

**DESARROLLO EMPRESARIAL Y SISTEMAS
PRODUCTIVOS LOCALES:
REFLEXIONES DESDE MICHOACÁN**

*Pablo Manuel Chacra Malasquez**

Introducción

La ponencia busca reflexionar acerca de los problemas y perspectivas para la conformación de sistemas productivos en ámbitos locales de México, como una de las condiciones para lograr el desarrollo empresarial local/regional. Tomando como base la realidad del Estado de Michoacán, se discuten los rasgos económicos y socioculturales del entorno, las prácticas empresariales y los comportamientos de diversos actores sociales que impulsan u obstaculizan la conformación de sistemas productivos locales (SPL), y por ende, el desarrollo empresarial.

La ponencia se estructura en cuatro apartados. El primero sistematiza algunos elementos teóricos que son importantes tenerlos en cuenta para conformar SPL, que fomenten el desarrollo empresarial local/regional. En el segundo se hace referencia a los factores impulsores e inhibidores de la conformación de SPL, que lleven al desarrollo empresarial (en su mayoría de las micros y pequeñas empresas) en ámbitos locales como los de México. En el tercer apartado se sistematiza información acerca de los problemas existentes en Michoacán para la conformación de SPL, en la óptica reseña en los apartados anteriores. Y, en el último a manera de conclusiones se enfatiza en un conjunto de propuestas para fortalecer esos SPL en Michoacán.

* 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).

Desarrollo empresarial en ámbitos locales

Nueva concepción de desarrollo local

Al impulsar el desarrollo de una determinada zona habitualmente se había puesto el acento en la inversión externa o en las soluciones y acciones provenientes de instituciones aledañas del marco local. Sin embargo, desde la década de los ochenta (Arroyo-Sánchez, 2003 : 99-102)¹, surgió una concepción complementaria a las políticas tradicionales de desarrollo basada en el aprovechamiento de los recursos y potencialidades endógenos, entendidos como punto de partida para un nuevo tipo de desarrollo centrado en lo local.

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

En el proceso de desarrollo local, se pueden identificar al menos tres dimensiones estrechamente vinculadas (ILPES, 1998 : 13) (en realidad es un proceso único con diferentes niveles): una económica, en la que los empresarios locales usan sus capacidades para organizar los factores productivos con niveles de productividad suficientes para ser competitivos en los mercados; otra, sociocultural, en que los valores y las instituciones sirven de base al proceso de desarrollo; y una dimensión político-administrativa en que las políticas territoriales permiten crear un entorno económico local favorable, protegerlo de interferencias externas e impulsar el desarrollo local.

Aquí, destacamos además el nivel del desarrollo ambiental sustentable (Bifari, 1997:123-129) que es un proceso constante de cambio en donde la explotación de los recursos naturales, la dirección de la inversión y del progreso científico-tecnológico, junto al cambio institucional, permiten compatibilizar las necesidades sociales presentes y futuras.

¹ Además, puede revisarse: Vázquez B., 1988; Arocena, 1995 y Boister, 1996.

Sin embargo, el desarrollo sustentable presenta límites y conflictos. Los límites los conforman las insuficiencias económicas, sociales y tecnológicas, las cuales son propias del sistema natural y los conflictos están implícitos en la dinámica de cambio. Los límites se pueden superar gracias a la inventiva y a la capacidad humana, y los conflictos pueden ser gestionados en forma racional. Precisamente, es aquí donde se puede enfatizar en el papel estratégico de las instancias gubernamentales, y que la inventiva y la capacidad humana así como la creatividad para solucionar situaciones problemáticas, son desarrolladas gracias a la educación que se recibe desde la niñez.

De lo anterior, se puede decir que en síntesis las variables que impulsan el desarrollo local son (Arroyo-Sánchez, 2003: 101): La estructura local integrada, en la que participan actores que tienen un objetivo social común y luchan por lograrlo tienen las siguientes características: liderazgo local, capacidad empresarial, gobierno emprendedor, alta participación ciudadana, capacidad social de respuesta diferenciada, innovación tecnológica respetuosa del medio ambiente, reinversión e instituciones coherentes.

Debe acotarse que en México esta perspectiva de desarrollo local no ha penetrado, principalmente porque el proceso de descentralización no ha liberado plenamente factores que fortalezcan las iniciativas locales de desarrollo, y, por ende, procesos continuos y vigorosos de desarrollo desde abajo. No obstante, hay experiencias innovadoras en ámbitos municipales en esa óptica que merecen resaltar:²

Emprendimientos productivos locales: ¿Qué factores los pueden impulsar?

Es indudable que el entorno nacional y local desempeña un papel crucial en el éxito competitivo de las empresas locales. En México, se encuentran empresas de una o más localidades que alcanzan un desproporcionado éxito y otras que tienen demasiadas dificultades para ser competitivas, dentro de sectores o giros específicos. Entonces algunos entornos nacionales y locales

² Cabrero (2003:15) señala que una evidencia de la ola innovadora que surge en el nivel municipal en el contexto mexicano se refleja en la multiplicidad de experiencias que participan desde el año 2001 en el Premio Gobierno y Gestión Local convocado por el Centro de Investigación y Docencia Económicas A.C. (CIDE) y la Fundación Ford.

parecen más estimulantes del avance y del progreso que otros. A continuación reseñamos los rasgos y atributos de los citomos que en teoría, son estimulantes de la productividad y competitividad empresarial y que llevan en una perspectiva de largo alcance al desarrollo local.

Aplicando al ámbito local los cuatro factores determinantes genéricos de la ventaja competitiva señalados por M. Porter (1999: 111-113), se tiene que son importantes las condiciones de oferta y de demanda, los sectores conexos y auxiliares, y la estrategia, estructura y rivalidad de la empresa, y estos factores son los que impulsan emprendimientos productivos locales.

Las condiciones de demanda, se refiere a la naturaleza de la demanda interna (local) y “externa” (regional, nacional y exterior), que se pueden reflejar en la composición, magnitud y pautas de crecimiento de la demanda interior, así como en los mecanismos mediante los cuales se retroalimentan las preferencias domésticas e internacionales.

La composición de la demanda interna local conforma el modo en que las empresas perciben e interpretan y dan respuesta a las necesidades del comprador local. Las localidades consiguen ventaja competitiva en los sectores o segmentos sectoriales donde la demanda interior brinda a las empresas locales una imagen de las necesidades del comprador más clara o temprana que la que puedan tener sus “rivales externos” (regionales, nacionales e internacionales). Las localidades también consiguen ventaja si los compradores locales presionan a las empresas locales para que innoven más de prisa y alcancen ventajas competitivas más refinadas en comparación con sus “rivales externos”.

El tamaño absoluto y la tasa de crecimiento de la demanda interna local pueden conducir a ventajas competitivas en aquellos sectores donde se produzcan economías de escala o de aprendizaje, al animar a las empresas locales a invertir en instalaciones de gran escala, en desarrollo de tecnología y en mejoras de la productividad. No obstante, hay que ser cuidadoso porque en los municipios mexicanos lo que abundan son micros y pequeñas empresas que tal vez no dispongan de los recursos financieros para desarrollar cuantiosas inversiones. De lo que se trata entonces es de ver la forma de articular a empresas de distintos tamaños para que las redes empresariales puedan aprovechar mejor las economías de escala y de aprendizaje, y redunde en la mejora de productividad no de una empresa específica sino de un complejo empresarial.

La composición de la demanda interna local constituye la raíz de la ventaja competitiva local, mientras que el tamaño y las pautas de crecimiento de dicha demanda pueden ampliar esta ventaja al afectar el comportamiento, oportunidad y motivación de las inversiones. Pero hay una tercera forma en que las condiciones de la demanda interna local contribuyen a ello, mediante mecanismos que lleven hacia el exterior de la localidad los productos y servicios que se producen en ella.

Si los compradores existentes en un municipio mexicano para un producto o servicio son móviles o son empresas nacionales o multinacionales, esto crea una ventaja para las empresas de dicha localidad porque los compradores locales también son compradores potenciales vistos desde el exterior de la localidad. Los consumidores locales móviles, que viajan frecuentemente a otras localidades o partes de la república o a otras naciones representan un parque de clientes potenciales en los “mercados externos”. Sin embargo, y en muchos sentidos, más importante es el hecho de que su existencia resalta la oportunidad de hacer acto de presencia en el exterior a la localidad a las empresas locales y bien puede representar una forma de convicción para decidirse a materializar dicha presencia, al reducir el riesgo que se percibía. Este efecto es evidente, por ejemplo en el caso de empresas michoacanas, en los sectores relacionados con el viaje y el turismo, en los que se han beneficiado mucho los sectores de hoteles, restaurantes, agencias de viaje, comida rápida y tarjetas de crédito.

También es posible que las necesidades y deseos de los compradores externos a la localidad se transmitan o inculquen a los compradores locales y viceversa. Estos mecanismos retroalimentadores pueden darse a través de efectos de demostración mercadológicos, la formación académica de los consumidores, exportaciones e importaciones que difunden cultura (películas o programas de televisión), y alianzas políticas y vínculos históricos entre localidades y naciones, entre otros.

Las condiciones de oferta, se refiere a la dotación y aún más importante al ritmo que se crean, perfeccionan y se hacen más especializados los factores productivos para determinados sectores.

En la perspectiva de M. Porter (1999: 116-128), se pueden diferenciar dos tipos de factores productivos: Los factores básicos (recursos naturales, clima, situación geográfica, mano de obra no especializada y

semiespecializada y los recursos ajenos a largo plazo). Los factores avanzados (infraestructura digital de comunicación de datos, personal altamente especializado e instituciones de investigación en disciplinas complejas).

Los factores básicos mantienen su importancia en sectores extractivos o basados en la agricultura y en aquellos donde las necesidades tecnológicas y de formación son modestas y la tecnología y conocimiento científico se ha difundido y generalizado. Frecuentemente las ventajas competitivas basadas en factores básicos son efímeras y de corto alcance.

Los factores avanzados son en la actualidad los más significativos para la ventaja competitiva. Son necesarios para conseguir las ventajas competitivas de orden superior, tales como productos diferenciados y tecnología de producción propia. Son más escasos —más aún en el ámbito local— porque su desarrollo exige inversiones cuantiosas y frecuentemente sostenidas de capital, tanto humano como monetario.

Los factores avanzados también son más difíciles de conseguir en los mercados mundiales o nacionales o de aprovechar por medio de filiales extranjeras. Son parte integrante del diseño y desarrollo de los productos y procesos de una empresa, así como de su capacidad para innovar, lo que tiene que vincularse estrechamente con la estrategia general de la empresa. Por tal razón, es que la importancia de los factores avanzados es evidente en numerosos sectores.

Es importante destacar que los factores avanzados de una localidad o de una nación, se crean frecuentemente sobre los factores básicos. Por ejemplo, para que una localidad mexicana cuente con una buena dotación de doctores en biología o en ingeniería química, necesitará haber tenido antes un considerable número de licenciados y maestros en esas áreas, estudiosos y con deseos y medios para investigar. Esto significa que las bolsas de factores básicos, aunque rara vez son de por sí una ventaja sustentable, deben ser de suficiente cantidad y calidad para permitir la creación de factores avanzados afines.

Otros dos factores genéricos determinantes de ventaja competitiva local son los llamados sectores afines y de apoyo, y la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas locales.

Los sectores afines y de apoyo (Porter, 1999: 147-156) son los sectores proveedores o conexos que sean local, nacional o internacionalesmente competitivos. La ventaja competitiva en algunos sectores proveedores confiere ventajas potenciales a las empresas de muchos sectores de una localidad o de la nación entera, porque producen insumos que se emplean mucho y que tienen una gran importancia para la innovación.

En este orden de ideas, no sólo son importantes el acceso y disponibilidad de maquinaria e insumos, sino más aún las redes empresariales que se pueden establecer entre proveedores y productores finales con el propósito de desarrollar un proceso de innovación y perfeccionamiento continuo y de largo alcance. Los proveedores ayudan a las empresas a detectar nuevos métodos y oportunidades para la aplicación de la tecnología más avanzada. Las empresas consiguen un rápido acceso a la información, a nuevas ideas y percepciones, y a las innovaciones de los proveedores. Estos tienden igualmente a ser un canal para la transmisión de información e innovaciones de empresa a empresa. Mediante este proceso se acelera el ritmo de innovación dentro del sector a nivel local y nacional. Todos estos beneficios se potencian si los proveedores están ubicados en las proximidades de las empresas, lo que acorta las líneas de comunicación.

De otro lado, los sectores conexos son aquellos en los que las empresas pueden coordinar o compartir actividades de la cadena del valor cuando compiten, o aquellos que comprenden productos que son complementarios. Por ejemplo, hay localidades mexicanas donde la industria textil (digamos de tejidos de seda) es muy importante, que tienen como sectores conexos: telas de seda, tejidos sintéticos y fibras textiles sintéticas. La presencia en una localidad de sectores conexos altamente competitivos brinda muchas oportunidades para el flujo de información y los intercambios técnicos, de forma muy similar a los proveedores afines en la propia localidad. La proximidad y la similitud cultural facilitan en gran manera tal intercambio, lo que no suele ser el caso con las empresas localizadas fuera de la localidad.

El cuarto determinante genérico de la ventaja competitiva en el ámbito local en un sector (Porter, 1999: 157-159) es el contexto en que se crean, organizan y gestionan las empresas, así como la naturaleza de la

rivalidad local. Las metas, estrategias y formas de organizar las empresas de cada uno de los sectores varían mucho de unas a otras localidades. La ventaja local se deriva de un buen acoplamiento de estas opciones y de las fuentes de ventaja competitiva en un determinado sector. Las pautas de la rivalidad local también desempeñan un profundo papel en el proceso de innovación y en las perspectivas de éxito local.

Atributos de los emprendedores productivos para el desarrollo local

Si bien es cierto que el entorno empresarial descrito previamente es un componente fundamental del desarrollo local, es crucial el propio papel de las organizaciones privadas, en especial los propios empresarios, debido no sólo a que su función económica es condición necesaria para alcanzar los objetivos propuestos, sino también porque los instrumentos para el desarrollo local serán eficaces si son asumidos por ellos mismos.

Ha de tenerse en cuenta que es en el sector privado donde se encuentra la mayor parte de los capitales disponibles de manera que la comunidad local, a través de las autoridades municipales, debe intentar influir sobre la utilización de esos capitales para fortalecer la capacidad de crecimiento económico y de creación de empresas a nivel local (Vázquez, 1988: 134)³.

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

Sin la iniciativa y la inversión privada, el sector público local, estatal o federal difícilmente puede convertirse en motor de nuevos proyectos porque la puesta en marcha de los programas de desarrollo para un sector o área concretos sólo en parte puede ser realizada por la administración pública. De ahí que frecuentemente se piense en proyectos conjuntos a

³ Citado por: ILPES, 1998: 108.

través de empresas mixtas o esquemas de conversiones. Entonces esquemas de colaboración entre el sector público y la comunidad empresarial deben ser la pauta para el logro del desarrollo local (Sivya, 2002: 8).

En esta perspectiva, la mayoría de los empresarios no debe pensar sólo en su propio beneficio sino en su capacidad de crear empleos y en asumir una responsabilidad social en la comunidad local. Este mayor interés por el ámbito local debe basarse en el hecho de que las decisiones tomadas a nivel municipal tienen un apreciable y más cercano impacto en la propia actividad empresarial, y por tanto, deben sentir una mayor necesidad de participar en el proceso.

Frecuentemente se observa en México que los pequeños empresarios tienden a instalarse allí donde viven, favoreciendo con ello un mayor desarrollo de su zona. Este hecho ha facilitado la expansión y la diversificación de las economías locales, y se potencia más si existe el apoyo de instituciones públicas u organismos no gubernamentales destinados a ayudar a los empresarios, por lo menos durante los primeros años de existencia de su empresa. En este mismo sentido, muchas autoridades locales han contribuido al asentamiento de este tipo de iniciativas a través de políticas dirigidas a la formación de las personas interesadas o mediante medidas de apoyo (económicas, de asistencia técnica y de infraestructura) a la creación de nuevas empresas.

Además de un promotor, "toda aventura empresarial necesita una idea que se materializará en un nuevo producto o servicio, unos medios humanos y técnicos imprescindibles para el desarrollo de la idea y, finalmente, un entorno que no sólo no dificulte la realización del proyecto, sino que tenga unas características tales que favorezcan su desarrollo" (ILPES, 1998: 112).

En este sentido, debe recordarse que la empresa es un sistema abierto que a de estar en interacción continua con su medio social, económico, político y cultural. Y esto es así por lo menos por tres motivos: ese es el entorno al que va a dirigir su producto (sobre todo las pequeñas empresas), es de ese mercado del cual debe extraer la información necesaria para adecuarse permanentemente a sus requerimientos, y es en ese entorno donde se sitúan los agentes, entidades e individuos con los que la empresa se interrelacionará cotidianamente.

Al nivel local, también resulta sumamente importante contar con un sector empresarial que se distinga por su capacidad de dar respuesta ante las nuevas oportunidades, que favorezca la introducción de nuevas tecnologías y su aplicación en las empresas existentes.

Ya hemos señalado que el entorno empresarial de la zona es uno de los factores que influye notablemente en el desarrollo de procesos innovadores y en la creación de nuevas empresas. Por ello la existencia de este tipo de empresario responde en parte a la tradición empresarial que haya existido anteriormente; pero aún en el caso de que no se contara con los antecedentes previos, una de las posibilidades para obtenerlo es procurar la proximidad de un entorno de formación relacionado con la empresa y la disponibilidad de una mano de obra calificada. En este marco, es necesario recordar que el desarrollo local es fruto de la dinámica articulada de diversos actores sociales y de la implantación de estructuras adaptadas a las necesidades de la zona, correspondiendo a las instituciones públicas y privadas el papel de promover la relación entre los actores y los instrumentos de apoyo precisos.

Además de las autoridades públicas y las empresas privadas, son también actores significativos para el desarrollo local: las universidades, las agencias de desarrollo, los sindicatos, el sistema financiero, las cámaras empresariales o las asociaciones de diverso tipo con una amplia base local (ILPES, 1998: 113 -114)⁴.

Sistemas productivos locales (SPL)

Aquí entendemos como sistema productivo local (SPL) al conjunto de acciones, actividades, organizaciones (públicas, privadas, sociales, del "tercer sector")⁵, relaciones entre ellas, ambiente y culturas innovativas imperantes

⁴ Cada uno de estos actores sociales tienen sus objetivos, funciones y limitaciones específicas; pero la meta común es lograr el desarrollo local con enfoque integral. Véase: ILPES, 1998: 115.

⁵ Se incluye en el nivel meso de la competitividad sistema (Meyer-Stamer, 2002: 255), y son aquellas organizaciones, instituciones o empresas que resultan de la conjugación orgánica de esfuerzos entre empresas privadas, organizaciones o instituciones públicas y organizaciones sociales, así como de organizaciones y/o acciones sin intereses de lucro, como el voluntariado, ONG's, las actividades de solidaridad y las acciones empresariales de responsabilidad social. Véase: Guerra, 1998 y Merrens, 2001.

y todo tipo de instituciones que inciden en el desarrollo y crecimiento del tejido productivo local. El SPL implica a todas las relaciones que se establecen entre los diversos actores locales y su ambiente respecto a la producción de bienes y servicios y a las innovaciones, y no supone necesariamente la existencia de una entidad superior que lo maneje, coordine o dirija (Costa Campi, 1993).

Una condición para el desarrollo de un SPL es la existencia de mecanismos de difusión de las innovaciones en productos, procesos y las de tipo organizacional dentro del tejido productivo, de suerte que el nivel de difusión puede ser un claro indicador del grado de madurez y de las potencialidades de desarrollo de un SPL. Los mecanismos de difusión del SPL, incluyen a los mercados, a las interrelaciones entre los diversos actores locales y a las instituciones especializadas en esas actividades y orientadas por el perfil de especialización de la economía local (Vázquez, 1999).

La experiencia en diversas localidades contemporáneas que han logrado desarrollarse demuestra que el factor más destacado para estimular al SPL, es la existencia y funcionamiento de redes empresariales y sociales junto con un sistema educativo orgánicamente integrado al tejido productivo local (Solari, 2004: 19). Las redes comparten, estimulan, articulan y difunden de manera más eficiente e intensa los cambios en productos, procesos y de carácter organizacional que se dan en el SPL, permitiendo encañón de mejor manera los flujos de competencia derivados de la globalización y estimulando el aprendizaje colectivo.

En ese sentido, la preocupación por los SPL, debe consecuentemente derivar en un enfoque que ponga el acento en la forma en que se incentivan los lazos e intercambios en el sector productivo, entre las empresas, considerando los aspectos institucionales locales como centro de las transformaciones necesarias. Lo que, a su vez, pone de relieve la perspectiva territorial, en tanto espacios de heterogeneidad creativa y de articulación de las variables productivas, sociales y políticas.

Por otro lado, debe señalarse que los factores organizativos ("factores blandos": tecnología administrativa y cultura organizacional) del SPL, son más importantes en su dinamización, en tanto permiten la constitución de redes flexibles y un alto grado de fluidez de la información, que los propios factores tecnológicos "duros" (maquinaria, equipo, instalaciones, procesos

técnicos) pre-existent⁶. Es decir, los factores intangibles tendrían un papel decisivo en la evolución del SPL antes que los productos, procesos y la propia acumulación de tecnología en términos físicos.

Desde esta óptica, se puede establecer una relación de efectos secuenciados en donde el peso de las redes y de las capacidades organizacionales sobre los SPL, y de éstos sobre el desarrollo local, es muy claro.

En el centro de estas relaciones se encuentra entonces el tema de la construcción del capital social y de la asociatividad para el desarrollo local (Putnam, 2003; Klitsberg, 1999), donde sobresalen, a su vez, los activos estratégicos claves como la fortaleza y flexibilidad institucionales, la calidad de la gobernabilidad, la capacidad de interconexión productiva y comercial, el nivel local de capacidades acumuladas, y el grado de participación ciudadana. Sin embargo, estas relaciones y capacidades locales deben visualizarse también desde los niveles estatal y nacional, de suerte que las políticas gubernamentales a esos niveles acompañan, apoyan e impulsan todos estos procesos en sus múltiples determinaciones sectoriales, regionales y globales.

Problemas del SPL en Michoacán

Realidad económica y social de Michoacán

Michoacán es un estado con débil vocación industrial, más orientado hacia actividades comerciales y de servicios (Cuadro 1). La base de la industria es la transformación de materias primas, de manera preponderante en lo que se refiere a la industria de alimentos y de la madera.

La industria michoacana no tiene capacidad de generar fuertes relaciones interindustriales tanto por la falta de una política industrial estatal que las incentive como debido a que las relaciones interempresariales que se tejen configuran principalmente redes de proveeduría más bien hacia fuera de la entidad, sin generar importantes encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante al interior del estado. Es decir, existe una alta fragmentación productiva; pero también social como veremos después.

⁶ Véase, Unger y Zagler, 2000. Citado en: A. Solari, 2004: 20.

Cuadro 1
Michoacán: Unidades económicas (UE) y personal ocupado (PO)
por sector de actividad 1993 - 1998 (porcentajes)

| Sector | 1993: UE | 1993: PO | 1998: UE | 1998: PO |
|--------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Manufacturero | 14.7 | 19.0 | 14.9 | 18.3 |
| Comercio | 51.8 | 30.9 | 48.4 | 30.0 |
| Servicios | 33.2 | 48.1 | 36.2 | 49.4 |
| Resto de sectores* | 0.3 | 2.0 | 0.5 | 2.3 |
| Total | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| | (109,084) | (367,703) | (137,245) | (480,075) |

Fuente: Elaboración propia con base en: INEGI, Michoacán: Censos Económicos 1999, enumeración integral, resultados oportunos, p.1. (*) Comprende los sectores pesa, electricidad, minería y construcción.

Cuadro 2
Michoacán: Unidades económicas (UE) de la industria
manufacturera por tamaño 1993 - 2001

| Tamaño | 1993: UE | % | 1998: UE | % | 2001: UE | % |
|---------|----------|-------|----------|-------|----------|-------|
| Micro | 15,629 | 97.6 | 20,045 | 98.0 | 20,152 | 98.5 |
| Pequeño | 324 | 2.0 | 342 | 1.7 | 235 | 1.2 |
| Mediano | 44 | 0.3 | 49 | 0.2 | 68 | 0.3 |
| Grande | 22 | 0.1 | 29 | 0.1 | 10 | Ns |
| Total | 16,019 | 100.0 | 20,465* | 100.0 | 20,465 | 100.0 |

Fuente: Elaboración propia con base en: INEGI, Michoacán: Censos Económicos 1999, enumeración integral, resultados oportunos, p. 6; Anuario Estadístico del Estado de Michoacán de Ocampo, Ed. 2001, p.499, ns= No significativo.

Por tamaño empresarial, es fuerte la presencia de micros y pequeñas empresas industriales de carácter tradicional-familiar, de bajo nivel tecnológico y que generan empleos precarios (Cuadro 2).

Al panorama general descrito de la actividad económica michoacana, hay que añadir los aspectos relativos a la marginación y las desigualdades sociales como elementos fundamentales de nuestra reflexión. En este sentido el trabajo de Tapia ha resultado útil para establecer dos líneas analíticas (Tapia, 1997):

Primero, hay un desarrollo dispar, ya que dentro del estado existen zonas con un alto grado de desarrollo y bienestar mientras que otras muestran los más bajos niveles en relación con el resto del país. Esta disparidad tiene

que ver con la dificultad de comunicación entre las regiones del estado, así como con la carencia de un poder capaz de articular los intereses de las diversas burguesías locales, lo que produce un espacio parcelado, en el que no se percibe aún un proyecto regional que logre agrupar los esfuerzos de los diversos grupos empresariales, aunque es posible detectar algunos grupos en zonas como Morcía, Uruapan o Zamora. El estado representa una conformación que se articula a partir del control de algunas ciudades con cierto poder: Morcía, Uruapan, Zamora, Zitácuaro, Ciudad Hidalgo, Lázaro Cárdenas, Apatzingán, La Piedad, Sahagún, Jiquilpan, Zacapu y Patzcuaro.

Segundo, debido a promedios de PIB, índice de desarrollo, nivel de bienestar y de marginación siempre por debajo de los promedios nacionales, podemos considerar a Michoacán como uno de los estados más pobres del país. Aunque a pesar de la crisis de la agricultura a nivel nacional, el estado ha logrado crecimientos en la producción de ciertos productos y enclaves (producción aguacatera), es decir, se han desarrollado ciertas zonas agrícolas mediante el uso de tecnología y capital intensivo. Desarrollos que contrastan con las zonas de la agricultura tradicional; mismas que, en apoyo al punto anterior, no son influenciadas o estimuladas por las zonas que han logrado mayor desarrollo. La razón fundamental de esto es la imposibilidad constante de generar articulaciones al interior, pues hasta ahora se ha trabajado con proyectos que pretenden vincularse hacia el exterior (Tapia, 1997).

Estas condiciones han favorecido el desarrollo de una economía en la que crece el desempleo y el subempleo, donde la economía informal devora a la formal y repetimos- los niveles de bienestar son de los más bajos de todo el país (Tapia, 1997). Las condiciones de trabajo en el sector industrial predominantes en el estado se pueden tipificar con el concepto de precariedad, que da cuenta de un proceso que afecta las formas de contratación, la conformación de las jornadas, las modificaciones en los lugares de trabajo, las modalidades de pago, las formas de control, garantías sociales y estabilidad del vínculo laboral.

De tal forma que en el caso de Michoacán se trata de aspectos que incluyen la inestabilidad, la carencia de protección, la inseguridad y las debilidades sociales y económicas; planteando que se trata de una

conjunción de factores que se articulan de maneras diversas y conforman la precariedad del trabajo industrial. Es claro que la maquila presenta condiciones de trabajo que pueden tener ciertos rasgos de estabilidad y en este sentido no se trata de trabajo precario en forma estricta. No obstante es posible afirmar que las diversas formas de trabajo se afectan mutuamente.

En este sentido es de destacar:

1. La poca participación de la mano de obra en las decisiones de la producción y la capacitación de las empresas.
2. La no implementación de sistemas modernos de trabajo.
3. La tendencia a utilizar equipo de bajo nivel tecnológico.
4. El perfil del empresario michoacano debe ser cuestionado en cuanto su capacidad de presentar y articular proyectos que le permitan construir empresas que logren el paso de la gestión familiar a la gestión profesional especializada.
5. La ausencia de articulaciones entre diversas empresas, ya que las redes empresariales que se establecen son en su gran mayoría con empresas de otros estados que tienen el mercado y la disponibilidad de materias primas y maquinaria y equipo.
6. El reconocimiento que la ventaja competitiva está en la mano de obra barata con pocas expectativas, condición que permite que el estado compita con las regiones que han logrado un mayor desarrollo industrial como podría ser la zona de Moretón y Uriangato en Guanajuato y con Guadalajara en Jalisco.

Finalmente, existe una tradición de lucha que en el estado se manifiesta por las actividades de los grupos magisteriales, lo que genera que en ciertas zonas del estado el ambiente se torne más conflictivo. De ninguna manera se puede asumir que se trata de una tendencia a los conflictos por los conflictos mismos, antes bien puede ser una respuesta a condiciones de explotación que han estado presentes a lo largo de la historia local, afectando entre otros al campo laboral.

Reducido capital social

Señalamos previamente que un elemento crucial de la conformación del SPL es la construcción del capital social y de la asociatividad para el desarrollo local. El panorama económico y social descrito en el punto anterior da cuenta de que el problema en Michoacán, es el escaso interés (y oposición a veces) a establecer lazos de colaboración mutua, cooperación o intercambio, aunque sólo sea puntual, entre las diversas empresas (del tamaño que sean, aunque es más acentuado en las pequeñas), independientemente que éstos puedan ser realizados a través de contrataciones⁷.

Pero, el problema se extiende hacia el sector público y sus instituciones, existiendo una cultura empresarial racia a establecer contactos con instituciones públicas locales, incluyendo las agencias especiales gubernamentales de los tres niveles. Las propias relaciones entre las empresas michoacanas son escasas. Por el contrario, existe una tendencia a establecer relaciones con empresas externas a la localidad, así existan localmente las habilidades para hacer, manejar y desarrollar productos, procesos y cambios organizacionales. Esta situación es extensiva a las actividades e instituciones que tienen que ver con el desarrollo tecnológico y las innovaciones, que estarían en la capacidad de dar una perspectiva estratégica al desarrollo tecnológico en Michoacán (Solari, 2004: 22).

Ante la diversidad de problemas productivos y de desarrollo tecnológico que se observan en las empresas michoacanas, éstas son mayoritariamente renuentes a acercarse a las instituciones que podrían darles apoyo (como universidades, institutos tecnológicos, etcétera) para definir acuerdos estratégicos, prefiriendo –por ejemplo– inyectar tecnología generada externamente al SPE.

Debe resaltarse que según investigaciones previas⁸, es muy reducido el número de empresas (exceptuándose las 10 grandes empresas, ver Cuadro

2) que mantienen relaciones estables con instituciones públicas, privadas y sociales en términos de procesos productivos y organizacionales. Esto no demerita el hecho que en Michoacán sí se observan que las empresas y organizaciones desarrollan constantemente innovaciones en procesos, productos y de carácter organizacional, aunque son cambios incrementales en tanto son básicamente adaptaciones, aplicaciones, perfeccionamiento o reparación. Pero, el problema es que no se sistematizan, no se interrelacionan ni se entienden como procesos sistémicos.

Fragilidad institucional

El escaso desarrollo institucional y su fragilidad son uno de los factores determinantes de la debilidad del SPL en Michoacán. En el estado estos fenómenos son graves y más acentuados que el promedio nacional. El capital social se presenta más débil al lado de un tejido productivo igualmente endeble y sumamente desconectado en su interior.

Desde la perspectiva de la institucionalidad, los problemas se pueden sintetizar así:

1. Una buena parte de las instituciones se administran con una mentalidad de logros pragmáticos sin visión de largo plazo, en la búsqueda de acciones mentorias y de cotos cerrados de poder (Solari, 2004: 34). A ello habría que añadir la división entre enseñanza e investigación y las políticas también ambivalentes asociadas a éstas: unos sistemas de estímulos premian la vinculación con el entorno (el SNL, por ejemplo), y otros en cambio son indiferentes o hasta lo sancionan (programa de beca al desempeño docente).
2. Las organizaciones empresariales locales (CANACCO, CANAGINTRA, etcétera) tienen una incidencia leve y superficial sobre la dinámica económica y empresarial en particular, circunscritas a colaborar marginalmente en actividades regulatorias, trabajos de capacitación de sus agremiados y a impactar sobre la vida política del estado, sin escapar a una visión limitada sobre el papel que podrían cumplir en el desarrollo local/regional. En realidad, la participación empresarial en sus cámaras y en actividades de cooperación interempresarial para fortalecer al SPL es también

⁷ Estudios realizados evidencian esta problemática, véase: P. Chauca, 2003a y A. Solari, 2001.

⁸ Véase, P. Chauca, 2003a:77-78, 102-103, 151 (referido a 60 empresas manufactureras de Ciudad Industrial de Morelia). En el 2004, se realizaron otros estudios en 11 empresas del sector textil, 3 empresas maquiladoras textiles y 1 empresa maquiladora del sector metalmeccánico, cuyos resultados aún no se han publicado. En adelante, estos estudios serán las bases de nuestras reflexiones.

muy leve y restringida a algunos sectores de las grandes y medianas empresas, a pesar de ciertos cambios observados en los dos últimos años. Las relaciones que establecen las cúpulas directivas de estas cámaras con las diversas empresas del estado, son débiles y en la mayoría de los casos prácticamente no existen, siendo bastante cuestionable su representatividad gremial. Igualmente, son débiles o casi inexistentes los vínculos entre las cámaras empresariales y las demás instituciones públicas, privadas y sociales que tienen que ver con el SPL. Las actividades de las cámaras están muy lejos de adquirir características de forjadoras de cooperación, inductoras de asociatividad, promotoras de intercambio de experiencias, impulsoras de iniciativas innovadoras, estimuladoras de complementariedades productivas y de redes empresariales de todo tipo, promotoras del encuentro de estrategias y soluciones conjuntas para la reducción de costos, e impulsoras de mejores relaciones entre las empresas y el sistema financiero (Branchi-Miller-Bertini, 1999).

3. Existen problemas de descoordinación de las políticas y de las instituciones públicas, privadas y sociales. Las diversas oficinas públicas reclaman su autonomía en función del establecimiento de políticas que no parten de un eje conceptual común y que no pueden ser ensambladas entre ellas. Esto lleva igualmente a una especie de rigidez e inflexibilidad en el diseño y en la instrumentación de las políticas de desarrollo, cuyo componente técnico se convierte en un simple dato de los mecanismos de la politización de la actuación local de los organismos gubernamentales, lo que determina a su vez graves fenómenos de burocratización y corrupción.
4. El proceso de diseño e instrumentación de políticas que tienen que ver con el desarrollo del SPL, se da descoordinado y dissociado de los agentes económicos y sociales claves a nivel local/regional. A esto se suma una notoria discrecionalidad de los aparatos regulatorios y de fomento, que disponen de potestades que trascienden abiertamente la esfera de lo público, las que corresponden con un comportamiento funcional a las prácticas

atrasadas e ineficientes en la asignación politizada de los apoyos económicos públicos de carácter tributario, financiero, en apoyo a proyectos productivos, etcétera.

5. Es evidente además de la descoordinación, la carencia de enfoques específicos de los programas gubernamentales. Varios de los programas de desarrollo que influyen en el SPL en Michoacán, son diseñados sin mayores consideraciones sobre las peculiaridades locales y sin la participación de agentes económicos y sociales claves a nivel local. En la base de ello está el desconocimiento por menorizado de las características propias de las empresas y de las problemáticas de los contextos locales.
6. La centralización de recursos financieros deriva en que se destinen menores recursos a niveles regionales y locales para el impulso del SPL. Además, en gran medida esos recursos son asignados con visiones de corto plazo y en la búsqueda de resultados inmediatos. La conformación de ámbitos regionales con estados muy diferenciados en el nivel de desarrollo relativo, lleva a una distribución asimétrica de los recursos financieros. Por ejemplo, Michoacán conforma una misma región junto con los estados de Jalisco y Colima en el Sistema Regional de Investigación (SIMORELIS), estos últimos al observar una alta concentración industrial y escasos vínculos productivos y tecnológicos con la entidad, lleva a que las localidades con menor desarrollo relativo y menores niveles de encadenamientos productivos reciban menores apoyos para forjarlos, accentuando sus problemas en el fortalecimiento del SPL.

Problemas adicionales

A las dificultades del contexto económico y social, al escaso capital social y a la fragilidad institucional, hay que añadir otros factores que debilitan al SPL, que los reseñamos a continuación:

1. Predomina en el empresariado michoacano la idea de que la mejor forma de garantizar ganancias y la permanencia en el mercado, son las prebendas y la protección que puede brindar el Estado. A

su vez, éste favorece el desarrollo de sectores claves de la economía michoacana al lado de otros no muy importantes; pero con los cuales puede mantener y ganar ciertos niveles de legitimidad política combinados con otros de represión. La mayoría de las empresas michoacanas esperan que el Estado les resuelva muchos de los problemas que se pueden considerar como propios e internos a ellas; además de los problemas que se entienden son responsabilidad del Estado. Pero, simultáneamente se puede verificar una actitud de escepticismo por parte del empresario frente a la contribución y cooperación que pueden brindar las instituciones públicas para fortalecer el SPL. Sin embargo, existe un número pequeño de empresarios (básicamente de las grandes empresas exitosas⁹) que no piensan de esta forma y más bien atribuyen sus avances a sus acertadas decisiones; a la forma cómo han enfrentado la competencia y a su desarrollo como empresas, así como a la incorporación de nuevas tecnologías y de innovaciones tanto en tecnología física como en tecnología organizativa.

2. El empresario michoacano da mucha relevancia a las relaciones comerciales con los Estados Unidos de América (EUA) y siempre destaca la necesidad de incorporar materias primas, insumos y tecnología importados. Entre el 83% y 85% de los empresarios encuestados (Chauca, 2003: 110-111, 171) prefieren maquinaria y equipo importados, e incluso en igualdad de condiciones respecto a las de origen nacional sobre todo por el mejor servicio, la mayor calidad y las mayores garantías. En el caso de las empresas maquiladoras, esos porcentajes de preferencias son más elevados y manifiestan mayores dificultades para el impulso de acciones propias de investigación y desarrollo tecnológico. Todo ello debilita las posibilidades de encadenamientos productivos, de aprendizaje colectivo y de construir un núcleo endógeno al interior del SPL.
3. La disponibilidad de recursos humanos calificados constituye quizás el elemento estratégico más importante para garantizar un SPL sólido. Se trata, también, del recurso que requiere mayor tiempo,

⁹ Representan no más del 0.5% de las unidades económicas, ni del 5% de la ocupación, ni del 40% del capital que se moviliza en el Estado. Véase, A. Solari, 2004:30.

inversiones y atención, sobre todo para suministrarle los elementos específicos propios del perfil productivo local/regional (Alburquerque, 1998: 89-90).

En Michoacán no existen los arreglos institucionales necesarios para lograr una adecuada articulación entre el sistema universitario local y las empresas. El diseño y la instrumentación de los diferentes contenidos educativos y de capacitación profesional no siempre se realizan en la perspectiva del perfil de especialización productiva del estado ni de forma concertada entre los actores económicos y sociales locales, y expresamente con la participación de los agentes empresariales y sindicales territoriales.

Los empresarios michoacanos frecuentemente se quejan del excesivo carácter teorizante y de la escasa aplicación de la enseñanza académica en el sistema universitario local. Por su parte, los profesores e investigadores destacan la falta de oportunidades para aplicar sus conocimientos en las empresas locales así como la carencia de un sistema público, privado y social capaz de estimular la creatividad científica y la sensibilidad hacia la diferenciación existente en el territorio. Estas quejas, reproches y escepticismos entre empresa y universidad contribuyen a debilitar aún más al SPL, al no desarrollar mecanismos de interacción, de asimilación y de difusión de las innovaciones en productos, procesos y organizacionales que se generan en ambas esferas.

Reflexiones finales

El desenvolvimiento del SPL en Michoacán, como motor del desarrollo económico y en particular empresarial, depende tanto de las características y dinámicas del entorno como de los atributos internos del tejido productivo local/regional.

En esa perspectiva, el SPL es un sistema determinado por una diversidad de factores económicos, tecnológicos, socioculturales, políticos e institucionales, que exigen un nuevo enfoque interdisciplinario e integral y sustentado en la acción concertada de diversos agentes económicos y sociales, no sólo en el caso del diseño e instrumentación de políticas públicas, sino también de las políticas empresariales, de las universidades e institutos tecnológicos y de las organizaciones claves para el desarrollo local/regional.

La fragmentación productiva y social, la exogeneidad tecnológica, la carencia de proactividad de las organizaciones públicas, privadas y sociales y la fragilidad institucional, son los factores principales que debilitan al SPL en Michoacán.

Para superar esas debilidades existentes, es necesario que los actores claves en la entidad se convengan de la importancia de un esfuerzo por el desarrollo local/regional y construyan un consenso acerca del perfil de especialización productiva de la economía michoacana. También, debe garantizarse que las condiciones marco macroeconómicas y normativas en el plano nacional promuevan la formulación de estrategias de desarrollo local/regional, así como que las políticas del Gobierno del Estado generen condiciones favorables para el desarrollo empresarial local/regional.

Las instituciones locales deben coordinarse mejor e ir ajustándose gradualmente al perfil de especialización productiva consensado. Por ejemplo, la tecnología, la formación y perfeccionamiento profesional, el financiamiento y el fomento a las micro y pequeñas empresas, deben ir ajustándose a ese perfil. Las organizaciones empresariales deben ir construyendo estructuras decisionales internas transparentes y participativas, y que permitan a la vez que la defensa de los intereses de sus agremiados, el desarrollo de su capacidad de interacción e interlocución con el Gobierno del Estado y otros actores locales.

Asimismo, es importante que se vayan conformando las redes entre empresas para acelerar los procesos de aprendizaje colectivo, y exigirles que se esfuerzen por crear ventajas competitivas basadas en altos niveles internos de productividad, calidad, flexibilidad y agilidad de respuesta frente a los cambios en el mercado.

Ciertamente ésta no es una agenda exhaustiva; pero destaca ciertos aspectos claves para lograr el fortalecimiento del SPL en Michoacán. Lo más significativo es que se construya con enfoque interdisciplinar, integral y con la participación de los diversos actores económicos y sociales locales. Tal vez sea necesario el liderazgo de los niveles de gobierno estatal y municipal; pero con la idea que actúen como facilitadores de los procesos de consensos y de fortalecimiento de la institucionalidad, sin traspasar aquello que sistemáticamente se desarrolla en la práctica empresarial y organizacional local/regional.

Referencias bibliográficas

- ALBUQUERQUE Llorens, Francisco, 1998, "Espacio, territorio e instituciones de desarrollo económico local", en *Revista de Estudios Territoriales QUITERA*, Año 1, No. 0, Julio, Facultad de Planeación Urbana y Regional – Universidad Autónoma del Estado de México.
- AROEÑA, J., 1995, *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*, Ed. Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH), Uruguay.
- ARROYO A., Jesús – SÁNCHEZ B., Antonio, 2003, "Políticas municipales para la promoción del desarrollo económico regional", en E. CABRERO Mendoza (coordinador), *Políticas públicas municipales: una agenda en construcción*, Ed. CIDE – Grupo editorial M. A. Porrúa, México.
- BLANCHI, P. MILLER, L. – BERTINI, S., 1999, "La experiencia italiana", en BLANCHI y MILLER (coordinadores), *Innovación y territorio*, Ed. Jus, México.
- BIFANI, Paolo, 1997, *Medio ambiente y desarrollo*, Ed. Universidad de Guadalajara, Tercera reimpresión (revisada y actualizada), México.
- BOISIER, Sergio, 1996, "Modernidad y territorio", en Cuadernos del I.P.E.S. No. 42. Santiago de Chile.
- CABRERO Mendoza, Enrique, 2003, "La agenda de políticas públicas en el ámbito municipal: una visión introductoria", en (CABRERO Mendoza, E. (coordinador), *Políticas públicas municipales: una agenda en construcción*, Ed. CIDE – Grupo editorial M.A. Porrúa, México.
- COSTA Campi, M. T. et al., 1993, *Excel. Cooperación entre empresas y sistemas productivos locales*, Ed. IMPI, Madrid, España.
- CHAUCA M., Pablo, 2003a, *Competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa manufacturera morchiana*, Ed. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH) – Facultad de Economía, México.
- CHAUCA M., Pablo, 2003b, *Las competencias laborales del trabajador mexicano (analistas y propuestas para las pequeñas y medianas empresas)*, Ed. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH) – Facultad de Economía, México.
- GUERRA, Pablo A., 1998, *Repensando lo público: las ciencias sociales interpretando las transformaciones de la sociedad civil. El tercer sector a la luz de la Economía de la Solidaridad*, Trabajo presentado al 1°. Encuentro da Rede de

Resquisas sobre o Tercero Sector na América Latina e Caribe. Río de Janeiro, UFRJ, Del 22 al 24 de abril de 1998.

INSTITUTO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE DE

PLANIFICACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL (ILPES), 1998,

Manual de desarrollo local, Ed. ILPES – CEPAL, ICP/IP/1.55, Chile.

KLIKSBURG, Bernardo, 1999, “Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo”, en *Revista de la CEPAL*, No. 69, Diciembre.

MERTENS, Sybille, 2001, *Organizaciones sin fines de lucro y economía social: dos concepciones del Tercer Sector*, Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, Universidad de Buenos Aires, No.33, Agosto – Julio.

MEYER-STAMER, Jörg, 2002, “La competitividad sistémica: de un concepto casual a una herramienta del benchmarking”, en Tilman

ALTENBERG – Dirk MESSNER (editores), *América Latina competitiva: desafíos para la economía, la sociedad y el Estado*, Ed. Instituto Alemán de Desarrollo – GTZ- Nueva Sociedad, Venezuela.

PORTER, Michael E., 1999, *La ventaja competitiva de las naciones*, Javier Vergara Editor, Argentina.

PUTNAM, Robert (ed.), 2003, *El declive del capital social*, Ed. Galaxia Gutenberg, Barcelona, España.

SILVA Lira, Iván, 2002, *Metodología para la elaboración de estrategias del desarrollo local y regional*, Ed. ILPES – CEPAL, Chile.

SOLARI Vicente, Andrés, 2001, “Cadenas, eslabones y candados: integración empresarial y desarrollo económico en Michoacán”, en *Revista Realidad Económica*, No. 11, Octubre, Ed. UMSNH – Facultad de Economía, México.

SOLARI Vicente, Andrés, 2004, “Problemas y perspectivas en el desarrollo de los sistemas locales de innovación en Michoacán”, en *Revista Economía y Sociedad*, Año 9, No.14, Julio – diciembre, Ed. UMSNH – Facultad de Economía, México.

TAPIA, Carlos, 1997, “Marginalización urbana y movilizaciones en las ciudades medias en México”, en *Desarrollo urbano regional y ciudades medias en México*, Ed. Centro de Investigación y Desarrollo del Estado de Michoacán (CIDEM) – UMSNH, México.

VÁZQUEZ Barquero, A., 1988, *Desarrollo local: una estrategia de creación de empleo*, Ed. Pirámide, Madrid, España.

VÁZQUEZ Barquero, A., 1999, *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*, General de Ediciones Especializadas (GEE), Madrid, España.

COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO EN LA REGIÓN CENTRO DE MICHOACÁN

José Othón García García*
Joaquín Bonales Valencia*

Introducción

La Región Centro se encuentra al norte de la Ciudad de Morelia, capital del Estado de Michoacán, pertenece a una región urbano rural estructurada por la ciudad de Morelia en la Cuenca del Lago de Cutzco, en donde el valle se encuentra en la parte más baja junto con el lago, recibiendo los efectos de la acción humana y de la naturaleza en el resto de la cuenca, repercutiendo a su vez en el lago.

La actividad agrícola de la región ha sido predominantemente la producción de granos en los que destacan el trigo, el sorgo y el maíz y una agroindustria dedicada a la transformación de estos principalmente como los molinos de trigo, las fábricas de alimentos balanceados para animales, las acétersas y la pequeños productores de lácteos. Esta región vivió un proceso de modernización agropecuaria desde la construcción del Distrito de Riego No. 20, en los años 30 hasta la década de 1980. A partir de los cambios en la política sectorial y de la apertura comercial iniciada en esa misma década, se reforzaron fenómenos que se venían suscitando en la región:

- Un importante retiro del Estado en sus funciones.
- Una caída de los precios reales de los granos.

* Profesores Investigadores del Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales (ININEE) de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH).