

Análisis de la formación del entorno institucional y las políticas de desarrollo en el caso de la industria mueblera en Jalisco

Katia Magdalena Lozano Uvario¹

Los sistemas productivos locales y la importancia del entorno institucional

Los sistemas productivos locales (de aquí en adelante SPL), se entienden no sólo como una aglomeración empresarial: Aunque se integran a partir de una red industrial formada por las empresas que conforman el SPL, por los recursos (humanos, naturales, infraestructuras), y por las actividades económicas (de carácter productivo, comercial, técnico, financiero y asistencial), se definen sobre todo por el sistema de relaciones (económicas, sociales, políticas y legales) que los caracterizan y que propician interdependencias e intercambios (Vázquez, 1999:35).

De esta forma, como categoría de análisis, el sistema local se distingue como una unidad integrada de producción, interpretada a través del referente territorial (unidad de vida social), donde las economías de la producción internas a la empresa se funden con las economías externas locales, es decir, aquellas que se concentran en el lugar del que la empresa forma parte. (Sforzi, 2001:28-29). Siendo entonces que los SPL se pueden reconocer en función del entorno local que integran y en el cual destacan las reglas, normas y valores que rigen al sistema, así como el entramado de relaciones, que según algunos autores se basa en el conocimiento que unos actores tienen de los otros, en la confianza mutua que se ha generado de manera paulatina, así como del beneficio que reportan los intercambios económicos (De Ottati, 1994 citado en Vázquez, 1999).

¹ Departamento de Geografía y Ordenación Territorial, CUCSH, Universidad de Guadalajara.
Avenida Maestros y Mariano Bárcena, planta alta, edificio N, C.P. 44260, Guadalajara, Jalisco, México.
Tel. (33) 38.19.33.81 ext. 3445.
E-mail: klozano@csh.udg.mx

En este sentido cabe hacer mención que la literatura sobre las aglomeraciones ha puesto de manifiesto la gran importancia del papel que las instituciones pueden desempeñar tanto en hacer factible los encadenamientos productivos o mejorarlos en su precariedad (Ayala, 2005), como en el fortalecimiento de los procesos de articulación entre las empresas, pues su acción puede contribuir no sólo a la resolución de problemas específicos, sino también a que sean el lugar a través del cual se canalicen las acciones de cooperación horizontal entre empresas, y por tanto contribuyan a generar mayor confianza entre ellas (Stumpo, 2004: 19), reduciendo la incertidumbre y el riesgo (Ayala, 2005).

De hecho en la actualidad, ante los cambios que provoca el fenómeno de la globalización en la estructura económica de los territorios, por ejemplo a partir de la presencia de cadenas productivas globales, y de la posibilidad que tienen los sectores productivos locales de insertarse en procesos cuyas dinámicas dependen más del movimiento global (Bair y Dussel Peters, 2006), la viabilidad de los sistemas contemporáneos de producción flexible depende hasta cierto punto de una construcción efectiva de instituciones, de regulación, concertación y apoyo, a nivel regional (Scott y Storper, 1992 en Helmsing, 1999)

Por lo anterior, la construcción de un entramado institucional en el ámbito de los sistemas productivos locales, aparece como una parte de la competitividad de estas estructuras productivas, y se hace necesaria para superar los problemas de coordinación y aquellos que están fuera del control de las empresas individuales como pueden ser las políticas de competencia desleal o el contrabando, mismas que impiden aprovechar las ventajas brindadas por el entorno. Así las instituciones de regulación, fomento y coordinación, se tornan en los actores que dan fuerza y viabilidad al sistema de producción local o regional.

De igual forma, ante una visión integral de la competitividad que se percibe no solo como un fenómeno exclusivamente macroeconómico, sino como una exigencia micro y de interacción con el entorno productivo e institucional (Casalet, 2000), el entornoⁱ se vuelve más importante en virtud que la innovación se concibe como un proceso dinámico, resultado de una organización construida de interdependencias entre elementos territoriales y extra-territoriales, donde las empresas deben procurarse precisamente recursos e información del exterior (Crevoisier y Maillat, 1991: 13), que les permita fabricar productos nuevos o mejorados y diseñar procesos productivos novedosos, adquiriendo conocimientos nuevos y combinándolos con los que ya poseen (Villavicencio, 2004: 251).

Villavicencio (2004: 251) señala que el conocimiento externo es desarrollado por instituciones públicas y privadas, o por otras empresas, y mediante relaciones contractuales y otras formas de colaboración entre diversos agentes, se generan procesos colectivos de creación y difusión del conocimiento, es decir, procesos cooperativos de innovación. De hecho reconoce dos tipos de actores institucionales, por un lado los que inciden de manera directa en el comportamiento de las empresas, promoviendo la mejora de su capacidad productiva o el fortalecimiento de las capacidades de aprendizaje e innovación, y por otro, los que establecen un marco general para la acción económica de las empresas.

Los entornos, como espacios de interacción, son los referentes concretos en los cuales se da la proliferación de relaciones interpersonales, contractuales bilaterales y multilaterales, mismos que van formando una estructura reticular que moldea y delimita el comportamiento de todos los actores. Los entornos son los espacios donde se aprende a actuar en dicha estructura a través del intercambio de servicios y retribuciones, a participar en la dinámica del conjunto bajo reglas que se definen explícita e implícitamente; a establecer nuevos vínculos y niveles de interrelación, a modificar las reglas, a disolver tensiones y enfrentar nuevas áreas de conflicto (Villavicencio, 2004: 258).

Con esta perspectiva, Quèvit (1991: 64) plantea que las redes de relaciones interempresariales más importantes que conducen al establecimiento de sociedades más allá de la esfera productiva incluyen las siguientes:

1. Los acuerdos con universidades y centros de investigación.
2. Los acuerdos con ambientes educacionales para la adopción de temas que responden a las calificaciones necesitadas por las empresas, es decir la vinculaciones que pueden encontrarse entre el sistema educativo con el sector productivo.
3. La cooperación con autoridades públicas
4. La concertación de estrategias con ambientes profesionales y uniones en estrategias regionales o en acuerdos de reestructuración o en la modernización empresarial.

Estas redes de relaciones conducen a las empresas del sistema productivo a generar una estructura orgánica que les permite manejar la complejidad creciente que vincula a las empresas con componentes extra-productivos del entorno local, y que se constituye en el

espacio de apoyo para la actividad productiva (Ratti y D'Ambrogio, 1988 citado en Quévit, 1991).

De manera particular, diversos autores han señalado que no obstante que en México, e incluso en América Latina, se ha avanzado en la creación de una red de apoyos institucionales a la PYME, todavía se transita por un sendero defensivo y aun a nivel regional se tienen intentos aislados en cuanto a los encadenamientos productivos y la cooperación entre PYMEs, que no son parte de una estrategia a largo plazo para el desarrollo empresarial (Casalet Ravenna, 2000; Peres y Stumpo, 2001).

La débil vinculación entre la investigación, la limitada formación de recursos humanos para la ciencia y la tecnológica, así como las limitaciones de la información y la difusión efectiva de los recursos entre otros, son las dificultades que se presentan en la consolidación de las relaciones (Casalet Ravenna, 2000; Ruiz Duran, 2005).

A continuación, como ejemplo de la importancia de la construcción del entorno y su aprovechamiento para fortalecer la competitividad y el encadenamiento del sector productivo, se presenta el análisis de los vínculos institucionales que se presentan en la industria mueblera de Jalisco, evaluando para ello las acciones, programas y políticas que hasta ahora se han realizado por parte tanto de los organismos gubernamentales como de las asociaciones empresariales y la vinculación con las universidades de la entidad.

La construcción del entorno institucional para la industria mueblera de jalisco

Según los datos del censo económico de 2004 (INEGI), Jalisco representa para México, el tercer centro productor de muebles en cuanto al número de unidades económicas (8.62%), así como en términos de la generación de valor agregado censal bruto (13.75%), pero se constituye como el principal respecto al personal ocupado en el sector (12.70%). Ahora bien, la industria mueblera de Jalisco posee características que permiten denominar a este sector como un sistema productivo local, mismas que se relacionan no solo debido a la existencia de aglomeraciones empresariales en municipios específicos del Estado (la Zona Metropolitana de Guadalajara y Ocotlán, que cuentan con 1294 empresas de las 1,294 de las 1,836 que se registran en el censo económico 2004), sino también a la proliferación de empresas de tamaño micro y pequeñas (98.42%), una tradición productiva en la entidad, creciente a partir de la década de 1980, la especialización en la fabricación de muebles de

madera para el hogar (86.93%), así como la existencia de mano de obra calificada (6.10% del personal ocupado a nivel estatal), entre otros.

Con el objeto de definir el entorno institucional que apoya a la industria mueblera jalisciense y analizar su desempeño a lo largo de los últimos años, se particulariza en la actuación por separado de los organismos gubernamentales y las políticas estatales de fomento, la actuación de las organizaciones gremiales y por último el apoyo recibido por parte de las universidades y centros tecnológicos, a partir de la vinculación con las empresas del sector.

a) Los organismos gubernamentales y las políticas de apoyo a la industria mueblera de Jalisco

En el estudio de casos sobre experiencias exitosas de articulación productiva entre empresas pequeñas y medianas en América Latina, Stumpo (2004) pone de manifiesto, al igual que lo han hecho otros autores como Pike (1995), que la intervención pública puede tener una función muy relevante para favorecer la evolución positiva de las experiencias de concentración geográfica de actividades productivas, a partir de sensibilizar los actores (empresas e instituciones y asociaciones gremiales), sobre el potencial que ofrecen las acciones conjuntas de modo de guiar a los sujetos hacia las tipologías organizativas de colaboración; así como generar en el interior del sistema una capacidad de proyección estratégica que haga posible visualizar y enfrentar los desafíos propios de cada área económica local.

No obstante, para que las instituciones públicas locales puedan tener una función articuladora y propositiva, es indispensable que cuenten con la capacidad técnica y financiera necesaria para intervenir en los procesos de desarrollo local (Stumpo, 2004).

Asimismo, se sostiene que el gobierno tiene el papel crucial de establecer un ambiente regulatorio apropiado en lo legal, lo institucional y lo económico; sobre todo que armonice las políticas y regulaciones más apropiadas a los requerimientos específicos de un sistema flexible de pequeñas empresas (Pike, 1995: 77-80). En caso contrario, el entramado institucional ambiguo, precario e ineficiente, solo puede tender a elevar la incertidumbre y desconfianza de los agentes para involucrarse en el intercambio, y con ello, a incrementar los costos de información, de negociación y de contratación (Ayala, 2005: 21).

Como lo señala Woo Gómez (2002: 29): *“Los gobiernos locales disponen de al menos tres líneas de acción para la promoción del desarrollo económico: a) la promoción de inversiones; b) el impulso a las actividades productivas locales, ya sea a través de la ampliación y diversificación de los mercados o de incrementos en la productividad de las empresas, y c) la generación de condiciones de competitividad, por medio de la formación de recursos humanos, la operación de mecanismos que faciliten la innovación y el desarrollo tecnológico, y a través de esquemas de gestión caracterizados por la cooperación interinstitucional”*.

En lo correspondiente al Estado de Jalisco, con base en el análisis de los Planes Estatales de Desarrollo desde 1995 a la fecha, se observa que las políticas de fomento económico para la industria transitaron de una política de reactivación de la economía, que priorizaba la atracción de inversión extranjera, y la cual se fincó en torno al establecimiento de la industria maquiladora, la promoción de la inversión en empresas de alta tecnología y en la creación del software, así como la generación de una estructura institucional de fomento productivo centrada en el mejoramiento de la calidad, la integración de proyectos de proveedores nacionales que respondieran a los estándares exigidos por los sectores altamente competitivos a nivel internacional (Casalet Ravenna, 2004: 299; Lozano y Méndez, 2002: 46), hacia un reconocimiento explícito en los últimos años de la importancia de los sectores tradicionales o de baja tecnología, en la economía local, mismo que se ha traducido en apoyos específicos a los aquellos sectores, que como el mueblero, dependen de la innovación en diseño para elevar su competitividad.

En este sentido el cuadro #1 resume las políticas de fomento denotadas dichos en los Planes Estatales, en apoyo a la industria jalisciense, especialmente la referida a los sectores tradicionales, donde se ubica la industria mueblera.

Cuadro #1
Políticas de fomento a los sectores tradicionales con base en la revisión de los Planes
Estatales de Desarrollo del Estado de Jalisco

Plan Estatal de Desarrollo	Problemática industrial de referencia	Políticas específicas a los sectores tradicionales
1995-2001	Se diagnostica un grave problema de desempleo y subempleo, dificultades financieras para las empresas, provenientes de las altas tasas de interés y de su incapacidad para pagar los créditos bancarios contratados; una deficiente infraestructura para la actividad industrial; falta de un sistema de información confiable.	Los programas de fomento se orientaron a promover el consumo y las exportaciones de productos jaliscienses; en generar estrategias financieras de apoyo a la planta productiva y al ahorro interno, así como a canalizar recursos a través del Fondo Jalisco de Fomento Industrial (FOJAL) para impulsar la creación de cadenas productivas y apoyaban el asociacionismo bajo cualquier forma jurídica.
2001-2007	Se advierten problemas de competitividad en la mayor parte de las empresas del estado, una estructura productiva fragmentada, definida por una cultura empresarial que se caracteriza por una actitud y desempeño poco agresivo en cuanto a su participación competitiva en el mercado abierto, con poca apertura al asociacionismo y con empresas que no han podido modernizarse debido a bajos flujos de inversión y al limitado acceso al financiamiento. Por otra parte, la economía de Jalisco adolece de sistemas que vinculen con eficiencia a productores y comerciantes para el suministro de mercancías, siendo pocos los esquemas organizativos que facilitan la integración en las cadenas de comercialización.	Las políticas planteadas en este período fueron de corte horizontal. Se orientaron a: Impulsar la formación de los recursos humanos, fomentar el desarrollo de la cultura empresarial y el desarrollo de emprendedores; realizar mejoras regulatorias que genere un entorno promotor y eficiente; fortalecer la información para el desarrollo, y los mecanismos de acceso al financiamiento; la promoción de la investigación y el desarrollo científico-tecnológico; el fomento a la integración de las cadenas de agregación de valor en el estado, con la participación colectiva de agentes productivos, así como de actores sociales, públicos y privados
2007-2030	La industria jalisciense tiene entre sus principales retos incrementar la productividad, promover la especialización productiva por región y apoyar la capacitación de la mano de obra; equilibrar la velocidad de los ciclos del producto, la escasa capacidad crediticia, baja capacidad de innovación y escaso poder de negociación y posicionamiento en el mercado local, nacional y mundial.	Los principales programas contemplados incluyen: el fortalecimiento del mercado interno a través de la apertura de nuevos canales de comercialización, el desarrollo empresarial y de la planta productiva a partir de la formación de redes empresariales y el desarrollo de proveedores, la formación de emprendedores y de incubadora de empresas; el financiamiento para el desarrollo productivo, la mejora regulatoria y el estímulo a las micro y pequeñas empresas, la capacitación y asistencia técnica y la cultura de la calidad, el fomento a las exportaciones y el mejoramiento de la competitividad.

Fuente: Elaboración propia con base en los Planes Estatales de Desarrollo del Estado de Jalisco 1995-2001; 2001-2007 y 2007-2030.

La actuación del gobierno estatal se enmarcó en un diagnóstico de ausencia de políticas industriales y regionales por parte del gobierno federal, a partir del cual tomó el papel de Estado promotorⁱⁱ, llevando a cabo la promoción económica a partir de la creación de una serie de organismos encargados de ejecutar estrategias e instrumentos que otorgan apoyos en las siguientes líneas (ver cuadro #1):

Cuadro #1

Líneas estratégicas y organismos gubernamentales creados para la promoción económica del Estado de Jalisco, a partir de 1995

Organismo	Líneas Estratégicas
Consejo Estatal de Promoción Económica (CEPE) (1997)	Oferta de reservas territoriales y disponibilidad de instalaciones con infraestructura. Se inició un programa para el establecimiento de un sistema de parques industriales en diversas regiones del Estado.
Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología (COECYTJAL) (2000)	Desarrollo de proyectos de investigación e innovación tecnológica
Instituto Jalisciense de Fomento al Comercio Exterior (Jaltrade) (1998)	Promoción de exportaciones
Sistema Estatal de Información Jalisco (1997)	Sistemas de información que facilitaran las decisiones y el desarrollo de las actividades productivas
Fondo Jalisco de Fomento Empresarial (FOJAL)	Programas de financiamiento
Instituto Jalisciense de la Calidad (1998)	Programas de difusión de la cultura de la calidad, asistencia técnica y capacitación para la mejora de procesos

Fuente: Elaboración propia con base en Woo Gomez, 2002

Asimismo, bajo la tutela de la Secretaría de Promoción Económica (SEPROE), se pusieron en marcha programas y acciones que posibilitaran la integración de las capacidades productivas de micro y pequeñas empresas, la operación de redes empresariales y mecanismos de gestión empresarial de carácter asociativo. Bajo estos esquemas es que se ponen en marcha el Programa de desarrollo de la cultura empresarial (PRODER) y el de agrupamientos empresariales (Agrem), así como la canalización de apoyos específicos a los sectores productivos, a través por ejemplo de la iniciativa del Consejo de Cámaras Industriales de Jalisco para montar una exposición anual de productores, llamada "Hecho en Jalisco"; el establecimiento de la Cadena Productiva de la Electrónica, A. C. (CADELEC); así como la instalación de un Centro Jalisciense de Diseño (1998) como centro paraguas para la prestación de servicios especializados en diseño para las ramas de manufactura como el vestido, el calzado, la joyería, las artes gráficas y el mueble (Woo Gómez, 2002)

En la actualidad, para el desarrollo de la industria mueblera de Jalisco, la Secretaría de Promoción Económica del Estado de Jalisco (SEPROE), ha presentado en el estudio “Programa para la Competitividad para la Industria del Mueble en Jalisco”, a partir de los resultados de entrevistas a profundidad que fueron realizadas por el COECYTJAL, un diagnóstico con las áreas de oportunidad, las debilidades y las amenazas del sector, donde además se han identificado los factores que los empresarios consideran necesarios para mejorar su competitividad, diferenciados en tres áreas:

- a) Infraestructura: Los requerimientos de los empresarios giran en torno a la tecnificación de las empresas y mayor crédito que impulse tales procesos (SEPROE, 2005).
- b) Producto: Se señala que los elementos que elevarían la competitividad de los muebles de Jalisco estarían referidos al logro de una mayor calidad del producto y de sus materiales, la baja de los costos y la mejoría de precios, así como de la elaboración de productos nuevos (SEPROE, 2005).
- c) Servicios: Una mayor competitividad de la industria mueblera estaría dada a partir de una mayor capacitación sobre todo en las áreas de servicio y atención, de contar con información sobre las necesidades de los clientes, el impulso para el desarrollo de nuevos nichos de mercado, la mejora en la estandarización de precios

Con fundamento en lo anterior, el programa de competitividad propone la ejecución de proyectos en siete áreas estratégicas con responsabilidad conjunta de los actores institucionales, asociaciones empresariales y organismos gubernamentales, y acciones particulares a nivel macro, meso y micro, mediante la creación de un Centro de Articulación Productiva y Vinculación Empresarial que priorice, coordine, promueva y evalúe las acciones y los resultados de la cadena productiva. Las siete estrategias principales del plan son las siguientes:

1. La implementación de un sistema de información e inteligencia de mercado
2. Una estrategia de innovación, tecnología y logística, abanderado por el COECYTJAL.
3. Un programa de financiamiento
4. Un programa de reactivación del mercado interno, donde se contempla un proyecto de desarrollo de proveedores
5. Una estrategia de normalización, certificación y capacitación

6. La integración productiva
7. La promoción de exportaciones, liderado por JALTRADE, donde se generen estudios de mercado de los mercados potenciales, así como proyectos de atracción de grandes compradores.

Por lo anterior se denota que el tipo de políticas planteadas por las instituciones gubernamentales para promover a la industria mueblera en Jalisco giraron en torno al establecimiento de acciones y estrategias enfocadas en tener una respuesta rápida a las condiciones del entorno que le permitieran a las empresas sobre todo subsistir y aprender a adaptarse principalmente a través de: 1) fomentar la capacidad exportadora, 2) el desarrollo de redes empresariales a partir de fortalecer la cadena productiva mediante el desarrollo de proveedores y el surgimiento de agrupamientos empresariales (integradoras), y 3) una estrategia de competencia a partir de la innovación y el mejoramiento de la calidad.

Cabe destacar en el programa de competitividad las acciones en torno al financiamiento, pues es un factor que reiteradamente se ha señalado como un obstáculo que minimiza la oferta en el sector. En este caso, el programa de competitividad prevé acciones que permiten a las empresas acceder a créditos avaladas por un comité sectorial, participar en el programa Fondo Pymeⁱⁱⁱ (programa a nivel federal), así como aprovechar mecanismos como el factoraje^{iv} con Nacional Financiera.

En el presente año, y aunque expresamente la actual administración gubernamental no se sigue los lineamientos enumerados en el Programa de Competitividad, la SEPROE ha invertido para fomento de la industria mueblera de Jalisco un monto de \$13.227.700.00 de pesos, en los siguientes proyectos, según se reporta la información recabada directamente y la aparecida en agosto de 2008 (Martín, 12 de agosto de 2008) (ver cuadro #3):

Cuadro #3

Monto de la inversión en proyectos realizados por la SEPROE que inciden en el desarrollo de la industria mueblera de Jalisco

Proyecto	Inversión*
Apoyo a la Asociación de Fabricantes de Muebles del Estado de Jalisco (AFAMJAL)	\$ 300.000,00
Aplicación de herramientas para innovación en diseño**	\$ 1.144.500,00
Becas de diseño	\$ 240.000,00
Apoyo a la Asociación de Fabricantes de Muebles de Ocotlán (AFAMO)	\$ 350.000,00
Centro de innovación e integración de la industria mueblera de Jalisco (CEDIM Mueble – vinculado con FUNTEC)	\$ 413.000,00
Mueblera Ekar de Gas	\$ 85.200
Proyecto estratégico para el encadenamiento productivo forestal-madera-muebles	\$ 500.000
Apoyo a proyectos productivos para el sector muebles ligados al parque industrial (Ocotlán)	\$ 8.220.000
Promoción mueble	\$ 250.000
Expo Las Vegas Mueble	\$ 1.725.000
Inversión Total	\$ 13.227.700

Notas:

* El monto de la inversión corresponde a la partida presupuestal 4404 – Subsidio a empresarios en 2008.

** Se consideran los proyectos que apoyan tanto a la industria mueblera como a los sectores productivos que tienen un fuerte impacto del diseño en su competitividad.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos proporcionados por SEPROE en entrevista directa y la información aparecida en Martín, 12 de agosto de 2008.

El impulso y la promoción a la industria mueblera se ha hecho entonces a partir de la cooperación público-privada, por una clara orientación a canalizar los recursos a través de las organizaciones gremiales reconocidas, el fortalecimiento de las competencias estratégicas referidas en este caso al diseño como elemento que otorga una capacidad competitiva y de diferenciación a los muebles hechos en Jalisco, así como el mantenimiento de las estrategias de comercialización tanto en el mercado interno como para la exportación.

b) Las organizaciones empresariales de la industria mueblera de Jalisco

Algunos autores como Pike (1995) han señalado que las asociaciones y organizaciones patronales son reconocidas cada vez más como componentes valiosos de una estrategia de mejoramiento y son importantes para el éxito de los sistemas empresariales, pues cumplen con varias funciones estratégicas tales como:

1. La influencia política: Las organizaciones gremiales son la voz política y el poder potencial en relación a los gobiernos locales y nacionales y a otros grupos de interés, que incluyen a las grandes empresas (Pike, 1995: 97).
2. La descentralización: Una segunda función que cumplen las asociaciones es la de actuar como vehículos de las iniciativas de descentralización, permitiendo un ajuste más eficiente de los recursos y políticas a las necesidades de los empresarios, de la que tradicionalmente es llevada a cabo por los administradores públicos. La organización de patronos, como una institución democrática, es tanto la voz de los empresarios –defendiendo sus puntos de vista-, como un vehículo para la organización colectiva de las discusiones sobre los intereses y las estrategias preferidas por los empresarios (Pike, 1995:102).
3. La comunicación y provisión de servicios: Una tercera función es la de actuar como conducto de información y como proveedor alternativo de servicios colectivos. Las asociaciones pueden ser importantes canales de información para un gran número de pequeñas firmas, especialmente cuando estas están esparcidas en grandes áreas. Esto es importante para las agencias que están tratando de difundir información sobre tecnología, finanzas y oportunidades de entrenamiento, y para aquellas que están tratando de movilizar programas de redes de cooperación (Pike, 1995: 102).
4. La creación de consenso social: Una cuarta función se refiere a la participación en la creación de un consenso social, comprometerse en el establecimiento colectivo de salarios y condiciones de trabajo e involucrarse, a través de diversas actividades de redes en muchos problemas económicos y sociales. Al negociar con voceros legítimos de los empresarios, varias instituciones gubernamentales y de otro tipo, pueden tomar iniciativas contando con el apoyo de una significativa sección de la comunidad, lo que brinda una gran capacidad para la adaptación y el cambio (Pike, 1995: 107).

En relación con los organismos empresariales que agrupan a los empresarios de la industria del mueble en Jalisco, se reporta en la entidad la presencia de la Asociación de Fabricantes de Muebles del Estado de Jalisco (AFAMJAL) fundada en 1979 que afilia 88 socios, la Cámara de la Industria Mueblera del Estado de Jalisco (CIMEJAL) establecida en 1999, y la Asociación de Fabricantes de Muebles de Ocotlán (AFAMO) constituida en 1996 y que actualmente cuenta con 66 socios activos.

A partir de estas instituciones se organizan las siguientes ferias de exposición: “Expo Muebles Internacional”, con dos ediciones, una de invierno realizada en el mes de febrero, y

otra, la de verano, en el mes de agosto; así como la exposición “Tecno Mueble Internacional”, evento que vincula la proveeduría para la industria del mueble, la madera y la tecnología forestal. Estas exposiciones tienen su sede en la ciudad de Guadalajara. Adicionalmente se celebra la “Expo Industrial Mueblera”, que se desarrolla en la ciudad de Ocotlán, Jal. Dichas ferias tienen la finalidad principal de promover las ventas directas de muebles; aunque en la correspondiente a la organizada en la ciudad de Ocotlán también se trata de vincular a proveedores y a quienes prestan servicios a la industria o educación, y en donde por ejemplo, para la edición del año 2008 se reportó la participación de aproximadamente 130 empresas en 420 stands disponibles, 96% correspondiente a empresas muebleras, en tanto que el restante 4% se lo adjudicaron las empresas de servicios (La Ribera, 19 de agosto de 2008).

Dentro de las iniciativas propuestas por las asociaciones de fabricantes para la integración de la cadena productiva madera-muebles y la mejora de la competitividad del sector, se encuentra la formación del Centro de Investigación y Desarrollo de la Industria Mueblera (CIDIM), cuyo objetivo fue que las empresas pertenecientes al sector mueblero pueden realizar pruebas de todos los insumos que utilizan para la fabricación de muebles o de ser diferentes piezas y partes, afín de alcanzar los estándares de calidad exigidos por el mercado interno o las normas internacionales. Este proyecto contemplaba la participación de socios tanto de AFAMJAL como de CIMEJAL. Lamentablemente este proyecto no fue implementado en virtud de que *“no respondía a las necesidades de las empresas”*^v, por lo que no reportó participación empresarial.

En el último año, al margen de los proyectos vinculados con la SEPROE, AFAMJAL promueve un Programa Integral de Desarrollo (PIDE), que tiene como objetivo básico el desarrollar a la industria del mueble incrementando sus ventas, su productividad, sus márgenes de utilidad, y el valor agregado en sus productos mediante tecnología y diseño, a través del establecimiento de proyectos a largo plazo que tienen que ver con la creación de un centro tecnológico de madera que contempla el diseño y la innovación de muebles, así como un centro de formación (AFAMJAL, 2007).

c) El papel de las instituciones educativas en apoyo la industria mueblera de Jalisco

Un elemento fundamental que incide positivamente en el desarrollo de la Industria Mueblera en Jalisco, es la presencia de un sistema educativo avanzado. Jalisco cuenta con una amplia oferta educativa a nivel medio superior y superior, que ha permitido el desarrollo de un mercado laboral calificado y que contempla a ocho universidades: UdeG, UAG, ITESO, UNIVA, UP, ITESM, Cinvestav/IPN, y UVM.

En relación con los apoyos que han brindado las universidades a la industria mueblera en Jalisco destaca en el municipio de Ocotlán, el otorgado por la Universidad de Guadalajara a través del Centro Universitario de la Ciénaga y su Departamento de Ingenierías, el que ha tenido la encomienda no sólo de formar cuadros especializados en administración y tecnología, sino también de brindar capacitación en la implementación de innovaciones para el diseño y la fabricación de muebles, que sirva no sólo a los empresarios de la localidad, sino también a los estudiantes cuyo mercado de trabajo será propiamente la Industria Mueblera (Gaceta Universitaria, 2004:9).

Por su parte, la AFAMO reporta en su página web que las empresas asociadas reportan vínculos con el Centro Universitario de la Ciénaga de la U. de G, el Instituto Tecnológico de Ocotlán y el Centro de Capacitación para el Trabajo Industrial (CECATI). Sin embargo, el tipo de vínculos que las empresas generan está estrechamente relacionado con su tamaño: Según se reporta en un estudio de la Secretaría de Economía (2006), en el caso de las empresas micro y pequeñas las relaciones identificadas con otras empresas, instituciones educativas, de gobierno, centro de servicios o proveedores resultan prácticamente nulas; en tanto que las redes establecidas por las empresas medianas o grandes aunque nulas con las instituciones educativas, centros tecnológicos o especializados, son débiles con las instituciones gubernamentales y con otras empresas, y fuertes con los proveedores.

Consideraciones finales

La construcción de un entorno institucional que se integre a la estructura organizacional de las empresas aglomeradas en un lugar específico, es una de las claves para entender su funcionamiento como un sistema productivo local, mismo que está definido precisamente por las relaciones que establecen las empresas entre ellas, y con el resto de los organismos que participan en el espacio económico.

Asimismo, la competencia en el mundo actual exige considerar la participación y actuación de los actores institucionales; de tal suerte que se detonen cambios no sólo en el aumento o la calidad del empleo y la productividad del sector, sino también en las estructuras en pro del desarrollo local (salarios reales, consumo, inversión, PIB y PIB por habitante). El esfuerzo de las empresas, que conforman un sistema productivo local precisa del apoyo de los demás agentes y organizaciones, para lograr mejorar el funcionamiento del sistema local y hacerlo competitivo.

De hecho como lo señala Kantis (2004) las instituciones afectan las oportunidades de negocios y el acceso a ellas, la adquisición de vocaciones y competencias, así como el ingreso a los mercados. Por lo tanto su actuación y la generación de políticas, principalmente de carácter local así como las que son referidas a atender la demanda de las empresas en materia de aprendizaje e innovación, definirán la articulación de los procesos productivos, la conformación de territorios propicios para el desarrollo de los negocios y el fomento de las capacidades productivas competitivas.

Como se analizó en el presente documento, la industria mueblera en Jalisco, se constituye en un sistema productivo local, con un entorno institucional en construcción, para el cual una de sus grandes ventajas en su desarrollo es el interés conjunto que presentan las organizaciones gremiales y los actores gubernamentales. En este sentido, y como lo afirma Kantis (2004b), una clave para la sostenibilidad del desarrollo empresarial es el compromiso compartido, fundamental para despertar las capacidades locales y operar de manera descentralizada, bajo esquemas que garanticen la coordinación y la racionalidad de los esfuerzos.

Sin embargo, la baja tasa de agremiación presente en las organizaciones empresariales del sector, cerca de un 11% del total de productores, representa un grave problema para resolver los problemas que presenta una estructura productiva fragmentada. Si los apoyos otorgados por los organismos gubernamentales son canalizados a través de las asociaciones empresariales, como se denota en el caso de la industria mueblera de Jalisco, entonces nos encontramos con una minoría de empresas que son receptoras de apoyos, y la gran mayoría que carece de ellos, tanto por su falta de agremiación como por su poca capacidad empresarial que se refleja en su acceso directo a los apoyos institucionales.

Las políticas de desarrollo empresarial promovidas en la industria mueblera de Jalisco se ha centrado en los últimos años en la innovación (a través del diseño), el fomento a la calidad, la promoción de las exportaciones y la integración de la cadena productiva, como estrategia de sobrevivencia y de adaptación a las condiciones que van planteando los rápidos cambios del entorno. No obstante aún falta por pensar en promover el aprendizaje y la capacitación a los empresarios locales como una manera de fortalecer el desarrollo empresarial. Así también las acciones a largo plazo no contemplan la acumulación regional de una masa crítica de empresarios que conforme un lenguaje común que permita el intercambio de experiencias y que por tanto posibilite la cooperación interempresarial como una manera de alimentar y fortalecer el desarrollo empresarial (Ruiz Duran, 2002: 184).

En lo que se refiere a la vinculación universidad-empresa, lo hasta ahora investigado evidencia de nueva cuenta la fragmentación del sector y las nulas interrelaciones que tienen las empresas micro y pequeñas con su entorno, y el bajo aprovechamiento que hacen de él las empresas medianas y grandes. De ahí que existe una puerta abierta para el desarrollo de una política orientada a elevar la densidad institucional que contemple no solo una mayor interacción entre las redes de instituciones ya establecidas en la localidad, sino también una mayor conciencia por parte de los actores de su compromiso común, lo cual les permitiría mejorar su acción social, tener un mayor protagonismo en la búsqueda de mecanismos que incentiven la producción de sus diversos sectores y la generación de beneficios para sus localidades y regiones (Rosales Ortega, 2006).

Bibliografía consultada

- AFAMJAL**, Asociación de Fabricantes de Muebles de Jalisco, A. C. (2007). Programa Integral de Desarrollo. Inédito.
- AYALA ESPINO, J.** (2005). Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico. Segunda reimpresión. México, Fondo de Cultura Económica.
- BAIR, J. y E. DUSSEL PETERS.** (2006). “*Global Commodity Chains and Endogenous Growth: Export Dynamism and Development in Mexico and Honduras*”. World Development. Vol. 34, no. 2, pp. 203-221
- CASALET RAVENNA, M.** (2000). “*El desafío de la competitividad: la creación de un entorno favorable para el desarrollo empresarial*” en Basave Kunhardt, J. (Coord.). Empresas Mexicanas ante la Globalización. Colección Jesús Silva Herzog, México, UNAM-Miguel Ángel Porrúa. Pp. 287-316.
- CREVOISIER, O. y D. MAILLAT.** (1991). “*Milieu, industrial organization and territorial production system: Towards a new theory of spatial development*”. En Camagni, R. Innovation networks: Spatial perspectives. London, Belhaven Press. Pp. 13-34
- GACETA UNIVERSITARIA.** (2004). “Capacitarán en Fabricación de Muebles”. 23 de febrero, Guadalajara, Universidad de Guadalajara.
- GOBIERNO DEL ESTADO DE JALISCO.** (1995). Plan Estatal de Desarrollo Jalisco. 1995-2001. Guadalajara, Jalisco. Gobierno de Jalisco.
- (2001). Plan Estatal de Desarrollo Jalisco. 2001-2007. Guadalajara, Jalisco. Gobierno de Jalisco.
- (2007). Plan Estatal de Desarrollo Jalisco 2030. Versión 1.0. Guadalajara, Jalisco. Gobierno de Jalisco.
- HELMSING, A.H.J.** (1999). “*Teorías del desarrollo industrial regional y políticas de segunda y tercera generación*”. EURE (Santiago), v.25, n.75, Septiembre. Santiago de Chile.
- INEGI.** (2004). XVI Censo Industrial, Censos Económicos.
- KANTIS, H.** (2004). “*Un enfoque sistémico de la creación de empresas*”. En Kantis, H., P. Angelelli y V. Moori Koenig (editores) Desarrollo Emprendedor. América Latina y la

- Experiencia Internacional, Colombia, Banco Interamericano de Desarrollo, Fundes Internacional. pp. 21-34
- (2004b). "*Principales lecciones para América Latina*". En Desarrollo Emprendedor. América Latina y la Experiencia Internacional, editado por Kantis, H. con la colaboración de P. Angelelli y V. Moori Koenig. Colombia. Banco Interamericano de Desarrollo, Fundes Internacional. Pp. 265-281.
- LA RIBERA.** (19 de agosto de 2008). XXIV Expo Ocotlán Mueblera Internacional Agosto 2008" www.periodicolaribera.com.mx Consulta: Martes, 19 de agosto de 2008.
- LOZANO UVARIO, K. M. Y P. MÉNDEZ GUARDADO.** (2002) "*La industria del calzado en la Zona Metropolitana de Guadalajara, desde la óptica del desarrollo local*" en Solari Vicente, A. (Coord.) Desarrollo local. innovaciones y redes empresariales, México, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Pp. 39-51.
- MARTÍN, R** (Martes 12 de Agosto de 2008). "*La SEPROE presenta lista de apoyos a empresas*". Público. Pp. 6-7.
- PYKE, F.** (1995). Redes Cooperativas de Pequeñas Empresas. Una estrategia para el desarrollo industrial. Teoría y Práctica. Caracas, Venezuela: Galac.
- PERES, W. y G. STUMPO.** (2001). "*Introducción. Las políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*". En Dussel Peters, E. Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México. México. CEPAL, Editorial Jus. Pp. 9-16
- QUÈVIT, M.** (1991). *Innovative environments and local/international linkages in enterprise strategy: a framework for analysis*. In R. Camagni, Innovation networks: Spatial perspectives London and New York: Belhaven Press. Pp. 55-70.
- ROSALES ORTEGA, R.** (2006). "*Geografía Económica*". En Hiernaux, D. y A. Lindón. Tratado de Geografía Humana. México, UAM-Iztapalapa, Anthropos Editorial. Pp. 129-146.
- RUIZ DURAN, C.** (2002). "*Adaptación y éxito de las pequeñas y medianas empresas al procesos de apertura*". En Desarrollo Empresarial en América Latina, coordinado por Ruíz Duran, C., México Nacional Financiera-UNAM. Pp. 109-145
- (2005). Dimensión Territorial del Desarrollo Económico en México. Segunda Edición, Facultad de Economía, UNAM, México.
- SECRETARÍA DE ECONOMÍA,** (2006). Intervención sobre el caso de Ocotlán, Jalisco. Contrastes con Italia y áreas de oportunidad. www.economia.gob.mx/pics/p/p2757/CasoJalisco-Mueble.pdf. Consulta: miércoles, 18 de

octubre de 2006.

SEPROE Secretaria de Promoción Económica del Estado de Jalisco (2005). Programa para la Competitividad de la Industria del Mueble en Jalisco. Gobierno del Estado de Jalisco, México.

SFORZI, F. (2001). “*La Teoría Marshalliana para explicar el Desarrollo Local*” en Rodríguez Gutiérrez, F. Manual de Desarrollo Local, Madrid, España, Ediciones TREA. Pp. 13-32.

STUMPO, G. (2004). “*Articulación Productiva y Pequeñas y Medianas Empresas: Reflexiones a partir de Algunos Estudios de Caso en América Latina*” en Dini M., y G. Stumpo (coords.) Pequeñas y Medianas Empresas y Eficiencia Colectiva. Estudios de Caso en América Latina. México, D. F., CEPAL, Siglo XXI Editores. Pp. 11-30.

VAZQUEZ BARQUERO, A (1999). “Desarrollo. Redes e Innovación. Lecciones sobre Desarrollo Endógeno”. Madrid, España. Ediciones Pirámide

VILLAVICENCIO, D. (2004). “*La configuración del entorno institucional de las maquiladoras y las nuevas formas de interacción binacional*”. En Carrillo, J. y R. Partida (Coord.). La Industria Maquiladora Mexicana. Aprendizaje Tecnológico. Impacto Regional y Entornos Institucionales México, El Colegio de la Frontera Norte, Universidad de Guadalajara. Pp. 249-285.

WOO GÓMEZ, G. (2002). “*La gestión del desarrollo económico local. Apuntes desde la experiencia en el Estado de Jalisco*”. El Mercado de Valores. Marzo. México. Nacional Financiera. Pp. 28-36

ⁱ El ambiente o entorno empresarial se definen como “*El conjunto de las interrelaciones que tienen lugar entre las instituciones del área científico-tecnológica y las empresas; asimismo implica la conformación de marcos regulatorios y los sistemas de incentivos e instrumentos de apoyo. La interacción entre estos elementos pone en movimiento un proceso de aprendizaje y difusión técnica que da lugar a la circulación compleja de conocimientos tácitos y codificados*” (Casalet, 2000: 287).

ⁱⁱ La reforma a la Ley de Fomento Económico del Estado de Jalisco en 1996, facultó al gobierno estatal para incentivar las inversiones productivas, así como aquellas iniciativas que contribuyeran al desarrollo económico sustentable (Woo Gómez, 2002: 31).

ⁱⁱⁱ El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) es un instrumento que busca apoyar a las empresas en particular a las de menor tamaño y a los emprendedores con el propósito de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas

^{iv} El concepto de “factoraje” se entiende como la venta de las cuentas por cobrar de una empresa haciendo un descuento sobre el valor del documento a cambio de efectivo inmediato. El factoraje permite a la empresa convertir sus cuentas por cobrar en efectivo inmediato al concluir una venta de bienes o por servicios prestados.

^v Entrevista con funcionarios de AFAMJAL, 05 de diciembre de 2006