

El neoliberalismo económico y su impacto en las industrias de la curtiduría y del calzado en México

Esther Iglesias*

*¡Cuidate del Galimatazo, hijo mío!
¡Guárdate de los dientes que trituran
y de las zarpas que desgarran!
¡Cuidate del pájaro Subo-Subo y
que no te agarre el frumioso Zamarrajo!*

Lewis Carroll (estrofas del "Galimatazo" en Alicia a través del Espejo)

En la marco de la actual crisis de las industrias del calzado y de la curtiduría se reflexiona críticamente acerca de las consecuencias de las políticas neoliberales. El crecimiento de estos sectores manufactureros es revisado a través del análisis de la estructura de la planta productiva y de sus transformaciones, así como de un análisis acucioso del movimiento de las importaciones y de las diferentes opciones de mercado que se encuentran, aparentemente, cerradas para sus exportaciones. Los costos sociales y la creciente desocupación desnudan los flancos del modelo económico neoliberal.

The consequences of neo-liberal policies are critically examined in the context of the current crisis in the footwear and tanning industry. The growth of these manufacturing sectors is explored through an analysis of the structure of the productive apparatus and its transformations and a detailed examination of the movement of imports and the different market options which are apparently closed to its exports. Social costs and rising unemployment have exposed the weak points of the neo-liberal economic model.

Dans le cadre de la crise actuelle de l'industrie de la chaussure et de la tannerie, l'auteur se livre à une réflexion critique sur les conséquences des politiques néo-libérales. La croissance de ces secteurs manufacturiers est révisée à travers une analyse de la structure des unités de production et de leurs transformations, ainsi que du mouvement des importations et des différentes options de marchés qui sont, semble-t-il, fermées aux exportations. Les coûts sociaux et la croissance du chômage mettent à nu les travers du modèle économique néo-libéral.

• Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. La autora agradece la valiosa colaboración de Alejandro Hernández Granados en la captura y diseño del material estadístico.

Manifetamos también nuestra gratitud a todas aquellas personas, muchos de ellos empresarios y/o responsables en las Cámaras del Calzado y de la Curtiduría; tanto a nivel nacional como en el estado de Guanajuato y a quienes nos escucharon en algunas dependencias estatales tales como Secofi y otras, al igual que a obreros y dirigentes sindicales que tan pacientemente apoyaron nuestras reiteradas solicitudes sobre diversos tipos de información coyuntural.

Cuando Alicia se decide a “atravesar” el cristal y se encuentra por fin dentro de la casa del espejo se da cuenta que no todo está en orden, que hay muchas piezas del ajedrez que yacen desperdigadas entre las cenizas del hogar, pero apresurada por descubrir que había allí, no se detuvo para reconocer cuál era el mensaje de ese poema, que con tanto trabajo había podido leer reflejándolo en el espejo y que ahora, “no le encontraba ni pies ni cabeza. Es como si me llenara la cabeza de ideas, ¡sólo que no sabría decir cuáles son!” —exclamó. De la misma manera y encandilada porque la dejaran transitar en aquel espacio se atuvo a las exigencias del lugar cuando fue interpelada fuertemente acerca de qué hacía allí y qué era eso de qué había perdido su camino. “No comprendo qué puedes pretender con eso de tu camino -contestó la Reina- porque todos los caminos de por aquí me pertenecen a mí... Y haz el favor de hacerme una reverencia mientras piensas lo que vas a contestar: así ganas tiempo para pensar...”

De acuerdo al actual modelo económico en marcha en México, no es difícil imaginar que algo semejante a un poema del absurdo tal como este del “Galimatazo” en el que se construye “una realidad aparentemente sólida y objetiva, pero lingüísticamente artificial y subjetiva” fue lo que debieron encontrar quienes se deslumbraron por las recetas del neoliberalismo al trasladarse al otro lado del espejo, de la frontera. Seguramente algunas de las estrofas de ese posible poema hallado revelan el contenido del Tratado de Libre Comercio (TLC) y como poema de la casa del espejo habría que haberlo interpretado a la inversa, al atravesar el mundo onírico del espejo y penetrar en el mundo real, del país, pero no del Primer Mundo, como pretendieron hacerlo creer a muchos ansiosos de que se les aplicara la receta; por lo tanto, no olvidemos que fue confeccionado para favorecer el tránsito por aquellos caminos que no “nos” pertenecen. Quienes como Alicia, no se detuvieron a tratar de entender las “advertencias” del poema, y las de extra muros que llegaban como ecos, informaron incorrectamente a quienes querían abordar esas rutas y al despertar del sueño los resultados se revelan aún más catastróficos que las propias “advertencias”.

¹ De Ojeda, Jaime. En *A través del espejo y lo que Alicia encontró al otro lado* de Carroll, Lewis, (Prólogo y notas), Madrid, Alianza Editorial, 1994, p. 190.

En el juego de espejos de “Alicia”, el México de hoy, es el paradigma del neoliberalismo y el ejemplo arquetípico de un país latinoamericano que osó sentarse a la mesa de negociaciones con su altivo vecino, Estados Unidos, para diseñar el laboratorio en el que se debían fraguar experimentos relacionados con los siguientes cuestionamientos:

- a. ¿qué condiciones impondría el socio grande al pequeño cuándo su moneda sobrevaluada dejara de representar condiciones oportunas para nuevas inversiones?;
- b. ¿cómo lograr detener el crecimiento sostenido de la economía sino a través de un acuerdo que sellara las imposibilidades de un desarrollo armónico de la planta productiva?;
- c. ¿cómo lograr los aliados en la esfera financiera del capital sino a través de un estrangulamiento en su descontrolada balanza comercial, de abultadas importaciones y de raquíticas exportaciones para sus socios?;
- d. ¿cómo pagar la culpa en una crisis de confianza sino a través de la venta de su soberanía?, y
- e. ¿cómo lograr desarmar la planta productiva nacional sino a través de un nuevo modelo rediseñado ahora desde fuera y en el momento en que eclosionan las tan vulnerables variables sobre las que México pactó su política económica y su paz social?.

El neoliberalismo económico y la industria manufacturera mexicana

Al igual que ayer en el liberalismo, hoy el capitalismo neoliberal reduce cada vez más el campo de las libertades y trata de descalificar los regímenes que no le son necesarios para construir un sistema que corresponda a sus intereses.

El liberalismo de ayer estaba presente la apertura de mercados pero con otro tipo de restricciones y ventajas comparativas para los espacios nacionales, mientras que el neoliberalismo económico tiene como pivotes en su modelo, la globalización, la desregulación y la apertura externa.

México hasta hace algunos meses fungía como paladín de América Latina en la implantación de estas políticas económicas;

la privatización y el ajuste estructural fueron las recetas frente a la importante deuda externa, al crecimiento lento y a la inflación; desde los años ochenta el antiguo modelo de industrialización, basado en la sustitución de importaciones, fue mudado por otro de crecimiento orientado hacia las exportaciones.

La definición de libertad en el neoliberalismo, empieza imponiendo cotos a las libertades colectivas de algunos países y dentro de ellos de determinados sectores sociales.

Existen planificaciones rígidas en cuanto a diseños de políticas regionales que permitan incorporar a estas áreas en el mercado internacional; la globalización económica implica una nueva "regionalización" conformada por "bloques" con las consiguientes consecuencias geoeconómicas y geopolíticas. México le servirá como trampolín a Estados Unidos para una nueva regionalización del espacio en el que actuarían aparentemente "bloques independientes" los unos de los otros, superpuestos entre sí por algunos de sus cantos, pero que puedan desprenderse de unos a otros, en el momento en que este nuevo espacio regionalizado no le permita a aquel país accionar en el mercado mundial con el nivel de competencia adecuada.

En el caso de México, el TLC no ha representado, en poco más de un año, desde que entró en vigor, las grandes inversiones extranjeras tan altamente anunciadas; la pesar de que en estos dos sectores se les está permitiendo el 100% de participación extranjera,² actualmente esta inversión representa apenas el 0.0005% para el calzado y el 0.004% para la curtiduría del total de las inversiones extranjeras del sector manufacturero no obstante que la industria manufacturera es la que ha tenido mayores tasas de crecimiento en relación al total de la producción industrial del país, éste ha sido un crecimiento inarmónico si revisamos la evolución de los diferentes sectores de la industria manufacturera; la desarticulación de los diferentes sectores no es más que el reflejo de las estrategias globales selladas con dicho tratado, el "nuevo modelo" se venía diseñando paulatinamente desde la década pasada. La vulnerabilidad y desprotección en que se dejó una gran

² 33.12% y 66.31%, con un monto de 3 172 millones de dólares para el calzado y la curtiduría respectivamente en 1993, siendo inferior a la realizada en 1991 con 9 059 millones de dólares. Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi).

parte de la planta productiva no es más que un ejemplo de las dificultades por las que atraviesa la economía nacional, en la que "se comprometen los activos nacionales y el control de los sectores manufacturero, comercial y financiero, para mantener la economía abierta y la confianza del gran capital".³

Aunque en el último decenio la industria manufacturera representa la tasa más alta dentro de la totalidad de la industria mexicana, hay que subrayar que el 70% del valor total de esta producción está representado únicamente por el 1.5% de las firmas de todo este sector; muy por el contrario se comportó la variable de concentración en lo que respecta al empleo ya que el 65% de éste se dio en aquellas firmas que representaron solamente al 30% del valor total de la producción manufacturera.⁴

La creciente liberalización comercial habría beneficiado únicamente a ciertos sectores manufactureros como la industria básica del hierro y el acero, la farmacéutica, la automotriz, la industria del vidrio plano y cortado y algunos textiles de fibras suaves, de hecho sectores de gran concentración de capital en pocas firmas.

El neoliberalismo empieza ya a cobrar su costo social en México: el deterioro salarial y los altos niveles de desocupación que se experimentaron en aquellos sectores en los que se desarrollaron políticas de reestructuración, son un ejemplo.

Las manufacturas de la curtiduría y del calzado en México

Ya durante el virreinato los orgullosos gremios zapateros se afanaban ya entonces por ofrecer los más bellos y calificados ejemplares de calzado en su selecto mercado; al igual que al despuntar el siglo XVII, también hoy en día las botas y algún producto semejante a los antiguos "borcegués", lo mismo que los zapatos femeninos, antes bordados y hoy altamente estilizados, siguen siendo productos de esta industria mexicana.⁵

³ Huerta González, Arturo. "La inviabilidad de la política de ajuste para encarar la crisis"; en *Momento Económico*, México, IIEc, núm. 77, enero-febrero 1999, p. 8. *Riesgos del modelo neoliberal mexicano*, México, Ed. Diana, 2a. impresión, julio de 1993.

⁴ Tanski, Janet M. y Blum, Albert A. "México: ¿un modelo para países en desarrollo?", en *Problemas del Desarrollo*, IIE-UNAM, México, vol. XXV, núm. 97, abril-junio 1994, p. 49-79.

⁵ Comité Nacional para la Elaboración de las Memorias 50 años. *Memorias de la industria del calzado*, México, Concalzado.

Los secretos de la manufactura de la curtiduría y del calzado se guardaron celosamente durante siglos, hasta que fueron paulatinamente enterrados por el propio proceso del desarrollo tecnológico en ambas ramas manufactureras; actualmente han pasado a ser patrimonio de las nuevas tecnologías aplicadas en la curtiduría y en el calzado, aún perduran algunos tipos de productos que se inspiraron en sus técnicas de confección y diseño de hace ya más de un siglo y hoy parecen ser los únicos con capacidad para imponerse en los mercados internacionales con un sello típicamente mexicano.

Los espacios de la curtiduría

Los sectores del calzado y de la curtiduría no operan en México en una integración vertical; la industria de la curtiduría mexicana, a pesar de que no tiene la flexibilidad y versatilidad necesarias para penetrar ampliamente en el mercado internacional, tiene sin embargo, ya la capacidad para proveer de la mayor parte de las pieles, incluyendo la elaboración de las pieles exóticas, que se utilizan en la industria del calzado nacional, al igual que en el entorno mundial; por otra parte, México no sólo ha disminuido su consumo de carnes rojas, y con ello la cría y número de sacrificios de cabezas de ganado, que afectan los insumos necesarios para la industria nacional de la curtiduría, sino que es necesario recordar que el país tampoco produce los tipos, ni las diversidades necesarias de ganado para extraer una buena calidad de cueros crudos, por lo tanto, la curtiduría se abastece de una gran parte de la materia prima que utiliza en el mercado internacional: el 50% del cuero crudo de bovino, el 65% de caprino, el 80% de ovino y el 100% porcino.⁶

El relevante porcentaje de importaciones de insumos, entre los que se incluye a los productos químicos, incrementa el costo de producción de sus manufacturas; al contrario del calzado, este sector de la curtiduría emplea escasa mano de obra (10% de los costos de producción). La alta tecnología desarrollada por las medianas y grandes empresas, abastecedoras de los más importantes

⁶ Información obtenida en la Cámara Nacional de la Industria de la Curtiduría.

volúmenes de la materia prima para la industria del calzado mexicano, incrementa la magnitud de capital constante de estas empresas, que a su vez van desplazando paulatinamente del mercado a los otros sectores empresariales, pequeñas y micro empresas, incapaces de competir tanto en los niveles de control de calidad como en los volúmenes de producción que exigen las industrias del calzado y marroquinería con ambiciones de incorporarse a los mercados internacionales.

Sumado a ello, el mayor número de las empresas curtidoras del país se concentran en León, Guanajuato, ciudad en la que el metro cúbico de agua, elemento indispensable para esta industria, es uno de los más costosos del país.

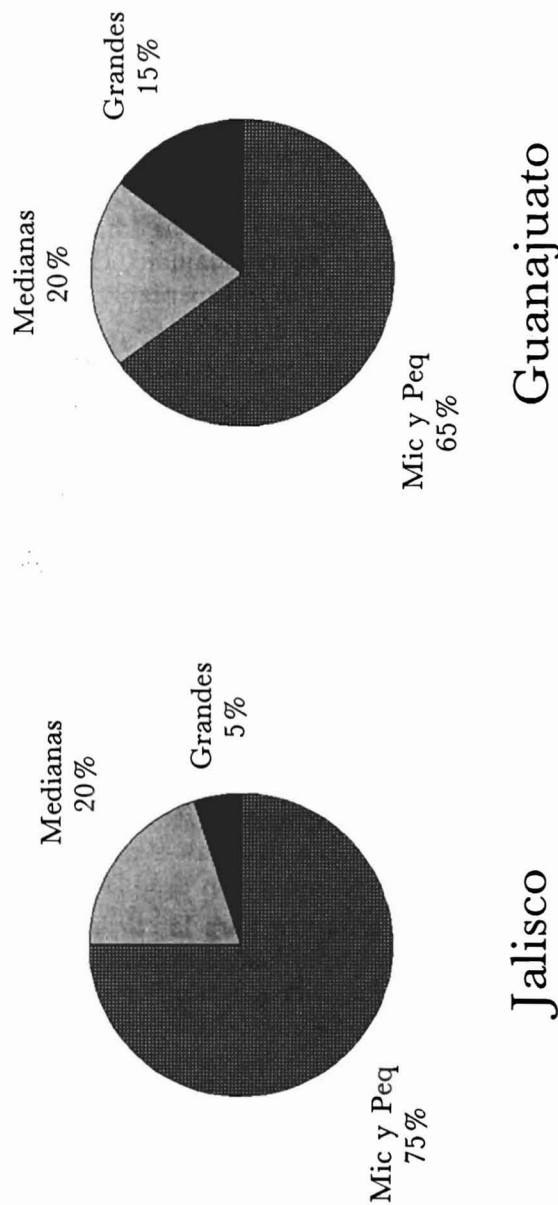
Desde el punto de vista geoeconómico los dos grandes centros manufactureros (Jalisco y Guanajuato) de la curtiduría y el calzado están articulados regionalmente entre sí; la distribución espacial del tamaño de empresas curtidoras da un mayor énfasis a León, en donde se localizan el 70% de las grandes empresas curtidoras y mientras que la mediana, micro y pequeña empresa se distribuye muy equitativamente en ambas regiones. (Cfr. Gráfica 1)

Por otra parte, la distribución regional por tipo de piel elaborada en las principales regiones curtidoras guarda también un cierto equilibrio en la complementariedad de producto, Jalisco procesa el mayor porcentaje de pieles de puerco, de cabra y ovino en comparación al área de Guanajuato que elabora los más altos porcentajes de pieles de bovino y exóticas.

Los espacios del calzado

En tanto que los insumos básicos para la curtiduría dependen, en su gran mayoría de la importación; la industria del calzado, en México, recibe inmediatamente cualquier efecto de arrastre en las diferentes coyunturas de mercado; en este caso se incluyen tanto los efectos que se derivan de los vaivenes del mercado internacional de cueros y pieles como aquellos que eventualmente se presenten a nivel de políticas económicas nacionales, tal como actualmente ocurre con la importante devaluación de la divisa en México desde el mes de diciembre pasado.

GRÁFICA 1
TAMAÑO DE EMPRESAS CURTIDORAS (JALISCO Y GUANAJUATO)



FUENTE: Cámara Nacional de la Industria de la Curtiduría.

Esta industria se ha desarrollado y articulado por tipos de producto y en distintas áreas geográficas que se complementan entre sí; las grandes zonas productoras de calzado en el país comprenden a los Estados de Guanajuato, Jalisco, Distrito Federal, Estado de México, Nuevo León y otros.

El 60% del total de la planta industrial se asienta en las microempresas pero no son precisamente éstas las más productivas; los pequeños, medianos y grandes empresarios son los responsables de los más importantes volúmenes de producción. (Cfr. Gráfica 2)

En su totalidad los establecimientos de la curtiduría y el calzado en México comprenden 6 038 empresas;⁷ sin embargo en estos totales no aparecen incluidos la mayoría de los talleres, picas y un número importante de microindustrias que no se registran ni en las Cámaras ni en ninguna dependencia estatal. Globalmente la planta productiva se compone de un 78% de microindustria, un 19% correspondiente a la pequeña y el 2% y el 1% restantes a la mediana y grande respectivamente.

La producción del calzado en México ha venido sufriendo importantes decrementos de 1985 a la fecha, de los —entonces—, 232 millones de pares, sólo se ha experimentado un aumento importante entre 1987 y 1988, con una abrupta caída en 1989, cuando llega a 200 millones de pares, y a partir de entonces, un decremento anual paulatino que se agudiza a partir de 1992 para concluir en apenas 175 millones de pares en 1994.⁸ (Cfr. Gráfica 3)

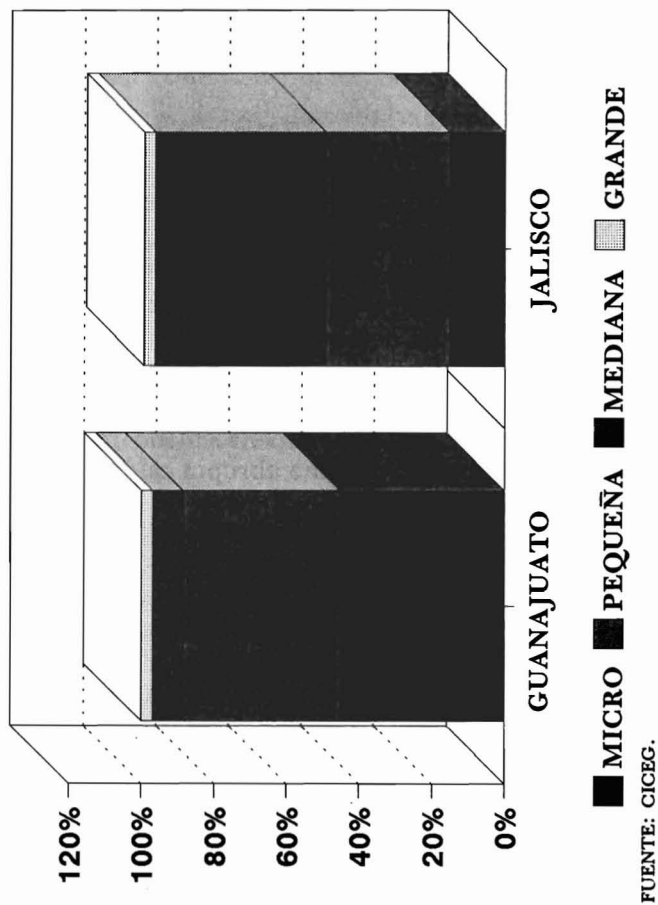
Aunque el uso de la capacidad instalada del total de las plantas del calzado mexicanas desde 1985, ha oscilado entre un 60 y un 65%, esta tasa no refleja de ningún modo el desplome vertiginoso de la producción en los establecimientos de micro y pequeña empresas que han venido sucumbiendo brutalmente en los últimos tres años, recordemos que en 1988 los sectores de la curtiduría y del calzado representaban entonces el 2.27% del PIB manufacturero y ya para 1992 sólo alcanzaron el 1.79%.⁹

⁷ Datos obtenidos en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), agosto de 1994.

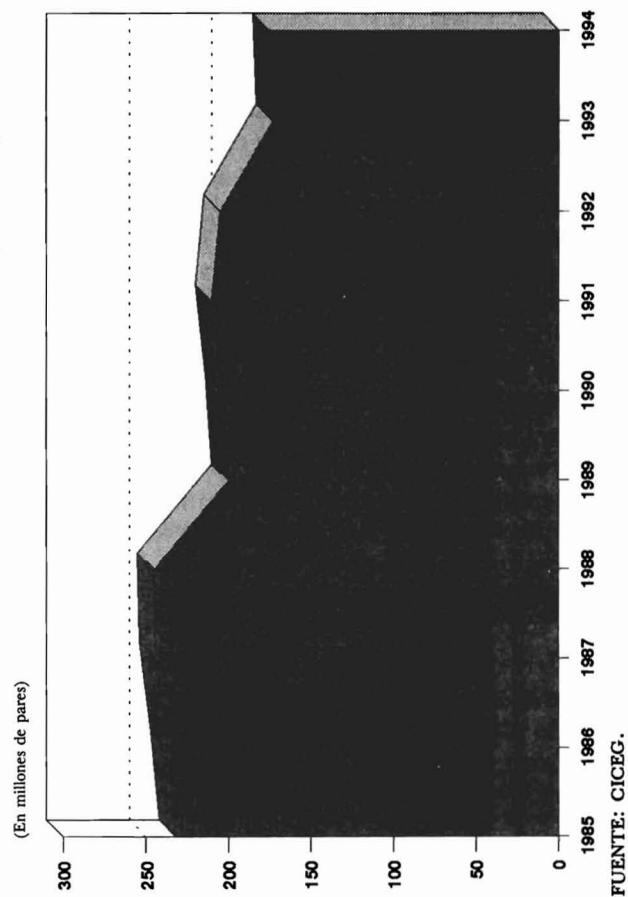
⁸ Estas estimaciones aún no han sido consolidadas y reflejan disparidades significativas entre las diferentes fuentes de información tales como Secofi, Cámara Nacional de la Industria del Calzado (CANICAL) y Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG).

⁹ Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI). *Sistema de Cuentas Nacionales*, a precios de 1980.

GRÁFICA 2
TAMAÑO DE LAS EMPRESAS DEL CALZADO
(JALISCO Y GUANAJUATO 1993)



GRÁFICA 3
PRODUCCIÓN DE CALZADO EN MÉXICO (1985-1994)



Las exportaciones e importaciones de la curtiduría y el calzado. La puesta en marcha del TLC

Aunque la actividad exportadora de la industria del calzado refleja un aumento importante desde 1985, cuando el porcentaje de la producción destinada a la exportación representaba un 0.73 %, sobre el 4.02 % de 1994,¹⁰ no compensa el necesario crecimiento que debió haber experimentado esta industria.

Grandes nichos del mercado interno se han ido perdiendo debido a los notables incrementos de las importaciones de calzado, sobre todo de pieles sintéticas, que a partir de 1986 sufrieron una apertura indiscriminada en el mercado mexicano; las vías de penetración de éstos productos, en la mayor parte, han sido espurias (triangulación por país de origen, doble facturación, contrabando y *dumping*), por eso los registros oficiales arrojan una proporción mínima de los volúmenes reales: 42 millones de pares para 1992 y de 26 a 28.5 millones de pares para 1994.¹¹ China y Estados Unidos junto con Corea del Norte, Taiwan, Indonesia y Hong Kong, aparecen como los principales exportadores en este mercado.

Aparentemente, Estados Unidos ha venido comportándose al ritmo de los vaivenes organizativos del Tratado de Libre Comercio; si en 1990 representaba el 54.6 % de las importaciones de calzado a México, y en 1991 el 34.6 % ya para 1992 y 1993 había descendido a 27.3 % y a 11.65 % respectivamente. A partir de la puesta en marcha del TLC su participación alcanza al 10.9 % del total del calzado importado por México en 1994.

Aparentemente las importaciones de calzado ya no tienen a partir de las resoluciones de 1993 y 1994¹² en las que se establecieron cuotas para la importación de calzado de plástico, de piel,

¹⁰ Centro de Investigación y asistencia Tecnológica del Estado de Guanajuato, A.C. (CIATEC)-Secofi.

¹¹ *Ibid.*

¹² A través de la Unidad de Prácticas Desleales de Secofi, el 16 de abril de 1993, se publicó en el *Diario Oficial de la Federación*, el establecimiento de cuotas compensatorias de 1 105 % para la importación de calzado originario de China; el 1 de octubre se publicó la revisión de dicha resolución y el 30 de diciembre del mismo año la resolución definitiva en la que se establecen cuotas entre 165 y 232 % para el calzado de plástico y de 323 y 313 % para el calzado de piel y deportivo y de 1 105 % para otros tipos de calzado. El 1 de septiembre de 1994 se establecieron nuevas normas de control para evitar la triangulación y exigir certificados de país de origen.

deportivo y otros, un mercado muy fértil en México; no obstante que los responsables del TLC argumentan que aún es muy cercano el momento para medir los impactos de la penetración de las importaciones con prácticas desleales, es un hecho que aún la triangulación sigue vigente y permite evadir cuotas, aún después que se adoptaron las medidas para certificar el país de origen de los productos introducidos. Cabe preguntarse qué porcentaje de los volúmenes de estas importaciones estadounidenses corresponden a exportaciones trianguladas y en qué medida se han comenzado a respetar las reglas de origen tan caras a este Tratado.^{13 y 14}

A pesar de que las exportaciones de calzado crecieron en relación a la producción, sin embargo, intrínsecamente ambas sufrieron decrementos importantes en los últimos años, la actividad exportadora creció paulatinamente desde 1985 a 1992; se manifestó un alza importante de 1990 a 1992 de 128 %. Sin embargo, partiendo de los valores de 1992 a 1994, se registra una abrupta caída de -47 %¹⁵ (*Cfr.* Gráfica 4).

Este decremento es el reflejo de la crisis de la industria del calzado, tanto en su producción como intrínsecamente en sus exportaciones, los halagüeños pronósticos diseñados por los defensores a ultranza del TLC respecto del importante volumen de exportaciones que eventualmente obtendrían estas manufacturas no se han cumplido; en todo caso, la puesta en marcha del Tratado encasilla a México, en un mercado doblemente cautivo, tanto en compradores (74 % de sus exportaciones van a Estados Unidos y un 2 % a Canadá) como en la reducida diversidad de tipos de calzado con los que se le "permite" competir.

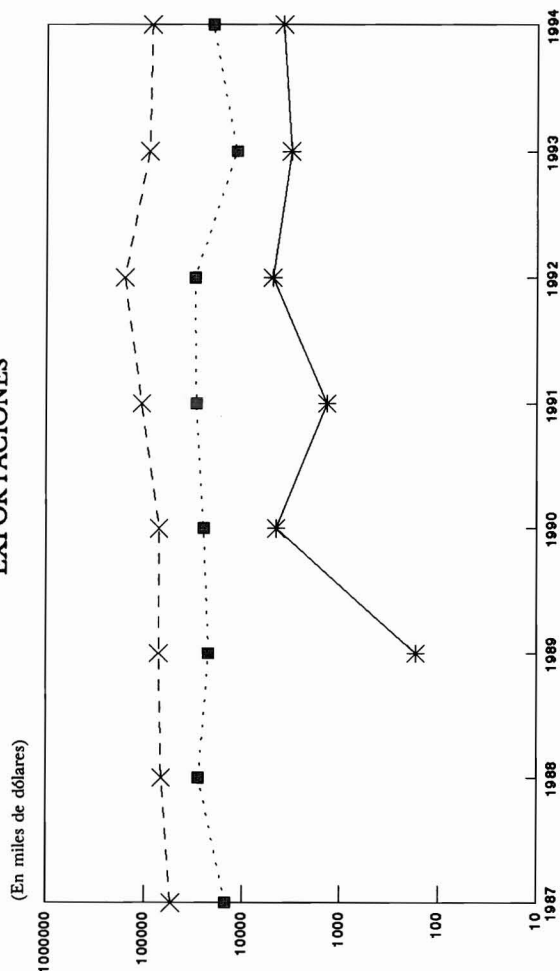
En el marco del TLC, los sectores de la curtiduría y calzado en México recibieron un tratamiento desigual por parte de sus socios; la curtiduría mexicana obtuvo por parte de Estados Unidos y de Canadá un arancel cero para el 57 % de sus importantes volú-

¹³ Cámara Nacional de la Industria del Calzado (CANAIICAL)—CICEG.

¹⁴ Entre las principales empresas importadoras de calzado en México se encuentran Impocal Tapatía, Rbk Internacional, Nike; Calza Súper, Comercializadora Chávez, Manejadora de calzado Zaps., Calzado Sandak, El Palacio de los Tenis y Adidas.

¹⁵ Fuente: Secofi. Para 1990 se exportaron 70 374; 106 985 en 1991; 160 625, en 1992; 90 053 en 1993; y 85 300 en 1994. (En miles de dólares). Estos datos no coinciden con los suministrados por CICEG, que considera para 1993 una exportación de 150 340 y para 1994 de 156 380 (en miles de dólares).

GRÁFICA 4
CURTIDURÍA Y CALZADO
EXPORTACIONES



✱ SIN CURTIR ■ PREPARADOS ✱ CALZADO Y PARTES
FUENTE: SECOFI-BANCOMEXT.

Por no contar con información para los meses de Nov. y Dic. de 1994 realizamos la proyección correspondiente.

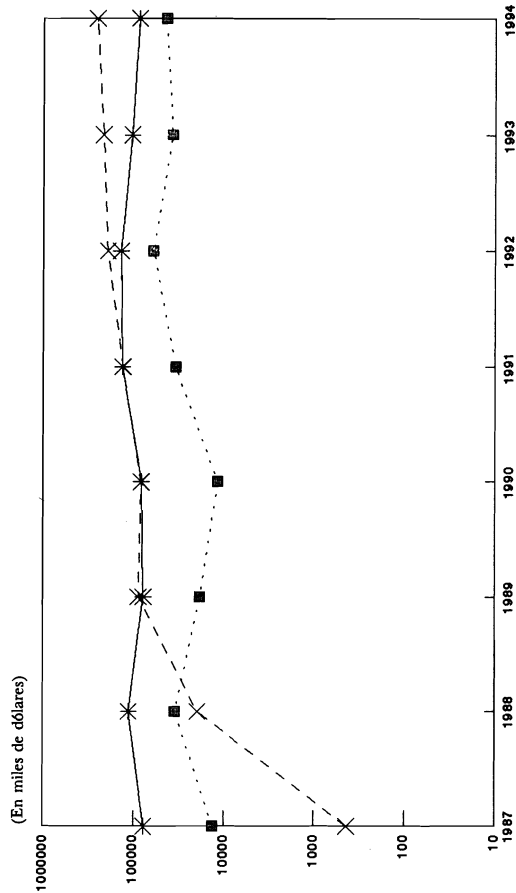
menes de importaciones que realiza anualmente (Cfr. Gráfica 5). El sector del calzado recibió este mismo arancel, únicamente para el 25% de sus exportaciones a Estados Unidos y el 13% para las que envíe a Canadá, por el contrario México le ofrece a Estados Unidos el 42% de desgravación inmediata y a Canadá el 30% para que importe su calzado; irónicamente, aquellas fracciones en donde México tiene el mayor volumen de exportación, como por ejemplo, las botas y botines, se desgravarán totalmente tanto para Estados Unidos como para Canadá, recién a partir del 2003, se irán desgravando, de manera paulatina, con un 20% de reducción, desde el 1° de enero de 1994 y un 10% anual a partir del 1o. de enero de 1996 para los mercados de Estados Unidos y Canadá respectivamente, en cuanto a las industrias del calzado estadounidense y canadiense, pudieron penetrar en México inmediatamente desgravadas en el 42% de sus productos a partir del 1o. de enero de 1994. Podemos inferir que aquí reside el talón de Aquiles de una posible importación triangulada si no se controla suficientemente el certificado de país de origen.

Es de esperar que los mejores diseños y calidades no se impongan en estas importaciones para seguir atentando contra el ya altamente castigado mercado interno de la industria mexicana del calzado.

Hoy, las medianas y grandes empresas pretenden desandar el vertiginoso camino que imaginaban poder absorber a la firma de un Tratado en el que “mágicamente” se abrirían mercados externos y automáticamente se reemplazarían los nichos perdidos de mercado interno, ahora inundado de importaciones de calzado sintético; recuperar el mercado interno y tratar de penetrar, con menos “ilusiones” en el mercado externo pareciera ser la única receta saludable a recomendar; la tarea no parece tan fácil cuando se revisa la balanza comercial de los dos sectores manufactureros de la curtiduría y el calzado. Desde años han manifestado un déficit creciente de casi 17 millones de dólares para 1989 a 142 millones de dólares para 1994, para el sector calzado y de 73 millones de dólares a 107 millones de dólares de 1989 a 1994 respectivamente, para el sector de la curtiduría.¹⁶

¹⁶ Fuente: Secofi-Banco de Comercio Exterior (Bancomext).

GRÁFICA 5
CURTIDURÍA Y CALZADO
IMPORTACIONES



FUENTES: SECOF-BANCOMEXT * SIN CURTIR ■ - PREPARADOS × CALZADO Y PARTES
 Por no contar con información para los meses de Nov. y Dic. de 1994 realizamos la proyección correspondiente.

Habría que subrayar que, al margen de la balanza comercial, existen importantes volúmenes de importaciones de calzado que no figuran por país de origen, ni provienen aparentemente de grandes empresas exportadoras mundiales; son las importaciones “doblemente desleales”, tanto para la salud de los usuarios como para quienes intentan ignorar los niveles de subsistencia de algunos sectores sociales. Me refiero a aquellas importaciones de calzado que llegan a las colonias populares, no sólo de algunos países como Perú, que comercializa escandalosos volúmenes, sino también a ciertos tianguis mexicanos donde muy a menudo puede hallarse este tipo de productos, es decir, el *calzado usado*.

El mercado mundial de las exportaciones de las manufacturas del cuero y del calzado: los medianos y grandes empresarios mexicanos frente a una política estatal no racionalizada para el resguardo de la planta productiva.

Debido a los cambios estructurales por los que atraviesa la industria del calzado de los principales países productores del mundo, a los que México no es ajeno, se han ido perfilando regiones que actúan las unas como altamente especializadas en un tipo de calzado y las otras como maquiladoras de partes; hoy se exportan, por ejemplo, suelas de poliuretano, tacones de madera y plástico, palas cosidas de la India, y otros componentes que empiezan a fabricarse en algunos países asiáticos. En este mismo orden de reorganización de espacios mundiales y en aquellos países que sesgan un alto porcentaje de su producción en tipos de productos específicos destinados para la exportación, han tenido que reestructurar su planta industrial, este es el caso de Brasil, donde un tipo de empresas de estructura industrial de alta concentración, de más de 500 empleados, producen sobre todo calzado femenino que aceleradamente gana nichos de mercado en Estados Unidos y Europa; otro exportador es Taiwan, productor de calzado de plástico que, y con una estructura industrial fragmentada, penetra en el mercado estadounidense en la mayoría de los segmentos y para diferentes tipos de consumidores; en la otra cara de este modelo se encuentra Italia, con empresas pequeñas, de baja integración vertical y uniones cooperativas para proveedoras de insumos y/o partes del calzado.

Una parte de este “modelo italiano” es el que de alguna manera México ha pretendido aplicar, en los últimos años, en algunas áreas, como por ejemplo, en el Estado de México. Sin embargo, la política manufacturera mexicana para la industria del calzado no ha sido suficientemente racionalizada tanto por parte de los empresarios como por el propio Estado mexicano; en el caso de los primeros, acostumbrados a producir casi exclusivamente para el mercado interno, sin control de calidad, con escasa productividad y baja competencia abruptamente se encontraron inmersos en el acelerado desarrollo de la política de apertura para las importaciones de calzado que impidieron reorganizar el mercado interno y también desarrollar armónicamente los nichos de mercado externo; la desprotección hacia la micro y pequeña industria —muy difícilmente consideradas— sujeto de crédito, y en donde se asienta el modelo tradicional manufacturero del calzado mexicano, y las grandes dificultades por las que atraviesa el sector proveedor de insumos de pieles, han ido desmantelando la planta productiva sin encontrar a cambio un modelo alternativo con opciones de rápida operatividad; mientras que el Estado, en muchos países en desarrollo, ha organizado políticas proteccionistas manufactureras que prohíben la exportación de pellejos y cueros crudos y limitan las de cuero curtido acabado (India, Bangladesh, Australia) en México observamos que peligrosamente desde 1989 a la fecha se han venido incrementando los volúmenes de exportación de cuero crudo¹⁷ y de pieles ya terminadas.¹⁸

Por otra parte las exportaciones de la curtiduría mexicana, pieles terminadas, llegan a penetrar en ciertos nichos del mercado estadounidense y muy ocasionalmente en el europeo.

La falta de racionalidad de una política capaz de resguardar a la totalidad de las empresas de la planta productiva ha dado por resultado que prácticamente los únicos favorecidos hayan sido los grandes empresarios de la curtiduría con capacidad de exporta-

¹⁷ Correspondiente a la fracción 41.01 del Sistema Armonizado.

¹⁸ Fracción 41.09. (Un ejemplo de ello son los volúmenes de exportación registrados en estos últimos años para los cueros y pieles barnizados y cueros metalizados que en 1994 arrojan un mayor volumen para las exportaciones que para las importaciones; algo semejante se registra con respecto a los cueros de bovino y equino ya preparados —fracción 41.04—, cuyos volúmenes de importación guardan una estrecha relación con los volúmenes de exportación: en 1994 se importaron 1 694 toneladas y se exportaron 1 413).

ción; esto repercute en la gran mayoría del sector empresarial del calzado, el resto, las micro y pequeña empresas, sin acceso al crédito, aparecen francamente perjudicadas con este tipo de políticas económicas en donde se atenta contra el desarrollo de la estructura de la propia industria nacional.

En desmedro de la estructura productiva de la planta industrial del calzado mexicano, la política de apertura neoliberal ha colocado en situación de obtener ventajas comparativas para esta industria únicamente el crecimiento de exportaciones de partes antes que desarrollar los productos terminados; tal es el caso de el incremento de las exportaciones en plantillas, taloneras, polainas y otras que, para 1994, representan el 41% del total de las exportaciones de este sector manufacturero, en el Tratado de Libre Comercio de México y Costa Rica que comenzó a operar el 10. de enero de 1995 le permite al país introducir en Costa Rica suelas y tacones con una desgravación total. Este es un ejemplo de los “bloques complementarios” al TLC que actúan para ir rediseñando áreas de producción que a la larga perjudicarían a la estructura de una planta productiva nacional sino se toman políticas de corte proteccionista.

Botas y botines: “las estrellas del mercado externo”

Las micro y pequeña empresas están incapacitadas para competir en el mercado internacional, las políticas de apoyo crediticio y tecnológico, por parte de los organismos del Estado han sido muy raquíticas y demasiado puntuales. De alguna manera se logró que se “depuraran” por ellas mismas; por otra parte el mercado exportador mexicano, —con una total falta de planificación a mediano y largo plazo, por falta de estudios específicos a nivel de la estructura productiva de su oferta potencial—, ha quedado a expensas de la mera coyuntura de la demanda.

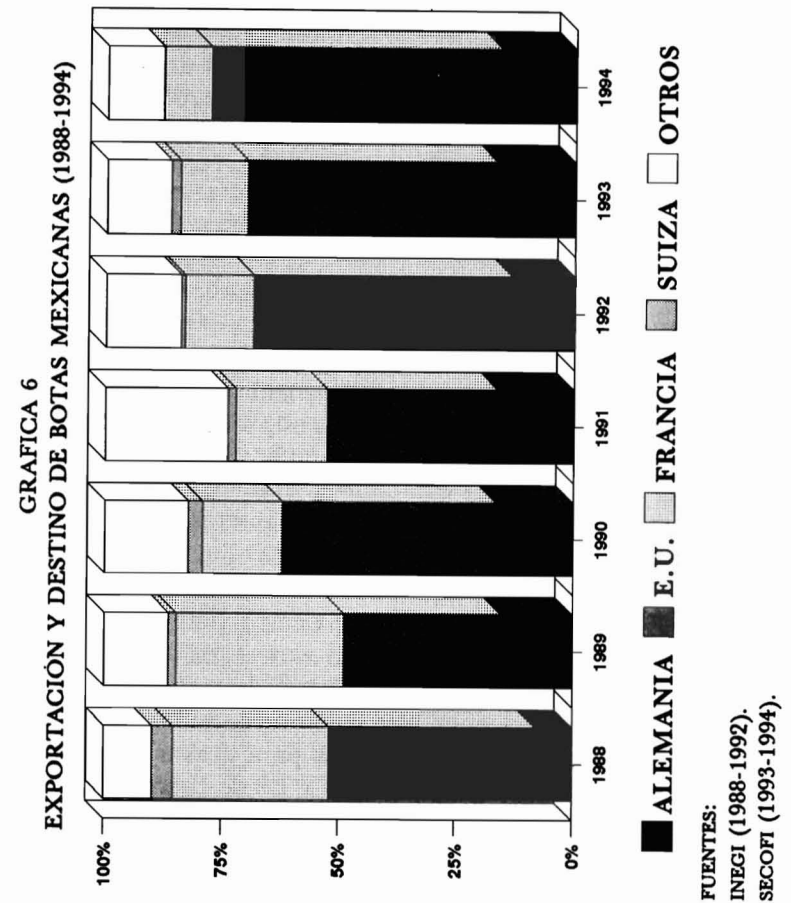
Las exportaciones de calzado mexicano en estos últimos años se han regido al compás de los requerimientos impuestos por el mercado externo, que han impedido al sector del calzado imponer otros productos que no sean aquellos que “la moda” del vestir impone; de este modo, los industriales del calzado, especialmente a nivel de las pequeñas y medianas empresas, han ido postergan-

do diseño y tipos de productos que eventualmente hubieran estado preparados para ofrecer y han optado por aprovechar al máximo la llamada coyuntura de la moda vaquera. Las botas y botines mexicanos han sido las estrellas del llamado “boom exportador” (Cfr. Gráfica 6) que tanta importancia tuvo en la región del Bajío guanajuatense; en 1992 el 95.6% del total de las exportaciones de calzado de esa región fueron botas y botines de tipo vaquero.

Un importante número de empresas, especialmente medianas y grandes, han transformado su política comercial y se han dirigido con más énfasis a incorporarse, muchas de ellas con un sólo tipo de producto, al mercado externo; actualmente las firmas más significativas mexicanas a nivel del mercado exportador son: Fábrica de Botas Fox, Botas San Miguel, Botas Equus, Calzado Euforia, Cia. Manufacturera de Calzado Emyco, Distribuidora Gomma, Botas Joma, Botas Muro, Manufacturas Pha y Viniul.

La industria del calzado y los costos de la política del neoliberalismo económico

La industria del calzado mexicana, no sólo fue visiblemente perjudicada por la apertura comercial indiscriminada que dejó penetrar todo tipo de importaciones sino también por las propias cláusulas del TLC para estas manufacturas; los capítulos de la curtiduría y el calzado fueron unos de los últimos a negociar en este Tratado, ya es un secreto a voces que los representantes del sector del calzado privilegiaron los aranceles de las exportaciones de las manufacturas de calzado deportivo y las de “partes” antes que las de productos terminados; con esto se sella un giro importante a la estructura de la planta productiva. A partir de entonces los medianos y grandes empresarios comienzan a deslumbrarse por “nuevos programas coyunturales”, armados al vapor, y en los que se propone una mayor concentración del capital y una nueva redistribución en la inversión, a pesar de los buenos augurios y pronósticos de fábula, el tipo de calzado mexicano que se fabrica actualmente, tardará mucho tiempo para penetrar ampliamente en aquellos mercados; por otra parte —y en la medida en que Estados Unidos exigió una protección para su industria nacional del calzado, en tanto que la “Footwear Industries Association”, así lo exigió, y la contraparte mexicana con sindicatos muy débiles



no representó una verdadera oposición para imponer sus reglas—, la estructura toda de la planta industrial del calzado mexicano quedó en tan débiles condiciones que podía ser resquebrajada ante cualquier coyuntura.

Los costos salariales y la productividad de la industria del calzado mexicana, en la actualidad, son rebasados por muchos países asiáticos; el grado de desagregación de la producción, en la cadena productiva empresarial del calzado, dificulta a su vez la planificación correcta y oportuna para poder desarrollar un mayor grado de competitividad en el mercado, la falta de apoyo crediticio adecuado, con bajas tasas de financiamiento tanto para la obtención de bienes de capital o para reorganizar una mejor gestión automatizada y de una mayor inversión para remodelar el diseño de su calzado, al igual que el haber llegado tardíamente para ocupar segmentos de mercado, —ya conquistados en Estados Unidos—, son algunas de las aristas más débiles de la industria que, muy desguarnecida, ha sido obligada a competir con estas reglas del juego.

Si bien Brasil ha ocupado segmentos del mercado estadounidense con zapato femenino de calidad media y alta, de acuerdo a algunos de los más recientes pronósticos para el mercado internacional y en relación a las ventajas comparativas de la industria del calzado, México podría competir en el mercado mundial con zapato de caballero, siempre y cuando los intereses de préstamos crediticios fueran equiparables en el espacio nacional a aquellos de Estados Unidos.

Finalmente, a México no le quedaría más que desandar el camino para reencontrar un nuevo sendero a través del cual recuperar el mercado interno, produciendo calzado de materiales de más bajo costo; es por ello que, en esta coyuntura, habría que aplicar también ciertas recetas proteccionistas para gravar fuertemente las exportaciones de pieles terminadas y las de cueros artificiales o regenerados, lo mismo que las de desperdicios y recortes; otra tarea debiera ser salvar a aquellas empresas, sobre todo las micros y pequeñas, que aún no han naufragado y reorganizar, en la medida de lo posible, su planta productiva. Sin embargo, sabemos que estos son meros paliativos coyunturales para enfrentar la grave situación por la que hoy atraviesa la industria, lamentablemente se siguen engrosando los volúmenes de desocupación y aumentando, con misérrimos salarios, las filas de trabajadores a domicilio

en las que hoy ya forman parte antiguos “patrones” y obreros de empresas que han quebrado; para analizar esta integración a las nuevas estructuras económico-productivas y acelerar el dinamismo de esta industria en el mercado exterior se requiere planificar y diversificar, pero exigiendo condiciones crediticias adecuadas que le permitan ir ganando paulatinamente segmentos tales como los que eventualmente pudieron haber alcanzado otros países más alejados de los mercados estadounidenses y europeos.

Sería ocioso abundar en argumentaciones acerca de las bondades que pudiera representar la reciente devaluación de la moneda nacional para favorecer a las exportaciones; los efectos de arrastre en el alto costo de insumos importados para la curtiduría rápidamente van a repercutir en un alza de costos de producción para el calzado mexicano.

La desarticulación que se ha producido recientemente en la planta productiva de la industria del calzado desnuda claramente a los responsables y a quienes fueron actores y defensores de las negociaciones en el TLC y en estas políticas de globalización y apertura de la economía mexicana; los pequeños y microempresarios, convidados de piedra en estas negociaciones, y que no presentaron batalla frente al discurso de los grandes empresarios, hoy están pagando un alto costo social y económico.

En el balance de responsables de la desarticulación de la planta productiva hoy se alinean claramente aquellos pocos beneficiados con esta política, ellos son quienes ya saben qué tipo de producto nuevo deben producir y son quienes mantienen sus nichos en el mercado exterior; al lado de ellos ocasionalmente aparecen mínimos grupos de pequeños empresarios fronterizos (caso Ciudad Juárez) que por razones geoeconómicas y por el tipo de producto que exportan, esencialmente botas, no son suficientemente arquetípicos para incluirlos en estas reflexiones.

Frente a este malhadado desenlace, en el que nuevas “Alicias” despiertan del sueño del neoliberalismo económico, nos encontramos que no sólo los micro y pequeño empresarios han salido fuertemente perjudicados sino que han sido, los obreros de estas industrias, como siempre, los más golpeados y doblegados en esta situación; aunque las estadísticas oficiales no iluminan sino algunos flancos de esta realidad, y teniendo en cuenta que las manufacturas del calzado y pieles son las que cuentan con una de las

más bajas tasas de sindicalización, se comprende porque en un desempleo estimado en un 30%, para algunas regiones, no ha habido hasta hoy sino reclamos meramente declarativos, el ejemplo más significativo al respecto, nos parece el Estado de Guanajuato, en donde la industria concentraba alrededor de 90 mil trabajadores,¹⁹ únicamente 15% de ellos sindicalizados, en las pequeñas, medianas y grandes empresas y poco más de 15 mil empleos a destajo en talleres y picas. Hoy viven allí alrededor de 20 mil desocupados de la industria del calzado.

¹⁹ Información suministrada por el Frente Auténtico del Trabajo (FAT) del Estado de Guanajuato, en sus estimaciones sobre la desocupación en ese Estado: La mayor tasa de desempleo se habría generado en los talleres, "picas" y microempresas en donde se ubican la mayoría de los trabajadores a destajo, y que no aparecen registrados en los organismos de seguridad social.