



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO
CENTRO UNIVERSITARIO UAEM TENANCINGO



**“CONDICIONES DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LOS
MICROTALLERES TEXTILES PRODUCTORES DE REBOZO DEL MUNICIPIO
DE TENANCINGO, ESTADO DE MÉXICO”**

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES ECONÓMICAS
INTERNACIONALES**

PRESENTA:

ADRIANA SEGURA BOBADILLA

DIRECTORES DE TESIS:

MTRO. EN E.U.R DAVID IGLESIAS PIÑA

DR. EN C.S. JAVIER JESÚS RAMÍREZ HERNÁNDEZ

TENANCINGO ESTADO DE MÉXICO, JUNIO 2012

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	5
INTRODUCCIÓN	6
JUSTIFICACIÓN	7
HIPOTESIS	8
OBJETIVOS	8

CAPÍTULO I. ENTORNO TEÓRICO DEL DESARROLLO ENDÓGENO LOCAL

1. Desarrollo Endógeno Local	9
1.1 Teoría del Desarrollo Endógeno Local.....	10
1.2 Determinantes del Desarrollo Endógeno Local	11
2. Sistemas de Producción en los Entornos Locales	13
2.1 Organización de la Producción en el Entorno Local	16
2.2 Aprendizaje, Innovación y Desarrollo local.....	17
2.3 Agentes del Desarrollo Local	18
3. Teoría de la Producción, de Costos y de Beneficios	21
a) Factores de Producción	22
b) Proceso Productivo	23
3.2 Función de Costos y Función de Beneficios	24
4. Enfoque del Comercio Interregional y Causación Circular Acumulativa	25

CAPÍTULO II. ANÁLISIS DE LOS MICROTALLERES TEXTILES EN MÉXICO

1. Industria Textil	27
1.1 Origen y Evolución de la Industria Textil en México	27

2. Importancia Económica de los Microtalleres Textiles en México.....	29
3. Estructura Productiva y Comercial de los Microtalleres Textiles en México	30
3.1 Sistema Productivo de los Microtalleres Artesanales	30
3.2 Comercialización de los Microtalleres Artesanales	32
4. Origen y Evolución de la Industria Textil en el Estado de México	32

CAPÍTULO III. CONDICIONES DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LOS MICROTALLERES ARTESANALES DE REBOZO DEL MUNICIPIO DE TENANCINGO, ESTADO DE MÉXICO

1. Obtención y Procesamiento de la Información	34
1.1 Delimitación del objeto de estudio	35
1.2 Unidad de muestreo	35
1.3 Esquema de muestreo	36
1.4 Procesamiento de la Información de Campo	37
2. Características de los Microtalleres Artesanales Textiles de Producción de Rebozo del Municipio de Tenancingo, Estado de México	37
2.1 Condiciones Generales de Producción	38
A) Sistema de Producción.....	40
B) Adaptaciones e Innovaciones del Sistema de Producción	52
C) Condiciones Generales de Comercialización	54
D) Características del Mercado: Comercialización	57
E) Mecanismos o Vías de Comercialización	62
CONCLUSIONES	64
Escenarios del Rebozo del Municipio de Tenancingo, Estado de México	66
PROPUESTAS	69

ANEXOS.....	75
BIBLIOGRAFÍA.....	77

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de tesis primeramente a Dios y a mis Padres.

A Dios, porque ha estado conmigo en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, por haberme dado la sabiduría y la fortaleza para que fuera posible alcanzar este triunfo.

A mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Gracias por el apoyo incondicional que me brindaron, por todos los sacrificios que hicieron a lo largo de mi carrera, así como su comprensión y paciencia en todo momento. A mis hermanas, por todo su apoyo brindado, cariño y comprensión; así como también a mis abuelos, tías (os), por sus consejo, oraciones, y apoyo incondicional.

A mis directores de tesis, por su dedicación y tiempo brindado, quiénes han compartido su experiencia y conocimientos para poder realizar este proyecto y ayudarme a lograr una de mis metas.

A mis profesores, que hoy pueden ver un reflejo de lo que han formado, con sus conocimientos y experiencias compartidas.

A mis amigas (os), por su amistad, comprensión y su apoyo brindado en todo momento difícil y por compartir a su lado muchas experiencias que nunca olvidare.

Y finalmente a ti amor, compañero y amigo inseparable de cada jornada, por tu presencia, apoyo y consejos en todo momento.

INTRODUCCIÓN

Para lograr el desarrollo es necesario impulsar y fortalecer la participación de las localidades y regiones, en el que los actores locales y/o regionales deben estar directamente involucrados en los procesos de desarrollo, ya que son estos los que están en las mejores condiciones para encontrar y proponer solución para los problemas.

El sector textil en México ha constituido una rama importante en el ámbito económico a través del tiempo, por ello es importante fortalecer las localidades que desarrollan dicha actividad (Gómez, 2007).

La presente investigación parte de un análisis de la industria textil en México, como rama importante del desarrollo económico nacional, enfatizando el caso particular de la industria textil artesanal, como referencia inmediata para conocer el comportamiento productivo y de comercialización de los microtalleres textiles productores de rebozo del Municipio de Tenancingo, Estado de México.

Estos microtalleres textiles atraviesan por serios problemas, debido a diversos factores, entre ellos la obtención de materias primas, la falta de mano de obra, no existe innovación en su sistema productivo y la limitada capacidad para comercializar sus productos; lo cual limita significativamente el desarrollo de estas unidades de producción (Gómez, 2007).

En este sentido, se plantea la siguiente pregunta:

¿Cuáles son las condiciones de producción y comercialización que afectan a los microtalleres textiles de rebozo del municipio de Tenancingo, Estado de México?

En consecuencia, la presente investigación pretende analizar las condiciones de producción y comercialización que presentan los microtalleres textiles productores de rebozo del municipio de Tenancingo, Estado de México.

JUSTIFICACIÓN

Actualmente existen 40 microtalleres textiles dedicados a la producción de rebozo, en el municipio de Tenancingo, Estado de México, los cuales ya no tienen la misma relevancia como en los años ochentas y noventas, consecuencia de la escasa innovación tecnológica que minimiza los niveles de producción, competitividad y consumo, pues con el surgimiento de sustitutos perfectos e imperfectos pone en desventaja tal producto, así mismo su comercialización sigue siendo local, motivo por el cual genera un stock y merma de la producción (Castelló, 2008).

Es evidente, que esta actividad no pasa por uno de sus mejores momentos, ya que existen serios problemas de producción, distribución y consumo, por lo tanto es necesario que se analicen estas condiciones, con el fin de proponer algunas alternativas que permitan aprovechar las oportunidades que les brinda el mercado regional y nacional, en términos de producción y comercialización, buscando ampliar sus expectativas económicas (Gómez, 2007).

Con el análisis de las condiciones de producción y comercialización de los microtalleres textiles de rebozo del municipio de Tenancingo, Estado México, se pretende plantear alternativas para mejorar el funcionamiento de estas unidades económicas, partiendo de la capacidad productiva y las diferentes técnicas de acabado, así como la disponibilidad especializada de mano de obra para tal actividad; propuestas que también pueden constituir un medio para que las autoridades locales y municipales, les permita establecer programas de apoyo para el beneficio de estos artesanos y un mayor crecimiento y desarrollo económico del municipio, así como contribuir a la ampliación de evidencias de estudios de casos para futuras investigaciones.

HIPOTESIS

Los factores organizacionales y de mercado afectan las condiciones de producción y comercialización de los microtalleres textiles productores de rebozo del municipio de Tenancingo, Estado de México.

OBJETIVOS

Objetivo General

Analizar la incidencia de los factores organizacionales y de mercado en el sistema de producción y comercialización de los microtalleres textiles de rebozo del municipio de Tenancingo, Estado de México.

Objetivos Específicos

- Elaborar un marco teórico que permita sustentar el objeto de estudio.
- Determinar los factores organizacionales y de mercado que inciden en las condiciones de producción y comercialización de los microtalleres textiles de rebozo del municipio de Tenancingo, Estado de México.
- Proponer alternativas que permitan mejorar la producción y comercialización de los microtalleres textiles de rebozo, de este municipio.

CAPÍTULO I. ENTORNO TEÓRICO DEL DESARROLLO ENDÓGENO LOCAL

El desarrollo de cualquier investigación se basa en un sustento teórico que permita darle validez científica al tema de estudio. En este capítulo se desarrolla la teoría del Desarrollo Endógeno Local y sus múltiples componentes, como base teórica del caso de estudio.

Dicha teoría, busca potenciar las capacidades internas de una región o de la comunidad local, de modo que pueden fortalecer la sociedad y su economía, para que sea sustentable y sostenible en el tiempo.

1. Desarrollo Endógeno Local

Para comprender la idea del desarrollo endógeno local, es necesario iniciar con la conceptualización del desarrollo, con el fin de observar la consideración de múltiples elementos que van enriqueciendo tal categoría.

Según Madoery (2004), el desarrollo representa un proceso de construcción y maduración sumamente complejo, que involucra además de los necesarios niveles constantes y crecientes de crecimiento económico, interacciones sociales, instituciones, pautas culturales y relaciones de poder favorables al mismo.

El desarrollo está vinculado a un conjunto de capacidades locales tales como la innovación, creatividad y capacidad emprendedora de los agentes locales, la solvencia técnica y de gestión de los recursos humanos, la capacidad organizativa, las interacciones públicas y privada, la capacidad de articulación con el entorno institucional y mercadológico, la capacidad de liderazgo y de generación de diálogos.

A partir de lo anterior, se asume que el desarrollo local es un proceso en el que una sociedad local manteniendo su propia identidad y su territorio, genera y fortalece sus dinámicas económicas, sociales y culturales, facilitando la

articulación de cada uno de estos subsistemas, logrando mayor intervención y control entre ellos (Podestá, 1999).

El desarrollo endógeno es una estrategia para la acción, donde las comunidades tienen una identidad que les impulsa a lanzar iniciativas para el desarrollo local. La capacidad de liderar su propio proceso de desarrollo, lo que le permite dar el calificativo de desarrollo endógeno (Vázquez, 1999). Es por ello que el desarrollo endógeno es un proceso participativo para reconocer y resolver los problemas socioeconómicos en un determinado territorio.

El desarrollo endógeno Local presenta importantes oportunidades para dar respuesta a los desafíos de la sociedad actual y mejorar las condiciones de vida de la población, mediante una actuación decidida y concertada entre los diferentes agentes locales públicos y privados, para el aprovechamiento mas eficiente y sustentable de los recursos endógenos existentes, mediante el fomento de las capacidades de emprendimiento empresarial locales y la creación de un entorno innovador en el territorio.

Es importante mencionar que, la teoría del desarrollo endógeno local es bastante amplia y compleja que no sólo alude a la incorporación de nuevas tecnologías, sino también la mejora de los productos y procesos al alcance de las pequeñas y medianas empresas, donde la utilización eficiente de la tecnología disponible en el mercado es una fuente de competitividad.

1.1 Teoría del Desarrollo Endógeno Local

En esta investigación se considera a la Teoría del Desarrollo Endógeno Local como fundamento para los factores que condicionan el desarrollo empresarial local.

El desarrollo endógeno local obedece a una visión (y no funcional) de los procesos de crecimiento y cambio estructural, que parte de la hipótesis de que el territorio no es un mero soporte físico de los objetos, actividades y procesos económicos, sino que es un agente de la transformación social. La economía de cada ciudad,

comarca o región se vincula al sistema de relaciones económicas del país en función de su especificidad territorial, y de su identidad económica, política, social y cultural (Vázquez, 2000).

El concepto de desarrollo local endógeno según Vázquez (2000) concede un papel predominante a las empresas, a las organizaciones, a las instituciones locales, y a la propia sociedad civil, en los procesos de crecimiento, que considera que los actores locales, públicos y privados, son los responsables de las acciones de inversión y del control de los procesos.

La teoría del desarrollo local endógeno, sostiene que el aumento de la productividad (y, por tanto, el crecimiento económico) se produce como consecuencia de la generación de economías externas, debidos a tres factores (Vázquez, 2000):

- a) Las economías de escala en la producción.
- b) La introducción de innovaciones por parte de las empresas líderes.
- c) El flujo de la mano de obra excedentaria desde las actividades tradicionales a las más modernas (como la industria).

1.2 Determinantes del Desarrollo Endógeno Local

El desarrollo económico se produce como consecuencia de la utilización del potencial y del excedente generado localmente y la atracción, eventualmente, de recursos externos, así como de la incorporación de las economías externas ocultas en los procesos productivos.

Los determinantes claves para el desarrollo económico local según Vázquez (1999) son:

a) La difusión de las innovaciones y el conocimiento. La innovación es la causa del cambio estructural de las economías. Innovación entendida como incremental o radical, en todas las esferas de la actividad productiva, incluyendo las organizaciones mismas y el mercado.

Las empresas toman sus decisiones de innovación en un entorno cada vez más competido y globalizado y es, precisamente la causa para aumentar la rentabilidad de sus inversiones y ampliar la presencia en los mercados lo que en última instancia constituye uno de los mecanismos clave del proceso de innovación.

b) La organización flexible de la producción. Los sistemas de empresas locales están organizados de manera compleja, aprovechando sinergias y externalidades positivas mediante su interacción. El tejido genera intercambios mercantiles y no mercantiles, especialmente de conocimiento y explota ventajas apalancadas en el territorio. Por otra, parte las nuevas formas de organización de las empresas y alianzas estratégicas permiten obtener economías de escala en la producción, en la investigación y desarrollo de los productos y reducción de los costos de transacción entre las empresas.

c) El desarrollo urbano del territorio. La ciudad es el escenario propio de ésta visión del desarrollo, por la densidad y diversidad en la dotación del territorio construido. Es también el espacio de interrelación donde se dan y depuran los arreglos y lazos entre agentes, aprovechándolo como espacio de competitividad que induce a las empresas a responder estratégicamente a través de iniciativas locales que estimulan los procesos de desarrollo endógeno.

d) La densidad del tejido institucional. La cultura e historia propias de un territorio condicionan la actividad económica. Las instituciones estructuran el entorno donde se localizan las empresas, y determinan los costos de transacción para sus operaciones. Es importante mencionar que el proceso de desarrollo no se produce en el vacío sino que tiene profundas raíces institucionales y culturales, por lo tanto, toman fuerza en aquellos territorios que tienen un sistema institucional evolucionado y complejo, donde hay redes densas de relaciones entre las empresas, las instituciones de formación y de investigación, asociaciones de empresarios, sindicatos y gobiernos locales, pudiendo aprovechar los recursos disponibles y mejorar su competitividad (Pérez, 2008).

2. Sistemas de Producción en los Entornos Locales

La configuración de sistemas productivos locales tiene como fin constituirse en una estrategia para la permanencia en el mercado de las pequeñas unidades de producción, cuya meta no es sólo competir con las grandes firmas, sino contribuir a mejorar las condiciones económicas y sociales de los entornos territoriales, principalmente locales (Iglesias y Ramírez, 2008).

De acuerdo con Fernández y otros (2003), un sistema productivo es el conjunto de características estructurales que configuran el proceso de transformación de una organización. Es la consecuencia de las decisiones relativas al área de fabricación que se han tomado como consecuencia de explotar ciertas actividades. Cabe mencionar que un sistema productivo local es más que una red industrial, ya que lo forma una red de actores sociales caracterizada por un sistema de relaciones económicas, sociales, políticas y legales.

Los sistemas productivos locales juegan un papel determinante, lo cuales permiten elevar la calidad de vida de la población y favorecer la modernización de la estructura productiva, a través del incremento y la diversificación de la producción, el aumento de la competitividad, el mejoramiento de los canales de comercialización y el acceso a nuevos mercados.

Dado el grado de interacción entre los factores de la producción internos y externos, es posible diferenciar una tipología más concreta y desarrollada de sistemas productivos locales en base a ciertos rasgos bien definidos (véase cuadro 1) (Mytelka y Farinelli, 2000):

Cuadro 1: Sistemas Productivos Locales

Tipo de Sistemas Productivos	Características
<p align="center">1. Sistemas productivos locales informales</p>	<p>Es una agrupación de firmas micro y pequeñas desarrolladas espontáneamente con poca o nula planificación. Este tipo de sistemas se distinguen por tener un crecimiento limitado dada la exacerbada competencia mercantil, la poca cooperación en el intercambio de información y la débil disponibilidad de infraestructura productiva y financiera.</p>
<p align="center">2. Sistemas productivos locales organizados</p>	<p>Es un conglomerado de pequeñas y medianas empresas, cuya particularidad es la especialización productiva en ciertas mercancías (homogéneas y diferenciadas). Esta clase de firmas se organizan mediante redes, haciendo adaptaciones con base en una mayor eficiencia productiva y competitividad mercantil.</p>
<p align="center">3. Sistemas productivos locales innovadores</p>	<p>Conjunto de empresas pequeñas, medianas y grandes con amplia capacidad de innovación en los procesos de producción, apoyado por centros de investigación encargados de generar conocimiento en esta materia, para mejorar o crear productos.</p>

Fuente: Elaboración propia con Mytelka y Farinelli, 2000.

Un estudio realizado por Sáez (1999) recopila aspectos relevantes respecto a los sistemas productivos locales, identificando las siguientes:

- a) Los sistemas productivos locales se ubican en un espacio geográfico definido, donde predomina un número elevado de pequeñas y medianas empresas.
- b) Implica una tradición productiva y existe especialización en el proceso productivo, y donde las economías externas derivan de la especialización, producto de la división del trabajo entre las empresas.
- c) Las comunidades de los sistemas productivos locales 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 sistema productivo local se generan relaciones entre la esfera económica, política y social, cuyo funcionamiento de cada una de estas son condicionadas por la organización y el comportamiento de las otras organizaciones e instituciones.

Los sistemas productivos locales para la presente investigación, son una herramienta útil en el sentido de que facilita el análisis de las interacciones entre procesos y actores del sistema productivo del rebozo, de tal manera que se puede identificar grados de interdependencia y cooperación entre ellos. La complejidad de estos procesos [interdependencia y cooperación], tiene que ver con el número y características de elementos que los forman, así como las interacciones que existen entre ellos, identificándose, en primera instancia los recursos con que cuenta el sistema productivo local, así como el ambiente de colaboración y los objetivos que se han definido en el mismo sistema.

Es indiscutible, que un sistema productivo local puede ser también construido o potenciarse por medio de políticas concretas, con estrategias que actúen sobre los

niveles de desarrollo fundamentales, lo que otorga responsabilidades a las administraciones públicas y a las organizaciones empresariales locales.

2.1 Organización de la Producción en el Entorno Local

Es importante señalar que el principal factor de competitividad de una economía es la propia organización de la producción.

El centro del proceso de acumulación de capital de los sistemas productivos locales lo constituye la organización del sistema productivo y facilita la formación de externalidades a través de una multiplicidad de mercados internos, en los que se establecen las relaciones entre las empresas, los proveedores y los clientes (Vázquez, 2000).

Actualmente las nuevas formas de organización de las empresas y las nuevas estrategias territoriales, han permitido a las empresas utilizar más eficientemente los atributos territoriales y así obtener ventajas competitivas. Cuando ello ha sucedido, se ha producido una mejora de la competitividad de las localidades y territorios.

La aglomeración en un territorio de pequeñas y medianas empresas, especializadas en la producción de un producto, favorece los intercambios en mercados múltiples, lo que permite el surgimiento de economías de escala externas a las empresas, pero internas al sistema productivo local y la reducción de los costos de transacción. Las externalidades a que da lugar el sistema de empresas generan rendimientos crecientes y, por lo tanto, el crecimiento de la economía local.

Además, cuando la tecnología disponible permite a las empresas especializarse en partes del proceso productivo y recomponer la producción a nivel del distrito productivo, las economías de escala se ven reforzadas, lo que proporciona ventajas competitivas a las empresas locales en los mercados nacionales e internacionales.

La capacidad empresarial y organizativa fuertemente articulada a la tradición productiva de cada territorio es determinante de la competitividad interna y externa de las empresas locales. Por ello, los sistemas productivos locales han mostrado, históricamente, una disposición especial para la introducción y adopción de innovaciones y sobre todo, para la adaptación de las tecnologías a través de pequeños cambios y transformaciones, que permiten a las empresas mejorar su posición competitiva en los mercados.

Por lo tanto, el centro del proceso de acumulación de capital de los sistemas productivos locales lo constituye la organización del sistema productivo y facilita la formación de externalidades a través de una multiplicidad de mercados internos, en los que se establecen las relaciones entre las empresas, los proveedores y los clientes (Vázquez, 2000).

De esta forma han surgido, formas eficientes de organización de la producción, como lo son los distritos industriales, que permiten transformar las actividades artesanales que juegan un papel secundario en la economía tradicional y se convierten en el centro del nuevo sistema económico local. Las innovaciones se difunden, de una forma natural, por el tejido productivo y el mercado de trabajo es flexible, es posible mantener el proceso de acumulación de capital a largo plazo y encontrar una senda propia de crecimiento de la economía local.

2.2 Aprendizaje, Innovación y Desarrollo local

El desarrollo económico y la dinámica productiva dependen de la introducción de innovaciones del producto, del proceso y de la organización que impulsen la transformación y renovación del sistema productivo local. Para que ello sea posible, es necesario que los actores que forman el entorno tomen las decisiones adecuadas de inversión, tecnología y organización, cuando esto ocurre, el entorno adquiere un carácter innovador (Vázquez, 2000).

Las empresas toman sus decisiones de innovación en un entorno cada vez más competido y globalizado y es precisamente, el esfuerzo por aumentar la rentabilidad de sus inversiones y ampliar la presencia en los mercados lo que

constituye uno de los mecanismos clave del proceso de innovación. Así pues, desde la perspectiva del desarrollo competitivo de las economías, las innovaciones y las nuevas tecnologías no surgen fuera del sistema económico sino que son endógenas al sistema productivo, a la economía y a la propia sociedad, como reconoce el informe de la OCDE (1992) sobre Tecnología y Economía.

Por lo tanto, para que los entornos sean innovadores, es necesario que tengan capacidad de introducir y desarrollar nuevos paradigmas productivos en el sistema económico local y esta introducción de innovaciones es posible gracias a las relaciones formales e informales que se dan entre los actores, públicos y privados, comprometidos en las actividades productivas, tecnológicas y comerciales.

2.3 Agentes del Desarrollo Local

Uno de los factores claves y base para el desarrollo de una localidad o de un territorio son los actores o agentes económicos, políticos, sociales y privados, residentes en un área geográfica específica. Los agentes del desarrollo local son el conjunto de actores sociales involucrados en la actividad productiva.

Es necesario que los agentes sociales, privados y públicos puedan dirigir y organizar su propio desarrollo a través del aprovechamiento de los recursos naturales.

En este sentido, también son los beneficiarios del desarrollo de los sistemas productivos locales y de los aumentos en la generación de rentas a nivel local. Las expectativas de los empresarios de obtener beneficios mayores y más estables; de los empleados de salarios más altos e igualmente estables; de los ciudadanos de unas mayores rentas familiares; y los gobiernos, de una mayor base imponible para la recaudación de impuestos, todos son actores interesados en la mejora de la productividad y el crecimiento económico territorial (Llisterri, 2000).

El desarrollo endógeno es una interpretación para la acción, cuando la sociedad civil es capaz de dar una respuesta a los retos que produce el aumento de la

competencia en los mercados, mediante la política de desarrollo local. El desarrollo de formas alternativas de gobernación económica, a través de las organizaciones intermediarias y de la creación de las asociaciones y redes públicas y privadas, permite a las ciudades y regiones incidir sobre los procesos que determinan la acumulación de capital y en esta forma, optimizar sus ventajas competitivas y favorecer el desarrollo económico.

Los agentes del desarrollo local son una figura muy importante en la práctica del desarrollo en los entornos locales ya que realizan de forma permanente, las funciones de promotores, intermediadores, catalizadores, animadores, informadores y capacitadores para el desarrollo local. Su ausencia o su carencia de habilidades, hacen muy difícil el funcionamiento de los instrumentos y el despliegue de las iniciativas de desarrollo local (Alburquerque, 1994). Dentro de estos agentes encontramos:

- Sociedad Civil

La representan las organizaciones locales, la población y las instituciones públicas.

Si el desarrollo económico de una localidad está orientado por una visión estratégica de desarrollo, ésta tiene que haber sido construida tomando en cuenta los puntos de vista de todos los actores de la localidad, dentro de los cuales se encuentran, la población organizada en distintas expresiones y las instituciones públicas, que en ocasiones representan un apoyo importante para las localidades en términos financieros y técnicos.

En el nuevo enfoque del desarrollo local, las instituciones públicas tienen actitudes tradicionales que deben ser superadas, tienen muchas ventajas, entre las que cabe señalar la mejor identificación de las necesidades y demandas territoriales; la capacidad para identificar recursos potenciales endógenos; la posibilidad de movilización social ligada a la identidad territorial; la facilidad para la concertación estratégica entre actores locales; y el mayor control y transparencia que puede introducirse en las diferentes actuaciones (Alburquerque, 1994).

Esto sitúa a las organizaciones, población e instituciones públicas a modificar el entorno productivo, social y territorial (urbano y rural) con el fin de incrementar la calidad de vida de la comunidad local.

- Agente Público

Los gobiernos locales son agentes importantes en los procesos de desarrollo territorial. Muchas veces son los líderes principales de las iniciativas de desarrollo local al impulsar en sus territorios la movilización y concertación de actores para el desarrollo económico del lugar. Su compromiso es poder generar las condiciones que impulsen el desarrollo sustentable de cada territorio, basado en la generación de empleos bien remunerados que permitan la participación individual de las personas, logrando consigo un desarrollo regional y nacional.

Para ello, las iniciativas de desarrollo económico local deben institucionalizarse mediante los necesarios acuerdos de tipo político y social en los ámbitos territoriales correspondientes y de esta manera asumir nuevas funciones de política de desarrollo, para contribuir a la mejora de la calidad de servicios público, ya sea de forma directa o a través de la gestión de cambio estructural o también puede ser, a partir de la oferta de servicios específicos para el fomento productivo, (García, 2005).

- Agente Privado

El desarrollo económico local sólo puede hacerse realidad si es protagonizada por los agentes encargados de las actividades productivas, es decir, los empresarios. Es el actor principal del desarrollo Endógeno Local, ya que constituye el conglomerado de empresas que forman parte del sistema productivo local y que está integrada por MiPyMEs.

La atención preferente hacia las MiPyMEs locales es crucial, ya que este tipo de empresas precisa un entorno territorial apropiado, para el acceso a los componentes de información, capacitación e innovación tecnológica y de gestión. Es importante el estímulo de la asociatividad empresarial como parte de dicho

entorno innovador territorial, así como el despliegue de políticas horizontales para estimular las iniciativas empresariales innovadoras (Alburquerque, 1994).

De esta manera, su participación potencial en el desarrollo económico del sector privado es determinante, tanto en lo que concierne a la satisfacción de necesidades básicas de la población, como en la elaboración de productos finales y el suministro de materias primas y componentes a las empresas de mayor tamaño para el mercado interno y la exportación directa e indirecta. Por ello es importante el fomento a las MiPyMEs ya que son elementos fundamentales para permitir a mediano y largo plazo la generación de condiciones locales de crecimiento, la elevación general de la competitividad del país y una mayor estabilidad económica (García, 2005).

3. Teoría de la Producción, de Costos y de Beneficios

Toda sociedad tiene que organizar el proceso productivo para resolver adecuadamente los problemas económicos fundamentales. Se debe tener en cuenta que hay ciertos principios económicos universales que rigen el proceso productivo, uno de ellos es que la producción de bienes y servicios que puede estar en manos del Estado, como en el sistema comunista y el otro esta en manos de la empresa privada, como en el sistema capitalista. Pero en ambos casos la actividad productiva está condicionada por ciertas leyes o principios generales que tiene que tomar en consideración el empresario si desea lograr el uso más eficaz de los recursos económicos a su disposición; es decir, el empresario debe analizar técnicas productivas, diferentes mercados de bienes y servicios, combinando precios y costos para maximizar su beneficio y minimizar sus costos (www.juvenilicnba.org.ar).

La teoría de la producción, a través de la función de producción, permite analizar las diversas formas en que los empresarios pueden combinar sus recursos o insumos para producir bienes o servicios, de tal forma que le resulte económicamente conveniente.

La teoría de costos describe y analiza la relación entre las posibles cantidades de producción que puede alcanzar una empresa, y los costos asociados a cada una de ellas.

Para lograr el objetivo de producir con la máxima eficacia económica posible, hay que tomar en consideración que la ganancia total de una empresa depende de la relación entre los costos de producción y el ingreso total alcanzado. Un empresario logra el nivel óptimo de producción cuando combina los factores de producción de tal forma que el costo de producir una unidad del producto resulta ser el más bajo posible. Por lo tanto, el productor, luego de analizar técnicas productivas, diferentes mercados de bienes y servicios, éste combina ciertos precios y costos para maximizar su beneficio y minimizar sus costos (www.juvenilicnba.or)

3.1 Funciones de producción

La función de producción determina la cantidad que van a producir las empresas, es decir, la cantidad de bienes y servicios que éstas van a ofrecer al mercado.

Hay miles de funciones de producción diferentes, al menos una por cada empresa y producto, ya que éstas representan combinaciones de factores como la maquinaria y trabajo. Los distintos valores indicativos de las cantidades de factores, empleados y de productos obtenidos reflejan la tecnología disponible y definen la función de producción.

Por otra parte también recoge el hecho de que los responsables técnicos de las empresas tratan de alcanzar la cantidad máxima posible de producto final, con una cantidad dada de factores. Si se produce un avance en los conocimientos técnicos se obtendrá una mayor cantidad de producto con la misma cantidad de factores.

a) Factores de Producción

Los factores de producción son los recursos que una empresa o una persona utiliza para crear y producir bienes y servicios. En la teoría económica se considera que existen tres factores principales de producción: el capital, el trabajo y la tierra.

El capital es el conjunto de recursos producidos por la mano del hombre que se necesitan para fabricar bienes y servicios. Muchas veces el capital se emplea incorrectamente para designar cualquier cantidad grande de dinero, sin embargo esté sólo será capital cuando vaya a ser utilizado para producir bienes y servicios, en cuyo caso se llamará capital financiero. El dinero que se vaya a utilizar para adquirir bienes de consumo no puede ser llamado capital.

El trabajo es la actividad humana, tanto física como intelectual. En realidad toda actividad productiva realizada por un ser humano requiere siempre de algún esfuerzo físico y de conocimientos previos.

El termino tierra se entiende no sólo la tierra agrícola sino también la tierra urbanizada, los recursos mineros y los recursos naturales en general.

Para que una empresa logre sus objetivos tiene que conseguir la mejor combinación de los factores de producción disponibles. Esta combinación variará a lo largo del tiempo y dependerá de la necesidad de crecimiento, de la disponibilidad de mano de obra cualificada y de la experiencia de los gestores, de las nuevas tecnologías y de los precios de mercado de los distintos factores de producción.

b) **Proceso Productivo**

Los procesos productivos son una secuencia de actividades requeridas para elaborar un producto (bienes o servicios). Esta definición “sencilla” no lo es tanto, pues de ella depende en alto grado la productividad del proceso.

Generalmente existen varios caminos que se pueden tomar para producir un producto, ya sea un bien o un servicio. Pero la selección cuidadosa de cada uno

de sus pasos y la secuencia de ellos nos ayudarán a lograr los principales objetivos de producción.

Los procesos de producción requieren normalmente de una gran diversidad de insumos. Estos insumos no son simples ya que el trabajo, el capital y las materias primas que usualmente se utilizan son de muchos tipos, cualitativamente diferentes para producir un bien.

Toda sociedad tiene que organizar de algún modo el proceso productivo para resolver adecuadamente los problemas económicos fundamentales. Pero independientemente de la organización que se adopte, hay ciertos principios económicos universales que rigen el proceso productivo. La producción de bienes y servicios puede estar en manos del Estado, como en el sistema comunista; o en manos de la empresa privada, como en el sistema capitalista.

3.2 Función de Costos y Función de Beneficios

Los costos dependen de las cantidades de factores que se utilicen para obtener un determinado nivel de producción y de los precios que deben pagarse por los mismos. El comportamiento de los costos, depende de los cambios del volumen de la producción a medida que varían las cantidades de factores utilizados. La relación entre precios y costos no solo determina el volumen de producción de la empresa, sino también las decisiones de iniciar o no, una compañía y la liquidación de las ya existentes.

Se define el costo como los ingresos que deben recibir los propietarios de los factores y del capital monetario usados por una firma, si se desean seguir proveyendo los recursos a la empresa.

El término costos tiene una gran cantidad de significados. Para el empresario, los elementos incluidos en este son muy distintos de los que incluye para otros fines. Cuando se usan para la determinación de los beneficios, los costos incluyen solo los gastos comunes de los negocios entre ellos, las amortizaciones, los intereses, los alquileres y los impuestos.

Cuando una empresa calcula los beneficios que puede obtener si emprende una ampliación dada o compra nuevas maquinarias, suele agregar a los componentes del costo un renglón que corresponde al rendimiento del capital que se está invirtiendo, aun cuando este dinero sea aportado por los mismos propietarios del negocio. El rendimiento que les corresponde a los propietarios del capital se suele incluir también en el costo, cuando se calcula para fijar el precio de los distintos productos (Pindyck, 1995).

4. Enfoque del Comercio Interregional y Causación Circular Acumulativa

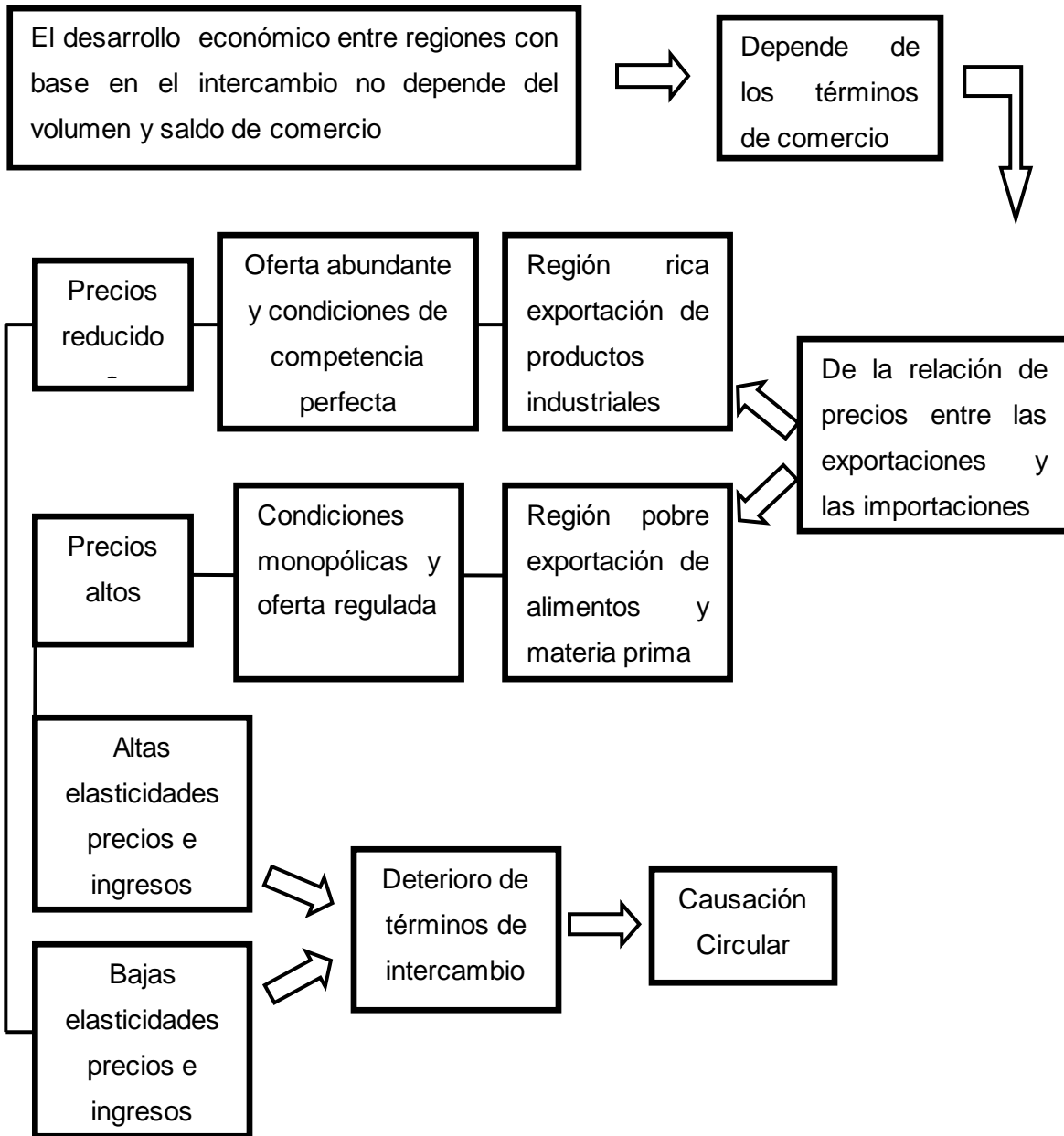
Esta teoría enfatiza el tipo de relaciones comerciales entre regiones de diferente nivel de desarrollo, puntualizando los efectos en el crecimiento económico regional y las causas del desequilibrio regional, principalmente debido a la cercanía de una ventaja absoluta en el intercambio (Zamora,1998).

Dicha teoría se basa en la teoría de las proporciones factoriales o modelo de comercio internacional de Heckscher-Ohlin (1933), generalmente, los factores abundantes son relativamente baratos y los factores escasos relativamente caros en cada una de las regiones. Aquellas mercancías que en su producción requieren una buena cantidad de los primeros y pequeñas cantidades de los segundos se exportan a cambio de bienes que utilizan factores en la proporción inversa. Así, indirectamente, los factores cuya oferta es abundante se exportan y aquellos otros con oferta más escasa se importan (Tello, 2006).

En el siguiente mapa conceptual, se muestra más afondo el comercio interregional y causación circular acumulativa según Tello (2006).

Estas diferencias de mercado se complementan con las contradicciones sectoriales, lo que en otras palabras puede explicarse mediante los cambios en las elasticidades ingreso de ambos sectores, en las cuales mientras en el sector primario sus elasticidades ingresos son menores a la unidad, en el secundario son mayores.

Esquema del Comercio Interregional y Causación Circular Acumulativa



Fuente: (Zamora, 1998)

CAPÍTULO II. ANÁLISIS DE LOS MICROTALLERES TEXTILES EN MÉXICO

Es importante tener presente tanto los antecedentes históricos de la industria textil, como el panorama actual de la misma, ya que nos indica como ha evolucionado la industria textil, como pionera de los cambios tecnológicos, que actualmente forma parte fundamental en la obtención de la competitividad del comercio mundial. Y por otra parte hay que tomar en cuenta los procesos que juegan, los mecanismos familiares en el rol de las unidades productivas, en este caso los talleres textiles familiares.

1. Industria Textil

La industria textil ha tenido un papel central en las actividades de la sociedad organizada, además de figurar entre las industrias más antiguas, tuvo un papel protagónico en la Revolución Industrial y ha sido una de las actividades industriales críticas para la economía de países en vías de desarrollo. Dicha industria está íntimamente vinculada con el sector de la confección de prendas de vestir; del total de telas que se producen a nivel mundial, la mitad se destina a la industria de la confección y el resto a usos múltiples, ya que los textiles se utilizan en la fabricación de productos que van desde productos industriales hasta productos para el hogar (Alvarado y Vieyra, 2002).

Actualmente, derivado del desarrollo científico y tecnológico, la industria textil ha perdido relevancia en la economía nacional (Hernández y Galindo, 2005).

1.1 Origen y Evolución de la Industria Textil en México

La producción textil en México tiene una amplia tradición que se remonta al México prehispánico, logrando un auge considerable en la sociedad novohispánica con obrajes y batanes, y la producción artesanal en hilado y tejido, en lana, algodón y seda. Pero fue hasta mediados del siglo XIX, con la consolidación

capitalista, cuando la industria textil cobra significado, siendo una de las principales ramas con las que se inicia el proceso de industrialización en México.

Esta industria empezó a tener reconocimiento en México a partir de 1830. Basada en sus inicios en la producción doméstica, la cual se refiere al trabajo en casa o talleres familiares, que permitían a los trabajadores obtener recursos en la temporada baja en la agricultura; rabajaban en la producción textil en la cual a través de un intermediario se hacía la entrega de materias primas y a la entrega de los bienes manufacturados el pago de la misma (Aguilar, 2009).

Con el desarrollo de máquinas más complejas y su incorporación a la producción de la industria textil, se concluyó con el trabajo doméstico, pasando a las concentraciones de trabajadores en un solo espacio de trabajo. Esta concentración del trabajo y su incremento en la producción en un solo lugar, debido a un mayor uso de máquinas, lo que dio origen a las fábricas.

La creación de estas fábricas fue acompañada por un incremento en el uso de capital, al incorporar máquinas para la producción, así como una nueva división del trabajo, aumentado con ello la producción.

Este proceso descrito se tradujo en el paso del trabajo artesanal o trabajo doméstico al trabajo fabril, es decir, del trabajo manual a la mecanización del trabajo a gran escala (producción en serie). Este proceso fue acompañado por el cambio de la materia prima que en un primer momento se utilizaba la lana, y tiempo después el uso del algodón, lo que permitió una aceleración de la producción y el abastecimiento del mercado (Aguilar, 2009).

La industria textil, poco después la minería y la metalúrgica fueron las que iniciaron esta revolución industrial lo que se tradujo en una nueva división del trabajo, la expansión del capital y principalmente el desarrollo del capital comercial. Esto dio origen a cambios importantes como una mejora tecnológica, la producción y la generación y comercialización de dichos bienes.

2. Importancia Económica de los Microtalleres Textiles en México

La industria textil, fue una de las primeras actividades económicas que se desarrollaron, propiciando así los primeros indicios de acumulación capitalista que marcaron el despegue de la industria en México. De acuerdo con Argüello (1989), en el siglo XIX se establecieron las primeras fábricas que definieron el despegue de la industria aunque con una marcada estructura artesanal.

Su aportación económica a diversas entidades del país la ubican como una actividad productiva dinámica y relevante. En la década de los noventa, la industria textil se favoreció con la apertura comercial y aprovechó las ventajas arancelarias, en especial las del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN). Desde el año 2000, esta industria afrontó una creciente competencia de países como China. Sin embargo, en los últimos nueve años, la industria textil mexicana ha enfrentado una crisis que se traduce en la baja de producción, empleo y ventas, además de una continua pérdida de competitividad.

La industria textil mexicana se integra principalmente por micro y pequeñas empresas (85.9%). En 2006, la producción nacional de fibras químicas estuvo centrada en fibras sintéticas (93.1%) más que en fibras artificiales (6.9%). En términos de valor, existe mayor énfasis en la fabricación de insumos textiles (69.5%) frente a la confección de productos textiles (30.5%); durante 2003-2006, el segmento que arrojó un mayor crecimiento fue el dedicado a la fabricación de productos textiles (15.5%) (Patlán y Delgado, 2010).

Cabe mencionar que los principales productos exportados por la industria textil mexicana son fibras y filamentos sintéticos y artificiales (24.1%). En 2006, México participó con el 1.0% de las exportaciones mundiales de textiles, en tanto que las importaciones de textiles realizadas por nuestro país representaron el 2.6% del total mundial. El porcentaje de participación de México en las importaciones de textiles de EUA ha caído notablemente a partir del 2000, pues la participación paso de 10.2%, a 7.5%. Durante 2000-2004 se presentó un decremento del 22.5% en el personal ocupado en la industria textil, con una pérdida de 52,408 empleos.

Finalmente se concluye que el desempeño de este sector está íntimamente relacionado con la historia económica del país en el sentido de que los esfuerzos para la recuperación económica, industrialización y apertura de fronteras para el comercio internacional han determinado los avances de esta industria.

3. Estructura Productiva y Comercial de los Microtalleres Textiles en México

En este apartado se analizará el sistema de producción y comercialización que han tenido los microtalleres textiles en México.

Como bien sabemos la industria textil ha evolucionado tanto tecnológicamente como comercialmente ya que actualmente forma parte fundamental en la obtención de la competitividad del comercio mundial. Pero no hay que olvidar que las características de la industria textil en México son muy variables dependiendo del periodo histórico en el que se haya desarrollado, con esto se da referencia a que cada época tuvo ciertas diferencias una de la otra.

Visto de esta forma, es de gran importancia mantener en constante evolución el conjunto de partes que se relacionan para dar, de la manera más efectiva niveles de producción y efectividad, lo cual indica que conocer los avances de nuestros antepasados es fundamental para detectar posibles debilidades que existen en los sistemas productivos y en las vías de comercialización.

3.1 Sistema Productivo de los Microtalleres Artesanales

Durante la Edad Media prevalecieron generalmente dos formas de producción industrial: la industria doméstica y la mano de obra libre. La primera, también conocida como industria casera, la familia, dentro de su propio hogar, producía, en la medida de lo posible, todas las cosas necesarias para su uso. La familia trató de bastarse a sí misma y procuró no depender de otras fuentes para los artículos manufacturados que necesitaba. En la industria doméstica apenas se distinguía entre el artesano y el campesino ya que una persona se dedicaba a ambas actividades, (Licona y Gordillo, 2000).

La producción de bienes de consumo en esa época era muy pobre, la artesanía se desarrollaba en los propios hogares, por lo que puede calificarse como una producción de tipo familiar. Los comerciantes acudían a la casa del maestro a comprar sus productos para la venta. El oficio se heredaba y toda la familia contribuía a la producción, por lo que se encontraban familias de orfebres, hilanderos y zapateros.

Con el tiempo el maestro artesano necesitó ayuda extra familiar para continuar con su oficio, aún de tipo casero; por eso se hizo asistir de aprendices y posteriormente de oficiales, creando así los primeros talleres, por lo que este proceso persistió por mucho tiempo debido a dos factores importantes: la pequeñez de la inversión de capital requerida para emprender semejante empresa y la dispersión de la población.

El régimen de producción artesanal es un esquema de manufacturas intensivas en mano de obra (se hace manualmente) y es por tanto una producción muy onerosa, de escala productiva y lenta sin embargo crea un producto heterogéneo durable, el artesano es una mano de obra altamente capacitada pues hacía íntegramente el producto, por sofisticado que fuera. Estos microtalleres artesanales, no ha logrado organizar su producción y trabajan al ritmo del trabajador. Las técnicas de producción son diferentes según cada trabajador, donde los instrumentos de trabajo son muy elementales, no existe mecanización o maquinación alguna, sino se habla de herramientas de manipulación y destreza de la mano de obra. La jornada de trabajo es extensiva pues el artesano trabaja según sus hábitos y costumbres y al ritmo que el desea. En este esquema la mano de obra no observa movilidad alguna, es una producción muy local (Rionda, s.a).

Sin embargo, hay que tener en cuenta que la producción artesanal a subsistido por varias razones: porque la fábrica no puede producir objetos que desempeñan un papel simbólico en las costumbres y rituales del pueblo; los artesanos producen más baratos algunos artículos; porque hay artesanías que no pueden ser hechas en fábrica y también porque para un sector de la población prefieren las artesanías por el trabajo manual que llevan incorporado.

3.2 Comercialización de los Microtalleres Artesanales

La historia de la comercialización artesanal en México, nos muestra que debemos de considerar que el mercado de la empresa es local, o en su caso regional, pero no tiene un alcance nacional, mucho menos internacional. En el mercado domina la competencia casi perfecta pues el productor normalmente es un tomador de precios. La especialización de la producción es en razón de atender las necesidades más básicas y fisiológicas de la existencia humana lo que le da un carácter muy objetivo tanto a la producción como a la circulación. Actualmente los procesos de comercialización de artesanías, tiene lugar de manera informal y los canales de distribución están ligados al intermediario local, al mercado regional y a las ferias tradicionales (Rionda, s.a).

La comercialización fuera de su ámbito tradicional se complica si no se hace a través de un intermediario, cuyo negocio consiste en comprar a muy bajo costo los productos artesanales de manos de sus productores y revenderlos en otros mercados con un porcentaje importante de ganancia.

El posicionamiento en los mercados resulta afectado también por las deficiencias en el manejo de imagen corporativa, y el desconocimiento de las características de los mercados y de los eventuales nichos para los productos artesanales.

Por lo tanto, el sector artesanal presenta varios factores que afectan su competitividad, entre las que se encuentra el retraso tecnológico, no sólo en las líneas de producción, sino también en los sistemas de comercialización y de diseño.

4. Origen y Evolución de la Industria Textil en el Estado de México

El Estado de México constituye hoy en día el primer estado productor textil del país y el segundo estado productor de prendas de vestir a nivel nacional. Los orígenes de la industria textil en el Estado de México se remontan a mediados del siglo XIX, siendo uno de los departamentos donde se encontraba el establecimiento de fábricas de textiles junto con Puebla. El desarrollo de esta

industria, en esta época fue el resultado de los esfuerzos de los empresarios locales así como la del gobierno, ya que también estos ayudaron a expedir una serie de decretos que impulsaban el establecimiento de nuevas industrias y su modernización de las ya existentes.

La artesanía tiene un papel fundamental por ser expresión auténtica de los valores culturales, raíces históricas, tradiciones y costumbres del Estado de México y que además como actividad económica, el trabajo artesanal constituye la fuente de ocupación de miles de familias cuya subsistencia y mejoramiento de sus condiciones de vida dependen de la capacidad de afrontar bajos niveles de calidad y productividad, así como graves obstáculos para la comercialización de los productos artesanales (IIFAEM, 2007).

El Estado de México se destaca por sus artesanías, creadas por las manos de los artesanos de algunos municipios como Jiquipilco, Tejupilco, Temascaltepec, Temoaya, Valle de Bravo, Zacazonapan, Toluca y Tenancingo. En los talleres de estas localidades elaboran una variedad de artesanías como servilletas, manteles, sábanas, fundas, tortilleros, paneras, cortinas, blusas, mandiles, juegos de cocina y de baño, así como rebozos y tapetes, entre los productos más representativos de los textiles artesanales.

CAPÍTULO III. CONDICIONES DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LOS MICROTALLERES ARTESANALES DE REBOZO DEL MUNICIPIO DE TENANCINGO, ESTADO DE MÉXICO

En Estado de México como en la mayoría de las regiones de nuestro país, la artesanía tiene un papel importante como expresión auténtica de los valores culturales, raíces históricas, tradiciones y costumbres. Incluso, sin considerarse como actividad económica, el trabajo artesanal constituye la fuente de ocupación de muchas familias.

Tal es el caso del municipio de Tenancingo, Estado de México, en el cual se encuentra la elaboración del rebozo, que desde tiempos prehispánicos se constituyó como una pieza textil única, que trascendió su condición de accesorio, para transformarse en un símbolo de identidad nacional, en el que los artesanos mexicanos por largo tiempo, han logrado plasmar la creatividad y sentimiento del arte indígena y popular.

En este capítulo se analiza de forma específica las condiciones de producción y comercialización que presentan los microtalleres artesanales de rebozo del municipio de Tenancingo, Estado de México, ya que actualmente atraviesan por serios problemas (Gómez, 2007).

Dicho análisis se apoya en el trabajo de campo que se realizó durante los meses de octubre 2010 a octubre 2011, en el municipio de Tenancingo, Estado de México, la cual se encuestaron a productores y consumidores para conocer sus condiciones de producción y consumo.

1. Obtención y Procesamiento de la Información

En esta investigación se hizo uso del método deductivo, ya que parte de la revisión de aspectos generales y así llegar a los particulares. Posteriormente se

hizo uso de la investigación explicativa, ya que se determinaron y analizaron los factores organizacionales y de mercado que afectan las condiciones de producción y comercialización de los microtalleres productores de rebozo del municipio de Tenancingo, Estado de México.

Por otra parte, se apoyo de fuentes primarias, como la principal herramienta de trabajo de campo para la compilación de información, dada la carencia de evidencias. En esta sección metodológica se presentan las actividades realizadas para la obtención de ciertos datos para el análisis de las condiciones de producción y comercialización de los microtalleres textiles productores de rebozo del municipio de Tenancingo, Estado de México. Las actividades van desde el diseño y aplicación de encuestas, así como también se hace uso de la observación directa. El procedimiento seguido para el trabajo de campo se explica en los siguientes apartados

1.1 Delimitación del objeto de estudio

El objeto de estudio son los microtalleres textiles productores de rebozo establecidos en el municipio de Tenancingo, Estado de México. La técnica de compilación de información indica que sus características son de tipo cuantitativo y cualitativo. El periodo de trabajo de campo comprende de octubre 2010 a octubre 2011.

1.2 Unidad de muestreo

En este estudio se consideran dos unidades de análisis: productores y consumidores. En el primer caso, corresponde a los propietarios y encargados de los microtalleres de producción de rebozo del municipio de Tenancingo, Estado de México, ello con la finalidad de conocer las condiciones de funcionamiento, producción y comercialización, así mismo, observar el desarrollo que tienen dichos talleres; en segundo término, consumidores (segmento de población femenina), en este caso la población del municipio de Tenancingo, con la finalidad de conocer sus ingresos, los gustos y preferencias, estratificándolo por segmentos de edad, para conocer las particularidades de su demanda.

1.3 Esquema de muestreo

La investigación esta constituida básicamente por la compilación de información primaria; se basa en el muestreo no probabilístico y muestreo probabilístico estratificado, cabe mencionar que, son aplicadas técnicas e instrumentos de recolección de datos, específicamente, la observación directa y la encuesta:

1. Dirigidas a los dueños de los microtalleres productores de rebozo, ubicados en el municipio de Tenancingo, Estado de México.
2. Los consumidores, enfocada a la población del segmento femenino.

La compilación se realizó a partir de la observación directa y del uso del cuestionario, el cual fue compuesto por preguntas abiertas y cerradas. Se usó el muestreo por juicio, ya que la muestra fue obtenida a partir de recabar la información sobre cuántos productores comercializan el producto el día domingo dentro del tianguis del municipio de Tenancingo, Estado de México. El resultado fue un total de 23 productores, de los cuales solo brindaron su apoyo 12 productores, para la aplicación de encuestas, las cuales abarcaron cinco ámbitos. De ellos, la primera parte, se refiere al funcionamiento y proceso de producción de los microtalleres; la segunda, a la organización de la producción; la tercera, referente a la comercialización de su producto; la cuarta a la inversión y apoyo que se les brinda a estos productores y la quinta, al impacto que tienen estos microtalleres localmente. Cabe mencionar, que de los 12 productores encuestados, solo 10 de ellos brindaron su apoyo para conocer los comportamientos de sus ventas, de octubre 2010 a octubre 2011.

Por otra parte, se encuestaron a 100 consumidores, principalmente femeninos, aplicando 25 cuestionarios por cada segmento de edad, cuyos rangos son los que se especifican:

- a) 10 – 20 años
- b) 21- 30 años
- c) 31 – 50 años

d) 51 años en adelante

La división de estos segmentos de edad, se realizó con el uso del muestreo por juicio, con el propósito de saber los gustos y preferencias que el segmento femenino presenta, ya que no son las mismas respuestas pueden ser diferentes entre un adolescente y un adulto mayor.

1.4 Procesamiento de la Información de Campo

Para analizar la información, se utilizó la estadística descriptiva ya que se realizó una recopilación, organización e interpretación de los datos obtenidos de esta investigación, con la finalidad de conocer tanto las condiciones de producción y comercialización de los agentes involucrados en los microtalleres productores de rebozo, y de esta manera plantear algunas propuestas para mejorar el funcionamiento de dichas unidades de producción local.

2. Características de los Microtalleres Artesanales Textiles de Producción de Rebozo del Municipio de Tenancingo, Estado de México

De acuerdo con la investigación de campo realizada, actualmente en el municipio de Tenancingo, Estado de México, la elaboración de rebozos, no tiene un lugar propio, más bien es dentro de la propia casa-habitación, razón por lo que se les considera como microtalleres familiares o doméstico. Los recorridos de campo evidenciaron que dichos espacios se encuentran en condiciones desfavorables para realizar esta actividad, ya que estos son muy reducidos. Asimismo, la figura 1, pone de manifiesto la falta de limpieza, de control y cuantificación de los recursos humanos y materiales, baja productividad, ausencia de una organización productiva. Hay que resaltar que, en esta actividad no existe un sistema de producción específico, debido a la diversidad de las actividades de los productores, ya que deben asumir varios papeles a la vez: patrón, trabajador, productor y distribuidor, en consecuencia, ello se ve reflejado en los volúmenes de producción y ventas ya que su forma de organización no es la adecuada.

Fig. 1: Condiciones de los microtalleres productores de rebozo, del municipio de Tenancingo, Estado de México.



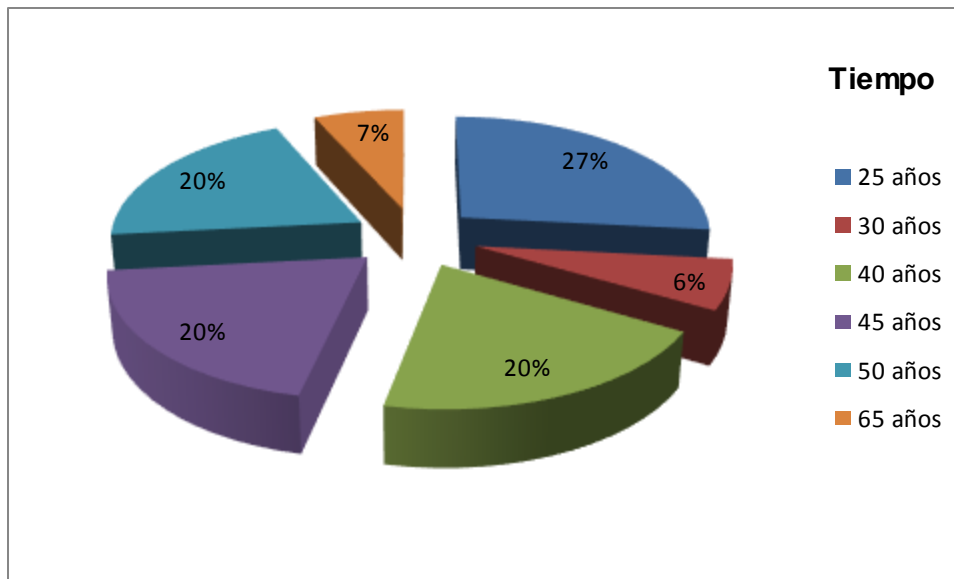
Fuente: Trabajo de campo, octubre 2010-octubre 2011.

2.1 Condiciones Generales de Producción

Conforme a la información compilada, es posible inferir que los productores realizan esta actividad como herencia familiar. Se han producido rebozos de generación en generación, desde sus padres y abuelos, ello constituye el sustento de sus familias ya que es la actividad principal. Cabe señalar que la transferencia del conocimiento en la elaboración de dicho producto es de manera informal, ya que se presenta en el contexto familiar y por iniciativa personal, con la participación directa en los procesos productivos.

En la gráfica 1 se observa, que los productores ya tienen una edad avanzada, por lo que dicha actividad esta en peligro de desaparecer. Tienen más de 25 años realizando esta actividad, lo cual quiere decir que estos productores se encuentran en una edad entre los 45 y 80 años, éstos son las ultimas generaciones que por el momento se están dedicando a realizar esta artesanía.

Gráfica 1: Tiempo que llevan dedicándose a la producción de rebozo.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo, octubre 2010-octubre 2011.

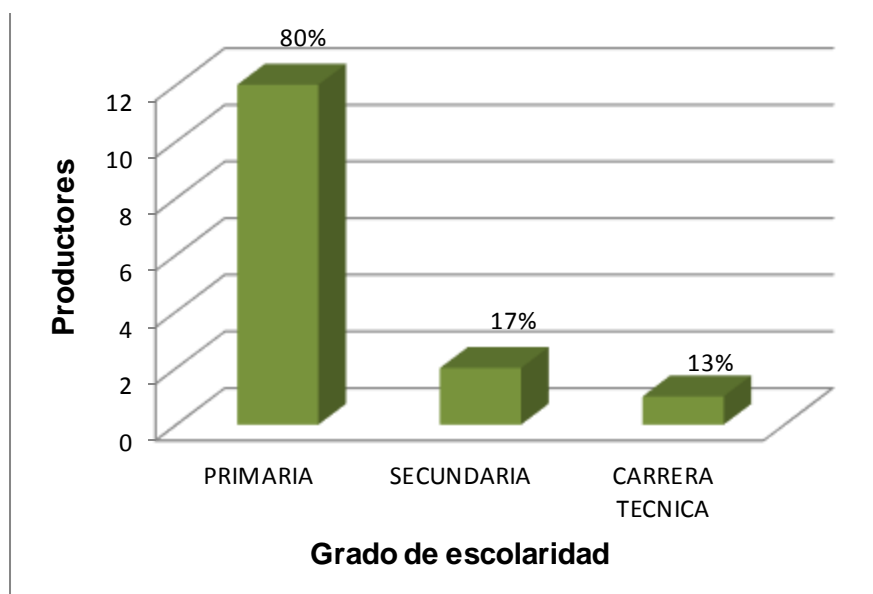
Por otra parte, en la gráfica 2, muestra que la mayoría de los productores tienen baja escolaridad, debido a que solo cuentan con educación primaria, secundaria y con excepciones estudios superiores; situación que limita su visión productiva, pues desconocen los nuevos métodos de producción y comercialización.

La organización de la producción, esta conformado por el Jefe del Taller (Productor), que tiene a su cargo trabajadores familiares, que pueden ser remunerados o no y pocos son los que tienen trabajadores asalariados, cuya percepción es de \$4000.00 promedio mensual y puede variar dependiendo de la actividad y volumen que realicen.

Cabe mencionar que está artesanía se elabora de manera tradicional en telares de pedal, cuyo proceso demanda la realización de tareas exclusivamente por hombres y mujeres tal es el caso del empuntado, el paso final para la culminación del rebozo. En el siguiente apartado, se analiza el proceso de producción que emplean los productores de rebozo del lugar. Hay que resaltar, que no se tiene información precisa sobre el volumen de producción de esta artesanía, ya que no

existen datos certeros que evidencien dicha situación, además de que durante un año, el volumen productivo es dinámico, lo cual dificulta deducir su comportamiento.

Gráfica 2: **Grado de escolaridad de los productores de rebozo**



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo, octubre 2010-octubre 2011

A) Sistema de Producción

El sistema de producción del rebozo en el municipio de Tenancingo, Estado de México, es tradicional, requiriendo materia prima como: algodón mercerizado calibres¹ 60, 80, 100 y 120, tintes químicos y almidón; estos productores obtienen su materia prima del mercado nacional, regional y local.

A nivel nacional, Puebla actúa como principal proveedor de algodón, mientras que Toluca es el mercado regional que abastece del insumo como es el almidón y la tinta; en cada uno de estos insumos existen variantes en su calidad, los cuales determinan las cualidades de esta artesanía. Cabe mencionar que estos productores actualmente tienen serios problemas en la adquisición de materia

¹ El termino calibre significa el grosor del hilo, el cual determina la calidad de este.

prima, tal es el caso del algodón, ya que continuamente esta subiendo de precio y su calidad no cumple con los requerimientos de estos artesanos, pues el hilo es demasiado grueso y como consecuencia de ello el hilo se rompe más fácilmente al momento de tejerlo y el rebozo queda más grueso.

Las herramientas que se utilizan para elaborar el rebozo son las siguientes: cajón, devanadora, urdidor, peine, rastrillo/navaja, burro, redina y telar de pedal.

Una vez que se tienen los insumos y las herramientas, se procede a montar el conjunto de hilos en el telar de pedal, antes de ser unidos para formar el rebozo, las mordazas mantienen la tela a nivel, hacen que se mantenga firme, de ahí se meten crucetas pesadas, para que los hilos no se enreden; cuando se termina de montar la tela se ponen unas cruces para poder añadir y unir la nueva tela.

En este telar se pueden elaborar alrededor de 30 rebozos sin cortar y cada uno de los tramos ya listos para el rebozo, se le puede ir realizando un diseño diferente.

De acuerdo a la información recabada en campo, el proceso de elaboración de un rebozo consta de 15 pasos, tal como se muestra en el siguiente diagrama de flujo:

Proceso de producción del rebozo



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo, octubre 2010-octubre 2011.

Enseguida se explicara cada proceso que se lleva a cabo para realizar el rebozo:

1.- Devanado de hilo

Se monta el hilo que viene en madejas en la devanadora y de ahí se va pasando al carrizo o conos como se conocen actualmente, para separar los hilos.

Fig. 2: Devanadora para separar los hilos.



2.- Urdido de tela

El artesano coloca el cañón del carrizo o cono en la caja del urdidor, de ahí se manda el hilo al urdidor, un cuadrado aproximadamente de ochenta centímetros; el cual se coloca en un cilindro de madera que se va moviendo manualmente en forma circular para que se enrede el hilo de arriba hacia abajo. Se lleva a cabo este procedimiento en el urdidor, para definir el largo y el ancho del rebozo de acuerdo al tamaño.

Fig. 3: Definir el tamaño del rebozo en el urdidor.



3.- Pepenado

Este paso consiste, en sacar los hilos agrupados que se formaron en el urdidor, para repartirlos y formar los cordones.

Fig. 4: Formación de cordones, con la ayuda de la herramienta llamada peine.



4.- Boleado

Una vez que está pepenado, se moja la tela con agua de atole de maíz, esto con el fin de que se pongan duros los cordones para facilitar el dibujado.

Fig. 5: En cubetas se prepara el agua de atole de maíz, para remojar la tela de rebozo.



5.- Dibujado

Después de que está dividido en cordones, el siguiente paso es dibujar los cordones, para que entre cada marca se realicen amarres de madejas de hilo, que determinan el dibujo en diferente labores (labor doble, labor chiquita, arco negro, arco blanco, entre otras).

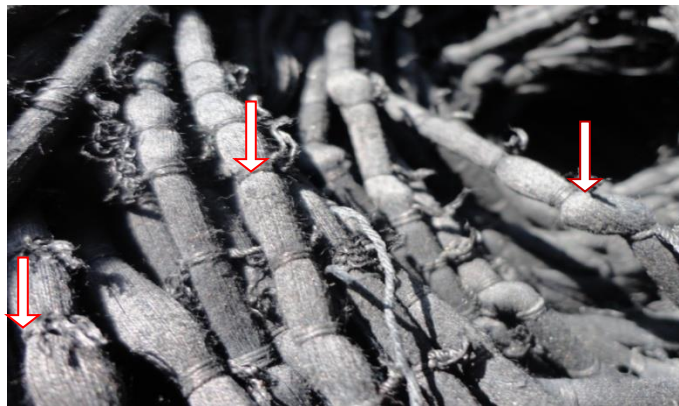
Fig. 6: Con el rodillo se dibuja la tela, el cual va a marcar la labor del rebozo.



6.- Amarrado

Este paso tiene como función, cubrir los espacios en blanco dibujados con hilo, para que de esta manera se pueda evitar, que la tinta se meta en la tela y así poder obtener la técnica de ikat o jaspe.

Fig. 7: Se hacen amarres con hilo, en cada dibujo que se marco en la tela del rebozo.



7.- Remojado

Ya que esta amarrado el hilo, se pasa por atole de maíz y se deja secar.

Fig. 8: Atole de maíz.



8.- Azotado

Enseguida se procede a dar unos azotes, para devolver la flexibilidad a la misma tela.

Fig. 9: Azotado de tela.



9.- Teñido de tela

Cuando la tela está parcialmente seca, se pasa al proceso de teñido. En este paso se sumerge la tela en un bote en el cual se encuentra ya la tinta; está debe de estar a una temperatura alta para que permee más el color, la tela debe sumergirse aproximadamente 300 veces, para garantizar una completa fijación.

Fig. 10: Se tiñe la tela de acuerdo al color que se quiera.



10.-Tendido

Ya finalizando el proceso de teñido, se lava la tela y se tiende, posteriormente hay que dejar que se seque, para que más adelante cuando se encuentre en el telar, se pueda desprender con mayor facilidad.

Fig. 11: Se tiende la tela ya teñida para que se seque.



11.- Desatado de la tela

Consiste en quitar los amarres que inicialmente se realizaron, dando como resultado el dibujo (técnica de ikat) deseado en la prenda.

Fig. 12: Con una navaja afilada, se retiran los amarres que se realizaron en el paso 6.



12.- Se apunta

Este paso consiste, en un amarre que se realiza en la tela; se hace aproximadamente cada cuarenta centímetros, para que de esta manera no se mueva la tela. Posteriormente se coloca un nudo en cada torsal, para que quede apretado y la tela no se corra. Enseguida, se le monta el fondo del color que se desee, este tiene que ser la misma parte tanto arriba como abajo y previamente este pasa al telar.

Fig. 13: Se amarra la tela, para que no se estire al momento de tejer.



13.- Almidonado de la tela

Se juntan los hilos del fondo y del jaspe, de esta manera se comienzan a almidonar, con la finalidad de que no se rompa el hilo al entreverarlo (unirlo).

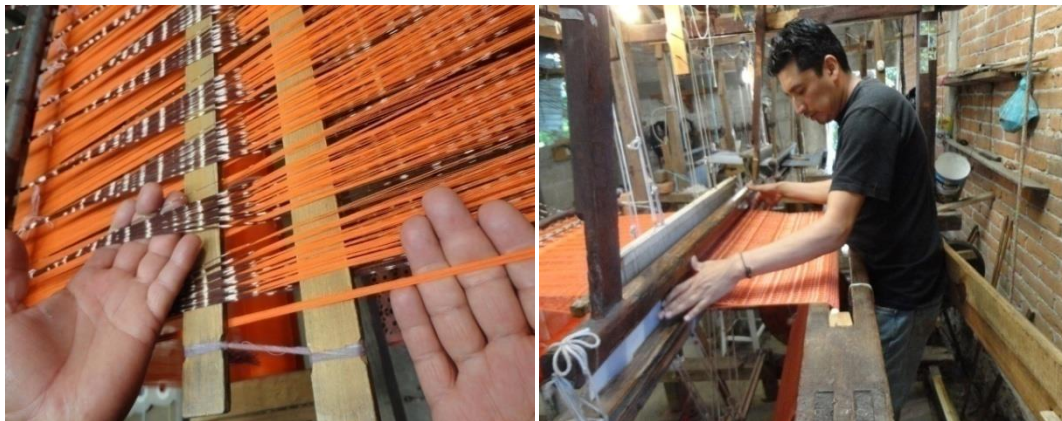
Fig. 14: Se almidona el hilo, con la finalidad de que sea más resistente el hilo.



14.- Tejido del rebozo

Con el fondo y el jaspe, se comienza a tejer, de manera que se forma la tela del rebozo.

Fig. 15: Telar de pedal, en el cual se realiza el tejido del rebozo.



15.- Empuntado

Es la etapa final del proceso, la cual se conoce como empuntado o rapacejo. Es elaborada generalmente por mujeres y se realiza manualmente en cada extremo del rebozo (partes del rebozo que quedaron sin tejer) con la finalidad de formar diferentes diseños.

Fig. 16: Elaboración de la punta, en cada extremo del rebozo.



De acuerdo al diseño del rebozo, estos productores agregan un paso más, éste es el teñido de puntas, que una vez concluido el tejido del rebozo, se componen las puntas para teñirlas de color negro o azul.

El rebozo esta integrado por el jaspe y el fondo. El jaspe o ikat, consiste en anudar fuertemente por partes la urdimbre, para después sumergirla en un tinte para teñir solamente las partes que no están anudadas, al final quedara una sección teñida y otra cubierta en blanco ver figura 17; el cual forma delicados diseños jaspeados, y por otra parte, el fondo, que es la tela de color.

Fig. 17: Diseños jaspeados en color blanco.



Los productores resaltan, que durante cada una de las fases que componen este proceso de elaboración de rebozo, se van realizando supervisiones periódicas para verificar la calidad del trabajo.

Una parte muy atractiva de los rebozos son los extremos de la urdimbre, conocidos como rapacejos (empuntado), que se anudan finamente formando figuras que complementan la belleza de los rebozos; esta labor es realizada exclusivamente por mujeres.

Los cuestionarios aplicados a las mujeres que se encargan de realizar dicha actividad (empuntado), compran el paño a los productores ya sea en sus propios microtalleres o el día de tianguis (día Domingo), para posteriormente realizar dicha labor en sus tiempos libres y así obtener un ingreso adicional. El proceso de empuntado es como se describe: se sientan en una silla frente a un banco de madera especial para empuntar, y doblan al derecho sus rebozos y les colocan encima de estos, una plancha pesada de fierro o una piedra, para que el rebozo no se resbale al momento de empezar a empuntar, y de esta manera inician su labor.

Fig. 18: **Empuntado.**



El primer paso que ellas realizan es banquear, es decir, anudar el principio de la punta; el segundo es el ir doblando y amarrando los nudos de la labor y el relleno, para comenzar a hacer el diseño; para realizar los diseños o dibujos, estas empuntadoras solamente requieren de su memoria y sus manos, ya que ellas mismas de acuerdo a su imaginación hacen los suyos propios, entre estos diseños podemos encontrar nombres de personas o lugares, frases de amor y

cosas de la naturaleza (arcos de nopal, rosas, grecas, arco de pino, conejos, palomas, venados, mariposas, pajaritos, entre otros), hay que resaltar que no parten de diseños dibujados o preestablecidos. El tiempo que emplean las empuntadoras para terminar con el empuntado de los rebozos depende del tipo de diseño que realicen, lo cual oscila de 15 días a más de dos meses. Cabe mencionar que últimamente estas empuntadoras están innovando, ya que ahora algunas de ellas le añaden chaquira a sus puntas, pero es un poco más tardado, dependiendo de la labor. Sus costos de estas puntas le dan un valor más elevado, entre más complicado sea la labor, más alto es su costo. Las empuntadoras pueden hacer diseños fáciles, que van desde un costo de \$100 en adelante dependiendo de su diseño.

B) Adaptaciones e Innovaciones del Sistema de Producción

La producción artesanal se ha inspirado mucho en el pasado, pero también están buscando nuevas formas, texturas y funciones con base en las demandas y tendencias del mercado actual. El gran reto para estos productores hoy en día, es encontrar como actualizar objetos artesanales, con valor simbólico sin quitarles su identidad regional o étnica (IIFAEM, 2007).

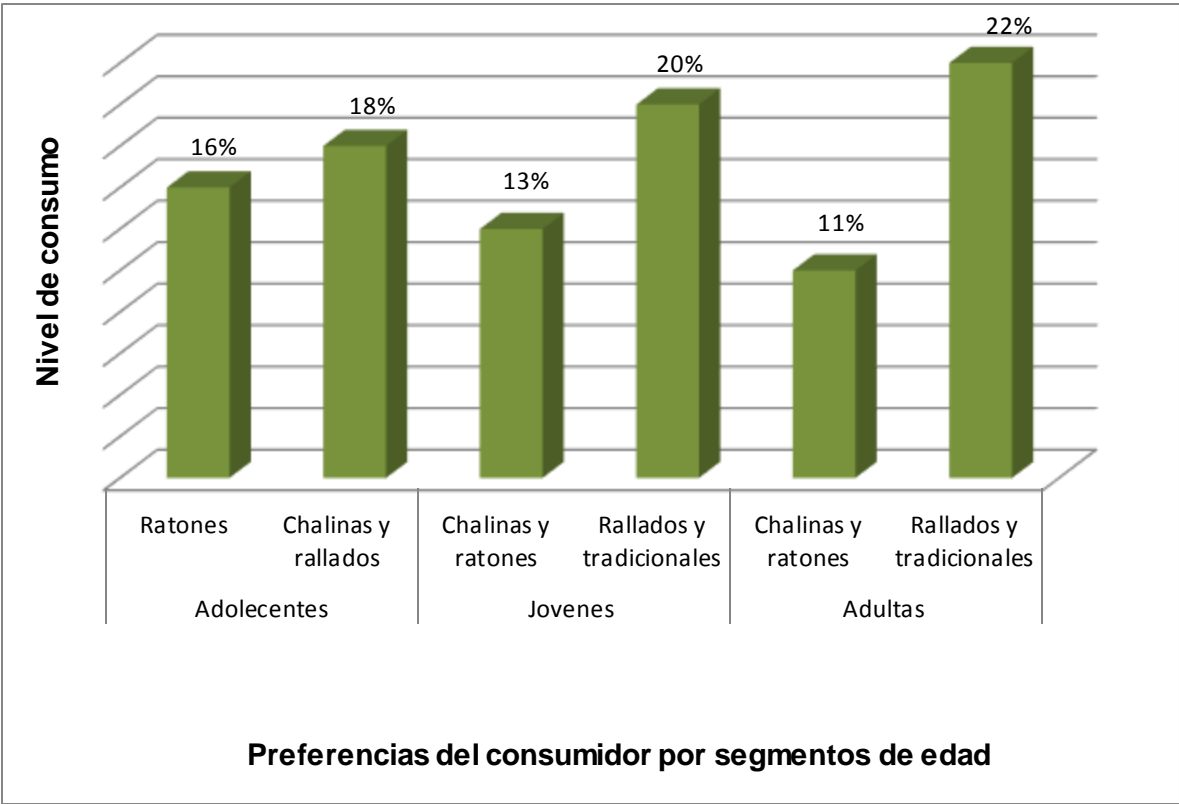
Estos productores actualmente no han hecho ninguna modificación tecnológica en el sistema productivo para elaborar esta artesanía, solamente han realizado cambios de las piezas de madera del telar, ya que con el paso del tiempo se van deteriorando y hay que renovarlas.

Por otra parte, estos artesanos, han realizado innovaciones en el producto, pues han aumentado los diseños y colores. Estas innovaciones también se traducen en la diversificación de la producción utilizando la misma tela, para producir diferentes accesorios como monederos, valerinas, corbatas, cinturones, bolsas, fundas para celulares, rebozo incrustado en plata, collares, pañuelos, chamarras, vestidos de novia y zapatos.

Sin embargo, con estas modificaciones, en cuanto a la diversificación de productos, están teniendo una buena aceptación en el mercado ya que de acuerdo a los datos obtenidos en las encuestas aplicadas al sector femenino, a partir del segmento de edad, de 10 a 20 años y de 21 a 30 años, nos dicen que están dispuestas a usar el rebozo por que últimamente están innovando en sus colores, diseños y que además los accesorios que están elaborando, son atractivos y originales.

Cabe resaltar que los productores ya se dieron cuenta del cambio que implica la innovación en sus productos, ya que sus ventas anteriormente estaban concentradas en un segmento de mercado de mujeres adultas, por lo que hoy en día, ellos nos dicen que ya no es así, que sus consumidores son también adolescentes y jóvenes, tal como se aprecia en el gráfico 3.

Gráfica 3: Preferencias del consumidor por segmentos de edad



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo, octubre 2010-octubre 2011.

C) Condiciones Generales de Comercialización

La comercialización del rebozo del municipio de Tenancingo, Estado de México, presenta un serio problema en la actividad artesanal, de acuerdo a la investigación de campo realizada, nos muestra que actualmente sus ventas han disminuido, como consecuencia de la falta de organización en la producción, ya que no existe una canalización de los productos al mercado y no se desarrollan sistemas de acceso al consumidor final, lo cual ha repercutido a los productores.

Está investigación, se centra en la comercialización de rebozos tradicionales, lisos, rallados, ratones, chalinas; por lo que se determinó con la investigación de campo que se realizó en los microtalleres y al mercado local donde comercializan estos productos, que cada artesano compite con su precio, estilo, cantidad y calidad, lo que no permite estandarizar un sólo precio para cada estilo de rebozo y esto básicamente genera competencia entre ellos mismos.

Por el lado de la oferta del rebozo, como ya se menciona anteriormente, esta actividad, se caracteriza por la informalidad en que se desarrolla, por lo que se desconoce el volumen de producción de está artesanía, lo cual se tomó información de las encuestas aplicadas a productores.

En la tabla 1, se puede observar el tipo de productos que estos elaboran, y en la gráfica 4, su volumen de producción semanal de acuerdo a cada tipo de producto.

Los productores mencionan, que elaboran más tradicionales y ratones porque son los que más demanda tienen.

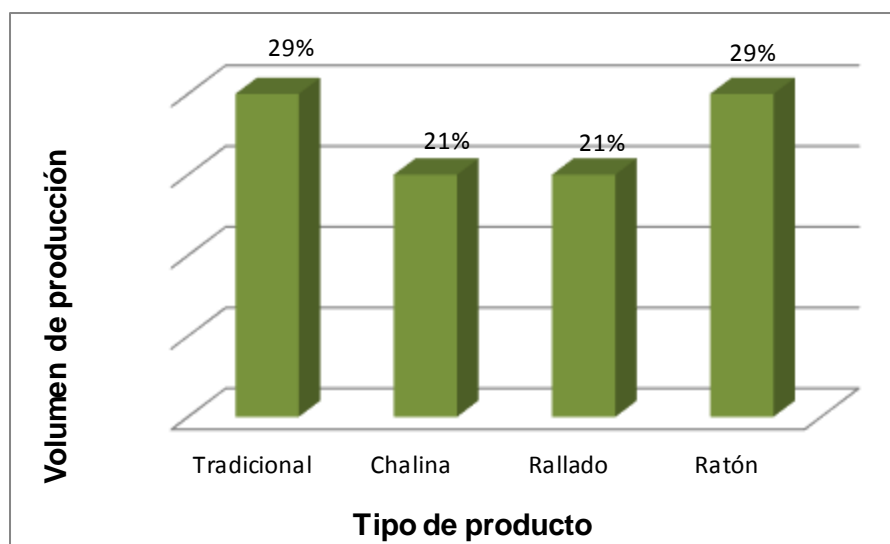
Por parte de la demanda de esté producto artesanal, esta ha disminuido mucho, dada la existencia de sustitutos imperfectos, cuyos precios son bajos respecto al de los rebozos. De acuerdo a la investigación de campo, el volumen de ventas semanal de los artesanos, por lo que ellos clasifican sus ventas por temporada baja y alta. En la temporada baja, sus ventas son alrededor de dos a cinco rebozos y en la temporada alta, alrededor de 10 a 20 rebozos, en ambos casos los productos que se venden son rebozos tradicionales y rallados, chalinas y ratones.

Tabla 1: Tipos de rebozo que elaboran los microtalleres

TIPO DE REBOZO	MEDIDA	DISEÑO
Tradicional	<ul style="list-style-type: none"> Mediano (1.30 cm) 3/4 (2.50 cm) 	
Chalina Lisa	<ul style="list-style-type: none"> Mediano (1.30 cm) 3/4 (2.50 cm) 	
Rallado	<ul style="list-style-type: none"> Mediano (1.30 cm) 3/4 (2.50 cm) 	
Ratón	<ul style="list-style-type: none"> Pequeño (De 1.20 cm. a 1.30 cm) 	

Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo, octubre 2010-octubre 2011.

Gráfica 4: Volumen de producción semanal



Fente: Elaboración propia con base en trabajo de campo, octubre 2010-octubre 2011.

La clasificación de ventas, que hacen estos productores como ya se menciono anteriormente, es de acuerdo a la temporada, ya sea baja o alta, como se muestra en la tabla 2.

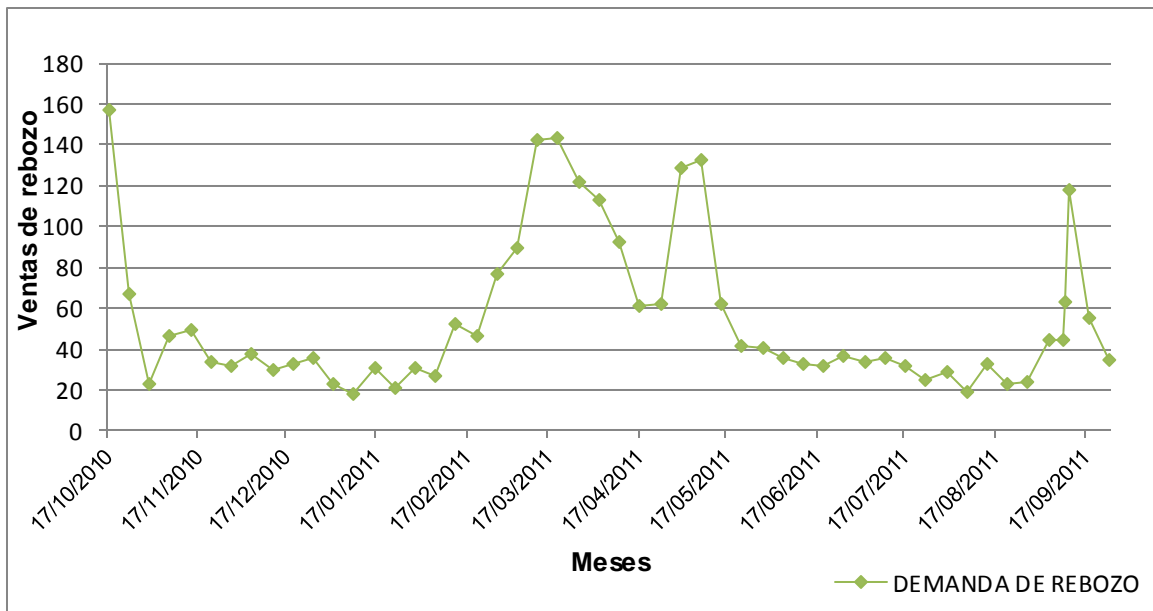
Tabla 2: **Comportamiento de la venta de rebozos por temporada.**

Temporada	Meses	Factores explicativos
Alta	Marzo-abril	Semana santa.
	Mayo	Día de las madres.
	Septiembre	Feria del rebozo y mes patrio.
	Octubre- noviembre	Día de muertos.
	Diciembre	Navidad y aguinaldos.
Baja	Febrero	Inscripciones escolares.
	Junio-julio	Fin de ciclo escolar.
	Agosto	Pago de inscripciones escolares, compra de útiles y uniformes escolares.

Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo, octubre 2010-octubre 2011.

En la gráfica 5, se puede observar de una manera más clara este comportamiento de ventas del rebozo y en el apartado de anexos, se puede apreciar una tabla, en la que nos indica el comportamiento de las ventas que se semanalmente se recabo con la investigación de campo.

Gráfica 5: Comportamiento de la demanda de rebozo

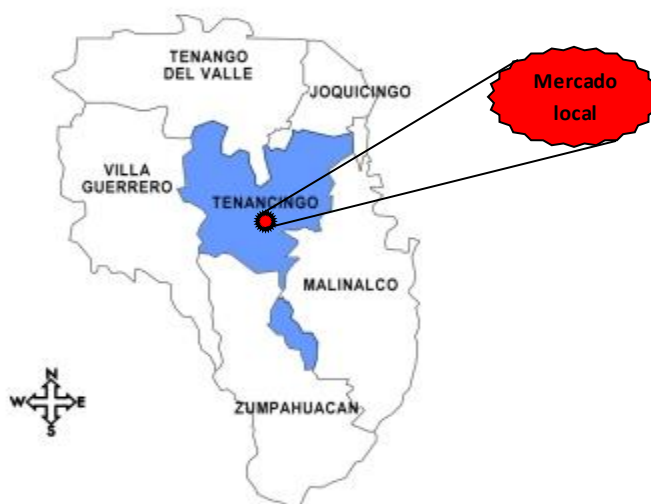


Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo, octubre 2010 a octubre 2011.

D) Características del Mercado: Comercialización

En el tianguis de Tenancingo ubicado en el centro de esta ciudad, representa una importante plaza ya que se encuentra en el centro de los municipios de Malinalco, Villa Guerrero, Zumpahuacan, Tenango del Valle y Joquicingo ver figura 19; a la cual acuden todo tipo de vendedores y compradores; este se establece los días jueves y domingos, en donde se reúnen los artesanos de rebozo para comercializar su producto al tiempo que las empuntadoras aprovechan bien para comprarlos directamente a los productores y darles el terminado final o también para comercializarlos. Cabe mencionar que estos productores y empuntadoras solo comercializan su producto en el centro de esta ciudad los días domingos, y existen pequeños locales en los cuales se comercializa toda la semana, pero los dueños de estos locales sólo son comerciantes.

Figura 19: Mapa de la región sur del Estado de México



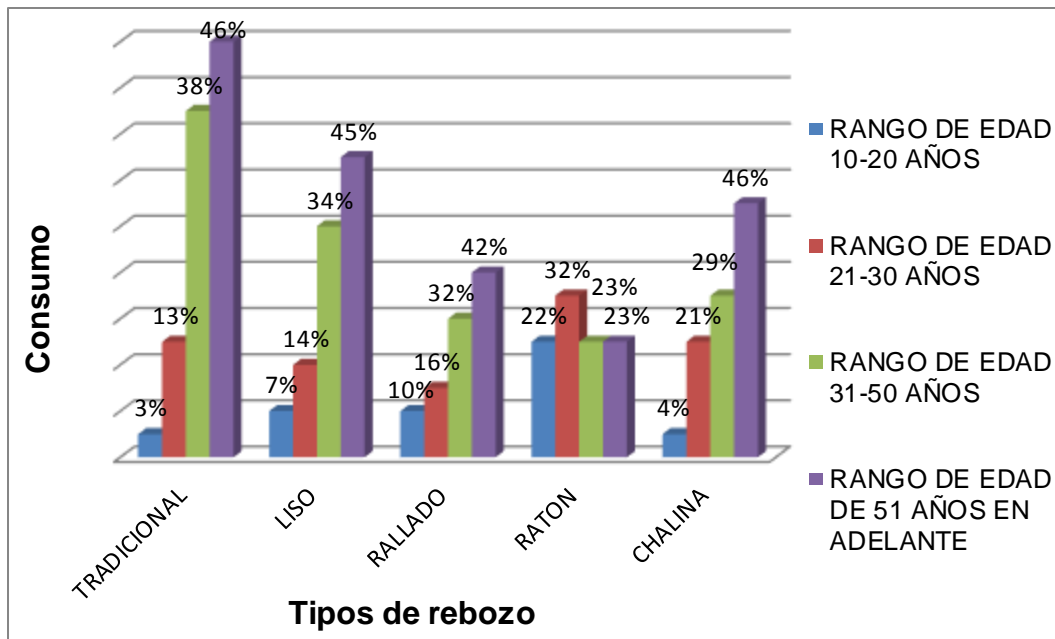
Fuente: 2012. Estadodemexico.com.mx © 2007 – 2011.

En este lugar se comercializan todos los tipos de rebozo como son los tradicionales, rallados, ratones, chalinas lisas y accesorios de rebozo.

Así mismo, los productores de Tenancingo, aprovechando la cercanía geográfica de la región, también acuden a los mercados locales de los municipios de Malinalco y Tonalco para comercializar sus productos, donde los intermediarios juegan un papel importante no sólo en el desplazamiento de dichos productos, sino en las ganancias obtenidas, dado el precio de reventa.

En la grafica 6, se muestra la demanda de rebozo de acuerdo al rango de edad y por tipo de rebozo que se esta manejando. Las personas que más demandan el rebozo, son las que tienen un rango de edad entre 31-50 años y de 51 años de edad en adelante, las cuales consumen el rebozo tradicional, liso, rallado y chalina con un mayor porcentaje que el ratón y a lo que corresponde al rango de edad de entre 10-20 años y 21-30 años de edad consumen más el rebozo ratón, no cabe duda, que a medida que la edad se incrementa, la demanda de rebozo también aumenta.

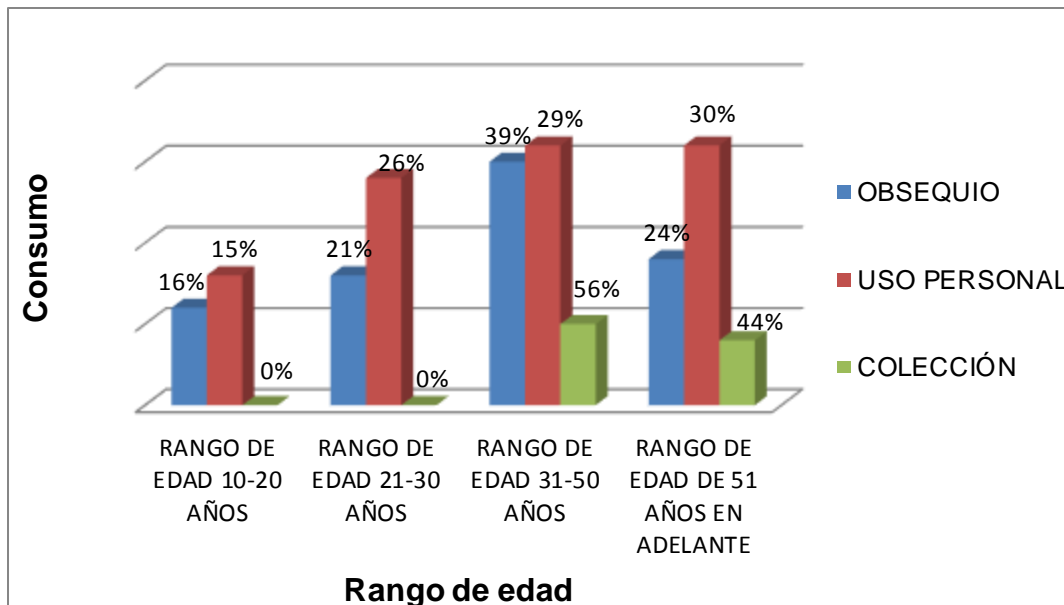
Gráfica6: Demanda de los tipos de rebozo por rango de edad



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo, octubre 2010-octubre 2011.

Los motivos por los cuales compran rebozos son por obsequio, uso personal y por colección; en la gráfica 7 podemos observar que en los cuatro rangos encontramos dos motivos de compra, los cuales son uso personal y obsequio, resaltando con mayor frecuencia el uso personal; a lo que se refiere el motivo de compra de colección solo el rango de edad de 31-50 y de 50 años de edad en adelante lo compran para coleccionarlo.

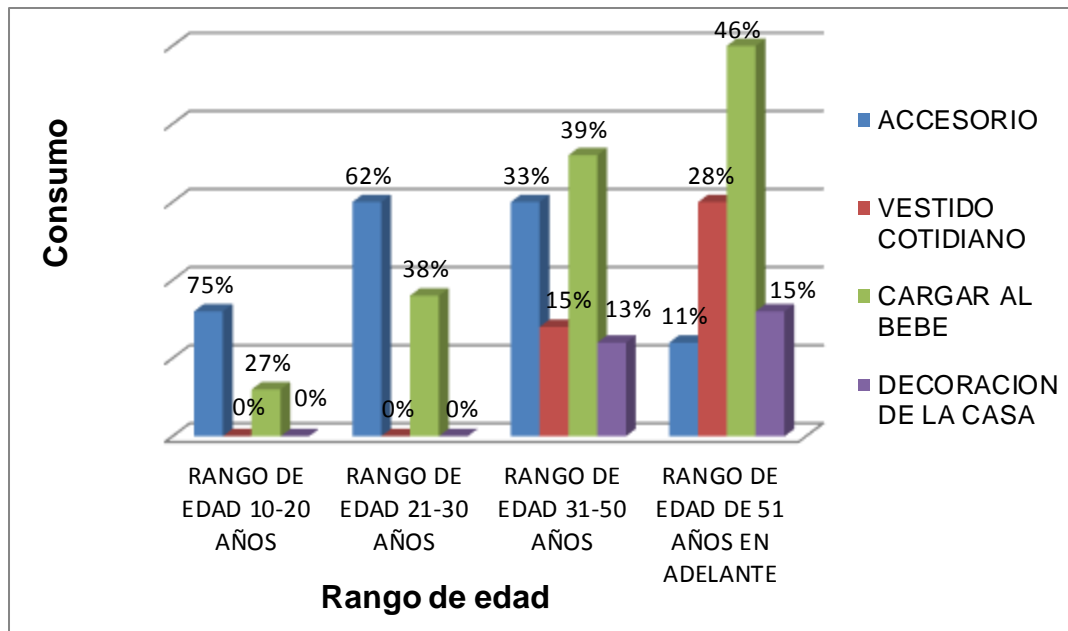
Gráfica 7: **Motivos de compra del rebozo**



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo, octubre 2010 a octubre 2011.

Los usos que le dan al rebozo de acuerdo a la investigación de campo realizada es por lo siguiente: como accesorio, vestido cotidiano, uso personal (cargar al bebé) y para la decoración de la casa; en la gráfica 8 se puede observar, que el rebozo es usado con mayor frecuencia para cargar a los bebés, en la cual encontramos a los cuatro rangos de edad que se están manejando, pero sobresalen dos de ellos los cuales son de 31-50, 51 años de edad en adelante; como segunda opción de uso que le dan al rebozo es como accesorio, de igual manera encontramos a los cuatro rangos de edad y aquí se perciben los de mayor frecuencia, los cuales son de 21-30, 31-50 años de edad; pocas son las personas que lo utilizan como vestido cotidiano y decoración de casa, en ambos casos encontramos al rango de edad de 31-50 y de 51 años en adelante.

Grafica 8: Usos que le dan al rebozo



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo, octubre 2010-octubre 2011.

Por otro lado cabe mencionar que estos productores han diversificado su producción en colores y diseños de rebozos, así como también han utilizando la misma tela, para producir diferentes accesorios. A pesar de estas innovaciones realizadas a la producción de rebozo en este municipio, se sigue enfrentando a problemas de comercialización, producto de la deficiencia tecnológica, los altos costos de producción que se traducen en elevación de precios, la competencia con productos sustitutos procedentes del mercado exterior, la escasez de insumos y materias primas regionales y los cambios en los patrones de consumo de los demandantes.

Sin embargo, a pesar de que sigue teniendo aceptación en el mercado las personas encuestadas resaltan que es muy notorio que existe deficiencia en promoción y difusión para promover más su uso y mejorar la presentación para su venta; por lo que ellos mismos mencionan que es importante contar con una marca, empaque, catálogos, más innovaciones en sus productos y colores, para

que sea más atractiva está artesanía y cumpla con los requerimientos del mercado.

E) Mecanismos o Vías de Comercialización

Actualmente en este mercado artesanal existe un gran problema, que es la falta de mecanismos y vías de comercialización, debido a la dificultad de acceso a la información.

A pesar de la existencia de dependencias gubernamentales como la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (FONART), Instituto de Investigación y Fomento de las Artesanías del Estado de México (IIFAEM), entre otras, que apoyan al sector artesanal para colocar sus productos, o bien asesorarlos sobre cómo dirigirse para promover sus productos, realizan seminarios, foros, encuentros, congresos, ferias por medio de la Comisión de Artesanías, y de esta manera vender los productos artesanales mexicanos.

Lamentablemente el flujo de información es todavía limitada, pues muchos productores desconocen de los apoyos brindados, al tiempo que restringen su capacidad productiva y de comercialización. Por otro lado, existen modalidades de comercialización como son: mercados y galerías artesanales; tiendas de artesanía especializada; ferias locales, regionales, nacionales, internacionales; centros artesanales de venta, exposiciones individuales, venta por internet; ventas en grandes tiendas comerciales (ventas a consignación), entre otras, las cuales no son aprovechadas por estos productores, ya que como se mencionó anteriormente por la precaria educación que tiene, por falta de recursos financieros o también por miedo a explorar nuevas formas de comercialización, porque para esto se tiene que hacer una inversión y puede haber pérdidas y no ganancias.

Sin embargo, estas modalidades de comercialización son el medio eficaz para promocionar la actividad artesanal; su finalidad es apoyar a los productores a encontrar un escenario que les permita ofertar sus productos en un público definido. Cabe mencionar que en este mercado artesanal de rebozo, son pocos

los apoyos que se dan por parte de dependencias gubernamentales y se limitan a solamente a algunos productores; los apoyos que suelen brindar son económicos y son a base de concursos que se realizan en temporadas del año, los cuales consisten en premiar a los mejores diseños, las innovaciones, las mejores puntas, entre otras; así como también les brindan apoyos por medio de las tiendas de IIFAEM (Instituto de Investigación y Fomento de las Artesanías del Estado de México) para vender sus productos, o con pedidos de rebozo que en algunas ocasiones sus contactos les hacen.

También existe la modalidad de comercialización a través de ferias locales, regionales y nacionales. Dentro de las ferias locales se encuentra la que se realiza cada año en el mes de septiembre el fin de semana antes del 16 de septiembre, en la cual participa la mayoría de productores y algunos comerciantes; las ferias regionales se realizan en la ciudad de Toluca y las nacionales en la ciudad de México, en estas ferias no se tiene una fecha exacta de su realización, solo se manda la invitación a través de las dependencias municipales, asistiendo sólo los productores que les interesa y que la mayoría de veces por falta recursos económicos no acuden; y a lo que se refiere a estas dependencias municipales son pocos los apoyos económicos que brindan para que estos productores asistan y por lo tanto se desaprovechan las oportunidades para abrir nuevos mercados.

CONCLUSIONES

Se concluye esta investigación diciendo que el desarrollo endógeno local es visto como una forma innovadora de desenvolvimiento económico, al tiempo que se toma como una alternativa de crecimiento y desarrollo de los espacios locales.

El desarrollo local, no es tan solo una herramienta de planificación, ni tampoco le pertenece a alguna institución; sino que es un modelo de desarrollo, que incorpora la participación de la sociedad civil, de los líderes locales, de los actores y agentes locales, que permite optimizar los recursos y potencialidades, con que cuentan las localidades y así construir su propio desarrollo.

Es necesario generar acciones que garanticen las condiciones de sostenibilidad del desarrollo, en función del oficio artesanal y sus oportunidades comerciales, estas acciones están directamente relacionadas con la capacidad de los actores locales públicos y privados, de construir una estrategias de desarrollo local, diseñada y gestionada por su propia institucionalidad local, encabezada por sus autoridades locales y sus organizaciones económicas y sociales. Es decir, desde ambas perspectivas se debe determinar sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para establecer estrategias que comprometan a sus diversos componentes, especialmente a sus autoridades, su base empresarial y sus organizaciones.

No hay que perder de vista que cuando existe una mayor actividad empresarial el nivel de una economía crece, ya que aumenta la inversión, capitalización, la producción y el empleo.

Los procesos de producción del rebozo, están estructurados a través de un conjunto de actividades y procesos relacionados, que representan configuraciones productivas heredadas y adoptadas para satisfacer necesidades que poco a poco los productores han ido adquiriendo; por lo tanto se requiere de alternativas, orientadas para un mejor aprovechamiento de los recursos locales para mejorar la

calidad y el diseño de los productos artesanales para adaptarlos a las necesidades y demandas de los mercados sin perder de vista los elementos esenciales de su origen tradicional.

Para que se logre lo antes mencionado, se debe partir de la formación de una organización de estos productores; por lo que se determina que no existe una organización adecuada en sus talleres lo cual dificulta su desenvolvimiento para una mejor producción de esta artesanía.

Por otra parte, la comercialización del rebozo presenta ausencia de formas de asociatividad, lo que expresa que su mercado es a nivel local y regional, esto se debe a que no existe el manejo de una imagen corporativa de esta artesanía, desconocimiento de las características de los posibles mercados donde se pueda posicionar el rebozo y la existencia de productos sustitutos.

Escenarios del Rebozo del Municipio de Tenancingo, Estado de México

A continuación se presenta el análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA), identificadas en este sector artesanal de rebozo del municipio de Tenancingo, Estado de México; las cuales nos permiten examinar y visualizar un panorama general de los factores positivos y negativos que influyen en esta actividad productiva, se dan en nivel interno (fortalezas y debilidades) como externo (oportunidades y amenazas); con este análisis daremos a la tarea final de dar propuestas, para la mejora de este sector artesanal.

Análisis FODA del Sector Artesanal del Rebozo del Municipio de Tenancingo, Estado de México

FORTALEZAS

- En Tenancingo Estado de México se encuentra uno de los principales centros reboceros más importante del País.
- La calidad de los rebozos es satisfactoria para los demandantes.
- Nuevos diseños, colores, tonalidades, tamaños, dibujos, texturas y formas del rebozo.
- Innovación en accesorios con la tela del rebozo, lo cual ha permitido la atracción en las adolescentes.

DEBILIDADES

Materias Primas e Insumos

- Acceso a materias primas limitado por la baja capacidad financiera de los productores.
- Altos costos en la materia prima (algodón), lo cual trae a veces como consecuencia la poca producción de rebozo.

Proceso Productivo

- Deficiencias en la organización de la producción y distribución de los espacios productivos.
- Uso de herramientas y equipos muy antiguos, hace falta renovarlos.
- Escaso desarrollo de formas de asociatividad empresarial.
- Producción individual baja, esta sujeta a la capacidad de producción de cada productor.

Diseño

- Falta de capacitación para el productor, para que de esta manera se puedan realizar más diseños.

Comercialización

- Baja capacidad de desarrollo de vías de comercialización, como consecuencia de la escasa asociatividad entre artesanos.
- Bajas ventas del rebozo.
- Escaso manejo de imagen corporativa por los conocimientos básicos empresariales por parte de los artesanos (falta de marcas, empaques, y catálogos de sus productos).
- Desconocimiento de elementos contables por parte de los productores, los cuales no les permite conocer de manera sencilla, su situación financiera y de resultados.
- La comercialización del rebozo es local, ya que existe el desconocimiento de los canales de distribución, para llegar a nuevos mercados.

OPORTUNIDADES

- Nuevos nichos de mercados para la comercialización de su producto.

- En la medida en que se consolide el trabajo artesanal del rebozo mediante la gestión de apoyos, esta artesanía adquirirá más la importancia y alcanzara proyección artesanal.
- Este sector artesanal del rebozo, es una oportunidad para crear fuentes de empleo y así disminuir la pobreza de este municipio.
- La producción de artesanías toca todos los campos del desarrollo humano: cultural, político, social y económico.
- Las artesanías son consideradas como atracción turística, por lo tanto esta artesanía del rebozo y su interacción con el turismo, puede usarse como instrumento para crear estrategias que permitan el desarrollo de esta actividad y un mayor crecimiento económico local.
- Proporcionar al rebozo como una alternativa más de lujo y decoración.
- Este mercado del sector artesanal del rebozo no esta explorado, por lo que tiene muchas posibilidades de crecimiento.

AMENAZAS

- Existe la competencia de productos sustitutos con bajos costos de mano de obra y producción.
- Escasez de la materia prima (algodón).
- El desinterés de las nuevas generaciones por continuar en el oficio artesanal del rebozo, colocan a esta artesanía en un grave peligro de extinción.
- Nula organización por parte de los productores tradicionales.
- Esta artesanía no es aceptada por todos los sectores de la población.
- Falta de difusión o promoción de los productos del rebozo.

Escasa información sobre: tecnologías de producción, investigación de mercado, tendencias de consumo, normas de calidad y gestión empresarial.

PROPUESTAS

En el siguiente apartado, se presentan las propuestas enfocadas para el fortalecimiento de la producción y comercialización de los microtalleres textiles de rebozo, del municipio de Tenancingo, Estado de México.

A continuación se muestra un programa de desarrollo endógeno local, el cual se ha diseñado para que los agentes locales puedan poner en práctica:

Cuadro 2: Propuesta de un programa de desarrollo endógeno local.

PROGRAMA DE DESARROLLO ENDOGENO LOCAL	
ASPECTOS SOCIALES POLITICOS Y ECONÓMICOS	
CAPACITACIÓN	<ul style="list-style-type: none">• Capacitación a los actores locales y productores de rebozo, para enfrentar los efectos globales y para establecer mecanismos de evolución de los sistemas de producción.• Introducir innovaciones tecnológicas, que favorezcan la progresividad del mejoramiento de los sistemas de producción de rebozo.
REDES DE INFORMACIÓN	<ul style="list-style-type: none">• Establecer un centro de investigación e información, las cuales deben suministrar a los actores locales y productores de rebozo esta situación actual, tendencias futuras y posibles fluctuaciones de los problemas que se puedan suscitar dentro del sector artesanal del rebozo.• Establecer un centro de información estadística, que disponga de una base de datos económicos, contables y financieros, de manera confiable y actualizada, los cuales permitan soportar la acción progresiva de los sistemas de producción de rebozo.

<p style="text-align: center;">INTEGRACIÓN DE LAS UNIVERSIDADES – GOBIERNO –SECTOR ARTESANAL</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Fomentar y consolidar las relaciones entre las universidades, el gobierno y el sector artesanal del rebozo del municipio de Tenancingo, Estado de México, para que entre ambos se puedan dar solución a las problemáticas que se presentan en dicho sector. • Promover y precisar proyectos e investigaciones que debe realizar la universidad, el gobierno y el sector artesanal de rebozo. • Consolidar relaciones de utilidad compartida (ganar – ganar).
<p style="text-align: center;">REDES SOCIALES</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Propiciar y fomentar entre los actores locales el desarrollo de valores constructivos en mejora de un desarrollo local. • Promover la asociatividad entre los actores locales.

Fuente: Elaboración propia.

Sin lugar a duda estos productores, cuentan con una antigua artesanía muy valiosa, pero también se debe de considerar el hecho de poder hacer, crecer y experimentar con ella, ya que se deben de ir adaptando estos mismos en el sentido de los gustos y las necesidades de los consumidores; la innovación en el mundo de la artesanía es fundamental, la evolución del rebozo sería potenciar la creatividad para que de esta manera se tenga en cuenta cuales son los nuevos clientes potenciales, como se comportan y en que tipo de tiendas se encuentran. Hoy en día la gente no quiere objetos solo por su utilidad sino también por su diseño, por lo tanto se debe de tener bien en claro que el rebozo debe de cumplir con las exigencias de los mercados locales, nacionales e internacionales.

Estrategias de producción del rebozo:

- Partir de la conformación de una asociación, ya que los asociados podrán estandarizar los precios, estilos y calidad de sus rebozos; al mismo tiempo,

podrán realizar sus compras en materia prima, materiales e instrumentos a precios bajos, así como aprovechar todos los beneficios y apoyos que brindan las instituciones gubernamentales. La asociación es un elemento que permite unir esfuerzos y ganar, a través de la cooperación y capacidad de respuesta frente a la problemática de este sector artesanal.

- Desplazar toda maquinaria y equipo que no se esté utilizando en el proceso productivo para dejar mayor amplitud y espacio en el taller, ordenando adecuadamente el proceso de producción y reducir el tiempo en la fabricación de rebozos.
- Fortalecer la capacitación al sector artesanal del rebozo, de tal manera se puedan dar resultados para mejorar y fortalecer la producción, para optimizar las condiciones de vida de cada una de las familias, dedicadas a la elaboración de esta artesanía y para un mejor desarrollo local.
- Hacer énfasis en el campo de la investigación. Dentro de este campo, la participación debe de ser entre la universidad, el gobierno y el sector artesanal, para que en conjunto se desarrollen programas integrales de asesoría e información que comprendan una serie de actividades, las cuales les permitan mejorar sus sistemas de producción del rebozo.
- Recalcar a las instituciones públicas, estrechar e incrementar mayor coordinación a fin de prestar un apoyo real de financiamiento a los productores, para que de esta manera se les pueda otorgar un alto grado de competitividad en el ámbito productivo.

La comercialización del rebozo, necesita ser más eficiente, y para ello es necesario adoptar y proponer las siguientes propuestas:

- Creación del certificado de denominación de origen, este componente está enfocado en garantizar la autenticidad y origen de esta artesanía del rebozo; también permitirá destacar el valor cultural de los productos para los mismos artesanos a fin de que se conserven las tradiciones de este municipio de Tenancingo, Estado de México.
- Desarrollar asesorías en diseño para la creación de:

- Imagen corporativa.
- Etiquetas.
- Marcas.
- Catálogos.
- Empaque
- Embalaje.

Esta asesoría puede realizarse a través de seminarios – taller, en los cuales interactúan diseñadores y artesanos para la búsqueda de soluciones a problemas actuales en materia de diseño y de propuestas innovadoras que involucren desarrollo tecnológico y la interacción de lo tradicional y lo contemporáneo.

- Diseño y realización de misiones comerciales específicas de carácter social, al margen de las ferias ya existentes, en aquellos países y sectores que se identifiquen como de especial potencialidad de artesanías.
- Establecer un centro de investigación e información, para que los artesanos puedan estar constantemente actualizados en las últimas tendencias y modas, para que de esa manera se puedan crear nuevos productos a base de rebozo; también se puede sugerir a los artesanos visitar:
 - Tiendas de artesanías.
 - Tiendas de decoración, regalos y de moda.
 - Tiendas de mobiliario.
 - Ferias de decoración.
 - Sitios virtuales de tiendas nacionales e internacionales.
 - Revistas y sitios en internet de diseño y decoración.

Lo antes mencionado, con el fin de determinar las tendencias actuales, modas, concepto de líneas y juegos de productos, así como también checar sus precios y empaques.

- Fomentar acciones asociadas con la comercialización y promoción por medio de:
 - Participación en ferias locales, regionales, nacionales e internacionales.

- Exposiciones de rebozo (aeropuertos, museos, galerías, escuelas, entre otros) con el fin rescatar su valor cultural y promocionarlo.
- Creación de una comercializadora, la cual va a estar ligada en el comercio justo; estas deberán apoyar a productores con condiciones y características definidas, las cuales deben de estar regidas por principios de solidaridad que son la base de operación.
- Trabajar y apoyarse en instituciones como las universidades, para aportar sus conocimientos y experiencias, dando asesoría a los artesanos, y así de esta manera empezar a involucrar al alumno en el campo laboral.
- Reconocer la importancia de esta artesanía del rebozo, en el desarrollo del turismo y tener en cuenta la importancia del turismo como un agente de protección y preservación de las artesanías tradicionales.
- Creación del museo artesanal del rebozo en este municipio de Tenancingo, Estado de México, con la finalidad de dar a conocer esta artesanía y atraer más el turismo, de esta manera se lograra un mayor desarrollo local.

Cabe resaltar que la hipótesis planteada se corroboró, ya que los factores organizacionales y de mercado están afectando las condiciones de producción y comercialización de los microtalleres textiles productores de rebozo del municipio de Tenancingo, Estado de México.

Por lo tanto, es recomendable partir de la conformación de una asociación de productores y de esta manera poder tener una organización, lo cual va a permitir que se trabaje en equipo para lograr las propuestas planteadas.

Se debe hacer hincapié a las instituciones gubernamentales con programas dirigidos al sector artesanal, mediante mecanismos eficientes, orienten y apoyen al sector artesanal del rebozo, para que en forma voluntaria contribuyan a su desarrollo socio-económico; de igual manera, trabajar y apoyarse en instituciones como las universidades, que aporten sus conocimientos y experiencias, dando asesoría a los productores, crear programas permanentes entre productores - talleres artesanales, impulsando cambios considerables entre estos, para obtener

una vida en mejores condiciones para estos productores reboceros y para el municipio de Tenancingo, Estado de México.

ANEXOS

En la tabla 3, se pueden ver las ventas de rebozo semanal, que se obtuvieron con la investigación de campo, en el municipio de Tenancingo, Estado de México.

Tabla 3: Comportamiento de las ventas semanales de rebozo

SEMANAS	DEMANDA DE REBOZO POR UNIDAD	SEMANAS	DEMANDA DE REBOZO POR UNIDAD
17/10/2010	157	17/04/2011	61
24/10/2010	67	24/04/2011	62
31/10/2010	23	01/05/2011	129
07/11/2010	46	08/05/2011	133
14/11/2010	49	15/05/2011	62
21/11/2010	34	22/05/2011	42
28/11/2010	32	29/05/2011	41
05/12/2010	38	05/06/2011	36
12/12/2010	30	12/06/2011	33
19/12/2010	33	19/06/2011	32
26/12/2010	36	26/06/2011	37
02/01/2011	23	03/07/2011	34
09/01/2011	18	10/07/2011	36
16/01/2011	31	17/07/2011	32
23/01/2011	21	24/07/2011	25
30/01/2011	31	31/07/2011	29
06/02/2011	27	07/08/2011	19
13/02/2011	52	14/08/2011	33
20/02/2011	46	21/08/2011	23
27/02/2011	77	28/08/2011	24
06/03/2011	90	04/09/2011	45
13/03/2011	142	09/09/2011	45
20/03/2011	143	10/09/2011	63
27/03/2011	122	11/09/2011	118
03/04/2011	113	18/09/2011	55
10/04/2011	92	25/09/2011	35

Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo, octubre 2010-octubre 2011.

Estas ventas semanales, suman un total de 2,857 rebozos vendidos durante casi un año, entre los cuales se encuentran rebozos tradicionales, chalinas, rallados y ratones empuntados y sin empuntar.

BIBLIOGRAFÍA

Aguilar, M. (2009). La competitividad de la industria textil en México en un contexto de globalización 1985 – 2003. México.

Alburquerque, F. (1994). Metodología para el desarrollo económico local. Gobierno Vasco. s.e.

Alvarado, C. y Vieyra A. (2002). *La subcontratación de las grandes empresas de la confección en la ZMCM2. Problemas del Desarrollo*. Revista Latinoamericana de Economía, UNAM, (2), 312.

Boisier, S. (2005). *¿Hay espacio para el desarrollo local en la globalización?*, Cepal, (86).

Castelló, T. (2008). *Una Geografía del rebozo*. Revista Artes de México. (90),11-20.

Colegio Nacional de Buenos Aires. [On-line]. Disponible en <http://www.juveniliacnba.org.ar>. Consultado 9 de febrero 2011.

Fernández, E., Avella, L., Fernández, M. (2003). Estrategia de producción. Madrid: McGraw Hill.

Furió, E. (1996). Evolución y cambio en la economía regional, Ariel, Barcelona.

Gallichio, E. (2002). El desarrollo económico local. Estrategia económica y de construcción de capital social, Claea, Uruguay.

García, J. (2005). Condiciones socioeconómicas y territoriales para fomentar el desarrollo de los microtalleres de la confección, caso de estudio San Pedro de los Baños municipio de Ixtlahuaca 1990-1993, Tesis de licenciatura, Facultad de Planeación Urbana y regional, Universidad Autónoma del Estado de México.

Gómez, M. (2007). Continuidad y actualización en la elaboración de nuevas alternativas de tapetes anudados a mano, en Tapetes Temoayán, San Pedro Arriba, Temoaya, Estado de México, Tesis de maestría, Instituto Politécnico Nacional, Secretaría de Investigación y Posgrado.

H. Ayuntamiento de Tenancingo, Plan Municipal de Desarrollo 2009-2012.

Hernández, Y. y Galindo, R. (2005). La industria textil en el Estado de México, retos y perspectivas. México.

Hernández, T. (2005). La producción familiar en la economía familiar de San Cristóbal de los Baños, municipio de Ixtlahuaca Estado de México, Tesis de licenciatura, Facultad de Antropología, Universidad Autónoma del Estado de México.

IIFAEM (2007). (Instituto de Investigación y Fomento a las Artesanías del Estado de México).

Iglesias, D. y Ramírez, J. (2008). La formación de sistemas productivos locales. Universidad Autónoma del Estado de México. México.

IIFAEM (Instituto de Investigación y Fomento a las Artesanías del Estado de México), (s.a). Artesano Mexiquense. CASART-Gobierno del Estado de México.

Licona, D. y Gordillo, A. (2000). Cuadernillo de procedimientos para el aprendizaje. México. SEP.

Llisterri, J. (2000). Competitividad y desarrollo económico local nuevas oportunidades operativas, Departamento de desarrollo sostenible, México.

Madoery, O. (2004). El valor de la política de desarrollo local. Universidad Nacional de San Martín. Madrid.

Mytelka, L. y Farineli, F. (2000, Septiembre). *Local cluster, innovation systems and sustained competitiveness*. Ponencia presentada en la reunión del Local

Productive Clusters and Innovation Systems in Brazil: new industrial and technological policies for their development. Río de Janeiro.

OECD, 1992. Technology and the Economy. The Key Relationship. París.

Patlán, J. y Delgado, D. (2010). La industria textil en México; diagnostico, prospectiva y estrategia. México.

Podestá, E. (1999). Estudio de la gestión ambiental e la microrregión del Rosario, Centro Latinoamericano de Economía Humana, Montevideo.

Pérez, D. (2008). Gerencia PYME, fortaleza sustentable para el desarrollo endógeno. Universidad del Zulia. Venezuela.

Rionda, J. (s.a). Problemas teóricos y prácticos en torno al desarrollo regional en México, (de la posguerra a la posmodernidad). Argentina.

Rodriguez, J. (2002). Administración de pequeñas y medianas empresas, Thomson, México.

Rodrik, D. (2005). Políticas de diversificación económica, Universidad de Harvad, Cepal, (87).

Rosales, R. (2007). Desarrollo local: teoría y prácticas socioterritoriales (1ª ed.). México: Porrúa.

Ramírez, J. (2011). Problemas teóricos y prácticos en torno al desarrollo regional en México. Centro Argentino de Estudios Internacionales. Argentina.

Saez, A. (1999). La respuesta local ante el desafío global. El ajuste de los sistemas productivos locales de empresas: El Valle del Juguete. Valencia, España.

Silva, I. (2005). Desarrollo local y competitividad territorial en América Latina, Cepal, (85).

Solari, A. y Martínez, J. (2005). Desarrollo local, textos cardinales, Compiladores: San Nicolas de Hidalgo.

Sotelo, E. (2003). El empuntado de rebozo en Acatzingo, municipio de Tenancingo Estado de México, Tesis de licenciatura, Facultad de Antropología, Universidad Autónoma del Estado de México.

Tello, M. (2006). Las teorías del desarrollo económico local y la teoría y práctica del proceso de descentralización en los países en desarrollo. Departamento de Economía y CETRUM Católica.

Vázquez, A. (1999). Desarrollo, redes e innovación. Madrid, España.

Vázquez, A. (2000). Desarrollo económico local y descentralización: aproximación en marco conceptual, Santiago, Chile, Cepal, (88).

Vázquez, A. (2000). CEPAL/GTZ de desarrollo económico local y descentralización de la división de desarrollo económico. Madrid.

Zamora, F. (1998). Teorías y políticas del desarrollo regional y urbano, Compiladores: Universidad Nacional Autónoma de México.

Zamora, F. (1998). Teorías y políticas del desarrollo regional y urbano. Universidad Nacional Autónoma de México Facultad de economía. México D.F