

Los sistemas productivos locales y la importancia de la innovación en la construcción del territorio: El caso de la industria mueblera en Jalisco, México

Katia Magdalena Lozano Uvario*

1. La caracterización de los sistemas productivos locales

El punto de partida del desarrollo de una comunidad territorial es el conjunto de recursos (económicos, humanos, institucionales y culturales), que constituyen su potencial de desarrollo (Vázquez, 1999:29). Desde esta posición las estrategias de desarrollo proponen, además de acciones de fomento al crecimiento económico (principalmente a partir de la generación de empleo), el potenciar y activar también los recursos endógenos¹ del territorio, dando valor a las dimensiones sociales y culturales y permitiendo mejorar los niveles de bienestar de la sociedad. Así, el desarrollo local es concebido como el resultado de la influencia conjunta tanto de factores económicos como extra económicos que además, presentan un carácter localizado, inherente a cada territorio.

En este contexto, ¿Qué entendemos por sistemas productivos locales? Los sistemas productivos locales (de aquí en adelante SPL) son entendidos más allá del concepto de “aglomeración empresarial”. Es decir, se utilizan como una categoría amplia, en la que es posible incluir los conceptos teóricos y las experiencias de los nuevos espacios que implican estrategias territoriales de acumulación flexible y que toman el nombre de distritos industriales, conglomerados (*clusters*) o incluso de los llamados medios innovadores.

Al respecto Vázquez Barquero argumenta (1999:105-106) que durante los últimos veinte años del siglo XX, la revitalización de las economías locales y regionales, cuyos SPL se articulaban alrededor de redes de pequeñas y medianas empresas, despertó gran atención. El análisis de casos se dio sobre todo en países recientemente industrializados o en vías de industrialización,

* Departamento de Geografía y Ordenación Territorial, CUCSH, Universidad de Guadalajara, México. E-mail: klozano@csh.udg.mx.

¹ Hay un consenso entre diversos autores que cuando nos referimos a los recursos endógenos estos hacen mención no sólo a elementos tangibles (naturales) y económicos, sino también a aquellos cualitativos vinculados al territorio, la identidad, la cultura, el proceso histórico y los factores sociales. Más aún Troitiño (2000), reconoce también como recursos importantes los ambientales, los paisajísticos y los etnológicos-antropológicos.

lo que propicio que el funcionamiento de los SPL se interpretara en términos de los distritos industriales, tal como los había teorizado Marshall, aunque, la recuperación de este concepto fue adaptada a los hechos que los casos revelaban:

Así se rescata la noción de distrito industrial de Marshall como la concentración de muchas pequeñas empresas, de naturaleza similar, en un territorio de asentamiento común y definido (la ciudad industrial), que interactúan entre sí formando un sistema de relaciones, lo que propicia la generación de economías externas (Vázquez, 1999:105-106).

Fabio Sforzi (2001: 26-27) ha argumentado la diferenciación que es preciso hacer cuando se habla de un sistema productivo local, respecto de las aglomeraciones empresariales, en el sentido de que una empresa no forma parte del sistema por el simple hecho de ubicarse en un lugar determinado alrededor de otras, sino que tiene que integrarse al mismo a partir de una serie de relaciones de interdependencia no-mercantiles, así como desarrollar “patrimonios de relaciones y de conocimientos” que son necesarios para que el proceso productivo se desarrolle e influya en éste modificándolo.

Por lo anterior, los SPL son en esencia formaciones históricas territoriales. Es decir, se integran por una red industrial, formada por actores, que son las empresas que conforman el SPL, por los recursos (humanos, naturales, infraestructuras), por las actividades económicas (de carácter productivo, comercial, técnico, financiero y asistencial), y sobre todo por el sistema de relaciones (económicas, sociales, políticas y legales) que los caracterizan y que propician interdependencias e intercambios (Vázquez, 1999:35).

Siendo entonces que cuando se describen los SPL es importante considerar sus características, entre las que podemos señalar (Sáez, 1999; Méndez, 1997:308):

- a) Los SPL se ubican en un espacio geográfico definido, donde predomina un número elevado de pequeñas y medianas empresas. Cabe enfatizar en este punto la importancia que tiene este tipo de empresas, en el sentido que dada su flexibilidad y su capacidad de adaptarse a los cambios en vez de controlarlos, han permitido pensar incluso en el resurgimiento de las antiguas formas artesanales de producción que habían quedado marginadas durante la primera revolución industrial (Fuentes y Martínez-Pellégrini, 2004:165).

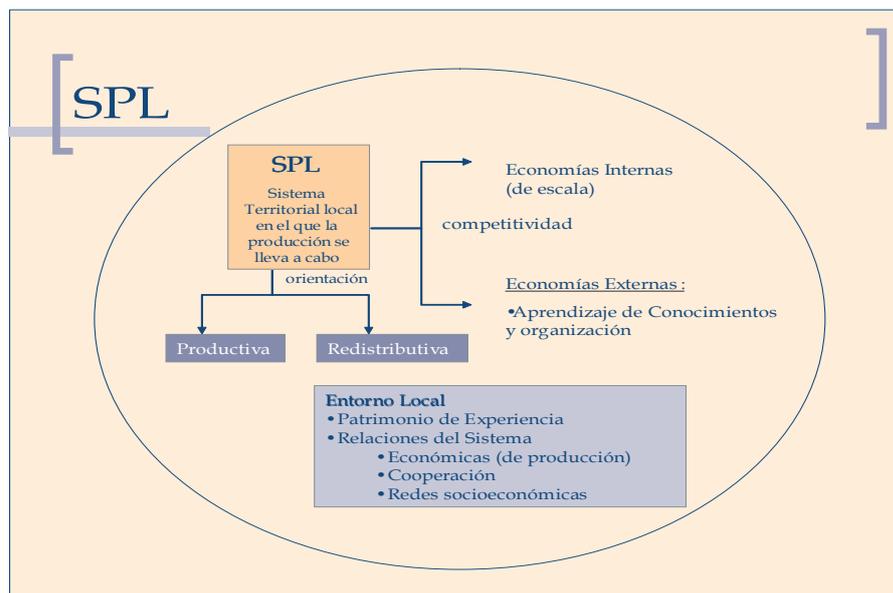
- b) Implican una tradición productiva y existe *especialización* en el proceso productivo, donde las economías externas derivan de la especialización, producto de la división del trabajo entre las empresas. De hecho la división social del trabajo es la base que está detrás de los SPL, puesto que si de lo que estamos hablando es de relaciones, la división del trabajo permite la generación de las mismas. De aquí que sea necesario distinguir entre dos interpretaciones: la asociada a los costos de transacción y aquella vinculada con los procesos de subcontratación (Hayter, 1997).
- c) Las comunidades de los SPL llevan implícito un elemento de conocimiento tácito referente a la tecnología, las capacidades, los productos y los procesos que suele ser específico para cada conjunto de empresas y se acumula a lo largo de la historia. Este factor permite la existencia de una capacidad de adaptación e *innovación*, por tanto la flexibilidad es uno de los elementos básicos de esta clase de configuración territorial.
- d) En el SPL se generan relaciones entre la esfera económica, política y social, en este sentido, el funcionamiento de cada una de ellas está condicionado por la organización y el comportamiento de las otras. Por tanto los aspectos institucionales y sociales son importantes para el funcionamiento del sistema. Cabe hacer mención que la literatura sobre las aglomeraciones ha puesto de manifiesto la gran importancia del papel que las instituciones pueden desempeñar en el fortalecimiento de los procesos de articulación entre las empresas, pues su acción puede contribuir no sólo a la resolución de problemas específicos, sino también a que sean el lugar a través del cual se canalicen las acciones de cooperación horizontal entre empresas, y por tanto contribuyan a generar mayor confianza entre ellas (Stumpo, 2004: 19).

Adicionalmente también se ha señalado que los SPL al constituir un modelo de desarrollo de ámbito territorial, surgen por diferentes causas: a partir de un proceso de industrialización endógena, o de la descentralización de grandes empresas, o bien de aglomeraciones metropolitanas. Con lo que en cada territorio los SPL pueden presentar entonces factores distintos en su nacimiento, desarrollo y consolidación (Sáez, 1999). De hecho, Vázquez Barquero (1993) ha precisado que un rasgo característico de los SPL es el espacio en que se desarrollan, siendo las ciudades medias los lugares donde preferentemente se sitúan, dadas las importantes funciones urbanas de estas localizaciones, como sus servicios administrativos y financieros, así también por sus infraestructuras para producir y vivir.

De manera adicional a los SPL, como sistemas territoriales locales en los que la producción se lleva a cabo, hay que entenderlos también en torno a su competitividad, puesto que ella viene dada no sólo por las economías internas, sino sobre todo gracias a las economías externas,² que proceden del aprendizaje de conocimientos y organización, mediante interdependencias no-mercantiles (Sforzi, 2001:28).

Los SPL se entienden entonces en función del entorno local que integran y en el cual domina un conocimiento, unas reglas, unas normas y valores, un patrimonio de experiencias y un sistema de relaciones económicas (de producción), y de cooperación, en el cual además se pueden integrar e identificar redes socioeconómicas. En este sentido la fortaleza de los SPL radica precisamente en el aprovechamiento de ese entorno local que generan y que les es propio. De hecho y de nuevo en palabras de Sforzi (2001:28), el entorno local resulta ser el “integrador versátil de conocimientos y organización” (ver figura #1).

Figura 1
Definición de los Sistemas Productivos Locales



Fuente: elaboración propia con base en Sforzi (2001)

² Las externalidades son consideradas como aquellos fenómenos asociados con la concentración y el agrupamiento a partir de los cuales se evalúan los efectos positivos o negativos que las empresas generan en su entorno.

Siendo así que, el elemento que permite enmarcar a los SPL como unidad de análisis, es el territorio, el cual no se concibe tan sólo como un soporte de la actividad económica, sino como un recurso económico activo. Como lo puntualizan Fuentes y Martínez-Pellégrini (2004: 172): “La calidad del territorio es lo que permite a la tecnología cruzarse con una determinada cultura; a las empresas encontrar un ambiente específico; al mercado traducir la competencia en cooperación y a la economía movilizar la sociedad y las intenciones de cada uno de sus miembros”.

Maillat y Kerbit (1998: 17) a la vez, señalan que la dimensión territorial de los sistemas productivos, y su capacidad para generar procesos de aprendizaje dependerá de la manera en que la producción está organizada, así por ejemplo: la intensidad y la naturaleza de las relaciones horizontales entre los actores, su interdependencia y el grado de autonomía en la toma de decisiones y la definición de proyectos, son decisivos cuando se califica un sistema productivo como territorial.

De hecho, estos autores también distinguen que los SPL se pueden organizar con base a dos lógicas: *a*) una lógica funcional y *b*) una lógica territorial, a partir de los cuales se pueden identificar distintos tipos de sistemas productivos, que ellos califican como territoriales.

La lógica funcional sigue una organización vertical y jerárquica, donde la distribución de las funciones empresariales sigue un patrón geográfico con el fin de disminuir los costos de producción, siendo entonces que la localización territorial es solo un respaldo para estas empresas, que no están integradas al territorio que les concierne. Así el rol del territorio es meramente pasivo.

Por otro lado, se encuentra la lógica territorial que implica fuertes lazos entre las empresas y su localización. El objetivo de esta lógica es precisamente “territorializar” a la empresa, esto es, integrarla en un sistema productivo territorial. En este caso, las empresas están organizadas en redes horizontales, y el entorno es quien conduce al sistema. Se promueven las relaciones de cooperación – competencia, que generan sinergias, complementariedad y aquellos procesos de aprendizaje que son necesarios para su funcionamiento. Desde esta perspectiva, el rol del territorio es activo, y las empresas sienten que pertenecen a un territorio.

Por tanto, los SPL que siguen una lógica territorial son los que resultan más importantes para el desarrollo local, aunque para ellos hay que especificar además los elementos que los dinamizan, los transforman y que les permiten en todo caso, elevar su competitividad y responder a los cambios

del entorno. En este ámbito, se destaca la innovación, la cual como será visto a continuación, se constituye como un tejido de relaciones, y se convierte en motor central de la competitividad, tanto de los SPL como de los territorios.

2. El papel de la innovación en la construcción del territorio

A la innovación siempre se le ha dado un papel protagónico en el desarrollo de los procesos de acumulación del capital (Storper, 1997). La innovación se ha convertido entonces en un factor clave para mejorar la competitividad de las empresas y favorecer el desarrollo en los territorios (Méndez, 2002).

Tradicionalmente la innovación es definida como:

El resultado de un proceso eminentemente empresarial que finaliza con el éxito en la aplicación de un invento, idea o concepto relativo a un nuevo producto o proceso, que permite hacer algo que antes no era posible o, al menos, no tan bien o tan eficientemente y que implica, por tanto, un auténtico progreso tecnológico, social y económico (Molina, 2000: 24).

Sin embargo, los referentes teóricos que se centran en señalar que la innovación en las empresas es, en gran medida, resultado de la presencia de un entorno territorial con características específicas, se hacen más numerosos desde comienzos de los años ochenta del siglo XX (Méndez, 2002). Estas teorías parten de reconocer la concentración espacial como un hecho evidente de las empresas innovadoras y se dirigen a analizar e intentar comprender el ambiente en que nacen y operan esas empresas, detectando en lo posible la existencia de algunas claves externas a la empresa pero internas a los lugares donde tienen lugar los procesos de innovación. (Méndez, 2002: 1-4).

En los últimos años las propuestas surgidas de la llamada "Economía del Conocimiento", se trasladan al plano territorial con conceptos como región inteligente, "learning region" o territorios que aprenden, todos ellos ligados al actual protagonismo del conocimiento y el aprendizaje colectivo como recursos específicos. Así también las teorías francesas sobre "Dinámicas de la Proximidad" centran su atención en la importancia ejercida por la proximidad física en la creación de redes capaces de transmitir saberes tácitos, no formalizados y difícilmente codificables pero que siguen siendo esenciales para la generación y difusión de las innovaciones. Finalmente, los estudios sobre "Sistemas Nacionales y Regionales de Innovación" proponen una visión integrada de los procesos innovadores en los que participan actores diversos, desde los que producen conocimientos y lo transmiten, a quienes lo

utilizan, junto a una serie de instituciones e infraestructuras que regulan ese flujo, lo que permite la elaboración de diagnósticos sobre la estructura del sistema de innovación existente en cada territorio (Méndez, 2002: 4-5).

En este marco teórico, resulta importante distinguir el papel trascendental que juega la innovación en el desarrollo endógeno pues como lo establece Romer, en referencia al conocimiento:

La creación de nuevos conocimientos por una firma tiene externalidades positivas sobre las posibilidades de producción de otras firmas... tanto que el consumo y la producción de bienes como una función del acervo de conocimiento tiene rendimientos crecientes; más precisamente, el conocimiento puede tener un producto marginal creciente (citado en Meier, 2002).

Siguiendo este argumento Vázquez (1999) afirma que la teoría moderna de la innovación reconoce que el proceso de innovación reside en el aprendizaje, que es fundamentalmente interactivo y que está enraizado en el tejido productivo y social. Por tanto, la innovación adquiere no solamente una dimensión económica, sino también social y territorial.

Entonces, y no obstante de que se parte de esta visión eminentemente empresarial, es importante considerar el papel que juega el entorno, el territorio activo, en la generación de un clima propicio para el surgimiento o adopción de innovaciones. Siendo así que en la lógica de este enfoque el propósito es considerar que el comportamiento innovador depende también de variables definidas a nivel territorial, que involucran al desarrollo regional/local, más que al nacional.

Más aún las relaciones entre los sistemas productivos, el territorio y la innovación traen consigo entre otras (Méndez, 1997:159):

- a) Modificaciones en las relaciones espacio/tiempo, a partir de la mejora de las comunicaciones, lo que equivale a una contracción de la distancia, mediada tanto en tiempo como en costos, con el consiguiente cambio en las pautas de localización, junto con el incremento de los niveles de competencia.
- b) Una densificación de las redes de flujos tangibles e intangibles que interconectan las empresas y los territorios
- c) Una nueva división espacial del trabajo, en función de la desigualdad generada por los procesos de innovación mismos, que no se dan ni en los mismos tiempos, ni en los mismos ritmos en los territorios.

- d) Un incremento en las políticas de desarrollo y propiamente aquellas relacionadas con la innovación y su difusión en el tejido productivo y social.

Siendo así que la construcción del territorio a partir de los procesos de innovación involucra la aprehensión del cambio tecnológico y la nueva información, lo que implica por tanto un cambio en la mentalidad de los actores del espacio local; con lo que cada territorio será irreproducible, al mantener características particulares dadas no solo por la organización productiva, sino por su conformación histórica, y la serie de flujos y relaciones que se tejan a nivel local.

Asimismo, los efectos económicos de las innovaciones dependen de cómo se difunden en el tejido productivo y de cuál sea la estrategia tecnológica de las empresas en su pugna por mantener o mejorar los resultados de su actividad (Vázquez, 1999: 121). La capacidad de innovación del sistema y por tanto su competitividad, dependerán de factores tales como el grado de diversificación productiva, la tecnología existente, la actividad empresarial, la capacitación de los recursos humanos y su interrelación, así como la demanda de productos, la integración en los mercados y la presencia en el terreno internacional.

Albuquerque lo precisa simplemente al decir:

todos los sistemas productivos locales requieren, pues, asegurar la introducción de las innovaciones productivas en su base económica, así como mejoras de competitividad en sus mercados (Albuquerque, 2002:13).

En otro orden, Barreyre presenta una tipología de las innovaciones, distinguiendo las siguientes categorías en función a su naturaleza intrínseca: a) Innovaciones tecnológicas, b) Innovaciones comerciales; c) Innovaciones en la organización e d) Innovaciones cuyo agente importante es el institucional. Sin embargo, la clasificación más habitual en la literatura, distingue a la innovación como:

1. Innovaciones de tipo radical, si se trata de aplicaciones nuevas que requieren inversiones sustanciales y tienen un importante impacto económico;
2. Innovaciones incrementales cuando incrementan o mejoran los procesos o productos existentes y que conllevan un efecto económico limitado; e

3. Innovaciones adaptativas, que aunque son de carácter imitativo, consisten en la adaptación de innovaciones surgidas en otros lugares, geográficamente hablando y que no han sido asimiladas en el territorio en donde se apropian. (Ruiz González y Mandado Pérez, 1989; Méndez, 1997; Molina Manchon y Conca Flor, 2000: 25-28;).

De igual forma, tan importante como distinguir el tipo de innovaciones que se están llevando a cabo, es precisar respecto del marco en el que surgen dichos procesos. En ese sentido podemos diferenciar tanto las motivaciones vinculadas expresamente a las decisiones empresariales, como aquellas que involucran al entorno. Particularmente los determinantes definidos por las empresas en torno a la innovación son: el tamaño de la empresa, el grado de competencia de la actividad industrial, el grado de capacidad tecnológica de la empresa y la participación de capital extranjero en la empresa. Por el lado del entorno de la empresa, los principales factores que influyen en las innovaciones son: el nivel de turbulencia del entorno, la influencia de la tecnología en el cambio de la forma de competir, la actitud general hacia la innovación y en especial del sistema de valor afectado, el nivel de formación y educación, los sistemas de incentivos y financiamiento, así como la infraestructura de información tecnológica referida a las fuentes de información (Ruiz González y Mandado Pérez, 1989: 26-27).

En este mismo sentido, se distingue por un lado que las innovaciones pueden ser resultado de: *a)* un proceso de imitación; *b)* por la incorporación de innovaciones con el fin de no perder el nivel competitivo, y *c)* por la revitalización de un sector industrial en claro declive o maduro.

Adicionalmente destacan los procesos de subcontratación como “una práctica común” en la contribución de innovaciones en los distritos industriales. Sus características conllevan sin embargo, no una dependencia de las Pymes de la gran empresa, sino un “conocimiento del entorno contextual” por parte de toda la red que contribuye a la obtención de un mayor nivel de competitividad de la cadena productiva (Kuri Gaytan, 2005: 120).

En tanto que las formas de la difusión pueden estar vinculadas a: nuevos modos de aplicación, la compra de patentes y licencias, la importación de bienes de nuevos productos o las inversiones directas en el extranjero.

Y en el caso de los SPL sobre todo en los cuales dominan las actividades tradicionales el proceso de innovación tiene una fuerte connotación de imitación, y las inversiones se centran en bienes de equipo, productos intermedios y materiales (Sáez, 1999).

Como elemento estratégico de la dinámica económica local, la introducción de innovaciones en el SPL tiene sus orígenes en el interior de la empresa y en el exterior, siendo entonces una combinación de la interacción de ambos componentes.

Así también hay que precisar que lo principal son los procesos de cambio estructural, es decir, el desarrollo territorial y no las innovaciones per se, sino el impacto que estas causan, los procesos que se generan a partir de la formación de redes de cooperación, la transformación de los actores y el entorno socio institucional alrededor de dichos procesos.

En este sentido, el binomio SPL-Innovación genera modificaciones en la configuración espacial de los territorios donde se localizan, lo cual en un entorno caracterizado por la globalización incluso permite caracterizar territorios innovadores, los cuales mantienen las siguientes características (Méndez, 2002: 10-11):

- a) La creación de un cierto clima social, en donde es perceptible cierta movilización en favor del desarrollo local y una permeabilidad a la incorporación de novedades capaces de romper con las inercias heredadas,
- b) La existencia de redes locales de cooperación, formalizadas o de carácter informal, que hacen posible la realización de proyectos comunes, ya sea con objetivos económicos o de otra índole y que en algunos casos pueden concertarse para impulsar de forma directa la innovación.
- c) La presencia de instituciones públicas, locales y regionales, que adoptan una actitud protagonista en el apoyo a la innovación y el desarrollo territorial.
- d) Un esfuerzo de mejora en la formación de los recursos humanos, con la visión de adecuar o adaptar la oferta formativa a las demandas y al saber hacer locales.

Por lo anterior, el fomento de una política territorial para mejorar la eficiencia productiva y la competitividad del sistema productivo local, debe incluir decididamente el apoyo a la innovación productiva, así como la capacitación en gestión empresarial y tecnológica, en recursos humanos, en consultoría empresarial, el asesoramiento financiero, la comercialización y fomento a la exportación, entre otros; con lo cual a su vez se modifica y dinamiza el lugar donde el SPL se ubica.

3. El caso de la industria mueblera en jalisco

En México una de las industrias consideradas como “tradicionales”, por su base en antiguas tradiciones de artesanos, es la industria mueblera.

En un estudio sobre la elaboración de muebles en México, Harner (2003) plantea que se trata de una industria que se compone principalmente de pequeños fabricantes dispersos, con muchos métodos de elaboración, desde pequeños fabricantes dueños a grandes fábricas, y donde la mediana de empleo es de 19, aunque se fluctúa en un margen de cero a 5 000, siendo una industria con una mano de obra intensiva. Así también reporta que generalmente la automatización es poca y la producción es de pequeña escala, y donde en promedio las ventas locales es de 45 por cierto.

Para precisar diremos que en la clasificación censal la producción mueblera se reporta en el sub-sector 337 que incluye la fabricación de muebles y productos relacionados, la cual representa a nivel nacional 6.56% de las unidades económicas de la industria manufacturera, 3.49% del personal ocupado y 1.32% del valor agregado censal bruto de la producción total (INEGI, 2004).

Asimismo, este sub-sector incluye tres ramas y cinco sub-ramas, que abarcan las clases de muebles que se producen en el país:

Rama	Sub-Rama	Definición de Actividad
3371		Fabricación de muebles, excepto de oficina y estantería
		33711
	Fabricación de cocinas	33712
		Fabricación de muebles. Excepto cocinas y muebles de oficina y estantería
3372	Fabricación de muebles de oficina y estantería	
	33721	Fabricación de muebles de oficina y estantería
3379	Fabricación de productos relacionados con los muebles	
	33791	Fabricación de colchones
	33792	Fabricación de persianas y cortijeros

Fuente: elaboración propia con base en la clasificación de INEGI, 2004.

Cuadro 1
Tipología de las empresas de la industria mueblera en México
Datos referentes a 1998

Tipo	Establecimientos		Empleos		Valor Agregado Censal Bruto	
	abs.	rel.	abs.	rel.	abs.	rel.
Micro	26,234	98.06%	73,359	55.54%	2,348,496	36.15%
Pequeña	366	1.37%	19,477	14.75%	1,170,081	18.01%
Mediana	153	0.57%	31,831	24.10%	2,428,928	37.39%
Grande	**	-	7,410	5.61%	549,219	8.45%
Total	26,753	100.00%	132,077	100.00%	6,496,724	100.00%

**Nota: No se especifica la información.

Fuente: Elaboración Propia en base al XV Censo Industrial, INEGI, Censos Económicos, 1999.

Respecto a la tipología de empresas que encontramos en esta actividad productiva, sobresalen por un lado las microempresas sea por el número de unidades económicas de este tamaño (98.06%), como por el volumen de personal ocupado que mantienen (55.54%). Así también las empresas medianas tienen un importante lugar en este sector productivo, sobre todo por el empleo (24.10%) y el valor agregado que generan (37.39%) (ver Cuadro 1)

Con relación a la localización de la industria mueblera en el país, podemos decir que aunque prácticamente se encuentra diseminada por todo el territorio nacional, en virtud de la facilidad con la que se emprende la actividad, resaltan por su importancia cuatro centros productores: Michoacán, con el 10.62% de los establecimientos, según los datos del censo industrial de 2004, Veracruz que reporta 9.14%, el Estado de México con 8.54%, y Jalisco con un 8.51% de las unidades económicas (ver cuadro 2).

Asimismo es importante señalar que existen en la industria importantes diferencias en la productividad de las empresas. Esto es, aunque Michoacán alberga al mayor número de establecimientos productores, no es así respecto al empleo generado y al valor agregado bruto censal, donde mantiene porcentajes de 4.55% y 2.42% respectivamente; en contraste con el estado de Baja California Norte, el cual tiene apenas 1.29% de unidades económicas, pero genera 9.36% de empleo y genera 14.48% del valor agregado bruto censal a escala nacional.

Por su parte, en lo que respecta a su participación en el mercado internacional, México está ubicado entre los 15 principales exportadores y tiende a

ser, como el resto de los países en desarrollo (Brasil, China, Indonesia, entre otros), un exportador de gran volumen e importador de muebles de bajo volumen (Kaplinsky, *et. al.*, 2003).

Sin embargo, en un informe sobre las características empresariales de los principales socios comerciales de México en la producción de muebles (CANACINTRA, 2005), se muestra que lo que se tiene es una industria centrada en la pequeña empresa, pero que a diferencia de países como Italia y España, donde se mantiene una tipología semejante de empresas, no existe una especialización en líneas de producción y diseño, además de que existe un poco aprovechamiento de la capacidad instalada, y de que no se cuenta con suficiente maquinaria especializada, con lo que la catalogación que se le da es de un país semi-desarrollado en este sector industrial.

Cuadro 2

Unidades económicas, personal ocupado y valor agregado bruto censal de la industria mueblera en México, según su ubicación en 2004

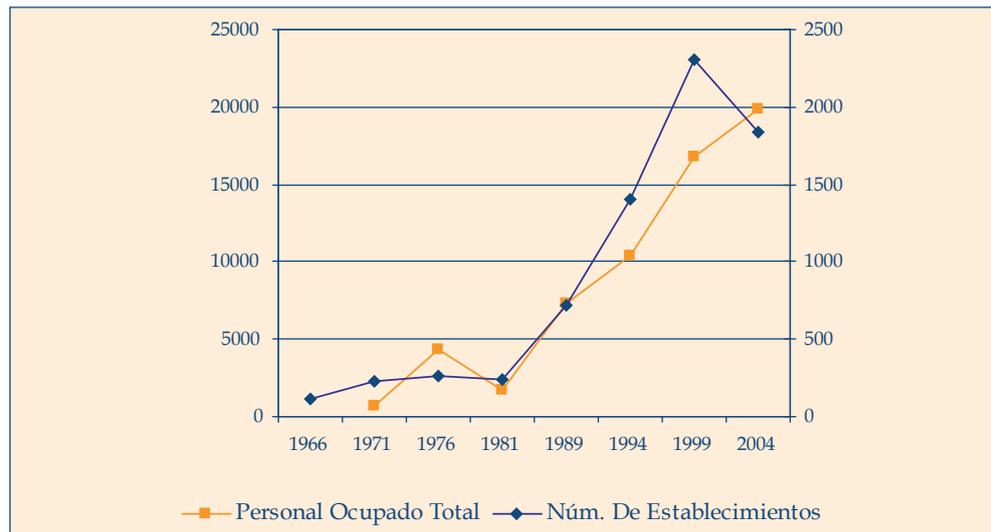
Ubicación	Unidades Economicas		Personal Ocupado		Valor Agregado	
	Abs.	Rel.	Abs.	Rel.	Abs.	Rel.
Baja California Norte	279	1,29%	13.733	9,36%	1.779.158	14,48%
Chihuahua	606	2,81%	7.177	4,89%	862.188	7,02%
Nuevo Leon	848	3,93%	10.467	7,14%	979.503	7,97%
Guanajuato	798	3,70%	3.239	2,21%	243.967	1,99%
Guerrero	663	3,07%	1.213	0,83%	29.357	0,24%
Puebla	1.102	5,11%	5.980	4,08%	370.011	3,01%
Distrito Federal	1.506	6,98%	19.223	13,11%	2.072.451	16,87%
Chiapas	1.050	4,87%	2.146	1,46%	50.165	0,41%
Oaxaca	1.128	5,23%	2.077	1,42%	66.737	0,54%
Estado de Mexico	1.843	8,54%	19.321	13,17%	1.596.131	12,99%
Jalisco	1.836	8,51%	19.884	13,56%	1.511.028	12,30%
Veracruz	1.971	9,14%	4.183	2,85%	114.651	0,93%
Michoacan	2.290	10,62%	6.671	4,55%	297.062	2,42%
Resto del Pais	5.649	26,19%	31.340	21,37%	2.312.283	18,82%
Total Nacional	21.569	100,00%	146.654	100,00%	12.284.692	100,00%

Fuente: elaboración propia en base al XVI Censo Industrial, INEGI, Censos Económicos 2004.

Por su parte, la industria mueblera en Jalisco la cual representa el tercer centro productor a nivel nacional respecto al número de unidades económicas (8.62%), así como en términos de la generación de valor agregado censal bruto (13.75%), pero se constituye como el principal respecto al personal ocupado en el sector (12.70%).

No obstante, este sector productivo se ha caracterizado por tener una presencia constante dentro de la historia económica de la entidad. Es una de las ramas más antiguas, ya que está estrechamente ligada a la producción de tipo artesanal y ha fungido como soporte en la instalación de plantas industriales. Al igual que muchos de los sectores de manufactura de tipo "tradicional" que se ubican en Jalisco, esta industria también inició su conformación a partir del establecimiento de talleres de micro y pequeñas empresas (carpinterías); que también utilizan materiales modernos como la formaica y el aglomerado, lo que ha permitido el crecimiento de la producción en serie y a gran escala (Padilla, 1988:136) (ver gráfico 1)

Gráfico 1
Número de establecimientos y personal ocupado
en la industria mueblera de Jalisco. De 1966 a 2004



Fuente: elaboración propia con base en los censos económicos de INEGI de 1966 a 2004.

Aunque en décadas pasadas la producción de muebles en el Estado de Jalisco estaba orientada hacia la fabricación de colchones, muebles de consumo popular, y muebles regionales de tipo rústico (Padilla, 1988), en la actualidad prevalece la actividad en la fabricación de muebles de madera y en la producción de cocinas (rama 3371), siendo así que según las últimas encuestas de coyuntura, los principales productos elaborados son las recamaras, salas y comedores que abarcan 46% de la producción, y el estilo de mueble que

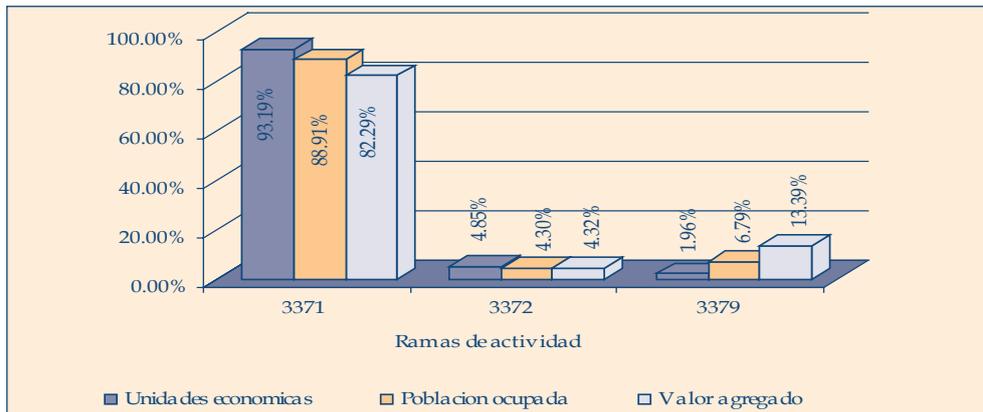
prevalece es el contemporáneo (51%), el clásico (30%) y el rústico (15%) (CIMEJAL, 2004a, 2004b y 2005) (ver gráfico 2).

En lo que respecta al mercado al que se dirige la producción de la industria mueblera en Jalisco, este es, considerando la participación promedio de los últimos años, prioritariamente nacional con 58%, regional con 16%, local con 18%, y sólo 8% se exporta (CIMEJAL, 2002a, 2002b, 2003, 2004a, 2004b y 2005). Esta característica de mantener un bajo porcentaje de empresas genera una industria territorializada, es decir dependiente del mercado nacional, pero que además se siente “cómoda” en dicho mercado, por lo que la búsqueda de oportunidades de negocios en otros mercados es limitada.

Así de las empresas que si exportan se reporta que para el año 2000, la cifra supero los 39.7 millones de dólares, siendo los principales destinos: Estados Unidos (81.5%), Emiratos Árabes (3.34%), Venezuela (2.67%) y Panamá (2.14%) (COECYTJAL, 2004: 94).

Grafico 2

Porcentaje de unidades económicas, personal Ocupado y valor agregado censal bruto, según rama de actividad para la Industria Mueblera en el Estado de Jalisco en 2004



Fuente: elaboración propia en base al Censo Económico 2004, INEGI.

Figura 2

Cadena Productiva de la Industria de Muebles y Productos de Madera en Jalisco



Fuente: COECYTJAL, 2004.

Por otra parte, y en relación con la cadena productiva de la industria de muebles de madera, en Jalisco, encontramos la siguiente integración (ver figura 2):

En su diagnóstico sobre la industria el COECYTJAL (2004) señala respecto a la cadena productiva que el valor agregado está en la producción de muebles, con 46%, ya que la comercialización se ve muy afectada por esquemas muy viciados de manejo de precios y descuentos casi permanentes que ya no convencen al consumidor. Asimismo se determina que los grandes perdedores de valor agregado son los proveedores de materia prima, principalmente de maderas y triplay, quienes se verían muy beneficiados por la articulación hacia delante con los fabricantes de muebles.

Con respecto a la ubicación de los establecimientos productores, estos se encuentran en la mayoría de los municipios del Estado, aunque es preponderante en los municipios que comprenden la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG),³ así como en los municipios de Ocotlán, Puerto Vallarta, Zacoalco de Torres, Arandas, y Autlán de Navarro (ver cuadro 3).

Cuadro 3

Unidades económicas, personal ocupado y valor agregado bruto censal de la industria mueblera en Jalisco, según su ubicación en 2004

Ubicación	Unidades Economicas		Personal Ocupado		Valor Agregado	
	Abs.	Rel.	Abs.	Rel.	Abs.	Rel.
Autlan de Navarro	25	1,36%	109	0,55%	6.439	0,43%
Arandas	16	0,87%	174	0,88%	6.534	0,43%
Zacoalco de Torres	62	3,38%	256	1,29%	10.434	0,69%
Puerto Vallarta	23	1,25%	83	0,42%	7.192	0,48%
Tlaquepaque	157	8,55%	2.113	10,63%	166.129	10,99%
Tonala	146	7,95%	1.152	5,79%	73.038	4,83%
Ocotlan	243	13,24%	3.473	17,47%	224.748	14,87%
Zapopan	215	11,71%	3.625	18,23%	338.217	22,38%
Guadalajara	533	29,03%	5.560	27,96%	454.513	30,08%
Resto del Estado	416	22,66%	3.339	16,79%	223.784	14,81%
Total Estatal	1.836	100,00%	19.884	100,00%	1.511.028	100,00%

Fuente: elaboración propia en base al XVI Censo Industrial, INEGI, Censos Económicos 2004.

Cabe destacar que la concentración empresarial en los municipios de la ZMG y particularmente en el Municipio de Guadalajara, obedece a que el sector de la producción de muebles forma parte del aparato industrial conformado desde el período de industrialización de la ciudad. Según datos de 1975 (Pa-

³ La Zona Metropolitana de Guadalajara integra a los municipios de Guadalajara, Zapopan, Tlaquepaque y Tonalá.

dilla, 1988:138), el municipio de Guadalajara absorbía 62% de los establecimientos, generaba 76% del empleo y 84% del valor agregado de la rama.

Sin embargo, la desconcentración industrial de Guadalajara y por tanto la diversificación territorial, es una tendencia que empieza a evidenciarse fuertemente en las últimas décadas: De acuerdo con los censos industriales de los últimos 15 años (de 1989 a 2004), Guadalajara solo retiene a 29.03% de las unidades productivas, 27.96% del empleo y genera 30.08% del valor agregado censal bruto. Gracias a ello otros centros productores se han consolidado, como es el caso del Municipio de Ocotlán, Jalisco.

De hecho, este Municipio se caracteriza por mantener una concentración importante de empresas fabricantes de muebles, especializadas en productos de aglomerado, 243 según el censo de 2004, y donde es posible identificar tanto los primeros indicios de esta actividad productiva a partir de 1940, según lo sostienen Martínez (1988), Mercado (2002) y Guerrero (2003), así como un período de proliferación en los años ochenta.

Particularmente Guerrero Medina apunta respecto de los orígenes de la industria mueblera en Ocotlán que:

La industria mueblera en Ocotlán se remonta a 1932, cuando la familia Chavoya inicia trabajos de carpintería para Nestlé, lo que lleva a la familia establecerse en la ciudad. Una vez establecida, le empiezan a solicitar la fabricación de muebles de madera. A principios de la década de 1960, la familia comienza la elaboración de muebles de aglomerado y se convierte en la primera empresa en fabricar artículos con este material en el Occidente de México. Posteriormente, en 1970 se fundó IMOSA, en 1974 ALSA y en 1980 EMMAN” (Guerrero, 2003:119).

Tal es la importancia de este sector en el municipio de Ocotlán, que la industria mueblera puede ser considerada como su “carta de identidad”: 35% de las empresas ubicadas en la zona están agrupadas en este sector, 65% de la población ocupada se dedica a esta actividad, y 39% de su valor agregado censal proviene de la producción mueblera (CCIJ, 2005).

3.1 Los Procesos de Innovación y Capacitación en la Industria Mueblera de Jalisco

En los últimos años, sin embargo, la Industria Mueblera en Jalisco también ha sufrido, al igual que otros sectores tradicionales que mantienen un gran porcentaje de micro y pequeñas empresas, la falta de financiamientos, la carencia de mano de obra calificada (ubicado principalmente en la ZMG), insu-

ficiencias en el abasto de insumos y los altos precios que se experimentan sobre todo en la adquisición de la madera, que básicamente se importa; así como también la oferta desleal a partir de la importación de muebles procedentes de China.

Para contrarrestar esta situación, las acciones de las empresas se han encaminado a mejorar su competitividad a partir de implementar procesos de innovación y capacitación.

En términos de la tecnología utilizada, se reporta que 52.5% es de origen nacional, y el resto procede del extranjero, siendo Estados Unidos el principal proveedor (35.1%), seguido de Italia (27.3%). Al respecto la mayoría de 170 productores encuestados (63.9%) considero que la planta productiva no está actualizada debido principalmente a la falta de capital, su elevado costo, y además porque se considera que la producción todavía es artesanal y con muchos procesos manuales, lo que no requiere, desde su punto de vista, una actualización tecnológica (CIMEJAL, 2004a, 2004b y 2005).

En el mismo sentido, y revisando el diagnóstico sectorial y la determinación de un Índice de Innovación Tecnológica (IPP)⁴ por parte del COECYTJAL (2004), encontramos que: la inversión en los procesos de innovación alcanza un 13% de la facturación de las empresas, donde los fondos utilizados para tal fin provienen principalmente de recursos propios. Dicha inversión según el reporte, se aplica en la adquisición de maquinaria y equipo, así como en capacitación, dando como resultado la mejora de los productos y un aumento en la calidad del empleo. De igual forma se establece que la investigación propia representa 17% de la inversión total del sector, y esta se enfoca en aumentar la participación en el mercado y en mejorar la calidad de los productos.

Las fuentes para la innovación detectadas son las exposiciones (27.9%), los proveedores (25.2%) y la misma Cámara de la Industria Mueblera (12.6%).

No obstante aún hacer falta mucho por hacer, pues según las encuestas de coyuntura (2004-2003) realizadas por el Sistema Estatal de Información (SEIJAL) en vinculación con la Cámara de la Industria Mueblera: El 58.8% de

⁴ El Índice de Innovación Tecnológica mide la capacidad de innovación de un sector industrial, en términos de los recursos que destina, de los recursos que logra, de la inversión que realiza y de la orientación de la innovación. Las variables utilizadas para su cálculo son: el gasto en innovación, los gastos en medio ambiente, la mejora de productos y de procesos, el registro anual de patentes, la tecnología radicalmente nueva, las aplicaciones de software, los recursos financieros, el personal y el tiempo dedicado a la innovación (COECYTJAL, 2004).

las empresas expresan necesidades de capacitación de su personal, y solo el 23.7% expresa tener implementado un servicio de diseño para sus productos.

De hecho, la producción y reparación de muebles en Jalisco, es una actividad considerada como predominantemente artesanal, con escaso diseño y poco avance tecnológico incorporado en las empresas del ramo, siendo así que la repetición empírica de maestro a aprendiz, la observación directa de la mercancía, la compra de revistas sobre el tema y la petición expresa del cliente que busca un modelo específico, son las fuentes del diseño del mueble en la localidad (Mural, 2003).

Destaca en este caso, las respuestas que brindan los fabricantes respecto a la implementación de nuevos diseños en sus productos, pues 91.7% dijo si haberlos hecho para el 2005, 68% utiliza diseños ya existentes en el mercado, con lo cual se comprueba que es un sector donde la imitación es fuente de innovación (CIMEJAL, 2004a, 2004b y 2005).

Hay que recordar que se considera que la competitividad es más robusta y duradera cuando se basa en una combinación de ventajas especializadas de orden superior y especializado, tales como la gestión de enlaces en el sistema de valor (proveedores-empresa-distribuidores-compradores), y la capacidad de innovación, en vez de las ventajas de orden inferior y genérico como la mano de obra poco calificada (Buitelaar, 2000).

Por lo anterior podemos argumentar, que en un primer momento la industria mueblera en Jalisco puede ser catalogada, con respecto a su comportamiento en procesos de innovación, como un sector dominado por la oferta. Es decir, como aquel que contiene empresas adaptadoras de tecnología, que se encuentra a la expectativa de las novedades del mercado, y que responde a los productos ofrecidos por sus proveedores, más que especializarse o basarse en el desarrollo tecnológico, y para el cual lo principal son las innovaciones de tipo incremental (Vázquez, 1999:141-143).

No obstante, y dado que este tipo de sectores son generadores de altos niveles de empleo, es importante considerar tal como lo argumenta Ruiz Duran (2005) que el seguimiento de tecnologías ahorradoras de mano de obra, en vez de la utilización plena del capital humano a partir por ejemplo, de tecnologías intensivas en mano de obra, solo genera un bajo nivel competitivo y un menor crecimiento económico. Por lo tanto, los recursos invertidos en capacitación toman una doble importancia. En este sentido 65.4% de las empresas reportaron la capacitación de su personal, principalmente en las áreas de administración (16.7%), producción (15.6%), ventas (14.4%), control de calidad (12.2%) y mercadotecnia (13.3%) (CIMEJAL, 2004a, 2004b Y 2005).

Al respecto, Vázquez Barquero apunta:

En los sistemas productivos locales, sobre todo en aquellos especializados en actividades tradicionales (como el textil, vestido, calzado, transformados de la madera y transformados metálicos), el proceso de innovación se limita a la difusión de los bienes de equipo, productos intermedios y las materias primas que realizan empresas de otros sectores. Las innovaciones locales más relevantes se refieren al conjunto de mejoras realizadas en las plantas de fabricación por los trabajadores que constituyen innovaciones incrementales y eventualmente a las innovaciones de organización y de comercialización (Vázquez, 1999, 37).

3.2 Identificación de los apoyos institucionales

En otro orden, una parte importante en la construcción del entorno lo constituye el entramado institucional que apoya, a partir de políticas y programas, la competitividad del sector. Así, en relación con los organismos y cámaras que agrupan a los empresarios de la industria del mueble en Jalisco, se reporta la presencia de la Cámara de la Industria Mueblera del Estado de Jalisco (CIMEJAL), la Asociación de Fabricantes de Muebles del Estado de Jalisco (AFAMJAL) y la Asociación de Fabricantes de Muebles de Ocotlán (AFAMO).

A partir de estas instituciones se organizan las siguientes ferias de exposición: “Expo Muebles Internacional”, con dos ediciones, una de Invierno realizada en el mes de febrero, y otra, la de Verano, en el mes de agosto; así como la exposición “Tecno Mueble Internacional”, evento que vincula la proveeduría para la industria del mueble, la madera y la tecnología forestal. Estas exposiciones tienen su sede en la ciudad de Guadalajara. Adicionalmente se celebra la “Expo Industrial Mueblera”, que se desarrolla en la ciudad de Ocotlán, Jal. Dichas ferias tienen la finalidad principal de promover las ventas directas de muebles; aunque en la correspondiente a la organizada en la ciudad de Ocotlán también se trata de vincular a proveedores y a quienes prestan servicios a la industria o educación, y en donde por ejemplo, para la edición del año 2000, de los 400 stands disponibles 77% correspondieron a empresas muebleras, 21% a proveedores, en tanto que el restante 2% se lo adjudicaron las empresas de servicios (Guerrero, 2003).

Por su parte en términos de los organismos gubernamentales en el Estado de Jalisco, y que favorecen la innovación, encontramos principalmente al Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología (COECYTJAL), el cual tiene como objetivo impulsar, fomentar, coordinar y coadyuvar en el desarrollo de las acciones públicas y privadas relacionadas con el avance de la ciencia y la tec-

nología en el Estado, y en donde se han apoyado proyectos como la creación del Centro Articulador del Sector Mueblero de Jalisco, titulado por la AFAMJAL. Así también existe el Instituto Jalisciense de la Calidad, que tiene como objetivo la difusión de la cultura de calidad, así como la asistencia técnica y la capacitación para la mejora de los procesos (ver cuadro 4).

Cuadro 4
Entramado Institucional y Tipos de Apoyo en la Industria Mueblera en Jalisco

Institución		Tipo de apoyo
Cámaras y organizaciones empresariales	CIMEJAL	Organizan la "Expo Muebles Internacional", edición de verano e invierno
	AFAMJAL	
	AFAMO	Organiza "Expo Industrial Mueblera"
Organismos gubernamentales	COECYTJAL	Impulsa, fomenta, coordina y coadyuva en las acciones de ciencia y tecnología.
	Instituto Jalisciense de la Calidad	Apoyan el proyecto "Centro Articulador del Sector Mueblero de Jalisco"
	SEPROE	Difunde la cultura de la calidad, provee de asistencia técnica y capacitación en la mejora de procesos
		Promueve la cadena de la industria mueblera

Fuente: elaboración propia.

Un elemento fundamental que incide positivamente en el desarrollo de la Industria Mueblera en Jalisco, es la presencia de un sistema educativo avanzado, en este caso abanderado por la Universidad de Guadalajara. Así por ejemplo, para el municipio de Ocotlán, la Universidad a través del Centro Universitario de la Ciénega y su Departamento de Ingenierías, ha tenido la encomienda no sólo de formar cuadros especializados en administración y tecnología, sino también de brindar capacitación en la implementación de innovaciones para el diseño y la fabricación de muebles, que sirva no sólo a los empresarios de la localidad, sino también a los estudiantes cuyo mercado de trabajo será propiamente la Industria Mueblera (*Gaceta Universitaria*, 2004: 9).

4. Reflexiones finales

Los SPL como categoría de análisis, nos permiten identificar la configuración de los territorios enfatizando las actividades económicas que en ellos podemos ubicar. En este sentido, para el desarrollo local son de importancia trascendental, pues como lo indica Vázquez Barquero (1999: 31): “los procesos de industrialización endógena se caracterizan además por el hecho de que a través de las empresas se produce la integración del sistema productivo a la sociedad local”.

Asimismo podemos sostener que desde el desarrollo local la búsqueda o énfasis debería ser por los SPL “territorializados” o enclavados localmente: primero, porque en términos de política son los que justifican los apoyos dada la generación de empleo e ingreso que producen en el lugar donde se encuentran; y segundo por la formación de un entorno productivo y social que fortalece en todo caso la competitividad territorial.

La innovación constituye un pilar en el desarrollo de los SPL. Aunque se centra en la estructura empresarial, cada día son más importantes las relaciones territoriales de carácter social e institucional que les permiten en todo caso generar acciones específicas para aprovechar el aprendizaje, los conocimientos, los valores, que surgen en el entorno local de la aglomeración.

Por su parte, el sistema productivo que constituye la industria mueblera en Jalisco, México, evidencia la necesidad de fortalecer su competitividad a partir de la mejora tecnológica y de una mayor capacitación.

Las innovaciones que se implementan están dadas sobre todo a partir de los procesos de imitación. En este sentido las exposiciones muebleras toman un papel importante en la difusión espacial no solo de las innovaciones tecnológicas, sino también del diseño y de los posibles encadenamientos que se den con la proveeduría, fortaleciendo con ello el sistema valor. Adicionalmente en este tipo de sectores, para los cuales son preferibles las tecnologías intensivas en capital, la capacitación y su promoción, es vital para fomentar también las innovaciones incrementales, que para el caso puedan generarse.

Es necesario también abundar en el análisis del tipo de relaciones que guardan las instituciones que apoyan al sector, en virtud de que deben mantener una lógica de interacción que favorezca las dinámicas de aprendizaje y la cooperación.

Vale decir que no es por demás que este sector este presentando una dinámica de crecimiento, importante para detonar el desarrollo estatal. Alrededor de esta actividad productiva se están concatenando empresas que

además de generar altos niveles de empleo, se ven fortalecidas por una red institucional, pública y privada, que favorece los procesos de innovación y que en todo caso se integra como un sistema productivo local que impacta favorablemente el desarrollo de los lugares donde se ubica.

Por tanto, la profundización de las políticas que fomenten a este sector permitirá también la consolidación de su estructura organizacional y viabiliza por tanto la existencia de sistemas productivos más consolidados, cuyos elementos de competitividad les permitan diferenciarse en el mercado internacional ■

Bibliografía

- Alburquerque, F. (2002), "Diseño territorial de las políticas de fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas", *El Mercado de Valores*, abril de 2002, México, NAFINSA. p. 12-20
- Buitelaar, R. (2000), "¿Cómo crear competitividad colectiva? marco para la investigación de políticas de Clusters", Santiago de Chile, CEPAL.
- Canacintra (2005). <http://www.canacintra-digital.com.mx/index>
- Ccij. (2005), "Áreas de Oportunidad para Jalisco". Consejo de Cámaras Industriales de Jalisco, Secretaría de Promoción Económica, Gobierno del Estado de Jalisco.
- Cimejal (2002a), "Encuesta de Coyuntura. 1er. Semestre de 2002" <http://seijal.jalisco.gob.mx/estudios/mueblera/1erSem2002.pdf>
- (2002b), "Encuesta de Coyuntura. 2do. Semestre de 2002". <http://seijal.jalisco.gob.mx/estudios/mueblera/2doSem2002.pdf>
- (2003), "Encuesta de Coyuntura. 1er. Semestre de 2003". <http://seijal.jalisco.gob.mx/estudios/mueblera/1erSem2003.pdf>
- (2004a), "Encuesta de Coyuntura. 1er. Semestre de 2004" <http://seijal.jalisco.gob.mx/estudios/mueblera/1erSem2004.pdf>
- (2004b), "Encuesta de Coyuntura. 2do. Semestre de 2004" <http://seijal.jalisco.gob.mx/estudios/mueblera/2doSem2004.pdf>
- (2005), "Encuesta de Coyuntura. 1er. Semestre de 2005" <http://seijal.jalisco.gob.mx/estudios/mueblera/1erSem2005.pdf>
- COECYTJAL (2004), "Programa Estatal de Ciencia y Tecnología de Jalisco". <http://coecyt.jalisco.gob.mx/pecytjal.htm>
- Fuentes, N. A. y S. Martínez-Pellegrini. (2004), "Tipología de Sistemas Productivos Locales en Baja California", en Carrillo, J. y R. Partida (Coord.), "La Industria Maquiladora Mexicana. Aprendizaje Tecnológico, Impacto Regional

- y Entornos Institucionales” México, El Colegio de la Frontera Norte, Universidad de Guadalajara, pp. 165-191.
- Gaceta Universitaria (2004), “Capacitarán en Fabricación de Muebles”. 23 de febrero, Guadalajara, Universidad de Guadalajara.
- Guerrero Medina, P. J. (2003), “Análisis Sectorial de la Industria Mueblera en Ocotlán” en Macías, L. A. y P. J. Guerrero (Comp.), “La Industria Mueblera en Ocotlán” Guadalajara, Cucienea-Universidad de Guadalajara, pp. 115-165
- Harner, J. (2003). “Elaboración de muebles rústicos en México y su popularidad en los Estados Unidos”, *Tiempos de América*, núm. 10. pp. 43-55.
- INEGI. (2004). “XVI Censo Industrial”, *Censos Económicos 2004*.
- Kaplinski, R., et. al. (2003), “The Global Wood Furniture Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries. The Case of South Africa”. Vienna, United Nations Industrial Development Organization.
- Kuri Gaytan, A. (2005), “La Teoría Evolucionista, los Sistemas Nacionales de Innovación y las Regiones Innovadoras”, *Revista Comercio Exterior*, México, v. 55, núm. 2. pp. 113-120.
- Maillat, D., y L. Kebir. (1998), “The Learning Region and Territorial Production Systems”. Working Paper IRER 9802b. IRER, Universidad de Neuchâtel, Neuchâtel
- Martínez González, G. (Coord.) (1988), “Estudio básico para la planeación del desarrollo del Municipio de Ocotlán” *Revista del Instituto de Geografía y Estadística*. Guadalajara, IGE, Universidad de Guadalajara.
- Mendez, R. (1997), *Geografía Económica. La lógica espacial del capitalismo global*, Barcelona, España. Editorial Ariel S. A.
- (2002), “Innovación y desarrollo territorial: Algunos debates teóricos recientes”, *Revista EURE*, Santiago de Chile, v. 28, núm. 84, pp. 63-83.
- Meier, G. M. (2002), “La Vieja Generación de Economistas del Desarrollo y la Nueva” en Meier, G. M. J. E. Stiglitz. “Fronteras de la Economía del Desarrollo. El Futuro en Perspectiva”. México, Alfaomega, Banco Mundial, pp. 1-38.
- Mercado Mendez, A. (2002), “El espíritu empresarial, factor inmaterial del proceso de desarrollo local: Estudios de caso de los empresarios de la industria mueblera de Ocotlán, Jalisco”, Tesis de Maestría. Universidad de Guadalajara.
- Molina Manchon, H y F. J. Conca Flor. (2000), “Innovación Tecnológica y Competitividad Empresarial” Alicante, España. Universidad de Alicante.
- Mural: (2003A), “Carece Ocotlán de Diseño Propio” <http://www.mural.com.mx> [Consulta: miércoles, 03 de septiembre de 2003]
- (2003B) “Tiene Ocotlán Buena Madera” <http://www.mural.com.mx> [Consulta: lunes, 01 de Septiembre de 2003].

- (2003C) "Ven los Muebleros Lejana Tecnificación" <http://www.mural.com.mx> [Consulta: viernes, 08 de agosto de 2003].
- Padilla Dieste, C. (1988), "La pequeña y mediana industria (1940-1980)" en "Jalisco desde la Revolución. Crecimiento industrial y manufacturero, 1940-1980", México, Gobierno del Estado de Jalisco-Universidad de Guadalajara, pp. 57-201.
- Ruiz Duran, C. (2005), "El Reto del Empleo en México", *Revista Comercio Exterior*, México, v. 55, núm. 1. pp. 6-15.
- Ruiz Gonzalez, M. y E. Mandado Perez. (1989), "La Innovación Tecnológica y su Gestión" Barcelona, España. Marcombo, S. A.
- Saez Cala, A. (Coord.). (1999), "Transformación y Ajuste Productivo en los Sistemas Locales de Empresas: El Valle del Juguete", Valencia, España. Fundación Universitaria San Pablo CEU.
- Sforzi, F. (2001), "La Teoría Marshalliana para explicar el Desarrollo Local" en Rodríguez Gutiérrez, F. *Manual de Desarrollo Local*, Madrid, Ediciones Trea. pp. 13-32.
- Storper, M. (1997), "The Regional World. Territorial Development in a Global Economy", New York, U.S.A., The Guilford Press.
- Stumpo, G. (2004), "Articulación Productiva y Pequeñas y Medianas Empresas: Reflexiones a partir de Algunos Estudios de Caso en América Latina" en Dini M., y G. Stumpo (coords.), *Pequeñas y Medianas Empresas y Eficiencia Colectiva. Estudios de Caso en América Latina*, México, D. F., CEPAL, Siglo XXI Editores, pp. 11-30.
- Vazquez Barquero, A. (1999), "Desarrollo, Redes e Innovación. Lecciones sobre Desarrollo Endógeno", Madrid, España. Ediciones Pirámide.
- (1993), "Política Económica Local. La respuesta de las ciudades a los desafíos del ajuste productivo", Madrid, España. Ediciones Pirámide.