

Editorial

Amarga Competencia

Ernesto Sepúlveda Villarreal
página 1

*Flujos de capital privado y calificaciones
soberanas a mercados emergentes*

Enrique González González
página 7

El mercado del agua industrial

Luis Antelmo Saucedá López
página 14

*Investigación y desarrollo, innovación y
nuevas formas de comercialización ante la
apertura comercial : el caso de sector
mueblero de Jalisco*

Graciela López Méndez
Socorro Araceli Montes Reyes
página 17

*Índice de precios al consumidor
correspondiente a septiembre y
octubre de 2001
*página 23**

Entorno Económico

Investigación y desarrollo, innovación y nuevas formas de comercialización ante la apertura comercial: el caso del sector mueblero de Jalisco

Graciela López Méndez*
Socorro Araceli Montes Reyes**

Universidad de Guadalajara

En México, existe gran interés en conocer el alcance de los procesos de apertura comercial, especialmente con relación a las radicales transformaciones que se están gestando en el seno de las organizaciones económicas; de igual manera, se intenta conocer cómo y en qué medida las organizaciones han modificado sus estructuras, conocimientos y prácticas productivas con el fin de incorporar el nuevo paradigma de cambio impuesto por la apertura comercial (Sánchez, 1997).

El entorno internacional, altamente competitivo, ha llevado a los empresarios mexicanos a buscar el desarrollo y fortalecimiento de sus empresas.

El entorno internacional, altamente competitivo, ha llevado a los empresarios mexicanos a buscar el desarrollo y fortalecimiento de sus empresas. Un reto muy significativo es el tecnológico, que trae consigo la necesidad de la *investigación y desarrollo* de procesos y/o productos que, junto con otros factores, darían como resultado uno de los puntos clave de competitividad: *la innovación*.

Un reto muy significativo es el tecnológico, que trae consigo la necesidad de la investigación y desarrollo de procesos y/o productos que, junto con otros factores, darían como resultado uno de los puntos clave de competitividad: la innovación.

Otro reto muy importante para las empresas mexicanas es el mercadológico, ya que hasta antes de la década de los ochenta, no tenían experiencia suficiente en el mercado internacional. Por ello se vislumbró la necesidad de poner especial atención en la comercialización internacional. En general, estos factores y algunos otros permitirían a los sectores industriales nacionales sumar ventajas que les dieran una mayor competitividad para aprovechar las oportunidades y enfrentar los retos del mercado internacional.

A partir de lo anterior el interés de realizar una investigación que tuviera como base las estrategias adoptadas por el sector mueblero de Jalisco desde la década de los ochenta, mismas que ponen el énfasis en la importancia decisiva que adquiere la *investigación y desarrollo, la innovación y la comercialización* que permite desempeñar papeles y alcanzar jerarquías de privilegio en la nueva división internacional del trabajo y del comercio.

* Profesora e investigadora del Departamento de Estudios regionales-Ineser.

** Egresada de la Maestría en Negocios y Estudios Económicos del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara.

Como objetivos de este trabajo de investigación se plantearon los siguientes:

1. Conocer la percepción del empresario mueblero exportador ante el proceso de apertura comercial, y de qué manera ha influido ésta en la cultura empresarial.
2. Constatar si se han instrumentado la investigación y desarrollo, la innovación y/o formas novedosas de comercialización en las empresas exportadoras de muebles del estado de Jalisco como estrategias para enfrentar el desafío que la apertura comercial trajo consigo.
3. Analizar cómo y en qué magnitud han ayudado dichas estrategias a que la industria mueblera exportadora de Jalisco pudiera entrar y, hoy por hoy, ser capaz de competir positivamente en los mercados internacionales.

Nuestra hipótesis es que los empresarios de la industria mueblera de Jalisco, que hasta antes de los noventa no era potencialmente exportadora, al percatarse de que la política exterior del país se enfocaba cada vez más a la apertura comercial y de que sus empresas no eran competitivas a nivel internacional tuvieron la necesidad de recurrir a nuevas estrategias, colocando especial énfasis en la investigación y desarrollo, la innovación y la comercialización.

Así fue como lograron conformar empresas muebleras exportadoras, cuyos productos tienen una demanda importante en el mercado internacional.

Este trabajo consta de seis grandes apartados, los tres primeros sirven de marco teórico a la investigación y el cuarto de contexto local, los mismos son: Proceso de apertura comercial en México, Investigación y desarrollo e innovación, Comercialización para la Exportación, Industria del mueble en Jalisco, Estrategias de empresas muebleras exportadoras de la zona metropolitana de Guadalajara y por último, uno dedicado a las conclusiones.

Se eligió la ZMG para el trabajo de campo pues aunque Guadalajara y Ocotlán son los dos centros muebleros más importantes del estado, la producción ocotlense se caracteriza por ser de muebles de aglomerado lineal para los estratos medio y bajo de población, mientras que en la ZMG existe mayor diversificación en la producción mueblera, además de que la capital concentra las empresas exportadoras más importantes de Jalisco.

Nuestro objeto de estudio fueron aquellas empresas muebleras que tuvieran experiencia y reconocimiento en los mercados internacionales, y que sus exportaciones hayan tenido incrementos importantes en los últimos años ya sea en volumen o en ventas.

Las 14 empresas de esta categoría en la ZMG fueron localizadas en el directorio de exportadores de Bancomext; de ellas 9 fabrican muebles estilo *rústico/clásico* de madera sólida y las restantes, otros estilos con aglomerados y hierro forjado.

Por falta de disposición de los potenciales informantes, sólo fue posible trabajar con cinco empresas reconocidas por su experiencia en exportación. Sin embargo es una muestra suficiente por que los suyos son casos ricos en información, lo que permite cumplir con el principio de profundidad y detalle que exige el método cualitativo utilizado para el análisis de la misma.

Se utiliza el análisis “cualitativo” porque éste permite estudiar la información a profundidad y en detalle.

El hecho de que la información y su recolección no esté limitada por categorías determinadas previamente para el análisis contribuye a la profundidad y detalle de los datos cualitativos.

Además, se pone énfasis en logros individualizados focalizando la diversidad y las tonalidades de información obteniendo la información en términos de las diferentes

perspectivas dándole una personalización al proceso de evaluación.

Se realizó también una entrevista a personas del Centro de Investigación y Desarrollo de la Industria Mueblera (Cidim).

Proceso de la apertura comercial de México

El comercio exterior ha tenido un papel muy importante en el proceso de desarrollo económico de México.

La importación de maquinaria, equipo, tecnología y el *know-how* que la acompañan, ha permitido el establecimiento de un aparato industrial algo más sólido y diversificado que el de muchos otros países en vías de desarrollo.

Sin embargo, durante la década de los setenta, el problema que enfrentaba el país era la falta de una industria de exportación auxiliada por otros instrumentos de política económica, como el sistema de permisos y el mecanismo para celebrar convenios con los cuales fijar cuotas de importación.

En México hasta antes de los ochenta no existía una política "explícita" de comercio exterior, consistente en la determinación de un patrón interno de producción que tomara en cuenta las relaciones comerciales con el exterior y buscara optimizar la asignación de los recursos productivos.

Definida de esta manera, la política de comercio exterior no iría más allá del simple fomento a las exportaciones ni superaría lo que entonces había sido la sustitución de importaciones.

La historia ha demostrado que ninguno de estos objetivos: industrialización, reducción de la dependencia del exterior y creación de empleo había sido cumplido satisfactoriamente de acuerdo con el modelo, ni siquiera era posible ver con optimismo lo que podría lograrse en el futuro.

De seguir las cosas como estaban, los resultados en relación con los objetivos mencionados podían resumirse en:

- 1) la estructura industrial de un país subdesarrollado, deformada ineficiente y poco competitiva; en general;
- 2) la tasa de crecimiento de las importaciones, siempre mayor que la de las exportaciones, y
- 3) los niveles de desempleo y subempleo habían alcanzado proporciones alarmantes.

En términos generales, la dependencia respecto del exterior y la endeble estructura industrial del país se explicaban, primero, porque la política de industrialización se había centrado en el sector sustitutivo de importaciones, descuidando el de exportaciones; segundo, porque la estrategia de sustitución se había dirigido a los bienes de consumo final y pocas veces a los de capital e intermedios, y tercero, porque la estrategia de desarrollo había favorecido la formación de un mercado deformado, apéndice de la estructura productiva y de consumo de la economía capitalista occidental, particularmente de la de Estados Unidos.

Por las consideraciones anteriores, es de suponer que a la política fiscal y al comercio exterior les correspondería un papel mucho más activo que el que habían desempeñado hasta entonces.

Era preciso que la política comercial de México otorgara mayor importancia a la promoción de las exportaciones como parte de una estrategia más compleja que incluyera otras políticas internas tendientes a orientar la economía hacia los mercados de exportación.

En el periodo presidencial 1982-1988, la política comercial planteó desde su inicio una estrategia de modificaciones cualitativas en el ámbito del comercio exterior que generara un nuevo patrón de industrialización y especialización del comercio internacional más articulado con el exterior y más competitivo en el sector externo.

La política comercial consideró cuatro aspectos centrales: la racionalización de la protección a los sectores productivos, el fomento de las exportaciones, el impulso a las franjas fronterizas y zonas libres y las negociaciones comerciales internacionales.

Con la política de fomento de las exportaciones se intentó apoyar el saneamiento financiero de empresas potencialmente exportadoras, sobre todo de las ramas productoras de bienes de consumo no duradero, las agroindustriales y de manufactura, las actividades que contaran con un buen grado de integración nacional que estimularan el cambio tecnológico, y las empresas maquiladoras.

La reducción de los niveles de protección en los sectores productivos no implicaría descartar la necesidad de mantener aranceles elevados en áreas consideradas estratégicas por razones económicas y sociales.

Hasta antes de 1986 México había pertenecido al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que consistía en que México aplicaba y pagaba aranceles preferenciales de importación y exportación a los países miembros de dicho sistema, pero este trato no era seguro, ya que algunas veces se aplicaba y otras no dependiendo de los intereses de los países (Bancomext, 1999).

La adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986, marca el principio de la aceleración de la apertura comercial del país.

Esta decisión tiene como uno de sus principales argumentos el objetivo de asegurar un mayor acceso de las exportaciones mexicanas a los mercados internacionales, ya no sólo a los latinoamericanos, sino también a los asiáticos y europeos, y el de impedir la aplicación de gravámenes y restricciones en los países miembros.

A partir de entonces se han dado cambios trascendentales en el país.

Uno de los cambios más significativos de México en cuanto a comercio internacional y a la búsqueda de alternativas de crecimiento, ha sido la celebración de convenios y tratados con diversos países.

Las pautas centrales que dieron origen a éstos son diversas; algunas de ellas internas, como la crisis de la deuda externa y el fracaso en la aplicación del modelo económico de sustitución de importaciones.

Simultáneamente a los cambios en la política comercial mexicana ocurrirán cambios en los sectores productivos del país.

Investigación y desarrollo e innovación

El crecimiento y la formalización de la investigación y desarrollo (I&D) fue tal vez uno de los cambios sociales y económicos más importantes de la industria del siglo XX.

Aunque los laboratorios de investigación gubernamentales y universitarios habían existido antes, fue alrededor de 1870 que los primeros laboratorios de I&D fueron establecidos en la industria.

El sistema profesional de I&D fue reconocido formalmente por los economistas en el siglo XIX, y a mediados del siglo XX Shumpeter le dio a la innovación un gran reconocimiento en su teoría sobre el desarrollo económico.

En el análisis del trabajo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) distinguimos una serie de pasos distintivos y secuenciales en la realización y transformación de nuevos conocimientos en nuevos productos y procesos.

Estos pasos en conjunto se conocen como “*investigación y desarrollo experimental*”, que la OCDE considera como el “Trabajo creativo que se lleva a cabo sistemáticamente a fin de aumentar los conocimientos, incluyendo el conocimiento del hombre, la cultura y la sociedad, así como el uso

de esta riqueza para idear aplicaciones”.

A primera vista, esta definición parece estar dividida en, por una parte, en la expansión del conocimiento y por otra, la aplicación del mismo conocimiento.

Sin embargo la OCDE divide el término de investigación y desarrollo experimental en tres partes: investigación básica, investigación aplicada y desarrollo experimental.

La investigación básica se define como el trabajo experimental que se lleva a cabo sobre todo para adquirir nuevos conocimientos sobre las bases subyacentes de los fenómenos y hechos observables sin ninguna aplicación ni uso particular.

La investigación aplicada se convierte en la Investigación original que se realiza a fin de adquirir nuevos conocimientos en un área o con un objetivo práctico específico.

Por último, el desarrollo experimental es el trabajo basado en los conocimientos existentes adquiridos a través de la investigación o experiencia práctica y está dirigido a la elaboración de nuevos materiales, productos y aparatos, la instalación de nuevos procesos, sistemas y servicios, y el mejoramiento sustancial de los ya producidos e instalados.

Aunque en principio estas diferencias se aceptan en todos los países industrializados occidentales, tienen un amplio espectro de interpretación.

En los demás de los casos una intención relativamente concreta se encuentra detrás de todos y cada uno de los proyectos de I&D; desde luego, el caso más frecuente es el de la intención de una compañía de aumentar sus ganancias o superar a la competencia con la introducción de un nuevo producto.

En lo que respecta a la industria, se esperaría que los recursos de I&D sólo estén disponibles si existe una probabilidad creíble de que conduzca a

una o más innovaciones benéficas (Von Braun, 1996).

Existe una perspectiva de la I&D no como fuente de ideas ingeniosas, sino como forma de solucionar los problemas y a la cual se puede recurrir en cualquier punto del proceso de innovación (Freeman, 1997).

La *innovación* es importante no sólo por que incrementa la estabilidad de las naciones en el sentido estricto de una mayor prosperidad, sino que también, en un sentido más fundamental, habilita a la gente para hacer cosas que no había hecho jamás. Esto permite que la calidad de vida sea cambiada, para bien o para mal.

En un sentido más general, los economistas han reconocido siempre la importancia central de la innovación tecnológica para el progreso económico.

El primer capítulo de la obra de Adam Smith “Wealth of Nations” entra inmediatamente en una discusión acerca del “mejoramiento de la maquinaria” y de la manera en la que la división del trabajo promueve la invención.

El modelo de Marx sobre la economía capitalista otorga un papel central a la innovación tecnológica en factores de capital: “la burguesía no puede existir sin el constante revolucionamiento del significado de la producción”. Marshall no titubeó al describir el “conocimiento” como el motivador del progreso económico (Freeman, 1997).

Los economistas del pasado eran víctimas de sus propias suposiciones. Esto llevó a que el marco del conocimiento, las invenciones y la innovación estuviera fuera de los modelos económicos, más estrictamente, aparecían como “variables exógenas”.

Numerosas teorías económicas estaban concentradas en el análisis a corto plazo de las fluctuaciones en la oferta y demanda de bienes y servicios. Aunque estos modelos eran muy útiles

para muchos propósitos, usualmente excluían cambios tecnológicos y sociales, bajo el *ceteris paribus* (siendo iguales otras cosas).

En los 50's, los economistas comenzaron a cambiar su atención para dirigirla hacia problemas de crecimiento económico, la protección *ceteris paribus* siguió siendo utilizada, pero la atención se concentró en los factores tradicionales, "trabajo y capital", con el "cambio tecnológico" como un factor residual y considerando algunas otras variables del crecimiento como educación, administración e innovación tecnológica.

Por supuesto, se reconocía en principio que el *ceteris paribus* era extremadamente importante, pero sólo recientemente se comenzaron a realizar análisis económicos de manera sistemática.

Hay que mencionar que casi todos los estudios econométricos modernos hechos en los países industrializados atribuyen su crecimiento más al progreso tecnológico, que al incremento en el volumen de los clásicos factores trabajo y capital.

Por eso a algunos economistas no les parece irracional considerar que la educación y la investigación y desarrollo son los factores básicos en el proceso de crecimiento, considerando a la inversión de capital un factor intermedio.

El proceso de innovación integra *la detección de una necesidad, la investigación y desarrollo, y la transferencia de tecnología*. Las ideas y conceptos son generados en estas tres grandes etapas; el proceso innovador termina cuando estas tres etapas culminan en la utilización y comercialización de un nuevo producto o en el mejoramiento de un producto, proceso o sistema (Jain y Triadis, 1990).

(La segunda parte de este artículo se encontrará en el número 235 de Entorno Económico).

Septiembre / Octubre de Vol.

Editorial

Amarga Competencia
Ernesto Sepúlveda Villarreal
página 1

Flujos de capital privado y calificaciones soberanas a mercados emergentes
Enrique González González
página 7

El mercado del agua industrial
Luis Antelmo Saucedo López
página 14

Investigación y desarrollo, innovación y nuevas formas de comercialización ante la apertura comercial: el caso de sector mueblero de Jalisco
Graciela López Méndez
Socorro Araceli Montes Reyes

Entorno Económico

Centro de Investigaciones Económicas

¿Le interesa colaborar en Entorno Económico?

Póngase en contacto con nosotros

entorno@ccr.dsi.uanl.mx

cgamez@ccr.dsi.uanl.mx

iguzman@ccr.dsi.uanl.mx

Próximamente Entorno Económico estará disponible en la página web de la Facultad de Economía

www.uanl.mx/facs/fe

Esté pendiente....