

# REDES EMPRESARIALES Y DESARROLLO REGIONAL: UN RECUESTO DE POSIBILIDADES EN EL SECTOR TURÍSTICO DEL MUNICIPIO DE MORELIA, MICHOACÁN

*Pablo Manuel Chauca Malásquez<sup>1</sup>  
Horacio Erick Avilés Martínez<sup>2</sup>*

## Resumen

En la ponencia se analizan diferentes modelos de articulación productiva, como las redes empresariales y los requerimientos necesarios para ponerlos en práctica desde la perspectiva del desarrollo regional y de la competitividad sistémica. Las ideas-guía que orientan la ponencia son:

1.- En la economía global sólo pueden competir los territorios que aprenden, es decir, aquellos capaces de adaptarse a las transformaciones de la estructura productiva mundial, con base en el conocimiento en su sentido más amplio y su aplicación al sector terciario avanzado, a la industria de alta tecnología y/o a la agricultura comercial. Esto implica que los espacios regionales necesitan desarrollar sus respectivas habilidades y ventajas, o su capacidad de construirlas, para especializarse en áreas o sectores que tengan posibilidades de inserción internacional.

2.- Desde la óptica sistémica, la competitividad industrial (digamos de las empresas turísticas) no surge espontáneamente al modificarse el contexto macro ni se crea recurriendo exclusivamente al espíritu de empresa a nivel micro, sino que se genera mediante el producto de un patrón de interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermedias y la capacidad organizativa de la sociedad.

3.- Desde la perspectiva del desarrollo regional, debe entenderse al territorio no sólo como espacio físico-geográfico, sino sobre todo como una construcción social y, más concretamente, con la idea de construir territorios innovadores y competitivos, que hacen de la mesoeconomía territorial una unidad de análisis esencial para propiciar espacios claves de encuentro entre los actores –públicos, privados y sociales- con miras a modificar el aparato productivo e impulsar un proceso de crecimiento económico con equidad.

4.- Desde la perspectiva del punto anterior, la creación de ventajas competitivas tiene un carácter marcadamente local/regional, ya que la estructura económica nacional se puede expresar en torno a cadenas productivas locales que propician el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (sin perjuicio de sus vinculaciones con grandes empresas y de procesos de atracción de inversiones externas) y que tienden a buscar formas asociativas y articuladas para conseguir ventajas competitivas, ya sea bajo el impulso de aglomeraciones productivas de empresas organizadas sobre el territorio o de otros tipos de asociaciones productivas, donde el logro de economías de escala se concibe como externo a las empresas pero interno a los territorios.

Esto último servirá para auscultar las posibilidades de conformar redes empresariales en el caso del sector turístico del Municipio de Morelia, Michoacán, sólo como un nivel de la competitividad sistémica territorial que debe interactuar con asociaciones empresariales y sociales de otros sectores económicos, con una institucionalidad acorde con el perfil de especialización de la economía moreliana (que no tiene porque circunscribirse al sector

---

<sup>1</sup> Doctor en Ciencias con Especialidad en Ciencias Administrativas (IPN). Línea de investigación: Desarrollo empresarial en ámbitos locales. Profesor-investigador de la Facultad de Economía de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH). Teléfono y Fax: (443) 3261617 y 3167152. E-mail: [pchauca@zeus.umich.mx](mailto:pchauca@zeus.umich.mx)

<sup>2</sup> Maestro en Administración (UMSNH) y estudiante del Doctorado en Ciencias del Desarrollo Regional del Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales –UMSNH. E-mail: [erik\\_aviles@yahoo.com](mailto:erik_aviles@yahoo.com)

turístico), con un consenso estratégico entre los actores centrales del territorio para desplegar un esfuerzo regional por el desarrollo y con condiciones macroeconómicas previsibles en el plano nacional e internacional.

#### *Antecedentes.*

Dentro del carácter cada vez más escaso de los recursos ambientales, la creciente ilegitimidad gubernamental y la pobreza e inequidad, así como ante los procesos de globalización y regionalización, que han envuelto al mundo entero en una dinámica de competitividad que detona o deseca economías enteras en intervalos de tiempo inconcebiblemente reducidos en épocas precedentes, reaparece el tema del desarrollo, que se ha convertido en una emergencia sistémica (Boisier, 2003:134), donde simultáneamente aparecen las carencias y las posibilidades de crecimiento que brotan endógenamente en un ambiente de complejidad, interacción e innovación, por las propias carencias y acumulación de ciertos factores que permiten un cambio cualitativo.

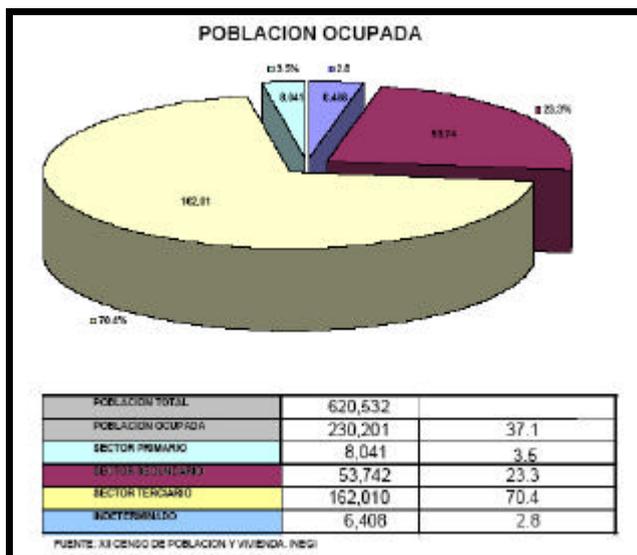
Es en este contexto que aparecen las necesidades específicas de la región de Morelia, Michoacán, que está situado al noreste de Michoacán y ocupa una extensión de 1,199 km<sup>2</sup>, representando el 2,03% de la superficie del estado. Las redes carreteras estatales y federales permiten a Morelia tener comunicación hacia el interior del estado y hacia otras entidades federativas. Gracias a la autopista de cuota N° 54, Morelia se encuentra a solo 3.5 horas de distancia de las dos ciudades más importantes del país: la Ciudad de México y Guadalajara.

Con la inauguración de de la autopista que comunicará a Morelia con el Puerto de Lázaro Cárdenas e Ixtapa, Zihuatanejo, se prevé que fomentará significativamente la actividad económica de varias ciudades, entre las que se ubica Morelia, la Capital del Estado de Michoacán, situada a una altura de 1951 metros sobre el nivel del mar. Tiene un clima templado que arroja un promedio anual de 23°C y cuenta con una población aproximada de 900,000 habitantes. Existen servicios para el turismo de primer orden, en cuestión de alojamiento, centros de convenciones, aeropuerto internacional, infraestructura monumental histórica que ha permitido que sea considerado el polígono que comprende el Centro Histórico de la ciudad, como Patrimonio Cultural de la Humanidad (1991, UNESCO).

Sin embargo, existen problemas de desempleo, desigualdad en el ingreso per cápita, falta de servicios, explosión demográfica y una creciente migración hacia los Estados Unidos de América principalmente.

En contrapeso, al ser el turismo el motor de la economía regional, deberá buscarse que el crecimiento económico que involucra, busque aminorar los problemas existentes en beneficio del desarrollo de la región y sus habitantes.

Figura 1. Población Ocupada en Morelia.



Fuente: Elaborada a partir de la información del XII Censo de Población y Vivienda, INEGI, 2000. Citado en Plan Municipal de Desarrollo de Morelia, Michoacán 2002-2004.

En materia de ocupación poblacional, como se puede apreciar en la Figura 1, el 70.4 % de la población del municipio está ocupada en el sector terciario, lo cual corrobora parcialmente la visión institucional de la determinación de la vocación productiva. Sin embargo, es conveniente conocer más a fondo tal información, ya que el sector servicios involucra al rubro educativo y al comercio, que son dos ramas que también concentran la actividad de la región y sus zonas de influencia geográfica respectivas.

Concretamente, la situación problemática del sector turístico de la región de Morelia, Michoacán de Ocampo, requiere implementar soluciones para:

- Incrementar la afluencia de visitantes, nacionales y extranjeros.
- Organizar al sector turístico regional.
- Incrementar la capacidad de negociación grupal.
- Diversificar las actividades turísticas y crear nuevos productos que atraigan al visitante a la región de Morelia.
- Mejorar el precio de compra al productor.
- Estandarizar procesos tecnológicos que permitan incrementar la escala de producción y el control de calidad.
- Generar economías de aglomeración y sistemas regionales de innovación.

Asimismo, es necesario revisar líneas de investigación que permitan establecer con mayor certidumbre la vocación productiva de la ciudad y realizar un análisis del sector productivo local con una visión de cluster para aprovechar las potencialidades inherentes a la región. Es especialmente conveniente analizar ventajas comparativas existentes que aun no han sido aprovechadas para introducir una visión de competitividad sistémica hacia el desarrollo en tales actividades productivas.

Ante tal panorama, una alternativa que ha sido aplicada con éxito en muchos países para detonar el desarrollo regional, ha sido la implementación de clusters, redes empresariales o distritos industriales. Sin embargo, antes de llevarlas a cabo, es conveniente estudiar el impacto potencial de una estrategia grupal como las mencionadas anteriormente en el desarrollo regional y proyectarlo hacia el futuro, con lo cual se adquiere la certidumbre de la viabilidad de tales estrategias.

El futuro de México depende en gran medida de la capacidad para transformar las pequeñas y medianas empresas en organizaciones competitivas, entendiéndose por ello la capacidad de elaborar un producto u ofrecer un servicio que compita con cualquier

producto y/o servicio que proveen los mejores competidores del mundo, con ello se proyecta la trascendencia de encontrar una estrategia que genere mayor competitividad en el sector turístico localizado geográficamente en la región de Morelia, Michoacán.

### *Desarrollo y Competitividad Sistémica.*

Actualmente existen tres tendencias principales que definen al desarrollo.

1. Las que lo conciben como crecimiento. Para tal efecto suelen definir el proceso de desarrollo en términos de tasa de crecimiento. El ingreso por habitante es la medida más utilizada para definir el nivel y ritmo de desarrollo. Se definen indicadores, en donde los países que encabecen o superen algún punto de referencia alcanzan la denominación de desarrollados. Con esto problema del subdesarrollo queda reducido de facto a incrementar su capacidad de acumulación, con la respectiva elevación de las tasas de ahorro e inversión. En síntesis se trata de una teoría desarrollada y perfeccionada acorde con los requisitos ideológicos y metodológicos de las economías capitalistas avanzadas.. Se parte de una teoría o modelo abstraído de cierta realidad, con determinadas preocupaciones o ideales y luego se trata de percibir el subdesarrollo a partir de él.

2. Las que lo perciben como un estado o etapa. Los autores que siguen esta forma de análisis de los problemas de desarrollo, observan que el desarrollo es concebido como una serie de etapas que recorren desde la más primitiva hasta la más desarrollada o moderna. Adoptan la vía inductiva, suelen comenzar con alguna economía subdesarrollada como pilar de estudio y en la base de su estrategia propuesta de desarrollo. Se parte del "problema del subdesarrollo", se elaboran teorías que explican el estado o etapa de subdesarrollo y de estas teorías se extraen las correspondientes conclusiones respecto de la política a seguir. La nota común entre los autores de esta corriente, es el eslabonamiento de una secuencia descriptiva como forma de analizar el proceso de desarrollo y por la otra, el carácter parcial de las teorías en el sentido de asignar el carácter de variable causal básica a una de las características del subdesarrollo. En ambos rasgos anteriores, se infiere un alcance descriptivo, sin capacidad analítica para explicar el paso de una etapa a otra, o el proceso de cambio estructural.

3. Las que lo enfocan como un proceso de cambio estructural global. En numerosos países latinoamericanos se han realizado esfuerzos importantes de mejoramiento económico y social, pero no obstante las labores realizadas, se viene observando una tendencia hacia el estancamiento del proceso de industrialización y crecimiento de dichos países. Ello ha acentuado el esfuerzo de crítica respecto a los supuestos de los modelos y teorías analíticas del desarrollo en uso. Se ha avanzado en cuanto al conocimiento de la realidad de América Latina, apreciándose más claramente cada vez, las desviaciones respecto a las teorías que pretendían describir tal fenomenología. La CEPAL y autores vinculados han articulado una corriente llamada estructuralista, que pone el acento de la política de desarrollo sobre un conjunto de reformas estructurales, en la función del estado como orientador, promotor y planificador y en una reforma y ampliación sustancial de las modalidades de financiamiento externo y del comercio internacional.

También es evidente, que el concepto de desarrollo no puede definirse de manera atemporal, sino que se llena de contenido histórica y políticamente. Cada sociedad y cada época tienen su propia concepción sobre el desarrollo, que responde a las convicciones, expectativas y posibilidades que predominan en ellas. En este punto, es claro que el concepto de desarrollo está profundamente entrelazado con las oportunidades que se barruntan para el género humano hacia el tiempo futuro. Tal fue el sendero que le fue marcado al terminar la Segunda Guerra Mundial, al aparecer el concepto en toda su fuerza y vigor dentro de los planes, proyectos y políticas de las naciones, así como de los organismos internacionales, muchos de ellos creados ex profeso para laborar en congruencia con el recién aflorado concepto en cuestión. El desarrollo se convirtió en un eje de la reconstrucción del orden global. Sin embargo, a la

par que gravitaban cada vez más los intereses de las potencias internacionales, se olvidaron de los países que más necesitaban desarrollarse.

El desarrollo económico se ha definido en términos de crecimiento económico y de distribución como el proceso en virtud del cual la renta real per cápita de un país aumenta durante un largo período de tiempo. Lo cual parece olvidar que no solamente contribuyen a tal factor el progreso económico sino, también, el desarrollo humano y capacidad de convivencia social. Una definición más completa es dada por Sunkel, quien dice que "es un proceso de cambio social que hace referencia a una evolución deliberada que persigue como fin último igualdad de oportunidades sociales, políticas y económicas en el plano social y en relación a las sociedades con patrones más elevados de bienestar", englobando varios de los conceptos vertidos anteriormente.

$$DE = G + D + B + S$$

Donde:

DE= Desarrollo Económico

G= Crecimiento

D= Distribución

B= Bienestar

S= Sostenibilidad

A continuación se abordarán cada uno de las variables independientes de tal ecuación.

#### *i)Crecimiento.*

Siendo la variable a la que históricamente se le ha brindado más importancia, así como la que se ha cuantificado de manera más fácil en términos monetarios, se le dedica una atención especial en el presente trabajo.

El crecimiento económico es el aumento en el valor de la producción de un país, en términos reales, en un periodo de tiempo. Una economía en crecimiento implicará, ceteris paribus, aumentar los niveles de vida de su población, mejorar las expectativas de los agentes económicos e involucrar al país en un círculo virtuoso.

La teoría del crecimiento busca explicar los determinantes de la tasa de crecimiento de un país y los pesos que tienen cada una de las variables mencionadas en la misma tasa, que dependerán de las condiciones concretas de cada economía.

Las políticas de corte neoclásico (o como se les ha dado por llamar: neoliberales) se encuentran en un extremo, con su planteamiento principal de que los mercados funcionan mejor sin la intervención del gobierno. En el otro extremo, están los teóricos que se han identificado dentro de una escuela de pensamiento postkeynesiana, quienes se han interesado principalmente por el estudio de la demanda agregada y los efectos de la política económica sobre la misma.

Para medir el crecimiento se utilizan indicadores como el Producto Nacional Bruto (PNB) y el Producto Interno Bruto (PIB). El crecimiento en México se mide con la tasa de variación del PIB real de un año a otro. El PIB es el valor de todos los bienes y servicios finales producidos en el interior de un país en un periodo de tiempo determinado.

Por otra parte menciona Lewis (1967:453) que las tres causas inmediatas del crecimiento económico son la actividad económica, un creciente conocimiento y un mayor capital, en donde el crecimiento del capital adquiere un significado especial dentro de una economía donde el sector público y el sector externo se encuentran en equilibrio. El ahorro interno se traduce en la única fuente de inversión productiva, entendida como un aumento en las reservas de capital por algunas corrientes teóricas, para otros no es inmediata la inversión productiva, pero no deja por ello de ser trascendental en tales modelos la

existencia de ahorro interno. Es por ello que es prioritaria la atención al ahorro interno y su investigación para determinar su monto, así como las variables que inciden en él. También es importante hacer énfasis en el incremento en la productividad de los factores de la producción. En este aspecto destacan la inversión en capital humano, la inversión en investigación y desarrollo (I+D), y el logro de economías de escala. Entonces, para incrementar la productividad de los factores y en congruencia con las causas que postula Lewis, la búsqueda se encamina hacia las variables que determinan los tres aspectos mencionados, y la posibilidad de influir en ellas.

#### *ii) Distribución.*

El tema de la distribución está asociado con el porcentaje del ingreso nacional que corresponde a determinados quintiles poblacionales. La desigualdad en la distribución del ingreso, es medida por medio de la Curva de Lorenz, cuya área comprendida entre su función y la recta secante que modela una distribución ideal, expresa la diferencia entre los términos reales e ideales de la distribución del ingreso en una nación dada. Lo anterior se presenta por medio del Índice Gini, que al comparar la recta de distribución ideal con la Curva de Lorenz para cada nación, región o bloque continental, permite hacer comparaciones estandarizadas de la distribución de la riqueza nacional entre los diferentes estratos de la población, segmentados como tales de acuerdo a su ingreso personal

#### *iii) Bienestar.*

No se ha logrado un consenso absoluto en cuestión de las variables a medir, su ponderación, ni en una función de bienestar que sea universalmente aplicada y reconocida como tal. Empero, ha preponderado el Índice de Desarrollo Humano (HDI) propuesto por el PNUD que actualmente permite hacer una medición y comparación de los niveles de bienestar alcanzados por las naciones que se incluyen en los reportes. Éste incluye factores como el acceso a la educación, a salud, agua potable, nivel de ingreso, esperanza de vida, desarrollo relativo al género, pobreza, mortalidad-natalidad infantil, entre otros. El Informe 2004 incluye 33 cuadros y casi 200 indicadores, que dan un panorama de la situación de los países investigados en relación con el bienestar.

En el caso concreto de Michoacán, se observa que existe una oscilación en el HDI de 0.607 a 0.627 entre 1980 y 1995 (Navarro,2003), lo cual sitúa a algunas regiones de la entidad en el mismo nivel de desarrollo humano que diversos países del África.

#### *iv) Sostenibilidad*

Tal concepto proviene de las ciencias biológicas, en donde la forma de evaluar la conservación o depredación de un recurso consiste en incorporar criterios de trabajo a los patrones y características naturales de aquel. En adición, el desarrollo económico sustentable ha sido definido por algunos investigadores como instalaciones de infraestructura de larga duración o un tipo de desarrollo donde los recursos son distribuidos de tal forma que permiten satisfacer las necesidades básicas de los habitantes, pero también se toma en cuenta que las generaciones futuras, puedan tener acceso a esos recursos y poder así, gozar de las condiciones de vida digna que los avances científicos y tecnológicos ponen a nuestro alcance. Intrínsecamente aparecen los fenómenos exógenos o externalidades que son aquellos que operan al margen de los criterios de trabajo como los programas de protección de los bosques, cierre de áreas de pastoreo y protección de esos recursos.

Los recursos susceptibles de ser sustentables principalmente son los recursos naturales, como el agua, los recursos forestales, el suelo, la pureza ambiental. Todo ello ha sido

medido en la actualidad y estimado en términos económicos, hablándose de capital ambiental.

El concepto de competitividad, al igual que el de desarrollo, no es reciente, ya que se remonta a la época mercantilista y a las primeras Teorías del Comercio. Pero a pesar de ser un concepto que ya se discutía varios siglos atrás, concretamente desde el siglo XVI (Allen, 2004), no ha existido en la literatura un acuerdo de lo que realmente implica. Algunos autores han intentado explicar este hecho argumentando, fundamentalmente, que cada nación posee diferentes ventajas comparativas (recursos naturales, costos de producción, etc.), por lo que no tiene sentido el desarrollo de una teoría que explique la riqueza económica de países con un pequeño número de factores genéricos y universalmente aplicables.

Otros autores, sin embargo, destacan la importancia de que exista un acuerdo en la definición del concepto de competitividad como requisito para la generación de un adecuado marco teórico sobre el mismo. Así, por ejemplo, se advierte que el término competitividad representa un factor muy importante en la política económica de una nación, por lo que no se puede abandonar la idea de llegar a un consenso sobre su significado, siendo necesario especificar una idea de competitividad de una nación en términos concretos y observables.

Porter (1998: 51-78) argumenta que además de adoptar cualquier definición propuesta sobre competitividad, es más relevante la elaboración de una teoría que sea ampliamente consensuada para definir la competitividad de una nación. Así, la competitividad de las naciones se ha relacionado con variables como el tipo de cambio de moneda, el tipo de interés y el déficit presupuestario, si bien existen naciones que han disfrutado de elevados estándares de vida a pesar de contar con un déficit presupuestario, una apreciación de su moneda y elevadas tasas de interés. Otro criterio consiste en la asociación de la competitividad con la disponibilidad de mano de obra barata y abundante. Sin embargo, naciones como Alemania, Suiza y Suecia han prosperado a pesar de tener salarios altos y largos períodos de escasez de trabajadores.

Adicionalmente, el concepto ha estado vinculado a la dotación de recursos naturales, aunque algunas de las naciones que comercializan con más éxito, cuentan con limitados recursos naturales y, como consecuencia, deben importar la mayoría de sus materias primas. La eficiencia en las políticas gubernamentales definida por los objetivos de promoción, protección del comercio y subvenciones a determinados sectores tampoco ha confirmado ser la clave del éxito internacional. Como recientemente han argumentado Porter, Takeuchi y Sakakibara(2000), en países donde se consideraba la política gubernamental esencial para el éxito de la nación, se ha descubierto, después de un análisis detallado de sus sectores, que el Gobierno ha tenido realmente un papel muy poco relevante en muchos de los sectores que son competitivos a escala internacional.

Por último, también se ha apuntado que la competitividad está relacionada con las diferencias en las prácticas de gestión, lo que tampoco puede ser generalizado, ya que cada sector requiere diferentes enfoques de gestión. Por tanto, todas estas perspectivas, aunque tienen algo de cierto, están lejos de convertirse en una explicación universal de la competitividad de las naciones.

Por su parte Krugman (1994:28-44) considera que un análisis de la competitividad de una nación debería considerar los diversos determinantes del nivel de vida de la población, tales como el crecimiento, el empleo y la distribución de ingresos. En esta misma línea, el Grupo Asesor de Competitividad de la Unión Europea (1997), señala que la competitividad de una nación o región viene reflejada por su capacidad para desarrollar factores que son clave para el crecimiento económico a largo plazo, como la

productividad, la eficiencia, la especialización o la rentabilidad. Otros consideran que la competitividad de una nación se podría definir como el grado en el que un país, bajo condiciones de libre mercado, es capaz de producir bienes y servicios que satisfagan los requerimientos y pruebas que les imponen los mercados internacionales, mientras que simultáneamente mantiene y amplía a largo plazo la renta real de sus ciudadanos.

Así, este concepto de competitividad es el que se utiliza normalmente en las discusiones y mesas de debate con relación a la competitividad de una nación. Una perspectiva similar ha sido adoptada por la OCDE (1997), quien define la competitividad como “la capacidad de las empresas, industrias, regiones y naciones para generar ingresos y niveles de empleo altos de una manera sostenible, estando expuesta a la competencia internacional”. En términos generales, a pesar de no existir un acuerdo sobre la definición única de competitividad de una nación, se puede deducir que ésta debe incluir elementos de productividad, eficiencia y rentabilidad como medios básicos para alcanzar elevados niveles de vida y de bienestar social.

La ausencia de consenso en cuanto al concepto de competitividad de una nación ha propiciado que los estudiosos hayan abordado dicho concepto desde distintas perspectivas teóricas. Así, Krugman(1994) y Baldwin(1995) argumentan que, en el ámbito nacional, la competitividad no es un concepto relevante, ya que los principales países no están de ninguna forma compitiendo entre ellos, por lo que se trata más de un asunto interno de la nación que de un aspecto externo. En esta misma línea, Porter (1990) señala que la competitividad de una nación depende de la capacidad de sus industrias para innovar y mejorar. Asimismo, Scott y Lodge (1995) consideran que la competitividad es cada vez más un asunto de estrategias y estructuras, y cada vez menos una consecuencia de las dotaciones naturales de un país.

Ellos definen la competitividad como la capacidad de los estados-nación para desarrollar actividades de producción, distribución y mantenimiento de bienes en la economía internacional en competencia con los bienes y servicios producidos en otros países, y la capacidad para hacerlo de tal manera que se genere un nivel de vida cada vez más elevado.

Por su parte, Ezeala-Harrison (1999) explica que la competitividad internacional podría definirse como la capacidad relativa de las empresas de un país para producir y comercializar productos de una calidad superior a precios más bajos. De esta forma, el concepto de competitividad de una nación ha ido evolucionando hacia una definición más relacionada con el entorno local, siendo sus determinantes los factores endógenos de la propia economía nacional que se investiga.

Una visión integradora de los distintos criterios adoptados para definir la competitividad de un territorio nos conduce a agruparlos en dos categorías básicas. Por una parte, los criterios que están relacionados con la empresa o el sector permiten describir la competitividad en el nivel micro, mientras que aquellos relacionados con el entorno nacional hacen referencia al nivel macro de la competitividad. Por tanto, la competitividad de un país está sujeta a cambios tanto en el nivel micro como en el nivel macro, pudiendo ser considerada como un fenómeno esencialmente del nivel micro, influido por determinados parámetros del nivel macro.

Por otra parte, la OCDE (1992) ha realizado diversos estudios para sistematizar los enfoques de competitividad, y los ha resumido en un concepto integral de “competitividad estructural” en el que se distinguen tres factores:

- a) la innovación como elemento constitutivo central del desarrollo económico;
- b) la capacidad de innovación de una organización industrial, situada fuera de las teorías tayloristas, de desarrollar capacidades propias de aprendizaje,
- c) el papel de las redes de colaboración orientadas a la innovación y apoyadas por diversas instituciones, para fomentar las capacidades de innovación.

Si bien el concepto ha resultado útil para muchos países desarrollados, adolece de limitaciones para muchos países en desarrollo, especialmente de América Latina, en los cuales la necesidad de formular e implementar estrategias locales y regionales de desarrollo económico es indispensable y pertinente, y donde se observa la inexistencia o insuficiencia del entorno empresarial eficaz al que hace referencia la competitividad estructural.

En esta misma región destacan los aportes distintivos de Fernando Fajnzylber(1998:1-14) de la CEPAL, orientados a definir los factores explicativos de la reestructuración productiva en la región. Se sostiene que, con un enfoque integral y de largo plazo, el ritmo de crecimiento de la productividad es el factor determinante en la evolución de la competitividad a largo plazo y cualquier avance en materia de competitividad resulta “espurio” cuando se da en presencia de una caída del ingreso por habitante, una merma de los coeficientes de inversión, rebaja del gasto en investigación y desarrollo tecnológico y en el sistema educativo, y erosión de los salarios reales (Villarreal,2001).

El concepto de competitividad sistémica (Esser, 1996), por su parte, se caracteriza y distingue, ante todo, por reconocer que un desarrollo industrial exitoso no se logra meramente a través de una función de producción en el nivel micro, o de condiciones macroeconómicas estables en el nivel macro, sino también por la existencia de medidas específicas del gobierno y de organizaciones privadas de desarrollo orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas. Además, la capacidad de vincular las políticas meso y macro está en función de un conjunto de estructuras políticas y económicas y de un conjunto de factores socioculturales y patrones básicos de organización (nivel meta).

Los elementos distintivos del concepto de competitividad sistémica son entonces:

- a) la diferenciación de cuatro niveles analíticos (meta, macro, meso y micro)
- b) la vinculación de los elementos de cuatro diferentes escuelas de pensamiento: la economía de la innovación y las teorías evolutivas, acordes con la redefinición del papel del Estado en los procesos de industrialización tardía; la nueva economía institucional (North, 1996) básicamente dentro de los esquemas neoclásicos, con el énfasis en los sistemas de reglas y derechos de propiedad, y la escuela moderna de administración (Porter, 1991).

En el área de las ciencias sociales, la competitividad sistémica también se relaciona con la sociología económica e industrial, la geografía económica y las ciencias políticas, todas ellas involucradas con la noción de redes, elemento central detrás del concepto de competitividad sistémica, el cual maneja cuatro niveles analíticos, a saber:

- a) Nivel Meta: gobernabilidad y competitividad industrial. Constituido por los patrones de organización política y económica orientados al desarrollo y por la estructura competitiva de la economía en su conjunto. Incluye las condiciones institucionales básicas (por ejemplo, el sistema nacional de innovación) y el consenso básico de desarrollo industrial e integración competitiva en mercados mundiales.
- b) Nivel Macro: vinculación de la estabilización económica y la liberalización con la capacidad de transformación. Compuesto por el conjunto de condiciones

macroeconómicas estables, particularmente una política cambiaria realista y una política comercial que estimule la industria local.

c) Nivel Meso: apoyo a los esfuerzos de las empresas. Formado por las políticas específicas para la creación de ventajas competitivas, por el entorno y por las instituciones (institutos tecnológicos, centros de formación y capacitación profesional, instituciones financieras especializadas, instituciones de fomento de exportaciones, cámaras empresariales).

d) Nivel Micro: requerimientos tecnológicos e institucionales. Constituido por la capacidad individual de desarrollar procesos de mejora continua y asociaciones y redes de empresas con fuertes externalidades.

Con base en estos cuatro niveles y dicha definición, realiza un aporte René Villarreal, dentro de su modelo de competitividad sistémica para el desarrollo, en donde define un enfoque ICOP que consiste en el definir los índices de competitividad, el análisis de los obstáculos para la competitividad para las empresas y la identificación de las políticas públicas necesarias para superarlos. En ese tenor, realiza un análisis más prolijo, que arroja un total de seis niveles concéntricos en dicho orden:

Macroeconómico, Meso-económico, Internacional, Institucional, Sistema político y social.

De igual manera define diez capitales para la competitividad sistémica, que son: empresarial, laboral, organizacional, logístico, intelectual, macroeconómico, internacional, institucional, gubernamental, social.

En estas definiciones, se destacan el dinamismo endógeno que se requiere para hacer surgir la competitividad como tal, así como la complejidad inherente a todo sistema productivo, que utiliza los efectos y hace necesaria una definición más completa de todas las variables incidentes, tanto exógenas como endógenas.

Específicamente, la competitividad mesoeconómica requiere de nuevo modelo productivo que esté soportado por el capital organizacional, logístico e intelectual. Dichos tres capitales pueden ser estimulados ampliamente por los modelos de aglomeración empresarial, que permiten generar economías de escala en el aspecto logístico, creación de sistemas de innovación in situ y preponderantemente, en el aspecto organizacional, se pueden generar economías de aglomeración basadas en la articulación productiva entre empresas, a través de cadenas empresariales, entre diferentes sectores que conforman los conglomerados productivos o clusters y entre ciudades que forman los denominados polos de desarrollo.

#### *V. Clusters.*

Este concepto es definido por Porter (1999) como un grupo geográficamente denso de empresas e instituciones conexas, pertenecientes a un campo concreto, unidas por rasgos comunes y complementarios entre sí. Otras definiciones expresan que un cluster “es una aglomeración de cientos y a veces miles de empresas de tamaño pequeño y/o mediano orientadas al mismo sector industrial y concentradas en la misma área.

Típicamente, se incluyen dentro del distrito varias etapas del proceso productivo así como servicios a los productores” (1998). Cerdán Ripoll (1997) define a un cluster como “un grupo integrado por empresas de una región líderes en su ramo, apoyadas por otras que proveen productos y servicios, y tanto unas como otras están, a su vez, sustentadas por organizaciones que proveen profesionales calificados, tecnología de punta, recursos financieros, ambiente propicio para los negocios e infraestructura física”. Según Rabelloti

(1998), en las definiciones de clusters, hay la presencia de una serie de elementos que pueden ser utilizados para caracterizar a un distrito industrial.

Agrupaciones de empresas, principalmente de pequeña y mediana dimensión, concentradas espacialmente y especializadas sectorialmente. Un conjunto de vínculos hacia adelante y hacia atrás, basados en relaciones de mercado y extra-mercado, para el intercambio de bienes, información y recursos humanos.

Un entorno cultural y social común que vincula a los agentes económicos y permite la creación de códigos de comportamiento comunes, tanto explícitos como implícitos. Una red de instituciones públicas y privadas locales de apoyo a los agentes económicos.

Por su dimensión geográfica, un cluster puede ser urbano, regional, nacional o incluso internacional. La presencia de los clusters deja entrever que buena parte de la ventaja competitiva se encuentra fuera de la empresa, incluso fuera del sector, en las ubicaciones de sus unidades de explotación. Los clusters son un motor de las exportaciones y un imán de la inversión extranjera.

Constituyen un foro en el cual se pueden establecer nuevas formas de diálogo entre las empresas, los organismos públicos y las instituciones. Establecer las fronteras de los clusters suele ser cuestión de grado y requiere un proceso creativo apoyado en el conocimiento de las relaciones de complementariedad más importantes que existen entre los sectores y las instituciones. La fuerza de estas relaciones y la importancia que tienen para la productividad y la innovación son los factores que determinan los límites definitivos.

En los clusters pueden captar importantes relaciones, complementariedades e influencias indirectas en cuestión de tecnología, conocimientos prácticos, información, marketing y necesidades de los clientes, que se extienden entre diversas empresas y sectores. Estas conexiones son esenciales para la competencia, la productividad, la innovación y, sobre todo, la orientación y el ritmo de formación de nuevas empresas. La mayoría de los integrantes del cluster no compiten directamente entre sí, sino que atienden a diferentes segmentos. Sin embargo, comparten muchas necesidades y oportunidades y han de hacer frente a limitaciones y obstáculos comunes a todos.

Las estrategias colectivas como los clusters, distritos industriales, redes, permiten crear y estimular la competitividad para las PYMEs, aprovechando las ventajas competitivas que están en el entorno de las mismas. Es necesario que instituciones públicas o privadas impulsen las redes (Zúñiga, 1997: 157-158). Los clusters representan una manifestación de las relaciones existentes entre los cuatro vértices del diamante.

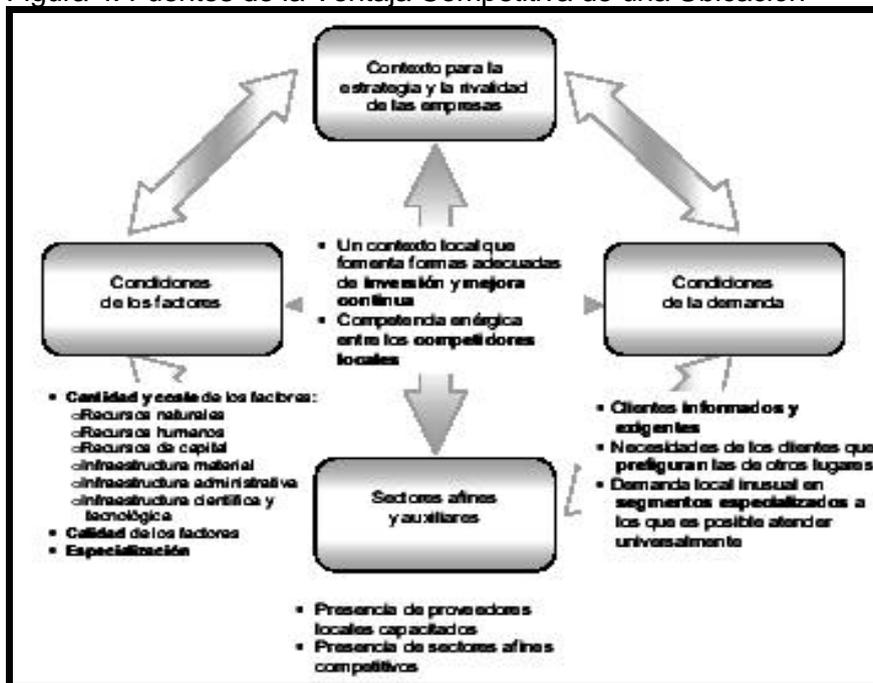
Estas agrupaciones de empresas afectan a la competencia en tres aspectos: incrementan la productividad de las empresas o sectores que los integran; aumentan su capacidad para innovar y, con ello, su capacidad para aumentar la productividad; y estimulan la creación de nuevas empresas, lo cual apoya la innovación y, por consiguiente, la expansión del cluster. La integración en un cluster puede facilitar o abaratar el acceso a recursos especializados como componentes, maquinarias y personal.

Por otro lado, las empresas que pertenecen a un cluster disponen de un amplio abanico de información, que de otra forma no tendrían, convierten en bienes públicos muchos factores y recursos que en otras circunstancias serían muy costosos. Adicionalmente, las empresas que pertenecen a un cluster suelen percibir más rápida y claramente las nuevas necesidades de los clientes y se benefician de la concentración de empresas que tienen conocimiento sobre los compradores y se relacionan con ellos, de las relaciones entre empresas de sectores afines, de la concentración de entidades que generan

información especializada y de la experiencia y refinamiento de los compradores. Las empresas de los clusters suelen captar las tendencias de los compradores más rápidamente que los competidores aislados y averiguan con más prontitud la aparición de nuevas tecnologías y la disponibilidad de nuevos componentes y máquinas o de nuevos sistemas de ventas y servicios, gracias a su relación permanente con otras entidades del cluster.

Cuentan con la posibilidad de visitar las instalaciones de otras empresas y de establecer contactos personales. Así, una empresa perteneciente a un cluster puede hacerse más rápidamente con los nuevos componentes, servicios, máquinas y demás elementos necesarios para poner en práctica las innovaciones, ya sea una nueva línea de producto, un nuevo proceso o un nuevo modelo logístico. En tal sentido, los proveedores locales pueden y suelen participar estrechamente en el proceso de innovación y, de esta forma, los recursos que ellos proporcionan pueden satisfacer mejor los requisitos de la empresa.

Figura 4. Fuentes de la Ventaja Competitiva de una Ubicación



Fuente: PORTER, Michael. "Clusters and the New Economics of Competition," Harvard Business Review, November-December 1998.

En la figura 4, Porter representa gráficamente un modelo del efecto que tiene la ubicación en la competencia, considerando cuatro elementos interrelacionados. Los factores representados incluyen los activos tangibles, la información, el sistema jurídico y los institutos de investigación universitaria a los que recurren las empresas para competir.

Para incrementar la productividad, los factores han de mejorar en eficiencia, calidad y, en última instancia, especialización para determinadas áreas del cluster. Los factores especializados, sobre todo los que resultan esenciales para la innovación y la mejora, no sólo fomentan un nivel elevado de productividad, sino que suelen también ser más difíciles de obtener o adquirir en otros lugares. Concretamente, cuando en todo el cluster se comparte la misma manera de competir, suele surgir una especie de mentalidad colectiva que refuerza los comportamientos y actitudes tradicionales, suprime las ideas nuevas y crea una rigidez que impide la adopción de mejoras.

Captar la naturaleza del entorno económico de una ubicación es difícil, dada la multitud de influencias que dicha ubicación ejerce sobre la productividad y su crecimiento.

El concepto de sistema local productivo aborda un conjunto de actividades productivas a las cuales se dedica un país, región o ciudad en forma permanente, es un concepto antiguo, el cual ha sido objeto de estudio de las diferentes escuelas económicas desde los mercantilistas hasta nuestros días y tiene un sentido general que cubre un continente o países.

El concepto de distrito industrial es más particular y está encaminado a analizar formas de producción en localidades, ciudades o regiones. Este concepto fue acuñado por Alfred Marshall (1920), quien analizó ejemplos de concentraciones industriales en algunas ciudades británicas y apoyado en estas experiencias acuñó el término de Distrito Industrial.

Lo que observó Marshall, especialmente en las ciudades de Lancaster y Sheffield, fue lo siguiente: se trataba de ciudades que basaban su vocación productiva en un sector específico por ejemplo, los textiles. Marshall comprendió que estas ciudades concentraban numerosas pequeñas empresas, con especializaciones parecidas y con actividades complementarias o ramas de la producción que estaban articuladas directa o indirectamente al mismo sector.

Adicionalmente, estos conglomerados productivos poseían unas características comunes:

a) Producían para un mercado externo a la zona: en algunos casos para otras ciudades dentro del mismo país, y en otros, para el mercado internacional.

b) Se consideraba importante el criterio de profundización del mercado, lo cual estaba representado por una variedad de productos en pequeñas series o lotes. Los métodos de producción utilizados en estos distritos se alejaban de los modelos de producción en masa de las grandes empresas fordistas, no obstante obtenían excelentes resultados desde el punto de vista productivo.

c) También existía en estas ciudades una competencia pero con un alto sentido de colaboración, en otras palabras, existían pactos o convenios en donde el objetivo era conseguir mercados pero en determinados casos se prestaban entre las empresas mano de obra, maquinaria, materia prima y capacidad productiva.

Además estaba arraigado el concepto de subcontratación para poder cumplir con los pedidos o solicitudes de los clientes.

En estos distritos industriales, también observó Marshall (1920), que existían una especie de redes o un conjunto de instituciones vinculadas entre ellas, que se dedicaban al fomento de la actividad del distrito, en donde intervenían los siguientes participantes:

a) Las instituciones públicas como los ayuntamientos y gobiernos locales se dedicaban a cumplir un papel promotor de estas actividades empresariales.

b) Una estrecha relación entre la academia y las empresas, los institutos de enseñanza técnica se especializaban en formar las habilidades y destrezas que demandaban las unidades productivas.

c) existían además asociaciones de productores que velaban por la preservación de intereses comunes.

d) también hacían parte de esta red institucional los organismos consulares que facilitaban el establecimiento de contactos con el mundo exterior.

De acuerdo con Dini (1997), los elementos que en la experiencia italiana constituyen una atmósfera industrial son los siguientes:

La familia opera como unidad económica independiente;

La historia y la tradición de independencia política, administrativa y militar de numerosas ciudades sedes de distritos industriales ha contribuido a generar un fuerte sentido de pertenencia y una fuerte identidad común entre sus miembros;

La estructura urbana policéntrica, caracterizada por la presencia de numerosas ciudades de pequeña y mediana dimensión, en las que se han mantenido más vivas la tradición y la identidad cultural;

El clima político y la tradición de cooperación para la realización de las actividades productivas, potenciándose con los elementos anteriormente descritos, ha sido la base para el desarrollo de movimientos sociales masivos, que han contribuido a generar un espeso tejido de instituciones e instancias de participación en las que las comunidades han podido hacer consenso y reproducir una visión común de su propio desarrollo;

El papel del gobierno local ha sido muy significativo a lo largo de las distintas etapas del proceso de industrialización de estas áreas, favoreciendo en primera instancia la realización de la infraestructura básica y creando después instrumentos de apoyo no financieros, destinados a valorizar estas peculiares ventajas competitivas localizadas de naturaleza sistémica.

#### *VI. Redes Empresariales.*

El distrito industrial constituye un fenómeno de carácter regional el cual es complejo y difícil de reproducir y que se ha presentado en países industriales como un reflejo de sus condiciones, económicas, políticas, sociales y culturales (Cerdán Ripoll, 1998), y aunque los países en vías de desarrollo no presentan las condiciones bajo las cuales surgió el esquema del distrito industrial, presentan tres fuerzas que pueden ser aprovechadas para impulsar este proceso: la internacionalización, la crisis y recesión y la apertura democrática. En particular, en el caso de Morelia, Michoacán, al ser una forma de articulación más fácil de conformar que un cluster o un distrito industrial, puede ser más recomendable su articulación.

El proceso de la red empresarial y del distrito industrial tiene como esencia un componente sinérgico entre las empresas y otros agentes económicos locales y los instrumentos que éstos están en posibilidad de ofrecer. Por lo cual es importante el involucrar desde el principio a algunos de estos elementos. Particularizando, se considera que es posible iniciar una serie de acciones sistemáticas en los países en desarrollo (en particular en los latinoamericanos) para llevarlos en la dirección del distrito industrial.

Actualmente, las tendencias se han modificado en cuanto a la cooperación interempresarial. En general se entiende por cooperación entre empresas, el desarrollo de negocios empresariales de carácter productivo, comercial, tecnológico o financiero, entre dos o más empresas económica y jurídicamente independientes, que movidas por la reciprocidad de ventajas y la búsqueda de sinergias que puedan contribuir a incrementar su competitividad, convienen en colaborar estrechamente, para de esta forma reducir riesgos y compartir costos y beneficios. Mientras en el pasado parecía inconcebible que se pudiera colaborar y competir a la vez. Ahora es uno de los paradigmas más fuertes a nivel global.

En el mismo tenor, Ernesto Gore (1996), menciona que “las fusiones se pueden obtener por acuerdos particulares de cooperación (...); la cual puede alcanzar muchos de los fines para los que se intenta a veces la fusión y sin reducir por ello el ámbito para las iniciativas por parte de las empresas independientes”.

Existen diversas opiniones respecto a lo que es una red empresarial y aunque no hay mucha disgregación en las opiniones, tampoco existe un consenso riguroso sobre el concepto como tal, propiamente formulado. Para Maeso (1998) una red empresarial es una alianza estratégica permanente entre un grupo limitado y claramente definido de empresas independientes, que colaboran para alcanzar objetivos comunes de mediano y largo plazo, orientados hacia el desarrollo de la competitividad de los distintos participantes, manteniendo en todo momento cada una de ellas su independencia jurídica y gerencial.” Las redes empresariales son acumulaciones de conocimientos y contactos para capturar oportunidades y recursos.

Expresada en los términos del mismo autor, dicha definición está compuesta por los siguientes elementos funcionales:

- Es un mecanismo de cooperación entre empresas.
- Donde cada participante mantiene independencia jurídica y autonomía gerencial.
- Con afiliación voluntaria.
- Para obtener beneficios individuales mediante una acción conjunta

Por otra parte, Patrone (1997) menciona que las redes empresariales se generan a partir de la identificación de oportunidades y necesidades comunes.

Existe una diversidad de clasificaciones de las redes empresariales. Tampoco existe un consenso pleno acerca de su taxonomía. Empero, se presentan algunas formas de clasificar a las redes empresariales, sugeridas por diversos autores.

- Por Su Nivel de Conformación.
- Por Su Tamaño
- Por Su Estructura
- Por la Intensidad de capital
- Por su Nivel de Agregación

#### *VII. Posibilidades de Articulación Productiva en la Región de Morelia.*

De acuerdo con lo previsto anteriormente por la teoría, el particular que compete analizar tiene que ver con las capacidades de articulación de redes

Es innegable que los sectores productivos poseen algún grado de articulación. Empero, adolecen de un ordenamiento que permita realizar tal proceso de forma estratégica, orientado hacia el crecimiento empresarial y hacia el desarrollo de la región como tal