

Capítulo 4 El Desarrollo de la industria del mueble en México 1993-1998.

4.1 – Origen de la Industria del Mueble

“La historia del mueble se remonta a la época de los antiguos egipcios, que ya utilizaban sillas y mesas cuyos respaldos, brazos o patas estaban adornados con figuras zoomórficas talladas. Estos detalles se conocen porque esa cultura enterraba a sus muertos con su mobiliario”.³⁰

En las culturas que florecieron en Babilonia y Asiria, también se usaban sillas, taburetes, divanes y mesas, hecho que se conoce por los relieves esculpidos en piedra y descubiertos entre las ruinas de esas culturas.

Los relieves griegos y romanos del siglo VI y V A.C., muestran muebles como camas, sillas y mesas ligeras; destacan los romanos, quienes utilizaban ornatos con más estructura y peso.

Durante los siglos XII, XIV, y XV, los nobles y la gente rica comenzaron a construir casas con amplios aposentos que requerían de un mobiliario más extenso. En el siglo XV, las camas tenían cabeceras y se empleaban aparadores y alacenas colocados sobre caballetes.

³⁰ Secofi, (1998), Elementos para planeación, organización, operación y control de una empresa para la fabricación de muebles de madera, México, pág. 4.

El siglo XVIII fue la edad de oro del mueble inglés, destacando los ebanistas Thomas Chippendale (1718-1779), George Hepplewhite (murió en 1786) y Thomás Sheraton (1751-1806).

En España y en las colonias españolas de América, el mobiliario se distinguía al principio por su austeridad y solidez. Esta se advierte en las grandes mesas, los amplios arcones (a veces hermosamente tallados) y las sillas y sillones llamados fraileros.

En México, los diseños, tratamientos de materiales y la amplia variedad de maderas se complementaron con los distintos estilos rústicos de connotaciones rurales muy definidas, así como con un trabajo tradicional de carpintería, acabados especiales y envejecimientos a base de ceras y barnices, que crean un componente muy apreciado en lo rústico. Se ha popularizado mucho ese tipo de muebles y existe una gran demanda de ellos en la actualidad.

4.2– Situación de la industria mueblera en México

La Industria del mueble en México está considerada como una industria de tradición familiar, relativamente joven, con poca resistencia al cambio y estilo predominante artesanal. Hasta hace algunos años el nivel de calidad del mueble mexicano era el adecuado para el mercado nacional; sin embargo, para mantenerse en éste y estar en posibilidades de competir con el mercado internacional, el sector ha requerido aceptar sus procesos y su mentalidad.

A partir de la apertura comercial donde la fuerte competencia con los muebles importados provocó que, en promedio, las empresas utilizaran su capacidad instalada en menor medida y que, aunado a la caída del mercado doméstico impulsé a las empresas hacia el mercado internacional.

“En 1993 el sector mueblero estaba integrado por 19,600 empresas formalmente establecidas, para 1998 las empresas crecieron hasta 19,633 empresas”³¹, estos datos se presentan en el cuadro 7, el cual muestra el interés que se ha tenido hacia la industria y el posible desarrollo y crecimiento que se espera, debido a la diferencia que se ha mostrado en el número de establecimientos, donde este periodo presenta un mayor dinamismo en la micro y pequeña que en la mediana y grande empresa, esto nos permite ver que la industria sigue creciendo.

³¹ Bancomext, (1998), Oportunidades de Negocio: para la industria mueblera, México.
Bancomext en internet, dirección: www.bancomext.com.
Secretaría de Economía, dirección: www.economia.gob.mx
www.siem.gob.mx

Cuadro No. 7
Números de Establecimientos Industriales del Sector Mueblero
Durante el periodo de 1993 - 1998.

Tamaño	1993	%	1998	%
Micro y Pequeña	19,439	86	19,476	99.2
Mediana	132	12	118	0.6
Grande	29	2	39	0.2
Total	19,600	100	19,633	100

Fuente: INEGI, Censos Industriales, Años, 1994-2000.

La industria del mueble durante muchos años ha sido una industria familiar, esto se muestra por las experiencias de algunos empresarios del ramo que en sus inicios explican el desarrollo de sus empresas, las cuales eran talleres pequeños con poca maquinaria y una escasa mano de obra, ahora mediante el fomento de instituciones bancarias y de crédito entre otras, han podido alentar al sector mediante programas más específicos tanto en el ámbito nacional como internacional.

El estilo predominante en la industria a principios de los noventa era artesanal, de poco diseño y con poco avance tecnológico incorporado en las empresas del ramo. Hacia finales de la década el avance del sector con respecto a los estilos y la tecnología ha dado un cambio importante, debido a la implementación de nueva maquinaria y materias primas que han podido diversificar el uso de los productos madereros y de las formas y aplicaciones en sus terminados.

A pesar de ello todavía las empresas de la industria del mueble tienen muchas deficiencias durante el periodo estudiado, estas empresas ocupan nada más el 50 % de su capacidad instalada lo que origina un bajo crecimiento en su

productividad y la posible desventaja en la competencia, debido a la apertura comercial.

La Industria mueblera es medianamente desarrollada y sus productos tienen una orientación artesanal (intensiva en mano de obra) y de bajo volumen el cual se caracteriza por los siguientes aspectos:

Cuadro No. 8
Características Generales de la Industria del Mueble

Tamaño de la empresa	Muchas empresas pequeñas con un promedio de 20 trabajadores por empresa.
Estilo	Tradicional y artesanal con un gran diseño propio.
Línea de productos	Diversas líneas de productos, gran variedad de modelos dentro de cada línea.
Maquinaria y equipo	Cuenta con maquinaria especializada, equipo Semi-industrial.
Tipo de industria	Semi-desarrollada, con capacidad de producción ociosa.

Fuente: Bancomext en Internet, dirección: www.bancomext.com.

Las entidades federativas en el ámbito nacional que tienen mayor vocación de producción, comercialización y distribución, debido a su alto volumen de mano de obra, de recursos financieros, de comunicaciones y de ingresos en el sector son los estados que se menciona en el cuadro siguiente.

Cuadro No. 9
Participación en la Industria del Mueble por Entidad Federativa*

Entidad	Participación (Porcentaje)
Distrito Federal	9.6%
Veracruz	8.7%
Michoacán	7.9%
Jalisco	7.9%
México	6.6%
Oaxaca	5.7%
Chiapas	5.3%

*Los Estados que se muestra aquí son los más representativos de la industria del mueble.

Fuente: Censo Económico, INEGI, 1999.

La industria cuenta con un subsector que está integrado por 18,254 empresas fabricantes de muebles de madera, las cuales representa un 75% del total del sector mueblero nacional, estos datos se presentan en el cuadro No. 10.

Cuadro No. 10
Número de Establecimiento Productores de Muebles de Madera en 1998.

Empresas	Establecimientos	Porcentaje
Pequeña	18,254	99.5%
Mediana	73.38	0.4%
Grande	18.34	0.1%
Total	18,345	100%

Fuente: Censo Económico, INEGI, 1999.

Este cuadro presenta la gran participación que tiene la pequeña y mediana empresa mueblera en la producción de muebles de madera que en general.

La participación que representa la pequeña y mediana en empresa en la producción de muebles de madera sumado origina un promedio de 99.9% del total y el cual es resultado en primer lugar de las características de esta industria que es en su mayoría son talleres pequeños con poca maquinaria y en segundo lugar por las características de fabricación la cual requiere de un menor proceso de elaboración del mueble en comparación a los muebles de metal los cuales tienen un alto proceso de producción y mayor estructura productiva.

Cuadro No. 11
Distribución del Número de Establecimiento por Entidad Federativa en 1998

Entidad	Establecimientos*
Distrito Federal	1,881
Veracruz	1,699
Michoacán	1,555
Jalisco	1,543
México	1,304
Oaxaca	1,118
Chiapas	1,046
Puebla	1,007
Participación en el total	11,153
Total	19,633

*Los establecimientos que se muestran son los más representativos del país en el sector mueblera.
Fuente: Censo Económico, INEGI, 1999.

4.3- Producción de la industria mueblera en México

La industria del mueble ha mostrado un gran interés no sólo en el ámbito regional, sino también a nivel nacional e internacional, donde México ha sido un proveedor tradicional de muebles en el mercado norteamericano, y ha registrado una tasa de crecimiento medio anual hacia la exportación del 20.6% durante 1992 a 1998. De acuerdo con datos proporcionados por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, en 1998 nuestro país ocupó el tercer lugar como proveedor, después de China y Canadá con un valor de exportación de \$ 2.238 millones de dólares.

“En este sector industrial, se debe incluir aquellas unidades económicas que se dedican a la reparación de muebles, mismas que totalizan 18,294 unidades económicas y mismas que emplean una mano de obra total de 46,635 personas, cifra muy representativa, ubicándola con un 41.9% del total de la mano de obra empleada por la industria mueblera (111,187 personas)”.³²

Por su parte, la estructura comercial del sector mueblero está conformada por alrededor de 15,158 establecimientos de los cuales el 8.9 % se dedican al comercio al por mayor de muebles y accesorios para el hogar y las oficinas; el 18.8% al comercio de equipo, mobiliario y material para el comercio y los servicios; y un 72.1% al comercio al por menor de muebles en general.

³² Bancomext, (1998), Situación Actual y Perspectiva del Sector Mueblero en México, México, Pp. 21.
Bancomext, (1997), Tendencias de Diseño, México, Pp. 156.

Entre el sector industrial y el comercial -incluyendo los talleres de reparación de muebles- se emplean 193,374, personas de las cuales el 54.8% laboran en el sector industrial y el 45.1% en el sector comercio.

De igual manera entre el sector industrial y el comercial, se pagaron por concepto de remuneraciones un total de \$2,969,548, de los cuales el 42.6% corresponden a la industria y el 57.4% a la actividad comercial.

La industria del mueble ha participado con un promedio de 3.0 % durante el periodo de 1993 a 1998 en el PIB manufacturero y con un 3.2 % del empleo total de la industria manufacturera.

La industria del mueble de madera ha participado con 3.0% en promedio dentro del PIB manufacturero durante 1993 a 1998.

Del total de ventas de muebles de madera el 58.1% corresponde a la pequeña empresa, el 31.8% a la mediana y el 10.5% a la grande en 1999.

Cuadro No. 12
PIB de la Industria del Mueble
(Millones de Pesos a Precios de 1993)
1988-1997

AÑO	TOTAL INDUSTRIA MANUFACTURERA	MUEBLES DE MADERA *	MUEBLES METALICOS	INDUSTRIA DEL MUEBLE	% DE PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA DEL MUEBLE vs EL TOTAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
1988	178,416	4,382	640	5,022	2.8
1989	192,500	4,495	758	5,254	2.7
1990	205,524	4,557	929	5,486	2.7
1991	212,578	4,869	944	5,813	2.7
1992	221,427	5,099	851	5,951	2.7
1993	219,934	5,272	788	6,061	2.8
1994	228,891	5,381	778	6,159	2.7
1995	217,581	4,824	637	5,462	2.5
1996	241,385	5,130	633	5,764	2.4
1997	264,955	5,449	627	6,077	2.3
TCMA** 88-92	4.4	3.1	5.8	3.4	-0.7
TCMA 93-97	3.7	0.6	-4.4	0.05	-3.8

*Incluye Aserraderos, Triplay, Tableros y Otros Productos de Madera y Corcho

** Tasa de crecimiento media anual

Fuente: INEGI, Cuaderno de Información Oportuna, núm. 322-338, Año 2000-2002.

Durante el periodo 1988-1997, el dinamismo entre la producción de muebles de madera y metálicos a tenido una variación muy desigual, esto se presenta en el cuadro No. 12, el cual muestra una de crecimiento media anual negativo de 3.4% a 0.05% para el periodo de 88-92 a 93-97, lo que representó una menor aportación a la manufactura respecto a la industria del mueble.

Cuadro No. 13
Estructura de la Industria por Tamaño 1998.

	Muebles de Madera				Muebles Metálicos							
	Establecimientos		Personal Ocupado		Remuneraciones (Miles de Pesos)		Establecimientos		Personal Ocupado		Remuneraciones (Miles de Pesos)	
TAMAÑO 1/	Nº	%	Nº	%	\$	%	Nº	%	Nº	%	\$	%
MICRO (1-15)	17,561	95.7	42,471	49.3	172,127	20.4	733	71.1	4,164	16.6	39,919	9.5
PEQUEÑA (16-50)	692	3.8	23,250	27	317,582	37.7	248	24.1	9,143	36.5	149,758	35.5
(51-100)	581	3.2	15,494	18	195,592	23.2	192	18.6	5,216	20.8	77,728	18.4
(101-250)	111	0.6	7,756	9	121,990	14.5	56	5.4	3,927	15.7	72,029	17.1
MEDIANA (101-250)	81	0.4	14,752	17.1	267,498	31.8	36	3.5	5,687	22.7	98,821	23.4
GRANDE (251 Y MÁS)	11	0.1	5,662	6.6	85,240	10.1	14	1.4	6,058	24.2	133,481	31.6
TOTAL	18,345	100	86,135	100	842,448	100	1,031	100	25,052	100	421,979	100

1/1 Número de empleados

Fuente: INEGI, Cuaderno de Información Oportuna, núm. 322-338, Año 2000-200.

El cuadro núm. 13 representa la estructura de la industria del mueble por tamaño de establecimientos hasta 1998. Estos datos muestran un gran desarrollo de parte de los pequeños establecimientos en el total de la industria y de la absorción del empleo originado en primer lugar por la tradición que tiene la industria de estar compuesta por un gran número de talleres artesanales que no necesariamente requiere de una maquinaria sofisticada y que además necesita de poca mano de obra calificada para su producción.

4.4 – Principales características de la pequeña y mediana empresa mueblera en México.

Las empresas pequeñas y medianas del sector mueblero constituyen un grupo muy diversificado de establecimientos. No solo varía en dimensión o en complejidad de su estructura, sino que también producen una amplia gama de artículos destinados a diversos mercados. De hecho, son sus múltiples condiciones de producción las que dan origen a la necesidad de su subsistencia ya que para las empresas grandes algunas veces la producción de algunas materias primas le ocasiona costos más elevados para sus productos.

El desarrollo de la pequeña empresa mueblera tuvo un papel relevante en términos de producción y empleo. Su importancia no es solo cuantitativa, mediante la aportación de empleos e ingreso a los estratos menos favorecidos de la sociedad sino también cualitativa demostrando un desarrollo y especialización de la manera de funcionamiento de las empresas.

La extraordinaria diversidad de características que presenta esta industria de origen familiar, ha dado pauta a numerosas clasificaciones. En particular, desde la óptica del diseño de la política del fomento, las tipologías tienden a ser muy amplias. Para ello se presentarán las más importantes para conocimiento y comprensión de la industria del mueble.

Las empresas caseras cuentan con capital fijo (maquinaria y equipo), y sus técnicas de producción son muy simples, sin tareas especializadas y usualmente los productos son de baja calidad. El proceso suele ser intensivo en mano de obra de escasa calificación y el propietario usualmente tiene poca o nula capacidad para adaptar, modificar o mejorar los productos.

La manufactura se efectúa en locales con características de taller; puede ser de dimensiones muy pequeñas, hasta ocupar un bajo número de trabajadores. Dispone de una menor inversión en maquinaria, equipo y herramientas. El manejo de inventarios puede constituir una actividad no muy relevante ya que no compromete recursos financieros. Los trabajadores pueden llegar a no poseer cierto nivel de educación o calificación en materia de administración y comercialización.

“Se estima que en el corto plazo hay una capacidad instalada ociosa que, de aprovecharse, puede significar un aumento en el volumen de producción del orden del 56.3 % para las empresas pequeñas (hasta 50 personas empleadas); de poco más del 105 % para las medianas (entre 51 y 100 personas empleadas) y del 205.9 % para las grandes (más de 100 personas empleadas)”.³³

³³ Bancomext en internet, dirección: www.bancomext.com.
Información sobre la industria del mueble y su distribución en los países Europeos:
<http://www.manet.com/studys.htm>
Proporciona acceso a institutos y empresas vinculadas con el sector mueblero, en especial se destaca la liga con la “biblioteca del mueble” en Kansas, Estados Unidos:
<http://www.2.hpe.com/>

“Por otro lado, la gran mayoría de las empresas (94.2 %) trabaja actualmente un solo turno. Sin embargo, para estar operando al 100 % de su capacidad, el 42 % de las empresas requieren de dos turnos o más, que de hacerse, generaría en el mercado una oferta de empleo importante y por ende una reactivación para la industria muy significativa”.³⁴

El sector de muebles no cuenta con un control de calidad, ya que tanto en materias primas como productos en proceso, el control es predominantemente visual. Adicionalmente, no existe suficiente cuidado para ofrecer al mercado un buen terminado de la madera.

Algunas empresas cuentan con controles de calidad exclusivamente en el área de producción, y son las menos las que cuentan también con controles en otras áreas. Se estima que solamente alrededor del 3 % de las empresas efectúan pruebas de laboratorio a las materias primas que consumen.

Los sistemas más completos para el control de calidad los manejan los fabricantes de muebles para oficina y cocina, dadas las características particulares y de seguridad que deben contener sus productos antes de salir a su venta al mercado, la resistencia de los materiales (cubiertas), el equilibrio de los mismos (archiveros), el continuo uso de puertas y cajones, la ergonomía

³⁴ Secofi, (1998), Op.Cit., Pp.223.

(sillas y sillones) y sus mecanismos (pistones resortes, etc.), permiten coadyuvar al fomento de la industria creando diferentes oportunidades de producción.

Cuadro No.14
TIPO DE SISTEMA DE CONTROL DE CALIDAD POR TAMAÑO DE EMPRESA
MUEBLES DE MADERA
(Porcentaje)

Tipo de Sistema	Tipo de Empresa			
	Pequeña	Mediana	Grande	Total
No Tiene	23.1	6.5	15.6	16.0
Círculos De Calidad	24.6	43.5	31.1	32.1
Calidad Total	44.6	34.8	44.4	41.7
Calidad Controlada	0	4.3	4.4	2.6
Supervisión De Proceso	3.1	6.5	2.3	3.8
Otros	4.6	4.4	2.2	3.8
Total	100	100	100	100

Fuente: Bancomext, Oportunidades para la Industria Mueblera, 1997.

Sin embargo, otro factor importante en la industria del mueble son los problemas que tienen las empresas y que explicaremos a continuación:

Es difícil obtener un producto con características constantes y uniformes. Un producto con calidad implica conocimiento y control de materias primas, producción, empaque y transportación.

La dificultad de tener un precio adecuado se debe al problema de conseguir insumos, materias primas y créditos baratos; las dificultades en los procesos productivos (tiempos muertos, herramientas inadecuadas, mala distribución de la planta, etc.) y a la dificultad de absorber los gastos adicionales derivados de la propia actividad ocasionan una falta de competitividad en el mercado.

La carencia de tecnología de punta o el rezago de la misma, no permite el óptimo desarrollo de la industria productora de muebles en serie. Los que producen muebles intensivos en mano de obra requieren artesanos con amplia experiencia y preparación.

El objeto de este punto es presentar un panorama de los distintos factores de la producción de muebles y sus carencias respecto a los factores que se presentan a continuación:

Competitividad

La principal materia prima para los muebles de madera es el pino, aunque la tendencia mundial apunta hacia la utilización de tableros de densidad media (MDF) cada vez en mayor proporción de maderas sólidas únicamente para hacer algunos frentes y el hierro y el acero para los muebles de metal.

Recientemente se ha incrementado la importación de madera de pino, debido a que la producción nacional es cada vez más escasa y carente de planeación; en este sentido deberán hacer esfuerzos importantes entre

gobierno y sector privado para reforestar una parte importante de lo talado en los últimos años, y enfocarse a la concesión de bosques susceptibles de ser plantaciones comerciales certificables, a fin de estar en posibilidades de vender muebles de madera provenientes de bosques controlados, “requisito indispensable a partir del año 2000 en Europa para la importación de derivados de madera en la Unión (ISO 14000)”.³⁵

Como materias primas auxiliares empleados en la fabricación de muebles se tienen principalmente: herrajes, barnices, bejuco, textiles, plástico, metal, alambre, pinturas y adhesivos.

La oportunidad del servicio, la falta de disponibilidad en el mercado nacional y la calidad de las materias constituyen las principales razones por las que las empresas utilizan insumos importados, aprovechando la apertura comercial y la consecuente baja en aranceles.

Cuadro No. 15
COMPARACIÓN DE COSTOS POR UNIDAD DE VOLUMEN DE MATERIA PRIMA EN 1998
(porcentajes)

MATERIAL	EUA	TAIWAN	ITALIA	ALEMANIA	ESPAÑA	MEXICO
MADERA	100	130	125	131	125	124
AGLOMERADO	100	100	93	105	93	124

Nota: Comparación con base en materias primas de niveles de calidad equivalentes.

N/D no disponible

Fuente: Fabricantes en EUA, Taiwan, entrevistas a fabricantes mexicanos, análisis BAH Bancomext, Oportunidades para la Industria Mueblera, 1997.

³⁵ Secofi, Op. Cit., Pp.223.

La mayoría de las empresas usan tres o más proveedores para su materia prima principal, lo que indica poca integración fabricante-proveedor. Debido a este fenómeno se está buscando la identificación de promover proveedores nacionales de insumos para el sector pueda satisfacer la demanda nacional, sustituyendo importadores y convirtiéndose en autosuficientes.

A través de esto la venta de muebles por parte de empresas nacionales fuera mayor y se establecieran eventualmente la transformación de la industria en un largo plazo, pudiendo llegar a desplazar a algunos proveedores orientales y colocando su producto en regiones que dependen de las importaciones de insumos, como en E.U.A y Europa.

Maquinaria y Equipo

México cuenta con una industria mueblera medianamente desarrollada. Importantes etapas del proceso productivo aún se realizan con métodos artesanales. Por lo que la industria mueblera nacional puede clasificarse como intensiva en mano de obra y de bajo volumen.

La tecnología del sector es competitiva a nivel internacional, aunque con procesos primordialmente manuales.

La apertura ha facilitado que algunas empresas se hayan modernizado. El origen de la tecnología es Italiana, Alemana y Norteamericana, principalmente;

sin embargo, los recientes ajustes cambiarios en nuestro país han frenado la importación de tecnología de punta.

Cuadro No. 16
MAQUINARIA POR TIPO DE EMPRESA Y TIPO DE TECNOLOGIA
(Porcentaje)

TIPO DE EMPRESA	ARTESANAL	SEMI ARTESANAL	PRODUCCIÓN EN SERIE	TOTAL
PEQUEÑA	15.4	53.8	30.8	100
MEDIANA	19.6	50	30.4	100
GRANDE	2.2	40	57.8	100
TOTAL	12.8	48.7	38.5	100

Fuente: Bancomext, Oportunidades para la Industria Mueblera, 1997.

Como factores que determinan la innovación tecnológica se pueden citar que, en general, se busca lograr economías de escala, tener cada vez más un mayor grado de especialización en la industria, poder contar con una clara disponibilidad y acceso a la materia prima, poder redimensionar la evolución en el costo de la mano de obra y proyectar mejor sobre la base del costo de capital, en particular a lo que se refiere a los esquemas de depreciación de la maquinaria y el equipo y a los diversos y variados esquemas de financiamiento.

Recursos Humanos

Una de las características más generales de las empresas pequeñas es la utilización del factor trabajo de manera intensiva y de forma flexible, en respuesta a cambios en la demanda o variaciones en el mercado de trabajo. Se trata de mano de obra de baja calidad que suele presentar un alta tasa de rotación. Es reconocido el hecho de que en estas empresas no opera en igual medida los factores que influyen en la determinación del salario como en las grandes empresas. En este contexto, se ha señalado que las empresas pequeñas suelen pagar salarios más bajos que las de mayor tamaño, y es usual que evadan las regulaciones laborales.

La ausencia de remuneraciones directas al trabajo familiar, y el otorgamiento de remuneraciones inferiores a las legales a los trabajadores asalariados, a veces sin registrarlos en el sistema de seguridad social, son factores que se considera que permite a las pequeñas empresas sobrevivir en condiciones económicas adversas.

El trabajo en el establecimiento casero lo efectúa el propietario con la ayuda de los miembros de la familia, a tiempo completo o parcial, y frecuentemente sin pago directo. Aunque en las empresas fabriles el empresario y algunos miembros de la familia suelen participar en el proceso productivo, las características esenciales de esta categoría es el empleo de trabajo asalariado, en proporción creciente a medida que aumenta el tamaño de la empresa.

En resumen, uno de los problemas que aqueja a la industria es: que el personal es de baja escolaridad; la mano de obra calificada es escasa. En cambio el personal de empresas maquiladoras tiene otra mentalidad, no solo por el ingreso, sino por el cambio en su nivel de vida individual y familiar, ya que ha mejorado sus hábitos de disciplina, rendimiento, eficiencia y preparación en su trabajo.

Destino de la Producción

A menudo las empresas caseras son establecidas por el propietario, el cual se encarga además de labores diversas, por lo regular, no hay separación entre la producción, la administración y la comercialización. El contacto directo con los clientes le permite efectuar cierta adaptación del producto a la demanda y nivel de ingresos de los clientes. Las empresas fabriles pueden presentar una estructura interna más diversificada, sin embargo, la escala de producción les impide contar con servicios internos especializados, como la promoción de las ventas en el ámbito regional o nacional, mucho menos a nivel internacional.

En los establecimientos los productos fabricados son de bajo precio y baja calidad, destinados a consumidores de bajos ingresos. Una alta proporción de las ventas es directa y los mercados suelen presentar gran segmentación tanto geográfica como por el estrato de ingresos de los clientes. La muy pequeña empresa (casera) puede aislarse del ciclo económico debido al tipo de productos producidos y el carácter de los mercados atendidos, usualmente de bajos ingresos.

En los establecimientos fabriles el rango de productos manufacturados suele ser más diversificado, con destino al consumo intermedio o final y a consumidores de bajos o altos ingresos. En gran medida la producción se destina al mercado local, aunque también puede dirigirse a mercados de alcance nacional. La participación de las empresas pequeñas en la actividad exportadora es muy baja. En general, como esta empresa están más sujetas a la variación del ciclo económico; la disminución de la demanda las afecta directamente, pero también se adaptan rápidamente a la evolución de esta con mayor flexibilidad.

“Las pequeñas empresas difieren en varios aspectos de la gran empresa: en la eficiencia con que utilizan los recursos productivos, en su potencial para crecer y en la naturaleza de las restricciones que limitan su crecimiento. Por lo mismo, enfrentan numerosas desventajas estructurales: menores oportunidades para obtener financiamientos, lo cual se acentúa en condiciones de relativa escasez de crédito; menor productividad por persona ocupada en asociación a la baja intensidad de capital; y vulnerabilidad frente al gran poder del mercado que pueden ejercer las grandes empresas principalmente en presencia de condiciones monopolistas, tanto en mercados de bienes finales como de insumos”.³⁶

³⁶ Secofi, Op. Cit., Pp 233.
Wilson Peres y Giovanni Stumpo, Op. Cit., pág. 352.

Aún cuando los fabricantes de muebles se preocupan por conocer el tipo, estilo y gustos de los productos que se requieren y están de moda en los mercados internacionales, les falta capacitación para elaborar diseños propios que identifiquen al producto como mueble mexicano. Las empresas se pueden dividir en aquellas que se basan en la exclusividad y buen gusto de sus diseños y los que imitan o reproducen diseños publicados en catálogos y revistas internacionales.

Existen pocos fabricantes nacionales de empaques con la calidad necesaria para proteger el producto y a precio accesible para mantenerse dentro de los niveles competitivos. Quienes pueden importan sus empaques para evitar ese problema. Los que no improvisan con material nacional.

En el mercado nacional, la mayoría de las empresas cuenta con canales de distribución propios y bien establecidos lo que les permite formar un nicho de mercado y una segmentación de su propio mercado.

Son pocas las empresas que cuentan con salas de exhibición propia, lo que dificulta la difusión y comercialización de sus productos a precios mas reducidos por la eliminación de los intermediarios con los que actualmente trabajan y que castigan los precios de forma significativa.

El desconocimiento por parte de las micro empresas hacia el costo real del producto y su forma de desglosarlo por etapas productivas, son la causa de que no se permita dar un presupuesto y cotización adecuada (costos de materia prima en el momento de financiar un pedido, seguros, fletes, tramites bancarios, cobranza, etc.) lo que permite la ineficiencia de las empresas.

Las posibilidades de incrementar utilidades y ofrecer mejores y mayores productos son las características de la estructura básica, el cual se pretende para aprovechar las ventajas y desventajas de los mercados.

Financiamiento

Es común que el capital inicial para establecer una empresa pequeña provenga de ahorros del propietario o familiares. Por lo tanto, las empresas medianas y pequeñas enfrentan serias dificultades para obtener financiamiento de la banca central. “En condiciones en las que imperan mercados de capitales pocos desarrollados, el costo de los prestamos para las empresas fabriles suele ser mayor que para los grandes, lo cual se explica por la importancia de los gastos de administración, de evaluación y vigilancia sobre los prestatarios, la falta de instituciones financieras especializadas, y la aversión al riesgo de la banca comercial”.³⁷ Además, las pequeñas empresas usualmente no cuentan con los colaterales que respaldan los préstamos.

³⁷ Nacional Financiera, S.N.C., (1999), Informe de Actividades, México, Pp.127.
Wilson Peres y Giovanni Stumpo, Op. Cit., Pp. 547.

Asimismo se observa que las empresas caseras recurren a fuentes informales de crédito, las cuales operan con mayor celeridad, al contar con mayor información sobre propietario y el desempeño de las empresas; además, el contacto personal entre prestamistas y prestatarios suele facilitar la recuperación de los préstamos, contrastando con las dificultades que enfrentan en este terreno las instituciones crediticias formales.