

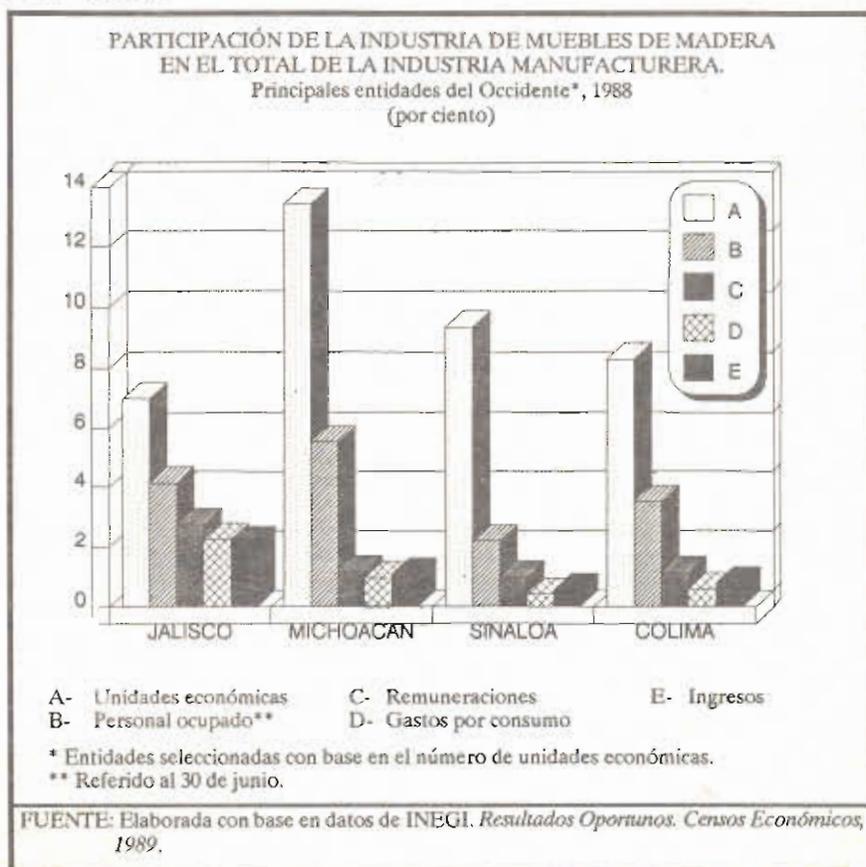
LA INDUSTRIA MUEBLERA DE JALISCO Y SUS POSIBILIDADES DE INSERCIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Ana Rosa Moreno Pérez

La industria del mueble es eminentemente nacional y privada; es pequeña en comparación con otras manufacturas del país y está muy fragmentada, por lo que predominan las microempresas. No obstante que se le ha considerado como uno de los sectores con posibilidades de insertarse positivamente en el nuevo entorno del comercio internacional, sus características particulares hacen necesario que se reestructure para que dicha inserción sea realmente exitosa.

Del total de industrias manufactureras de Jalisco en 1988 -709 empresas-, el 7 por ciento estaba dedicado a la fabricación y reparación de muebles. En comparación con otras entidades del occidente-centro* del país, como Michoacán y Sinaloa, Jalisco tiene menos empresas muebleras; sin embargo, relativamente ocupa más personal y el monto de las remuneraciones pagadas, así como sus gastos e ingresos, son mucho mayores. En el caso de Michoacán existe mayor número de empresas muebleras que en Jalisco pero éstas son más pequeñas y predominan las carpinterías diseminadas en todo el estado; este panorama es aún más marcado en Sinaloa. Lo anterior permite afirmar que la situación de la industria mueblera de Jalisco dentro del occidente de México es favorable. Ello se manifiesta también al considerar que los ocho estados que conforman el occidente-centro aportan el 20 por ciento del ingreso que genera esta industria a nivel nacional, de lo cual Jalisco contribuye con tres cuartas

partes. Por otro lado, los gastos que tienen las empresas jaliscienses de esta industria son del orden del 75 por ciento de los ingresos que perciben, generando un buen margen para reinversión de utilidades, la cual es su principal forma de financiamiento, puesto que en menos del 20 por ciento de las empresas se recurre a los bancos. En comparación, la industria mueblera michoacana sólo gasta el 55 por ciento de sus ingresos debido, entre otras razones, a que cuenta con más recursos maderables y el tipo de sus muebles es más artesanal, lo que incide en menor medida sobre los costos.



* Región Occidente-Centro: Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, Sinaloa y Zacatecas.

Al interior de Jalisco, en la región Guadalajara se localiza el 63.5 por ciento de las empresas muebleras, mismas que a partir de 1975 han sobresalido dentro de las industrias dinámicas; después de Guadalajara la región de La Barca es la más importante, principalmente por la actividad que se desarrolla en los municipios de Poncitlán y La Barca, concentrando al 9.3 por ciento de estas empresas; en la región de Autlán existen aserraderos que incentivan la industria del mueble de madera, lo cual ha posibilitado que ahí se asiente el 8.2 por ciento del total de empresas del ramo; finalmente, la región Guzmán tiene instalados el 7.3 por ciento de estos establecimientos.

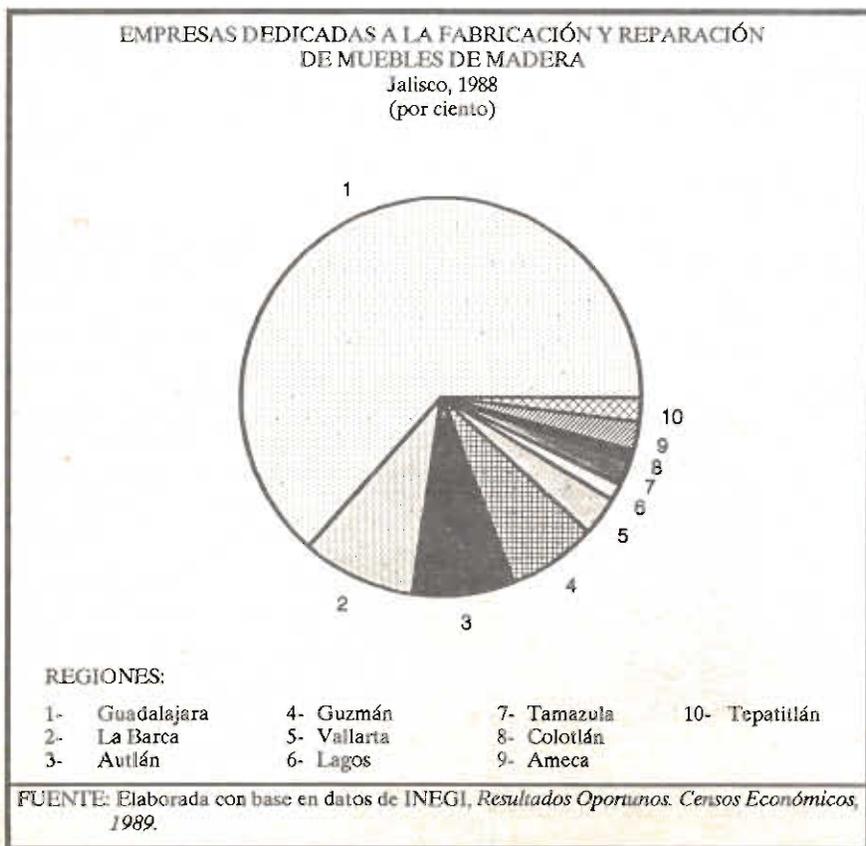
La estructura de costos promedio varía según el tipo de mueble y de materia prima que se utiliza; sin embargo, aproximadamente la mano de obra representa entre 20 y 30 por ciento del costo de producción, la materia prima el 60 por ciento y los gastos indirectos de fabricación entre el 10 y 20 por ciento. En cuanto a forma de producción, la situación global de la industria muestra que las empresas de tamaño pequeño y mediano tienen una producción artesanal,

lo que las convierte en talleres grandes o fábricas pequeñas. Otro punto en el cual la industria mueblera tiene limitaciones es en sus métodos de control de calidad, pues éste es eminentemente visual y no toma en cuenta normas, técnicas u otras especificaciones; sólo una minoría efectúa pruebas de laboratorio sobre las materias primas.

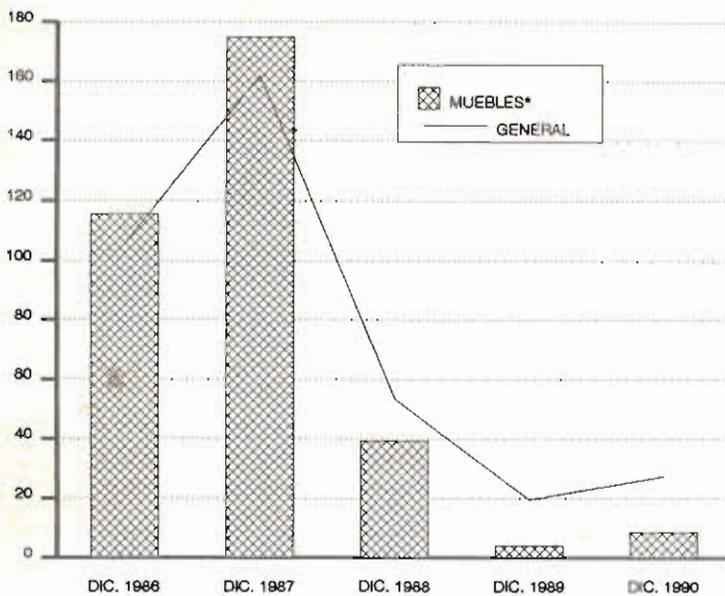
El segmento más importante del mercado nacional es el de muebles para el hogar, seguido por el de muebles para oficina. Las ventas están dirigidas en un 53 por ciento hacia la clase media, 26 por ciento hacia los mercados de lujo, 9 por ciento hacia mercados institucionales como hoteles y escuelas y el restante 12 por ciento a otros mercados.

Las materias primas e insumos nacionales presentan problemas de calidad, sus precios son superiores a los internacionales y su variedad es escasa, principalmente en madera, aglomerados, herrajes y telas. De los insumos que utiliza esta industria, la madera de pino es la principal materia prima, así como los tableros de aglomerado (utilizados básicamente por los fabricantes de cocinas). Los precios de estos últimos en México son superiores a los de otros países, en 1988 eran aproximadamente de 205 dólares por metro cuadrado en comparación con 140 en Estados Unidos y 100 en Yugoslavia. Asimismo, el sobreprecio de las lacas y resinas mexicanas en comparación con las de Estados Unidos es del orden de 35 por ciento.

De acuerdo con el índice de precios al consumidor de muebles, aparatos y accesorios domésticos para Guadalajara, en los años de 1986 y 1987 los precios de estos artículos aumentaron más que el índice general de inflación. Sin embargo, a partir de 1988 el incremento registrado ha sido cada vez menor, hasta que en 1990 éste fue de 8.9 mientras que la inflación general fue de 27.5; es decir, durante los últimos tres años esta industria ha podido mantener sus precios con incrementos inferiores a la tasa general de inflación.



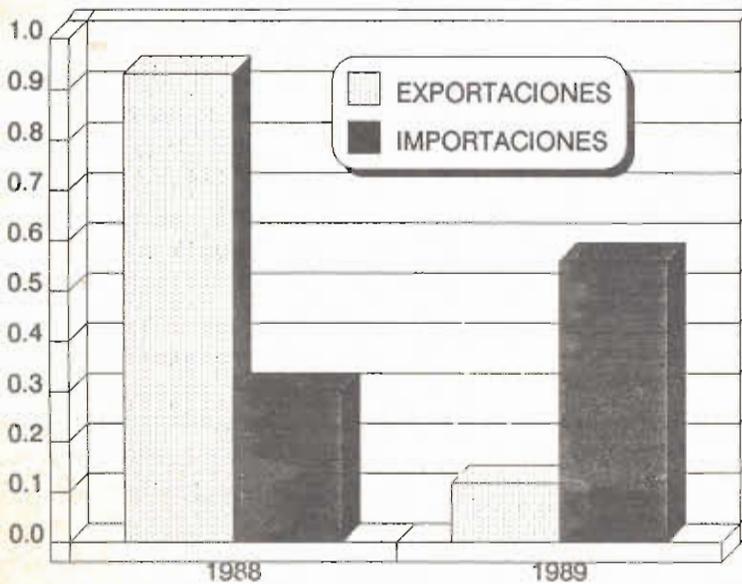
INFLACIÓN GENERAL Y DE MUEBLES*
Cd. de Guadalajara, 1986-1990
(por ciento)



* Índice de precios al consumidor de muebles, aparatos y accesorios domésticos.

FUENTE: Elaborada con base en datos del Banco de México.

COMERCIO EXTERIOR DE LA INDUSTRIA DE MUEBLES DE MADERA
Jalisco, primer semestre de 1988 y de 1989
(millones de dólares)



FUENTE: Elaborada con base en datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

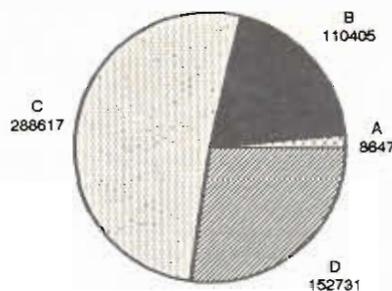
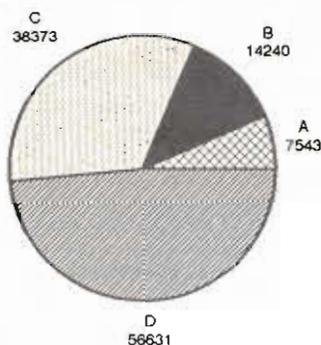
En suma, se identifican como puntos a favor de la industria mueblera, el bajo costo de la mano de obra, su ubicación geográfica y el hecho de contar con una planta industrial razonablemente moderna y joven con poca resistencia al cambio. En contrapartida, esta industria presenta altos costos, dificultad en la disponibilidad de insumos y escasez de mano de obra calificada; además, su fragmentación impide alcanzar economías de escala, la calidad de sus productos es poco homogénea y tiene limitada capacidad de diseño.

COMERCIO EXTERIOR DE MUEBLES DE MADERA

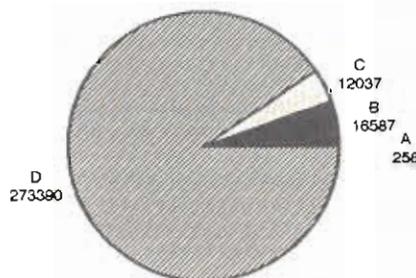
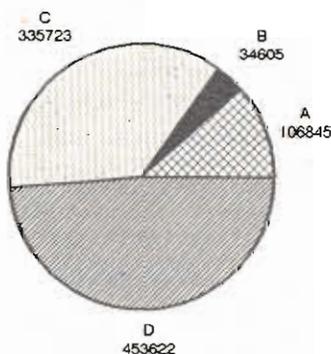
Para poder aprovechar las oportunidades que el entorno mundial ofrece a este sector es necesario analizar las características que presenta su comercio exterior a la luz de la actual situación internacional, a fin de tener elementos para mejorar su competitividad. La industria mueblera mexicana está a un paso de convertirse en uno de los cinco proveedores externos de muebles más importantes de Estados Unidos; sin embargo, durante el periodo de apertura comercial (1985-1989) registró un proceso de deterioro en sus principales indicadores. En 1989, por primera vez en muchos años, tuvo un déficit en su balanza comercial, el cual fue resultado de un acelerado incremento de las importaciones; en dicho periodo se registró a nivel nacional el cierre del 54 por ciento del total de empresas que existían en 1985, mientras que las ventas internas descendieron 43 por ciento en términos reales y el número de empleados descendió 47 por ciento. Es decir, se redujo su actividad a la mitad de la que tenía cinco años atrás.

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE MUEBLES DE MADERA POR TIPO DE PRODUCTO
 Jalisco, primer semestre de 1988 y de 1989
 (dólares)

IMPORTACIONES



EXPORTACIONES



A- Muebles para oficinas

B- Muebles para cocina

C- Muebles para dormitorio

D- Otro tipo

FUENTE: Elaborada con base en datos de SECOFI

Durante el primer trimestre de 1990 la industria mueblera mexicana exportó 30 millones de dólares (dos terceras partes de lo que exportó durante todo 1989); no obstante, ello significó apenas el 10 por ciento de la producción mueblera nacional, la cual apenas empieza a recuperarse luego de casi una década de estancamiento. Para la mayoría de las empresas exportadoras a nivel nacional, el volumen exportado representa menos del 10 por ciento de la producción total. El volumen más importante de exportaciones se concentra principalmente en las empresas fronterizas y en las grandes industrias, mientras que las micro, pequeñas y medianas únicamente logran transacciones comerciales con el ex-

terior en volúmenes reducidos. En 1989 el 95.3 por ciento del total de las exportaciones de muebles fue absorbido por el mercado norteamericano y únicamente el 4.7 por ciento restante se destinó a otras regiones: 2.0 por ciento a Centroamérica, 0.9 por ciento a Europa y 1.8 por ciento a otros mercados.

Las importaciones y exportaciones de muebles de madera se concentran en cuatro fracciones arancelarias con tasa cero. En Jalisco el primer semestre de 1988 presentó un saldo comercial positivo por 814 mil dólares, y al año siguiente mostró un déficit por 258 mil dólares ya que las importaciones se incrementaron 379.8 por ciento en sólo doce meses además de

que estuvieron fuertemente concentradas: en 1988 ocho empresas realizaron el 80 por ciento de las compras al exterior y una de ellas adquirió el 30 por ciento. Asimismo, de junio de 1988 al mismo mes de 1989 las exportaciones se redujeron drásticamente en 67.5 por ciento y también se encontraban sumamente concentradas, puesto que la mitad de las transacciones las realizó una sola empresa. Por otra parte, entre los materiales de importación que demanda en mayor medida el sector mueblero están los herrajes, maderas finas, tableros aglomerados y adornos, cuyo gravamen se ubica entre 10 y 20 por ciento. Los industriales del ramo han pugnado por que se establezca una tasa cero para las importaciones de materias primas, dado que en ocasiones resulta más alto el valor de los insumos importados que el del producto terminado, el cual carece de arancel; han argumentado también que dichos impuestos a la importación son superiores a los que en promedio se aplican en Estados Unidos y Canadá. Al respecto, no puede olvidarse que existen oligopolios en la producción de materias primas para la industria; por ello, se han tenido que enfrentar prácticas desleales por parte de algunos proveedores, como es el caso de los fabricantes de tableros y aglomerados quienes fijan a su arbitrio los precios, situación que se terminaría con una tasa cero de arancel para la introducción de esta materia prima que es básica para el sector.

Dado que la exportación actual de productos de madera es todavía marginal, los industriales de este ramo opinan que debe buscarse la coinversión con empresas extranjeras. Sin embargo, otra limitante a las exportaciones es la dificultad para realizar importaciones temporales de materias primas. Los productos que han sido exportados con mayor facilidad son los muebles desarmables y los componentes; por el contrario, quienes han exportado salas y piezas sueltas manifiestan mayores problemas. Adicionalmente, se observa que en el país no se tiene una práctica comercial eficiente, ya que, por ejemplo, en Japón el 80 por ciento del comercio exterior se canaliza a través de empresas especializadas en esta actividad, en Corea del Sur el 60 por ciento, en Brasil el 30 por ciento y en México sólo el 7 por ciento, lo que también dificulta el fomento de las exportaciones aún cuando ya se cuenta con la mayoría de los instrumentos de promoción vigentes a nivel internacional.

PANORAMA DEL MERCADO MUNDIAL

A este sector industrial se le presentan grandes oportunidades para exportar a Estados Unidos, el mayor mercado del mundo. Actualmente, el arancel al que se encuentran sujetos los productos de la industria mueblera en el mercado norteamericano fluctúa entre 2.4 y 7.5 por ciento, además de circunscribirse en el sistema general de preferencias, lo que da una ventaja sustancial con otros países. En general, no existen serias restricciones en cuanto a barreras no arancelarias que afecten las exportaciones a Estados Unidos, aunque sí existen ciertas normas técnicas o de seguridad en diversos estados. Además, existe marcado interés por parte de productores y distribuidores estadounidenses para surtirse en México, pero no hay que olvidar que otras naciones también buscan penetrar cada vez más en ese mercado.

El costo de producción es uno de los principales aspectos a tomarse en cuenta si se quiere participar en el comercio internacional. Las empresas de Estados Unidos, Canadá y Europa utilizan el 35 por ciento de su costo total en mano de obra, 50 por ciento en materiales y 15 por ciento en gastos indirectos. En México, como ya se anotó, esta proporción es más baja en mano de obra y mayor en materiales. El argumento del bajo costo de mano de obra ha sido utilizado mucho por empresas extranjeras para instalarse en México, pero la mayoría de las veces éstas cuentan con facilidades para adquirir materias primas a más bajo costo, por lo que finalmente sus costos de producción sí pueden disminuir. A los empresarios nacionales, sobretodo por las dificultades con las materias primas, el bajo costo de la mano de obra no significa ningún beneficio, más bien, para el país implica altos costos sociales en términos de baja productividad y reducido bienestar. Con respecto al tamaño de las empresas, en Alemania Federal, Yugoslavia, Gran Bretaña y Estados Unidos se encuentran empresas de tamaño más grande; en cambio, Italia tiene empresas muy pequeñas. Por otra parte, el mercado de Estados Unidos, que es el más accesible para México, se abastece principalmente de Taiwán, Italia, Dinamarca, Yugoslavia, Alemania Federal, Canadá, México y Brasil; sin embargo, sus importaciones apenas representan el 10 por ciento de su consumo total.

Adicionalmente, es necesario considerar las estrategias de comercialización, diseño, administración y productividad; así como la cultura empresarial y la actitud de los trabajadores con que se cuenta. El éxito de algunos productores que tienen altos costos de producción como en Suecia, Dinamarca y Alemania, se explica por sus habilidades para el diseño, la alta productividad de su fuerza de trabajo y la eficiente administración que aplican, así como su capacidad de sostener un alto nivel de calidad.

Por último, sobre los mercados potenciales para México, debe considerarse que Francia pudiera resultar un mercado interesante en un plazo más corto, ya que actualmente importa la mayor proporción de su consumo y ha mostrado interés por la producción mexicana a través de misiones comerciales. Canadá

pudiera resultar interesante aún cuando es un mercado difícil por ser un exportador neto y tener un fuerte comercio con Estados Unidos en ambos sentidos; sin embargo, tiene características de calidad que los exportadores mexicanos ya cumplen y sus productos son bastante similares a los del mercado de Estados Unidos. ▣

BIBLIOGRAFÍA

Fondo de Información y Documentación para la Industria (INFOTEC), International Planning and Analysis Center y Jaakko Poyry. *Estudio de modernización de la planta industrial mexicana. Industria de muebles de madera*. SECOFI/BANCOMEXT. México, 1988.

INEGI. *Michoacán. Cuaderno de información para la planeación*. México, 1990.