M. J. y Sabel C. F. (1986). *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York, Basic Books.
- Porter, M. E. (1990). *La ventaja competitiva de las naciones*. México. CECSA.
- Pyke, F., Becattani G y Sengenberger W. (1990). Industrial districts and inter-firm Cooperation in Italy. Geneva: *International Institute for Labour Studies*. Recuperado en Agosto 16, 2008, de la base de datos Proquest.
- Rosenfeld, S. A. (1995). *Industrial-strength strategies: regional business clusters and public policy*. Washington, DC. Aspen Institute Rural Economic Policy Program for Humanistics Studies.
- Rosenfeld, S. A. (1996). *Overachievers, Business Clusters that Work: Prospects for Regional Development*. Chapel Hill, NC: Regional Technology Strategies.
- Rosenfeld, S. A. (1997). Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development. *European Planning Studies*. Vol: 5, Issue: 1, pp. 3-21. Recuperado en Junio 22, 2008, de la base de datos EBSCO.

- Schmitz, H. (2000). Does Local Co-operation Matter? Evidence from Industrial Clusters in South Asia and Latin America. *Oxford Development Studies*, Vol. 28, Issue 3, pp. 323-336. Recuperado en Junio 21, 2008, de la base de datos EBSCO.
- Sengenberger, W. y Pyke F. (1992). *Small firms industrial districts and local economic regeneration research and policy issues*. Geneva. International Institute for Labour Studies.
- Secretaría de Economía (1995), *Programa de política industrial y comercio exterior 1995-2000*, México.
- State and Local Policy Program, Humbert H. Humphrey Institute of Public Affairs. *Twin Cities Industry Cluster Project*. Recuperado en Agosto 3, 2002. de: <http://www.hhh.umn.edu/Centers/SLP/edweb/cluster.html>.
- Swaminathan, P. J. y Bhaskar M. V. (1996). *El caso del cluster dedicado al tejido en Tirumpur: un distrito industrial en formación*. Mimeo, Madras. Instituto de Estudios sobre desarrollo.
- Swann, P. (1993). *Clusters in high-technology industries*. *The Business Economist*, Vol. 25, pp. 27-36. Recuperado en Abril 10, 2000, de la base de datos Willson.
- Tewari, M. (1999). *Successful Adjustment in Indian Industry: the Case of Ludhiana's Woolen Knitwear Cluster*. *World Development*. Vol. 27, Issue 9, pp. 1651-1671. Recuperado en Julio 14, 2003, de la base de datos Elsevier.