

00484

4
31.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

LA PRODUCCION DE CALZADO EN MEXICO.
UN ESTUDIO COMPARATIVO DE REGIONES
PRODUCTORAS

T E S I S

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE

DOCTORA EN SOCIOLOGIA

P R E S E N T A :

MARIA ELENA ESPERANZA JARQUIN SANCHEZ

DIRECTOR DE TESIS: ENRIQUE CONTRERAS SUAREZ



CIUDAD UNIVERSITARIA

SEPTIEMBRE 1997

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*Tenemos zapatos, orgullo, presente.... los
pies en el barrio y el grito en el cielo..
tenemos un as escondido en la manga...
tenemos la dicha de no tener hambre.
Más de cien palabras, más de cien motivos,
para no cortarse de un tajo las venas. Más
de cien pupilas donde vernos vivos, más de
cien mentiras que valen la pena.*

Joaquín Sabina

Índice	Página
Índice de cuadros y anexos	v
Índice de siglas más utilizadas	viii
Introducción	1
0. El estado actual de la investigación sobre la industria del calzado en México	13
0.1. El perfil de los estudios	13
0.1.1 La perspectiva y el nivel de análisis	14
0.1.2 La temática	20
I. Aproximaciones teóricas al enfoque de las necesidades básicas. La producción de calzado vista como sistema	25
1.1 El contexto	25
1.2 El enfoque de las necesidades básicas	29
1.2.1 Las necesidades básicas y los sistemas productivos	33
1.2.2 Por qué escoger la producción del calzado	35
1.3 La pequeña empresa. Sus funciones, capacidades y límites	40
1.3.1 El proceso de precarización del mercado de trabajo y la emergencia de la microempresa	41
1.3.2 Algunos avances en el conocimiento de la microempresa	48
II. Hacia una caracterización de la industria del calzado en el mundo	53
2.1 La competitividad. Los supuestos básicos desde dos modelos opuestos.	55
2.2 El escenario mundial	61

2.2.1	Las características de la industria	61
2.2.2	El proceso productivo	65
	El incremento en la productividad	66
	a) La vía modernizadora	67
	- El desarrollo de nuevos materiales y maquinaria	69
	b) La vía desconcentradora	72
	La importancia de la moda y el diseño	78
	a) La piratería. ¿Una nueva ventaja comparativa?	82
2.2.3	La especialización productiva, el comercio y el consumo	83
	a) La especialización y el comercio	85
	- Los canales de distribución	87
	b) La paradoja de la exportación y el consumo	90
2.2.4	Las organizaciones y reglamentaciones mundiales de comercio	91
2.3	Algunos modelos dinámicos de funcionamiento en la industria del calzado	96
2.3.1	Los países desarrollados	97
	a) Una sopa de su propio chocolate: el modelo norteamericano	100
2.3.2	El modelo italiano de industrialización flexible	105
2.3.3	Los peligros de la otra flexibilización: el modelo español	112
2.3.4	Asia: el desarrollo dual complementario y las ventajas comparativas dinámicas	116
	a) La economía japonesa y sus efectos de arrastre	119
	b) El desarrollo complementario	121
	c) Los estados fuertes	123
2.3.5	Algunos casos latinoamericanos	126
	a) Brasil: el gigante con talón de Aquiles	126
	b) Uruguay o la priorización del corto plazo	129
	c) El impacto de la capacitación chilena.	131

III. La industria del calzado en México. De los caetlis al TLC.	133
3.1 Los antecedentes históricos	134
3.1.1 Los orígenes remotos y el surgimiento de los gremios	
3.1.2 La consolidación de las regiones zapateras. La búsqueda y ampliación de mercados	138
3.1.3 La modernización	148
3.2 El panorama reciente. Las características de la producción, la distribución y el consumo.	152
3.2.1 Los insumos	156
3.2.2 El diseño	159
3.2.3 La producción y las importaciones	161
3.2.4 El comercio	172
3.2.5 El consumo interno	174
3.2.6 Las organizaciones de productores	177
3.2.7 Las instituciones de apoyo y fomento	179
IV. Los modelos regionales mexicanos	185
4.1 Algunas consideraciones teóricas y hallazgos sobre la microempresa	187
4.1.1 Reflexiones sobre la vinculación entre comunidad y oficio	189
4.1.2 La reproducción	197
4.1.3 La tradición o el conservadurismo. Límites a la innovación tecnológica	200
a) La sabia prudencia coyuntural	202
4.1.4 Las funciones económicas	204
4.1.5 Las funciones sociales	208
4.1.6 El doble papel de las microempresas	211
4.2 Algunos rasgos generales de los procesos de cambio regional	217
4.3 León: la capital del calzado y la burguesía innovadora y democrática?	219
4.4 Guadalajara: la gran ciudad de pequeña empresa	228
4.5 Tepito, del orgullo de lo fino a la producción de chancala	232

a) Los cambios en el barrio	232
b) La organización productiva y la reproducción social de los talleres de calzado en Tepito	235
4.6 San Mateo Atenco. Los efectos de la política central y la feroz lucha por el mercado	245
a) Los cambios en la región	245
b) El espacio comercial y la organización de productores	252
c) El barrio, la vivienda y la producción	258
Consideraciones finales	262
Bibliografía general	277
Anexos al capítulo II	
Anexos al capítulo III	
Anexos al capítulo IV	

Índice de cuadros y anexos

	Página
Anexos al capítulo II	
Cuadros	
Cuadro 1. Principales países productores de zapatos a nivel mundial. 1979-1988. (En porcentajes)	293
Cuadro 2. Costo de mano de obra/hora por país. 1993. (En dólares)	294
Cuadro 3. Cambios porcentuales en la producción mundial por región geográfica. 1980-1992	294
Cuadro 4. Principales países productores de calzado. 1989-1992	295
Cuadro 5. Principales exportadores del mundo. 1989-1992 (Millones de pares)	295
Cuadro 6. Importancia relativa de los segmentos de mercado predominantes en el mundo de acuerdo con las características de fabricación del calzado y los principales países exportadores	296
Cuadro 7. Puntos de venta de calzado en Estados Unidos, de acuerdo con el segmento de mercado	297
Cuadro 8. Consumo interno e importación de calzado en países seleccionados. 1992. (Millones de pares)	297
Cuadro 9. Ventas de calzado por rango de edad en Estados Unidos. 1986-1990 (En porcentajes)	298
Gráficas	
Gráfica 1. Importaciones de calzado por país en Estados Unidos. (Miles de dólares)	298
Gráfica 2. Importaciones de calzado por tipo de material en Estados Unidos. (En porcentajes)	298
Anexos al capítulo III	
Cuadros	
Cuadro 10. Número de establecimientos registrados nivel nacional. 1994.	300
Cuadro 11. Clasificación de las empresas por tamaño, de acuerdo con las entidades consideradas más importantes por la CICEG	300
Cuadro 12. Producción Nacional de Calzado 1960-1996	301
Cuadro 13. Indicadores de comercio exterior de México 1980-1989. (Millones de dólares)	302
Cuadro 14. Evolución del consumo per cápita de calzado en México (1960-1996)	303
Cuadro 15. Segmentos de producción predominantes en México	304

	Página
Cuadro 16. Relación exportación-importación. 1987-1994. (Millones de pares)	304
Cuadro 17. Exportación a Estados Unidos 1987-1994	305
Cuadro 18. Principales proveedores de calzado en México	305
Cuadro 19. Panorama de la Industria Mexicana del Calzado. (1988-1993)	306
Gráficas	
Gráfica 3. Producción de calzado en México. 1960-1996. (Millones de pares)	315
Gráfica 4. Relación importación.exportación de calzado en México. 1960-1996. (Millones de pares)	316
Gráfica 5. Evolución del consumo per cápita de calzado en México, 1960-1996	317
Gráfica 6. Fabricación de calzado por clases industriales 1935-1994. (Número de establecimientos productores)	318
Anexos al capítulo IV	
Cuadros	
Cuadro 20. Unidades productivas por estratos de ocupación de acuerdo con las entidades federativas más importantes en producción de calzado para 1989. Rama industrial 3240. (En porcentajes)	308
Cuadro 21. Unidades productivas por estratos de ocupación de acuerdo con las entidades federativas más importantes en producción de calzado para 1994. Rama industrial 3240. (En porcentajes)	308
Cuadro 22. Personal ocupado promedio en unidades productivas por estratos de ocupación de acuerdo con las entidades federativas más importantes en producción de calzado para 1989. Rama industrial 3240. (En porcentajes)	309
Cuadro 23. Personal ocupado promedio en unidades productivas por estratos de ocupación de acuerdo con las entidades federativas más importantes en producción de calzado para 1994. Rama industrial 3240. (En porcentajes)	309
Cuadro 24. Importancia relativa del personal no remunerado con respecto del personal ocupado promedio en unidades productivas por estratos de ocupación de acuerdo con las entidades federativas más importantes en producción de calzado para 1994. Rama industrial 3240. (En porcentajes)	310
Cuadro 25. Importancia relativa del personal no remunerado entre el personal ocupado promedio por tipos de calzado (1960-1994)	310
Cuadro 26. Establecimientos productores de calzado por tipos (1935-1994)	311
Cuadro 27. Destino del producto de acuerdo al tipo de taller en Tepito. (En porcentajes)	312
Cuadro 28. Promedio de trabajadores, trabajadores familiares y máquinas por actividad, propiedad y tipo de local en Tepito	312

	Página
Cuadro 29. Promedio de trabajadores, trabajadores familiares, máquinas y volumen de producción física de acuerdo a la ubicación del taller por barrio en San Mateo Atenco	313
Cuadro 30. Antigüedad del taller de acuerdo con su ubicación en la localidad. (En porcentajes)	313
Cuadro 31. Características del taller de acuerdo con su ubicación en la localidad. (En porcentajes)	313
Cuadro 32. Pertenencia a organizaciones de productores. (En porcentajes)	314
Documentos y cuadros	
A. Los Censos Industriales. Una revisión metodológica	319
Cuadro 33. Censos Industriales. Resumen de características generales. 1930-1994	326
Cuadro 34. Censos Industriales. Resumen de cambios en las clasificaciones censales y en los indicadores referidos a la producción de calzado. 1930-1994	327
B. Censos Industriales mexicanos. Indicadores seleccionados:	
Censo Industrial 1930	332
Censo Industrial 1935	332
Censo Industrial 1940	332
Censo Industrial 1950	333
Censo Industrial 1960	334
Censo Industrial 1965	337
Censo Industrial 1970	341
Censo Industrial 1975	344
Censo Industrial 1980	347
Censo Industrial 1985	349
Censo Industrial 1989	350
Censo Industrial 1994	355
B. Características de las organizaciones de zapateros en San Mateo Atenco	360
C. Resumen de la tesis	370

Siglas utilizadas, referentes a instituciones vinculadas con la producción de calzado

Siglas	Institución
ABAEX	Asociação Brasileira dos Agentes da Exportação de Calçados e afins
ANPIC	Asociación Nacional de Productores e Importadores de la República Mexicana
BCG	Boston Consulting Group
CANAICAL	Cámara Nacional de la Industria del Calzado
CIATEG	Centro de Investigación y Asistencia Tecnológica del Estado de Guanajuato
CICEG	Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato
CICEJ	Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Jalisco
COFOCE	Comité de Fomento Comercial y Empresarial del Estado de Guanajuato
CONCALZADO	Confederación Nacional de Cámaras de la Industria del Calzado
FIA	Footwear International Association

Introducción

Nuestro país enfrenta actualmente una severa crisis económica que se prolonga ya por más de dos décadas. Desde la posguerra y hasta antes de su abrupta manifestación, las políticas nacionales de desarrollo se guiaron por un modelo volcado hacia el mercado interno, con una fuerte presencia estatal, basado en el desarrollo industrial y en la sustitución de exportaciones, que mostró sus bondades y límites a través de relativos pero extensos logros en la distribución de beneficios sociales. Estos comenzaron a verse profundamente cuestionados en el período de los años ochenta, conocido como la década perdida.

La crisis de la deuda externa, agravada precisamente durante la década pasada, marca el final de ése modelo. Impulsada por el cuestionable 'éxito' macroeconómico de los experimentos impulsados en el Cono Sur, especialmente en el Chile de la dictadura, o basándose en una visión distorsionada del modelo que impulsó a los 'tigres' asiáticos, la nueva política económica tiende desde entonces a orientarse por las reglas impuestas desde los organismos financieros internacionales. Este modelo neoliberal, hoy predominante en América Latina con distintas proporciones en cada país, se orienta fundamentalmente por el retiro del Estado de la actividad económica¹, por la aplicación de ajustes que permitan continuar los pagos de la deuda y por la vigencia del libre mercado. Esta última

¹ Entre los argumentos manejados por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, se dice buena parte del subdesarrollo es explicable a partir de una gran presencia estatal en la economía. Por ello, parte de las recomendaciones de estos organismos gira en torno a la necesidad de privatizar empresas y servicios públicos, con el fin de evitar distorsiones en el mercado. Los ejemplos favoritos son los 'tigres asiáticos' (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur), olvidándose de que la intervención estatal jugó un papel básico para consolidar a ésas economías y que, por cierto, éste fue más allá de lo que sugiere el modelo neoliberal (Mejía, 1996).

característica es entendida como el logro de la competitividad internacional² a través del fomento a las actividades exportadoras y captadoras de divisas, donde se incluye la 'atracción' del capital extranjero, en un marco de comercio sin fronteras al que se subordina el resto de la economía, independientemente de los precios que se tengan que pagar por ello.

El problema, visto desde otro ángulo, es sin embargo mucho más profundo, porque de lo que se trata es de garantizar la sobrevivencia del capitalismo, sin importar la vigencia de la soberanía ni la estabilidad social.

"...las concepciones predominantes del neoliberalismo han impuesto una estrategia económica que se caracteriza por concentrar todos los recursos disponibles en áreas determinadas del sistema económico nacional -y de modo más amplio, en una parte de la sociedad, hasta en una parte del territorio o de la geografía urbana-, impulsando en ellas una modernización orientada principalmente hacia las exportaciones... Y esa concentración tiene como contrapartida inevitable una agudización de las 'heterogeneidades estructurales' y una concentración extrema de la desigualdad y la pobreza, hasta el punto de motivar una abierta segregación social. Toda la experiencia anterior desemboca en esta estrategia de preservación a toda costa del capitalismo en subdesarrollo, bajo estos signos contrapuestos la integración hacia afuera y la desintegración social interna" (Vuskovic, 1993:37. El subrayado es del autor).

Dentro de este nuevo modelo, las condiciones que durante varias décadas permitieron la sobrevivencia de las economías más débiles cambian de manera sustancial. Los factores que antaño eran tradicionalmente considerados como

² El neoliberalismo privilegia el plano internacional o, dicho de otra manera, el plano de las transacciones internacionales. Como apunta Giménez: "Un supuesto básico [que apuntala el modelo] es el de que las revoluciones tecnológicas en los transportes y en las comunicaciones, así como las grandes transformaciones en la división internacional del trabajo -cuyas unidades de base son las empresas transnacionales de todos los tamaños- han tornado hasta cierto punto obsoleta la idea de una 'economía nacional' administrada por un Estado 'soberano'" (1993:1).

ventajas comparativas para los países subdesarrollados, como la disponibilidad de recursos naturales y la mano de obra disponible, abundante y barata (OIT, 1995) tienden a perder importancia en el contexto de la innovación tecnológica.

Los avances logrados en áreas como la biotecnología, y su aplicación a los procesos agroindustriales, así como la automatización de los procesos productivos, parecen indicar que cada vez más los países desarrollados logran autoabastecerse con productos primarios o reemplazos, y trabajan en el paulatino desplazamiento de mano de obra a través del uso de tecnologías de punta.³ Así pues, parece estar demostrándose, que no basta la voluntad exportadora y sus costosas consecuencias sociales, sino que es necesario considerar las posibilidades efectivas que tienen las exportaciones en los mercados internacionales. Por ello, a la viabilidad económica es necesario sumar la viabilidad política, porque la estrategia impuesta conlleva grados de desigualdad intolerables (Vuskovic, 1993).

En nuestro país, una de las principales consecuencias del cambio en el modelo económico ha sido el deterioro de la calidad de vida de amplios sectores sociales, mostrando una tendencia a agravarse paulatinamente. Como contraparte, o quizá como consecuencia de tal tendencia, también se ha ampliado la esfera de la participación política, elevando la conciencia colectiva de los problemas de un nivel latente a otro manifiesto, que se acompaña de movilizaciones y demandas populares que exigen cambios en el rumbo de la economía. Hasta ahora la política social, considerada gubernamentalmente el paliativo de la política económica, se ha implementado verticalmente desde los espacios institucionales, caracterizándose

³ Esta tendencia era muy clara desde mediados de la década pasada. Si bien el acento estaba puesto en lograr que los países en desarrollo incrementaran sus exportaciones manufactureras, las referidas a las materias primas y especialmente las agrícolas, no podrían hacerlo en la misma proporción, pues por definición cuentan un bajo valor agregado en sus procesos productivos (Petras, 1991). Además, los índices de crecimiento en ambos casos serían considerablemente menores debido al cambio tecnológico y a su impacto en la división internacional del trabajo. (Véanse Junne, 1985 y ONU-CEPAL, 1989)

por tener racionalidad y efectividad variables y muy cuestionables. Pero de lo que no queda duda es que los costos sociales han ido más allá de lo esperado no sólo por la población sino también por la clase política mexicana, en la medida en que están afectando de manera simultánea a la oferta y la demanda de la economía en su conjunto.

En ese contexto, la agricultura y la industria son los sectores productivos que más han resentido la aplicación de normas del modelo económico neoliberal. En la agricultura, el retiro de la intervención estatal a través de los subsidios y de la asistencia hacia los productores más desprotegidos, alentó cambios en el patrón de cultivos⁴ y fomentó el crecimiento de agroindustrias, sobresaliendo especialmente la producción de harina de maíz cuyas consecuencias en la alimentación humana todavía no han sido suficientemente evaluadas. Los efectos, multiplicados por los compromisos establecidos ante el Tratado de Libre Comercio, se dejan sentir actualmente en un incremento exponencial de las importaciones alimentarias y en el empobrecimiento de los productores rurales, tanto en el aspecto económico como en el nutricional, pues estos campesinos han perdido paulatinamente la posibilidad de contar con reservas de granos básicos para el autoconsumo o de adquirir proteínas animales con sus bajos ingresos, mientras orientan su producción hacia un mercado que les ofrece escasas recompensas.

La industria, que en la historia del país cumplió el papel de eje dinamizador de la economía desde los cuarenta, contradictoriamente no contó con apoyos que

⁴ El cambio en los patrones de producción agrícola hacia los granos para alimentación animal se asocia con la introducción de variedades de semillas mejoradas, en cuyo fomento contribuyeron de manera fundamental los programas de desarrollo de las Naciones Unidas y otros organismos financieros, así como los sucesivos gobiernos que fomentaron esta tendencia con créditos, apoyos y asistencia técnica. (Barkin, 1991)

permitieran reforzar su papel para las décadas siguientes. Los recientes esfuerzos gubernamentales por lograr inserciones favorables en los mercados mundiales y por atraer inversiones de capital extranjero han tenido consecuencias fallidas, al menos en el corto plazo, y afectan por igual a empresas de diversos tamaños.

Para este sector, de la recesión dan cuenta su pérdida de dinamismo y las considerables caídas en los salarios reales, en el número de puestos de trabajo, en la brecha de participación entre el trabajo y el excedente de explotación del producto, así como el incremento en tamaño e importancia relativa del contingente de población que no percibe salario y que ha engrosado las filas del sector informal.⁵

Esta observación, sin embargo, tiene aristas, que dependen del lugar ocupado dentro del sistema productivo. La subvaluación del peso y la contención salarial instrumentadas por el gobierno a partir de los ochenta, incrementan la importancia de la exportaciones manufactureras, no tradicionales en el comercio internacional del país, pero al mismo tiempo encarecen las posibilidades de capitalización para la industria.⁶ Sólo una pequeña parte del sector industrial puede aprovechar las 'ventajas' ofrecidas, porque se privilegian las ramas con posibilidades de ser competitivas a nivel internacional⁷, mientras se olvida

⁵ El creciente número de establecimientos donde trabajan de una a cinco personas, el florecimiento de los servicios personales y el comercio ambulante "...son respuestas al bloqueo del trabajo asalariado, opciones obligadas ante los despidos, testimonio de la degradación de las condiciones de vida..." (Alba-Vega y Kruijt, 1995:33). O como dice otro autor, son gritos desesperados ante la generalizada situación de pobreza (Giner de los Ríos, 1988).

⁶ En el creciente déficit de la balanza comercial de la industria manufacturera hay dos problemas que no han podido ser superados: la falta de competitividad de la mayoría de las empresas y la debilidad de la industria de bienes de capital (González Marín, 1991).

⁷ Según información estadística, desde 1990, 11 de las 13 ramas manufactureras dejaron de ser competitivas a nivel mundial. Entre ellas están las industrias productoras de alimentos, bebidas y tabaco; la industria de la madera; los textiles y la industria del cuero y del calzado; el papel, imprenta e industria

fortalecer la producción para el mercado interno, cuya importancia radica en abastecer productos de consumo popular⁸, y que está mayoritariamente cimentada en el frágil funcionamiento microempresarial, cuya situación, de por sí, ha sido históricamente desventajosa. Las pequeñas empresas han enfrentado su permanencia en la producción a través de dos lógicas productivas: la de reproducción simple con capacidad de acumulación, por un lado, y la de subsistencia, en la mayoría de los casos, con una gran vulnerabilidad en sus capacidades productivas y en las posibilidades de acceso de sus propietarios a los satisfactores esenciales, en la medida que deben operar en mercados cada vez más reducidos y enfrentar mayor competencia.

La tesis tiene tres objetivos generales: uno empírico, uno teórico y la construcción de modelos productores de funcionamiento. A nivel empírico, se muestra el desempeño de la industria del calzado concibiéndola como sistema productivo, esto es, como el conjunto de las condiciones en que se produce el calzado hasta llegar a las esferas de la comercialización y el consumo. Por ello, profundiza en el relegamiento de la producción de bienes y servicios básicos dentro de la política económica nacional, a partir de la implementación del neoliberalismo, caracterizado por el retiro del Estado, por la vigencia de un libre mercado globalizado y por la creación de bloques comerciales, en los que se obliga a los países a participar con la promesa de poder competir en el mercado mundial, aunque en la práctica subsistan condiciones de desigualdad por sus reglas poco democráticas. Se quiere dar a conocer también cómo esos cambios afectan

editorial; los productos de plástico y caucho, y las ramas siderúrgica y química, entre las más importantes.

⁸ "Entre 1975 y 1985, se redujo la tasa de crecimiento del número de establecimientos en la industria manufacturera, especialmente en las líneas de bienes de consumo habitual, y aumentó el tamaño medio de las empresas" (Cortés y Rubalcava, 1991:17)

actualmente a la rama zapatera de manera severa, en la medida que no se le otorgaron oportunamente condiciones favorables para su desarrollo y permanencia. Se muestra el desempeño de la industria del calzado en México a través de un análisis comparado regional, nacional (León, Guadalajara, Tepito y San Mateo Atenco) e internacional.

La perspectiva comparada se vincula con el objetivo teórico principal: si bien existen limitantes estructurales comunes al ejercicio de una actividad productiva, los efectos varían a partir del papel que los agentes sociales asumen dentro de la dinámica los procesos en que se desenvuelven. Sus acciones activas pueden desempeñar o no papeles protagónicos para enfrentar esas limitantes y los niveles de conflicto, potenciales o presentes, que surgen en la disputa por el poder y el control del mercado.

Así, en los modelos se muestran logros diferenciales de funcionamiento; a nivel internacional, es posible encontrar modelos agresivos e innovadores, pero también defensivos y tradicionales, que sirven mostrar la diferencia entre el desaliento productivo y el éxito en el bienestar. A nivel nacional, el análisis de los cuatro casos muestra semejanzas con los hallazgos descritos.

Entre los principales resultados están que los esfuerzos nacionales por insertar a la industria en el mercado mundial han sido escasos mientras que, en el mercado interno, contraen la demanda, elevan las importaciones y favorecen la desaparición de industrias de todos tamaños.

En síntesis, resulta necesario conocer en profundidad la complejidad y especificidades de los impactos de la política económica en cada sector productivo, en este caso particular el de la producción de calzado, insistiendo en perfilar los contextos regionales y locales, las reminiscencias históricas de la actividad considerada, la organización interna de las empresas y las formas en que se

vinculan entre sí y con el mercado.

En este esfuerzo, vale la pena destacar el papel que las pequeñas empresas han cumplido a lo largo de la conformación histórica de la rama productiva, especialmente en regiones tradicionalmente productoras, nacionales y extranjeras. Por ello, más allá de una descripción puntual se prefirió orientar el análisis de este trabajo con una perspectiva amplia, más cualitativa, retomando la visión comparativa en varios niveles, yendo desde el internacional hasta el local.

De tal forma, el trabajo se compone de cinco capítulos. El primero es muy breve y únicamente consiste en una rápida revisión del estado de la literatura científica mexicana sobre la producción de calzado. El objetivo de éste es ubicar, en su justa dimensión, los aportes que diversos autores han realizado en algunos aspectos para introducir a los lectores en él, pero también para ubicar los que se hacen en el presente trabajo. Entre ellos, puede adelantarse la revisión de dos casos nacionales (Tepito y San Mateo Atenco) que no han sido tradicionalmente estudiados, así como el abordaje de la industria del calzado desde una perspectiva comparada. Luego de esta revisión se procede, en el capítulo I, a delinear algunos planteamientos que orientan el análisis de la producción de calzado en México, retomando primero, una perspectiva del contexto recesivo y las perspectivas teóricas desde donde se han orientado los procesos de desarrollo en épocas recientes. En el segundo apartado se expone la propuesta analítica de la escuela de la necesidades básicas en la comprensión de un sistema productivo, mientras en el tercero se realiza una revisión de las principales teorías que han orientado el funcionamiento de la producción en pequeña escala, apuntándose algunas ideas sobre su reproducción, sobre las que se profundiza el último capítulo.

El capítulo II reflexiona sobre las condiciones generales de la producción del calzado en el escenario mundial, que se caracteriza por presentar una intensa

competencia. En él se delinear dos orientaciones opuestas desde las que puede verse la competitividad, para llegar, en un segundo apartado, a trazar un perfil general de la industria desde la producción, la comercialización y el consumo, con los cambios a que se ha visto sometida en el plano internacional en las últimas décadas. En el cuarto apartado exponen varios modelos de funcionamiento productivo, nacionales o regionales, mostrando los logros diferenciales en su desempeño. Se quiere que esta construcción deliberada de modelos sirva para comprender cómo el peso otorgado a ciertas variables desde la política económica puede marcar la diferencia entre el desaliento productivo y el éxito en el bienestar. Pero en el apartado también mostrar que las acciones de los agentes que intervienen en las dinámica productiva pueden cambiar relativamente un destino probable, a pesar de tener restricciones estructurales que a primera vista son insalvables.

En el capítulo III se aborda la problemática que la industria enfrenta en el país. Para lograrlo, se describen las características que históricamente han forjado a la industria productora del calzado, entre otras, la conformación de las regiones productivas nacionales, para desembocar en un diagnóstico en el que se muestra la magnitud de los impactos de las decisiones de política económica reciente en los planos internacional y nacional. El capítulo IV, en cambio, aterrizar en los espacios regional y local. Retomando la importancia del espacio productivo y algunos hallazgos realizados para el funcionamiento microempresarial, se llega a intentar la comparación entre los modelos productivos locales más importantes para el país, con énfasis en lo cualitativo. La idea que orienta esta construcción es mostrar cuál ha sido el papel asumido por los actores sociales en la adecuación de sus entornos en el tiempo y cuáles han sido los elementos externos que han tendido a limitar sus acciones. Puede adelantarse que los estudios de caso tienden a

mostrar márgenes de actuación variable, con consecuencias para la planta productiva zapatera.

Este trabajo se realizó en el seno del Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades de la UNAM, gracias a la disposición de Enrique Contreras Suárez por incluir un subproyecto sobre microempresas productoras de calzado en el país dentro del proyecto general bajo su coordinación, que lleva por nombre **La Producción de Bienes y Servicios Básicos en México y las Alternativas de Desarrollo**, y que se desarrolla en el CEIICH desde 1990. El proyecto sobre microempresas se ha enriquecido de manera invaluable por la discusión e interacción con otros investigadores, entre ellos el propio Profesor Contreras, Michelle Chauvet y Guadalupe Valencia. La participación en trabajos diversos, desarrollados dentro del proyecto general mencionado, permitió ampliar las perspectivas analíticas al conocer el estado de la producción en diversas ramas, como los cárnicos y la leche, los bienes intermedios para vivienda popular, la producción y abasto de maíz en algunas regiones de Chiapas y Oaxaca, y la encuesta ingreso-gasto en hogares de varias ciudades del sureste del país.

El proyecto sobre las microempresas productoras de calzado recibió hasta 1992 un financiamiento parcial de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de nuestra universidad, a través del programa PAPIID IN-502/989. Gracias a él y al apoyo del personal administrativo del CEIICH, especialmente de Eloísa Pineda, fue posible realizar exitosamente y con poco dinero, una estancia de campo en la localidad de San Mateo Atenco, y profundizar algunas dimensiones del trabajo previo que se había realizado en Tepito, en el año de 1989. Los límites

y la intención pretendida en este escrito impiden mostrar en extenso la rica información empírica que ha resultado de esos esfuerzos, en los que participaron alumnos de la carrera de sociología de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales y becarios de servicio social del CEIICH. Ellos han tenido su merecido reconocimiento en otras circunstancias por lo que, sin el afán de omitir los nombres, pero precisamente para no olvidar a nadie, hago extensivo mi agradecimiento a esos compañeros.

Sin duda, este es el espacio para agradecer también otras personas que han colaborado en el desarrollo de mi trabajo. A través del apoyo documental participaron Carlos Flores Villela, Sergio García y Alba y Elke Köppen, además de otros compañeros del departamento de información y documentación del CEIICH. Todos ellos, además de ser compañeros de trabajo, son amigos solidarios.

La Sra. Mary García merece una especial mención. Ella, desde León, se dedicó a juntar por años 'basuras' hemerográficas que han resultado invaluable para documentar algunas partes del trabajo.

A petición expresa de la DGAPA, debo mencionar que mi estancia en el posgrado y la elaboración de tesis fueron apoyados a través de una beca parcial de otorgada por esa institución. Aprovecho este medio para expresar mi agradecimiento, aunque estoy convencida de que su labor de apoyo podría y debería mejorarse en el futuro.

De manera muy importante participaron, como siempre, mis padres, la Profesora Felipa Sánchez y el Dr. Gustavo Jarquín Fagoaga; mis hermanos: Ulises, Málaquí, Araceli, Gustavo y Mónica, así como mis sobrinas Martha,

Andrea, Bombón, Monse y Daniela. A Mabel debo agradecerle sus múltiples atenciones. A todos ellos debo decirles que sus detalles, su apoyo desinteresado, su paciencia, apoyo y afecto en las épocas difíciles son y seguirán siendo invaluableles. Sin mis queridos y eternos compañeros de aventura, seguramente, me hubiera dado por vencida hace mucho tiempo.

Capítulo 0. El estado actual de la investigación sobre la industria del calzado en México.

En nuestro país la industria del calzado no ha sido objeto de análisis sistemáticos. Ello incide en que, comparada con otras ramas, la literatura sobre el tema sea más bien escasa. Entre las razones de esta baja producción pueden estar influyendo varios factores, unos que tienen que ver con la manera en que se producen los datos estadísticos -su confiabilidad, periodicidad, comparabilidad y la lentitud en su emisión, características que son tratadas con detalle en el anexo A del capítulo 4-, mientras que otros pueden remitirse a características propias de la rama, tales como un escaso nivel de sindicalización, su carácter de productora de bienes salario, así como el reducido tamaño de sus empresas y el conservar rasgos artesanales en muchos de sus establecimientos, tópicos que quizás no sean de interés para muchos investigadores, menos aun en el contexto neoliberal que nos rodea.

El presente capítulo, a pesar de ser muy breve, quiere cumplir con tres objetivos simultáneamente. En primer lugar, busca ofrecer al lector una apretada síntesis que le permita conocer el estado del arte sobre el tema y los aportes que diversos estudiosos han efectuado. En segundo lugar, quiere mostrar las lagunas de investigación que quedan como tarea en futuras investigaciones. A la vez, se piensa que una revisión como esta se hace necesaria para ubicar los aportes que se realizan en este trabajo.

0.1 El perfil de los estudios⁹

Se ha mencionado ya que son pocos los trabajos realizados en México sobre

⁹ Los trabajos mencionados a lo largo del capítulo están referidos de manera extensa en la bibliografía general, por lo que no se detallan los títulos.

industria del calzado, comparándolos con los elaborados para otras ramas productivas. Intentando caracterizarlos de manera general, puede decirse que muchos de ellos son tesis de licenciatura o posgrado realizados por estudiantes interesados en el tema. En cuanto a la temporalidad, la mayor parte de los estudios que tratan la problemática de la industria del calzado corresponde a la década pasada, hecho que bien puede estar reflejando las dificultades financieras que se tienen en la actualidad para conseguir presupuestos destinados a la investigación.

En cuanto a los tópicos manejados, según una gruesa clasificación, pueden considerarse las siguientes vertientes: a) desde la perspectiva regional -que abordan nacionales o regionales-; b) desde su nivel analítico -estudios de caso o comparaciones-; y c) desde la temática tratada o, dicho de otra manera, desde una visión en la cual el objeto de estudio está referida hacia actores muy precisos.

0.1.1 La perspectiva y el nivel de análisis

Desde una perspectiva que trate nacionalmente los problemas de la industria son relativamente pocos los estudios publicados. Estos se caracterizan además por estar próximos a eventos de gran impacto, como el ingreso de México al GATT (Boston Consulting Group, 1988) o al Tratado de Libre Comercio (SECOFI, 1992, 1993, 1993b y 1994). En el primer caso, se trata de un diagnóstico de la rama con miras a promover las exportaciones hacia los Estados Unidos. Los indicadores utilizados son comparados de manera importante con los estándares salariales y productivos de otros países, sin llegar a generar un análisis fundamentado y completo, y sin profundizar demasiado en las características de la industria nacional. El trabajo, sin embargo, contiene una buena cantidad de cuadros y recomendaciones relativas a cómo mejorar su producción, elevar sus niveles de ganancia y comercializar sus productos.

Los documentos de SECOFI, en cambio, surgen como una respuesta gubernamental a las preocupaciones y presiones de las cámaras de productores, ante la amenaza -que hoy aparece cumplida- que representaba para ellos el Tratado de Libre Comercio. Aunque los diagnósticos tratan de ser serios, su análisis es superficial y sus recomendaciones tienden a ser propuestas que sólo puede cumplir la gran industria.

Dentro de esta tónica se insertan también dos trabajos de tesis (Sheffield Padilla, 1991; Millán V., 1997), elaborados recientemente. En el primero de ellos, previo a la puesta en marcha del TLC, el autor hace una breve revisión de la industria del calzado durante la década de los ochenta, en la cual se idealiza el potencial exportador del país. En el segundo caso, se realiza una exposición importante de cómo ha variado la concepción del comercio internacional desde los economistas clásicos hasta el neoliberalismo, brindando elementos para comprender cómo la tónica del intercambio se dicta desde los países del norte. En este trabajo también se profundiza en las gradaciones y diferencias de los tipos de mercados que se construyen desde los sistemas de preferencias aduaneras hasta los mercados comunes. Entre sus aportes, se cuenta la cantidad de información empírica recopilada para documentar los casos de países miembros del TLC, aunque el autor no trabaja, por supuesto, con información generada oficialmente sino con datos de las cámaras empresariales del país. Esta orientación es posible de explicar a partir de la poca confiabilidad que se tiene sobre los datos disponibles sobre la industria, emitidos a lo largo del tiempo por diversas instituciones de gobierno. Para quien quiera utilizar esta información es necesario invertir una cantidad de esfuerzo y tiempo inconmensurables para obtener resultados mínimos por las variaciones en los indicadores, las diversas formas de presentar la información - que desgraciadamente no son comparables sino hasta hace poco tiempo-, y porque

su validez aparece como relativa en la medida que los instrumentos oficiales (en este caso los Censos Industriales) utilizan muestras y estimaciones para emitir su información, especialmente en las áreas rurales¹⁰, dificultando en extremo la tarea del investigador.¹¹ Como ejemplo pueden citarse también los anuarios de comercio exterior que hasta hace poco tiempo medían en kilos las exportaciones de calzado, mientras consignaban en pares las importaciones, dificultad que alcanzaba incluso los informes estadísticos internacionales, de donde se excluía a México porque era difícil calcular las conversiones (Gobierno de los Estados Unidos, 1990; ABAEX, 1991). Quizá los únicos que intentan emitir algunos indicadores sobre la rama son las cámaras empresariales. Ellos, con deficiencias y contradicciones, han intentado realizar seguimientos sistemáticos de información y generar indicadores comparables internacionalmente. Es el CIATEG (1986, 1991) quien más a contribuido en esta labor. Su trabajo consiste en la selección y la venta de indicadores a quien los demande, por lo que no se puede decir que efectúe precisamente un trabajo analítico. Hace algunos años, este Centro se vio

¹⁰ Como bien diría Patricia Arias, a quien nos referiremos más adelante, para describir a San Francisco del Rincón, Guanajuato: "Así, San Francisco, con sus cuarenta mil habitantes, ...es sin duda una notable ciudad manufacturera, aun cuando los registros oficiales no den cuenta de ello. El censo industrial de 1975, por ejemplo, señaló la existencia de sólo cuarenta establecimientos, donde trabajaban 369 personas en la 'producción de prendas de vestir y otros artículos confeccionados con textiles y otros materiales' (dentro de los que, seguramente, se incluían los sombreros); seis fábricas de calzado y cuero, con 156 trabajadores, y cinco de 'textiles, fabricación, reparación de muebles y accesorios'. Pero como sabemos, los censos actuales no son muy confiables. Si *apenas y defectuosamente* logran captar lo que convencionalmente ha transcurrido década tras década, no se les puede pedir que hayan recuperado los procesos emergentes en la sociedad rural" (1992:20-21. El subrayado es mío).

La opinión de esta autora no es la única. Giner de los Ríos (1988) quien trabajó los datos del Censo Industrial de 1975, considera que en la rama del calzado había una subenumeración censal importante, que alcanzaba a una de cada 4 empresas registradas ante la Cámara Nacional respectiva que, como veremos en el capítulo III, alcanza al 3% de los productores encuestados en Tepito y a menos del 10% en San Mateo Atenco.

¹¹ En el anexo estadístico sobre censos industriales, se analiza de manera detallada este tipo de información.

obligado a ceder información a una consultora internacional para que, por un costo estratosférico, elaborara un estudio al que ya se hizo referencia (Boston Consulting Group, 1988) y que pudo haber sido efectuado por nacionales.

Desde la academia, la mayor parte de los estudios disponibles ofrecen valiosa información descriptiva, pero en pocos casos información de tipo cuantitativo, quizá en parte por las razones antes aducidas. Tampoco existen en esos estudios del calzado análisis nacionales sobre la industria, ni trabajos que analicen la problemática de manera comparativa, tarea esta última que sí se intenta realizar en el presente trabajo.

En ésta literatura, en cambio, sobresalen algunos estudios y autores especializados en el análisis de temas muy acotados, y que tienen como característica común provenir mayoritariamente del campo antropológico. En ella sobresale también el esfuerzo por los estudios regionales, aunque no necesariamente comparativos. Patricia Arias (varios años, ver bibliografía general) es quizá la autora que más ha canalizado sus esfuerzos por analizar la producción de calzado en Guadalajara, primero en la zona metropolitana de la ciudad y en años más recientes, ampliando sus perspectivas analíticas hacia la descentralización de actividades industriales en zonas rurales, especialmente en la región de Los Altos de Jalisco, colindante con Guanajuato y Michoacán. Partiendo de una perspectiva histórica, la autora resalta el papel jugado por diversos actores y factores en el surgimiento y desarrollo de la industria zapatera: el papel pionero de los talleres familiares y las pequeñas industrias en la conformación de la rama, así como la influencia de la modernización en los procesos productivos y el papel de los intermediarios (agentes viajeros y otros comerciantes) en su expansión. En sus últimos trabajos, Arias insiste en el papel del espacio como contexto en el cual se establecen las relaciones sociales, para hablar de los cambios regionales que se

están produciendo y en los que se tiende a reconfigurar el panorama nacional. Dentro de esta última línea, la autora muestra cómo las áreas rurales aledañas a las medianas urbes están siendo incorporadas a la dinámica industrial de varias ramas, incluida la del calzado, a través de procesos de desconcentración en las plantas productivas y de la aparición de intermediarios con nuevas características, que se encargan de ocupar a también nuevos oferentes de fuerza de trabajo para las tareas de maquila: las mujeres, los ancianos y los niños del campo. Viendo ambos rostros de esta nueva relación industrial, Arias insiste en que, a pesar de la explotación, la incorporación a la maquila rural se convierte en una de las pocas alternativas de ingreso que quedan a los campesinos que sostuvieron el modelo de desarrollo fundamental en el país: de privilegio hacia las ciudades mientras se explotaba al campo. La otra alternativa es la migración hacia los Estados Unidos, que cada vez implica mayores riesgos. El panorama que queda después de leer sus trabajos es que falta mucho por comprender antes de poder explicar atinadamente la vertiginosa dinámica que atraviesan la industria y los espacios regionales.

Agustín Escobar (1986 y 1986b) ha analizado el mercado de trabajo en Guadalajara, mostrando la movilidad laboral de los trabajadores en varias ramas de la industria, entre otras la del calzado. A través de la aplicación de historias de ocupacionales, el autor rescata la 'flexibilidad' de la fuerza de trabajo para ocuparse alternativa o simultáneamente en varios empleos; o bien para cambiar su condición de asalariados a autoempleados y también en la posibilidad de combinar las dos condiciones. Los cambios en el mercado de trabajo incluyen tres niveles estrechamente vinculados: la necesidad de satisfacer necesidades vitales, las características individuales y las fluctuaciones de la macroeconomía. Para el caso del calzado, este autor ha mostrado las características de un proceso de trabajo que no es posible de modernizar, entre otros factores, por el ritmo que le imprimen los

conocedores del oficio. Los obreros del calzado, en general, no cambian nunca de rama de trabajo, aunque sí lo hacen entre empresas.

Margarita Calleja (1984, 1994) ha producido trabajos sobre la ciudad de León, la principal región productora del país. Esta autora reconoce la necesidad de estudiar a los establecimientos productivos de pequeña escala como una sola unidad de producción-consumo. A la vez, insiste en reconocer la diferenciación empresarial que se da entre grandes y pequeñas industrias, orientando su análisis hacia éstas. En sus trabajos describe cómo se conforma históricamente la industria leonesa del calzado, cómo se concentra en ciertas áreas de la ciudad y cómo las características de los establecimientos referidas al uso de la fuerza de trabajo, al proceso productivo y a la comercialización difieren en las fábricas, talleres y 'picas' o talleres familiares. Para ella, es a través de la interrelación entre la unidad familiar, el proceso productivo y el desarrollo industrial como se pueden detectar las condiciones bajo las cuales la industria doméstica ha contribuido al desarrollo industrial de León.

María Elena Jarquín (1988, 1994) ha estudiado la producción de calzado en Tepito, describiendo las condiciones en que se reproducen la actividad y el oficio zapatero, tomando como telón de fondo un viejo barrio urbano de la ciudad de México. Se resaltan los vínculos económicos-culturales que permiten que el oficio se mantenga vivo en un espacio geográfico que muestra cambios considerables y en el cual coexisten tendencias a la modernización y apego a tradiciones. El oficio y su transmisión familiar, el papel del barrio como espacio socializador y la alta valoración de la capacitación de la fuerza de trabajo, se convierten en elementos que permiten la subsistencia de los talleristas en ese contexto dinámico. En un trabajo posterior (Contreras Suárez y Jarquín Sánchez, 1993) se muestran las dificultades y desventajas que los productores enfrentan, como actores desunidos,

ante la comercialización. Se resaltan varios factores que escapan al control de los productores, tales como el auge comercial y las remodelaciones urbanas, y que pueden constreñir sus acciones y someterles a lógicas no deseadas que acaben con su tarea, en tanto ellos no logren reivindicarla colectivamente.

Estos mismos autores también ha analizado el caso de los zapateros de San Mateo Atenco, Estado de México, una zona productora poco estudiada por su reciente incorporación a esta industria, y sobre la cual se insiste en el presente trabajo para verla de manera comparada con Tepito.

Hay varias regiones más sobre las cuales, a la fecha, no se han hecho trabajos. Entre ellas están los casos de Sahuayo, en Michoacán, y de Ticul, en Yucatán, para la producción de huaraches. De igual manera existen graves carencias sobre el análisis de la industria maquiladora de exportación en esta rama, que no sólo se ubica ya en la franja fronteriza, sino que comienza a llegar al centro del país, como en Guanajuato. Esta es quizá una de las tareas que convendría comenzar a corto plazo.

0.1.2 La temática

Dentro del tipo de estudios que analizan a la industria del calzado, se puede dividir a los trabajos en los que se centran en el proceso mismo de producción y sus cambios, y en los que analizan a los trabajadores o a la familia.

En el primer caso, están los trabajos de Lilia Domínguez y Flor Brown (1992) y los de Pedro Joselevich (1986 y 1988), cuyos supuestos y resultados son complementarios. Para las primeras autoras, los incrementos en la productividad se encuentran básicamente en la posibilidad de automatizar procesos, auxiliándose de la robótica y los avances del software; el impedimento de la implementación tecnológica se ubica básicamente en el acendrado tradicionalismo de los

ante la comercialización. Se resaltan varios factores que escapan al control de los productores, tales como el auge comercial y las remodelaciones urbanas, y que pueden constreñir sus acciones y someterles a lógicas no deseadas que acaben con su tarea, en tanto ellos no logren reivindicarla colectivamente.

Estos mismos autores también ha analizado el caso de los zapateros de San Mateo Atenco, Estado de México, una zona productora poco estudiada por su reciente incorporación a esta industria, y sobre la cual se insiste en el presente trabajo para verla de manera comparada con Tepito.

Hay varias regiones más sobre las cuales, a la fecha, no se han hecho trabajos. Entre ellas están los casos de Sahuayo, en Michoacán, y de Ticul, en Yucatán, para la producción de huaraches. De igual manera existen graves carencias sobre el análisis de la industria maquiladora de exportación en esta rama, que no sólo se ubica ya en la franja fronteriza, sino que comienza a llegar al centro del país, como en Guanajuato. Esta es quizá una de las tareas que convendría comenzar a corto plazo.

0.1.2 La temática

Dentro del tipo de estudios que analizan a la industria del calzado, se puede dividir a los trabajos en los que se centran en el proceso mismo de producción y sus cambios, y en los que analizan a los trabajadores o a la familia.

En el primer caso, están los trabajos de Lilia Domínguez y Flor Brown (1992) y los de Pedro Joselevich (1986 y 1988), cuyos supuestos y resultados son complementarios. Para las primeras autoras, los incrementos en la productividad se encuentran básicamente en la posibilidad de automatizar procesos, auxiliándose de la robótica y los avances del software; el impedimento de la implementación tecnológica se ubica básicamente en el acendrado tradicionalismo de los

productores. Joselevich, en cambio, encuentra que esta automatización resulta casi imposible cuando se trabaja con fabricación de calzado de alta calidad, por las propias características de la materia prima, el cuero, y por los altos costos de inversión requeridos, que no todos los establecimientos pueden realizar. Ambos trabajos concluyen que el uso de tecnología de punta tiene efectos a la baja en la utilización de fuerza de trabajo.

Y precisamente desde la perspectiva de quienes participan con su fuerza de trabajo en la fabricación de calzado Sergio Sánchez, Raúl Nieto y Adolfo Urteaga (1980 y s.f.) han analizado las condiciones laborales predominantes en los establecimientos industriales en la ciudad de León. Estos autores han aportado información descriptiva muy precisa, durante la década pasada, sobre el trabajo desempeñado por los obreros bajo mínimas condiciones de seguridad en el empleo: insalubridad, excesivas jornadas de trabajo y pagos a destajo, inestabilidad en el empleo, uso ilegal de fuerza de trabajo infantil, la descalificación del trabajo obrero para pagar salarios más bajos al ser colocados en fracciones del proceso en las cuales no se tiene experiencia, etc. Las negativas y frenos históricamente puestos a la formación de sindicatos en la industria zapatera han impedido a los obreros contar con contratos colectivos que les garanticen derechos laborales mínimos. Estas condiciones tienden, en general, a ser peores en la medida que los talleres son más pequeños, porque ahí el dinero nunca alcanza.

A pesar de esos aportes, es lamentable que no haya estudios que analicen la situación prevaleciente durante la presente década, pero dados los procesos de flexibilización laboral que azotan al mundo, se teme que la fuerza de trabajo esté enfrentando peores condiciones que antaño o bien que, como dice Arias, esté siendo relevada por trabajadores que aceptan peores condiciones de trabajo como los campesinos-obreros.

Raúl Nieto ha realizado con posterioridad (1986, 1988) algunos aportes más sobre las características del oficio de zapatero y los cambios que ha enfrentado a lo largo del siglo, especialmente a raíz de la incorporación de maquinaria en la elaboración del calzado.

Algunos otros trabajos volcaron su atención hacia el estudio de las condiciones de vida de las familias zapateras. Dentro de este grupo de trabajos se encuentran el de Margarita Calleja, Celia Falomir y Javier Madrazo (1980); el de Margarita Estrada (1980), el de Lucía Bazán, *et al* (1988) y el de Ricardo Falomir (1989), todos para León. Con base en entrevistas en profundidad, estos antropólogos han logrado mostrar cómo las pésimas condiciones de vida de los pequeños productores de calzado, bien como patronos o bien como obreros, trascienden al hogar y afectan al resto de la familia que sobrevive en condiciones precarias, a pesar de que a veces combinen más de una actividad generadora de ingresos. Así, el resultado de la carencia de servicios públicos básicos en sus viviendas, los bajos niveles nutricionales resultantes de un bajo consumo de alimentos, la inseguridad en el salario o la posibilidad de obtener mayores ingresos, es que se fomenta que los diferentes miembros de la familia tengan que incorporarse al trabajo productivo, pero todos por el precio de uno.

Guadalupe Valencia (1985) analizó en su tesis de licenciatura la situación del trabajo infantil en León. Ella describe cómo hacia finales de la década de los sesenta se inicia la prohibición del uso de fuerza de trabajo infantil en la industria del calzado, la cual no ha impedido que se usara en la década de los ochenta y se siga usando hasta la fecha. Al considerarse ilegal, sin embargo, las 'zorritas' - como son conocidos popularmente los niños trabajadores- no pueden contar con salario ni son reconocidos como aprendices, teniendo pésimas condiciones de trabajo, con severas implicaciones en su salud.

Debe reconocerse que todavía son pocos los trabajos han abundado sobre las condiciones del trabajo de las mujeres en esta industria, en la que intervienen de manera importante como miembros de las familias zapateras por los grados de vinculación diversos que existen con las unidades productivas (como esposas del patrón, hijas o empleadas). Los trabajos de María Sánchez de Tagle (1983), de Helena Hernández Aguila (1988) y de Nora García Colomé, para Guanajuato, y de María Elena Jarquín (1990) para Tepito, se limitan a analizar la fracción del adorno, fase final de producción, en fábricas o talleres y casi siempre en zonas urbanas y poco se sabe de las condiciones que prevalecen para las regiones rurales en épocas recientes.

En sus trabajos, esas autoras muestran cómo la industria zapatera ha sido tradicionalmente un coto varonil y aunque la participación femenina tiende a cobrar relevancia ello no significa que puedan ocupar los mismos puestos de trabajo, cuando se ocupan en ámbitos laborales similares se encargan de tareas de menor jerarquía, sin siquiera poder ocupar la categoría nominal que les corresponde y, por supuesto, mucho menos el salario equivalente¹² a pesar de requerir altos grados de calificación para el desempeño de estas labores. Dentro de la producción del calzado, las mujeres son relegadas a las fracciones del proceso que requieren de cualidades socialmente imputadas, tales como 'delicadeza', 'paciencia', 'curiosidad' y 'habilidad manual', como el maquinado, el adorno y el tejido. Sobre decir que se aprecia altamente la obediencia y docilidad.

Del perfil sobre las mujeres ocupadas en los establecimientos industriales puede decirse que tienden a ser cada vez más jóvenes, solteras y que no requieren

¹² En el caso de las tejedoras de calzado, que realizan el pespunte manual del antifaz del zapato mocasín: "...el que recibe la calificación de pespuntador es el hombre, a la mujer le corresponde ser tejedora. Se justifica así el menor salario" García Colomé (1990:184).

de contar con experiencias laborales previas; de éstos se desplaza a 'viejas' trabajadoras. Estas mujeres, en general casadas o jefes de familia, se emplean como fuerza de trabajo no remunerada en pequeños talleres o como trabajadoras a domicilio, subcontratadas por empresas, pero siempre en condiciones laborales inestables, porque dependen del funcionamiento estacional de la rama para trabajar, y con severas consecuencias para su salud.

Quedan, sin duda, varios trabajos por incluir, pero muchos de ellos serán analizados con mayor detalle a lo largo del trabajo. Lo importante es saber, al final, que a pesar de los aportes ya realizados son también muchas las tareas que quedan pendientes para los investigadores que, en el futuro, se interesen en abordar el tema.

económicos, políticos, culturales o de otro tipo¹⁴, a través de los espacios con que cuentan y a los instrumentos a los cuales recurren. Valoraciones como la equidad pueden ser vistas, entonces, a partir de cuáles son los intereses sociales que sirven de referente para construir las como conceptos y para lograr su legitimación institucional a través de la definición de políticas y la asignación de recursos en la práctica. Desde algunas posturas basadas en resultados de investigaciones comparativas, se afirma que la extensión de la intervención del Estado en la economía no es irrelevante para lograr el desarrollo. También hay cierto acuerdo en que más que el tamaño del Estado, importan las áreas y las modalidades en las cuales se establece su intervención. Así, cuando se logra establecer la vinculación de lo económico en el terreno de la política, se vuelve irrelevante el cuánto porque entran en juego el cómo y el para qué, lo que sugiere la existencia de una relación positiva entre la dimensión del sector público y su eficacia en la promoción del crecimiento económico (Vilas, 1996).

En el debate actual, profundamente permeado por la discusión de los nuevos papeles que se busca asignar al mercado y al Estado, quedan implicados otros conceptos que se contraponen: la aspiración a la construcción de una sociedad democrática se enfrenta con la erradicación de la pobreza, entendida en su sentido más general, como exclusión. La no confluencia entre ambos impide la conformación de una ciudadanía plena de derechos, donde la falta de empleo e ingresos, la carencia de educación adecuada, la desatención de la salud y la falta de acceso a los servicios básicos son algunos de los signos más evidentes. Pero, ¿cómo producir bienes y servicios esenciales para el consumo humano, baratos, y que éstos lleguen a la gran mayoría de la población?

¹⁴ El reconocimiento tácito de la dominación está implicado en el desconocimiento de las bases reales que la fundamentan, especialmente si se desconoce el juego en su conjunto. (Bourdieu, 1988).

Para el capitalismo los medios y los fines son inseparables. La marginalidad, la desigualdad y la diferenciación social son parte de él y se manifiestan de diversas formas, con efectos directos e indirectos muy profundos. Como ejemplos de estos puede hablarse de los procesos de migración permanente, que generan cambios al interior de las unidades domésticas, entre ellos la pérdida de identidades y tradiciones que les permitan tener una producción aceptable para la sobrevivencia, aún con carencias. Pero en contextos recesivos como el actual, no se puede obligar a alguien a vender su fuerza de trabajo por un precio menor al que el mercado le debe pagar y que a la vez le exige.

Marx había propuesto distinguir en la historia humana varias etapas del desarrollo de la sociedad, definidas a la vez por el nivel de las fuerzas de producción, por el tipo de los modos de producción y por el sistema de las relaciones de producción entre las clases sociales, teniendo cada etapa sus rasgos propios en los campos institucional y espiritual. Los economistas, en cambio, se han dado a la costumbre de definir a las sociedades modernas a partir del nivel y la naturaleza de su producción dominante, equiparando a las industriales con capitalistas y a las subdesarrolladas en un cajón de sastre, sin importar su modo social de organización. Dentro de ese criterio dominante, cuantificador, el desarrollo ha sido equiparado con el crecimiento económico y más precisamente, con indicadores como el producto per cápita (Vilar, 1964). En palabras de Wallerstein (ALAS, Octubre de 1995) sin importar las políticas que se adopten, lo que se desarrolla con el neoliberalismo y con esta visión economicista es el sistema mundo: el capitalismo con su carácter belicoso y predatorio, que sin embargo es incapaz de garantizar el mejoramiento en las condiciones sociales de vida, pues entre sus exigencias se cuenta el expulsar del bienestar a grandes contingentes de la población, que se suman a aquéllos que surgieron como

producto de los rezagos estructurales que éste sistema no había podido cubrir en el pasado (OIT-PREALC, 1988).

Además, el crecimiento económico no garantiza por sí mismo la satisfacción de necesidades básicas, como está ampliamente demostrado, ni tampoco mejora la distribución del ingreso; si lo logra, no garantiza durabilidad. Un país poco democrático puede fácilmente sacrificar a su población para invertir en crecimiento, con costos sociales y políticos sumamente altos. Es innegable que los satisfactores materiales son valiosos si elevan la calidad de vida de sus destinatarios; pero en el ámbito político se convierten también en instrumentos de control o en medios de legitimación del poder. La naturaleza del sistema político y los equilibrios de poder entre los grupos económicos y sociales, tienen una influencia decisiva en la estructura y el contenido de las políticas y programas sociales (UNRISD, 1996).

En su concepción más amplia, la política social es distributiva: como una parte esencial de las políticas públicas debería estar en pleno proceso de expansión y crecimiento. Pero su papel, en cambio, se ha limitado a ser asistencial, a orientarse básicamente a hacia la esfera del consumo y a dirigirse hacia grupos cada vez más pequeños y acotados, dificultando que la meta de disminuir los niveles de pobreza sea lograda. Las pugnas por el poder, en donde han vencido los macroeconomistas mercantiles, le han constreñido hasta ahora a la administración de las llamadas áreas sociales (salud, educación, previsión social, etc.), limitando sus espacios de acción y su carácter al de respuesta no planeada ante la emergencia económica.

Así, problemas tales como la reducción del déficit fiscal y la conflictividad, no sólo no toman en cuenta la problemática de mejorar las condiciones de vida, sino que en muchas ocasiones la empeoran. Por ello, los retos que enfrenta la

política social actualmente son muy grandes y es legítimo preguntarse si podrá encararlos de manera exitosa. La elevación de su eficacia, si bien depende de una forma distinta de operar -evitando la selectividad, evaluando sus acciones, acotando la corrupción, dando espacio a los interesados- se ve atada por la naturaleza misma del modelo del cual forma parte y cuya dinámica es la de generar crecientes niveles de exclusión y desigualdad. En la preocupación por enfrentar estos problemas se han desarrollado varias posturas. Nos limitamos a retomar una de esas propuestas en el siguiente apartado.

1.2 El enfoque de las necesidades básicas

Para contrarrestar las tendencias impuestas por la renovación del liberalismo algunos autores desarrollados como propuesta un enfoque al que denominan de las necesidades básicas, con argumentos que intentan probar que su satisfacción no es únicamente crecimiento o consumo por separado, sino un sistema integral que reporta a la economía beneficios sólidos y objetivos. Vistas dentro de un todo, ambas esferas no sólo no se interfieren entre sí, sino que contribuyen a estimular el crecimiento económico (Streeten, 1984; Spalding, 1990; Sojo, 1992). Este estímulo se da en términos de la demanda de bienes producidos localmente con bajos componentes de importación, producidos con el empleo de y para los pobres; a través del incremento del empleo rural, que reduce las presiones urbanas por servicios y aumenta la productividad del llamado sector informal (Contreras Suárez, 1992).

Si bien esta postura no puede considerarse una teoría del desarrollo, sí trata de aclarar cuáles son las relaciones entre el desarrollo económico y político y las necesidades básicas, y sí puede considerarse un marco de referencia para el establecimiento de las políticas públicas, en el cual se bosquejan los prerrequisitos

del desarrollo y el logro de sus metas sociales. En él se busca establecer las relaciones entre el desarrollo económico y político y las necesidades básicas.¹⁵ Pero no puede decir cómo deben funcionar los programas, cómo se deben coordinar los diversos y a veces incompatibles grupos. No examina las bases estructurales ni históricas de la pobreza y la inestabilidad política; el enfoque de las necesidades básicas "...no explica la naturaleza del subdesarrollo o las causas a largo plazo del desarrollo" (Spalding, 1990:197). Tampoco predice qué clase de sociedad emergerá de la atención a estas. "La lógica de las necesidades básicas es que constituye un primer paso a ser superado y eventualmente desechado", por los mismos miembros de la sociedad (Spalding, 1990:108).

En esta óptica, el desarrollo es una categoría especial del cambio social, en el cual todos los países están evolucionando constantemente; es un proceso más que un resultado en el que se busca usar de manera más efectiva los factores económicos. Puede entenderse como el proceso de orientar los esfuerzos

¹⁵ Una definición de necesidades básicas, que dependen de condiciones económicas, fue dada por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo considerando que estas son: "a) una alimentación que cumpla con los requerimientos nutricionales de cada persona y con las pautas culturales, lo que supone como satisfactores no sólo el agua, los alimentos y otras bebidas, sino también los medios para prepararlos y consumirlos; b) mantenimiento de la salud y reproducción biológica, lo que supone servicios de salud personales (incluyendo los productos y servicios terapéuticos) y no personales (salud pública) y los satisfactores que permitan la higiene del hogar y personal; c) una vivienda con espacios adecuados al tamaño de la familia, construida con los materiales idóneos y en buen estado de conservación (que aseguren su protección y primacía); que cuente en su interior con los servicios de agua potable, drenaje (o similar) y electricidad y esté dotada de mobiliario y equipo básicos para la vida familiar; d) socialización y educación básicas que incluye no sólo la educación y socialización primaria que suelen darse en el hogar, y la instrucción pública básica, sino también educación para la salud, orientación sexual y la capacitación para el trabajo; e) información, recreación y cultura, lo que supone no sólo los recursos familiares y el acceso a las instalaciones sino también disponibilidad de tiempo libre; f) vestido, calzado y cuidado personal; g) transporte público; h) comunicaciones básicas como correo, telégrafo y teléfono; i) seguridad de tener acceso a los satisfactores básicos durante toda su vida, independientemente de la situación en que se encuentre, lo cual requiere mecanismos a escala familiar o social para enfrentar los riesgos de enfermedad, incapacidad, desempleo, vejez, orfandad, abandono y similares" (PNUD, 1990:3. El subrayado es mío).

coordinados de una sociedad hacia un cambio inducido, mediante el que se puede pasar de una condición inicial a una deseable, a través de la acción consciente y práctica, donde la sociedad adquiere habilidades crecientes para satisfacer demandas sentidas, resolver problemas y apoyar a sus miembros (Sojo, 1992).

Esta orientación se vuelve política, cuando el conjunto de los grupos públicos y privados han identificado, priorizado y consensado las tareas a realizar para actuar en una misma dirección relativa. Al lograr establecer una vinculación de lo económico en el terreno de la política, se vuelve irrelevante el *cuánto* porque entran en juego el *cómo* y el *para qué*.

El concepto de desarrollo, entonces, se puede desagregar en ciertas habilidades económicas y políticas como: diversificar la economía, desarrollar articulaciones, usar más efectivamente los factores en la producción de bienes que tienen ventajas comparativas y en las políticas de producción y consumo de básicos; coordinar las funciones sociales y económicas; ganar en flexibilidad; enfrentar tensiones sociales y políticas; y contar con la capacidad de crear programas para enfrentar los problemas y los reclamos sentidos. Los resultados pueden centrarse en fortalecer a las organizaciones de nivel local y los canales de participación individual. A través de esta estrategia se estimula la actividad económica y, al incrementar la habilidad gubernamental, se moviliza a la población en torno a sus políticas, que se elevan por encima de la mera provisión de bienestar.

Si al desarrollo se agrega la meta de sustentabilidad el concepto se amplía, pues alcanzar esa situación deseable depende de lograr integrar y operar un conjunto de procesos multidimensionales, tendientes a la conservación del sistema natural y social, que aseguren el mejoramiento continuo de la calidad de vida, como un todo.

Para Streeten, en la actualidad hay dos tipos de países clasificables desde el punto de vista de los logros para reducir la desigualdad y la pobreza: a) países que han logrado reducirlas simultáneamente, como Corea del Sur, Taiwán, Sri-Lanka, Costa Rica, Yugoslavia, Israel y la República Popular de China, y b) países que han mostrado un rápido crecimiento en varias etapas, en los que simultáneamente tiende a crecer la desigualdad y se ha dejado sin tocar a la pobreza. Aquí están Brasil, México e Indonesia. El logro simultáneo o no de la reducción de la desigualdad y la pobreza debe verse a la luz del contexto de crecimiento. Son distintas las apreciaciones en presencia de períodos de crecimiento sostenido y en presencia de recesión prolongada; se trata de una asociación empírica, que requiere de explicaciones que no siempre son obvias (Streeten, 1984:978).

De manera amplia, los bienes básicos debieran ser pues, no sólo los que permiten la mera sobrevivencia, sino aquellas condiciones que garantizan la igualdad en las condiciones de lucha económica y en el ámbito político para sus miembros. Y aunque todavía no hay acuerdo entre sus límites, si lo hay en algunas de sus dimensiones. Las necesidades básicas deben incluir el crecimiento económico como tarea pero también, y de manera urgente, políticas de distribución del ingreso, de dotación de bienes y servicios a la población; finalmente, deben favorecer políticas de creación de empleo, previa difusión de la educación y la tecnología, tanto la tradicional como la moderna, fomentando incrementos en las habilidades, de tal manera que se favorezca el surgimiento de nuevas necesidades y las posibilidades de lograr plena satisfacción para ellas (Sojo, 1992).

Si bien el aporte de esta escuela brinda elementos para pensar en un escenario deseable para nuestro país, le falta mucho por discutir acerca de cuáles son las vías que lo harán posible.

Queda en cambio más claro lo que dice, con más o menos palabras, Julio

Boltvinik (1993): las oportunidades no se transforman automáticamente en bienestar. La asignación social y privada de la masa de recursos disponibles no es neutral en términos de bienestar humano. Las sociedades que dedican un porcentaje más alto de sus recursos a generar satisfactores básicos para su población tendrán, en igualdad de circunstancias, mayores niveles de vida, como consecuencia en la transformación de recursos a bienestar que otras. La eficiencia depende también del grado de armonía social y si este es bajo, los recursos tenderán a desperdiciarse para dirimir conflictos entre los miembros de la sociedad, especialmente si el Estado cambia su papel de benefactor para unos a costa de los otros¹⁶ (ONU-CEPAL, 1989).

1.2.1 Las necesidades básicas y los sistemas productivos

Los esfuerzos de interpretación para entender los procesos que afectan a un sector que ofrece bienes básicos a la población requieren de la inclusión de conceptos nuevos, de reflexión sobre los ya existentes, así como insertarse en una vertiente analítica que permita contemplar el funcionamiento propio de la rama, sus vinculaciones con otras ramas económicas y también con otras esferas de la economía y de la política. En el caso de la seguridad alimentaria, por ejemplo, debe hablarse de una sociedad donde todos los miembros tengan acceso a alimentos de alta calidad, en cantidad suficiente para una vida útil y saludable. Para alcanzar

¹⁶ Un ejemplo de los efectos de esta política puede verse en el caso del sector campesino. La política industrializadora mexicana se basó en mantener bajos los precios de los productos agrícolas para subsidiar el crecimiento y el salario de los sectores urbanos. En un contexto estable, esto era más o menos posible; en uno inflacionario y especulativo no. Los ingresos campesinos se han visto severamente reducidos debido al 'efecto tijera' al que están sometidos. Dicho efecto contempla, por un lado, el control de precios de sus productos en el mercado y, por otro, la elevación de los precios en los insumos necesarios para el trabajo agrícola y para el consumo esencial, entre ellos el maíz, el trigo y el frijol, a los que tienen cada vez menos acceso.

la seguridad alimentaria, es preciso garantizar un abasto nacional que llegue a todas las regiones y hogares, que se vea acompañado de políticas de empleo, ingreso y dotación de recursos que permitan ejercer a cualquier ciudadano sus derechos activos, y además involucren las transformaciones pertinentes en todas las esferas de la vida cotidiana, para ellos estén conscientes de las ventajas de adquirirlos. Esto da un posición alimentaria relativa con respecto a otros países, donde los más fuertes son los que tienen el futuro asegurado para los hogares marginados.

El problema se distingue de un problema coyuntural, de corto plazo por definición, y permite hablar de seguridad económica en el largo plazo. Un abasto adecuado repercute de manera favorable en la productividad de la mano de obra y eventualmente puede permitirle acceder a otras oportunidades, tales como la educación. Institucionalmente, este fin tiene limitaciones impuestas por liberalismo actual, pues la política económica es determinante para garantizar el destino de la producción y del acceso a los alimentos. En el neoliberalismo no está asegurada ni la producción, ni el abasto, ni un acceso satisfactorio para la población. Por ello, hay necesidad de ver unidas las características de la producción de bienes básicos de manera compleja.

En la Ronda de Uruguay, por ejemplo, se consideró necesario que los países pudieran contar con recursos para poner barreras a la importación de los alimentos básicos, para proteger el empleo y el ingreso de sus campesinos. Ahí, además de un argumento de justicia social, se daba uno ambiental a favor: la forma de producción extensiva, asociada con la pobreza, ha demostrado no ser sustituible ni amistosa con el ambiente, además de que no garantiza el uso de tecnologías adecuadas (OIT, 1995).

En nuestro país, la política social y los fines que idealmente debiera

representar no se llevan a la práctica. Los medios a través de los que opera actualmente limitan su acción hacia el uso de los subsidios generalizados, que cada vez tienden más a focalizar sus metas como efecto de la crisis fiscal. La baja en los subsidios genera entonces que los problemas de marginalidad y pobreza tiendan a rodear a los campesinos y a los microempresarios quienes, además de productores deben ser vistos como consumidores que deben sufragar mínimamente sus necesidades.

Hay evidencias que muestran, tanto en la producción alimentaria como en el resto de las actividades económicas, que es un error desvincular procesos y sistemas que están integrados. Al separarlos, no sólo se pierden de vista las confluencias posibles, sino que también se disminuyen las probabilidades de éxito en la aplicación de políticas presentes y futuras, mientras se incrementa la pobreza extrema.

Hasta el momento, el énfasis ha sido puesto en orientar la inversión de la política social por la vía exclusiva del consumo. Se olvida que si no se garantiza mínimamente una base productiva la política económica tendrá que enfrentarse a los problemas que ella misma engendró y enfrentarlos, por cierto, con menos recursos.

1.2.2 Por qué escoger la producción del calzado

La política neoliberal implementada en México no muestra un panorama alentador y menos en lo que se refiere al sector industrial. Aunque los efectos han sido variables por rama, puede decirse que tendencialmente han afectado de manera más importante a las industrias vinculadas con la producción de bienes básicos para el consumo popular. En términos generales, puede decirse que éstas ramas de actividad están subordinadas, política y económicamente, al proceso de

acumulación de capital global. En México, este proceso ha llevado a que se acentúe la heterogeneidad estructural en el aparato productivo, bien sea entre empresas o bien sea entre sectores productivos, o finalmente entre empresas con capital nacional o extranjero. Algunos autores afirman que las empresas que operan con capital nativo crecen a ritmos menores que aquéllas que operan en los sectores altamente dinámicos y con acentuada vinculación intersectorial, lo que otorga a estas últimas una importante capacidad de liderazgo porque logran influir sobre algunas variables macroeconómicas (como las tasas de crecimiento, la inversión, el nivel de la innovación tecnológica, empleo, salarios, etc.). De tal forma, el dinamismo diferencial entre ambos tipos de industria se expresa en términos económicos y políticos. Así, las empresas de capital nativo que se orientan a la producción de bienes de consumo básico tienden a resultar menos beneficiadas por las políticas gubernamentales porque no tienen recursos, ni económicos ni políticos, que les permitan imponer prioridades en la economía nacional y menos aun en la internacional. Se olvida que la industria, en países como México requiere, entre otras condiciones, "...de una alianza temprana e indisoluble con el aparato de Estado que garantice no sólo el ambiente social favorable a la inversión, sino la misma operacionalidad y expansión de las empresas" (Arias 1980:173).

Como se mencionó anteriormente, buena parte de la política instrumentada desde la perspectiva neoliberal se basa en el retiro del Estado como rector de la economía y, entre otras decisiones, hace la apuesta de contener la inflación por la vía de la depresión salarial, sin pensar en el daño que se genera a las ramas productoras de bienes de consumo tradicional, porque "...su componente principal se explica en función de su nivel de empleo y del salario medio que conforman la masa de salarios" (Martínez, 1979:112). El daño se genera con mucho más fuerza

en el sector microempresarial, especialmente en lo que se refiere a la producción de calzado, la confección de ropa, las nixtamalerías y la transformación de carne, que son aquéllas ramas donde se concentra un número importante de ellas.¹⁷

Siendo un subsector no beneficiado a nivel nacional, la producción de bienes de consumo no duradero enfrenta tendencialmente mayores retos ante el ingreso del país al mercado mundial, al que obligadamente se pertenece, porque en la perspectiva globalizante se visualizan estímulos crecientes e importantes tasas de ganancia para la producción orientada al mercado exterior, en tanto se mantiene deprimidos a regiones y sectores vinculados con el mercado interno (Cordera y González, 1989).

En este caso se encuentra la producción de calzado. Como productora de un bien básico que antaño sirvió, entre otras cosas, como indicador de bienestar, la justificación de su importancia sólo puede estar comprendida en una definición amplia de lo que se entiende por producto básico. Esta comprensión no radica sólo en la cobertura, que en este caso es amplia, sino en evitar que los niveles de consumo alcanzados disminuyan y que el impacto se traslade a nivel del empleo, que incluiría a los productores más pobres, que son la mayoría, y a sus familias.

Siguiendo la lógica de análisis de la escuela de las necesidades básicas, la producción de calzado puede ser vista como parte de un sistema, en el que se conjugan, por un lado, la producción -que incluiría a la oferta, la demanda, los factores productivos, la oferta de empleo-; por el otro, el consumo no sólo de los

¹⁷ En 1970, el 50% del valor agregado que se generó en el país provenía de las actividades tradicionales o producción de artículos de consumo no duradero: alimentos, bebidas, tabaco, textiles, prendas de vestir y calzado. Respecto del tamaño de los establecimientos, según datos de los censos industriales, en 1965 el 50% del empleo generado correspondió a empresas mayores de 15 trabajadores y la mitad a las 'tradicionales', de entre 1 y 15 trabajadores (García, 1988).

demandantes de este bien, sino también de los mismos productores, como consumidores de satisfactores básicos y de servicios públicos de diversa índole.

En términos analíticos, algunos autores han insistido en la idea de acercarse al comportamiento productivo por ramas, para profundizar en su comportamiento y en los efectos diferenciales de la crisis. En este sentido, Alonso (1991) apunta que dentro del análisis por ramas productivas, se debe dar especial atención a las microempresas, con el fin de homogeneizar relativamente un sector tan heterogéneo como el informal en el cual se ubican la mayoría. Este acercamiento al funcionamiento microindustrial rama por rama permitirá, además, conocer en cada una de ellas los distintos niveles de desarrollo tecnológico.

Castillo (1989:22) agrega que este tipo de diagnóstico debe reunir tres requisitos dentro de cada sector productivo: hablar del proceso completo de producción de un bien; tener una dimensión socio territorial y enfatizar las dimensiones organizativas para conocer sus opciones y las consecuencias sobre las condiciones de trabajo vigentes. El conocimiento del proceso productivo abre la posibilidad de verificar la integración de cadenas de orden supranacional o supralocal; conocer el juego de los sectores formal-informal; los vínculos, dependencias y posibilidades de las empresas, dependiendo de su capacidad de insertarse en el mercado.

Considerando los procesos globales, las comparaciones cobran sentido, permitiendo visualizar cuál es la distancia que separa a los sectores y las empresas entre sí. "Si no se recomponen las tramas, dependencias y regulaciones del proceso global de producción, y se insertan en ellas las empresas concretas, pequeñas o no, podemos estar comparando empresas que son incomparables por no ser homogéneas" (Castillo, 1989:25).

El análisis del proceso productivo permite también realizar comparaciones

de la dimensión territorial. Este esfuerzo alude a cambios en los modelos de desarrollo regional, impuestos o autónomos, cuyo efectos trascienden al entorno político e institucional, a la forma y densidad que asume el tejido industrial, a las formas de regulación social y a la cultura empresarial: en síntesis, a la inserción de la economía en la sociedad y la política. Desde ahí, las empresas están condicionadas y estos condicionamientos pueden variar de región en región, donde el pertenecer a una o a otra puede hacer que las diferencias se acentúen a partir de características históricas o culturales.

La cultura empresarial también marca modos y maneras de desempeñarse. Entre ellas están la existencia o no de organismos 'camarales' que marquen pautas y difundan una nueva cultura productiva. Si los rasgos profundos de la mentalidad empresarial no se modifican, las condiciones de trabajo en las empresas pueden tender a empeorar sin ningún condicionante tecnológico que lo imponga y puede haber fenómenos de regresión social.

En lo que resta del capítulo, se intenta analizar el papel de las microempresas, a las que podremos llamar también pequeñas empresas, y su importancia dentro de la economía. No restringiremos la atención de manera exclusiva a la industria del calzado, en la medida que consideramos que la presencia microempresarial la trasciende, y que los ejemplos provenientes de otras ramas industriales enriquecerán el panorama desde el que se intenta abordarlas. Para lograr esta tarea, se abordarán los cambios en la economía y la precarización del mercado de trabajo y el estado del conocimiento sobre el funcionamiento microempresarial, para poder hablar posteriormente de las condiciones que permiten su reproducción y las funciones económicas y sociales que cumple.

1.3 La pequeña empresa. Sus funciones, capacidades y límites

La microempresa y la importancia relativamente reciente que se le concede, obedece a procesos y factores de variada índole. En diversos foros se ha destacado su papel en las posibilidades de reproducción, crecimiento o permanencia de la capacidad productiva de un país; en su importancia para satisfacer necesidades sociales al ofrecer artículos baratos de consumo popular; en su potencial para captar demandas industriales que no pueden ser satisfechas por otros segmentos empresariales, así como en su capacidad para generar empleo e ingresos en la manufactura, el comercio y los servicios.

En términos generales, se sabe que en contextos distintos y no necesariamente favorables, con variaciones por rama y sector, la producción en pequeña escala ha mostrado entre sus virtudes un alto dinamismo. En los períodos de crisis las microempresas sirven como mecanismos de amortiguamiento que compensan la pérdida de empleos en otros sectores, pero no se ha dicho que un mercado interno estancado es poco propicio para que las actividades de pequeña escala florezcan, pues buena parte de su existencia está condicionada a la inserción en circuitos comerciales. También se ha reconocido su heterogeneidad, lo que en términos llanos implica un gran desconocimiento de las condiciones en que se crean, sobreviven o fracasan (Giner de los Ríos, 1988).²¹ Gracias a la dificultad teórica por encuadrar a las microempresas en la definición de los sectores formal-informal, en la medida que simultáneamente pueden estar en ambos, se ha llegado a la conclusión de estudiar a la microempresa a partir de nuevas dimensiones, que

²¹ El autor afirma que buena parte de la heterogeneidad del sector corresponde al tipo de trabajo usado (asalariado, no asalariado y combinaciones). "En el primer caso, lo que nos permitiría llamar informales a las unidades de producción es la pobreza de los propietarios y/o su falta de acceso a un mercado de capitales, en tanto en los otros dos casos se da que las decisiones de uso de tiempo de la unidad doméstica propietaria aleman las decisiones de producción y de consumo." (Giner de los Ríos, 1988:9).

1.3 La pequeña empresa. Sus funciones, capacidades y límites

La microempresa y la importancia relativamente reciente que se le concede, obedece a procesos y factores de variada índole. En diversos foros se ha destacado su papel en las posibilidades de reproducción, crecimiento o permanencia de la capacidad productiva de un país; en su importancia para satisfacer necesidades sociales al ofrecer artículos baratos de consumo popular; en su potencial para captar demandas industriales que no pueden ser satisfechas por otros segmentos empresariales, así como en su capacidad para generar empleo e ingresos en la manufactura, el comercio y los servicios.

En términos generales, se sabe que en contextos distintos y no necesariamente favorables, con variaciones por rama y sector, la producción en pequeña escala ha mostrado entre sus virtudes un alto dinamismo. En los períodos de crisis las microempresas sirven como mecanismos de amortiguamiento que compensan la pérdida de empleos en otros sectores, pero no se ha dicho que un mercado interno estancado es poco propicio para que las actividades de pequeña escala florezcan, pues buena parte de su existencia está condicionada a la inserción en circuitos comerciales. También se ha reconocido su heterogeneidad, lo que en términos llanos implica un gran desconocimiento de las condiciones en que se crean, sobreviven o fracasan (Giner de los Ríos, 1988).¹⁸ Gracias a la dificultad teórica por encuadrar a las microempresas en la definición de los sectores formal-informal, en la medida que simultáneamente pueden estar en ambos, se ha llegado a la conclusión de estudiar a la microempresa a partir de nuevas dimensiones, que

¹⁸ El autor afirma que buena parte de la heterogeneidad del sector corresponde al tipo de trabajo (asalariado, no asalariado y combinaciones). "En el primer caso, lo que nos permitiría llamar informales a las unidades de producción es la pobreza de los propietarios y/o su falta de acceso a un mercado de capitales, en tanto en los otros dos casos se da que las decisiones de uso de tiempo de la unidad doméstica propietaria afectan las decisiones de producción y de consumo" (Giner de los Ríos, 1988:9)

permitan explicar cuáles son las formas laborales que usan los pobres para subsistir. Ello no es fácil, pues implica reconocer

“...una multiplicidad de formas de producción, de organización y de consumo que tienen acaso como único factor común la heterogeneidad. Si hubiera que clasificarlas en un modelo dual, sería necesario decir que estas empresas de pequeña escala obedecen a dos lógicas: la de subsistencia que son la inmensa mayoría, y la de reproducción simple con capacidad de acumulación, que constituyen la élite de los microempresarios” (Alba-Vega y Kruijt, 15:24-25).

En este apartado se intenta destacar algunas de las razones que han permitido la duración de las empresas de pequeña escala en el tiempo, enfatizando sus funciones económicas, políticas y culturales, intentando comprender por qué logran mantenerse como centros reproductores de fuerza de trabajo a pesar de verse obligadas a funcionar dentro de un contexto limitado y casi siempre desfavorable.

1.3.1 El proceso de precarización del mercado de trabajo y la emergencia de la microempresa

En un contexto teórico y político, permeado por la aspiración de los países subdesarrollados para llegar a ser modernos, las microempresas fueron consideradas hasta hace dos décadas, como vestigios de un pasado no muy luminoso, anticuado, precapitalista, y que tenderían a desaparecer en la medida que las economías alcanzaran niveles mayores de desarrollo económico, siguiendo los presupuestos teóricos de un desarrollo lineal y sucesivo tan de moda en el pensamiento económico latinoamericano después de la segunda posguerra. Este panorama privilegiaba a la industrialización y, en su lógica, el funcionamiento de grandes empresas que accedían al desarrollo tecnológico permitiría, primero, el paso de grandes contingentes de mano de obra campesina a las industrias (Lewis,

1959) y, luego, la incorporación de los sectores más atrasados al tren del progreso (Rostow, 1980).

Los marxistas de los setenta centraron la discusión en torno a la heterogeneidad estructural presente en esas sociedades, resaltando una estructura económica dual de funcionamiento productivo y comercial, donde los sectores atrasados operaban en los resquicios dejados por las actividades modernas (Nun, 1969). La heterogeneidad estaba presente a lo largo y ancho de la economía. El funcionamiento de la realidad económica busca ser explicado entonces a partir de la construcción de conceptos duales, con los cuales se intentó comprender a la microempresa durante un largo período, pero sin llegar a justificar plenamente las razones de la persistencia de formas 'precapitalistas' de producción a pesar del avance capitalista.

También fue en esa época cuando se comienza a hablar del sector informal urbano o SIU (Hart, 1972) partiendo de una visión dualista similar, que bajo otras connotaciones había sido discutida en los sesenta bajo la temática de la marginalidad. Así lo 'informal', como sinónimo de pobreza, comenzó a definirse por oposición a lo 'formal' o moderno. Esta visión promovida por el PREALC¹⁹, signó por mucho tiempo los esfuerzos analíticos a partir de reconocer que a) el sector informal era propio de los países subdesarrollados, b) de considerar válido el análisis de la economía en términos dualistas y definir a las empresas informales a partir de las siguientes dimensiones: c) actividades de producción o servicios en pequeña escala, d) referidas al uso de tecnología simple (poco capital y tecnología

¹⁹ Se hace referencia a la gran cantidad de trabajos desarrollados en el seno de la OIT, que marcaron de manera importante los posteriores trabajos analíticos y teóricos por abordar el tema de la producción en pequeña escala. Entre los que más influyeron en la literatura latinoamericana se destacan los siguientes: Sethuraman (1976), Tokman (1979, 1987 y 1987b); Tokman y Klein (1988). Entre los esfuerzos por precisar este concepto sobresalen los de Cortés (1987, 1988 y 1988b), Cartaya (1987) y Escobar (1990).

rudimentaria) en instalaciones precarias o semipermanentes; e) actividades localizadas en mercados competitivos o segmentos de mercados oligopólicos concentrados, desconectados de los circuitos económicos y financieros por sus relaciones de trabajo, no asalariado, no regulado por el Estado y desprotegido de acuerdo con las prestaciones de ley vigentes y g) con un número de trabajadores variable entre 1 y 10, incluido el dueño, usando generalmente trabajadores familiares con bajo nivel de calificación, lo que permite ingresar con facilidad al sector.²⁰

Sin embargo, y con cada vez mayores evidencias empíricas, las visiones dualistas han resultado insatisfactorias para vislumbrar y comprender la frecuencia, intensidad y asimetría en las relaciones que se establecen entre los supuestos sectores (formal-informal; moderno-atrasado; de punta-marginal), cuyo límites, inicialmente establecidos desde lo económico y luego desde lo legal, son difusos. Las múltiples articulaciones que existen entre ambos sectores, vistas desde el ángulo que se prefiera, se presentan en la producción y en la circulación, en la alternancia entre uno y otro sector por períodos (Escobar y González de la Rocha, 1988), o bien porque una empresa que se pretende pertenezca a un sector determinado no lo hace en todas sus características. Por ejemplo, en lo que respecta a la evasión fiscal (Giner de los Ríos, 1988a) o en la seguridad social prestada a los trabajadores (Portes y Benton, 1987).

²⁰ Las características inicialmente atribuidas al SIU han sido cuestionadas por diversos autores (Moser, 1978; Portes y Sassen-Koob, 1986; Roberts, 1988 y 1989). Entre ellas, se demuestra que los cambios promovidos por la reestructuración industrial permean todo tipo de economías, subdesarrolladas o no. La supuesta facilidad de entrada y la baja calificación de los trabajadores también han sido cuestionadas. El ingreso a labores sin calificación implica recurrir a redes sociales preestablecidas, cuyo funcionamiento es complejo, como en la industria de la construcción (Lornitz, 1975; Contreras Suárez, 1979); en ramas como la zapatera, en cambio, la exigencia de calificación es sumamente alta, aunque se trate de pequeñísimos talleres (Jarquín, 1990). En la mayoría en el ingreso operan como mecanismos el conocimiento personal, el paisanaje o el compadrazgo.

Así se inician mayores esfuerzos de explicación conceptual que muestran el complejo y dinámico tejido de relaciones entre sectores, que muestran cómo el capital permea la pequeña producción, el comercio y el mercado de trabajo, aunque formalmente parezcan estar al margen de relaciones de tipo capitalista, permitiendo cuestionar el supuesto de los resquicios precapitalistas de formaciones y estructuras laborales, consideradas como propias de economías subdesarrolladas. Al contrario, su vigencia y su dependencia del proceso de acumulación internacional, que penetra, articula y subordina las formaciones nacionales, permiten ver que la producción asume un continuo de actividades, que van desde formas de asalariamiento formal hasta los verdaderos cuentapropistas, pero que no son autónomas o paralelas al capitalismo dominante (Prates, 1987) y que se encuentran por igual en países desarrollados o no (Roberts, 1989).

Esa apuesta a la industrialización, que permitió privilegiar la estabilidad y el asalariamiento dentro de grandes empresas públicas o privadas, como patrones dominantes y modernos de la ocupación, se vio perdida cuando como resultado de la aplicación de las políticas económicas se cambian bruscamente las perspectivas.

La caída en el dinamismo del sector industrial para crear ocupación, ante el retiro de los incentivos y apoyos estatales, los despidos masivos, la contracción del mercado interno y la política de apertura de fronteras, tienen como consecuencia la agudización de fenómenos viejos y la aparición de otros nuevos y complejos. Entre ellos están: una proliferación no esperada del empleo no asalariado y un auge del llamado sector informal, una alta movilidad ocupacional, un inusitado crecimiento del desempleo y carencia en la oferta de puestos de trabajo; así como la ocupación parcial, la sobreocupación, la subcontratación y la terciarización laborales y la incorporación al mercado de trabajo de contingentes de la población que tradicionalmente estaban fuera, entre ellos las mujeres de edad avanzada

(García y Oliveira, 1990). Es decir, fenómenos que en conjunto desembocan en un proceso de precarización en el mercado de trabajo, al que se agrega que el papel de la clase obrera y los sindicatos, como antiguos reivindicadores de demandas laborales, queda excluido de la puja política y donde el trabajo en pequeña escala se vuelve la única fuente estable de empleo, ingreso y alimento para los pobres (Alba-Vega y Kruijt, 1995).

Estos cambios en el mercado de trabajo no se presentan de manera exclusiva en países subdesarrollados y han comenzado a preocupar a los gobiernos del mundo entero y a organismos internacionales. Las razones que obligan a pensar en ello, pueden ubicarse dentro de la preocupación macroeconómica, que tiene sus matices. Desde una perspectiva humanitaria, se busca impedir una crisis mundial de empleo (OIT, 1995)²¹, pero en el lado opuesto, el tener grandes masas de desempleados permite combatir la inflación. En éste último caso, hoy se reconoce abiertamente que en los Estados Unidos, el uso de las reservas bancarias federales y la permanencia de un gran contingente de desempleados, sirven para abatir los niveles de inflación y mantener bajos los salarios (Galbraith, 1996).

Dentro de los intentos por acercarse a la comprensión de formas precarias de trabajo en pequeña escala, sobresale el realizado por la OIT, aunque hoy resulte cuestionable. A partir de la categoría Sector Informal Urbano, que hoy ha cambiado su nombre por la de Sector no Estructurado, esta organización pretendía

²¹ Esta institución comienza a reconocer que los problemas de empleo pueden resolverse. "...pues no son la consecuencia ineluctable de la acción de fuerzas incontrolables como la mundialización, la competencia más enconada y los adelantos técnicos, sino que se deben a una decisión social: defectos por omisión o por comisión de la política social y económica y deficiencias en los dispositivos económicos institucionales ...[estos] dispositivos tanto nacionales como internacionales, pueden y deben mejorarse para invertir la mirada del deslizamiento hacia una crisis mundial del empleo" (OIT, 1995:v. El subrayado es mío).

conocer las formas de producción y comercialización que permitan a los productores pobres sobrevivir aparentemente 'fuera' de los circuitos modernos de la economía. Pero si bien el fenómeno de la informalidad existía, cobró fuerza cuando por medio de las políticas de ajuste y la crisis se incrementaron y profundizaron la distancia y desigualdad entre las actividades económicas, así como entre los espacios regionales (Alba-Vega y Kruijt, 1995:28).

El fenómeno conocido como la 'informalización ampliada', se inicia precisamente en la década de los setenta y se continúa hasta nuestros días, siendo inocultable que desde entonces han empeorado las condiciones de trabajo "...en este período el grueso de los empleos creados se refieren a actividades de baja productividad del sector no estructurado, en un contexto de desempleo urbano creciente y una disminución de los salarios reales" (OIT, 1995).

Al fenómeno de informalización, exacerbado durante la década pasada, se une el de la salarización restringida donde el capital se libera, a través de diversos medios, del cumplimiento de sus obligaciones legales. El empleo formal tiende a acercarse a la desregulación laboral, pues la contratación de trabajadores se realiza bajo nuevas condiciones, altamente desventajosas, o se lanza a los trabajadores a la búsqueda del autoempleo.

Parte de las razones que explican este fenómeno se puede encontrar en la estructura económica y en el papel asignado a los estados nacionales, que han cambiado profundamente en las últimas dos décadas. Así, las reformas al aparato estatal, las privatizaciones, el retiro de los subsidios, la apertura de los mercados y, en general, el ajuste y las políticas neoliberales, han engendrado un proceso de empobrecimiento inusitado. A los pobres 'tradicionales' se agregan los nuevos pobres, antiguas capas medias de la población, que hasta hace algún tiempo gozaron de las ventajas de la protección social y contaron con empleo. Hoy son

parte de las cifras que muestran la gravedad en la caída de las condiciones de vida en nuestro país y en el mundo entero.

Así, vemos como el interés renovado que suscita la microempresa, tiene varias vertientes. Desde el punto de vista económico puede considerarse un resultado de la persistencia y del agravamiento del desempleo y la reestructuración industrial, en donde ella ha fungido como mecanismo de estabilidad social. Pero no es producto de la casualidad, pues las evidencias apuntan a mostrar que la mayor parte de los empleos creados se pueden atribuir a las microempresas²², ubicadas en todas las áreas de la economía, y muchas de las cuales se encuentran dentro del sector no estructurado, que hoy día está dejando de ser minoritario.²³

Pero desde un punto de vista más ideológico, la microempresa se ha convertido también en la esperanza de mantener intactas ciertas dimensiones de la vida social. Por ello se apunta a la reemergencia²⁴ de las pequeñas empresas que tuvieron éxito en Europa durante los setenta y los ochenta.

²² En América Latina el 40% del empleo creado en los ochenta en el sector moderno se debió a los generados en empresas con menos de 10 empleados (Organización Internacional del Trabajo, 1995:96). En los noventa esa proporción se ha incrementado, pues 8 de cada 10 empleos se han creado en este tipo de establecimientos (Conferencia del Dr. Víctor Tokman, Subdirector General de la OIT para América Latina y el Caribe. Conferencia en la FCPyS de la UNAM, marzo de 1995).

²³ De acuerdo con la OIT, el sector no estructurado "...comprende una amplia gama de actividades, que van desde la prestación de pequeños servicios hasta la producción en pequeña escala... En conjunto, ese sector desempeña una función de "red de seguridad", consistente en absorber la mano de obra sobrante..." (OIT, 1995a:13-14). Este sector se caracteriza por contener empleos de baja productividad y de bajos ingresos, tanto en el medio rural como en el urbano, siendo en el cual, por excelencia, es posible ubicar a las microempresas. El sector no estructurado ha llegado a cobrar tal importancia en México que no puede ser soslayado, pues cálculos no oficiales estiman que solamente uno de cada cuatro mexicanos en edad de trabajar cuenta con un empleo remunerado y fijo (*La Jornada*, 12 de julio de 1996).

²⁴ Para algunos autores, "Los argumentos obvios... encuentran su relevancia en las pocas exigencias de capital, su escasa dependencia tecnológica, su orientación preferente al mercado popular y sobre todo, su capacidad de generar ocupación" (Alba-Vega y Kruijt, 1995:91).

Sin embargo, ese tipo de empresa de países desarrollados, competitiva internacionalmente, que opera con apoyo institucional y a través redes de cooperación intraempresarial, es diferente a la latinoamericana, que tiende a parecerse más a las que operan en el sector informal de los países avanzados (Alonso, 1991). En contextos poco dinámicos, el mercado laboral tiende a acentuar sus características discriminatorias hacia los segmentos de la población menos favorecida: las mujeres, los jóvenes, los niños, los ancianos y los trabajadores poco calificados. "Las economías populares son de empleo barato en el doble sentido: la generación de empleos tiene bajos costos, pero la microempresa sigue existiendo gracias a la explotación laboral" (Alba-Vega y Kruijt, 1995:59) ocupando a los más vulnerables y violando la legislación fiscal y laboral, en un sistema que lo tolera y reproduce.

1.3.2 Algunos avances en el conocimiento de la microempresa

El desconocimiento ha generado que a partir de los noventa, se comienzan a lograr acuerdos sobre las formas acercamiento a algunos indicadores del empleo a nivel internacional (OIT, 1995b), a partir de encontrar en éstos severos problemas de omisión, medición y comparabilidad. El esquema del empleo estable, a partir del cual se debían emitir los datos nacionales de ocupación, restringió la posibilidad de construir instrumentos de captación dinámicos y redujo la capacidad de conocimiento de otras formas de vinculación con la economía y sus transformaciones en el tiempo, lo que ha puesto en tela de juicio los métodos estadísticos tradicionales.

Sin embargo, los esfuerzos realizados desde el gobierno por conocer al sector microempresarial pueden caracterizarse todavía como débiles y deficientes, dada la complejidad del objeto de estudio. Además se teme, en muchos casos, que

el conocimiento parcial que se tiene se oculta a la luz pública y es usado con fines demagógicos y oficialistas.

Entre los intentos disponibles se encuentran los Censos Industriales, los cuales presentan problemas de subregistro²⁵, del no establecimiento de comparaciones en el tiempo y de un alto nivel de agregación, y que en conjunto impiden conocer características que vayan más allá de descripciones sobre el tamaño y la rama productiva, tales como los desempeños y problemas de que las empresas enfrentan a nivel inter e intra sectorial, el uso de tecnología (Alonso, 1991), la ubicación geográfica²⁶, el tipo de recursos humanos con que cuentan, su vinculación con otras áreas de la economía, su capacidad real de generación de ingresos (Bayce, 1985) y los impactos en el entorno ambiental.

La imposibilidad de conocer al universo microempresarial también se vincula con la extralegalidad en que funcionan (Cortés, 1988). Las restricciones del mercado, los pocos recursos disponibles, la búsqueda de maximización de sus ganancias, la poca confianza en las instituciones fiscales y las altas tasas impositivas, junto a los excesivos pagos a instituciones de protección a los

²⁵ De acuerdo con cálculos aproximados, se estima que para 1970 el 84.4% de la planta industrial mexicana estaba formada por microempresas y que el 25% de los empleos manufactureros dependían de este segmento (Giner de los Rfos, 1984). Según el censo económico de 1990, de un millón 297 mil 247 establecimientos productivos captados, las microempresas representan poco más del 93%. Pero es preciso insistir en las serias dificultades para captar el número de este segmento empresarial porque no se han diseñado instrumentos de captación confiables. Roubaud (1989), quien ha trabajado ampliamente el tema, encuentra que a través de la metodología empleada por el INEGI, únicamente es posible conocer a una parte del universo microempresarial existente. La subestimación, según cálculos del autor, llega a cerca del 22%. De todas maneras, en este trabajo, se revisaron de manera sistemática los Censos Industriales. En el anexo sobre Censos Industriales se analizan de manera detallada algunos indicadores y se muestran también algunas de sus limitaciones.

²⁶ Las microempresas no son homogéneas en distintos países ni aún en distintas regiones o a su interior. Las características estacionales de su desempeño requieren de seguimientos cercanos para poder conocer el carácter y la dinámica de sus actividades (OIT, 1995b). Los instrumentos periódicos como los que se generan en nuestro país todavía no son suficientemente confiables en ese sentido.

trabajadores, obligan a los establecimientos a operar, muchas veces, al margen de lo 'legal'²⁷, o a transitar entre uno y otro sector (Escobar, 1988). Los difusos límites entre lo legal y lo extralegal y las estrategias de flexibilización del empleo comprenden por igual a varios tamaños de empresa, pero todo indica que afectan con mayor intensidad a las de menor tamaño (Giner de los Ríos, 1988). Estas, adicionalmente, operan de manera individual, no organizada, lo que les resta presencia política y capacidad de negociación.

Desde la academia, la tarea no ha contado con apoyo suficiente para profundizar los diagnósticos, realizar seguimientos periódicos y generalizar sus hallazgos, aunque la antropología y la sociología han efectuado una gran diversidad de estudios que muestran los severos problemas por los que atraviesan las microempresas.

Desde las oficinas de promotoras y capacitadoras, pasando por las cámaras industriales y algunos medios de comunicación, se ha sobreestimado el potencial microempresarial, al que se concede un papel poco menos que mágico. Al microempresario se le asignan características "...quijotescas, pseudo-románticas, tales como persona inquieta y rebelde, no conformista, con gran confianza en sí mismo, en cuya mente germinan ideas brillantes, cuyo tesón es capaz de mover montañas y en quienes se plasman la intuición, la disciplina y el don de mando" (Carvajal, 1991:149). En esta posición 'positiva', se acentúan como posibilidades

²⁷ Esta característica ha comenzado a ser reconocida como limitante estructural, a partir de que no sólo tienen pocas posibilidades de acceso a los mercados, "...sino también a los servicios públicos y a las instituciones crediticias, de enseñanza o de formación, y en ocasiones carecen de muchas de las ventajas y beneficios que acarrearía la disponibilidad de tales medios. Muchas veces no cuentan con ningún local fijo para el desarrollo de su actividad y las autoridades desconocen su paradero, además de que ni reconocen su existencia ni les brindan apoyo o reglamentan su acción; obligadas por la circunstancias, estas empresas suelen operar al margen de la ley..." (OIT, 1995b:28).

la independencia y la libertad microempresarial dentro del libre mercado.²⁸ Otros esfuerzos, sin embargo, muestran la relatividad de tales afirmaciones, al revelar que esta libertad se traduce en términos concretos en una dependencia de procesos de capital más amplios, que constituyen la vía de reproducción del capitalismo, con sus efectos no deseados. Entre otras formas de sometimiento sobresalen la intermediación comercial, la maquila y la subcontratación incluso transnacionales. Desde este punto de vista, el ingreso a la actividad microempresarial, aún si es una decisión independiente, responde a la estricta necesidad de allegarse ingresos, y sus posibilidades están limitadas por el desarrollo de procesos más amplios en la economía.

Si bien es cierto que las microempresas se han convertido en un paliativo a los graves problemas de desempleo, es posible decir que el desconocimiento sobre sus características se convierte en uno de los mayores obstáculos para la planificación y operación de programas de apoyo. Las agencias encargadas de esta tarea han optado por el camino más sencillo -acorde con el restringido presupuesto asignado, aunque no necesariamente el mejor ni el más eficiente-, de esperar que sea el mercado el que se encargue de fortalecerlas, mientras su deber se restringe a apoyarlas con créditos más o menos blandos (Grompone, 1986); a imponerles verticalmente ciertos procesos tecnológicos, insuficientemente experimentados o que representan altos costos en relación con sus ganancias y, más recientemente, de ejercer presión municipal para cuidar la calidad del medio ambiente en algunas ramas productivas (Contreras Suárez y Jarquín Sánchez, 1994b y 1996). Al proceder de esta manera, ignoran que los sistemas productivos no son exportables, porque dependen de tradiciones forjadas en el mediano plazo (Capecchi, 1990).

²⁸ El caso más conocido en la literatura sobre el tema es el libro de Hernando de Soto (1987).

Además, hay que considerar que la promoción microempresarial se ha efectuado dentro de un modelo industrial agotado, que mostró sus bondades en circunstancias históricas distintas, y que el interés gubernamental es relativo en la medida que se privilegian los apoyos a industrias consideradas 'estratégicas'.

De todas maneras, tanto las fuentes gubernamentales como las observaciones de campo apuntan al crecimiento reciente del número de microempresas, contradiciendo el supuesto de que con la apertura comercial y el descenso del ingreso real de la población trabajadora se reduciría su número. Si bien hay una tendencia a la desaparición de pequeñas y medianas empresas, de ello no es tan predecible la aparición de una desindustrialización. Lo que se desprende de una observación profunda es más bien un fenómeno de una frágil industrialización emergente: producción de mala calidad para consumidores pobres.²⁹

A los hallazgos de algunos estudios sobre la microempresa en México, incluidos los trabajos de campo propios a que se hacía referencia en la introducción, se volverá en el capítulo 4. Por lo pronto, se considera necesario profundizar en algunas características de la industria del calzado a nivel mundial, y acercarse a algunos modelos de sobre su funcionamiento en países seleccionados, que son los temas centrales del siguiente capítulo.

²⁹ Esta idea se puede resumir en una frase escrita en cierta pancarta de ex-obreros de la fábrica *Canadd*, en lucha por su reinstalación, y refiriéndose a un tipo de tenis que antes era elaborado por esa industria: "Antes calzábamos '*Dekalón*' ahora 'de cartón'" (*El Financiero*, 19 de julio de 1996).

Capítulo II

Hacia una caracterización de la industria del calzado en el mundo

Este capítulo tiene como objetivo realizar una caracterización general del comportamiento de la industria del calzado en el mundo. Sin embargo, aspira también a intentar la construcción de modelos analíticos de varios niveles a partir de los cuales pueda comprenderse mejor la serie de transformaciones que han permeado el desarrollo de esta industria al interior de los distintos países en el tiempo. Esta segunda meta, por lo tanto, quiere trascender una serie de estudios empíricos realizados sobre la rama productora de calzado, a partir de considerar que en ellos no se tiene un nivel aceptable de explicación en un momento en el cual se demandan soluciones desde diversos campos de la sociedad.

Para lograrlo, el capítulo se ha dividido en tres apartados con fines analíticos: en el primero, se realiza un acercamiento a la noción de competitividad, a partir de comprenderla como una variable de desarrollo que tiene diferentes implicaciones de acuerdo con el modelo donde se inserta y que puede ser vista como un factor dinámico o estático, según el papel que se le conceda. En el segundo apartado, se da un panorama sobre la industria zapatera mundial vista como un sistema en el cual se entrelazan las condiciones de producción y las de consumo. En esa visión, se subrayan las transformaciones que la industria ha sufrido en las últimas tres décadas, debido a los efectos que éstas han tenido en el desempeño de nuestra propia industria, la cual será objeto de análisis de los siguientes capítulos. Por lo pronto, aquí se insiste en que el comportamiento de la rama varía de acuerdo con el peso que se conceda a las transformaciones internacionales y locales y a las estrategias que en torno a ellas se implementen, variando por país entre la innovación y el tradicionalismo, permitiendo vislumbrar

cuál es el ángulo desde el cual se priorizan ciertos elementos.

En el tercer apartado se cambia el eje de interés hacia los niveles nacional y regional para mostrar las potencialidades (y debilidades) que en cada caso se han enfrentado dentro de la producción, para aprovechar con mayor o menor éxito los factores de cambio mostrados en el primer apartado.

En este capítulo se recupera el término 'mesoanálisis', acuñado por Benko y Lipietz (1995), que permite dar cuenta de las bondades de un análisis de varios niveles, en que se exponen los objetivos y las acciones de los actores sociales a la luz de las principales restricciones estructurales internacionales, regionales y nacionales, con posibilidades de influencia mutuas.²⁹ De acuerdo con estos autores, los objetivos y las acciones de los actores se clasifican en 'ofensivas' o activas y en 'pasivas' o adaptativas frente a las restricciones, sin que se llegue a una situación de dependencia extrema, en que desaparezcan las contradicciones.³⁰ Así, a lo largo del capítulo se procura adoptar el concepto de mesoanálisis a la producción de calzado, subrayando las restricciones que impone el avance del capitalismo. Se debe reconocer que la tarea no resulta fácil, pues la información disponible no siempre permite realizar a plenitud la comparación de múltiples niveles.

²⁹ Zemelman (1996:77-96) recomienda el análisis de varios niveles para la elaboración de alternativas sociales. González Casanova (1996) aconseja no descuidar el nivel de análisis individual para rastrear los efectos de los modelos macroeconómicos. Schumacher (1973:204), uno de los mayores defensores de la microempresa, también es partidario de establecer balances equilibrados previamente entre el campo y la ciudad, para asegurar, entre otras cosas, la viabilidad de aquélla.

³⁰ Giddens (1991:14-15) adopta un marco de referencia similar, pues al definir los 'problemas sociales', une interpretaciones y propuestas de solución que contienen aspectos conductuales e institucionales. Se cuentan entre aquéllos una gradación de situaciones que va desde la integración armoniosa en lo relacional como en lo afectivo, hasta situaciones dañinas a la persona y su espíritu, pasando por las que ponen en peligro o en un mero conflicto a los individuos. Y entre los aspectos institucionales el acceso a los recursos materiales e ideales y la adopción de ciertas normas.

2.1 La competitividad. Los supuestos básicos desde dos modelos opuestos

Puede decirse que existen varias posturas que atañen al logro de la competitividad, cuya vinculación con las concepciones del desarrollo es innegable. Dentro de un modelo de desarrollo como el implantado y difundido por el capitalismo especulativo hegemónico³¹, globalizador y concentrador del progreso y sus frutos, y desde el cual se priorizan la cuantificación y la macroeconomía, se ha fomentado el desprecio de otros factores que modestamente también contribuyen a perfilar y conformar al desarrollo.³² Entre ellos, están las especificidades regionales y las potencialidades de los actores sociales, como el Estado y sus instituciones. Desde varios frentes, se ha comprobado, sin embargo, que este modelo no es el más eficiente ni tampoco el más justo, porque su implementación tiene elevados costos económicos y políticos (Contreras Suárez, 1996), y porque una sociedad condenada a operar dentro de sus restricciones no tiene garantizado, en modo alguno, un crecimiento armónico, proporcionado e indefinido (Vilar, 1964).

En éste modelo, como ya se mencionó, el sector industrial de los países subdesarrollados se enfrenta a cambios en las condiciones que durante décadas permitieron su funcionamiento, pues las supuestas ventajas comparativas pierden importancia ante el peso de la innovación tecnológica (Junne, 1985).

Este modelo puede considerarse, de cierta manera, como estático y lineal en la medida que su funcionamiento se remite a varios supuestos elaborados dentro

³¹ Contreras Suárez (1996) afirma que en la actualidad existen varios tipos capitalismo, el 'renano' o del Estado de Bienestar; el mercantilista y el hegemónico especulativo. En este capítulo me limito a hablar básicamente de dos. El especulativo, en el cual se privilegia al mercado sobre el Estado, y el corto plazo en aras de lograr incrementos sustanciales en la tasa de ganancia, en detrimento del bienestar generalizado. Y el mercantilista asiático, que desarrollaré más en detalle lo largo del capítulo.

³² Desde los ideólogos del modelo comienza a hablarse incluso desde hace varios años, del 'fin de la historia', el 'fin de la geografía' y 'la fábrica global' (Ianni, 1996).

la teoría económica neoclásica³³, donde el intercambio comercial internacional se destaca como una de las posibilidades básicas para lograr crecimiento y bienestar en los diferentes países. Los pioneros de la teoría moderna del comercio mundial son Eli Heckscher y Bertil Ohlin, quienes afirman que un país logrará incrementar el papel de las exportaciones en la medida que utilice intensivamente el factor más abundante en el propio país (capital o trabajo), lo que ante inmovilidad de factores permitirá establecer competencia perfecta con el logro de ventajas comparativas. Los precios relativos estarán influidos por la abundancia de un factor y el uso de la tecnología en la elaboración de mercancías para el intercambio. El país que cuente con una mayor abundancia proporcional de cierto factor tenderá a especializarse en él para incrementar la ventaja sobre el resto. Samuelson agrega que en condiciones de equilibrio el libre mercado de bienes permite igualar los pagos por remuneración al mismo factor de producción, en términos absolutos y relativos.

El cambio tecnológico³⁴ aplicado al proceso productivo, como ahorrador de trabajo y capital, es desarrollado por Findlay, mientras Posner destaca que es el factor tecnológico el que mayor incide para lograr éxito en el comercio internacional. Este último desarrolla una teoría que se conoce como la corriente

³³ Como dice Vilar (1964), desde la teoría económica cualquier modelo de crecimiento, en particular, sólo tiene validez en el marco de sus propias hipótesis. A continuación me permito subrayar algunos de los supuestos básicos a partir de los cuales se orienta el intercambio comercial según los neoclásicos.

³⁴ Con el riesgo de simplificar, se puede hablar por lo menos de tres tipos distintos de cambio tecnológico: 1) las innovaciones graduales, que consisten en pequeñas mejoras en el conjunto de procedimientos y productos existentes en diferentes industrias; 2) las innovaciones radicales, que incluyen la creación de nuevos materiales, como el polietileno, o productos, como las fibras ópticas, y 3) las revoluciones tecnológicas, las cuales han entrañado o se prevé que entrañarán transformaciones productivas profundas y de gran trascendencia en toda la economía. Casos como éste incluirían la introducción de la fuerza de vapor, los motores de combustión interna, la electricidad, líneas de montaje de producción en masa y la microelectrónica (ONU-CEPAL., 1989).

de nuevos productos y la brecha en la imitación tecnológica, a partir de la cual trata de explicar las razones de la especialización internacional de las manufacturas.

"La generación de una corriente de nuevos productos como resultado de la investigación científica (vbrg. materiales sintéticos, transistores) implica que el país innovador disfrute de un monopolio temporal hasta que los demás países, que los deben importar, aprendan a producirlos" (Villarreal, 1979:25).

Esta ventaja dura hasta que los competidores aprendan o innoven el conocimiento mediante nueva tecnología. Así, dos países pueden gozar de un intercambio comercial, con los mismos grados de desarrollo tecnológico, en tanto los descubrimientos que cada uno de ellos desarrolle no se apliquen sobre los mismos productos ni sucedan al mismo tiempo, para que cada uno pueda seguir manteniendo ciertas ventajas. La brecha de imitación se cierra cuando el país innovador traslada su producción o producto al resto del mundo capitalista, luego de haber obtenido provecho de su ventaja.

En la búsqueda de ventajas comparativas, muchos países han usado la vía de la inversión extranjera directa. El traslado de capital se genera cuando, bajo condiciones de competencia perfecta, un país receptor ofrece mayor productividad marginal (pago al factor capital) que el país de origen. El receptor tiende a obtener beneficios bajo el supuesto de que su participación dentro de un mercado competitivo ayuda a incrementar la eficiencia de sus métodos tecnológicos y administrativos (McDougall, referido por Villarreal, 1979). Todos estos postulados operan también bajo el supuesto de que los países tienen las mismas oportunidades y pueden contar con los mismos recursos para competir, bajo condiciones de competencia perfecta en el mercado, que no siempre están presentes.

En este sentido, Bagwhati (1975) reconoce que, con distorsiones en la

economía se generan efectos perversos del crecimiento, a pesar del aprovechamiento del cambio tecnológico y de la acumulación de factores productivos, pues en un mercado imperfecto pueden producirse pérdidas de ingresos en lugar de las ganancias esperadas por el intercambio. Estas distorsiones están referidas básicamente, en el mercado de trabajo, a la permanencia de salarios diferenciales, y en el mercado de bienes al ejercicio del poder comercial, que en el mercado mundial puede asumir un carácter monopolístico en lo que respecta a la imposición de las tarifas y los impuestos arancelarios.

Como puede notarse en esta visión, que pondera excesivamente a los factores productivos, la competitividad pasa a ser más un resultado de sus combinaciones que una variable de desarrollo. El papel que se concede a los actores es restringido y se convierte en defensivo. Las acciones y las estrategias³⁵ están limitadas: deben adaptarse, signadas por el corto plazo, para responder a los cambios impuestos por aquellas naciones que desarrollan tecnología y detentan su control. Los países que únicamente implementan acciones defensivas han visto cómo se destruye la mayor parte de su base industrial³⁶, mientras sobrevive aquella porción que soporta la competencia, que ciertamente se expande con la globalización y la interdependencia mercantil y cultural, en un proceso de selección y adaptación 'natural', haciendo un paralelismo darwiniano.

Desde una visión alternativa, el desarrollo es un proceso dinámico de interacción entre los actores y el entorno. En él no sólo las ventajas comparativas,

³⁵ "Una estrategia es un conjunto de tácticas que determina las acciones de un actor, dentro de un plan y dentro de cualquier contingencia posible" (Godet, 1991:58).

³⁶ "Mediante la explotación del mercado mundial, la burguesía dio un carácter cosmopolita a la producción y al consumo de todos los países... ha quitado a la industria su base nacional. Las antiguas industrias nacionales han sido destruidas, y están destruyéndose continuamente" (Marx y Engels, [1872] 1974:36).

sino la inversión, la oferta y la demanda, son considerados elementos dinámicos y variables susceptibles de manipulación. Los actores sociales no son piezas inertes que tengan que subordinarse pasivamente ante la competencia, ni están desarmados frente a la dinámica de los sistemas: pueden defenderse y crean vías para pasar a la ofensiva; pueden acelerar o retrasar la evolución a través de la implementación de estrategias diversas, para lograr la competitividad de una manera dinámica, en donde no existe incompatibilidad para lograr metas que fomenten el alcance de un bienestar generalizado.

En un esquema que contempla la vinculación de esas metas, Fajnzylber (1990) destacó las diferencias entre el logro de la competitividad de una economía a nivel nacional y la correspondiente a nivel de un bien o servicio. En el primer caso, una economía puede ser competitiva si logra incrementar o por lo menos sostener su participación en los mercados internacionales, elevando paralelamente el nivel de vida de su población. En el segundo, si por lo menos consigue igualar los patrones de eficiencia vigentes en el resto del mundo, en lo que se refiere a la utilización de recursos y a calidad del producto o servicio ofrecido. El autor insiste en que:

"...la primera definición implica a la segunda, por lo menos en el mediano plazo, ya que aumentar la participación en el mercado internacional en un contexto de salarios reales crecientes (elevación paralela del nivel de vida) sólo es posible en la medida en que 'la utilización de recursos' para producir con una calidad similar al estándar internacional, se mueva hacia la mejor práctica en el mercado.

El logro o sostenimiento de la competitividad en cualquiera de las nociones mencionadas supone la incorporación de progreso técnico, entendido como la capacidad de imitar, adaptar y eventualmente desarrollar procesos de producción y productos previamente inexistentes en una economía, es decir, supone el tránsito hacia nuevas funciones de producción" (1990:3-4).

Algunos ejemplos dentro de esta noción de competitividad pueden encontrarse en modelos de desarrollo como el italiano y el asiático. En este último caso, se ha logrado manejar a las ventajas comparativas dinámicamente, a partir de concebirlas como variables de desarrollo. Para Kurth, este logro se caracteriza precisamente por la unión de metas entre el Estado y la sociedad.

"En esta vía, el Estado ayuda a la sociedad a ascender cada vez más en la escala de la tecnología, desplazándose de las industrias de baja tecnología y bajos salarios hacia las de alta tecnología y altos salarios. Conforme un país avanza de un escalón más bajo en la escala tecnológica, otros países subirán tras él. De esta manera, el mercantilismo internacional concibe a la competencia económica mundial no como un juego que da una suma cero sino una suma positiva; no sólo un país sino muchos se beneficiarán, y estos beneficios serán no sólo ganancias de corto plazo sino de desarrollo a largo plazo. Pero este desarrollo mutuo requiere que los países más avanzados estén continuamente desarrollando nuevas tecnologías y nuevas industrias, para que puedan traspasar sus viejas industrias a países menos desarrollados. Esto a su vez exige la guía de un Estado fuerte y coherente" (Kurth, 1996: 31).

Este capitalismo mercantilista revela algunas constantes en sus características y logros. Entre las primeras están: a) la reducción de las mayores desigualdades sociales y la heterogeneidad estructural, por medio del fortalecimiento de relaciones intersectoriales y las complementariedades regionales, b) un sentimiento nacionalista que ha sabido conjugar tradiciones e innovaciones, c) el papel asignado a la producción de bienes y servicios básicos y al fortalecimiento del mercado interno como plataforma para las exportaciones manufactureras. Las oleadas exportadoras han sido respuestas a agotamientos o saturaciones del mercado interno, que se han combinado con estrategias para exportación, d) el papel activo del Estado a favor de ascensos en la escala tecnológica y en salarios e) un Estado fuerte inmune a las presiones políticas locales y de corto plazo, y f)

el uso intensivo y flexible de la mano de obra barata. Entre sus envidiables logros:

- a) la respuesta activa que han sabido darle al capitalismo hegemónico especulativo,
- b) la elevación de su calidad de vida, y
- d) una mayor autonomía y control sobre su futuro.

Para concluir este punto, se piensa que hay peligros en una manera rígida de concebir a la competitividad. Estos se refieren fundamentalmente a clausurar las posibilidades de desarrollo sostenido por privilegiar el corto plazo. El desaliento a la producción interna, porque se dan concesiones únicamente a ciertas ramas del sector industrial o porque es fácil y barato importar, tiene múltiples y devastadores efectos locales y regionales; frustra las potencialidades socioeconómicas de los productores, disminuye el ahorro y la inversión, disloca la división del trabajo familiar y rompe la socialización del conocimiento entre las generaciones, siendo todas éstas características importantes que permiten la sobrevivencia de reproducción de la industria del calzado.

2.2 El escenario mundial

2.2.1 Las características de la industria

En los estudios clásicos sobre la producción de calzado, elaborados desde instituciones internacionales y gubernamentales diversas, tiende a conceder una gran importancia al contexto mundial y a ciertos indicadores que son seleccionados y jerarquizados en función de criterios economicistas, en tanto se prioriza el intercambio en los mercados exteriores como premisa de la capacidad competitiva. Estos estudios ciertamente tienen un carácter práctico, pero resultan insuficientes para comprender la complejidad de los cambios y los procesos que se desarrollan en la industria. Además, sorprende que aparezcan como una mera colección de 'recetas', que pretenden hacerse extensivas para todos los tiempos y todas las

condiciones. Tratando de avanzar sobre limitantes informativas, intentaré caracterizar a la industria del calzado a partir de considerar primero algunos antecedentes generales, pasando luego al proceso productivo y las maneras de incrementar la productividad, para desarrollar las principales formas de distribución y consumo, y terminar con el papel que juegan las organizaciones comerciales y las medidas de política económica que han permitido la emergencia de diferentes países en el tiempo. Si bien todas estas características muestran un alto dinamismo y están altamente relacionadas entre sí, son separables con fines de análisis. Conocerlas es necesario para considerar las posibilidades y restricciones estructurales internacionales, que son impuestas a los objetivos y acciones de los actores desde éste ámbito.

Puede decirse que dentro de las tendencias recientes de la producción mundial de calzado hay elementos contradictorios, en la medida en que se combinan y exacerban características muy tradicionales con sofisticados cambios tecnológicos. De acuerdo con algunos autores, la industria del calzado se ha caracterizado históricamente por una alta movilidad del capital y bajos niveles de inversión en maquinaria y equipo por mano de obra empleada (Sánchez, Nieto y Urteaga, 1980), siendo intensiva en este último factor (Prates, 1987; Fortuna y Prates, 1990; Ybarra, 1990 y Joselevich, 1988). El énfasis puesto en el uso intensivo de mano de obra se ha intentado justificar por el bajo margen de ganancia obtenido por los productores, que no permite realizar grandes inversiones (Joselevich, 1986)³⁷ ni promover una rápida difusión de las innovaciones

³⁷ De acuerdo con el director del grupo Flexi, en la composición porcentual del precio de producción del calzado el 70% corresponde a la mano de obra y el 30% a las materias primas (Plasencia, 1994), pero hay variaciones con respecto a esta apreciación. Joselevich (1986), detalla la siguiente estructura de costos en países como Canadá y Gran Bretaña: 50% corresponde a materia prima, 25% a

tecnológicas. Pero su cambiante demanda, altamente estacional y dependiente de la moda, le exige en cambio una gran capacidad para flexibilizar sus procesos y modificar sus productos, lo que implica trabajar con escalas productivas relativamente bajas al compararse con otras ramas industriales.

Con base en su escaso nivel de inversión el surgimiento de nuevas empresas, fundamentalmente pequeñas, y de países exportadores se da con relativa facilidad. Por ello puede hablarse de cambios significativos en el peso relativo de ciertas regiones geográficas con respecto de otras, que en breves lapsos de tiempo han logrado elevar sus volúmenes productivos y sus ventas en los mercados exteriores. Esos rápidos cambios han llevado a algunos autores a considerarla altamente competitiva en el contexto de la mundialización y a caracterizarla como transeúnte (Lkjelleren, 1991; Plasencia, 1994), aunque se tienen ciertas dudas sobre éste rasgo, en la medida que la producción de calzado deja huella en los países donde ha funcionado. Prueba de ello son la alta capacitación de la mano de obra, que raya en lo artesanal, y que se realiza básicamente a la manera tradicional dentro de la familia, el barrio o la localidad³⁸ y la concentración geográfica que muestra en los países que cuentan con larga tradición en la producción.³⁹ Esta

la mano de obra y 25% a otros gastos y utilidad; mientras que en México se destina un 63% de los costos a materia prima y costos de fabricación, un 12% a la mano de obra, un 15% a gastos de administración y un 10% a la utilidad. Para el COFOCE (1994:16) el costo por concepto de mano de obra no debe exceder del 15% del total de producción, para que se pueda alcanzar un precio competitivo.

³⁸ Muchos estudios de distintos países y regiones coinciden en mostrar cómo los trabajadores de esta industria se capacitan directamente en el trabajo desde edades muy tempranas. Entre ellos pueden citarse el de Prates (1987) para Uruguay, el de ABAEX (1991) para Brasil, el de Capechi (1990) para Italia, *Calzavance* (septiembre de 1992) para Taiwán, etc. Para el caso mexicano hay una abundante bibliografía al respecto.

³⁹ Esta característica se repite para varios países tradicionalmente productores de calzado como Italia -cuyas regiones zapateras son Lermarch, Toscana y Veneto-; España -Valencia y Baleares-; y México -León, Guadalajara y el D.F. Además, tiende a replicarse en los países considerados de reciente aparición como Taiwán, China y Brasil. Cfr. Boston Consulting Group (BCG) 1988; *Calzavance*, Órgano Oficial

concentración tiende a denotar cierto nivel de especialización regional en dos niveles. Con la instalación de la industria zapatera, o previamente a ella, se desarrollan industrias conexas que le surten de insumos o servicios, tales como la curtiduría, las fábricas de adornos, hebillas, hormas, plantillas, empaques; los talleres maquiladores especializados en fracciones de la producción y los comercios especializados en maquinaria, en materias primas o en expender el calzado terminado. Pero la especialización también puede ser vista desde la orientación productiva, pues cada región se caracteriza por ofrecer diferentes productos en cuanto al tipo, calidad⁴⁰ y precio. Esta característica es posible de rastrear desde el nivel mundial hasta el nacional, y aún el local.⁴¹ Aunque hay que decir que la especialización también está sometida a procesos dinámicos que permiten a las regiones 'ascender' o 'descender' en las escalas de calidad o precio.⁴²

La heterogeneidad en sus establecimientos, medida con respecto al personal ocupado y capital invertido, por su acceso a la tecnología y de acuerdo con los mercados donde opera, es muy grande. Ello ha permitido la convivencia

de la Cámara Nacional de la Industria del Calzado (CANACAL), julio de 1991 y agosto de 1992.

⁴⁰ El calzado se compone básicamente de suela, corte y forro. La calidad se mide de acuerdo con los materiales que componen cada una de estas partes donde el cuero, a pesar de los esfuerzos tecnológicos por imitarlo, sigue siendo el más importante. Una mayor inversión en componentes naturales, combinado con diseños novedosos y de moda, tiende a elevar los precios al consumidor.

⁴¹ Para aclarar esta afirmación hay que decir que pueden encontrarse zonas especializadas en producir para consumo interno o para exportación; por su calidad, zapato fino o 'corriente' y sintético o de cuero; por su precio, caros o económicos. Desde la línea productiva, de mujer o de hombre, de niño o de adulto, de vestir o deportivo. Todas estas características combinadas dan como resultado especializaciones complejas, que desde un punto de vista comercial reciben el nombre de nichos de mercado.

⁴² Por ejemplo, en el nivel internacional Asia se caracterizó hasta los ochenta por producir calzado sintético de mujer de bajo precio. En la presente década su producción se orienta al calzado de cuero para mujer de precio medio. En México, Tepito se distinguió por producir zapato fino de mujer, mientras que en los últimos años tiende a producir 'chancala' sintética.

simultánea de grandes industrias con talleres artesanales y manufactureros de diversos tipos y con el trabajo a domicilio. Esta diversidad de unidades productivas, en general, se ha visto más como un obstáculo (SECOFI, 1992) que como una posibilidad de potenciar la capacidad productiva del sector, aunque existen excepciones, como en el caso del norte de Italia⁴³ en donde un manejo productivo y administrativo flexible permiten crear un contexto que los microempresarios han sabido aprovechar.

En muchos otros países, la actitud de tolerancia pero no de ayuda hacia los pequeños productores, que son la mayoría, puede entenderse por la constante búsqueda de las empresas mayores para disminuir sus costos, y por una alta segmentación del mercado de bienes, que permite ofrecer productos diversos a los distintos tipos de consumidores que así lo demandan (Alfaro y Ferrusquía, 1980). Sin embargo, en la pequeña producción, los efectos nocivos que provocan la apertura de fronteras y las políticas de desestímulo productivo, así como la vigencia de relaciones contractuales asimétricas, magnifican los problemas.

2.2.2 El proceso productivo

La industria del calzado no es considerada estratégica dentro de la visión del capitalismo hegemónico. Ello quizá sirva para explicar por qué su presencia en los países subdesarrollados es todavía importante. Muchos de estos países, en el pasado, se vieron favorecidos por contar con una mano de obra abundante y desorganizada, que podía pagarse bajo el sistema a destajo. De esta manera es posible entender cómo el surgimiento de nuevas regiones zapateras en el mundo

⁴³ Este fenómeno se repite de nueva cuenta en los países productores: en Italia, más del 67% de las mil empresas tienen promedios menores a cuatro empleados y se basan fundamentalmente en el trabajo familiar. En Taiwán, cerca del 80% de las 2 mil empresas productoras de calzado son pequeñas y medianas.

se basó en la distribución de operaciones y productos imposibles de mecanizar hacia esos espacios donde se concentraban reservas de trabajo de bajo precio (Trajtenberg y Sajhau, 1976), lo mismo que con la disponibilidad para adquirir insumos, donde el abaratamiento de costos permitía competir en los mercados nacionales o internacionales (Alfaro y Ferrusquía, 1980). Algunos autores opinan que el costo de la mano de obra, por sí mismo, no representa una ventaja para la relocalización industrial si no está ligada a un programa integral del sector, y si no es apoyado por una política de fomento industrial, de capacitación y de generación de empleos (Plasencia, 1994:6). De hecho, y hablando en general, la industria en países subdesarrollados requiere, entre otras condiciones, "...de una alianza temprana e indisoluble con el aparato de Estado que garantice no sólo el ambiente social favorable a la inversión, sino la misma operacionalidad y expansión de las empresas" (Arias 1980:173).

En un contexto mundial cambiante pero en el que las ventajas comparativas siguen siendo vistas estáticamente, la competitividad ligada a factores tradicionales (OIT, 1992:45) no puede aspirar a perdurar en el tiempo. Los países subdesarrollados, especialmente aquéllos donde la política económica tendió a contraer la presencia estatal, ahora luchan desesperadamente por lograr inversiones extranjeras directas para reactivar su oferta de empleo.

De todas maneras, como el esquema de partida sigue siendo defensivo, la competitividad mundial se busca por la vía de aminorar los costos de producción a través del incremento de la productividad, y por medio del uso y manipulación en los aranceles aduaneros. De éstos últimos hablaremos más adelante.

El incremento en la productividad.

Para lograr incrementos en la productividad de la industria zapatera existen

idealmente dos vías: la modernización del proceso productivo y su desconcentración o elaboración por fases.⁴⁴ En la práctica, sin embargo, ambas vías tienden a confluir.

a) La vía modernizadora

Por la primera vía se aprovechan las ventajas de las economías de escala,⁴⁵ a partir de grandes y medianas empresas apoyadas con incentivos gubernamentales, la instalación paralela de industrias productoras de bienes de capital y de bienes intermedios. Diversos estudios afirman que el incremento productivo reciente depende de técnicas basadas en el avance tecnológico aplicado a la producción y

⁴⁴ A pesar de que muchos productos se realizan por partes, en las industrias del calzado y del vestido se destaca esta posibilidad. De manera simplificada, la producción consta de varias fases: 1) El diseño, que varía de acuerdo con el tipo de producto que se quiere fabricar y con la moda vigente. Es importante esta consideración, porque del producto que se desea obtener dependerán las fases siguientes, haciendo variar incluso los costos de producción; 2) Corte de la piel, de acuerdo a los requerimientos del tipo de calzado se realiza el corte o destrozado; recibe este nombre si se realiza manualmente -con cuchillas-, y se llama 'suajado' cuando se realiza con moldes de acero que sirven para cortar a golpe de martillo o también cuando se usan máquinas especiales (suajadoras) que permiten hacer más rápido los cortes. El suajado puede referirse también al corte de suelas y tacones, por ejemplo. 3) Maquinado o cosido de los diferentes cortes que componen el zapato. En esta etapa, ayudado por máquinas de coser, el trabajador arma el 'rompecabezas' del zapato. En la jerga zapatera le pueden llamar 'maquilado', aunque también se usa este término para referirse a que el proceso completo no se realiza en un sólo local; 4) Montado o montaje de la piel. La pieza cosida es humedecida y se 'monta' en las hormas de madera para darle forma. En los talleres se hace de manera manual, con tachuelas y martillo. 5) Pegado de suelas. Teniendo el corte montado se procede a pegar la suela, por cosido o por vulcanización. 6) Pegado de tacones. Al igual que la fase anterior, puede hacerse por vulcanización o de manera manual. 7) Desvirado. Es el nombre que se da al 'pulido' de las imperfecciones hasta dejar 'pareja' la suela y el tacón. La labor se realiza con el banco de 'acabar' 8) Adorno. Consiste en darle el 'toque final' al zapato para que llegue al comprador. Este se realiza casi siempre como trabajo a domicilio por mujeres aun en grandes industrias. Consiste en limpiar el zapato de residuos de materiales que pudieran haber quedado en fases anteriores, se empareja el color con tintes especiales, se le da brillo, se le colocan las plantillas y se empaca en cajas. 9) Troquelado. Esta es una parte del proceso que difícilmente se encuentra en talleres pequeños. Consiste en poner la 'marca' al zapato por medio de una máquina especial.

⁴⁵ Para Tamames (1991), las economías de escala son el resultado de lograr una gran eficiencia, basada en una dimensión adecuada de la planta productiva, que permite costos medios unitarios mínimos y que posibilite la competencia en el mercado internacional. Tradicionalmente, dice el autor, estas economías sólo son posibles cuando la producción se lleva a cabo de manera masiva; esto es, en plantas de gran dimensión y producción en grandes series, apoyándose en un fuerte avance tecnológico.

su administración, como los CAD, CAM y CIM.⁴⁶ También se menciona la puesta en práctica de los sistemas de trabajo desarrollados en el Japón, hacia los años cincuenta, como los llamados 'círculos de calidad total', en donde se asignan ciertas fracciones a grupos de obreros quienes supervisan su cumplimiento con rapidez y calidad; el 'justo a tiempo' para evitar que las fracciones se interrumpan e impidan la concatenación de la producción; las filosofías de lealtad obrera hacia las empresas; y las 'empresas integradoras', que se encargan de prestar servicios especializados a un conjunto de establecimientos que funcionan como colectivo para algunas tareas y que tienden a abaratar costos para tales conceptos.⁴⁷ Estos esquemas son más usuales en los países desarrollados, por el monto de capital requerido, y aunque comienzan a utilizarse en pequeños segmentos industriales de otros países algunos autores opinan que no es tanto el capital como el peso de factores ideológicos lo que impide lograr mayores desarrollos en esos ámbitos.⁴⁸

Insistiendo en el factor tecnológico, puede decirse que este tiene varias formas de ser aprovechado. Una de ellas se refiere a la posibilidad de desarrollar nuevos materiales, que se acompaña de cambios en la industria productora de bienes de capital, y finalmente puede hablarse de otra, que es el diseño y que será tratada en un apartado posterior.

⁴⁶ CAD: Diseño asistido por computadora. CAM: Manufactura asistida por computadora. CIM: Administración asistida por computadora.

⁴⁷ Entre los servicios más importantes de estas empresas integradoras están la asesoría comercial, jurídica, financiera, contable, tecnológica y de información oportuna.

⁴⁸ Los procesos asistidos y controlados por la electrónica para control de los inventarios y el uso de la maquinaria aplicada al diseño, en general chocan con la visión tradicionalista de los productores -por lo menos de los mexicanos y los españoles-, incluso en grandes empresas que son consideradas competitivas (Domínguez y Brown, 1992; Sanchís, Picó y Olmos, 1989).

- El desarrollo de nuevos materiales y maquinaria

En la década de los setenta se inicia de manera importante el desarrollo de nuevas materias primas para la elaboración del calzado, intentando sustituir a la piel y el cuero, ante la cada vez mayor dificultad de conseguir esos insumos animales tradicionales.⁴⁹ Los nuevos materiales utilizables en la manufactura del calzado son los plásticos inyectados y moldeados en la suela, y los textiles o sintéticos en el corte. La tecnología para elaborarlos se desarrolla básicamente en Japón, no tanto gracias a su 'ingenio', como se cree popularmente, sino debido a que sus políticas gubernamentales fomentaron la transformación de materias primas para evitar al máximo las importaciones.⁵⁰ La difusión en el uso de los materiales sintéticos no se hace esperar, en la medida que permite reducir el costo de fabricación del calzado y estimular la creación de nuevos productos, cambiando paralelamente el concepto de las máquinas vinculadas con el proceso productivo.

Muchos países desarrollados siguen produciendo bienes de capital de manera importante.⁵¹ Entre las nuevas máquinas se destacan las integradoras de operaciones, que permiten realizar de una vez toda una serie de procesos antes fraccionados, ahorrando mano de obra, y que son operadas mediante controles neumáticos, hidráulicos y más recientemente electrónicos. La robótica y la microelectrónica permiten que las operaciones se efectúen con alta velocidad, con

⁴⁹ Valga mencionar que el cuero es considerado uno de los diez productos con los que más se especula en el mercado mundial (ABAEX, 1991).

⁵⁰ Todavía entre los países que se dedican a la producción de calzado sintético, Japón encabeza la lista.

⁵¹ Los mayores productores-exportadores de la maquinaria utilizada el proceso de producción son Italia, Brasil, Alemania, Checoslovaquia y Francia en orden de importancia (*Leather International*, 1991), aunque de unos años a la fecha se agregan Japón, a través del consorcio *Mitsubishi*, y Corea (*AM*, Diario de León. Suplemento Calzado, 22 de febrero de 1992).

mucha repetitividad y gran precisión, con menor contenido de mano de obra o su menor calificación. Pero tienen la limitante de que los materiales usados -cueros con irregularidades⁵² o fibras sintéticas⁵³ cortadas de manera imperfecta- requieran que las máquinas sean adaptables a las condiciones particulares de cada componente.⁵⁴ Esta situación favorece que la habilidad de la mano de obra no haya podido ser retirada por completo del proceso productivo y que se valore altamente su capacitación.

"Esto es lo que justamente valoriza la actividad de un operador especializado y marca la ventaja del operario sobre los controles electrónicos: capacidad de incorporar información a través de sus sentidos (vista y tacto, especialmente), procesarla junto con su experiencia, conocimiento de la máquina y del objetivo buscado y adaptarse en consecuencia. El control electrónico, en cambio, es muy rígido y requiere de una serie de supuestos previos (perfección del material, por ejemplo) para lograr la eficiencia" (Joselevich, 1986:76).

Pero paradójicamente, como afirma Alonso, la introducción de tecnologías

⁵² El cuero es el material preferido por los fabricantes de calzado y los usuarios. Sus cualidades de textura han hecho casi imposible el imitarlo: es elástico y plástico (permite al zapato volver a su forma original luego de una flexión, por su resistencia y capacidad de estiramiento, que depende del curtido); es permeable y protector (permite que salga el vapor de agua producido en el pie, pero es impermeable al paso de los líquidos) y muy versátil (permite variaciones en tipos y colores); es fácil de trabajar y mantener (se puede cortar, coser, clavar, pintar y pegar). En cuanto a sus desventajas se cuentan que no es totalmente uniforme, no siempre permite que el zapato tenga misma apariencia ni tejido homogéneo; hay partes más débiles, lo que incide en desperdicios; muestra los defectos en la crianza de animales y su oferta no crece por la demanda industrial, ya que varía en función de la manzana.

⁵³ Entre las ventajas de los sintéticos están el ser uniformes en parámetros físicos (color, textura, espesor, resistencia y estiramiento); estar siempre disponibles, pues pueden producirse en función de la demanda; permitir un fácil manejo y ahorrar material, porque se proveen en rollos de diversos tamaños. Entre sus desventajas para la producción está el que requieren precisión y habilidad para su manejo; para los consumidores, en producir problemas dermatológicos severos y en que no permiten su mantenimiento, convirtiéndolos en productos prácticamente desechables.

⁵⁴ Estas imperfecciones están tratando de ser controladas a través de la robótica y del uso de cámaras de TV, celdas fotoeléctricas, etc. que permiten captar las características del medio y usarlas en la fabricación.

modernas no implica la eliminación de puestos de trabajo. Contrariamente a lo esperado, empresas que se caracterizan por estar tecnológicamente avanzadas promueven la generación de empleos, por medios directos, como la contratación de pequeñas y medianas empresas que sobreviven gracias a que aceptan trabajo subcontratado, o por medios indirectos, a través la maquila domiciliaria.

"La hemos calificado de manera indirecta porque normalmente las grandes empresas no recurren a las maquiladoras domésticas (a no ser en algunas ramas específicas... que requieren de mano de obra muy calificada). Son las pequeñas empresas, sobre todo, las que recurren a los talleres domiciliarios" (1988:527).

Y los ejemplos de esas paradojas se pueden prolongar. La revolución de materiales y máquinas de los setenta permite la emergencia de países que antes no figuraban como productores importantes, nuevamente Italia y los asiáticos, obligando a los tradicionalmente productores a reestructurar sus respectivas industrias.

Pero desde el consumo también las hay. Casi tres décadas después de los cambios producidos por el avance tecnológico en la industria del calzado, de alguna manera se tiende a volver al pasado. Hoy podemos ver cómo los zapatos más caros y apreciados son aquellos que en sus etiquetas rezan: 'hecho a mano', 'cosido a mano', 'todo de cuero' o 'elaborado artesanalmente'.⁵⁵

⁵⁵ Como decía Angel Domínguez, fundador de la *Alpargatería Española* al ser entrevistado hace unos años: "En México producimos buen calzado. La mano de obra es excelente, sin embargo se ha perdido la tradición; hemos olvidado la importancia de los oficios. Ya no hay aprendices. Tenemos que volver los ojos a la industria tradicional porque el zapato fino no se puede industrializar" (Salinas, 1990:26).

b) La vía de desconcentradora

La segunda vía para incrementar la productividad es la desconcentración del proceso productivo, que se basa en una profundización de la división del trabajo, a través de una serie de procesos de integración vertical u horizontal⁵⁶ que disminuyen costos directos e indirectos en la producción, sin importar la degradación en las relaciones productivas y sociales.

En la integración vertical, la cadena de producción se maneja en un sólo punto; ahí se controlan las decisiones técnicas y económicas que han de tomarse en las diferentes etapas, caracterizadas por ser tecnológicamente interdependientes, desde el abastecimiento de las materias primas para la unidad productiva primaria, generalmente pequeña, hasta la distribución del bien final.

Los ejemplos de este tipo de integración abarcan desde la agricultura hasta la industria y desde las industrias locales hasta las transnacionales. Los casos más visibles son los que operan bajo 'contratos' que, establecidos formal o informalmente, aseguran a un comprador conocido el suministro futuro de bienes caracterizados por cumplir con ciertas especificaciones, en la cantidad y dentro de tiempos establecidos (Barajas, 1996). En esos contratos puede producirse una transferencia plena de responsabilidades empresariales, pues el comprador se encarga también de proporcionar los principales insumos, especifica las condiciones técnicas de la producción, retiene la propiedad del producto y se

⁵⁶ La integración horizontal consiste en la fragmentación de un proceso productivo, que se caracteriza por ser realizado a través de muchas empresas, cada una de las cuales elabora una fase del producto. La integración vertical aumenta el número de procesos realizados o controlados por una misma empresa. Si bien ambas se caracterizan por buscar la reducción de costos, la integración del segundo tipo establece mayores controles de calidad y una conexión más permanente con el mercado, para realizar sus productos (Cfr. Seldon y Peinnance, 1980).

encarga de fijar los precios.⁵⁷ Esto equivaldría a una integración vertical plena.

Hay sin embargo otras situaciones en las que la relación asume formas de control indirecto, que podrían considerarse intermedias, en la medida que el pequeño productor continúa siendo propietario de sus medios de producción y asume formalmente las decisiones de su actividad, aunque se ve constreñido a producir los bienes que la industria le solicita, obteniendo por su cuenta las materias primas que requiere, con la esperanza de obtener contratos más o menos permanentes que le garanticen mínimamente un ingreso. La industria supervisora gana al transferir riesgos y costos, pero se también se beneficia de la cesión de ingresos generados en otra unidad productiva, aprovechando la subvaluación que le otorgan su dueño o el mercado.⁵⁸

Los dos casos anteriores muestran una salarización *de facto*, que sin embargo no es reconocida legalmente, restando a estos asalariados disfrazados posibilidades de allegarse los beneficios de la seguridad social. También muestra que las industrias no trabajan de manera separada, ni en la producción ni en el mercado, como se suponía en la teoría del dualismo estructural. Más bien todo parece indicar que buena parte del desarrollo capitalista se basa en el uso y renovación viejas formas productivas, en donde las grandes y pequeñas industrias se unen.

"Esta articulación conoce diferentes modalidades que varían de acuerdo a las condiciones históricas y estructurales de cada sociedad concreta, sin que ello

⁵⁷ Castillo (1989) menciona que hay una tendencia prácticamente estructural a la descentralización del trabajo. En ella las grandes empresas se reservan los procesos considerados clave para la salida del producto al mercado, controlando la calidad o el valor agregado. El efecto de esta tendencia es que sólo impacta tecnológicamente a la empresa que detenta jurídicamente la producción del bien, pero no al resto.

⁵⁸ Las relaciones asimétricas que se establecen en el mercado, se explican a partir de la renuncia de los microempresarios a la ganancia. Estos se resisten a ser asalariados si obtienen una remuneración que consideran equivalente a la satisfacción de sus necesidades (Schetjman, 1985).

suponga que el mecanismo subyacente difiera. En todo caso, lo que hace es desnudar un aparente paralelismo que se postula frecuentemente entre dos sectores de la economía: el moderno y el rezagado... [y desde otra perspectiva] el formal e informal" (Prates, 1989:3).

En el nivel local, estas añejas estrategias de subcontratación son ampliamente utilizadas. En el nivel mundial también lo son, aunque tienen otras implicaciones. La mayoría de las naciones subdesarrolladas sigue buscando mantenerse en una posición competitiva en razón mantener bajos los precios de la fuerza de trabajo (ver anexos al capítulo, cuadro 2). Con ello tratan explícitamente de atraer capitales a sus naves industriales, para crear empleos, pero lo hacen también por no poder acceder con la misma rapidez a la tecnología de punta de los países del primer mundo. Así, la reestructuración laboral de las últimas décadas favorece la agudización y extensificación de la integración en los países destinatarios de la inversión extranjera. Este fenómeno impide que se logre una difusión significativa de los cambios tecnológicos⁵⁹ mientras agranda la brecha entre ambos tipos de países (Alonso, 1988), especialmente si la estrategia no puede o no quiere acompañarse de otras medidas que tiendan a cambiar la situación en el largo plazo.

"En Asia, las empresas multinacionales han contribuido poderosamente a elevar los niveles de empleo en actividades de montaje, que requieren mucha mano de obra, destinadas a los mercados mundiales, como los de prendas de vestir, los semiconductores, otros productos electrónicos, los juguetes y el calzado. Si bien el desarrollo tecnológico ha bajado la demanda de fuerza de trabajo en algunas, en otras sigue teniendo un importante componente de este factor, especialmente en el vestido y el calzado" (OIT, 1995:89).

⁵⁹ El impacto socioeconómico del cambio tecnológico difiere de acuerdo con la magnitud en que la tecnología influya en el sistema socioeconómico existente, de las esferas en que se aplique y de las modificaciones resultantes en los precios e ingresos de exportación (ONU-CEPAL, 1989:2-3). Son pocos los casos donde la maquila internacional haya logrado efectos de difusión tecnológica.

El problema es que los rangos de acción son cada vez más acotados porque la mundialización de la economía tiene dos caras. La primera de ellas es abrir las fronteras para exportar y para obtener divisas a través de productos manufacturados, pero igual para recibir importaciones; el reverso de la moneda es el descuido, más o menos generalizado, de la planta productiva interna.

Muchos países se han lanzado a la aventura de incursionar en los mercados internacionales valorando altamente la estrategia exportadora, que en sí misma no es despreciable, y tratando de alcanzar niveles aceptables de competitividad. El riesgo que éstos corren es que otros países pobres o endeudados sigan esa estrategia simultáneamente y de que crezca la competencia entre ellos

"...los países que empezaron antes a producir industrialmente para la exportación -por ejemplo, los países asiáticos de industrialización reciente- han pasado luego de una producción de alto coeficiente de mano de obra a otra de coeficiente más elevado de personal calificado, liberando mercados de exportación de alto coeficiente de mano de obra para los que han emprendido más tarde esa senda" (OIT, 1995:86).

En su afán exportador, los países que van llegando tarde han abierto las fronteras, retirado la intervención gubernamental de sus mercados y mantenido deprimidos sus salarios, atendiendo a las recomendaciones de los organismos financieros internacionales, generando severos problemas sociales. Si bien la exportación puede ser una ventaja potencial, conviene al mismo tiempo asegurar la protección de la industria local. Así pues, abrir los mercados:

"...no implica rechazar en principio todas las formas de intervención, [pues] se corre el peligro de ir demasiado lejos... De hecho, no está justificada, ni teórica ni empíricamente, la falta completa de intervención [estatal] cuando abundan deficiencias del mercado. En el caso de muchas actividades, en especial las que implican un alto nivel de calificación y tecnología y múltiples conexiones de la oferta, puede ser necesario un período de

protección temporal para poder establecerse sólidamente en un país en desarrollo" (OIT, 1995:88. El subrayado es mío).

La deslocalización del proceso productivo tiene impactos diversos, dependiendo de la perspectiva desde donde se le mire. Por una parte, puede tener consecuencias productivas favorables en los países subdesarrollados, promoviendo a unas empresas, aunque desaliente a otras; creando nuevas fuentes de trabajo y cancelando antiguas. Lo cierto es que desde el punto de vista laboral genera nuevas formas de vinculación que no están reglamentadas, atentando contra los derechos obreros, hecho especialmente grave para aquéllos países que habían promovido desde la posguerra programas salariales y prestaciones laborales crecientes. En ellos, muchas industrias han cerrado, los puestos de trabajo se vuelven escasos y la fuerza de trabajo organizada tiende a perder capacidad de negociación y esto genera enfrentamientos entre las clases sociales, no sólo localmente sino también en el mundo. Como dice Ianni: "La internacionalización del capital, entendida como la internacionalización del proceso productivo, implica la internacionalización de las clases sociales en sus relaciones, reciprocidades y antagonismos" (1996:38), con consecuencias políticas que trascienden a otros ámbitos.

En Francia, por ejemplo, la deslocalización ha generado prolongados debates entre los sindicatos y el gobierno, en tanto se estima que los puestos de trabajo perdidos llegan a cerca de un millón en los últimos diez años en las ramas del calzado, la producción textil y la electrónica, lo que ha representado una reducción del 50% de la oferta de empleos en ese lapso. Aunque aparentemente las pérdidas se deben al traspaso de actividades de maquila hacia países de menor salario (la cual se ha ido moviendo primero dentro de los países asiáticos, de los 'tigres'

hacia otros y más recientemente a los países de Europa Oriental), las evaluaciones demuestran que el porcentaje estimado no corresponde ni a la inversión francesa en ultramar ni al personal empleado en esas regiones, y que los puestos perdidos eran de muy escasa calificación, de manera que su demanda no era de los obreros franceses sino de migrantes.⁶⁰ Pero en cambio, estas consideraciones han favorecido el establecimiento local de barreras defensivas, onerosas y discriminatorias, hacia los productos provenientes de esos países, por un período que ya llega a la década (BCG, 1988:42; OIT, 1995:62).

Pero también hay ejemplos más esperanzadores. Ron Carey, líder sindical norteamericano dice que la economía global, preocupación de políticos y académicos, está produciendo ahora una solidaridad global mediante la cual los trabajadores, de todas partes del mundo y de todas las ramas productivas, se dan cuenta de que comparten muchos problemas, y que deberían apoyarse unos a otros en esas luchas comunes. "Se ha informado a los hombres y mujeres trabajadores que en la reluciente economía global habrá beneficios para todos, y ellos están resentidos por el hecho de que todos los beneficios van dirigidos a unos pocos afortunados".⁶¹

⁶⁰ La afirmación de que los trabajadores migrantes desplazan a los nativos parece estar superada por las evidencias empíricas. El Departamento del Trabajo de Estados Unidos, en una investigación realizada en 1989, la ha desmentido, y ha señalado que algunas industrias, como las del vestido, la automotriz, y la del calzado, son absolutamente dependientes del trabajo migrante, en especial del mexicano. Por su parte, el Departamento de Agricultura también insiste en buscar un mecanismo por el cual este sector tenga la posibilidad de abastecerse de mano de obra migrante, sin la cual corre el riesgo tener de pérdidas millonarias anualmente.

⁶¹ El relato del dirigente continúa: "Mientras se alistaban para participar en una huelga general de un día, trabajadores brasileños encontraron un aliado a varios miles de kilómetros de distancia. Trabajadores sindicalistas en Estados Unidos y Canadá habían planificado realizar manifestaciones en ocho importantes ciudades. Mientras tanto, una empresa de transporte marítimo de Miami discriminaba a sus trabajadores de habla hispana, negándose a negociar un contrato con el sindicato. Posteriormente, la compañía matriz de la empresa de transportes, una corporación multinacional con sede en San Francisco, encontró que tenía un enemigo al otro extremo del hemisferio. Trabajadores brasileños

La importancia de la moda y el diseño

En el porfirato muchos campesinos usaban calzón y huaraches. Para que parecieran 'gente de razón', el gobierno los obligaba a usar pantalones y zapatos. Si se negaban, los amenazaba con trabajos forzados y con cárcel (Wilson, 1996).

Hemos apuntado al principio de este capítulo que la industria del calzado tiene que ser flexible en sus procesos por las condiciones que le impone la moda y su estacionalidad. Puede agregarse que las transformaciones en las maneras de vestir y calzar son reflejo de los cambios ocurridos en el seno de las sociedades y atañen a la demanda y a la oferta por igual. Desde ambos campos, los vectores que inciden son diversos, influyendo en ellos fenómenos tales como los impactos colonizadores, los movimientos migratorios nacionales e internacionales y los medios de comunicación.

En la década de los sesenta, la modificación de usos y costumbres, permite la incorporación de grandes contingentes de jóvenes a los centros escolares y al trabajo remunerado. La caída en la producción casera de éstos bienes, especialmente del vestido, se acompaña de su incremento desde la producción industrial y de un comercio cada vez más diversificado, apoyado en la publicidad

sindicalizados comenzaron a presionar a la empresa Xerox para que cancelara su contrato de transporte marítimo con las compañías Fritz... [Los antecedentes se remiten a que] Dirigentes del Sindicato de los Teamsters se reunieron con líderes de la CUT, el equivalente brasileño de la AFL-CIO, y lo que nos informaron parecía un disco rayado. Primero los Teamsters informaron a los brasileños que su industria de calzado había firmado recientemente un contrato para realizar todas sus transacciones de transporte marítimo hacia Estados Unidos con Fritz, la misma compañía que está victimando a trabajadores centroamericanos inmigrantes en Miami. Luego, los brasileños nos informaron que su industria de calzado estaba enviando a Brasil zapatos confeccionados en China por trabajadores de bajo sueldo o incluso por reos en prisiones. Finalmente, la industria brasileña de calzado imprime la frase 'Hecho en Brasil' en esos zapatos y los envía a Estados Unidos." (*Reforma*, agosto de 1997).

que tiende a orientar cada vez más al consumo. En una sociedad de clases, que además ha estado marcada por una gran influencia occidental, la vestimenta sirvió, y sigue sirviendo, de elemento diferenciador.

Siguiendo a Wilson (1996) podemos decir que la moda es un producto cultural dinámico en el tiempo y en el espacio. Se modifica de acuerdo con la identidad, el género y la clase social; es un medio que las nuevas generaciones usan para demandar formas de vida distintas a las de sus padres. Las maneras de vestirse y calzarse marcan pertenencias y diferencias, lo mismo que procesos de movilidad. En pocas palabras, son imágenes que permiten entablar una comunicación simbólica con el resto de la sociedad.⁶²

Desde la industria del calzado los setenta marcan un proceso de ruptura. En esos años se incorporan nuevos diseños en la producción, se abren de canales de distribución y se buscan estrategias para penetrar en los mercados más importantes. Desde el consumo también se operan importantes cambios por la posibilidad de adquirir calzado más económico y por la diversificación de las tradicionales líneas productivas. Dentro de ellas quizá la más importante es el uso de los tenis como símbolo de salud y juventud.⁶³

Puede decirse que el diseño fomenta el surgimiento de nuevas demandas, pero para hacerlo requiere de un amplio acervo de conocimientos técnico-productivos. Si bien en la rama que nos ocupa la ventaja comparativa de los países

⁶² Hay más atributos que pueden marcarse, en cuanto que sirven para denotar el origen físico y racial, las creencias religiosas, los tabúes y la moralidad.

⁶³ Es a Phil Knight, director ejecutivo de *Nike*, a quien se le atribuye el haber generado una revolución, en los años sesenta. El apostó que los corredores estarían dispuestos a pagar un alto precio por un calzado deportivo de buena calidad especial para correr. Luego apostó a podía vender ropa y equipo deportivo y organizar eventos patrocinados. Desde 1986, las acciones de *Nike* han registrado ganancias promedio anuales del 47% (*Reforma*, 12 de julio de 1997)

diseñadores es muy importante, requiere como contraparte serios esfuerzos de inversión para la investigación que permitan ofrecer productos que simultáneamente cuenten con todas las características para atraer al consumidor: ser bellos, actuales y cómodos. Requiere también de esfuerzos en capacitación para la mano de obra, cuya importancia ha sido subrayada en la creación de microrregiones zapateras.

Así, el desarrollo de nuevos productos ha implicado la realización de esfuerzos interdisciplinarios que abarcan a la ergonomía, la medicina ortopédica, la biomecánica, la industria química y las pruebas físicas en laboratorio para resistencia de materiales, así como el diseño industrial propiamente dicho, cuyas aplicaciones al proceso productivo permiten ofrecer nuevas ventajas, a la vez que se atiende la cambiante demanda del mercado (Lkjelleren, 1991). Una prueba de ello es la creación de productos de altísima calidad y especialización, como en el caso del calzado deportivo estadounidense. Dentro de cuya línea se pueden encontrar modelos que abarcan el simple tenis de descanso, el útil para caminar y hasta los más sofisticados con aire encapsulado que disminuyen impactos durante el ejercicio.⁶⁴ Así las cosas, resulta que la demanda se exige y también se crea.

⁶⁴ Los tenis han sido quizá la línea de productos más beneficiados por el diseño y de los más demandados en todos los mercados, al grado que las principales firmas cotizan en Wall Street. La primera en ventas mundiales es *Nike*, seguida ahora de cerca por *Reebok* y con un poco más de margen por *Adidas*, que se distingue por ser la única compañía alemana. Entre ellas la lucha por el mercado es feroz, al grado que han comenzado a crear departamentos especializados en cada deporte, además de los departamentos de investigación. *Reebok*, para ganar mercado, buscó innovaciones que pudieran competir con el sistema de aire comprimido de *Nike*. El resultado fue un sistema más complejo de diez bolsas de aire que se mueven dentro de la suela, desde el talón hasta la punta del zapato y viceversa cuando el tenis toca el suelo, dando la sensación de correr sobre goma. Este nuevo modelo 'DMX Series 2000' fue lanzado al mercado en abril de 1997. En algunos meses más se espera que la firma tenga lista la versión para basquetbolistas. *Adidas*, en cambio, ha desarrollado una nueva tecnología llamada 'Feet You Wear' que, según argumenta la compañía, provee un mejor soporte al seguir cuidadosamente el contorno del pie humano (*Reforma*, 23 de julio y 9 de septiembre de 1997).

En cuanto a la demanda, muchas compañías sacan provecho adicional. Una famosa marca brasileña, *Ibiza*, ha llegado al grado de ofrecer sus tenis con un seguro contra robos, en el que se garantiza la

Como dice Wilson (1996), cuando no había nacido el gusto por el confort la gente usaba cualquier cosa.

En los últimos años los países diseñadores han buscado reforzar sus marcas de calidad, aprovechando los nombres de sus afamados modistos, especialmente Italia y Francia, quienes se encargan de dictar cada temporada cuáles son los últimos 'gritos' de la moda.⁶⁵ Este refuerzo se ha visto acompañado de agresivas y costosas campañas publicitarias, que ofrecen símbolos de prestigio, de agresividad⁶⁶ o de salud asociados con la venta del calzado, como en el caso de los tenis.⁶⁷

reposición hasta tres meses después la compra. Si el ilícito ocurriera después de ese lapso, el cliente puede comprar sus tenis con descuento. Esta medida fue implementada en 1991, luego de que los robos de tenis en Sao Paulo hicieron caer las ventas drásticamente (AM, 14 de marzo de 1992).

⁶⁵ La moda para el calzado se diseña dos años antes de lanzarse al mercado, con información proveniente de diferentes instituciones de Francia, Alemania, Italia, España e Inglaterra. El desarrollo de un diseño tiene un precio cercano a los 20 mil dólares por temporada, lo que explica que sean pocas las industrias que pueden estar a la vanguardia. (El Economista, 30 de septiembre de 1996)

⁶⁶ Por ejemplo, hace unos años Nike lanzó a la venta el modelo de tenis 'huarache volador' (Nike Air Flight Huarache en inglés) causando revuelo entre organizaciones históricas hispanas de los Estados Unidos que consideraban altamente denigrante la publicidad. Esta, con más o menos palabras, decía: "En la antigua civilización maya, el baloncesto era jugado por guerreros salvajes enloquecidos, quienes se sujetaban, luchaban y se pateaban unos a otros, provocando la alegría los entusiastas y sangrientos espectadores. Aunque el juego no ha cambiado, los zapatos si lo han hecho... el huarache volador es ligero, acojinado, con soporte y está hecho con materiales modernos y flexibles, en lugar de los elaborados con la corteza de árbol. Estos es bueno, porque la mayoría de las actuales canchas de baloncesto no permiten zapatos de ese material..." (AM, 23 de mayo de 1992).

⁶⁷ En 1992, las empresas Nike y Reebok, gastaron cada una alrededor de 75 millones de dólares en publicidad. Lilia Lomeli, "Guía del consumidor, A.C.", en Radio ABC, 23 de marzo de 1993.

En 1996 Nike pagó 20 millones de dólares a un atleta olímpico estadounidense por publicitar sus productos. Simplemente para establecer comparaciones, puede decirse que esta cifra representa una cantidad mayor de lo que ganan todos los trabajadores de su planta maquiladora en Indonesia durante un año. Además, dentro de esa planta, según denuncias hechas por la AFL-CIO, se permite la sobreexplotación, los castigos corporales y el acoso sexual a las trabajadoras (La Jornada, 10 de noviembre de 1996. El subrayado es info).

a) La piratería. ¿Una nueva ventaja comparativa?

Igual que otros factores, la ventaja del diseño se vuelve relativa en la medida que las prácticas desleales de copiado y piratería se difunden, como efectos de una escasa difusión tecnológica y como una vía para ganar espacios mercantiles sin tener que invertir dinero o esfuerzo en esta fase.

En aquellos países donde la difusión tecnológica es escasa, hay una fuerte dependencia del exterior en lo que se refiere a la actualización en moda y diseño. Las limitantes para asimilar rápidamente sus tendencias han ocasionado que los fabricantes tengan que adaptar las creaciones de otros países e, incluso, usen ilegalmente marcas registradas, con deficiencias de orden cualitativo y cuantitativo. En general, la imitación ocasiona que la calidad sea menor al zapato elaborado con tecnología adecuada; asimismo el volumen de producción es menor. Pero quienes copian no sólo se evitan la inversión, sino también la especialización en un diseño (SECOFI, 1992:15) lo cual, debido a la velocidad con que la moda cambia, les permite maniobrar sin tener que pagar demasiado caras las consecuencias.

Los países diseñadores actualmente buscan medios para defender su capacidad. A nivel europeo se ha propuesto la creación de un organismo que ampare los intereses de los creadores, donde se persigan y castiguen las prácticas de copiado con severas sanciones legales. Otro ha sido la propuesta hecha en el seno del GATT para elevar la protección de derechos. Pero hasta ahora los resultados de tales iniciativas han sido escasos, porque es difícil vigilar a los fabricantes en todo el mundo y porque los productos de este tipo tienen demanda.

Los países más afectados son de nuevo Francia e Italia, en tanto que las industrias que más se benefician con las prácticas de copiado se ubican en Corea, Taiwán y Filipinas, estando financiadas con capitales japoneses y americanos, que también son los sitios donde más se distribuyen esos productos. En América Latina

y especialmente en México, el diseño ha sido una labor soslayada, lo que evita la formación de una 'imagen' propia de los productos ofrecidos.⁶⁸ Quizás la única excepción en años recientes sea Brasil.

Con respecto del uso ilegal de marcas⁶⁹, esta tiende a abarcar todas las líneas, pero son los productores de tenis de quienes se tienen datos lo que permite suponer que han sido los más afectados. En estos casos se encuentran *Nike*, *Adidas*, *Fila*, *L.A. Gear* y *Reebok*. Esta última industria realizó en 1990 un operativo en León, Guanajuato, para detectar falsificaciones, las cuales se realizaban básicamente en fábricas medianas y no pequeñas, como se suponía. No obstante, fue mayor el tiempo invertido en esa tarea que el que tardaron para volver a aparecer a la venta (*AM*, 11 de enero de 1992). De todas maneras, es ampliamente reconocido que son los países en desarrollo en donde más comúnmente se implementan estas prácticas ofensivas.

2.2.3 La especialización productiva, el comercio y el consumo

El proceso productivo y la orientación para el mercado en el ámbito mundial, están

⁶⁸ Cuenta la anécdota de un zapatero mexicano que hace algunos años un gran distribuidor norteamericano solicitó a zapateros de San Mateo Atenco elaborar un muestrario de huaraches mexicanos para mujer, basado en una imagen nacional. El resultado fue cómico, porque los productores llevaron una muestra que exhibía zapatos imitación de 'Taiwán'; pedreras falsas, materiales sintéticos y colores que variaban entre el dorado, la plata y cobre. Esto era el colmo, porque era una mala imitación de la imitación (Entrevista con Joaquín González, julio de 1992).

⁶⁹ Hace algunos años, el entonces presidente de la Asociación de Proveedores de la Industria del Calzado (ANPIC), reconocía 'ingenio' de los productores mexicanos, afirmando que los tenis pirata copiados de la Reebok eran de mejor calidad que los elaborados en Taiwán o Corea, y se vendían a un precio que llegaba a ser hasta 50% menor, aunque subrayaba que esa manera de trabajar 'no era la más correcta' (*La Jornada*, 15 de febrero de 1990).

Durante el trabajo de campo realizado en Tepito, de no ser por el precio, era bastante difícil detectar las imitaciones que resultaban casi perfectas, incluyendo los logotipos y las etiquetas que se fabrican en talleres de serigrafía dentro del mismo barrio. Al preguntarse a los comerciantes la razón de la diferencia en precios, siempre respondieron sin problemas.

altamente relacionados. Intentando delinear una tipología muy gruesa, que por cierto puede tener varias limitantes, podría hablarse de que hasta los años setenta existen básicamente de cuatro categorías de países productores⁷⁰:

- Los *autoconsumidores*, que destinan básicamente su producción hacia la satisfacción de la demanda doméstica. En este tipo se encontraban la URSS y China, así como otros países socialistas hasta antes de su apertura como Polonia y Checoslovaquia, aunque entre ellos mantenían intercambios a través del CAME. Es el actual caso de Japón.
- Los *deficitarios*, son aquellos países donde la demanda excede con mucho la capacidad productiva nacional o donde ésta es prácticamente nula para proveer de calzado su mercado interno. Era el caso de los países africanos. Es la actual característica de los Estados Unidos y la Gran Bretaña.
- Los *mixtos*, que si bien cumplen el objetivo de satisfacer su demanda interna también tratan de incursionar en el mercado internacional a través de crear o fortalecer ciertas ventajas competitivas tradicionales. Entre ellas la producción local de cuero y el desarrollo de industrias conexas; la tradición productiva, que forma trabajadores hábiles a bajo costo y en donde también predominan bajos salarios. Son los casos de Brasil, Uruguay y donde México se colocó por períodos, aunque históricamente orientó su producción al mercado nacional, como veremos en el siguiente capítulo.
- Los *exportadores*, valoran como meta final el acceso a los mercados foráneos y se enfrentan constantemente a los imperativos de mejorar su calidad y mantener precios competitivos. En este caso puede incluirse a Italia y España, y más recientemente a los 'tigres' (Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur), seguidos luego por otros países asiáticos como Filipinas, Tailandia, Indonesia e India.
- Los *exportadores-maquiladores*, valoran la captación de divisas mediante la inversión extranjera directa, para establecer industrias ensambladoras de partes a lo largo del territorio o en regiones específicas. Fue el caso de

⁷⁰ Habría que recordar que cada país, muestra especializaciones externas, pero también internas, de acuerdo con el tipo de consumidor a que se destina el producto.

Taiwán y Hong Kong hace dos décadas, mientras que actualmente se desarrolla en países tan disímiles como China, Polonia, Indonesia, Panamá y también en la frontera norte de México.

Esta tipología muestra límites difusos de operación, en tanto los países pueden pertenecer a más de una categoría, o cambiar su situación y vocación mercantil en el tiempo, aunque permite tener un panorama previo a los cambios operados en el panorama mundial (ver anexo, cuadros 1, 3 y 4). La tendencia de los cambios se incrementa en la medida que todas las ventajas que buscan desarrollar unos y otros países se ve apoyada en el impulso que se da, desde la política económica, a la apertura comercial. La consecuencia es que el comercio mundial del zapato es cada vez mayor y recíproco.

a) La especialización y el comercio

Hemos mencionado ya a la especialización como una añeja característica industrial. Desde la teoría del comercio internacional también se reconoce que la industria tiene que esforzarse en la concentración y la especialización en ciertos segmentos de productos y de mercados, lo cual tiene dos implicaciones: especializar la producción en el segmento donde la industria sea **más fuerte**, aprovechando los factores de producción **más rentables** y conseguir el máximo nivel productivo; y modificar constantemente las estrategias de acceso hacia el mercado seleccionado, para poder responder de manera eficaz y oportuna a los embates de sus competidores (Millán, 1996). Si bien esto explica parcialmente el hecho que los países o regiones elaboren tipos específicos de calzado, se olvidan las tradiciones productivas.

De todas maneras, hay coincidencia en que los productores tienden a destinar sus productos hacia nichos de mercado bien localizados. En el comercio,

operar bajo esta lógica se conoce como estrategia 'láser' y los esfuerzos deben entonces orientarse a los nichos donde se posea la mayor habilidad, primero para tratar de dominarlo y luego para hacerlo crecer. El nicho adecuado en el mercado mundial se busca a través de estudios de mercado, con los cuales se intenta conocer algunas características de los consumidores y las posibilidades de acceder a canales de comercialización.

A partir de considerar que hay elementos generalizables, y más o menos constantes en el tiempo, puede decirse que el logro de un buen mercado exportador depende de muchos esfuerzos coordinados. Desde la producción, el contar con la información adecuada y con la capacidad de adecuar los diseños a los perfiles de la población⁷¹; de ofrecer pocos modelos para operar con bajos costos productivos y en concentrar la atención para lograr cantidad y calidad dentro de los tiempos requeridos. Desde las instituciones financieras, el ofrecer créditos blandos, aplicables en inversión productiva o comercial. Se requiere contar con instituciones locales de fomento, que ofrezcan servicios de apoyo y orientación jurídica, tecnológica, financiera y contable, para que los productores puedan establecer contactos y entablar contratos en las condiciones menos desfavorables. Finalmente, se requiere de lograr canales de distribución adecuados, que culminen en el intercambio comercial. Como vemos, en un esquema más amplio se reducen los factores tradicionales condicionantes de ventajas comparativas.

Las características de calidad y precio que predominan en el mercado mundial pueden resumirse en cuatro grandes tipos (ver anexo, cuadro 6), de acuerdo con las características de calidad, producción y precio que predominan en el mercado mundial. El segmento de mayor importancia corresponde al de precio

⁷¹ Ahí entran consideraciones que atañen a los ingresos y preferencias de la gente, que otorgan pesos diferenciales a variables como el precio, la moda o la calidad.

bajo-medio, que copa el 75% del mercado. En él la clave del éxito es definitivamente el bajo precio. La elaboración del calzado corre a cargo de empresas micro o pequeñas que operan independientemente o por contratos de maquila, mientras el diseño se copia o es otorgado a las filiales de transnacionales. Cuando las empresas están integradas verticalmente pueden abaratar el precio de los insumos, a través de compras masivas, o simplemente reciben la materia prima; en el caso contrario el bajo precio se consigue generalmente castigando las ganancias. El papel de las comercializadoras puede ser decisivo en la medida que estas coordinan, como intermediarias, a los fabricantes con los clientes directos.

El calzado de alto precio es diseñado por grandes fabricantes, quienes tienen acceso a la información para estar a la vanguardia en moda y calidad, operando también bajo formas de integración vertical. La producción se encarga a pequeños establecimientos a través de subcontratos, mientras las empresas mayores conservan estratégicamente la capacidad de poner su marca. Esto abate costos pero no el precio al consumidor final, quien paga la exclusividad del producto. De esta forma, la tasa de ganancia es alta en el segmento, aunque los volúmenes productivos y de exportación son bajos.

- Los canales de distribución

Los canales de distribución a través de los cuales se colocan los artículos en el mercado internacional son variables de acuerdo con el país de que se trate, pero su importancia es grande en la medida que la vía comercial complementa los esfuerzos desde otros ámbitos. Así, las estrategias de comercialización se convertirán en una parte muy importante del éxito. Entre los canales de distribución se destacan los comerciantes al menudeo o detallistas, los grandes distribuidores especializados como los supermercados, hipermercados y las tiendas

departamentales; los distribuidores de fábrica, cuando las empresas cuentan con una estructura de organización vertical, y finalmente los intermediarios.

En algunos países, entre ellos México, el calzado se comercializa prácticamente a través de detallistas independientes, hecho que ha mermado las posibilidades de la industria (BCG, 1988), como lo veremos en detalle al analizar el caso de nuestro país. En los mercados exteriores la actuación de esos detallistas impide dirigir las estrategias de distribución y ventas. Por otra parte, la falta de representantes y domicilio estables en los países destino logra escasos resultados para una óptima distribución del producto (SECOFI, 1992).

A nivel internacional, las tiendas de calzado especializadas (zapaterías al menudeo) son el canal de ventas más importante. Su predominio se explica por la moda y la variedad que esos establecimientos ofrecen al consumidor final. Su abasto está determinado por grandes distribuidores, quienes fungen como importadores del zapato y representan el canal de distribución básico hacia los comercios independientes⁷², impidiendo la relación directa entre el productor y el vendedor final. Tanto en los mercados de la Unión Europea como en el estadounidense, que son las principales regiones destino mundiales, se utiliza para la distribución del producto a los agentes importadores con funciones distintas. En Europa estos se limitan a supervisar, pues los estilos y diseños son responsabilidad del productor; en cambio la participación de los 'brokers', en Estados Unidos, asume una forma de integración vertical: estos agentes conocen el estado y las tendencias del mercado en sus dos componentes, e influyen decisivamente en la oferta en la medida que entablan las relaciones con los productores, determinando

⁷² En los Estados Unidos, el 50% de las ventas se lleva a cabo por medio de grandes cadenas que tienen el papel de una 'holding' de tiendas (organismo cooperativo de diversas tiendas) y por medio de cadenas afiliadas. Las holdings centralizan sus operaciones de compra o actúan como mayoristas para surtir a las tiendas independientes (BCG, 1988:33).

con quiénes colocan sus pedidos. Proporcionan las hormas, desarrollan diseños y estilos, mantienen el control de calidad en las instalaciones de sus proveedores y se encargan también de trazar los programas de producción y transporte. De esta forma, el agente funge como el importador principal⁷³ en el proceso de internación del producto, para vender luego al mayorista y al detallista (ver anexo, cuadro 7).

Las industrias internacionales de gran nivel cuentan con una representación estable en los mercados más importantes del mundo, mediante una empresa propia (sucursal) o un importador, que conoce el idioma, las prácticas comerciales y las leyes locales. Contar con un agente permanente resulta benéfico no sólo para los proveedores externos sino también para los detallistas de cada mercado, pues por esta vía se pueden averiguar y negociar características de los productos ofertados, devolverlos si tienen fallas o incrementar los contratos. Los proveedores del mercado internacional se cuidan mucho de cumplir con los requerimientos establecidos por el cliente. Entre ellos se incluye brindar productos de calidad aceptable para evitar devoluciones y el contar con un sistema de "en inventario" (instock) que permita cumplir con demandas posteriores solicitadas por el cliente.

De todas maneras, en el comercio internacional no todo es dulzura y, aunque se cuente con estrategias distribuidoras eficaces, éstas pueden ser bloqueadas por los embates proteccionistas de los países, en una estrategia eminentemente defensiva.

⁷³ Cerca del 80% de las importaciones totales de este país se realiza a través de agentes importadores o brokers, mientras que los mayoristas y detallistas reciben directamente del exportador el equivalente al 10%, respectivamente (BCG, 1988).

b) La paradoja de la exportación y el consumo

Una paradoja del énfasis exportador radica en que grandes productores no puedan consumir sus propios productos, como China y la India, por ejemplo. Así mientras los países subdesarrollados contribuyen con el 80% de la producción mundial, sus consumos per cápita están muy por abajo de los desarrollados. (Plasencia, 1994). Los incrementos más espectaculares del consumo se han dado en los países industrializados en los últimos cuarenta años. Así, países como Inglaterra incrementaron el volumen consumido en 168%, los E.U. en 233% e Italia en 800%. Para los países subdesarrollados, en cambio, se espera que los crecimientos de la demanda se den a través de los incrementos en la calidad de vida y el crecimiento poblacional. Pero como siempre, también en el consumo caben excepciones.

De acuerdo con una lista de países seleccionados para 1990, podía decirse que Hong Kong era el mayor consumidor de pares de zapatos por habitante al año, el cual llegaba a 9, seguido por Singapur con 7.3, los Estados Unidos y Francia con 6. En Bélgica y Japón este consumo alcanzaba los 5 pares, mientras en Canadá e Irlanda 4, un par más que en España, Italia y México⁷⁴ y 3 más que en Cuba y China. Filipinas e India mostraban consumos menores a un par. (AM, 15 de septiembre de 1990 y NAFIN-COFOCE, 1994).

El consumo per cápita de calzado está asociado con el ingreso, pero también con otras variables que no han sido suficientemente ponderadas, como las culturales⁷⁵ y aún las ideológicas.⁷⁶

⁷⁴ De las caídas en el consumo per cápita de nuestro país hablaremos en el siguiente capítulo.

⁷⁵ Por ejemplo, se supone que las mayores consumidoras de calzado son las mujeres, hecho que no es impedido por restricciones en el ingreso aunque se reconoce que ese supuesto no está suficientemente probado (Wilson, 1996). También se supone que la clase trabajadora en activo representa consumidores

Los países industrializados, en general, pueden absorber cualquier tipo de calzado, debido los elevados niveles de ingreso y a los patrones de consumo de sus habitantes, dejando casi siempre el calzado económico a países de desarrollo inferior. En ellos, el consumo se orienta más bien a una elección guiada por el menor precio, buena parte del cual puede estar siendo soportado por pequeños productores nacionales que se mantienen fuera del sector formal (Zegada, 1986).

En los mercados de países industriales se prefiere el uso del cuero sobre los sintéticos; las texturas suaves, ligeras y acojinadas y, en ciertos segmentos, la elegancia y exclusividad. Por ser los grandes compradores, los esfuerzos productivos y comerciales del resto del mundo se vuelcan a esos mercados con gran tenacidad. Tratando de impedir este fenómeno, los países desarrollados intentan implementar vías legales que impidan crecer el libre comercio que desde sus gobiernos se promueve.

2.2.4 Las organizaciones y reglamentaciones mundiales de comercio.

En la teoría neoliberal, la competencia perfecta se logra cuando se abaten los fenómenos que tienden a distorsionar el funcionamiento de los mercados; es decir,

potenciales, lo mismo que la población en edades que van de los 25 hasta los 50 años. Sin embargo todavía no hay explicación para que países de niveles menores de desarrollo prefieran el cuero a pesar de los bajos ingresos, como en el caso mexicano. Estos temas podrían ser futuras vetas de investigación.

⁷⁶ Dentro de la producción de calzado caben muchas anécdotas. Una de las más recientes, puede traer consecuencias a la fábrica de tenis *Nike* en los países árabes. El pasado mes de mayo, el Consejo Islámico de Estados Unidos acusó a esta industria de 'poner a Dios en la suela de los zapatos y pisotear su religión', argumentando que el logotipo que aparece en la suela de los tenis de reciente modelo se parece mucho a la grafía que en árabe significa Alá. La compañía, ante el riesgo de perder ventas, se comprometió a modificar ése logotipo en la línea de verano (*La Jornada*, 4 de mayo de 1997).

cuando se logra una integración económica total.⁷⁷ También en teoría, la integración es concebida como un proceso encaminado a unificar a las diversas economías para abolir medidas discriminatorias de comercio, durante un período de tiempo generalmente largo, en el que se puedan equilibrar las estructuras nacionales para incrementar el comercio y, por ende, el bienestar de cada partícipe (Millán, 1996:20).

Pero estas consideraciones teóricas se relativizan en la práctica pues, en lo que respecta a los aranceles aduaneros, sobra decir que buena parte de las decisiones está en manos de los países desarrollados, quienes han propiciado la creación de organismos que regulen y fomenten el comercio internacional. Este hecho no es sorprendente a partir de que entre éstos se establece más o menos el 70% del comercio mundial total, tratándose en su mayor parte (50%) de productos manufacturados.

En las reuniones mundiales sobre comercio se han tratado de implementar medidas que protejan las ventajas comparativas tradicionales de los países que tienen alguna posibilidad de competir a través de la venta de productos industriales en el mercado mundial. Pero, como contraparte, los países desarrollados cuentan con armas que resguardan sus intereses proteccionistas, a través de las cuales es

⁷⁷ Antes de llegar a la integración total, existen gradaciones que en orden ascendente y acumulativo son: a) Las preferencias aduaneras, las cuales se forman cuando dos territorios se conceden mutuamente privilegios aduaneros, no extensibles a terceros. Esto último se da en virtud de la suspensión internacional de la cláusula de la nación más favorecida, en la que podía elegirse un tercer país en razón de su oferta de precios relativos. b) Las zonas de libre comercio, que se establecen cuando dos o más países deciden eliminar todas las trabas que restringen su intercambio, como los derechos de aduana y las reglamentaciones restrictivas (cuotas, licencias o permisos de importación), con la particularidad de que cada uno de ellos mantiene con países no miembro, el nivel de aranceles hasta la integración. Generalmente estas zonas sólo pueden crearse entre países que tengan un grado de desarrollo más o menos homogéneo (Millán, 1996). c) Las uniones aduaneras, en las cuales se busca establecer aranceles comunes, que no pueden ser más elevados, como promedio, que los aranceles que previamente existían en los países miembro. d) Por último, el mercado común, que incluye todas las características anteriores más la libre circulación de factores productivos dentro del área unificada.

posible establecer barreras defensivas y discriminatorias.

Por ejemplo, en la Ronda de Uruguay realizada a principios de la presente década por el GATT⁷⁸, la meta fundamental consistió en consolidar uniones aduaneras. Para ello, se promovieron reformas arancelarias a través de tres componentes: uno de anulación, para lograr un comercio sin aranceles en 11 sectores; uno de armonización, para someter los aranceles más altos a una mayor disminución; y finalmente un componente de liberalización, con reducciones a las tarifas promedio de productos industriales en un 38%. Los resultados pueden sintetizarse, sin embargo, en que:

"...varias características de los acuerdos arancelarios refuerzan el comercio Norte-Norte. La principal es que las reducciones no se reparten por igual. En particular, las más fuertes se aplican a productos de interés para los países exportadores industrializados y las más modestas a aquellos otros donde tienen una ventaja comparada los países en desarrollo y los de industrialización reciente (por ejemplo, las reducciones medias de los textiles y las prendas de vestir; los productos de cuero y piel, el calzado y los artículos de viaje; el pescado y los productos pesqueros, y el material de transporte: el 22, el 18, el 26 y el 23 por ciento, respectivamente" (OIT, 1995:43).

Desde la década de los cincuenta, Viner mencionaba que a pesar de que la integración persiga metas loables, puede tener resultados opuestos. Si bien su formación por un lado "...tiende a aumentar la competencia y el comercio entre los países, por otro puede tender al establecimiento de un relativo proteccionismo contra el comercio y la competencia del resto del mundo" (Millán, 1996:22); o dicho de otra manera, se crea una discriminación geográfica a través de barreras

⁷⁸ La OMC comienza a funcionar en enero de 1995. Hasta entonces estuvo vigente el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

de protección que atañen a las naciones integradas.⁷⁹ De ahí que pueda entenderse la preocupación que la mayor parte de los gobiernos, especialmente de los desarrollados pero también del resto, muestran por lograr nuevos acuerdos comerciales. Esa es la única garantía que tienen para competir, con medianas posibilidades, en el comercio mundial y, a la vez, de ver relativamente protegidos sus intereses.

Las barreras que se han usado dentro de la industria del calzado encuentran su origen en supuestas o reales prácticas desleales de comercio, las cuales casi siempre se dirigen en contra de países del tercer mundo. Entre ellas están: a) la triangulación, en este proceso un país que no pertenece al GATT exporta temporalmente sus productos hacia un país miembro, el se encarga de introducirlos al país destino; b) el dumping⁸⁰, que consiste en que un país exportador subsidie los costos de toda o parte de la producción de un bien exportable, o bien su exportación, de tal manera que al entrar al mercado destino tenga un valor relativo que esté muy por debajo de su valor real y pueda monopolizar el mercado, y que este hecho implique daño a la industria local que produce un bien igual o similar; c) el contrabando, que de todas es la práctica considerada como más desleal en tanto evade las vigilancias aduaneras y los pagos arancelarios respectivos. En los últimos años ha surgido también el contrabando 'técnico', que se caracteriza por la subfacturación de los productos; esto es, si una determinada fracción arancelaria está gravada con un impuesto compensatorio, simplemente se envía al país destino

⁷⁹ Hay que mencionar que el primer productor mundial de calzado, China, no ha sido aceptado como miembro de la OMC.

⁸⁰ De acuerdo con una definición más precisa, *dumping* son las "ventas de artículos en los mercados extranjeros a precios unitarios netos más bajos que los que pagan los consumidores nacionales... puede incluir las ventas a bajo costo como medio de discriminación de las grandes existencias o tratar de dejar fuera a las empresas competidoras" (Plano y Olthoff, 1985:60).

bajo una fracción distinta.

Entre las regulaciones más comunes, que se imponen como consecuencia de la comprobación de prácticas desleales en tribunales internacionales, están: a) el ordenamiento de mercado, en el cual el país destino puede establecer unilateralmente la suspensión de importaciones, b) el antidumping, que se establece luego de comprobar la existencia de subsidios en la producción o el traslado de productos; c) la regla de origen, que es un proceso para determinar qué porcentaje del producto es fabricado en un país, y si contiene o no insumos de terceros, a partir de lo cual se determina el nivel del arancel que se aplica o el pago de impuestos compensatorios. Su utilidad radica en que sirve para detener la triangulación a través de la emisión de d) el certificado de origen, que es un documento emitido por el gobierno de cada país, a través del cual se valida y garantiza -con aprobación gubernamental y con la competencia de los ministerios vinculados con la producción y el comercio-, que el artículo fue producido totalmente en esa nación.⁸¹

Los castigos impuestos pueden variar, pero generalmente se tasan, igual que los aranceles normales, por impuestos *ad valorem*.⁸² A estos se les llama impuestos compensatorios. En tiempos normales, un país puede importar bienes similares a los que se producen en el país, los cuales se sujetan a un arancel de

⁸¹ Los países no miembros de la OMC tienen la obligación de expedir por medio de sus gobiernos y peritos este certificado de origen. La revisión de los documentos queda a cargo de las aduanas del país de destino y la validez se establece a partir de cojear las firmas del certificado, dadas por funcionarios autorizados, con las registradas en bancos creados *ex-profeso*, que son manejados, en nuestro caso, por la SECOFI (Jarquín Sánchez, 1994). Más recientemente y para evitar que continúen falsificaciones que comenzaron a detectarse, se ha hablado del uso de tarjetas "inteligentes", que se supone son infalsificables y permiten un mayor control en el ingreso de productos.

⁸² Este impuesto se carga de acuerdo con un porcentaje de valor dado por unidad de mercancía, siendo distinto a los impuestos tasados en base a cantidades determinadas por unidad de peso [kg. o tonelada] o volumen [litro, etc.] (Seldon y Pennance, 1980:37).

sobreprecio que busca 'compensar' su introducción; como resultado de castigos, la implementación responde a buscar formas de resarcir los daños causados por la práctica desleal realizada.

Un dilema al que actualmente se enfrentan tanto los organismos de comercio como los países se refiere a las exportaciones fragmentadas (partes de calzado), resultado del incremento en el uso de la maquila internacional. Ahí los países desarrollados enfrentan la contradicción de haber instalado plantas en países no miembros de la OMC, viéndose obligados aparentemente a pagar la internación de productos, aunque ellos mismos buscan las vías para burlar el marco jurídico. Los países asiáticos, de nueva cuenta, al buscar medios 'ingeniosos' para ampliar su mercado también incurrir en estas prácticas.⁸³

En síntesis, el papel de las organizaciones de comercio, como instancias normativas y como tribunales para desahogar problemas, es todavía ineficiente. Sus reglamentaciones se caracterizan por ser implementadas de manera discrecional y ambigua, lo que en la práctica permite siempre encontrar nuevas maneras para evadir sus disposiciones.

2.3 Algunos modelos dinámicos de funcionamiento en la industria del calzado

A partir de reconocer que la inserción en el mercado mundial está asociada a ciertas formas de funcionamiento industrial en la producción de calzado, y que tal hecho favorece a unos u otros países en el tiempo, las condiciones de producción y sus efectos probables pueden sintetizarse de manera típica a través de modelos y líneas estratégicas. Los modelos son una síntesis de la dinámica microrregional

⁸³ Estos países han sido acusados reiteradamente de incurrir en prácticas desleales de comercio. En 1994, nuestro país detectó a través de la SECOFI hasta 10 formas que éstos utilizaban ilegalmente para introducir mercancías (EL Financiero, 30 de junio de 1994).

o regional, en donde aparecen como elementos importantes las distintas etapas históricas, la cultura del trabajo y sus formas organizativas. Las líneas estratégicas están unidas a la consecución de ciertas metas, dentro de ámbitos más o menos acotados, sin que necesariamente correspondan de manera exclusiva a una región o país determinado. La idea de presentar varios modelos no implica buscar exhaustividad, sino que éstos sirvan como orientación para delinear obstáculos, posibles líneas de investigación en el análisis empírico y acciones a emprender. Es de suponerse que dentro de la dinámica de estos modelos aparezcan subrayados factores endógenos distintos, vinculados con políticas específicas, cuyos efectos debería esclarecer la investigación. En la selección de casos se han privilegiado aquéllos que por su importancia y características podrían mostrar diferencias significativas. Vale decir que en algunos la exposición excede el comportamiento de la industria referida, porque se piensa que así lo ameritan.

2.3.1 Los países desarrollados

Puede decirse que hasta los años setenta el modelo seguido por los países desarrollados -entre los que se cuentan Estados Unidos, Francia, Bélgica, Canadá, Inglaterra, Gran Bretaña y la ex República Federal de Alemania, recientemente Italia y España- permitió el desarrollo de una industria sólida, basada en economías de escala y en la concentración del factor tecnológico. Este hecho permitió cubrir el mercado doméstico y contar con excedentes de calzado de alta calidad para el mercado internacional de alto precio, mientras sus bienes de capital inundaban prácticamente todos los rincones del mundo.

Si bien esta manera de operar fue exitosa, en el transcurso del tiempo estos mismos países fueron los que mostraron mayores inelasticidades para sostener o incrementar sus volúmenes productivos (Alfaro y Ferrusquía, 1980). Este hecho

se debió fundamentalmente a factores relacionados con la estructura de costos. La producción en gran escala les permitió abaratar costos, aunque luego esos tendieron a elevarse por las políticas de bienestar que los gobiernos concedieron a sus obreros. Además, las grandes inversiones en capital fijo les impidieron desarrollar patrones flexibles de adaptación a las demandas del mercado en tiempos cortos, fenómenos que se combinaron con el incremento de los precios y la escasez del cuero. De manera adicional se enfrentaron a cambios en las estrategias de distribución de parte de sus competidores, al grado que de productores de envergadura pasaron a ser importadores netos. La consecuencia ha sido la inundación de sus mercados con productos más baratos que los ofrecidos localmente, con severos efectos en la planta productiva.

El surgimiento de planes de reconversión industrial y la implementación de políticas intentan paliar estas tendencias negativas. Así, la crisis industrial del calzado es reconocida públicamente a mediados de los años setenta y afrontada como prioridad (Ybarra, 1982). En algunos casos, la meta es atender simultáneamente dos frentes: evitar mayores daños a la planta industrial, fortalecerla y tratar de conservarla, mientras tratan de elevar simultáneamente su capacidad exportadora. Otros países, se limitan únicamente al primer objetivo, mientras algunos más buscan mantener su posición aunque tiendan a disminuir su exportación, como Italia y España.

Como parte de la estrategia para frenar la crisis, se han ampliado los créditos para modernizar las fábricas (OIT, 1992) y para fomentar la instalación de industrias complementarias que sirvan para contar con insumos locales; desde las empresas proveedoras de equipo, se siguen realizando esfuerzos encaminados a desarrollar productos que disminuyan más el uso de mano de obra, con resultados todavía infructuosos.

La asunción de la crisis como asunto público ha reforzado la fundación de instituciones privadas y oficiales, como universidades e institutos politécnicos locales que, cofinanciados por las empresas y el gobierno, quieren estudiar a la industria en sus aspectos tecnológicos, políticos y económicos, diagnosticar la situación y buscar soluciones. Entre estos centros especializados se pueden mencionar el SATRA, en Gran Bretaña, el Footwear Industries of America (FIA)⁸⁴, en Estados Unidos, y los centros del calzado en Italia, Francia y España. Desde ahí se ha promovido la discusión y se ha vinculado a la industria con proyectos permanentes de capacitación profesional.

En el plano operativo, se busca crear nuevos puestos de trabajo, subsidiar el desempleo, así como tomar medidas de política relativas a cerrar sus fronteras a la importación⁸⁵, a través de los aranceles aduaneros para proteger sus mercados, mientras implementan agresivas y costosas campañas publicitarias, que ofrecen símbolos asociados con la venta del calzado.

Entre las líneas estratégicas desarrolladas están las puestas en marcha por la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos. En aquélla, se busca potenciar las ventajas que consoliden su posición en el mercado mundial, sobresaliendo el desarrollo de nuevas líneas productivas y la búsqueda de tecnologías novedosas. El costo de la fuerza de trabajo en Europa supera con mucho los precios del resto de países productores de calzado, por lo que sus productores protegen a toda costa el diseño, mientras los potenciales compradores

⁸⁴ En este organismo se agrupan todos los fabricantes americanos de calzado (*AM*, 14 de marzo de 1992).

⁸⁵ Italia y Japón son países que mantienen altas cuotas a la importación. Hasta principios de la presente década los aranceles para el calzado variaban entre el 48 y el 60% *ad valorem*. Véase *AM*, León, Guanajuato. 11, 30 de enero y 2 de mayo de 1992.

deben poner atención a la calidad y novedad de los productos más que al bajo costo.

Además de los programas particulares de defensa y crecimiento, algunos de los cuales serán tratados en lo que resta del presente apartado, estas naciones coinciden varios puntos que resumen en:

- profundizar su capacidad en el diseño y la distribución
- descentralizar sus bases industriales (de forma similar a Taiwán) hacia países donde la mano de obra sea más barata que en los propios, a través de la maquila, especialmente Francia y los E.U.⁸⁶
- buscar coconversiones con países de desarrollo menor (Alemania y Portugal)
- incrementar el uso de tecnología computarizada, y:
- especializarse en nichos de alto precio, bien por ser concentradores del desarrollo tecnológico o bien por definir la vanguardia en la moda.

Pero todos estos esfuerzos no han podido detener el grave desequilibrio industrial que parece empeorar cada vez más.

a) Una sopa de su propio chocolate: el modelo norteamericano.

En los Estados Unidos el programa implementado desde fines de los setenta, busca incrementar la demanda interna de los productos domésticos y fortalecer a sus empresas para disminuir las importaciones, a costa de abandonar relativamente los intentos de mantenerse en el mercado mundial. La razón estriba en que este país, luego de ser uno de los principales productores de calzado, se convirtió en

⁸⁶ Desde 1986, el costo laboral en Taiwán subió casi el 40%, situación que le obligó a buscar lugares de fabricación más atractivos con bajo costo de fuerza de trabajo como Indonesia y Filipinas.

principal importador del mundo.⁸⁷ La puesta en marcha de los programas para mantener viva a su industria han tenido resultados cuestionables.

Haciendo un poco de historia, puede decirse que la producción comienza a declinar a partir de 1974, año en que el volumen de producción se ubicaba en 453 millones de pares y que a finales de ese decenio cae en un 28%, como resultado del incremento en los precios de las materias primas y de la mano de obra (Alfaro y Ferrusquía, 1980). Tal situación obligó a que se buscara la participación de proveedores externos para satisfacer el consumo nacional, buscando precios relativos más bajos. En 1979, el país consumía mil millones de pares anuales y las importaciones representaron casi un 42%⁸⁸; dos años después se elevaron al 50%, y en 1982 al 60%; y se estima que en 1990 eran mayores al 80%.

En cambio, las exportaciones fueron realmente pobres. Para "...1974, exportó 5 millones de pares de zapatos, en 1976 prácticamente no hizo ventas al exterior y a partir de 1977, sus ventas se elevaron de nuevo para alcanzar el nivel máximo de 11.2 millones de pares en 1979" (Alfaro y Ferrusquía 1980a:1045).

Puede decirse que estos bruscos cambios obligaron al gobierno, en 1977, a instrumentar un programa con duración de tres años y con un apoyo financiero de 56 millones de dólares. El programa vislumbraba como fines prioritarios el fortalecimiento del aparato productivo -impulsando a los pequeños y medianos establecimientos y protegiendo a los mayores-, financiero y administrativo, así

⁸⁷ La demanda interna del país se acerca a los 1,847 millones de pares. A su mercado concurren 90 países proveedores, siendo los asiáticos los de mayor importancia relativa (anexo, gráfica 1). La participación de China, Corea y Taiwán alcanza, en conjunto, el 71% de las importaciones estadounidenses (Millán, 1996:81).

⁸⁸ Los principales proveedores de calzado sintético eran Taiwán y Corea, con 125 y 43 millones de pares, mientras que el calzado de piel era provisto por Brasil en el segmento de precio medio, y por Italia y España en el de alto precio (313, 32 y 24 millones de pares respectivamente)

como la realización de estudios de mercado en 150 empresas de 36 estados (Alfaro y Ferrusquía 1980a:1042)

En combinación con este programa, y de acuerdo con las crecientes importaciones de Taiwán y Corea, se implantó un ordenamiento de mercado dirigido a reducir el volumen de calzado procedente de ambos países.⁸⁹ Las medidas, sin embargo, resultaron de corto alcance ante las estrategias asiáticas. Las importaciones trianguladas entraron a través de dos nuevos entes comerciales: Hong Kong y Filipinas, países donde se terminaban los procesos de ensamble iniciados en Taiwán y Corea, para ser enviados a los Estados Unidos.

Esta eventualidad originó que el gobierno aplicara un sistema en el que se pedía a esos países contar con certificados de origen y, a las anteriores medidas implementadas, se agregaron los impuestos a la importación en 28 fracciones arancelarias de acuerdo con el tipo de calzado. Estos impuestos fluctuaban entre el 2.5 y 37.5% *ad valorem* y sólo las botas para esquiar se encontraban exentas del tributo (Alfaro y Ferrusquía, 1980a:1045). Aún cuando los intentos para aminorar la introducción de calzado fueron variados, las importaciones continuaron en ascenso, mientras la industria local perdía volúmenes productivos, empleos y establecimientos completos.⁹⁰

Desde el inicio de la crisis, los industriales de la rama manifestaron su inconformidad ante el gobierno, partiendo de la convicción de que la caída en la producción podía explicarse por el aliento gubernamental dado a las importaciones

⁸⁹ Mediante éste los Estados Unidos cerraron las puertas al calzado importado entre el 1 de julio de 1977 y el 30 de junio de 1981.

⁹⁰ Entre 1980 y 1986, la industria zapatera redujo sensiblemente su capacidad productiva, en tanto la producción alcanzó apenas los 240.9 millones de pares (Sheffield Padilla, 1991). Sólo en la década de los ochenta, el país perdió una tercera parte de su planta productiva por la quiebra de empresas (*Excelsior*, 13 de marzo de 1992).

cada vez en mayores cantidades. Por tal razón, buscaron apearse a los establecido en la sección 201 del decreto de Comercio de 1974. En este apartado, la Comisión Internacional de Comercio (ITC) del país se comprometía a realizar una investigación sobre aquellos productos que presuntamente dañaran a algún sector de la industria nacional a través de la importación. Una vez establecido el daño causado o la amenaza, se determinaban los montos requeridos para apoyar la producción nacional de un artículo parecido o directamente competitivo con el o los artículos importados. (Sheffield Padilla, 1991:13)

A pesar de que los productores intentaron establecer la protección en cuatro ocasiones (1974, 1977, 1984 y 1985), y de que la ITC encontró argumentos a favor de los fabricantes, la ayuda esperada nunca llegó.⁹¹ Los ánimos de los productores no disminuyeron con los rechazos y, en cambio, lograron establecer una alianza con los industriales del vestido para pugnar por sus derechos. De este modo,

"...trabajaron para persuadir al Congreso en tres ocasiones y obligarlos a imponer restricciones a las importaciones, pero los esfuerzos fueron detenidos en 1985 y en 1988 por [los vetos de] Ronald Reagan, y luego otra vez por el veto de George Bush" (Sheffield Padilla, 1991:13).

Los argumentos gubernamentales en contra fueron en el sentido de que la industria se encontraba ya protegida, aun más que otros productos, y que la pretensión de un proteccionismo mayor podía dañar a la economía en tanto se incrementaban los costos a los consumidores finales y a la canasta de bienes básicos en su conjunto.

Algo digno de mencionar es la actitud de la FIA antes de la inminente firma del Tratado de Libre Comercio. La organización de productores presionaba en

⁹¹ De hecho, sólo en la administración Carter se establecieron medidas para frenar las importaciones con los programas citados (Sheffield Padilla, 1991).

contra del tratado, arguyendo no tener tanto temor a sus pares mexicanos como a los fabricantes asiáticos, quienes podían instalarse en México y desde aquí comerciar, sin aranceles, su calzado. (AM, 14 de marzo de 1992).

El hecho es que, por una u otra vía, los zapatos importados de todas procedencias continúan llegando al mercado norteamericano, mientras la industria doméstica ha sido obligada a redefinir sus rutas de acción y a especializarse en los segmentos de alta rentabilidad, particularmente calzado de piel y atlético. Recientemente los esfuerzos estratégicos giran en torno a mantener activas a las empresas de mayor producción, para lograr su adaptación en el uso de nuevas tecnologías, protegiendo en ellas los puestos de trabajo⁹² buscando cuidar la mano de obra difícil de reemplazar, y en buscar la vía exportadora a través de la intensificación en el uso de maquiladoras para reexportación, ambos caminos con ajustes en la planta obrera nacional. La consolidación de esos esfuerzos, ahora, comienza a contemplarse como una meta de largo plazo.

En otro ámbito, desde la década pasada en el Congreso norteamericano se promueve la formación *lobbies* de legisladores, con el fin de hacer cualquier tipo de presión para fortalecer a la industria local del calzado (Millán, 1996). Entre otras acciones, estos despachos tienen a su cargo la promoción de altos aranceles a la importación y el lanzamiento de fuertes campañas para promover el uso de calzado *Made in USA*. Aparentemente estos esfuerzos 'nacionalistas' han prosperado en el ánimo norteamericano, pues según resultados de una encuesta de opinión seis de cada diez entrevistados preferían comprar calzado nacional, aunque

⁹² En este último caso, "...la protección de la industria estadounidense del calzado por medio de acuerdos con la República de Corea y Taiwán (China) engendra un costo social de casi 22 mil dólares al año por cada puesto de trabajo protegido... el costo social de la protección era casi siete veces mayor con los acuerdos de ordenación del mercado que con el arancel equivalente" (OIT, 1995:48).

sólo lo hacían efectivamente cuatro. Además, los consumidores desconocían que en el año de la entrevista (1991) únicamente el 16% de los zapatos disponibles para la venta en el país eran estadounidenses (*AM*, 14 de marzo de 1992).

2.3.2 El modelo italiano de industrialización flexible

"Italia es el modelo más palpable que son los países y no las industrias quienes exportan" (Márquez González, 1991: 119).

El modelo italiano representa un caso especial dentro del desarrollo industrial reciente, y ha llamado tan fuertemente la atención que se ha convertido en un prototipo a seguir por otras naciones para la producción de calzado. Aunque el ejemplo no se remite únicamente a esta rama -sino que se amplía hacia los tejidos, las prendas de vestir, los muebles, el vidrio, la cerámica, la orfebrería y la producción metalmeccánica, entre otras- su despegue le ha permitido pasar de país intermedio a considerarse como desarrollado en muy poco tiempo. Teniendo su base en pequeñas empresas de producción unifamiliar, industriales o artesanales. (*AM*, 22 de febrero de 1992), puede decirse que el apoyo económico que se les otorga se ha convertido en una estrategia económica de los grandes partidos y gobiernos regionales.

"En Italia ha formado parte de todos los programas políticos de la Democracia Cristiana como soporte fundamental de su ideología. El Partido Comunista les ha apoyado constantemente desde las instituciones, bien para atraerse al sector de la clase media a las filas de su electorado, bien para desfacitizar este segmento de las clases sociales, bien para obtener su apoyo en los gobiernos regionales o porque muchos de sus pequeños empresarios han sido militantes entre sus filas" (Sanchís, Picó y Olmos, 1989:61)

El funcionamiento logrado a partir de la creación de distritos industriales del norte del país, altamente especializados en ciertos productos desde los cincuenta,

se ha basado en el concepto de promover la industrialización flexible. Cabe aclarar que en este caso particular, la flexibilización del proceso productivo es distinta a la que asumen otros países, pues está fundada en la promoción y el fortalecimiento de los sistemas económicos locales, en el fomento y mejoramiento de la tradición y cultura productivas, partiendo de altos niveles de calificación, y en lograr que cada región tenga presencia e independencia empresarial en el mercado, lo que ha coincidido, hasta hace pocos años, con un buen período de exportación para sus productos.

Poniendo en entredicho los modelos de industrialización económica vigentes luego de la posguerra, el auge industrial italiano se logra en base a establecimientos pequeños y medianos, en un momento en que podía esperarse que las grandes empresas fueran las que estuvieran mejor preparadas para operar en el mercado mundial. Sin embargo éstas, y de manera cada vez más pronunciada, comienzan a perder oportunidades ante

"...un millar de pequeñas unidades productivas, aparentemente en desventaja en cuanto a estructuras de comercialización, escala productiva, acceso a créditos y experiencia operativa en los mercados exteriores, [estas empresas] conseguían éxitos en la ampliación de su mercado, en la realización de ganancias y en la creación de 'nuevos puestos de trabajo'. Esto estaba claramente en contra de convicciones radicales de los economistas de casi cualquier tipo de orientación, los cuales mantenían que las chances de las pequeñas empresas eran estructuralmente modestas y disminuirían con el tiempo" (Becattini, 1989:4)

Pero en lugar de desaparecer, las empresas sobrevivieron y su número creció. Este funcionamiento 'anómalo' comenzó a ser visto a partir del concepto de distrito industrial desarrollado por Alfred Marshall (1919), el cual había sido usado para explicar procesos similares en distintos países y desde diversas disciplinas. Su aporte radicaba en demostrar que al menos una parte de las ventajas

de la producción en gran escala podían ser logradas por empresas pequeñas, siempre y cuando hubiera congruencia entre los requisitos de una determinada forma de organización del proceso de producción y las características socioculturales de un cierto núcleo de población formado en la cultura del trabajo a lo largo del tiempo, de manera que, si bien estas características persistían temporalmente, también fueran susceptible de renovarse; es decir, mostraran flexibles para promover una atmósfera industrial en la cual se innovara tecnológicamente 'desde abajo'.

En el primer caso, las condiciones que permiten alcanzar un proceso productivo eficaz serían: una concentración territorial, en la cual existe: a) geográficamente una alta especialización para producir un tipo de bien, integrado por las empresas directamente productoras y las complementarias, incidiendo en el abaratamiento de costos a través de la combinación la concurrencia-cooperación; b) que el proceso del bien producido pueda ser descompuesto en fases y realizarse de manera desconcentrada y simultánea, con la posibilidad de transportar en el espacio y el tiempo los productos de fase y de adaptarse a las diversas coyunturas de mercado resultantes de su fragmentación, sin perder flexibilidad; y c) final e idealmente, las empresas deberían surtir de un único mercado de trabajo, que no está altamente segmentado.

"Estas características de la tecnología son las que permiten la creación de una red de mercados locales de los productos y, además, una minuciosa subdivisión del trabajo, que permite a todos los miembros del distrito industrial (hombres y mujeres, jóvenes, adultos y ancianos) participar en múltiples posiciones y con diversos tipos de remuneración (salario, participación en las ganancias, retribución *una tantum*, etc.) en el complejo proceso social de producción. Dicho proceso, en efecto, abarca momentos de la vida individual que en otros lugares se considerarían 'externos' a la actividad propiamente productiva. La interpenetración y la sinergia entre la actividad productiva y la vida cotidiana es un rasgo dominante y

característico del distrito industrial en funcionamiento" (Becattini, 1989:5-6).

En el caso de las características socioculturales, puede haber una gran compensación lograda en la producción en pequeña escala, que radica en el hecho de que las empresas tienden a interpenetrarse con la población del mismo territorio, siempre y cuando ésta presente las características, valores e instituciones, adecuados. A decir de Becattini, la filosofía de vida que predomina en los distritos industriales proyecta a la vez la afirmación individual-familiar, dentro de un arraigado sentimiento de dependencia en las relaciones de la comunidad o, dicho de otra manera, "...una especie de feliz coincidencia entre la imagen 'individualista' y la 'comunitaria' del desarrollo" (1989:6).

En otras palabras, no todo sistema de valores o instituciones locales es adecuado para constituir la base 'histórica' de un distrito industrial, ni tampoco cualquier tipo de proceso productivo puede ofrecer las condiciones necesarias que permiten establecer la simbiosis entre la actividad productiva y la vida comunitaria que caracterizan al distrito industrial.

Sin embargo, su sobrevivencia como tal depende del establecimiento de una red de relaciones con mercados finales, pues su funcionamiento no depende únicamente de lo local sino de una reorganización del mercado que permite satisfacer la demanda interna de bienes o servicios y colocar los excedentes productivos en el mercado. Sin minimizar las ventajas de la producción a gran escala,

"...una población localizada de pequeñas empresas puede alcanzar, en la producción de bienes de demanda fraccionada y variable, niveles de eficacia superiores (o al menos comparables) a los de las grandes empresas que produzcan bienes más o menos del mismo tipo" (Becattini, 1989:7).

Según Capecchi (1990), es la combinación de estos elementos lo que

permite explicar el auge regional. Pero agrega que otras variables importantes se remiten al tipo de economía predominante en el mercado de bienes (monetaria-no monetaria) y en el mercado de trabajo (arreglos formales-informales), a las relaciones entre los actores (explotación-complicidad), a la forma de obtención de ingreso de la población trabajadora, de acuerdo a géneros y generaciones (hombres-mujeres; jóvenes-no jóvenes) y al papel de la mujer dentro de las unidades domésticas, como sujeto de autoexplotación y como agente económico. Con estas variables, el autor construye una tipología que aplica a lo largo de la historia regional, en la que demuestra que nunca existen tipos puros de estas dicotomías, sino combinaciones, cuya coexistencia ha sido permitida e incluso reforzada desde el Estado, con el fin de fortalecer la economía en el largo plazo. La principal hipótesis de este autor, es que no puede existir desarrollo en las regiones donde la pobreza familiar es la característica general y ni cuando las actividades se orientan exclusivamente a asegurar la subsistencia. En Italia, la acumulación se convierte en motor de la economía informal y ésta, a su vez, en el eje de la movilidad social, al permitir que algunos sectores tengan iniciativa y libertad para elegir entre diversas opciones de inversión y de trabajo sin cargar con pesadas cuentas impositivas; se crea así un 'arrastre' paulatino de crecimiento a otros sectores en un proceso dinámico y continuo.

En Emilia Romagna, el distrito industrial más importante, la instalación y crecimiento de pequeñas unidades productivas se debió a un proceso de imitación-complementación, más que de competencia entre pequeña y gran industria; a una división importante del trabajo, el cual generó un subsistema de especialización creciente, tanto en empresas como en operarios, hecho que permitió mayor autonomía y calidad sin necesidad de tener una empresa dirigente al frente de cada proceso, alentando con ello la movilidad empresarial. Las empresas se ubicaron

en una zona geográfica, especializada en cierto tipo de productos, elaborando bienes específicos o partes por encargo. La 'sincronía' microempresarial estaba basada en la posibilidad de lograr ingresos a partir de cumplir con los contratos, cuyos beneficios se repartían a lo largo de todas las empresas participantes de la cadena productiva. A diferencia de otros modelos de funcionamiento, los llamados distritos industriales, se caracterizaban por la cercanía física de las empresas o su especialización en un producto. El principal elemento aglutinador era el no trabajar para una empresa mayor que capitalizara las ganancias obtenidas del trabajo del resto.⁹³ Por el contrario, el énfasis estaba puesto en la posibilidad de movilidad vertical con una buena dosis de equidad. Una condición necesaria, que formó buena parte del 'milagro', se debió a la instalación temprana de centros educativos tecnológicos y de investigación los cuales, recuperando la tradición artesanal de la zona, formalizaron y difundieron los conocimientos técnicos, organizativos y administrativos necesarios para la operación de las pequeñas empresas. De mediados de los setenta a la fecha, las empresas se han vinculado a los proyectos universitarios de investigación, en la búsqueda de innovaciones.

Los efectos del auge industrial se han difundido a otros niveles, incrementando las demandas para contar con mejores servicios públicos municipales, aumentar las prestaciones laborales, mejorar la calidad y la extensión de los servicios educativos, fomentar el crecimiento de actividades del sector terciario e, incluso, modificar el comportamiento migratorio y reproductivo de la

⁹³ Un grupo de empresas de los distritos industriales no es equiparable, por ejemplo, al conjunto de empresas de una ciudad, ni con aquellas que a pesar de estar espacialmente cercanas dependen de una gran industria. Las razones estriban en que la producción se polariza en favor de ésta, que la estructura social es heterogénea y que la cultura está permeada por esquemas clasistas. Tampoco se pueden incluir las áreas de especialización productiva porque no tienen presencia autónoma en el mercado, y este es un paso obligado y decisivo para lograr establecer procesos complejos y de independencia con respecto de estructuras productivas preexistentes.

región.

Quizá el mayor aporte del modelo de industrialización flexible es la posibilidad de entresacar la importancia que se concede al concepto de 'sistema económico local', pues a partir de éste se puede repensar como valor general la recuperación de muchas y muy variadas de formas de progreso industrial, y no únicamente aquéllas que la economía comparada estima como 'buenas' o 'valiosas, a partir del funcionamiento de ciertos países.

"Si la literatura sobre los distritos industriales tiene un sentido general, eso quiere decir que la historia y la geografía cuentan, y que la teoría [económica] basada en el 'vacío' y después adaptada al 'lleno' de la realidad social, puede ser objeto de peligrosas distorsiones interpretativas" (Becattini, 1989:14. El subrayado es del autor).

En el caso de la industria zapatera, la alta fragmentación no ha sido un obstáculo para lograr un entorno eficiente, ni ha impedido a los fabricantes consolidar escalas de producción importantes, que colocan al país como un fabricante mundial con reconocimiento internacional. Italia se ha especializado en producir esencialmente zapato de cuero de mujer, de precios medio/alto y alto, donde el diseño, la calidad en el acabado y la moda son deliberadamente promovidos por los productores. Estos son destinados hacia mercados extremadamente exigentes que aprecian profundamente ésas cualidades.

En los últimos años, se apoya a la industria a través de difundir aspectos de la moda e iniciar una fuerte promoción del producto por medio de la publicidad.

Según datos de 1990, el país contaba aproximadamente con 9 mil establecimientos productores en todas las ramas, donde apenas el 1.3% ocupaban más de cien empleados por empresa, mientras el 67% promediaban menos de cuatro (NAFIN-COFOCE, 1994:210). La rama del calzado, con cerca de mil establecimientos, mostraba una mayor concentración de empresas productoras y

empleados en las regiones de Lemarch (27.5% y 23% respectivamente). Toscana (15.7% y 20.3%) y Veneto (16.4% y 20.1%) (*Calzavance*, julio de 1991). Este hecho es importante en la medida que la formación de los distritos industriales "...no ha consistido simplemente en la proliferación de pequeñas unidades productivas, sino en su reagrupación en sistemas territoriales compactos" (Becattini, 1989:11). En este ejemplo queda claro que las tradiciones productivas se forman durante largos períodos de tiempo y no son exportables ni se forman por decreto, como ahora se pretende hacer creer desde los círculos gubernamentales y los ideólogos de derecha.

2.3.3 Los peligros de la otra flexibilización: el modelo español

De acuerdo con Ybarra (1982, 1990), a raíz de la crisis que experimentó la industria española del calzado desde mediados de los setenta, los productores se han visto en la necesidad reestructurar la industria de una manera que él llama "espontánea", que no se concibe sin la competencia del Estado funcionando a sus espaldas y sin utilizar los instrumentos que éste les ofrece para flexibilizar sus procesos productivos por la vía de la modernización tecnológica.

Así, la flexibilización ha consistido en conservar bajos los costos de producción manteniendo deprimidos los salarios mediante varias estrategias. La primera es el uso y abuso de la fuerza de trabajo femenina: se aprovechan los horarios más flexibles que las trabajadoras requieren para poder cumplir con sus labores domésticas, además de que representan poco peligro para los empleadores por su docilidad. La segunda es la desconcentración del proceso productivo completo o algunas partes hacia el trabajo domiciliario, en forma clandestina la mayor parte de las veces, con ahorros en las tasas impositivas y en los pagos a la seguridad social; pero además disminuyendo la inversión y los costos de

mantenimiento por concepto de capital fijo. La tercera es relocalizando el proceso productivo, ocupando cada vez más fuerza de trabajo en los alrededores de los espacios tradicionalmente zapateros, principalmente en áreas rurales, la cual complementa sus ingresos agrícolas con la actividad zapatera.⁹⁴ Esta relocalización aprovecha el desconocimiento de los trabajadores sobre las leyes fabriles y, por lo tanto, evita la formación de sindicatos u organizaciones que representan problemas para el empleador.

Estrategias empresariales como las descritas, que se fundan en la informalidad y en la descentralización del proceso productivo, impiden que haya difusión tecnológica, que se eleven los niveles de capacitación y que haya impactos positivos en la calidad de los productos. Esto seguramente no sucedería si la relación salarial estuviera menos degradada (Castillo, 1989). El problema es que en muchos casos sigue vigente la creencia de que la única posibilidad de competir en el mercado mundial se da a partir de esta forma particular de concebir la flexibilización: intensificar las características tradicionales de fabricación para disminuir sus precios sin importar los costos sociales a pagar, y donde el 'atraso' de unas empresas puede estar soportado o impuesto por la modernidad de las otras. Así, "...la flexibilidad de un sistema de empresas puede descansar sobre la rigidez que se impone al último eslabón de la cadena" (Castillo, 1989:24). En ello pesan de sobremanera factores culturales y locales, donde el tradicionalismo tiene un

⁹⁴ Arias (1988, 1991) ha documentado estrategias similares en la producción de calzado, prendas de vestir, artículos deportivos y elaboración de muebles para el caso de rancharías en los Altos de Jalisco, zona que muestra desde principios de siglo una altísima migración temporal masculina hacia los Estados Unidos y, de dos décadas a la fecha, proceso que la autora denomina la 'urbanización de lo rural', con la inevitable pérdida de importancia de las actividades agrícolas. En otros estados, como Oaxaca, la maquila rural es una vieja práctica como en la producción de los vestidos 'sanantoninos' y otros productos artesanales (Aranda Bezaury, s.f.).

papel fundamental. Una clase empresarial como la española, cerrada sobre las urgencias cotidianas y poco permeable a lo que no sea la batalla diaria, se aleja de la imagen ideal del individuo dinámico y emprendedor. Algunos autores afirman por ello que la formación y el funcionamiento de las empresas

"...se han de entender en términos de los grupos sociales de referencia a los que pertenecen los individuos...[por ello cobra] mucha importancia el ambiente de la cultura local. El desarrollo económico es más un fenómeno social que tecnológico, político o financiero" (Sanchís, Picó y Olmos, 1989:53)

A pesar de que la crisis industrial del calzado ha pasado a ser un prioridad para la Comunidad Europea, y especialmente para España, Ybarra (1990) considera que los planes de apoyo gubernamental han sido tibios, tardíos y poco efectivos, pues están fuera de las necesidades y problemas que en la práctica enfrentan los productores. Estos, cuyo perfil no ha cambiado en décadas, han aprendido a usar a la crisis como argumento, primero, y como chantaje, después, para evadir obligaciones con los trabajadores.

Entre esos planes, pueden destacarse los esfuerzos el realizado en el país valenciano, una de las regiones productoras más importantes. Desde mediados de la década pasada, se ha buscado dar capacitación y apoyar los procesos productivos desde la academia. Para lograrlo, se aprovecha la infraestructura física y humana de los Institutos Tecnológicos sectoriales, que tienen cierto tiempo funcionando. Estas son asociaciones de investigación que pertenecen al ámbito estatal y en el futuro se pretende que lleguen a ser autofinanciables, mediante las cuotas de sus afiliados y el cobro de servicios prestados a las empresas. La especialización regional en ciertas actividades económicas les ha llevado a profundizar la investigación aplicada sobre ramas como el calzado, la cerámica, la producción de muebles, la metalmecánica, la agroalimentación y la biomecánica.

La iniciativa ha sido promovida por el Instituto de la Pequeña y Mediana Industria de la Generalitat Valenciana, organismo autónomo de la *Conselleria d'Indústria, Comerç i Turisme*, creado en 1984, cuya meta es respaldar la política de innovación industrial, particularmente en las áreas de tecnología, diseño y moda, aunque los servicios abarcan también laboratorios para pruebas con materiales diversos, certificación de calidad y homologación de productos, dar atención a la formación e información de los empresarios que los requieran y que, en general, son muy pocos.

En estos esfuerzos ha llamado especialmente la atención que el sector calzado sea el que menos se integra a tales opciones, a diferencia de la cerámica o los muebles en cuyos casos se habla ya de la segunda generación de microempresarios con muy altos niveles de preparación, conocimiento del ramo y separación de propiedad y gerencia. De esta situación se dice:

"En el polo opuesto se sitúa el sector del calzado, la mayoría de cuyos nuevos empresarios parecen ser antiguos trabajadores del sector, tanto de oficinas como de talleres. Tradicionalmente sólo se han incorporado a empresas zapateras los hijos de los empresarios que no servían para estudiar. Quienes acababan una carrera universitaria con éxito no han vuelto. Este es un rasgo diferencial de las empresas valencianas de este sector con respecto a las de Baleares". (Sanchís, Picó y Olmos, 1989:47)

Los autores atribuyen esas diferencias a las particularidades tecnológicas de cada sector, referidas

"...a su grado y tipo (calidad o precio) de sensibilidad a la competencia internacional; circunstancias que, a su vez, han generado mentalidades empresariales más o menos innovadoras ...cuando el proceso productivo tiene un elevado componente artesanal, las capacidades profesionales y los saberes técnicos necesarios para gestionarlos dependen muy directamente de la experiencia acumulada en cada empresa, siendo transmitidos por canales particularistas y celosamente protegidos de posibles competidores" (Sanchís, Picó y Olmos, 1989:45).

Para la comercialización de los productos, los problemas han intentado ser resueltos con la formación de una empresa distribuidora especializada. Una autoevaluación realizada hace algunos años, mostraba que eran grandes los esfuerzos por brindar estos servicios, pero que ello no era reconocido por los productores en la medida que eran muy pocas las empresas que los demandaban. Se reconocía que esos centros tampoco se acercaban demasiado a los procesos, porque su interés y tarea centrales seguían siendo las actividades académicas.

De parte de los productores, la actitud hacia los organismos gubernamentales era favorable pero en su opinión no siempre respondía a las necesidades, expectativas y problemas que ellos planteaban, y que fundamentalmente estaban vinculados con la posibilidad de obtener créditos baratos y ampliar sus mercados.

2.3.4 Asia: el desarrollo dual complementario y las ventajas comparativas dinámicas

Hijo de tigre, tigrillo será (Refrán popular).

La Cuenca del Pacífico es considerada desde los setenta como líder dentro del nuevo orden industrial, comercial y tecnológico internacional, que se expresó en la década siguiente en un *boom* exportador (López Villafañe, 1996). El modelo de desarrollo de los Países de Industrialización Reciente (NIC's), se ha difundido a lo largo y ancho del mundo como un éxito de la política económica. Sin embargo, en la difusión no se habla de las características y especificidades de los países que la conforman, ni de las dificultades que enfrentaron para alcanzar el lugar que hoy ocupan. Tampoco se dice que no se trata de un modelo único, sino de varios que fueron forzados por los actores a confluir de manera diacrónica para crear y consolidar un crecimiento sustentable de largo plazo. Quizá debiera agregarse que buena parte de esos logros macroeconómicos están soportados en factores

culturales, ideológicos y en procesos de corte económico, que pudieron ser puestos en marcha por estar alejados del paradigma occidental. Con un mínimo de honestidad, debería comentarse también que la transformación global más importante consistió en desplazar la presencia norteamericana, para lograr una mayor autonomía y control sobre su destino, a la par que se consolidaba la presencia de fuertes estados nacionales que combatieron la pobreza y elevaron los niveles educativos y la calidad de vida de sus habitantes: fomentaron la inversión productiva regional y desarrollaron empresas autóctonas con fuerte presencia en los mercados mundiales.

Haciendo un breve recorrido histórico, puede decirse que los vectores de cambio se remiten a la segunda mitad del siglo pasado, con las invasiones japonesas a países vecinos, mientras en el presente siglo se vinculan con los procesos de liberación nacional, la Revolución China y las guerras de Corea y Vietnam.

Enfatizando el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, hay que subrayar el peso de la alianza entre Japón y los Estados Unidos para contener las posibilidades de avance del comunismo en el sureste asiático, lo que tenía una importancia geopolítica estratégica. La reconstrucción económica, promovida y protegida por los norteamericanos, buscaba enlazar al capital japonés con el resto de los países asiáticos. Después de la guerra de Corea y del traslado del Kuomintang a Taiwán, los 'tigres'⁹⁵ sufrieron grandes transformaciones en sus economías a través de profundas reformas agrarias y la promoción del desarrollo rural para elevar el nivel de vida campesino, con el fin de evitar el surgimiento potencial de focos de insurrección. Desde la agricultura, también se destacó como

⁹⁵ Taiwán, Corea, Hong Kong y Singapur

prioridad el logro de la autosuficiencia alimentaria.⁹⁶

La estrategia de industrialización se apoyó en dos medios. El primero fue la canalización de ayuda internacional en la reconstrucción económica, promoviendo industrias que pudieran absorber grandes contingentes de mano de obra e iniciando con la instalación de transformadoras de materias primas que impactaran a otras ramas. El segundo fue la promoción comercial de productos japoneses y de los NIC's, a través del acceso preferencial al mercado norteamericano y a la red comercial instaurada como herencia de la guerra, en la cual era relativamente fácil acceder a productos manufacturados y materias primas vitales para iniciar el desarrollo.⁹⁷ Así, la puesta en marcha de un inmenso tratado comercial trajo beneficios durante un largo período de tiempo, por el acceso ininterrumpido al mercado mundial.

"...por parte de la región en su conjunto, [éste] ha sido uno de los elementos claves para entender su enorme crecimiento y desarrollo. Aun en décadas de lento crecimiento mundial, como en la de los setenta y ochenta la región ha podido mantener tasas superiores de crecimiento a las de otras áreas geográficas del mundo. Los excedentes comerciales de toda la región han sido el pivote, así como las sucesivas reestructuraciones industriales, tecnológicas y financieras". (López Villafaña, 1996:13).

⁹⁶ En los cincuenta se establece el Plan Colombo, cuyo fin era coordinar los programas de desarrollo de los países que ofrecían ayuda con los nuevos países independientes. Las áreas prioritarias, además del desarrollo rural eran: combate a la pobreza, refuerzo de la producción industrial con asistencia técnica y dotación de bienes de capital a las industrias básicas. A este plan siguieron otros de desarrollo económico de largo plazo, cuyos objetivos fueron organizados y cuidadosamente planificados, siguiendo el ejemplo de URSS (Kagami, 1996).

⁹⁷ Según Kagami (1996) los países asiáticos están poco dotados de recursos que no sean los humanos. Esta característica produjo una total utilización del trabajo de bajo costo y una exportación de tecnología intensiva en trabajo. La única manera de enriquecer a esas naciones era importar recursos naturales, necesarios y exportar productos manufacturados. El éxito de la industrialización consistió en orientarse por estrategias exportadoras. A su vez, ello estimuló a la gente en la cultura del trabajo, del ahorro y a interesarse en absorber tecnología innovadora. Japón es un ejemplo prototípico y su éxito influyó en la región.

Pero sería erróneo suponer que el desarrollo se presentara de forma simultánea en los países o que estos hayan esperado pasivamente las reacciones del juego de las fuerzas. Por el contrario, hubo una comprensión de las necesidades y una adaptación de los procesos, formulados en el seno mismo de la región que permitieron adaptar, en diversas etapas del crecimiento, los principios rectores.

"...a diferencia de la historia del desarrollo en América Latina, no se reconoce la participación de economistas especiales o de agencias internacionales que dirigieran el desarrollo en esta región. En cierta forma, los cimientos se construyeron espontáneamente y se ajustaron como reflejos de factores tanto internos como externos" (Kagami, 1996:70).

Puede decirse que el modelo asiático se basa en tres grandes puntales: el desarrollo espectacular de la economía japonesa y sus efectos de arrastre en la región (López Villafaña, 1996): la orientación productiva combinada, interna y externamente, a través de un modelo dual o complementario que cobró fuerza en los setenta (Kagami, 1996) y el establecimiento de fuertes Estados nacionales (Kurth, 1996).

a) La economía japonesa y sus efectos de arrastre

El papel de la economía japonesa ha sido decisivo en varios momentos de la historia regional. En el siglo pasado permitió el avance comercial norteamericano en los mercados de Asia -por la anexión californiana y el control del puerto de San Francisco- y especialmente en China. Luego, durante las invasiones, Japón promovió la aplicación de un 'colonialismo benevolente', en el que no sólo explotó, sino que transfirió a sus colonias sus valores supremos (López Villafaña, 1996). Con la reinstalación de su presencia en la posguerra, buscó fortalecer los intereses comunes entre los gobiernos de la región y los empresarios locales, pero procuró el fortalecimiento de su mercado interno. La revaluación del yen con

respecto del dólar, la baja en las tasas de interés y la estabilización de los precios del petróleo revitalizaron su industria en los ochenta, lo que trajo consigo transformaciones financieras insospechadas⁹⁸, porque Japón se vio obligado a internacionalizar sus actividades como requisito para mantener la competitividad. Esta situación permitió la reconfiguración cíclica de la división intrarregional del trabajo y creó las condiciones para generar para nuevos ciclos exportadores.

La internacionalización económica ha tenido efectos positivos para toda la región (Kurth, 1996), pues desplaza el poder industrial y tecnológico del Japón hacia países de menor salario. Las NIC's se beneficiaron de la caída en las ventas de productos japoneses: expandieron sus exportaciones, explotaron el bajo costo de los insumos y aumentaron la calidad de sus productos, mejoraron los ingresos de la población y revaluaron sus monedas, propiciando un clima de inversiones en aumento. Después de la transferencia gradual de industrias intensivas en mano de obra a otros países, en un proceso división horizontal del trabajo, ajustaron sus economías para fomentar industrias más sofisticadas y especializadas. Por ello el impacto se ha trasladado a nuevos países con los mismos modelos altamente exportadores como Malasia, Tailandia e Indonesia, llegando incluso hasta aquéllos que permanecían inconexos, como Vietnam y el otros del Sur de Asia.

Como vemos, el modelo opera con un efecto de 'arrastre', donde los países más avanzados con su inversión, obligan a otros de menor desarrollo a convertirse en exportadores manufactureros, primero, y en potencias comerciales luego, hasta alcanzar el papel de inversionistas en los países que les siguen en nivel de desarrollo; estos serían de nuevo estimulados a la reestructuración de sus

⁹⁸ Uno de los efectos monetarios conseguidos es que buena parte de las transacciones se hagan en yenes y que los países que tienen deuda con Japón, como China, busquen una entrada cada vez mayor de divisas a través de la actividad exportadora para liquidar los compromisos contratados.

economías para alcanzar niveles de desarrollo que mejoren sus condiciones de vida.

"No sólo Japón, sino los cuatro dragones se han convertido en los impulsores de inversión en gran escala en los países del sudeste de Asia y en China... Además, muchos de estos países, con Japón a la cabeza, aumentan las inversiones para el desarrollo de la infraestructura de los mercados internos". (López Villafaña, 1996:14)

El caso de China es digno de mencionar, pues se ha convertido en un gran captador de capitales extranjeros, especialmente de chinos en ultramar. de Japón y en menor grado de otros países. La inversión en industrias clave (textil, automotriz, electrónica y calzado, entre otras) actúan como factores de modernización y buscan convertirla en una plataforma exportadora. En el país se ha buscado la transferencia del desarrollo industrial y tecnológico desde las regiones más adelantadas hacia el interior.⁹⁹

b) El desarrollo complementario

La reconstrucción económica exigía rapidez y eficiencia, para facilitar el paso hacia una economía industrial, diversificada y autónoma, que no necesariamente debía orientarse por los patrones de occidente. Buena parte del éxito logrado se debió pues a la capacidad de idear formas nuevas para acelerar el desarrollo de sus propias economías. Los factores más importantes del desarrollo, pueden resumirse por décadas en:

1) El fortalecimiento del anticolonialismo, que favoreció el establecimiento de una economía autónoma en los cincuenta. La estructura dual heredada de las economías coloniales quiso ser borrada por los nuevos gobernantes, originando una veloz

⁹⁹ De lograr este proceso con éxito, se prevé el ingreso al mercado de trabajo de la mayor reserva de mano de obra que haya existido, lo que obligará a reajustarse a las ramas industriales donde China logre altos estándares de competitividad. (López Villafaña, 1996:15)

modernización en los sectores tradicionales. La escasez de divisas limitó la importación de bienes de capital, materias primas y productos extranjeros, favoreciendo el uso de bienes locales. El Estado y sus empresas se concentraron en el desarrollo de infraestructura e industrias básicas (transportes, telecomunicaciones, empresas de servicios públicos y petróleo. Mientras los controles estatales se dirigían al sector de los bienes públicos, en el sector privado se conservaba básicamente el mecanismo de mercado libre, "...aun cuando la extensión de la intervención gubernamental difería de país a país" (Kagami, 1996:55).

2) El desarrollismo con políticas orientadas hacia el interior (sustitución de importaciones) en los sesenta. Las metas fueron expandir la capacidad de producción, lograr crecimiento económico y elevar las condiciones de vida. Los líderes impusieron planes económicos casi dictatorialmente; se ejerció control sindical y se prolongó la jornada laboral. Se eligieron industrias primarias básicas que fueron beneficiadas con incentivos fiscales y financieros, a pesar de los escasos recursos. Si bien la política de sustitución de importaciones permitió el desarrollo de industrias ligeras y bienes de consumo, la saturación del mercado interno favoreció la formación de zonas industriales exportadoras, exentas del pago de impuestos (Kagami, 1996:60).

3) El desarrollo complementario (promoción de exportaciones y/o sustitución de exportaciones) en los setenta, que es la década más importante. Las metas son incrementar el ahorro interno; reforzar los métodos de producción agrícola, aplicar la ciencia y tecnología, ampliar los mercados externos. La política sustitutiva enfrentó dos dificultades: un mercado interno reducido y un acceso limitado a bienes de capital. Cuando el mercado se saturó la estrategia se cambió por la exportación. Se enfatizó el uso de materias primas competitivas y su venta como bienes semielaborados. Se buscó la producción de bienes intermedios y de capital bajo protección gubernamental, al tiempo que se promovían políticas para desarrollar nuevos mercados en el exterior mediante reformas a los sistemas fiscal, financiero, administrativo y cambiario, creando empleos y explotando intensivamente su mano de obra barata. "...este tipo de desarrollo, es decir, elevar la sustitución de importaciones a un nivel más alto promoviendo al mismo tiempo la exportación y explotando insumos de bajo costo, se llama desarrollo 'dual' o complementario" (Kagami, 1996:64). Se promovió la creación de industrias intensivas en trabajo con fuerte demanda de insumos (textil y calzado) y se propició la instalación de las intensivas en capital (siderúrgica) con una alta oferta de bienes intermedios (química). Aunque éstos al principio eran importados, el

gobierno creó las condiciones para cubrir localmente la demanda derivada.

"Estos casos demuestran que se siguieron políticas de promoción de exportaciones paralelamente a las de sustitución de importaciones en cuanto a los productos internos. Cuando ambas industrias (dos clasificaciones: intensivas en mano de obra frente a intensivas en capital u orientadas a la exportación frente a sustitución de importaciones) se desarrollaron al mismo tiempo, un vigoroso ciclo de inversiones comenzó a alternar entre los dos tipos de industrias. La expansión de la inversión, dirigida por el crecimiento económico, contribuyó gradualmente al desarrollo de las economías de Taiwán y Corea" y de ahí se expandió a otros países (Kagami, 1996:65)

4) El exportacionismo, con políticas de ajuste tendientes a la estructura industrial óptima en los ochenta. Los productos intensivos en mano de obra compiten con otras naciones por el incremento local del salario real. Ello propicia la transferencia esas industrias a países de menor salario (de Corea a Tailandia, de Hong Kong a China continental, de Taiwán a Filipina y de Singapur a Malasia, entre otros). Los productos comienzan a encontrar barreras impuestas por los países desarrollados. Los países asiáticos poco favorecidos tienden a orientar su desarrollo futuro con base en agroindustrias (o NAIC's) y manufacturas intensivas en mano de obra.

c) Los estados fuertes

Para Kurth (1996) los países asiáticos pueden considerarse mercantilistas internacionales: cuentan con un Estado fuerte, que guía a una sociedad orgánica hacia una competencia efectiva en la economía mundial, con el objeto de aumentar la riqueza del Estado y la sociedad. La competencia es concebida dentro de una visión de las ventajas comparativas de manera dinámica, a la manera que se explicó al inicio de este capítulo.

El autor parte de la hipótesis de que a medida que la industrialización fue más tardía¹⁰⁰, más se necesitó el auxilio de Estados fuertes, inmunes a la presión

¹⁰⁰ En este caso se encontrarían países como Gran Bretaña, Francia, Alemania, Japón y Rusia.

de intereses locales y de corto plazo, y severos con la aplicación de mecanismos económicos para consolidar sectores industriales y exportadores exitosos. Su papel era, al mismo tiempo, proteger a su naciente industria de los industrializadores tempranos y permitir el acceso a los mercados extranjeros que estos dominaban, además encargarse de promover inversiones flexibles en su ubicación, de acuerdo con la rama a privilegiar. En síntesis, Estados capaces de mantener una política mercantilista que protegiera y dirigiera una economía en desarrollo (Kurth, 1996:26). Quizá el factor más importante a subrayar dentro de los elementos comunes al éxito:

"En esto reside básicamente la lección de las economías del Pacífico, en haber estimulado su capacidad de direccionalidad de las fuerzas del mercado en favor del desarrollo económico en el largo plazo" (López Villafañe, 1996:15).

En la industria del calzado todas las características expuestas han permitido a la región constituirse como la mayor del mundo (cuadro 3) y sus estrategias ofensivas les han permitido ir cambiando su orientación productiva y comercial en el mercado mundial. En los setenta, Hong Kong, Taiwán y Corea, fungieron como los principales abastecedores de calzado elaborado con fibras naturales y materiales sintético, o de algunas partes.

Durante la siguiente década el panorama cambia. A esa lista se agregan Tailandia, India, Indonesia y China como los principales beneficiarios de las bajas productivas en otros países, para ocupar el segmento de producción económica (OIT, 1992). Taiwán y Corea tienden a disminuir su participación en ese segmento para elevarse hacia el nicho de precios intermedios ocupado por otros productores como Italia, España y Brasil; incrementan sus volúmenes de producción, conceden mayor importancia al uso de tecnología y desarrollan marcas de calidad, atrayendo nuevas inversiones (Jarquín Sánchez, 1992). El despegue chino es impresionante,

y su producción "corresponde al 40% del total de Asia...y a casi cuatro veces más que la República de Corea" (Martínez Treviño, 1991:95).

En la presente década China se convierte en el gran productor, con casi un tercio del total mundial. La industria de calzado en este país se ha convertido en prioridad nacional por sus características de requerimientos tecnológicos relativamente bajos y el uso intensivo de mano de obra que abunda en el país.¹⁰¹ Como estrategia comercial, busca a acudir a mercados extranjeros que poco proteccionistas (BCG, 1988:41). Es de hacer notar que la estrategia económica implementada por el gobierno chino es una concepción de socialismo en el que se combinan las ventajas de participar en el mercado y las metas de bienestar social (*La Jornada*, 23 de septiembre de 1997). China captó entre 1990 y 1994 el 50% del mercado latinoamericano.

Corea y Taiwán cambian sus estrategias, para los noventa, y disminuyen su producción. El primer país se orienta a nichos regidos por el precio medio mientras el segundo se especializa zapato atlético de cuero de calidad. Indonesia y Tailandia se esfuerzan por atraer más inversión de esos países que cuentan con escasa protección laboral (Villagómez, 1991), aunque no cierran las puertas a occidente. Por último la India también busca aprovechar la inversión extranjera, pero a la vez intenta agregar valor a sus materias primas y aprovechar el bajo costo de la mano de obra.

¹⁰¹ A partir de 1990 la industria del calzado se ha convertido en el primer sector exportador dentro de los renglones de manufactura ligera. En la producción se incluyen también la maquila para otras regiones y países asiáticos. Hasta hace poco tiempo Hong Kong aprovechaba el bajo precio de la mano de obra china: enviaba partes, importaba el calzado chino y lo reexportaba al resto del mundo (Plasencia, 1994). En esa región, por su carácter especial, piensa seguir siendo aprovechada.

2.3.5 Algunos casos latinoamericanos

a) Brasil: El gigante con talón de Aquiles.

El caso brasileño (ABAEX, 1991) muestra desde fines de la década de los cincuenta la necesidad de fomentar el desarrollo de la industria del calzado como condición para satisfacer la demanda nacional, francamente deficitaria, y para poder competir en los mercados exteriores. En los sesenta, y con mayor fuerza en los setenta, los productores inician en el uso de líneas de automatización en las fases productivas que lo permiten; se promueven programas de capacitación para los trabajadores domiciliarios en las fases que requieren de trabajo manual minucioso, se concertan contratos con ciudades portuarias y se reconoce la necesidad de utilizar agentes de ventas, especializados en aranceles y comercio exterior que negocien ventajosamente los productos.¹⁰² Al mismo tiempo, se promueve la instalación de laboratorios, centros de investigación y escuelas técnicas y superiores especializadas directa o indirectamente en la producción del calzado.

El impacto del desarrollo industrial logrado hasta mediados de los ochenta alcanza las ramas de la industria química y la productora de bienes de capital. Tan sólo en 1988, las 4 mil empresas¹⁰³ brasileñas produjeron 625 millones de pares

¹⁰² "Algunos países, en la década de los sesenta, tuvieron la oportunidad de iniciar programas de fomento gubernamental que favorecieron el desarrollo de la industria del calzado: Italia y Brasil. Iniciándose como brokers, captaron y transfirieron tecnología; han dejado ahora la maquila y se dedican a la producción. Pero el esfuerzo fue conjunto, porque se capacitó a los directivos y obreros de las empresas, hubo apoyos gubernamentales en dinero, investigación, creación de centros técnicos de capacitación, se crearon organismos nacionales de productores y no se congelaron los salarios". Lic. Salvador Sánchez, Director General de *Calzado Chavita*. Comentarios en el *II Congreso del Comercio Exterior Mexicano*. México, 16-18 de noviembre de 1994.

¹⁰³ El tamaño de las empresas se distribuye de la siguiente manera: 2.5% son grandes, 3.4% medianas, 7.4% pequeñas y el 87% artesanales. La industria empleaba aproximadamente a 282 mil trabajadores en 1988. Trujillo, Carlos (s.f.).

(45% más que en 1980), de los cuales se exportaron el 22.3%. Dos años después, la cifra se elevó a más del 50% de la producción. La estrategia exportadora se ha combinado tendencialmente con la ampliación del mercado interno. El consumo per cápita de calzado ha ascendido de 1.95 pares anuales en 1975 a 3.36 en 1988, concordando con un incremento en la producción nacional del orden del 161% en el período y con un veloz incremento en la planta productiva nacional, mientras se estima que la población tuvo un crecimiento del 35%. La evolución en el consumo de calzado se ha generado por el crecimiento de la población económicamente activa, por la alteración de los patrones de consumo, en los que se demandaba un producto de menor vida útil y sustitución más rápida y elaborado con materias primas de menor costo.

Las regiones que producen el mayor volumen físico son la sureste y la sur.¹⁰⁴ Para dar una idea de su importancia, ésta última región produce un volumen de calzado mayor a la suma de lo producido por Austria, Finlandia, Noruega, Hungría, Suecia, Suiza y Canadá.

Brasil se ha especializado en ofrecer un producto de mujer de precio medio, manejado en grandes volúmenes (pedidos entre 30 y 40 mil pares. BCG, 1988:39) que tienen como destino principal el mercado norteamericano, hacia donde se dirige el 80% de sus exportaciones. Siendo un país productor de cueros, puede abatir el costo de la piel en márgenes que varían entre el 30 y 50%, lo que le ha dado una gran ventaja con respecto al resto del mundo, permitiéndole defender su

¹⁰⁴ La producción se distribuye regionalmente de la manera siguiente: sureste 47%, sur 34% y noroeste 19%. El estado más importante es Río Grande del Sur, especializado en calzado femenino, cuya producción anual correspondió al 32% del total nacional, del cual se exporta el 72%. Allí se encuentran las principales instituciones de investigación y desarrollo tecnológico. El segundo es el estado de San Pablo, que produce el 30% del total nacional y enfoca su producción al zapato masculino.

posición como productor de calzado de piel con el más bajo precio (BCG, 1988:58) hasta finales de los ochenta.

El precio y la consistencia en la calidad, aunado al desarrollo de un diseño de estilos propios y la actualización en la moda, son las variantes que han logrado colocarlo entre los tres principales productores del orbe. Su innovación publicitaria, que se basa en la explotación de la belleza 'brasileira', ha servido para promover una imagen 'casual' y fresca, que difiere de la usada por los italianos, basada en la 'distinción'. Por lo pronto, puede decirse que en Brasil el calzado es el principal renglón de sus exportaciones, que en 1993 alcanzaron una cifra cercana a los 2 mil millones de dólares (Plasencia, 1994).

En los últimos años, los productores brasileños muestran preocupación, porque siguen dependiendo de los matices que adopte la política económica gubernamental que en general vulnera sus capacidades. Los cambios constitucionales implementados desde 1990 hicieron que los incentivos tributarios logrados desaparecieron. La inestabilidad económica, los altos niveles inflacionarios (OIT, 1992) y la política cambiaria afectan su desempeño en el mercado mundial, puesto que todavía se consumen algunos componentes importados. Además, en el ámbito laboral la mayor intervención sindical ha permitido la ampliación de prestaciones a los trabajadores y la reducción de los horarios. Estas medidas tienden a encarecer los productos con respecto de sus grandes competidores, España y Corea. Por el momento, el país se limita a defender su posición en base a tratar de mantener bajos sus costos en producción de piel.

Entre sus líneas estratégicas están el seguir invirtiendo en la capacitación de la mano de obra, bajo el programa escuela-empresa; defender el mercado local para tener capacidad financiera que sirva de soporte a las exportaciones; lograr

volúmenes de escala para tener capacidad de respuesta a las exigencias del mercado; invertir en la investigación de mercado y en la promoción de ventas en el extranjero, aprendiendo de otros competidores; desarrollar las capacidades del diseño propio y englobar en los proyectos de empresa a los proveedores (*AM*, 24 de febrero de 1992). La perspectiva en el largo plazo es lograr una ventaja similar a la italiana, donde se exporte menos volumen con mayores estándares de calidad (*AM*, 29 de septiembre de 1990).

b) Uruguay, la priorización del corto plazo.

Uruguay se distingue, igual que Brasil, por ser un país productor de cueros de buena calidad desde sus orígenes coloniales. La orientación económica heredada de ese período, centrada en la producción cárnica y la exportación de cueros, y la migración europea, especialmente de italianos capacitados artesanalmente, coadyuvan al surgimiento de una incipiente industria zapatera hacia mediados del siglo pasado, y que creció con una orientación hacia el mercado nacional a pesar de que no fue precisamente de las ramas más favorecidas.

Para Prates (1987 y 1989) tres fueron las características que abrieron paso a la apuesta exportadora emprendida a partir de mediados de los setenta: la antigüedad de la industria, que consolidó, en base al aprendizaje de los oficios, la posibilidad de contar con una mano de obra altamente calificada por transmisión familiar; la preexistencia de trabajo domiciliario y pequeños talleres, que garantizó las condiciones de su uso en momentos coyunturales de expansión de la demanda, a bajo costo; y el uso de fuerza de trabajo femenina en el trabajo a domicilio.

La política gubernamental establece una serie de estímulos a los productores de cuero y a los que se orientan a la producción del calzado de exportación, tales

como subsidios¹⁰⁵, exenciones fiscales, créditos y bonificaciones por atención a la seguridad social. Estas políticas permiten que tripliquen las exportaciones y casi se duplique el número de empresas entre 1968 y 1978, caracterizándose por ser establecimientos con muchos empleados, mientras decrecían las pequeñas empresas sin posibilidades de capitalización.

Las nuevas empresas productoras se caracterizaban por estar dirigidas por antiguos empleados de la industria que contaban con un mínimo de capital y pudieron lograr ascensos verticales impulsados por la política estatal. Ello no impidió, sin embargo, que sus estrategias como patrones estuvieran basadas en la depresión y contención salariales, en la desconcentración del proceso productivo a través del trabajo a domicilio, contratando fuerza de trabajo femenina, para evitar 'cuellos de botella' en las fases con mayor trabajo manual, y en la disolución de organizaciones sindicales que encontraron eco en el gobierno de la dictadura. El uso de trabajo a domicilio era también una estrategia política, porque al haber menos trabajadores era innecesario tener personal de vigilancia para supervisar el trabajo fabril y había menor riesgo de exponerse a la formación de sindicatos. Se podía incrementar la intensidad del trabajo aunque el salario no variara, mientras la falta de maquinaria se compensaba con esfuerzo (Prates, 1987:71).

El auge exportador no puede sostenerse por varias razones: se genera una gran corrupción entre los empresarios por las facilidades gubernamentales; la ventaja de los bajos costos productivos no se equilibra durante el auge exportador con un mejor diseño-mayor calidad, que permitan aprovechar la producción cueraera del país; no se aprovecha el flujo de divisas para incrementar la inversión

¹⁰⁵ Los subsidios llegaron a ser hasta del 49% tomando como base el valor exportado.

en instalaciones o capital fijo. Además, ni el gobierno ni los productores de calzado se preocupan por trazar e implementar una política de educación para el trabajo; tampoco se estimula un programa de apoyos a la microempresa, predominante en el ramo. El saldo del 'auge exportador', como en el modelo español, es una proletarianización de los trabajadores.

"La tecnificación parcial, el incremento de la concentración fabril y la 'prosperidad' que produjo el período exportador constituyen un factor explicativo, antes que contradictorio, de la expansión del trabajo manufacturero domiciliario, lo que contribuye sin duda, a interpretar más adecuadamente el 'incremento de la productividad global' registrado en la manufactura del calzado durante el 'boom' exportador. Esta dinámica se repite a nivel mundial: es el desarrollo de la tecnología y la simplificación y fragmentación de operaciones las que se supone subyacen, entre otros factores, a la viabilidad del subcontrato internacional. [Sin embargo, la estrategia del trabajo a domicilio] ...no resulta incompatible con el avance tecnológico y, por el contrario, el uso de adelantos tecnológicos pueden crear artesanía e industria doméstica donde no existía antes y extenderse más allá de sus límites" (Prates, 1987:55).

c) El impacto de la capacitación chilena

En el modelo 'chileno' una gran empresa transnacional canadiense, *Bata Industries Limited*, decide crear una escuela de capacitación para técnicos nacionales, cuyos egresados sobrepasan rápidamente la demanda de técnicos de la propia empresa, benefician con sus servicios a la industria nacional y los más aventajados se convierten en pequeños empresarios que inclusive emigran del país. México cuenta con varios empresarios chilenos exitosos formados en Peñaflor. No se cuenta desgraciadamente con más datos, que pudieran mostrar las tendencias actuales seguidas por ese país, pero se puede afirmar que *Bata* era, hasta los ochenta, el corporativo productor de calzado más grande del mundo, con filiales en Sudamérica como Chile (*Bata*), Perú (*Bata Rimac*), Bolivia (*Manaco*) y también

en Africa, en Tanzania. Su forma de penetrar en los mercados nacionales era a través de la destrucción de otras unidades productivas: abarataba los precios de sus productos hasta hacer quebrar a la competencia para generar un mercado cuasimonopólico en ciertos tipos de calzado. (Arias, 1980:246).

Quizá lo más importante que ha dejado en Chile es una herencia productiva, a la manera que lo hacen otras transnacionales en ramas productivas distintas. La compañía suiza Nestlé, gran procesadora de lácteos, ha seguido estrategias similares para acaparar la producción de leche. En México, lo ha hecho en las regiones de La Fraylesca, Chiapas, y en el estado de Veracruz, dos de las más importantes cuencas lecheras mexicanas. Luego de 'quebrar' a la competencia y haber prácticamente obligado a los pequeños productores a venderle en exclusividad su materia prima, les hace establecer convenios en los cuales les compromete para encargarse del traslado de leche hacia centros de acopio colectivos, cuyos gastos de instalación y mantenimiento corren a cuenta de los propios lecheros. La contraparte es pagarles un sobreprecio por su fidelidad y por la calidad de su producto. Para conservar un mercado seguro y el 'estímulo' económico, los productores cuidan colectivamente la calidad de la leche, lo que ha implicado que tengan que introducir mejoras en la alimentación, en el cuidado de la salud del ganado e incluso en el mismo hato, para lo cual reciben asesoría e incluso apoyos crediticios de Nestlé (Contreras Suárez y Jarquín Sánchez, 1996b).

Capítulo III

La industria del calzado en México. De los cactlis al TLC

La producción de calzado en México tiene orígenes muy antiguos. La tarea de rescatar algunos antecedentes generales, tiene como fin mostrar que su desempeño rebasa los criterios estrictamente económicos, pues guarda vínculos estrechos con factores culturales como el aprendizaje del oficio en la familia y la tradición, dentro de redes de convivencia y espacios geográficos acotados. La concentración regional de las empresas productoras tiende a permear la cultura del trabajo y la vida cotidiana de los lugares donde se establece, de tal manera que se generan relaciones de complementariedad entre los talleres, las familias y los barrios, que satisfacen algunas de las necesidades reproductivas que no podrían ser cubiertas en otros ámbitos.

Estas condiciones, ideales para el establecimiento de empresas productoras, tienden a cambiar en el tiempo por diversos factores entre los que pueden mencionarse las transformaciones urbanas, el establecimiento de políticas que provocan el desestímulo productivo y fomentan el comercio, la profundización de relaciones contractuales asimétricas toleradas y la lucha por el mercado, que marchitan esos lazos. El debilitamiento se ve reforzado especialmente cuando se ahonda la brecha económica entre los productores, quienes tienen que luchar con menores recursos dentro de mercados cada vez más restringidos por las condiciones estructurales.

Este capítulo quiere mostrar un panorama de la industria haciendo un recorrido de lo histórico a lo actual. Aquí lo que se busca es resaltar cómo las tendencias y restricciones impuestas a nivel mundial se reflejan en los planos nacional y local de nuestro país. Por ello se describen, en el primer apartado, los

orígenes de la industria, mientras en el segundo se intenta lograr un perfil de ésta a nivel nacional que de pie al análisis que se desarrolla en el cuarto capítulo. Aunque ambos forman una unidad, los niveles que se tocan son diferentes, pues mientras en éste se alude al nivel nacional, en el último capítulo se intenta la comparación entre las regiones productoras más importantes del país, especialmente en aquéllas para las que se cuenta con información empírica propia. Los rasgos generales aparecen de esta manera perfilados y desiguales, a partir de las estrategias implementadas por los diversos actores, mostrando un panorama de su situación reciente.

3.1 Los antecedentes históricos

3.1.1 Los orígenes remotos y el surgimiento de los gremios

Se tienen pocos antecedentes de la producción de calzado antes de la conquista. A través de algunos códices y cronistas de la Nueva España, se sabe que el uso de calzado en el período precolonial estaba reservado a varones pertenecientes a la nobleza y a comerciantes en ocasiones especiales. Por ejemplo, Moctezuma usaba siempre *cactli*¹⁰⁶, que se ponía una sola vez. Para evitar que pisara el suelo, siempre tendían a sus pies una piel de tigre (Armella de Aspe, 1992). El rey de

¹⁰⁶ El *caite*, *cactli* o *cacte* era una sandalia parecida al huarache usado actualmente por los indios. Los señores usaban *cactlis* cuyos adornos consistían en cintas de colores, flores, plumas, piedras preciosas e incluso oro. La confección y ornamentación variaban de acuerdo al rango y clase social de pertenencia (Alarcón, 1992), pero en general las suelas eran de piel de venado doblada varias veces y cosida con hilo de *ixtil*, dejando al descubierto el dorso del pie. La suela estaba detenida por correas, a las que luego se llamaron coyuntas, atadas de diversas maneras alrededor del tobillo y la pantorrilla. Las taloneras tenían grabados y la parte superior estaba hecha con pieles de ciervo o de tigre. Las mujeres y los plebeyos o *macehuales* no podían usarlos.

El *cactli* se conoce también como *caite* o *cacte* y reza un refrán popular que "Cuando un pobre se encuentra un caite le faltan las coyundas" (Cabrera, 1988:41).

los indígenas michoacques, *Caltzontzi*¹⁰⁷, no se descalzaba aún cuando fuera a visitar a Moctezuma, pues era señal de inferioridad quitarse los cactlis. Los *pochtecas*, reconocidos por el emperador *Ahuizotzin*, podían usar en sus fiestas los llamados *pozolcactli*, hechos con piel de zorra y decorados con figuras mitológicas.

Es con la llegada de los españoles que puede comenzar a hablarse de la formación del oficio de zapatero. En su difusión jugó un papel muy importante la tarea de los misioneros y evangelizadores, quienes comenzaron la transmisión de conocimientos técnicos, primero entre los indígenas y luego entre los mestizos.

El uso de materiales nativos permitió que en la Nueva España se comenzara a imitar la indumentaria europea; las sandalias usadas popularmente, parecidas a las alpargatas, comenzaron a elaborarse con pita del maguey (Nieto, 1986). Pero rápidamente la instauración de los gremios, practicada en Europa desde la Edad Media, permeó la estructura social y económica. La producción zapatera fue una de las actividades económicas más importantes en la Colonia, junto con los talleres textiles y otros productos del cuero. Muestra de ello es que los zapatos difícilmente se importaban (Armella de Aspe, 1992:21) lo que, puede suponerse, se debió a la temprana aprobación del virrey de la primera ordenanza del gremio hacia 1560 en la ciudad de México (Barrio Lorenzot, 1920).

Los gremios agrupaban a los artesanos del mismo oficio de acuerdo con la materia o material de trabajo, que en el caso de los zapateros era el cuero en todas sus formas. Quienes se dedicaban a 'adobarlo' y venderlo a los zapateros eran los curtidores y zurradores. En las ordenanzas se establecían las condiciones bajo las cuales se regía la producción y distribución del calzado, resaltando entre las normas la garantía en la calidad de los productos, bajo pena de severas sanciones.

¹⁰⁷ De acuerdo con el trabajo de fray Pablo Beaumont, *Caltzontzi* quiere decir el que siempre está calzado con cactle o el que nunca se descalza (*Crónica de Michoacán*, tomo II, p. 34).

A diferencia de otros oficios, la práctica de la zapatería no tenía restricciones étnicas, pues podía ser ejercido por indios y castas.¹⁰⁸

Como en muchos otros casos, el oficio de zapatero se heredaba, pero su ejercicio dependía de rígidas reglas en la asignación y cumplimiento de tareas, definidas de acuerdo con la edad y género de pertenencia de los hijos, cuyo cumplimiento permitía el paso de aprendiz a oficial y de oficial a maestro¹⁰⁹, así como el cumplimiento de una estricta ética gremial. Los secretos del oficio eran guardados celosamente por los maestros y los alumnos accedían a ellos de manera gradual, para adquirir conciencia de su importancia. Cada paso requería la aprobación de severos exámenes que, entre otras funciones, tenían como fin el evitar un acceso ilimitado de oficiales para que se abaratara la mano de obra. El candidato a maestro debía mostrar sus habilidades ante los veedores, a quienes el examinado pagaba dieciséis pesos y si era indio sólo ocho. La carta obtenida a través de estas pruebas, garantizaba la capacidad de los maestros, quienes debían ser capaces:

"...de ser de punto y tixera, tomando medida, cortando un zapato de hombre, otro de mujer, una bota rodillera o armada, una botilla; de hacer zapato con embono morisco, o moruno, o de planta, y zuela de mujer, palilo francés, tacón forrado; y en el todo, lo que los veedores examinen y en las facultades dichas... según lo pulsaren en su conciencia le den su carta de examen" (Barrio Lorenzot, 1920:115).

¹⁰⁸ Lo cual se permitía siempre y cuando los españoles distribuyeran el producto en sus casas y el resto de la población en los tianguis, disposición que nunca fue cabalmente cumplida, pues los productores expendían por igual los zapatos en los talleres y casas que en mercados diversos (González Angulo, 1983).

¹⁰⁹ Un ejemplo de ello es que las mujeres jamás pudieron llegar a ser consideradas 'maestras' a pesar de contar con los conocimientos indispensables para ello, puesto que los 'veedores' (examinadores) se negaban a practicarles los exámenes para obtener tal distinción (González Angulo, 1983)

Cada año, dos veedores eran electos por los maestros del gremio. Entre sus funciones estaban el vigilar el cumplimiento de las ordenanzas relativas a materiales y calidad de los trabajos. También representaban al gremio ante las autoridades virreinales y municipales. Cuando se consideraba que las ordenanzas eran obsoletas, promovían nuevas y las presentaban ante el cabildo respectivo que en caso de aprobarlas las enviaba al Virrey quien, a su vez, permitía publicarlas a través de bandos o heraldos.

Pero los gremios, si bien imponían obligaciones y castigos, ofrecían cierta seguridad a sus miembros. De manera paralela a cada agrupación, funcionaban una cofradía y una bolsa de seguro, las cuales se nutrían con las cuotas semanales de los agremiados y eran administradas por mayordomos electos cada dos años. Los fondos recabados tenían usos diversos pero igualmente importantes: apoyar a los enfermos, enterrar a los muertos y dar una especie de pensión a las viudas; mantener arreglado el altar que tenían a su cargo; organizar la fiesta solemne el día de los santos patronos, San Crispín y San Crispiniano¹¹⁰, y la participación de los zapateros en las dos procesiones más solemnes del año: la del *Corpus Christi* y la del Viernes Santo.

La protección se extendía hasta los mercados, pues el gremio evitaba que se entablaran competencias 'desleales' con productos de mala calidad o de bajo precio, porque los únicos que podían vender zapatos eran sus miembros. El

¹¹⁰ En Europa el gremio zapatero fue uno de los más ricos y poderosos y se estableció bajo la protección de éstos santos, cuya fiesta se celebra el 25 de octubre. Cuenta la leyenda que estos dos nobles hermanos romanos se convirtieron al cristianismo hacia finales del siglo III d. C. Para evitar persecuciones se trasladaron a Saissóns, Francia, luego de abandonar sus riquezas. Allí se dedicaron a ganarse el pan como zapateros, cobrando sus servicios únicamente a las personas adineradas, ayudando a los pobres y predicando el evangelio hasta que fueron denunciados ante el emperador Diocleciano, quien los torturó y decapitó. Sus imágenes son representadas con la palma de la victoria en una mano y con una lesna en la otra y pueden encontrarse, por ejemplo, en la iglesia principal de San Mateo Atenco (Volante del *Taller Libre de Arte del Calzado de Tepitlo*, A. C.).

examen aprobado era el medio que permitía a la organización garantizar y controlar la calidad de los zapatos "...ya que se había sujetado su manufactura a las ordenanzas, las habían comprobado los veedores y había además un cierto orgullo en que los trabajos salidos del propio taller y marcados con su punzón fueran excelentes..." (Armella de Aspe, 1992:14).

La importancia de los gremios se mantuvo hasta principios del presente siglo, a pesar de que fueron formalmente abolidos en 1814 (Nieto, 1980).¹¹¹ En su desaparición tuvo gran importancia el papel de los comerciantes intermediarios, a pesar de que las ordenanzas prohibían expresamente su intervención. Estos monopolizaban la compra de pieles a los curtidores, para luego especular al venderlas a precios muy altos a los zapateros (González Angulo, 1983).

3.1.2 La consolidación de las regiones zapateras. La búsqueda y ampliación de mercados

Dicen los que saben que la historia de la producción artesanal del calzado en los siglos XVII y XVIII está por escribirse. Sin embargo, la concentración geográfica de la industria del calzado parece consolidarse precisamente en esos siglos, y asociarse históricamente con la tradición artesanal del oficio y su transmisión, por la vía familiar, de las habilidades y los secretos a cada nueva generación. También parece estar vinculada con las posibilidades de venta de sus productos, permitida por el establecimiento de una buena red de comunicaciones. Es difícil decir cuál de estas condiciones tuvo un peso mayor en el crecimiento y persistencia de una actividad que cada vez cobró más importancia, pero no es casual que la producción

¹¹¹ Como se confirmará a lo largo del texto, la información disponible sobre la producción de calzado es poca y resulta a veces contradictoria. Por ejemplo, de acuerdo con el trabajo Solórzano (1991), en León, es hasta 1810 que surge el gremio de los zapateros.

de calzado se haya desarrollado fundamentalmente en tres grandes ciudades, en las que de manera paralela se establecieron curtidurías y talleres procesadores de artículos de cuero como arneses, bolsas, guantes y sillas de montar; que también fueron sede de importantes instituciones religiosas y educativas, que se convirtieron en grandes centros comerciales y que, por todas estas características, eran paso obligado de los viajeros: las ciudades de México, Guadalajara y León. En ellas, el florecimiento de talleres se dio en barrios específicos, que todavía hoy cuentan con buena parte de los talleres productores.¹¹² Pero además, la extensión de la red de comunicaciones significó también la posibilidad de ampliar la actividad comercial y la incorporación de regiones del país que hasta entonces mantenían altos niveles de autonomía (Alba-Vega y Kruijt, 1988).

Quizá lo más sorprendente es que el peso de la tradición no impidió que los talleres productores de calzado se adaptaran paulatinamente a los cambios impuestos por la modernización, otorgándole a esta rama una característica que subsiste hasta la actualidad: la convivencia paralela de talleres familiares, de corte artesanal, con establecimientos industriales.

La inauguración de la red ferroviaria, durante el siglo XIX, permitió el incremento y la diversificación de las actividades comerciales, así como la llegada de las primeras máquinas americanas hacia finales del siglo, pudiendo hablarse entonces de una incipiente industria del calzado.

"A partir de 1890, esa tradición, que había hecho proliferar excelentes artesanos y conocedores del oficio, se combinó por primera vez, pero como ha sucedido tantas veces más tarde, con las necesidades y características de

¹¹² Los barrios urbanos más importantes son Tepito, en el D.F., los sectores Libertad y Reforma, en Guadalajara y El Coecillo, Barrio Arriba, San Juan de Dios y San Miguel, en León. Estas zonas tienden a ampliarse en años recientes.

la tecnología y los sistemas modernos de fabricación de calzado." (Arias, 1992b:110).

Con algunos años de diferencia, comienzan a surgir las fábricas. La primera, *Excelsior*, nace con el siglo en el D.F. (Merino, 1992); mientras que en 1905, se funda en León *El templo del Trabajo* (Solórzano, 1992). En cambio, la mayoría de los talleres, continúa elaborando sus propias herramientas, tallando las hormas hechas con madera de mezquite, muy apreciada por su dureza, y realizando los procesos tradicionales de fabricación, especialmente del zapato volteado, que exigía una gran habilidad y paciencia porque la hechura era toda a mano. La plantilla se cosía al corte por el revés con una lesna, usando cerdas de cochino o hilo de cáñamo; luego se volteaba:

"Para darle brillo a la suela se le lijaba a mano; luego la 'lamfían' con un 'hueso'. Para darle brillo al canto de la suela usaban un 'fierro de enferrar' y cera. Los cascos y contrafuertes eran de carnaza endurecida con engrudo. El zapato duraba dos días al sol para secarse, colocado en una 'parigüela' que era un bastidor de madera que medía como 1.50 metros por 1.80, y donde cabían como 30 ó 40 pares. Estas estaban en los patios de las casas y en caso de lluvia los zapateros corrían a recogerlos" (Solórzano, 1992:78).¹¹³

La introducción de maquinaria no produjo cambios inmediatos y sus efectos se postergaron con la inestabilidad política nacional y con el estallido de la Primera Guerra Mundial. Ambos factores desanimaron la producción y los intercambios de

¹¹³ En los treinta cae en desuso la técnica del volteado, debido a que comienzan a expenderse comercialmente artículos como el cementos de guayule, hebillas y ojillos, que facilitaban la labor del zapatero.

tecnología.¹¹⁴ No obstante, la industria siguió creciendo a través de pequeños talleres cuya condición manufacturera, casi artesanal, se sustentaba básicamente en el esfuerzo y la habilidad de los trabajadores. Pero además de la función estrictamente manufacturera, los talleres tenían otras, que son descritas de la siguiente manera:

"En el taller se producía y reproducía el trabajador del calzado, allí cada quien llevaba a sus hijos, sobrinos o 'encargados' para que aprendieran un oficio, con el cual algún día y con buena suerte, podrían ser independientes, tener un taller propio, el sueño de tantas generaciones de trabajadores... Entre tanto, sabían llevarla bien con el patrón. La cercanía entre los espacios de trabajo y de vida los hacía compartir alegrías y pesares dentro y fuera de los talleres. El patrón que conocía las habilidades y debilidades de cada operario era la fuente de crédito para las urgencias que nunca faltaban, para los compromisos superiores al salario, además, por supuesto, de proporcionar el 'chivo' de cada día, que hacia 1930 era de 50 centavos" (Arias, 1992:113. El subrayado es mío).

En los años veinte ya se contaba con fábricas y comercios conexos a la producción de calzado. También se comenzó a hablar de los modelistas, especialistas en diseñar los moldes para corte del cuero según las tallas y modelos que, generalmente, eran copias de la moda europea y estadounidense, tendencia que subsiste hasta la fecha. El centro y noroeste del país se surtían del calzado producido por León y la Ciudad de México, mientras que la zona del Pacífico (Nayarit a Nogales) era surtida por los fabricantes de Guadalajara.

En los treinta hay una mayor incorporación de innovaciones tecnológicas. Estas, y la ampliación del mercado en la década siguiente, permitieron la

¹¹⁴ Estos intercambios pueden considerarse relativos, puesto que la maquinaria que se enviaba de los Estados Unidos era la que en el vecino país se utilizaba en la reparación de calzado (Calleja, 1984).

consolidación de las fábricas de gran tamaño, en tanto los talleres familiares se adaptaron ante la competencia, la reducción de precios y la producción masiva. Entre otras innovaciones, se inicia el fraccionamiento del proceso de trabajo que se continúa hasta bien entrada la década de los cincuenta. Por ejemplo, los bancos de acabar, en los que podían trabajar dos zapateros sin estorbarse, se vuelven individuales y se colocan en secuencia de operaciones; se introduce también la maquinaria de suajar y asentar con equipos alemanes, americanos y checos. En esa época se generalizó también el uso de la maquila.

Pero quizá el fenómeno que más vale la pena destacar entre el período comprendido entre 1920 y 1940 es el papel de los comerciantes de calzado. Si bien su temprana aparición impulsó la generación de talleres familiares, puede decirse que la relación que se estableció no fue siempre benéfica para los productores. La Fundación de la Unión de Fabricantes de Calzado en León, hacia 1926, parece confirmar las características negativas de la relación, en tanto se planteaba como objetivos:

"...la organización social de la clase y el adelanto y mejoramiento moral, intelectual, material y profesional de sus miembros; así como la defensa de los intereses de la industria de la zapatería en esta ciudad, procurando su progreso y defendiéndola de competencias indebidas" (Solórzano, 1992:79).

Pero ni la organización ni las metas resultaron suficientes para enfrentar el embate de los comerciantes, quienes personificaron a buena parte de quienes los zapateros consideraban competidores desleales y, a la vez, se convirtieron en un freno a la modernización del sector.

Los años treinta marcan cambios en las formas de comercializar el calzado y en ello pudo haber influido también la baja demanda que caracterizó al mercado

nacional entre 1929 y 1935, que hizo descender la producción y el número de ocupados, de acuerdo con fuentes de la época. En ese entonces, la mayor parte de los productos continuaban expendiéndose, de acuerdo a la vieja usanza, en tianguis y en los propios talleres, pero es precisamente en esos años cuando aparecen los compradores foráneos y los almacenistas. En León, esos compradores foráneos se hospedaban en hoteles cercanos a la zona comprendida entre la plaza principal y el mercado de La Soledad, el más importante espacio de venta de zapatos en la ciudad. Hasta allí iban los productores con sus canastos de panadero a buscarlos. De acuerdo con información de la época, los pequeños fabricantes eran víctimas de los acaparadores, quienes los 'ahorcaban' comprándoles todo el lote a precios muy bajos y en ocasiones al costo (Solórzano, 1992).

En Guadalajara, los productores almacenistas combinaban la venta de productos propios con la proveniente de otros talleres familiares, los cuales trabajaban bajo sus órdenes de manera simultánea. Ello favorecía el surgimiento y la proliferación de pequeños talleres y su especialización en diferentes tipos de calzado, además de permitirles ofrecer variedad en precios a los clientes, mientras abrían rutas comerciales en las pequeñas ciudades y pueblos, a través de agentes viajeros quienes visitaban cualquier población mayor para surtirla de calzado (Arias, 1980 y 1992). Pero su función era doble, en el sentido de que funcionaban a la vez como promotores y como verdugos, pues 'enganchaban' a los productores con materias primas o crédito, a través del establecimiento de contratos informales, que fácilmente podían incumplirse si aparecían otros que ofrecieran precios más bajos. Así, los contratos asimétricos aparecían en parte como producto de la sobreoferta pero también como efecto de la falta de vías de comercialización directa de los productores a los consumidores. Las formas de romper los contratos incluían el cobro de las deudas o adelantos y la cancelación de pedidos, lo que

llevó a muchos de estos establecimientos subordinados a la quiebra. A los almacenistas, esta forma de funcionamiento les permitía absorber amplios márgenes de ganancia y cambiar a aquellos talleres que por alguna razón dejaban de serles útiles. La acumulación que lograron, en muchos casos, permitió la inversión en compra de maquinaria y adaptación de locales. Esta práctica se prolongó durante casi tres décadas, y tendió a desaparecer paulatinamente hacia los setenta, aunque luego volvió a aparecer bajo nuevas modalidades.

El periodo de 1940 a 1960 ha sido caracterizado por Arias (1992b) como el de los grandes cambios pues, contrariamente a lo sucedido hasta entonces, se abrieron grandes posibilidades de crecimiento para la industria del calzado. Así, el III Censo Industrial (SEN, 1952), muestra que a principios de los cuarenta los establecimientos productores de calzado no de hule ocupaban el quinto lugar a nivel nacional dentro de la industria¹¹⁵, aventajados por otras actividades que fundamentalmente estaban vinculadas con la producción de bienes básicos: los molinos de nixtamal, las panaderías y pastelerías, la ropa hecha y la confección, y las imprentas, talleres de litografía y encuadernación, que son la excepción. En aquella época, surge como incipiente localidad productora San Mateo Atenco, en el Estado de México (Merino, 1992), mientras que en Tepito, a decir de los viejos zapateros, la Guerra Cristera genera la inmigración de productores, provenientes del Bajío, quienes se emplean en los talleres del barrio (Contreras Suárez y Jarquín Sánchez, 1993).

También se generaron cambios a nivel organizativo, que pueden considerarse antecedentes directos de las cámaras nacional y locales de la industria del calzado.

¹¹⁵ Aunque es válido hacer la aclaración de que la fabricación de calzado incluía a los talleres reparadores. Para la década siguiente, el V Censo Industrial reporta que el calzado no de hule ocupa el sexto lugar nacional en establecimientos, después de los molinos de nixtamal, las panaderías, las tortillerías, la confección de trajes para hombre y la reparación de automóviles (SEN, 1957).

En 1941, por ejemplo, se anunció oficialmente un decreto que permitía la creación de agrupaciones industriales y comerciales a través de cámaras especializadas, las cuales estarían encargadas de "...velar por los intereses de sus agremiados y fungirían como un filtro ante el gobierno del presidente Avila Camacho" (Merino, 1992:28). En 1942, se autorizó y reconoció el legal funcionamiento de la Cámara Nacional de la Industria del Calzado y de las Regionales en León y Guadalajara¹¹⁶ (Solórzano, 1992; Arias, 1992), lo que sin duda fue una respuesta a la posibilidad de exportar calzado hacia los E.U.

Y es que en la década de los cuarenta puede hablarse ya de la instalación de grandes establecimientos industriales y de posibilidades reales de expandir los mercados de materias primas y artículos manufacturados hacia Norteamérica, dando lugar a una nueva redefinición en los espacios productivos regionales.

En 1939, apenas estallado el conflicto bélico mundial, el gobierno federal promovió la Ley de Creación de Nuevas Industrias y los beneficios se vieron reforzados con la escasez provocada por la Guerra. La participación en el conflicto logró ser encauzada en beneficio de la economía nacional, en particular de la rama zapatera. Tan sólo en Jalisco, se crearon más de 300 empresas, entre ellas *Canadá* que en menos de 20 años se convirtió en la empresa más importante de América Latina¹¹⁷; entre 1939 y 1945, la producción creció a un ritmo anual cercano al

¹¹⁶ Si bien las cámaras se preocuparon por lo que sería una naciente industria, los talleres productores familiares permanecieron sin cobijo. Más adelante trataremos con detalle el funcionamiento de estos organismos, pero puede adelantarse el dato de que hasta 1964, el derecho al voto en la cámara nacional se otorgaba de acuerdo con el capital invertido que los agremiados tenían en sus establecimientos y contaba en esa misma escala.

¹¹⁷ *Canadá* fue considerada, hasta hace poco tiempo, el ejemplo ideal en la industria mexicana del calzado. Su crecimiento e importancia se explicaban, en buena parte, por seguir la táctica de integrar verticalmente la totalidad de sus procesos productivos, que incluía, desde 1946, la venta directa al público en sus populares zapaterías. Arias (1980) documenta que a partir de la instalación de tiendas *Canadá*, hubo una gran influencia de los comerciantes para bloquear nuevas iniciativas de los productores. Más

7%, mientras las exportaciones del sector crecieron en más del 50%, cifra que nunca más ha podido alcanzarse. Las ciudades de México y León comenzaron a abastecer calzados de diversos tipos y bota, respectivamente, a través de sus conexiones directas con fábricas del vecino país. Guadalajara, en cambio, lo hizo a través de los comerciantes almacenistas. En 1944, el Estado de Jalisco exportó 1.5 de los 2 millones de pares de huarache demandados por el vecino país cuya demanda, pensamos, provenía de los paisanos que trabajaban allá.

Pero la Guerra, si bien impulsó la producción, también impuso severas restricciones a la posibilidad de conseguir maquinaria y materiales provenientes de Europa. Las máquinas de origen alemán, tan cotizadas en el mercado mexicano en otros tiempos, desaparecían por las políticas de boicot comercial hacia el eje Berlín-Roma-Tokio, y lo mismo podía decirse con respecto de los productos de curtiduría y acabado, vitales en la elaboración de la materia prima (Merino, 1992). En cambio, algunos empresarios que se organizaron para exportar sus productos, aprovecharon para traer de los Estados Unidos maquinaria e incluso técnicas productivas que de inmediato se incorporaron a la producción fabril. En estos años hubo un gran crecimiento en el número de talleres, algunos de los cuales nacieron bajo el amparo de las fábricas a través de subsidios, mientras que las peleterías daban crédito y las tenerías aumentaban su producción. A pesar de la gran demanda, únicamente aquellos empresarios que contaban con capital y maquinaria pudieron ampliar la escala de sus procesos productivos.

Luego del favorable impacto de la guerra sobrevino una etapa de recesión y desconcierto, en la que los talleres pequeños tuvieron que adaptarse a los cambios o desaparecer. Ya desde 1945 se anunciaba una pronunciada caída, al

adelante se tratará con detalle cómo las políticas de apertura acabaron con esta empresa.

grado que los industriales de la ciudad de México implementaron una quincena en el mes de julio para que los consumidores nacionales menos favorecidos pudieran adquirir calzado. Hacia el año siguiente la demanda cayó por completo.

"...hubo una sobreproducción y los productores 'navegaban' para vender. Hubo un 'choteo' de zapato y unos a otros se 'hacían mosca' para colocarlo. Las fábricas producían mucho y más barato. Para ellas era importante 'agarrar' dinero, vender" (Testimonio de un productor, citado por Solórzano, 1992:84).

El mercado exterior quedó clausurado durante largo tiempo, pues la gran volumen productivo impidió mantener un buen control de calidad. Los productores se enfrentaron a un mercado restringido que, sin embargo, les permitió sobrevivir con las compras realizadas por los representantes de la clase media urbana, todavía en crecimiento. Desde principios de la década del cuarenta se competía contra productos importados que se vendían en las grandes tiendas departamentales, que la gente con dinero gustaba de calzar: *Dover*, *Florsheim*, *Mansfield*, *Nunn-Bush*, *Walk Over* y *Saxon*, fueron algunas de las marcas cuya producción se reestableció con el fin de la guerra. Los campesinos, que todavía representaban a la mayoría de la población, recurrían al huarache fabricado en los pueblos o al 'especial', de piel tejida, que solía encontrarse en las grandes ferias regionales (Arias, 1992b).

En 1945, el gobierno había facultado a la Secretaría de Hacienda para actuar como filtro y controlar el paso de las importaciones que pudieran afectar a la industria nacional; para 1950 se cerraron las fronteras a todo tipo de calzado (Merino, 1992:37), por lo que la producción concentró sus esfuerzos hacia el mercado doméstico. Si bien los agentes viajeros fueron los elementos claves para la consolidación del mercado de zapato nacional, hay que señalar las grandes dificultades para recorrer las rutas que los agentes viajeros de fábricas y almacenes se encargaban de recorrer, ampliar y defender. Por ejemplo en la ruta Nayarit-

Nogales, a la que surtía Guadalajara, el recorrido se prolongaba hasta por dos meses, para poder surtir a la clientela de los grandes pueblos y ciudades comerciales (Arias, 1992b).

Ya desde entonces, el abasto de materias primas de origen nacional sobre todo, resultaba a veces problemático e insuficiente, por lo que es posible hablar desde entonces de una total desintegración del proceso productivo, que no ha podido ser corregida hasta la fecha.

3.1.3 La modernización

Entre los cincuenta y sesenta la modernización era un proceso inminente y puede decirse que este período define en muchos sentidos los rasgos que permitirán establecer diferencias productivas regionales y organizativas. En estas décadas se logra el fraccionamiento del proceso productivo a través de la introducción de maquinaria especializada en los establecimientos industriales y en menor grado en los talleres manufactureros.¹¹⁸ El cambio encontró resistencia de parte de los obreros, especialmente de los vinculados con el corte y el montaje, quienes incluso intentaban boicotear las máquinas. El boicot fue contrarrestado por trabajadores 'esquirols' y por niños o jóvenes trabajadores, conocidos en el medio como 'zorrillas'. En las fábricas de la época también se inicia el uso de transportadores, en el más puro estilo taylorista, siendo *Canadá* la precursora.

A nivel de la moda, comienza el inicio de líneas productivas diferenciales por generación; aparece el tenis, que una década más tarde se convertiría en producto de consumo masivo. Pero lo más importante de resaltar es que se inicia la definición de líneas de calzado que, de ahí en adelante, permiten distinguir a

¹¹⁸ Desde entonces, el uso de maquinaria se polariza en favor de la gran industria, como afirma Arias (1992c), tendencia que no ha podido ser revertida hasta la fecha.

cada región: León elabora calzado de hombre y niño; Tepito para mujer y Guadalajara para mujer y bebé.

En cuanto a la comercialización, se promueve la idea de formar comercios especializados en calzado, donde se incluyan todo tipo de productos a precios accesibles, iniciando la popularización de lo que hoy conocemos como zapaterías hecho que marcó, al mismo tiempo, el final de los almacenistas.

Tepito se ve beneficiado por el cambio de imagen que el gobierno de la ciudad promueve, cuando dicta la desaparición de 'tugurios' en la zona centro de la capital. Se construyen grandes mercados dedicados a la venta de calzado, sobresaliendo el de Granaditas el cual, dicen los tepiteños, es el comercio especializado más grande del mundo.¹¹⁹ No es casual que los productores de este barrio sitúen el auge productivo en la última mitad de los cincuenta (Jarquín Sánchez, 1994).

Para algunos autores, el inicio de la administración fabril comienza en los sesenta, con la llegada de la segunda generación de zapateros con estudios universitarios. Los productores más emprendedores, relativamente jóvenes, conocían el funcionamiento básico de los sistemas de venta o tenían habilidades técnicas. Estos son los casos de fábricas como *Emyco* y *Flexi*, entre las más importantes, y por supuesto de *Canadá*.

Las cámaras regionales se convierten en estatales pero no gozan de la representatividad deseada, pues agrupan entre sus filas únicamente a los industriales más importantes de cada región, lo que se comprueba con el hecho de que hasta mediados de la década se inicia una participación más democrática entre sus miembros. Si bien las cámaras reconocían desde entonces la existencia de

¹¹⁹ Este mercado sigue funcionando, como veremos en el apartado correspondiente a Tepito del último capítulo. Se puede adelantar que representa, en la actualidad, el más importante del país.

problemas para la producción de calzado, destacaban entre ellos la proliferación de pequeñas empresas que eran vistas como competidoras desleales. En resumidas cuentas, el funcionamiento cupular de estas organizaciones y su carácter tradicional,¹²⁰ impidió que logaran crecer y dar apoyo a un número representativo de productores, mientras reservaban los beneficios conseguidos para sus afiliados. Entre ellos estaban el brindar asesoría fiscal y legal, la posibilidad de pertenecer a la Asociación Mexicana de Productores-Exportadores, fundada hacia 1965 con el fin de abrir mercados en el exterior; o de promover la Ley de Marcas, que estipulaba que todo calzado debía llevar troquelado en la suela, la marca de fábrica y la cédula de empadronamiento. De ahí que no resulte sorprendente que fracasase la propuesta, hecha más o menos por el mismo tiempo, de crear un Banco de Fomento y otras iniciativas que podrían haberse convertido en impulsos importantes a la pequeña industria.

La preocupación por fomentar la capacitación de los trabajadores y elevar la calidad de los productos elaborados en el país se inicia también a mediados de la década, cuando se reconoce que hay problemas en los sistemas productivos, en la técnica y en el control de calidad de los productos. Tres años más tarde, en 1968, la Cámara Nacional crea el Instituto de Investigación para la Industria del Calzado y, en la década siguiente, se logra la fundación de los Centros de Investigación y Asistencia Tecnológica de los Estados Guanajuato y Jalisco (CIATEG y CIATEJ respectivamente), cuyas tareas consistirían en realizar investigaciones vinculadas a las necesidades de las industrias del ramo. En base a ello, se inició el establecimiento de programas enfocados a la incrementar la

¹²⁰ El tradicionalismo es una de las características que siguen vigentes en la industria. Por ejemplo, es hasta mediados de los setenta cuando se acepta como miembros de las cámaras a los productores de calzado de plástico y tenis.

productividad, la capacitación e investigación tecnológicas. Pero los esfuerzos, enfocados sólo a la cúpula del sector, no permitieron superar los problemas de abasto de materias primas ni fomentar integraciones horizontales; mucho menos redefinir las condiciones de permanencia de las pequeñas empresas en el mercado. A esta situación se aunó la prohibición de la Ley Federal del Trabajo, para emplear a menores de edad, así que el uso de los aprendices o 'zorritas' dejó de operar legalmente.¹²¹

La producción de calzado en los setenta siguió básicamente concentrada en las tres regiones ya mencionadas: en 1979 León, gran productor y exportador, aportaba al volumen producido el 37% nacional (y el 68% de la exportación); México y Guadalajara el 26 y 27% y el resto del país contribuía con apenas el 10% de la producción nacional. La especialización estaba consolidada; León dividía su producción en 45% para hombre, 42% para niño y 13% para mujer; en la ciudad de México la distribución era de 40, 20 y 40, mientras que en Guadalajara de 28, 28 y 44, respectivamente. Pero también en esta década la fabricación de calzado de todo cuero se reduce, pasando del 50 al 37% entre 1974 y 1978.

Y es que en esta década la industria del calzado, como ya hemos expuesto en el capítulo anterior, enfrentó una revolución. El uso de nuevos materiales ante la escasez del cuero,¹²² la emergencia de la moda y el diseño, la popularización

¹²¹ Para profundizar en el uso de trabajo infantil en la industria del calzado, cfr. el trabajo de Valencia (1985). La pérdida de estos trabajadores trató de ser paliada, casi una década después, mediante el establecimiento de convenios con algunas instituciones de educación media, como el CECATI de León y el CONALEP de Zapopan.

¹²² A fines de esa década, la producción mundial de cueros comenzó a ser deficitaria pues mientras la oferta crecía a un ritmo del 2.5% anual la demanda se incrementaba en el doble. La escasez de esta materia prima en el país generó que los precios por kilo se elevaran de \$11.50 en 1971 a \$70 en 1980 (Alfaro y Ferrusquía, 1980:784).

del tenis¹²³ y el surgimiento de nuevas regiones productoras a nivel mundial se constituyeron en una barrera para los productores nacionales, que no estaban en condiciones óptimas para enfrentar la vertiginosidad con que se presentaron esos cambios.

Los esfuerzos organizativos, dominados por la clase empresarial, pueden calificarse como tibios y relativos hasta fechas muy recientes para enfrentar los severos problemas que sobrevendrían con la apertura comercial de los ochenta y con la firma del Tratado de Libre Comercio de los noventa.

3.2 El panorama reciente. Las características de la producción, la distribución y el consumo

Según González Marín (1991), en el creciente déficit de la balanza comercial de la industria manufacturera en su conjunto, que se inicia en la década pasada, hay dos problemas que no han podido ser superados. Uno, es la falta de competitividad de la mayoría de las empresas mexicanas en el mercado internacional, que no se logra tampoco en el marco del TLC, y el otro es la debilidad de la industria de bienes de capital. En opinión de esta autora, la industria no alcanza a ser competitiva ni con estímulos, ni con apertura de fronteras, ni con mano de obra barata. En este apartado revisaremos algunas de estas características para comprender, con mayor profundidad, cuál es la situación reciente para la industria mexicana productora de calzado.

Al igual que en otros países zapateros, la producción tiende a concentrarse regionalmente con ciertos tintes de dinamismo, en tanto permite la emergencia de

¹²³ Según datos de los Censos Industriales, para 1960 el país contaba con 38 establecimientos productores de tenis. Tomando como base ese año, para 1980 el número se había elevado en un 94%; en 1989 era 521% mayor y en 1994 su incremento creció en 910%. pues existían 384 fábricas (Ver cuadro 26).

nuevos centros productores y descenso de importancia en áreas tradicionales.¹²⁴

La concentración en áreas geográficas (ver anexo, cuadro 10) facilita el surgimiento de formas de cooperación, formal e informal, entre los productores; proporciona a la industria en su conjunto una fuerza de trabajo previamente capacitada en el seno familiar, además de brindarle canales de circulación para realizar sus mercancías (Contreras Suárez y Jarquín Sánchez, 1993). Pero también permite vislumbrar las desigualdades y los problemas entre los productores, no sólo al interior de cada región sino entre regiones mismas.

Las regiones más antiguas se ubican en barrios urbanos como El Coecillo, Barrio Arriba, San Juan de Dios y San Miguel en León, Guanajuato; los sectores Libertad y Reforma en Guadalajara, Jalisco. En ellas se sigue tratando de conservar esa vieja tradición productiva con altas y bajas. En cambio Tepito, en el D.F., una zona de abolengo zapatero cada vez tiene menos de productivo y más de comercial,¹²⁵ cambiando su vocación de elaborador de calzado fino hacia una producción más orientada a la 'chancla'.

Entre las regiones nuevas puede hablarse de dos tipos. Unas que habían estado más vinculadas con la producción agrícola pero que paulatinamente han sido incorporadas a la dinámica urbana e industrial de los centros adyacentes. Ese es el caso de San Francisco del Rincón en Guanajuato, de Sahuayo en Michoacán, de Naolinco en Veracruz, y de Ticul en Yucatán. Mientras otras, en cambio, son el

¹²⁴ Los mayores volúmenes de producción corresponden a León, Guadalajara y el D.F. respectivamente. En 1970, la producción correspondía al 37, 27 y 26%, respectivamente (Millán, 1996); para fines de los ochenta, ésta había cambiado al 40, 26 y 21% (CIATEG, 1990).

¹²⁵ Aunque el caso de Tepito se tratará con mayor profundidad en el próximo capítulo, puede adelantarse que el comercio que prevalecía hasta hace algunos años en ese barrio era el de contrabando de mercancías principalmente electrónicas. Este tipo de comercio ha variado con la apertura comercial y se ha volcado hacia mercancías 'ilegales' como las armas, los estupefacientes y la pornografía.

resultado de transformaciones regionales inducidas, donde se tiende a reorientar la actividad productiva en consecuencia. En ellas, nuevamente habría que distinguir que unas son ejemplo de los errores gubernamentales, que es el caso específico de San Mateo Atenco, en el Estado de México, mientras otras han surgido en el camino de buscar alternativas de empleo al estilo de los países asiáticos, como las zonas maquiladoras de la frontera norte del país, que a diferencia de otros ramos cuentan con una inversión predominantemente nacional (SECOFI, 1990).

No cabe la menor duda, sin embargo, que ésta es una de las industrias más antiguas en el país (Sánchez de Tagle, 1983), que puede considerarse tradicional¹²⁶ (Bazán, *et al.*, 1988), y que tuvo como base de crecimiento y desarrollo a la pequeña empresa familiar desde sus pequeños hasta sus grandes establecimientos (López, 1987). La coexistencia estructural entre grandes y pequeñas empresas y la tendencia a no expandirse verticalmente, ha impedido que exista una tendencia monopólica en la rama, hecho que ha llevado a algunos autores a considerar que esta opera "bajo las más estrictas normas del mercado libre" (*Expansión*, 1979:80)

El peso de sus características no ha servido, sin embargo, para que su permanencia y cambio hayan podido ser evaluados plena y oportunamente. Hasta fines de la década pasada, las loables evaluaciones disponibles sobre la industria, al provenir casi exclusivamente del ámbito académico, tenían centros de interés muy localizados, una riqueza y profundidad envidiables, pero no posibilidades de generalización. Ello es explicable por la relativa buena salud de que gozó la industria y quizá por ello pueda comprenderse también que ni los productores ni

¹²⁶ Para Hernández Laos (1974), el sector tradicional de la industria es el que produce bienes de consumo no duradero o bienes intermedios que se relacionan directamente con su producción. En tanto se orientan a la demanda final, su crecimiento tiende a ser vegetativo.

el sector gubernamental se dedicarán fomentar evaluaciones serias o planes de inversión realistas para modernizar y ampliar las capacidades de la planta productiva, o para impulsar organismos especializados que apoyaran decididamente el desarrollo tecnológico y la capacitación laboral.¹²⁷ En este sentido, se tiene la impresión de que nunca se enfrentó plenamente la disyuntiva de apoyar a pocos que producen mucho o a muchos que producen poco; más bien, se optó sin mucha discusión por la primera vía.

Como productora de bienes salario, la industria zapatera se orientó a satisfacer el mercado nacional (BCG, 1988), gracias al modelo de desarrollo en que se apoyó la economía mexicana¹²⁸, y que se caracterizó por mostrar signos de constante crecimiento: no había, por ello, muchas razones para preocuparse. Pero en el tiempo, la industria se ha mostrado incapaz de incrementar sus niveles de producción por encima de la demanda, desde la década pasada (CIATEG, 1986), y los esfuerzos por elevar el volumen y calidad de calzado o fomentar la integración entre los insumos, la producción y la comercialización, flogan con muchos años de retraso, cuando la crisis del desarrollo estabilizador es manifiesta

¹²⁷ En 1979, el entonces presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Calzado señalaba que esta industria trabajaba "bien" y cumplía con el "deber social" de calzar a la gente, hecho que se demostraba en abastecer "efectivamente" la demanda nacional. "Es decir, la producción de calzado aparece como un problema resuelto en la industrialización y economía nacional. [...] De hecho, en muchas investigaciones, planes y proyectos del sector público, ni siquiera se menciona a esta actividad económica" (Arias, 1980:177-178 y 246).

¹²⁸ El modelo de sustitución de importaciones se caracteriza, de acuerdo con Clavijo y Casar (1994), por la indispensable intervención directa e indirecta del gobierno para alcanzar el desarrollo industrial. La intervención se justifica tanto por la existencia de fallas en los mercados como por la debilidad estructural de la economía cuyos rasgos, en términos generales, son: una concentración de las exportaciones en productos primarios, una evolución desfavorable de los términos de intercambio, mercados internos incipientes, fragmentados y reducidos; capital escaso, abundancia de mano de obra con baja calificación, dependencia tecnológica y débil espíritu empresarial, entre otras. La intervención gubernamental se resume en apoyos a través de incentivos fiscales y crediticios y una anplita protección comercial.

y la apertura comercial es un hecho.

3.2.1 Los insumos

Los tardíos diagnósticos sobre la industria, iniciados por el gobierno (SECOFI, 1992, 1993, 1993b, 1994) ante la firma del Tratado de Libre Comercio, reconocen un problema muy añejo: no existe una integración sólida entre los insumos y la producción.¹²⁹

En el primer eslabón de la cadena productiva se encuentra la ganadería, en crisis desde 1985. La disminución en el hato ganadero y en el consumo de productos cárnicos, por la contracción de la demanda interna (Chauvet, 1992), generan una reducción del cuero crudo disponible, que se convierte en una materia prima escasa y objeto de gran especulación. Además de la poca disponibilidad, hay problemas técnicos y de manejo que reducen hasta en un 30% el cuero aprovechable (FIRA, 1981) porque inciden en su cantidad y calidad. Dentro de la ganadería, estos se remiten a una marcación de los animales en lugares no apropiados, a las cicatrices provocadas por parásitos o mezuquinos y al uso de alambres de púas; en los rastros, al mal desuello, que se hace manualmente¹³⁰, y a las rudimentarias técnicas de conservación de cueros en sangre hasta llegar a los establecimientos curtidores.

¹²⁹ Los ganaderos exportan pieles sin curtir y los productores de calzado las importan curtidas, acción que el gobierno mexicano permite y fomenta, a diferencia de otros países como Argentina o los E.U., donde la exportación de cuero crudo sin valor agregado está prohibida. Las divisas que podrían obtenerse si se exportaran pieles curtidas serían cuatro veces mayores y esta cifra se duplicaría si se tratara de productos terminados como el calzado (*Expansión*, junio de 1991).

¹³⁰ Los sistemas de desuello mecánico, que mejoran la calidad del cuero, sólo se aplican cuando los sacrificios por rastro exceden las 200 cabezas diarias. Este nivel de sacrificio representa apenas el 5% del total de matanzas en la república, pues el promedio nacional por rastro es de 12 cabezas diarias (BCG, 1988).

A los problemas ocasionados por el manejo de la piel en bruto, se agrega la integración vertical de la industria en la curtiduría, que impide elevar la calidad del material. Al interior de esas plantas, el 70% de las cuales se concentran en León,¹³¹ no existe una buena clasificación de los cueros, ni se fomenta la especialización de los curtidores en el acabado, lo que impide desarrollar mayores capacidades.¹³²

El procesamiento es bajo, pero ello se agrava más porque casi la totalidad de los insumos químicos son importados y la maquinaria para procesar cueros es obsoleta, convirtiendo a México en un gran importador.¹³³ Todo ello redundando en una muy baja calidad de pieles terminadas y convierte al calzado en un producto pobre, malo y caro.

Los insumos plásticos (material del corte y de los forros, suelas, tacones y

¹³¹ Esta concentración permite a la región especular con los precios de la piel -que no tienen ningún tipo de control-, especialmente a fin de año, en la temporada alta de la venta de calzado.

Pero además de la especulación, la ubicación de esta industria ha traído como consecuencias severos problemas de contaminación, porque los viejos establecimientos se ubican en el centro de la ciudad y no disponen de sistemas de tratamiento de aguas ni tienen control de sus residuos. Por tal razón se ha culpado a esta industria de provocar severos problemas de escasez y contaminación de agua para la ciudad y la región. El caso más sonado, acallado rápidamente, fue el de la muerte de 40 mil aves migratorias en la Presa Silva por envenenamiento con endosulfán, colorantes y residuos de mercurio en 1994 (*La Jornada*, 18 de diciembre de 1995). Mucho se especuló sobre el hecho de que los tóxicos fueran producto de los residuos arrojados al drenaje por las grandes curtidurías leonesas. El aire también muestra muy altos niveles de contaminación con materiales pesados, pues los productores de ladrillo rojo, asentados en la periferia de León, ocupan como combustible para sus hornos la pedacería de cuero, que les es surtida por los curtidores.

A ello se suma que en ciudades como Guadalajara y León los parques industriales no están bien definidos;

¹³² Comparando la curtiduría mexicana con su similar italiana, encontramos que en México la integración vertical es de cerca del 80% de tenerías de ciclo completo, mientras que en Italia llega apenas al 20% (BCG, 1988:80).

¹³³ Se estima que la importación de pieles alcanza entre 30 y 50% de los requerimientos de la industria del calzado, proveniente de Asia y Sudamérica, especialmente de Brasil y Argentina (*American Shoemaking*, 364 (5), 1990). Esta importación equivalía en 1988, al 20% de los requerimientos de piel para la industria (BCG, 1988).

plataformas,) que podrían reducir los costos de elaboración, tampoco están disponibles debido a que no se cuenta con una proveeduría de sintéticos propia, hecho absurdo cuando el país produce la materia prima básica para la elaboración de este tipo de productos. La insuficiencia de estos materiales ha propiciado, al igual que en el caso del cuero, que las importaciones se duplicaran anualmente a partir de 1988 (SECOFI, 1992:13).¹³⁴

La maquila de otros materiales (suelas de cuero, PVC en lámina inyectada, plataformas, tacones y accesorios) muestra problemas estructurales, relacionados con corridas pequeñas y un bajo grado de estandarización de los componentes. La mayor parte de las empresas grandes fabrican sus propias suelas preacabadas para las líneas que elaboran, pero las de menor tamaño recurren a la adquisición de componentes foráneos que, comprados al menudeo, resultan sumamente caros.

En cuanto a la maquinaria directamente aplicable al proceso productivo, es importante mencionar que en el país no se han logrado automatizar de manera importante los procesos para abaratar costos. Además, el 80% de la maquinaria utilizada es también importada de Italia, Brasil, Alemania, Checoslovaquia y Francia en orden de importancia (*Leather International* 192 (4581), 1991).

En pocas palabras, como se dice en la literatura especializada, México es considerado un productor esforzado: sin contar con gran tecnología y sin una sólida industria nacional de partes y componentes tiene volúmenes considerables de producción (*Tecnicoouro*, 1989). A pesar de la desgravación arancelaria lograda en 1993, en las negociaciones del TLC para la importación de bienes de capital e

¹³⁴ El bajo nivel en la calidad y la falta de competitividad en cuanto a precios y producción, constituyen un obstáculo fehaciente para la penetración de calzado sintético en los mercados externos, así como para aumentar la producción. Ello resulta ser también una amenaza para el calzado de cuero, ante los crecientes niveles de participación de los productores asiáticos en el segmento. Su calidad superior y el precio inferior incentivan una mayor importación que constantemente desplaza al calzado de piel nacional (Millán, 1996).

insumos, como el cuero, son pocos los productores que pueden aprovechar esta ventaja.

3.2.2 El diseño

El calzado nacional es un sector que no observa evolución en las fases del diseño, acabado y moda, dependiendo también en ellas del exterior. La falta de maquinaria y equipo especializado, que no se producen en el país, acentúan un bajo nivel de diseño del zapato. Ello "limita la rápida asimilación de las tendencias de la moda" (SECOFI, 1992:15) ocasionando que los fabricantes adopten diseños creados en otros países, que corresponden a dos o tres temporadas pasadas.

Cada productor trata de resolver el problema a su manera, pero existen diferencias de acuerdo con los recursos disponibles: los fabricantes pudientes suelen viajar con sus equipo de diseñadores y personal de mercadotecnia a los centros internacionales de la moda, generalmente a Italia, o las ferias internacionales; otros acceden a los servicios de diseñadores de renombre internacional, cuya asistencia eleva mucho el costo del producto final. Pero la gran mayoría de los productores suele recurrir a la contratación 'modelistas', que son personas dedicadas a elaborar los moldes para que se pueda elaborar un modelo y, aunque su esfuerzo es notable, no están siempre capacitados o no tienen acceso a las herramientas indispensables para realizar adecuadamente labor (laboratorios de diseño; maquinaria y equipo para esbozar un determinado modelo, capacitación, etc). Además, una parte importante de los productores considera que el recurrir a modelistas eleva sus costos de producción, de ahí que se den a la tarea de diseñar los zapatos por su cuenta, de copiarlos de revistas o bien de copiarlos a

otros productores.¹³⁵

Como ya se mencionó, la imitación se traduce en calidades menores del zapato y, por el constante cambio de la moda, los productores no pueden especializarse en un sólo diseño, adecuadamente elaborado para que les pueda reportar ingresos. A esta característica, que impide a los productores especializarse en tipos específicos de calzado, se le conoce en términos comerciales como estrategia 'escopeta' y, al menos en el mercado internacional, es la más ineficiente para copar nichos de mercado específicos (Millán, 1996).

Por si fuera poco, nuestra industria zapatera utiliza un sistema de medición para el pie y hormas único en el mundo.¹³⁶ Esta característica, lejos de ser una exclusividad, limita la posibilidad de adquirir calzado de diferentes hormas, de acuerdo con la moda y para diferentes tipos de pie.¹³⁷ Las hormas se 'arreglan' manualmente para poder imitar los diseños, y el escalamiento suele variar, en un

¹³⁵ Las encuestas aplicadas en dos localidades arrojaron los siguientes resultados: en San Mateo Atenco, se ubicaron 460 talleres, 3 de los cuales se dedicaban al modelado. De los 377 talleres dedicados a la producción completa de calzado se obtuvo que apenas el 28% contrataba los servicios de modelistas para que diseñaran sus productos, 25% los copiaba de revistas, 19% los autodiseñaba, un 8% copiaba a otros productores, comprando sus productos y desbaratándolos; un 15% combinaba la creatividad propia y el uso de modelistas, cuando contaba con recursos para pagar por esa labor, mientras un 5% restante daba otras respuestas. En Tepito, la situación tampoco era halagüeña: sólo 2 de los 346 talleres encontrados se dedicaban al diseño.

¹³⁶ En contraste, a nivel internacional se utilizan estándares del pie americano que son muy confortables y que incluso, para el consumidor mexicano resultan aceptables (SECOFI, 1992).

¹³⁷ Como se mencionó en el capítulo anterior, las hormas son los moldes que soportan el corte de la piel. A partir de la moda, estas pueden pasar a ser de punta redonda, cuadrada o puntiaguda y de acuerdo con los tipos de pie, especialmente el ancho, también presentan variaciones. En México hay pocos fabricantes que ofrezcan variaciones en el ancho de los zapatos, que pueden marcar ciertamente una gran diferencia en comodidad. Los únicos conocidos son *Florsheim* y *Emyco*.

mismo par, en varios milímetros.¹³⁸

Como se mencionó en el capítulo anterior, el conjunto de los productores tampoco se ha preocupado por desarrollar una imagen propia para el país¹³⁹, que le confiera posibilidades de crecimiento en los mercados exteriores.

3.2.3 La producción y las importaciones

Desde hace mucho tiempo existe el problema de que ningún organismo gubernamental, técnico o productivo, sabe a ciencia cierta cuántos establecimientos productores existen en el país.¹⁴⁰ Al respecto, ya se escribía a principios de la década pasada que:

"A pesar de tratarse de una de las industrias más importantes -desde el punto de vista del valor de su producción, del personal ocupado y del producto que fabrica-, no se cuenta con estadísticas confiables ni actualizadas para analizar su relevancia, con el agravante de que las cifras que proporcionan diversas fuentes no coincide..." (Alfaro y Ferrusquía, 1980:783)

por lo que se recomendaba a quien quisiera trabajar el sector buscar la manera de conciliar las cifras. Y continuaba:

"...Tan enigmático como precisar la producción de calzado resulta conocer

¹³⁸ Las hormas son un producto importante en el armado del calzado, pues sirven para montar el corte y darle forma al producto. Estas muestran variaciones con la moda pasando de ser, por ejemplo, de puntiagudas a redondas, cuadradas, etc.

¹³⁹ Una pregunta constante que se hace al respecto en los círculos internacionales del calzado es ¿por qué los mexicanos no se dedican a explotar sus huaraches, si son maestros en ello?

¹⁴⁰ En diversos documentos vinculados con el tema, se insiste en la carencia de investigación en el ramo y en la emisión, por parte de organismos gubernamentales o cupulares, de estadísticas tardías y poco confiables. La consecuencia de ello es la imposibilidad de vislumbrar el comportamiento general y regional de la rama, de evaluar el impacto diferencial de la apertura en cada estrato productivo y mucho de menos aplicar instrumentos de política adecuada.

el número de trabajadores ocupados en el sector y las industrias estrechamente conectadas a él." (Ibíd).

Así, según datos emitidos por la prensa nacional, con base en comunicados de la CANAICAL, el número de establecimiento se calculó en una cifra cercana a los 7 mil para 1993.¹⁴¹ En esa fecha, se estimaba también que poco más del 90% de los establecimientos eran micro y pequeñas empresas¹⁴² (ver cuadro 11), las cuales operaban con procesos productivos caracterizados como artesanales o cuasi artesanales, vinculadas a unidades familiares que percibían ingresos de subsistencia por su actividad, y donde el espacio productivo competía con el vital, pues ambas actividades se desarrollan generalmente en la vivienda, hecho que impide, en general, un uso importante de maquinaria y el contar con muchos trabajadores en espacios reducidos.¹⁴³ Este segmento, sin embargo, sobresalía

¹⁴¹ Los datos estadísticos varían no sólo entre distintas fuentes o años, sino también provenir de la misma fuente. Como veremos, las diferencias comienzan por las registradas entre la propia Cámara Nacional de la Industria del Calzado (CANAICAL), para continuar con las de otras fuentes. De acuerdo con ella, la producción pasó de 4 mil 900, en 1990, a 6 mil 660, en 1992, y a 7 mil, en 1993. Esta cifra es muy elevada con respecto a la considerada por el XIV Censo Industrial (INEGI, 1996), en la cual únicamente se consideran poco más de 4 mil establecimientos productores.

Habría que aclarar que desde hace varios años, ya había sido detectado un subregistro de 4 empresas por cada una que pertenecía a las diversas cámaras del país (Giner de los Ríos, 1988b). En la subenumeración puede incidir que sobre todo los pequeños productores que no han logrado separar sus talleres de las viviendas, parezcan estar 'ocultos', y no sean percibidos en procesos tradicionales de captación de información, como los censos económicos.

¹⁴² En 1992, la composición porcentual de la industria era de un 1% de gran industria con capacidad exportadora, 2.5% eran empresas medianas y 96.5% micro y pequeñas. Aunque se desconoce si esta composición ha variado, puede suponerse que han sobrevivido los establecimientos que, independientemente de su tamaño, hayan podido adecuar sus procesos productivos a las exigencias del contexto económico.

¹⁴³ Aunque no se tiene información para otros casos, se refieren los resultados obtenidos en trabajo de campo para Tepito y San Mateo Atenco. Las muestras, para cada caso, incluyeron un total de 346 y 460 talleres, de los cuales 152 y 377 eran productores. Así, puede decirse que hasta hace algunos años, en Tepito, el 55% de los talleres productores se ubicaban dentro de la vivienda mientras en San Mateo

dentro del conjunto por el nivel de empleo generado.¹⁴⁴

El gran contingente de pequeñas empresas, se orienta a satisfacer las demandas del mercado interno, con calzado barato y de baja calidad. En ellos, la mano de obra se utiliza de manera intensiva (Arias, 1980; Sánchez de Tagle, 1983; Calleja, 1984), se capacita directamente en el trabajo, domina el proceso completo de producción con pocas herramientas y una gran habilidad, adquirida bajo una ética sumamente férrea, cuya mística se ha ido perdiendo (Escobar, 1986b; Jarquín Sánchez, 1990) y mantiene altos niveles de rotación (CIATEG, 1986). Este tipo de capacitación le ha permitido ganar, sin embargo, una buena fama en el contexto internacional (Cornelius y Bustamante, 1989).

Basada de manera importante en el uso de fuerza de trabajo familiar, buena parte de sus ocupados no perciben salario; aún a los contratados en establecimientos mayores, se les remunera mediante el pago a destajo (Nieto, Sánchez y Urteaga, s/f), teniendo pocas posibilidades de organizarse gremial o sindicalmente.¹⁴⁵

Dentro del heterogéneo conjunto de establecimientos, sólo una mínima parte de las empresas se ha consolidado como netamente exportadoras, especialmente las

Atenco la cifra se elevaba a 75%. La tendencia era inversa para la posibilidad de contar con máquinas. En Tepito 26% de los talleres productores no contaba con ninguna y un 24% apenas con una; las cifras para San Mateo eran de 13 y 31% respectivamente. En el caso de los trabajadores ocupados por taller, en Tepito 16% contaba apenas con uno, 31% con dos y tres y 53% con cuatro y más; en San Mateo los porcentajes eran de 5, 28 y 67%.

¹⁴⁴ Se calculaba que este segmento productivo daba empleo al 80% de los trabajadores en la rama. En el otro extremo estaban las empresas con capacidad exportadora que no llegaban al 2%, según cálculos de diversas fuentes (Plascencia, 1994; SECOFI, 1992).

¹⁴⁵ La tasa de sindicalización en León, que es la ciudad que cuenta con más fábricas, no llega al 10% de los trabajadores (Quiroga, 1992). Falomir (1989) lanza al respecto la hipótesis de que la baja tasa de sindicalización se vincula con la naturaleza divisible del proceso productivo y con la oposición patronal de esa ciudad a todo tipo de organización colectiva.

de mayor tamaño. En ellas se aplican nuevas técnicas administrativas sobre la organización del trabajo, se han podido modernizar los procesos productivos por diversas vías (adquiriendo maquinaria, incrementando la productividad de la mano de obra mediante líneas de producción y comprando insumos en grandes volúmenes). Ello tampoco quiere decir que no se estén viendo afectadas por los procesos de reestructuración económica, en la medida que han tenido que enfrentar altos costos financieros y las consecuencias de una política de apertura de fronteras que no fue acompañada de condiciones para proteger el aparato productivo.

Algunas otras compañías se han dedicado exclusivamente a fabricar los artículos en los que pueden mantener precios competitivos, mientras importan el resto de los productos. Otras más han tendido a desconcentrar sus plantas y a usar cada vez con mayor frecuencia trabajos por subcontrato o más trabajadores a domicilio para obtener márgenes de ganancia aceptables. Algunas otras, de plano, cambiaron su actividad y pasaron de ser fabricantes a importadores y distribuidores.¹⁴⁶

Las pequeñas han tenido que buscar alternativas para sobrevivir, desventajosamente, ante las innovaciones que demanda el mercado moderno, adaptando combinaciones entre maquila y producción, lanzando a algunos de sus miembros como obreros a la industria y manteniendo la elaboración de algunos pares para mantener abierto el taller. La persistencia estos pequeños talleres es explicable económicamente por los bajos precios a que ofrecen los productos, en tanto muchas veces no consideran dentro de los costos productivos la remuneración al trabajo (Calleja, 1984:62). Los talleristas también han buscado la forma de

¹⁴⁶ "La globalización ha generado que no importe cómo se produzca, sino quién tenga más ventajas para ello y para vender, lo que ha generado que algunas industrias e incluso países se conviertan exclusivamente en intermediarios". Lic. Salvador Sánchez. Director General de *Calzado Chavita*. Comentarios en el *II Congreso del Comercio Exterior Mexicano*. México, 16-18 de noviembre de 1994.

diversificar los canales de distribución, combinando la venta a clientes fijos y el comercio ambulante, o han bajado los costos mediante la producción de calzado de menor calidad, con consecuencias para los consumidores, pero incidiendo en la desaparición de los talleres reparadores de calzado porque la calidad de los productos, en general, ya no da para tanto.

Lo cierto es que, en términos generales, la industria ha tendido a perder terreno, lo que se ha traducido en que exista un fuerte subutilización de la capacidad instalada¹⁴⁷ -estimada en 268 millones de pares, según CIATEG (1986) y en 368 según SECOFI (1992)-, en que se desperdicien materias primas por inventarios muertos y en que un volumen relativamente grande del calzado se produzca todavía manualmente.

El deterioro en el poder adquisitivo y la apertura comercial fomentada en años recientes, agregados a las características de la rama hasta aquí descritas, confluyen en lo que se considera la más severa crisis en la industria. La contención salarial ha impactado a la baja la demanda interna, lo que se conjuga con el contrabando y la importación de calzado que inunda el mercado doméstico desde hace muchos años. Este conjunto de factores propician que el nivel de producto de la industria haya caído de manera significativa desde 1983 y que la lenta recuperación se convierta en una meta que todavía no se sabe si podrá ser alcanzada (ver cuadro 12 y gráfica 3).

Tratando conciliar los datos provenientes de diferentes fuentes, se estima que el volumen de producción, crece en términos relativos entre 1960 y 1969 a un ritmo promedio del 7.9% anual, elevándose un poco entre 1970-1979 (9.9% anual)

¹⁴⁷ El incremento en la capacidad ociosa de la planta instalada, se da especialmente en las ramas productoras de bienes de consumo no duradero, que cuentan con tecnologías muy tradicionales (Rendón y Salas, 1989).

(7.9% según Alfaro y Ferrusquía, 1980), para caer abruptamente en la década de los ochenta (1.5% anual) y mostrar una tendencia negativa para la presente década (-1.6% anual) (cuadro 12). Las caídas más severas coinciden, en general, con los años inmediatamente posteriores a las devaluaciones de la moneda mexicana (1977, 1983-84 y aunque se cuenta con menos datos es de suponerse que también en 1995), porque se incrementan de manera inmediata los precios de las materias primas y de la maquinaria provenientes del exterior. Como la industria depende básicamente del consumo interno, se elevan los costos de insumos y por lo tanto del producto final. De acuerdo con datos trabajados por Plasencia, entre 1988 y los diez primeros meses de 1994, hay una pérdida cercana al 15% en el número de establecimientos productores.¹⁴⁸ Para este autor, en el sexenio salinista, todos los indicadores agregados arrojan saldos negativos: el nivel de producto descendió en más del 26% (de 245 a 179 millones de pares), la capacidad instalada en 18.4% (pasando de 380 a 310 millones de pares) y el empleo en cerca del 24% (bajando de 210 mil empleos directos a 160 mil).

Los saldos negativos también se vislumbran en la balanza comercial, pues la exportaciones decrecieron en más del 50% según la visión más pesimista (de 8.2 a 5.1 millones de pares) mientras las importaciones se incrementaron en un 516% (de 23 a 213.5 millones de pares), de los cuales el 60% era de origen asiático y de él, 35% chino). La terrible situación antes descrita ha hecho que los discursos de los grandes empresarios bajen el tono triunfalista que les caracterizó hasta 1992 y que abran los ojos al doble condicionamiento que implicaba la apertura y a las

¹⁴⁸ Suponemos que estos datos se refieren únicamente al número de empresas registradas antes las diversas Cámaras. Hasta hace algunos años, los resultados de los trabajos de campo realizados en San Mateo Atenco, Estado de México y en Tepito, marcaban una tendencia creciente en la instalación de pequeños talleres de tipo familiar y no su desaparición. Esta afirmación concuerda con los datos emitidos por los dos últimos censos industriales en los cuales las cifras de crecimiento en el número de talleres para algunos estados de ninguna manera son decrecientes (Ver cuadros 20 y 21).

reglas poco democráticas con que se instauró.¹⁴⁹

La falta de coordinación entre las instituciones que generan estadísticas de calzado en el país, y el retraso con que las emiten, no permitieron evaluar oportunamente las tendencias, entre ellas el acelerado ascenso en el nivel de las importaciones. Los datos disponibles apuntan que entre 1980 y 1989, la importación legal pasó de 2 a 23 millones de pares¹⁵⁰ (1050% más, sin contar los 12 millones que ingresaron como contrabando al país), mientras la exportación apenas se incrementó en un 6% en ese mismo período. La importación siguió creciendo de manera desmesurada hasta 1994, mientras el nivel de producto caía a niveles muy por debajo de su promedio histórico (ver cuadros 12, 13 y 19 y gráfica 4)

Si bien los Estados Unidos han sido el cliente histórico para la exportación (cuadro 17), también se puede decir que la mayor parte de los productos importados (57% en 1989), provino de ese país con productos triangulados que llegaron principalmente de Asia, pero también participó Brasil. Aunque la importancia relativa de las importaciones norteamericanas descendió, para 1992, la presencia de otros países tendió a crecer (cuadro 18).

¹⁴⁹ Como dice Alberto Barranco, parecer que la pretensión de los productores de calzado, en la antelala del TLC, era más simple de lo que ocurrió: "querían obtener una rebanadita, equivalente a menos de la décima parte del pastel de importaciones de los Estados Unidos. Si en la fase final de la negociación los E.U. importaba mil 300 millones de pares, no parecían descabellado que hacia el futuro salieran de nuestras fábricas 100 mil de ellos, algo así como, la tercera parte de la producción total del país. El hecho es que la apertura (¿por algún acuerdo secreto firmado al cinco para las 12 del cierre de la negociación?) se pospuso 10 años para algunos casos, y 15 para otros. El gran absurdo es que para aplacar la ira de los productores nacionales que cifraban su esperanza, tras la apertura total e indiscriminada que derivó en ruina para su causa, en una buena negociación del TLC, se les entregó una gama de especificaciones para zapatos que se podían exportar desde ya... con la novedad, que ninguna de ellas se ajustaba a lo producido en México. (*Reforma*, 30 de agosto de 1997).

¹⁵⁰ Las importaciones legales, en ese año, estuvieron compuestas principalmente por calzado deportivo 42.5%, diverso con suela sintética 23%, todo sintético 20.6% y otros tipos 13.9%

La llegada masiva de calzado importado fue propiciada por una política irresponsable de apertura que no tuvo una rápida respuesta a lo que se vislumbraba por lo menos desde 1987 como una severa crisis. Para 1990 los datos se vuelven espeluznantes, pues mientras las cifras oficiales de importación hablaban de 32.4 millones de pares (83% más respecto al año anterior), las extraoficiales mencionaban que 70 millones más se introdujeron ilegalmente, cifra equivalente a casi el 29% de los 244.4 millones de pares que produjo el país en ese mismo año.¹⁵¹ Este dato, por cierto, muestra la eficacia de los organismos aduanales mexicanos.¹⁵²

Lo grave es que el calzado que ingresa es de muy mala calidad. En 1988 se detectó que al menos el 50% de los pares que ingresaron al país eran saldos, porque no coincidían ni en color ni en tamaño entre sí, y porque la numeración no correspondía a las características del consumidor nacional, pero sus precios eran muy atractivos por la subfacturación. Por ejemplo, en 1989, China coloca en el mercado nacional tenis de lona con un costo equivalente a 75 centavos de dólar. Para ofrecer un producto similar en aquél año, una empresa nacional tenía que invertir el doble y sacrificar su ganancia.¹⁵³ Los ejemplos pueden multiplicarse,

¹⁵¹ En ese mismo año, se calculaba que por cada par que entraba legalmente al país, ingresaban dos por contrabando (*El financiero*, 4 de agosto de 1990).

¹⁵² De acuerdo con información periodística, el aliento al contrabando provenía desde muy altos niveles del gobierno y se menciona a Raúl Salinas de Gortari como uno de los grandes contrabandistas y comercializadores de productos básicos. Los datos, aportados por fuentes de la Policía Federal de Caminos y Puentes, le atribuyen 'la responsabilidad y el manejo del contrabando a gran escala que se desarrolló en México' en los primeros años de la década, precisando que él controlaba empresas transportistas, administradores de aduanas, jefes de vistas y de control de tránsito. Con la comercialización garantizada, el contrabando incluyó artículos tales como frijol, pollo, arroz, maíz, comida enlatada, leche, aceite comestible y calzado. (*La Jornada* 25 de enero de 1996).

¹⁵³ Países como Argentina y Brasil también enviaron mocasines de cuero con precios equivalentes a 5 mil y 8 mil pesos de aquél entonces, mientras el precio requerido por un fabricante nacional era de

pero para 1990 se calculaba que únicamente 65 de cada 100 pares producidos en México podía venderse por la inundación de productos importados y que un incontable número de fábricas estaba quebrando (*La Jornada*, 8 de enero de 1990 y *Excélsior*, 9 de junio de 1990), hecho muy grave, si es cierto el supuesto de que por cada 5 empleos que se conservan en la industria se genera uno más en industrias conexas (*El Occidental* de Guadalajara, 5 de noviembre de 1979).

Las declaraciones de un asesor legal de la CANAICAL, no pueden ser menos elocuentes: "En el fondo, lo que ocurre es que estamos abiertos al mundo con una ingenuidad impresionante y estamos dando al traste con la eficiencia de varios sectores industriales, porque las importaciones se hacen a través de prácticas desleales condenadas por los códigos de comercio internacional". (*El Financiero*, 4 de agosto de 1990)

A pesar de las demandas realizadas desde 1987, y especialmente por la presión de los productores leoneses, las reacciones gubernamentales son tardías. En 1991 se anuncia la creación de la Dirección General de la Subsecretaría de Comercio Exterior de la SECOFI para atender quejas de prácticas desleales (*La Jornada*, 27 de junio de 1991) y no es sino hasta abril de 1993 que se declara el *dumping* a las importaciones chinas y hacia a fines de ese año que se tasa un impuesto compensatorio de 105 al 1105% *ad valorem* para la fracción arancelaria 64.¹⁵⁴ La respuesta china fue interponer una queja ante el gobierno mexicano y calificar de 'exagerada' la medida¹⁵⁵, al tiempo que continuaban con la

15 mil pesos (*La Jornada*, 2 de febrero de 1990).

¹⁵⁴ Hasta ese momento, el arancel vigente era de 20% *ad valorem*

¹⁵⁵ Un representante del gobierno chino declaró entonces: "Nosotros no negaríamos que algunos de nuestros productos de exportación están subsidiados por el gobierno, que el costo de los artículos es menor que el de los productos similares de otras naciones, pero lo hacemos con pleno conocimiento de

triangulación, -que dejó de hacerse por los E.U. pero se hizo por Indonesia, Taiwán, Corea y hasta Panamá-; la de los comerciantes mexicanos, continuar la importación bajo una clasificación arancelaria diferente. La situación generó la realización de especificaciones arancelarias complementarias y mientras se postergó la entrada en vigor, hasta septiembre de 1994, de la verificación de los certificados de origen (*El Economista*, 12 de julio de 1994). Se cree que desde entonces los orientales siguen evadiendo este requisito.¹⁵⁶

Ante tal eventualidad, se ha buscado la implementación de nuevas medidas que frenen la competencia desleal asiática y que sirvan a los zapateros para 'medir' sus fuerzas como productores de calidad. Entre las propuestas hechas por la Cámara industrial de Guanajuato, desde 1993 se destaca la petición para implementar la Norma Oficial de Calzado Mexicana (NOM) y la obligatoriedad del etiquetado para identificar la calidad de los materiales y el país de origen¹⁵⁷; la asesoría y capacitación a los agentes aduaneros para identificar si los artículos que ingresan al país lo hacen bajo la fracción arancelaria correcta (*AM*, 13 de agosto

nuestros socios comerciales y clientes internacionales... lo anterior no significa que estemos practicando *dumping* porque dentro de nuestro sistema de economía socialista consideramos válido apoyar con subsidios a las empresas que requieren apoyo para ser competitivas en el exterior, no sólo en el mercado mexicano sino en todos aquellos a los que acudimos con nuestros artículos". (*La Jornada*, 16 de abril de 1993:48. Los subrayados son nuestros).

¹⁵⁶ Hace algunos meses, la SECOFI hizo pública la información de que investigaba 400 casos de comercio desleal y *dumping*. De ellos, el 28% eran contra proveedores estadounidenses de bicicletas, manzanas, lámina, calzado y productos químicos. Del total de las denuncias 18% se habían interpuesto contra China y un 12% adicional contra Brasil (*La Jornada*, 7 de mayo de 1997).

¹⁵⁷ En realidad, la obligatoriedad de la norma fue implementada hasta 1995 en Guanajuato a través de la CICEG y con apoyo del gobernador Fox, dentro del programa "Guanajuato 2000 para la industria zapatera". "Este es el primer sector que define sus normas de calidad y actúa como grupo piloto para extender esta normatividad a otros sectores industriales del estado" (*AM*, 14 de octubre de 1995). La salvedad era, como siempre, que sólo los fabricantes inscritos en el programa podrían acceder a apoyos financieros y de promoción.

de 1994) y más recientemente la propuesta para implementar códigos de barras en el calzado, tema que aún se encuentra en discusión.

Los severidad de los efectos que produce la importación dejan entrever que la industria zapatera es un sector desprotegido. El productor paga aranceles similares por importación de insumos que por productos terminados, lo que genera que algunos disminuyan riesgos volviéndose distribuidores. Un ejemplo, para variar, es Calzado *Canadá*, que hace tiempo pasó de gran productor y exportador¹⁵⁸ a distribuidor de productos importados (*La Jornada*, 29 de mayo de 1992) y que en 1996 se declaró en quiebra, luego de ser acusada por sus trabajadores ante Procuraduría General de Justicia del Estado de Jalisco por cometer una serie de delitos en contra de sus trabajadores¹⁵⁹ para resucitar, meses más tarde, de sus propias cenizas, dismantelar sus instalaciones de Guadalajara y trasladarlas a otro municipio del estado. (*El Financiero*, 19 de agosto de 1996).

Además del calzado barato, desde la década pasada existe un nicho de mercado que ha estado satisfaciéndose con las importaciones y que corresponde a un sector de muy altos ingresos, que prefiere consumir un calzado con excelente diseño y calidad, como el tenis y el calzado italiano o el español de mujer, cuyo precio es del triple al de calidad similar que se expende en el mercado

¹⁵⁸ En 1979 *Canadá* aportaba el 7% del total de la producción nacional (Alfaro y Ferrusquía, 1980).

¹⁵⁹ Entre las acusaciones se sumaban el fraude, robo y abuso de confianza en las aportaciones salariales de los trabajadores para un fideicomiso de la vivienda e irregularidades en la liquidación de su personal (*El Financiero*, 22 de febrero de 1996). Todos estos hechos contrastan con la descripción hecha por Alba-Vega y Kruijt (1988), en la que se menciona que quien era trabajador de esa fábrica era considerado afortunado porque los trabajadores recibían muy altas prestaciones y excelentes salarios.

nacional.¹⁶⁰

3.2.4 El comercio

Como vimos en los antecedentes históricos de este capítulo, la industria se ha caracterizado por un expansivo crecimiento de talleres, fundamentalmente de tipo familiar. Desde hace muchos años, ante la falta de incentivos gubernamentales para operar dentro de la economía oficial, ellos han dependido y lo siguen haciendo de los comerciantes, quienes sacan ganancia de ellos y de los consumidores.¹⁶¹

"Hay comerciantes que controlan varias empresas, sobre todo en los subsectores textiles y de zapatería. El riesgo se traslada, por supuesto, hacia abajo: del comerciante al productor y del empresario al trabajador" (Alba-Vega y Kruijt, 1995:52).

Por ello, en este punto hay que resaltar la influencia de la manera en que se comercia el calzado en el país, pues cerca del 40% de los clientes industriales son detallistas independientes, que piden a los fabricantes corridas pequeñas (300 pares máximo) y varios modelos a la vez, impidiendo estandarizar los procesos (BCG, 1988). La dependencia que muchos productores muestran respecto de los comerciantes zapateros, cuyos pedidos son hechos por grandes cadenas comerciales como *La Joya*, *La Vega* y *3 Hermanos*, han generado quiebras, al menos en Tepito

¹⁶⁰ En el caso de los tenis de marca el precio se eleva aun más. Por ejemplo, un par de tenis *Reebok* para correr, que no es el más 'moderno' se expende actualmente en el mercado nacional en el equivalente a dos salarios mínimos mensuales. Es evidente que no cualquiera puede darse un lujo semejante.

¹⁶¹ En Guadalajara, a partir de 1985, muchos talleres comenzaron a operar bajo las órdenes de 'empresarios-comerciantes', maquilando partes o entregando a un sólo cliente, revirtiéndose la tendencia de talleres independientes en el sentido de libre acceso al mercado, que se había manifestado a partir de 1960 (escobar y González de la Rocha, 1988).

y San Mateo Atenco, en un número que no fue posible estimar.¹⁶² Las causas que fomentan las quiebras son diversas, pero entre ellas se destacan los pagos diferidos, que hacen que las pequeñas empresas tengan que financiar a los comerciantes, el pago con cheques de 'hule', los adelantos en dinero o materias primas, que son cobrados si se quiere romper la vinculación con los talleres, e incluso las denuncias ante organismos como el IMSS o Hacienda, que por sus agresivas tarifas han hecho desaparecer infinidad de talleres (Jarquín, 1990, 1994), incluso grandes (ver cuadro 19).

Durante los últimos años, además de las cadenas zapateras se han instalado comercializadoras que importan con buenos resultados en la distribución de los productos los zapatos importados, incluso a través de prácticas desleales de comercio, como el contrabando y la triangulación. Estas cadenas han optado incluso por cambiar de fracciones arancelarias en los momentos en que son descubiertas, o también operan bajo nuevas comercializadoras, lo que genera que se abran y cierren infinidad de establecimientos de este tipo (*El Financiero*, 30 de junio de 1994). Los efectos del desestímulo productivo llegan aun a las empresas productoras, algunas de las cuales han cambiado de giro tornándose en importadores-comerciantes, como en los casos de *Panam*, *Puma*, *Emyco* y *Dorothy Gaynor*, por mencionar a algunas (*AM*, 16 de mayo de 1992), pues al menos hasta 1993, era más barato importar zapato que producirlo, lo cual podía calificarse más de acción racional que voluntaria, a partir de la apertura asimétrica con el exterior.

De acuerdo con declaraciones de un gran industrial-exportador tapatío, la

¹⁶² En entrevista para un diario leonés, el propietario de *3 Hermanos*, declaró que apenas el 35% del zapato que se expende en su cadena de tiendas es fabricado 'por él' (*AM*, 13 de octubre de 1990). Sin embargo, dos años antes esa cadena había sido acusada ante la prensa nacional por fabricantes de haber introducido al país barcos completos de tenis asiáticos y de generar quiebras entre pequeños productores (Jarquín Sánchez, 1990).

posibilidad de encontrar clientes fijos en el exterior depende de varios factores, entre los cuales subraya: el contar con un precio adecuado para los productos, que a su vez relaciona la necesidad de desarrollar una sólida industria de proveeduría de alta calidad. Pero además, habla de los altos costos que las empresas tienen para comercializar el calzado en los E.U.: "Las exportaciones de calzado al vecino país del Norte se hacen regularmente a través de grandes comercializadoras estadounidenses, que tienen el inconveniente de comprar los productos mexicanos a precios "anorcados" (*El Financiero*, 8 de junio de 1994:8), hecho que permite peguntarse si éstos son los nuevos comerciantes-almacenistas.

Y si para los exportadores la situación es difícil, es de esperarse que los microempresarios tampoco la pasen bien.

"Los pequeños talleres industriales que confeccionan bienes de consumo final como calzado, ropa, muebles o juguetes, tienen ante sí la competencia proveniente de los países del sudeste asiático, o del comercio de segunda mano, como la ropa usada, procedente de los E.U. Una parte minoritaria de estos pequeños microindustriales ha logrado no sólo persistir, sino encontrar alternativas para exportar algunos productos intensivos en mano de obra por medio de intermediarios. Sin embargo, otros están siendo presionados a cambiar de actividad, a desindustrializarse en favor de la terciarización. El comercio y los servicios informales son las principales trincheras donde los pobres defienden su empleo y su ingreso" (Alba-Vega y Kruijt, 1995:34).

3.2.5 El consumo interno

A partir de febrero de 1991, el rubro de ropa y calzado es excluido de la canasta básica, hecho que permite suponer se debe a los considerables incrementos de los precios.

Como ya se mencionó, desde fines de 1987 los productores nacionales resienten la apertura. Los bajos precios han cambiado la demanda interna ya que

los consumidores de ingreso medio y bajo prefieren comprar un zapato sintético barato y posponer la compra del de cuero. Si bien los productores nacionales están en una terrible competencia por el mercado, los consumidores han tenido mayores opciones para elegir dentro de la estrechez de su ingreso. A pesar de que algunos diagnósticos consideran que los mexicanos prefieren consumir calzado fino, es decir, todo de cuero, es posible observar como tendencia que la calidad del calzado mexicano ha ido en descenso.¹⁶³

La contención salarial ha generado bajas generalizadas en el consumo, que se agudizan en el calzado infantil¹⁶⁴ y muy probablemente se den también en otros grupos vulnerables como los ancianos, las mujeres y los habitantes de regiones rurales. Datos de la década pasada apuntan a demostrar que los mayores consumos en el rubro de 'ropa, calzado y otras prendas de vestir' se realizaban en hogares urbanos y aun en éste grupo el mayor consumo per cápita se daba en los hogares de altos ingresos. Comparando los promedios de gasto en el mismo rubro para hogares urbanos y rurales, puede constatarse que los primeros gastaban casi una vez y media más por ese concepto¹⁶⁵

¹⁶³ La producción nacional, según datos disponibles, estuvo compuesta por un 25 % de calzado fino, 60 % entrefino y 15 % económico en 1977. En 1982 pasó a 13, 68 y 19%, mientras que para 1984 los porcentajes cambiaron a 12, 50 y 38%, respectivamente (CIATEG, 1986, 1991).

¹⁶⁴ En la ciudad de León, donde los precios son presumiblemente más bajos que en el resto del país, entre 1989 y 1990, el calzado todo de cuero se incrementa en 43% para hombre, en 48% para mujer y en 85% para niño (CIATEG, 1990).

¹⁶⁵ El promedio mensual de gasto era de \$517.77 en hogares urbanos y de \$209.19 en los rurales y que desde el punto de vista del empleo del jefe, los que se dedicaban a labores agropecuarias (30.6% del total de las familias) gastaban apenas \$194.2 (SPP, 1979:406). El hecho se agrava se parte del hecho de que el comercio en las zonas rurales no está sujeto a controles y los productos llegan con precios muy elevados a los consumidores.

La fuente antes citada menciona que, para 1960, el 14.3% de la población mayor de un año que no usaba calzado, y que la cifra que se redujo considerablemente hacia 1970, correspondiendo al 6.8%. En ese año la mayor parte de la población descalza se concentraba en las entidades de Chiapas y Tabasco

De acuerdo a los datos disponibles, el consumo anual per cápita de calzado disminuye de 3.6, en 1979, a 1.9 en 1987¹⁶⁶, elevándose 3 para 1991, según CIATEG. La CICEG ha declarado recientemente que la cifra en 1996 alcanzó apenas 1.6 y se estima que en 1997 llegue a 1.9 (*El Financiero*, 30 de agosto de 1997). De acuerdo a cálculos propios, la cifra actual es ligeramente menor (1.79) y se asemeja al nivel de consumo que se tenía en 1963 (ver cuadro 14 y gráfica 5).

Lo que parece sorprendente es que las cámaras empresariales sigan dando cifras espectaculares, sobre todos si se calculan los incrementos en los precios. De enero a diciembre de 1989, el precio de un par de zapatos de piel de 30 mil pesos crece en un 42%; en los siguientes 12 meses un 14% adicional y de 1991 a 1994 un 90% más. En el período, el incremento acumulado hasta entonces es del 210%. El INEGI, tomando como base el año de 1980, muestra que el índice de precios al consumidor en la Ciudad de León, en el rubro de 'ropa, calzado y accesorios' era en enero de 1994 de 41775.4 y en diciembre del mismo año de 43356.0 (INEGI, 1995 y 1996a).

De acuerdo a un cálculo realizado a partir de las Encuestas Nacionales de Ingreso-Gasto de los Hogares, entre 1989 y 1992, el gasto trimestral promedio de los hogares en calzado y su reparación se incrementó en términos absolutos de

(29.8% en cada caso), y en menor proporción en Oaxaca (20.8%). Lamentablemente el indicador referido al uso de zapatos fue incluido por última vez en el IX Censo General de Población de 1970.

¹⁶⁶ En este último año, de acuerdo con información de la CANAICAL, las ventas del ramo representaron casi el 50% menos que en 1986. En los primeros diez meses de 1987, los precios de materias primas para el calzado de cuero y piel se incrementaron en 167% respecto del mismo período en el año anterior, según los índices de precios del Banco de México. Cfr. "Las desgastadas suelas del calzado" en *Expansión*, Vol. XIX, N° 481, Diciembre de 1987. Esta información fue confirmada por los entrevistados en Tepito, quienes mencionaban que en 1989 los precios de las materias primas, principalmente de la piel, llegaron a ser del doble de un día para otro.

151.8 a 251 pesos, pero descendió porcentualmente dentro del gasto total de 4.9 a 4.1%, con variaciones por decil. En tanto, los incrementos en útiles para limpieza y reparación del calzado crecieron de 11.9 a 18.9 pesos, aunque no variaron significativamente dentro de la composición total del rubro, con 7.8 y 7.5% respectivamente.

Todo parece indicar, en síntesis, que la disminución en el poder adquisitivo de la población está revertiendo en mucho la tendencia del acceso que los mexicanos tenían a este bien.¹⁶⁷ Y, aunque a veces no lo reconozcan, tan grave es la situación que los industriales pretenden iniciar nuevos programas para incrementar las ventas. En 1996, el director de la CICEG declaró que los productores de cuero y las cámaras de calzado del país lanzarían en 1997 un programa de comercialización de zapato económico, que se pretendía llegar a producir en un precio equivalente a 32 pesos y vender en las tiendas de gobierno y no a través de cadenas departamentales para evitar la intermediación y publicidad que elevan los precios. El proyecto incluye fabricar todo tipo de zapato: de mujer, hombre, niños y adultos, pero para lograrlo se requiere que la SECOFI se comprometa a ofrecer condiciones preferenciales a los fabricantes y propiciar que los pagos se realicen de inmediato en los almacenes para que el productor pueda pagar a los proveedores (*El Financiero*, 24 de diciembre de 1996).

3.2.6 Las organizaciones de productores

Los programas oficiales y privados de fomento a la industria han canalizado buena parte de sus esfuerzos para incrementar los volúmenes de exportación, sin mucho

¹⁶⁷ Según la opinión de organismos especializados, la demanda interna se correlacionan positivamente con el crecimiento del PIB, por lo que se puede pensar que en el futuro inmediato el mercado interno no tendrá vigor para subsanar las pérdidas que tuvo la industria en los últimos diez años.

éxito, y han descuidado considerablemente la implementación de programas de colaboración con o de apoyo a pequeñas industrias. Para ellas, las posibilidades de mejoramiento se ven restringidas: muchas ni siquiera se encuentran legalmente registradas¹⁶⁸ o sus ingresos son tan bajos que, por ejemplo, no pueden pagar el apoyo técnico requerido para los estudios de factibilidad que exigen las instituciones financieras. Recientemente, se ha iniciado incluso una pugna, porque estos organismos empresariales han enviado al Congreso una iniciativa en la cual se pretende lograr la afiliación obligatoria de todas las empresas de productores y comerciantes a las cámaras respectivas, con resistencia de buena parte de los interesados (*Reforma*, 18 de noviembre de 1996).

Entre las razones de tal negativa puede decirse que, desde siempre, la balanza en la organización de productores de calzado en el país ha estado cargada en favor de los grandes empresarios. Estos, agrupados en sus cámaras gestonarias, son quienes establecen las pautas -financieras, comerciales y de producción- a seguir. Estas organizaciones empresariales no son representativas pues agrupan apenas a poco más del 20% de los establecimientos productores (Martínez, 1991), y tampoco han apoyado en épocas pasadas la implementación de programas que mejoren las condiciones productivas. Los organismos empresariales manifiestan, en general, un abierto rechazo a la proliferación de industrias pequeñas, a las que consideran competidoras 'desleales'; los pequeños empresarios, a su vez, desconocen las ventajas de pertenecer a una organización empresarial, o bien consideran que estas ventajas son magras ante las cuotas que deben pagar por afiliarse o tienen la impresión de estos organismos son utilizados por sus dirigentes

¹⁶⁸ Se estima que 3 de cada 4 industrias incumplen con alguna obligación de tipo fiscal o laboral, tales como las declaraciones a Hacienda o los pagos al Seguro Social, hecho que impide que puedan acceder a créditos o pertenecer a cámaras industriales.

para el provecho individual.

Las pequeñas unidades productivas carecen casi siempre de organismos corporativos, hecho que se traduce en una falta de metas comunes, en la subutilización de mano de obra altamente capacitada (zapateros completos en oposición a obreros parciales), en la dependencia de las pautas que les son impuestas desde el mercado y, en síntesis, en la adaptación de sus procesos productivos, cantidad y calidad del producto a los requerimientos del comercio. Para ellos las alternativas son mantenerse empobrecidos en segmentos reducidos del mercado; pasar a depender del comercio o del capital industrial, donde los pequeños productores independientes se convierten en asalariados, en una situación de franca desventaja porque no existe la mediación de relaciones patronales.

La cooperación vecinal, significativa por sus proyectos comunitarios, hasta hace muy poco, no se tradujo en el logro de una organización gremial en el caso de Tepito. En donde se ha logrado formar organizaciones, como en San Mateo Atenco, estas sólo sirven como vemos más adelante, para ahondar diferencias entre pequeños y grandes productores y para disputar política y económicamente el restringido mercado local, usando para ello la descalificación mutua y también la violencia.

3.2.7 Las instituciones de apoyo

La satisfacción de la demanda nacional evitó que en el pasado la industria se enfrentara al mercado mundial que toma muy en cuenta la comodidad, el diseño y la moda, y a uno interno que por la reducción de sus ingresos toma en cuenta el precio.¹⁶⁹ Quizá ello pueda explicar la poca importancia concedida por los

¹⁶⁹ La confirmación de ello es que recientemente un productor de calzado reconocía que antes fabricaban lo que querían vender y ahora tienden a producir lo que la gente pide.

productores y el mismo sector gubernamental, a fomentar planes de inversión para modernizar la planta productiva, así como la carencia de organismos especializados en desarrollo tecnológico y en capacitación de la mano de obra para el diseño.¹⁷⁰ Esta preocupación se inicia a fines de los setenta, con la fundación del Centro de Investigación y Asistencia Tecnológica del Estado de Guanajuato, A.C. como filial de la Cámara Nacional de la Industria del Calzado.

Entre sus logros, se cuenta haber conseguido apoyos financieros del CONACyT; concentrar una biblioteca especializada y el mayor banco de datos del país sobre indicadores de la industria del calzado, así como la publicación mensual de la revista *Calzatecnia*, en la que se incluyen artículos de interés general para los productores: tendencias de la moda y uso de nuevos materiales, técnicas para perfeccionar el curtido de pieles y anuncios sobre ferias industriales a nivel mundial, entre otros tópicos. Además este Centro ofrece capacitación sobre procesos de curtido y fracciones del proceso productivo y en 1990 anunció la creación de dos carreras¹⁷¹ en colaboración con el Instituto Tecnológico de León. Su único 'pero' es que la atención se centra en el segmento empresarial que pueda pagar por sus servicios que, por cierto, son bastante caros y por lo tanto inaccesibles al pequeño productor, pero baratos comparados con las agencias internacionales que han realizado investigación sobre la industria nacional de

¹⁷⁰ La capacitación, hasta hace poco tiempo, era considerada una inversión 'innecesarias', en tanto la mano de obra industrial se capacitaba en pequeños talleres.

¹⁷¹ Estas especialidades de nivel profesional serían la de Ingeniero en Producción Industrial con especialidad en fabricación de calzado y la de Ingeniero Electromecánico para mantenimiento y desarrollo tecnológico de maquinaria para la industria del calzado. Ambas tendrían como fin hacer frente a las necesidades de la industria local (*AM*, 3 y 10 de noviembre de 1990). No se tiene información más reciente sobre esa iniciativa, pero quedan dudas del desempeño porque, por ejemplo, los programas de capacitación del CIATEG habían permitido apenas la capacitación de 100 especialistas de 'muy alto nivel' pero ... en diez años!!!, lo cual consideraban un gran logro (Ibíd).

calzado, con datos del propio CIATEG.

De todas maneras, puede afirmarse que los esfuerzos realizados en el sentido de promover innovaciones tecnológicas y capacitar tanto a empresarios como a trabajadores, son limitados en tanto no permean a un grupo significativo de empresas.

Un ejemplo de ello son los resultados de un estudio realizado hace algunos años por el Grupo de Economistas Asociados y el CONACyT, cuya objetivo era medir el grado de rezago tecnológico¹⁷² de la industria mexicana exportadora, y en la que se incluyeron algunos establecimientos fabricantes de calzado. Entre los resultados más relevantes se señalaba que éstos establecimientos mantenían un rezago de casi 6 años con respecto a la tecnología de punta, cuyo cambio se genera cada 8 años; sus máquinas podían considerarse obsoletas por tener en promedio poco más de una década de antigüedad, mientras que el lapso que transcurrido desde la última compra de maquinaria era de 4 años en promedio haciendo que, en suma, tuvieran un rezago era muy alto. Los empresarios aducían como razones para no poder iniciar innovaciones la falta de personal capacitado, el alto costo de la tecnología de punta y la falta de mercados.

El mismo trabajo señala que entre los errores de los organismos encargados de la difusión tecnológica también hay problemas. El primero ha sido el pensar al cambio tecnológico como un fenómeno aislado pero no como un proceso generalizable, que sólo es posible a través del mejoramiento educativo promedio y en el que se mezclan "...nuevas tecnologías, métodos novedosos para el diseño de productos y el proceso de producción, estrategias de mercadeo, formas de capacitación de personal y nuevas capacidades para organizar todos los elementos

¹⁷² Este era entendido como el grado en que las empresas adoptan nuevos modelos de producción y el tiempo que transcurre antes de adoptarlos.

de la actividad empresarial" (*La Jornada*. Suplemento Investigación y Desarrollo, julio de 1993). También ha sido un error olvidar que las empresas no son únicamente organizaciones de máquinas con elementos humanos sino que se trata más bien de organizaciones sociales en los que coexisten diversos grupos con intereses opuestos. "Los problemas de motivación personal y sindicales. ...entre otros, son elementos que influyen en el cambio tecnológico y que no tomaron en cuenta los modelos neoclásicos" (Idem). Por último, y quizá el más grave, ha sido el carácter elitista de la difusión, porque los encargados de impulsar la tecnología únicamente responden a estímulos económicos.

Para terminar este capítulo sobra decir que todas las características de la industria del calzado aquí descritas, agudizadas en el marco de un mercado abierto y de la internacionalización económica, han convergido para generar un gran desestímulo a la producción. Pero a pesar del terrible panorama, comienza a reconocerse en los organismos empresariales una preocupación por el futuro de la industria y por promover programas de modernización. Su reciente implementación impide que por el momento puedan ser evaluados en su justa medida. De ellos lo que vale la pena resaltar es parten de reconocer la importancia estratégica de las pequeñas empresas, que hasta hace poco eran consideradas competidoras desleales (Morris, 1991).

Desgraciadamente, de nuevo sin pensar en un modelo autogestivo, entre las posibilidades que se vislumbran a futuro se busca copiar a la medida las enseñanzas provistas del modelo italiano de industrialización flexible las cuales, como se mencionó en su momento, fueron creadas durante un largo período de tiempo en un proceso social complejo.

De todas maneras, a favor de las pequeñas empresas puede decirse que a

pesar de permanecer prácticamente olvidadas hasta hace poco tiempo, siguen representando el mayor segmento de los establecimientos productivos, siguen generando empleo, siguen surtiendo a mercados precarios y siguen ofreciendo capacitación a los trabajadores. Para ellas es necesario elaborar oportunidades, que les permitan librar la dependencia de las pautas que les son impuestas desde el mercado y que les permitan dejar de adaptar de sus procesos productivos, cantidad y calidad de sus productos a los requerimientos de los comerciantes. Las altas valoraciones sobre la industria en el capitalismo desde la política, como hemos descrito, han impuesto límites estructurales al desarrollo de las pequeñas empresas. Pero esta visión es relativa si se cambia la mirada hacia los mercados de insumos y productos de consumo cotidiano a nivel regional. En la primera vía, la de la gran empresa, se considera que las pequeñas no tienen futuro posible y por ello tienden a conceder la razón a la política estatal. Una segunda vía se da desde una visión más utópica, en donde de manera ideal se sobrevaloran la cooperación, la unión y la solidaridad, como medios para alcanzar nuevos derroteros. Esta segunda vía, sin embargo, no considera una serie de obstáculos internos y externos que los diversos estudios antropológicos ya han marcado al respecto. Entre ambas posturas existe una tercera vía, que puede considerarse finalista, donde hay una valoración mayor de lo ético sobre lo económico y que quizá podría ser útil para perfilar un nuevo modelo industrial, aunque las oportunidades son más escasas y los finales felices cada vez menos frecuentes.

Capítulo IV Los modelos regionales mexicanos

En épocas recientes parece haberse logrado mayor consenso sobre la necesidad de iniciar investigaciones interdisciplinarias que conjunten el análisis social y económico, además de una ubicación y descripción puntuales del espacio donde se ubican los fenómenos. Esta necesidad se ha hecho patente en la literatura sociológica, antropológica y económica recientes, a partir de reconocer que en la mayoría de los estudios se presupone la existencia del territorio de los acontecimientos, concediéndose mayor peso al contexto nacional e internacional en detrimento de los espacios regional y microrregional (Arias, 1992).

La importancia de apuntalar estudios desde tal perspectiva, obedece al desigual crecimiento regional, a la necesidad de reconocer la importancia de las microrregiones en el desarrollo nacional y a reconocer que los procesos locales pueden tener efectos importantes en la economía, por lo que no pueden ser desechados.¹⁷³ Visto de esta manera, el espacio adquiere las funciones simultáneas de condicionante y de oportunidad de realización de la acción social ya que, al igual que el tiempo, está presente la compleja vinculación entre la

¹⁷³ Smith (1991) ha propuesto el desarrollo de modelos económicos generales a partir de casos particulares, cuya riqueza redundaría en poder profundizar su funcionamiento y en actualizar la teoría económica general. Para la autora, la pura descripción o la pura teoría desvinculada de la realidad, no son todavía funcionales para lograr profundizar suficientemente en los fenómenos considerados 'anómalos' dentro de la teoría económica, tales como las racionalidades campesinas o el funcionamiento microempresarial. En cambio, "...usando los modelos particulares de economías regionales, recientemente desarrollados en geografía económica, se puede bajar la teoría hasta un nivel importante para los datos de casos empíricos y usar los datos de campo de las economías regionales, a fin elevar los datos de casos empíricos hasta un nivel importante en la teoría económica." (p.40. El subrayado es de la autora). Esta unión permitiría crear nuevos y dinámicos modelos económicos, pues se podrían incorporar sistemáticamente los hallazgos sociológicos.

estructura y la acción social (Giddens, 1984:117). Al respecto es preciso reconocer que:

"...ha existido una dinámica industrial independiente del Estado en ciertos contextos regionales, de la cual conocemos muy poco. Su identificación, caracterización y perspectivas pueden ayudar a comprender los mecanismos y procesos a través de los cuales se ha ido generando la centralización económica y la toma de decisiones e implicaciones que esto ha supuesto en diferentes contextos regionales urbanos y rurales" (Arias 1980:173).

Por ello, en este último capítulo se intenta un análisis comparativo de las regiones productoras de calzado en el país, resaltando las características y diferencias que a nuestro juicio merecen ser subrayadas para ensayar la conformación de tipos de funcionamiento a la manera que se hizo en el capítulo 2 para el contexto internacional.

El intento se remonta a un corto período de tiempo, reconociendo que falta mucho por analizar, que los datos requerirían ser renovados constantemente y que el espacio de este trabajo es limitado. Además, aunque se intenta dar un panorama más o menos completo de las regiones, es necesario aclarar que sólo se cuenta con información propia para los casos de Tepito y a San Mateo Atenco¹⁷⁴, hecho que explica un análisis más detallado.¹⁷⁵

El capítulo consta de seis apartados. En el primero se incluyen una serie de consideraciones teóricas y hallazgos empíricos sobre las microempresas, enfatizando sus funciones económicas y sociales. Los cinco restantes corresponden

¹⁷⁴ Vale aclarar que existen algunos problemas de comparabilidad que se remiten a que los estudios de caso se realizan con casi cuatro años de diferencia y con instrumentos de recolección de información distintos en extensión y en muchos de los indicadores. Por esas razones el énfasis está puesto en la información cualitativa, aunque han tratado de incluirse algunos resultados empíricos relevantes.

¹⁷⁵ En ambos casos existió la posibilidad de participar directamente en la coordinación de los trabajos de campo y de permanecer en las zonas durante largos períodos de tiempo.

a las regiones productoras del país. En ellos, se insiste en demostrar que las razones de surgimiento de regiones productoras de calzado pueden ser diversas, mientras que la permanencia de una tradición productiva se vincula fuertemente con las acciones ejercidas por los sujetos sociales y su tendencia a seguir estrategias más de tipo ofensivo que defensivo. Así, después de recuperar las dimensiones del espacio y el trabajo se procede a revisar someramente los casos de León, Guadalajara y otras regiones emergentes,¹⁷⁶ para concluir el capítulo con la revisión de los casos para los que se tiene información propia. A manera de adelanto puede decirse que Tepito bien podría representar una región declinante productivamente hablando, ante los procesos de cambio vertiginosos que experimenta de dos décadas a la fecha, y que tienden a cerrar las puertas a esta antigua actividad. En tanto, en el caso de San Mateo la región tuvo un ascenso relativamente reciente, que puede suponerse se mantendrá por algún tiempo más.

4.1 Algunas consideraciones teóricas y hallazgos sobre la microempresa

Con la intención de conformar un diagnóstico básico sobre la microempresa, se han realizado algunos esfuerzos¹⁷⁷ que intentan delinear características tanto de los dueños o patrones, como de la organización interna y los factores externos que enfrentan estos establecimientos. La revisión de estos aportes hechos por otros autores se hace necesaria en la medida que, como afirmábamos en el capítulo 1,

¹⁷⁶ Esta revisión se basa en información oficial. A pesar de las restricciones de los datos generados por los censos industriales, estos representan el único material disponible para poder establecer comparaciones entre regiones.

¹⁷⁷ Estos estudios han comprendido, en general, sendas muestras representativas, que pueden ser consultadas con mayor detalle en las referencias respectivas. Vale la pena aclarar que se resaltan los hallazgos comunes de las diversas investigaciones, con el fin de lograr una apretada síntesis que dé cuenta de un panorama general.

la microempresa se ha convertido en el puntal de muchos discursos sin conocer a fondo sus características, pero también porque en la industria del calzado representa a la mayoría de los establecimientos del país, tal como es posible comprender luego del capítulo 3.

En este apartado comenzaremos por efectuar algunas consideraciones sobre la comunidad y el oficio, ubicar en estas dimensiones a la microempresa y continuar con algunas de sus funciones. La tradición y cultura local del trabajo son dos elementos de gran peso. En muchas ramas productivas sus orígenes y desarrollo están ligados a un conocimiento previo, que también forma del orgullo o de la desgracia de haber nacido en un lugar, y en donde los factores que pueden parecer irracionales desde el punto de vista económico, cobran sentido en un nivel menor. La fundación de microempresas está influida por la combinación de factores sociales, culturales y económicos. En lo social, pueden resaltarse la alta valoración de constituir un negocio propio¹⁷⁸ en ciertos contextos, decisión que puede estar asociada con el rechazo de situaciones tales como el asalariamiento y el desempleo; en lo cultural, hay una influencia importante de la mística por realizar un oficio y del prestigio que conlleva, valores que se transmiten por la vía familiar y se refuerzan con la cultura local del trabajo. Desde el punto de vista económico, la decisión entraña la expectativa de lograr mayores ingresos. Pero estas dimensiones que se complementan y mantienen equilibrios diversos, cambian en situaciones económicas de apremio. Tal es el caso de la producción de calzado. Por ello éste recorrido, creemos, redundará en la posibilidad de interpretar con mayores elementos los casos que se analizan en el capítulo.

¹⁷⁸ Jurado (1996), en base a una muestra de más de mil 500 microempresas, destaca el hecho de que los dueños, más que empresarios, se conciben a sí mismos como autoempleados o 'como empleados de sí mismos', concepción que puede verse reforzada por el uso de trabajadores familiares en las unidades productivas

4.1.1 Reflexiones sobre la vinculación entre comunidad y oficio

Comunidad y oficio son expresiones de dos procesos sociales, la interacción y el trabajo, que pueden estar articulados o no entre sí, según ciertas corrientes sociológicas. La ventaja de verlos articulados es una manera para poder interpretar resultados que avancen sobre descripciones puramente empíricas.

La interacción se produce a través del lenguaje y lleva a la comunicación, a la conciencia y al distanciamiento entre la experiencia y las percepciones más inmediatas. Pero la interacción no se reduce a lo simbólico ni a las normas del poder, reconociendo que "las estructuras de significación siempre se tienen que aprehender en relación a la dominación y la legitimación... la dominación es la condición más importante de los códigos de significación" (Giddens, 1986:32). La interacción abarca además las intenciones o sentidos pretendidos que un actor quiere comunicar a otro, así como las transformaciones materiales de las relaciones de dominación y legitimación, tales como el acceso a los recursos escasos y los conflictos por intereses materiales (Giddens, 1982:111-112).

El **trabajo** es un conjunto de actividades productivas organizadas, por medio de las cuales los seres humanos interactúan creativamente con la naturaleza material y transforman las relaciones sociales. Es trabajo social como otras formas de interacción. La organización del trabajo es función de factores materiales, sociales e ideológicos. No es únicamente un medio técnico racional para transformar la naturaleza. La separación entre interacción y trabajo aparentemente está justificada por la naturaleza diferente de las sanciones involucradas en cada proceso. En un sentido negativo, no cumplir con las reglas técnicas lleva a no cumplir metas; no cumplir con las reglas consensuales lleva a la desaprobación o castigo de otros miembros de la comunidad. En un sentido positivo, aprender reglas racionales lleva a elevar la calificación; aprender reglas normativas lleva a

internalizar componentes de la personalidad. La prevalencia de un tipo u otro de sanciones llevaría a consolidar instituciones diferentes: economía y empresa, de un lado y comunidad, parentesco y familia del otro; el oficio y la comunidad como entes separados. Pero en realidad, si el problema es atendido desde el punto de vista de los actores y dentro de contextos específicos de dominación, salta a la vista la necesidad de unir trabajo e interacción como prácticas producidas y reproducidas con regularidad por los actores, y como prácticas que con un sentido constituyen la vida social. Dicha unión fue vista por Marx como praxis, como un proceso de autoformación colectiva nacida de condiciones materiales de existencia (Giddens, 1982). Y por Durkheim como conciencia colectiva, en tanto creencias y sentimientos comunes en acción; como toma de conciencia de sí mismos y de su posición social; como fruto de una sociedad en acción, de individuos reunidos y que actúan en común; como fruto de la cooperación (Nisbet, 1966:83).

La literatura conocida señala varias mediaciones empíricas para dar cuenta de la relación entre comunidad y oficio, entre las cuales figuran: el mercado, el barrio, las movilizaciones colectivas y la organización y sus formas de cooperación en el trabajo.

En términos abstractos, la producción tiene que realizarse en el mercado. Los mercados impersonales como la tecnología son un factor de elevación de la producción y productividad, frente a los clientes personalmente insustituibles que ordenan productos por piezas. Al mismo tiempo, el mercado depende de lo producido. Pero los mercados y los productores tienen que especificarse para poder captar sus interrelaciones y sus efectos (Schetjman, 1985). El mercado así especificado puede considerarse un factor condicionante de la organización del trabajo y hasta de las relaciones comunitarias más próximas al individuo (Zúñiga y Klenner, s.f.; Mizrahi, 1987).

El mercado inmobiliario en la ciudad capitalista adquiere grandes extensiones de tierra con fines de lucro, cambia el valor de uso de la vivienda por valor de cambio, urbaniza lo no urbanizado, promueve grandes conjuntos comerciales que privatizan el espacio urbano y segregan la ciudad. Pero este requiere de fuertes inversiones en servicios para consumo colectivo que no son rentables y que son construidos y/o administrados por el Estado. Numerosos planes de renovación urbana en vivienda y vialidad presentan tanto la faceta del mercado inmobiliario como la de la prestación de un servicio colectivo. Ellos son factor de identificación colectiva para los que sufren sus desalojos y para los que se les oponen, en tanto enfrentan condiciones más deplorables de vida. Pero el mercado inmobiliario es potencialmente a la vez un medio para permitir el acceso al suelo construido para personas pobres organizadas y para controlar más relaciones sociales en el barrio.

Los mercados de productos pueden distinguirse entre sí por la calidad de los bienes que manejan y por el perfil de la estratificación de los comerciantes involucrados. La calidad del producto vendido varía con el tipo de mercado de consumidores. La mayor calidad se presenta en mercados de exportación y para estratos sociales más elevados. La mala distribución del ingreso nacional condiciona la existencia de mercados segmentados de productos. La importancia del predominio o no de comerciantes mayoristas ha sido reseñada por Cook (1982:168). El afirma que ejerce cierto atractivo sobre los pequeños talleres, porque aunque compra a menor precio por unidad, sus compras son mayores y regulares. Con ello garantiza cierta uniformidad en la calidad de los productos comprados y ofrece seguridad al tallerista ante cambios en la oferta y demanda del mercado. Sin embargo con las relaciones que impone, ejerce en el tiempo un control y una dominación sobre los productores. Ejerce un control indirecto adelantando dinero a cuenta del producto, cargando en el precio una elevada tasa

de interés del dinero; imponiendo diseños y calidades; volviendo cada vez más innecesarias las relaciones cooperativas de producción entre los productores, hasta monopolizar en su entorno las relaciones 'externas' de los productores satelizados. El mercado ejerce un control directo al ordenar la realización de parte del proceso de producción en varios talleres, por medio de la maquila. Un productor, potencial e idealmente, puede maquilar simultáneamente a varios comerciantes, talleres y fábricas y conservar así cierta independencia en las relaciones de producción que establece. Sin embargo, pierde calificación en su actividad al dejar de producir el calzado completo y limitarse a trabajar con ciertas máquinas y en ciertos trabajos.

La oferta y demanda de trabajo se ejercen a través de mercados **de trabajo** asalariado, localizados en ciertos lugares, cuyo arraigo lo da la tradición y cuyo conocimiento se transmite por medio de relaciones familiares en el hogar o personalmente en sitios de esparcimiento (Lomnitz, 1975), y por anuncios improvisados. Ciertos barrios o localidades son preferidas para escoger trabajo, por ser sitios tradicionales. Estos pueden ser vistos como espacios donde confluyen la convivencia, el trabajo y la residencia. En tanto espacios laborales, algunos barrios tienen tradiciones muy añejas de producción y de prestación de servicios, conservando zonas especializadas en alguna actividad. Pero la actividad no sólo está referida al espacio exterior sino que incluye un espacio interior. Si esta práctica laboral fuera extensiva y perdurable en el tiempo, podría pensarse en una inmutabilidad de las normas consuetudinarias y de los factores de identidad cultural.

Pero los cambios que impone el mercado inmobiliario, las aspiraciones de movilidad social de ascenso y las posibilidades de lograrlas, las desiguales relaciones entre los mismos productores y entre éstos y los comerciantes, pueden hacer que las normas, los valores y las identidades tradicionales se transformen.

Para aquellos que han logrado mayor capacitación, mejores niveles de ingreso y de vida, la falta de servicios, el hacinamiento, la inseguridad física, se transforman de factores de identidad en factores que frenan la movilidad individual. En consecuencia, se hace patente su deseo de migrar en busca de condiciones de vida que satisfagan sus aspiraciones, aunque no siempre logran reubicar su lugar de trabajo, sobre todo si el barrio presenta ventajas de localización. Para aquellos que no logran o no quieren migrar hay al menos dos orientaciones posibles. La primera está referida al repudio de los elementos que antaño les daban identidad. Un efecto sería que sus organizaciones fueran débiles o inexistentes. La segunda es el replanteamiento de sus estrategias de sobrevivencia, optando por aprovechar las relaciones y espacios. En este sentido puede hablarse de una refuncionalización de las relaciones comunitarias, donde emerge una nueva identidad adaptada a las condiciones de mercado. En esta refuncionalización los factores de identidad tradicionales se adaptan a las condiciones del exterior con estrategias abiertas.

Turner (1985) ha manifestado cómo a través de los diversos ritos de una cultura que mantienen cierta regularidad, pueden extraerse estructuras que permiten la construcción de modelos culturales de reintegración y desintegración. Los primeros implican retomar y renovar la tradición, convirtiéndose en agentes de transformación. Por el contrario, en los desintegrativos tiende a olvidarse el peso de la tradición y los 'paradigmas' culturales básicos tienden a ser sustituidos por paradigmas ajenos que chocan con los primeros.

Así pues, la identidad puede entenderse como un conjunto de rasgos, signos y símbolos¹⁷⁹ culturales que se diferencian de manera subjetiva y objetiva. Puede

¹⁷⁹ Los signos son la evocación de realidades no tangibles, mientras los símbolos son un conjunto de signos. Si estos son subjetivados se vuelven relevantes en la construcción de la identidad, porque se eligen y jerarquizan; se evocan (Giménez, 1993).

decirse que ésta es duradera, distintiva, socialmente reconocida y unificadora. Es duradera porque no cambia al cambiar el individuo de uno a otro medio; se conserva por la voluntad de ser y seguir siendo. Su característica de duración sirve para establecer distinciones, permite reconocer a los iguales y distingue a quienes no lo son; es socialmente reconocida, porque se acepta, y unificadora en tanto la memoria social juega un papel relevante: la creencia es fundamental para sentir que se tiene algo en común, pues en el pasado se encuentran señales más sólidamente afianzadas, desde las cuales el presente puede ser examinado, interpretado y organizado (Balandier, 1990).

La identidad tradicional tiene un alto coeficiente religioso, comunitario, guarda solidaridades grupales e identificación con la territorialidad; hay un gran peso ceremonial donde la agrupación posee normas y ritos validados por ella. La identidad colectiva se hereda, pero en las sociedades tradicionales se regenera cíclicamente para sobrevivir. La identidad moderna, al ser universal, se deslocaliza y se fragmenta por el peso de lo individual; se construye a través de experiencias y preferencias del individuo, lo secular predomina sobre lo religioso, que se repliega ante el avance tecnológico y los medios de comunicación. El peso normativo y ritual cede ante el pluralismo y la tolerancia. La contradicción entre una y otra identidad es que para ser hay que dejar de ser.

Si como dice Turner, es a través de ritos y símbolos como las sociedades se adaptan a los cambios internos y con el medio ambiente, puede decirse que las contradicciones en el seno de una sociedad moderna, carente de rituales, es poco propicia para la adaptación de los individuos. Los símbolos y sus relaciones no son sólo clasificaciones cognitivas para ordenar el universo sino tal vez y con mayor importancia "...dispositivos evocadores cuyo uso tiene como fin el suscitar, encauzar y domesticar las emociones fuertes como el odio, el miedo, el afecto y

el dolor, poseen asimismo intencionalidad y cada elemento simbólico guarda relación con algún elemento empírico de la experiencia" (Turner, 1985:53)

A nivel colectivo, los barrios que han sido objeto de intentos de remodelación urbana y han logrado organizar **movilizaciones** en defensa del espacio habitacional podrían ser los potencialmente más combativos. Sin embargo, en pocos casos estas movilizaciones mantienen en el tiempo la misma fuerza y eficacia para organizarse y estructurar cambios profundos, y por ello no logran convertir a sus actores en sujetos sociales con voz y reconocimiento de las autoridades. Las organizaciones donde las relaciones e identidades han sido refuncionalizadas tienen mayores posibilidades de perdurar y enfrentan menores peligros de convertirse en instancias burocratizadas y neutrales ante la constante amenaza de conflictos del exterior. Matías (1985), Palma (1987) y Cariola (1989) coinciden en reconocer que en la medida que los problemas se convierten de manera consciente en necesidades reconocidas, los actores sociales tienen mayores posibilidades de organizarse. Sin embargo, corren el riesgo de caer en liderazgos manipuladores que usen la tradición y la fuerza de la organización para alcanzar objetivos de mercado para el beneficio de pequeños grupos. Uno de los resultados sería la proliferación de organizaciones innovadoras que no poseen un control efectivo de sus decisiones.

La **organización del trabajo** es una función de factores materiales e ideológicos (Cook, 1982:206). Entre los primeros se pueden distinguir factores condicionantes generales y organizativos propiamente dichos, como la tradición transmitida por herencia en la producción y en el mercadeo de insumos para la producción y para el consumo final, dentro de familias, barrios y localidades.

La cooperación en el proceso de trabajo puede verse como una serie de relaciones sociales continuas insertas en un marco de intereses personales y

solidarios a la vez (Cook, 1982:215). Pero no se trata de favores gratuitos, porque tarde o temprano se pagan guardando simetría o asimetría, dependiendo de la posición de poder que tengan los productores, entre sí; de su acceso a recursos; de su destreza en el trabajo; de su productividad, así como de limitaciones jurídicas y de riesgo que ofrezca el tipo de recurso que se produzca o se extraiga.

Mayor cooperación a mayor homogeneidad en las posiciones de los actores. Pero aún dentro de posiciones relativamente homogéneas entre los productores más diestros y productivos, con un cierto acceso mínimo a recursos y con aspiraciones de ascenso social, se tiende a difundir una ideología individualista favorable a la apropiación personal del excedente y contraria a la cooperación. En Tepito este riesgo parece alto. Aquellos que han logrado una mayor capacitación pueden generar relaciones donde se pierde la cooperación, según la expresión de uno los talleristas entrevistados: "Como aprendí bien el oficio no me gusta ya trabajar en compañía, porque no me gusta que los más flojos no compartan su trabajo". Eluden la cooperación para no someterse a conflictos personales. Adicionalmente, este riesgo se acentúa con factores externos.

La subordinación a relaciones comerciales afecta, junto con otros factores, la organización del trabajo y las formas de cooperación entre los productores. "Ya no tengo necesidad de salir a la calle, al taller me llevan los pedidos y la materia prima y allí recogen los zapatos". Se minan las relaciones personales entre maestro-aprendiz o jefe-asalariado, dejando de compartirse los riesgos de producción; se vuelven más escasas las oportunidades de capacitación para los jóvenes, se reducen las formas de cooperación y se modifican y simplifican las formas ideológicas que garantizan la reproducción de la producción. "Yo ya no voy a la peregrinación porque terminan emborrachándose".

Un punto que no queda claro es si las formas de cooperación e ideológicas

de reproducción se ven afectadas diferencialmente en talleres de productores o de maquiladores, cuando son sujetos a un control directo o indirecto del comercio. En todo caso, debería evitarse el peligro de generalizar efectos en las relaciones sociales y culturales a partir de formas de dominación abstractas.

4.1.2 La reproducción

Las microempresas tienen una larga tradición en el país. Sus funciones son de diversa índole, y dentro de ellas hay dos que han sido poco tratadas. Ambas se relacionan una capacidad de reproducción que trasciende los límites económicos y se inserta en el campo cultural. En ella confluyen el papel que juegan, con diferentes énfasis el espacio, la tradición, la familia y la capacidad de capacitación para el trabajo, siendo esta última una de las características consideradas estratégicas en el nuevo discurso gubernamental.

Dentro de las microempresas se puede distinguir entre las que se reproducen por la herencia cultural, el arraigo a la tradición y a la localidad, y aquellas que responden a la capacitación y la difusión científico-tecnológica. En nuestro país, la producción de algunas actividades como la elaboración de ladrillo rojo cocido, la alfarería, la tapicería y textilera, la fabricación de calzado, las actividades agropecuarias y otras consideradas artesanales, pertenecen al primer tipo. Se han desarrollado carentes de apoyo para la formación de su personal, que se capacita a través de circuitos no escolarizados.¹⁸⁰

En estas empresas, donde pondremos nuestra atención, hay un peso significativo de la región, la comunidad, la herencia y la familia. Para los fines de

¹⁸⁰ En otros oficios como la mecánica, la electricidad, la química, la metalmecánica y la electrónica el aprendizaje se realiza por la vía escolar, pues las escuelas tecnológicas se orientan a capacitar a los futuros obreros en actividades acordes con las exigencias de capital, tecnología y organización para la gran empresa.

este trabajo, la región puede entenderse como un espacio donde convergen elementos económicos y culturales que dan sentido y posibilitan la reproducción de una actividad. También es la síntesis de la aplicación de políticas estatales, que con énfasis diversos en el tiempo, pueden hacer variar las condiciones del desarrollo económico.¹⁸¹

La organización para el trabajo tiende a guardar coherencia con las escalas local y familiar, pero también con la identidad y con la base espacial de sustento, evidencia que es más clara en el caso campesino, pero que se conserva en algunas ramas donde opera la microempresa.

"El desarrollo económico es más un fenómeno social que tecnológico, político o financiero...el nacimiento y promoción del empresario es un fenómeno local, y el entorno necesario para su vitalidad es también local. Existe, por tanto, la evidencia creciente de que el trabajo en pequeñas empresas es el mejor medio ambiente para lanzar a los futuros empresarios." (Sanchis, Picó y Olmos, 1989:53)

En la localidad se mantienen vivos los valores del trabajo, su carácter individual y/o colectivo, el acceso diferencial a los medios productivos, el aprovechamiento de los recursos naturales disponibles y la sanción comunitaria. La diferenciación que expresan los oficios en la comunidad contiene fundamentos sociales y técnicos, que se refieren a la posición social, al acceso sobre los medios de producción y a las expectativas sobre el futuro. (Link, 1988) Estas últimas son una mezcla de las aspiraciones colectivas, las comunitarias y las que se forman en el seno familiar. En el caso de las microempresas esta característica se agudiza

¹⁸¹ Los cambios implementados por la vía de la política estatal pueden propiciar alteraciones en las formas organizativas; peor aún si esta planeación no considera a los productores más pobres, porque puede reforzar centros de poder externos a las actividades y fomentar cambios en el acceso a los recursos productivos y el espacio, tal como ha ocurrido en las actividades agrícolas. El Estado, entonces, es pieza clave del proceso de integración económica y actor de los movimientos generados en el poder. (Link, 1988)

porque,

"Se trata de unidades de producción en las que, por lo escaso de sus recursos, la pobreza de sus propietarios o por la forma en que se allegan trabajo, las decisiones de consumo de las unidades domésticas propietarias afectan las decisiones cotidianas de producción y viceversa. Esta definición apunta a una unidad de análisis que es esencialmente unidad de producción, pero que no puede ser desligada de unidades de consumo cuyas decisiones cotidianas afectan a, y son afectadas, por las decisiones de producción" (Giner de los Ríos, 1988:7-8).

Por ello puede decirse que la familia también ocupa un papel importante en esta relación. Diversos estudios realizados en México, demuestran la influencia de la familia o unidad doméstica¹⁸² en el establecimiento de pequeños negocios comerciales, productivos y de servicios. Fundándose en el seno familiar, hay un mutuo refuerzo a la actividad económica: los empresarios encuentran sustento financiero y moral, así como la posibilidad de usar la 'ayuda' de los miembros de la familia, que en la mayor parte de los casos no se paga, mientras pueden superar la estrechez de los ingresos que supone iniciar un negocio, o como estrategia de complementación del ingreso familiar y también para paliar algunas variaciones estacionales que se presentan en el mercado (Cortés y Benites, 1991; Contreras Suárez y Jarquín Sánchez, 1993).

La herencia generacional en éste ámbito tiene un valor indudable; la persistencia actual de algunos oficios es prueba de ello. Dentro de la familia se producen bienes y servicios, destinados al mercado, también se generan otros

¹⁸² Considerada simultáneamente unidad de consumo (vinculada con necesidades) y de producción (a través de sus recursos), la unidad doméstica resulta indispensable para comprender el funcionamiento de los equilibrios y sus funciones de mediación entre los individuos y el entorno social. Su "...funcionamiento posibilita la continuidad del proceso de reproducción social del colectivo familiar. Para ello el grupo implementa diversas estrategias que le permitan mantener en equilibrio la relación 'necesidades-recursos' sobre la base de una relación funcional entre la producción de satisfactores y los requerimientos familiares" (Cortés y Benites, 1991:182).

procesos de tipo cultural, signos y símbolos que se consumen socialmente. Estos tienen que ver con el modelamiento de actitudes, valores y normas sociales. En el estrato más pequeño de la industria, tienden a fomentarse positivamente valores como la colaboración y el trabajo en común o 'en familia'. El refuerzo de lo colectivo, en aras de la renuncia a lo individual, permite que se mantengan unidas familias extensas, o incluso varias nucleares, siempre con la finalidad de reproducir la actividad económica principal. Esto propicia que también se prolonguen los papeles asumidos por cada miembro, reforzando o redefiniendo las relaciones de autoridad. Si se refuerzan, el padre se convierte también en el patrón; mientras la redefinición puede suceder si se rompe la dependencia económica de algún miembro, si se pierde la aportación al fondo común o si, por decisión familiar, es alguno de los más jóvenes quien debe encabezarla.

En estos casos, se trasciende lo únicamente productivo hacia las esferas del hogar y lo individual. "...existe entre los miembros una implicación personalizada que cumple funciones de integración e identidad y sirve como vehículo de formas que dan cohesión y continuidad a la unidad de producción" (Alba-Vega y Kruijt, 1995:115).

4.1.3 La tradición o el conservadurismo. Límites a la innovación tecnológica
El oficio zapatero tiene una gran tradición. En las regiones donde se impulsó la producción de calzado, comenzaron a forjarse ciudades con barrios zapateros que luego atrajeron a los comerciantes de materias primas, a los intermediarios de sus productos y a los consumidores directos, formando verdaderos mercados concentrados (Contreras Suárez y Jarquín Sánchez, 1993).

Los productores más viejos vinculan su conocimiento 'tradicional' en el oficio con la herencia (ser descendientes de familias zapateras) y con la capacidad

para producir el zapato completo: ambas características forman parte del orgullo zapatero. En las regiones zapateras los dueños de talleres o fábricas prefieren contratar trabajadores con experiencia, cuya capacitación radica en el desempeño de trabajos previos básicamente en talleres de la localidad o el barrio, que son propiedad de familiares, amigos o vecinos. Para los trabajadores más jóvenes, en cambio, este orgullo tiende a descender (Jarquín Sánchez, 1994).

Y es que si bien la herencia es un factor importante de reproducción microempresarial, esta presenta rigideces provenientes de las normas sociales que asocian el oficio y su prestigio con la edad, con las normas de la comunidad y con una desvalorización de la iniciativa individual, que se vuelven evidentes al entrar los productores en contacto con el mercado y con factores extralocales de la modernidad.

En los contextos tradicionales la innovación se dificulta. Los innovadores suelen ser aquellas personas situadas en el margen de las redes de influencia comunitarias y/o étnicas, porque no nacieron en la localidad, no heredaron el oficio y no resienten las críticas ni la 'envidia' de otros productores. Con la ampliación de mercados y normas modernas, distinguir las características de los innovadores se vuelve una tarea más compleja, pues implica reconocer el peso que pueden tener, entre otros factores, la antigüedad de los productores locales, las nuevas definiciones de la relación entre producción y comercialización, la intensificación de la competencia comercial, las presiones gubernamentales para gravarlos con impuestos y pagos a la seguridad social y con normas para cuidar el entorno ambiental.

a) La sabia prudencia coyuntural

En el estudio de la microempresa, y vistas desde una racionalidad capitalista, hay varias características de 'disfuncionalidad'. Entre ellas, se destacan el conservadurismo de los dueños, las resistencias al cambio tecnológico y una aparente irracionalidad que evita que crezcan en un proceso de reproducción ampliada, a la manera de la lógica capitalista.

Algunos estudios muestran que las microempresas, una vez que han llegado a cierto límite de expansión no siguen reinvertiendo en el mismo negocio, pero estas razones se insertan en un campo más complejo, especialmente cuando las identidades tradicionales tienen un gran peso.

También hay evidencias, en zonas urbanas y rurales, que muestran cómo esos microindustriales, especialmente los cuentan en sus empresas con un alto componente de trabajadores familiares, diversifican sus actividades hacia la agricultura y la ganadería si viven en el campo; o tienen inversiones en otras microindustrias si viven en la ciudad. La estrategia de diversificación puede estar vinculada con formas de evadir al fisco y capitalizar los recursos culturales ligados a lo pequeño (Alba-Vega y Kruijt, 1995:116).

Pero, desde el punto de vista económico, el verdadero problema de las empresas pequeñas no es tanto su capacidad de generación de excedente, sino la efimeridad de este que les pueden imponer, por ejemplo, la producción, el comercio estacional

"...y la imposibilidad cada vez mayor de reunir una masa de excedente suficiente como para llegar a un estadio industrial diferente, que implica modificaciones de capital fijo, no fijo y variable que deberían estar justificados por una expectativa de ventas razonables para intentarse. El problema, entonces, no es de expectativas crecientes de demanda que justifiquen un ahorro y una inversión productivas de probabilidad alta de retorno... Los microempresarios son conscientes de que el crecimiento de

alguna dimensión de la empresa por la vía del crédito o de la reinversión de la ganancia implica otros crecimientos que podrían anular el retorno de esa inversión aislada" (Bayce, 1985:71).

Para los microempresarios, las coyunturas recesivas o de contracción del consumo, generadas por bajas en el poder adquisitivo de sus clientes o por la desvalorización de su propio trabajo, no permiten hacer apuestas en inversión basadas en probabilidades del incremento en la demanda o en la inversión productiva. Para ellos la oferta, por barata y buena que sea, sin la existencia de demanda, no puede ser considerada una alternativa realista de evolución. Por esa razón, tienden a asumir los menores riesgos posibles, como la posibilidad de pedir o aceptar un crédito, porque el eje fundamental es la sobrevivencia y lo que menos se desea es perder el escaso control de que gozan.¹⁸³ Como los microempresarios cuentan con diferente acceso a los medios productivos, puede decirse que es sólo un pequeño segmento el que puede acumular e innovar, asociarse entre sí e ingresar en procesos de especialización flexible.

"Estos son capaces de asociarse entre sí o con otros mayores y pueden contribuir al crecimiento. A su lado, está la inmensa mayoría, constituida por establecimientos formales o informales, con capacidad de sostenerse y de sobrevivir, no de acumular ni de expandirse..." (Alba-Vega y Kruijt, 1995:12).

Las evidencias sobre el temor a 'crecer' o a innovar se han encontrado por

¹⁸³ Algunos resultados de estudios sobre microempresas muestran que hay una relación inversa entre el nivel de escolaridad de los propietarios y la capacidad de sobrevivencia de la microempresa, expresada en años de funcionar; y una relación positiva entre ésta última característica y el hecho de contar con un sólo propietario. La explicación, en el primer caso, está dada por los propios microempresarios, y consiste en afirmar que los negocios 'pobres' y de propietarios menos escolarizados tienden a adaptarse más fácilmente a los vaivenes de la demanda (Carvajal, 1991), porque pueden reducir márgenes de ganancia (Giner de los Ríos, 1988), restringir el consumo de sus dueños, evadir obligaciones públicas, etc. (Bayce, 1985). En el segundo caso, la negativa a contar con socios se vincula con la defensa de su patrimonio y a la negativa de 'compartir sus pobreza', ante la magnitud de los problemas que tienen que enfrentar (Alba-Vega y Kruijt, 1995); o a que las características propias de su oficio se los impide, pues se desarrolla un sentimiento de defensa por lo propio.

igual en actitudes valorativas de pequeños empresarios ingleses e hindúes en situaciones postcoloniales (Cook y Binford, 1990) y en productores europeos (Salaman, 1989; Sanchíz, Picó y Olmos, 1989), siendo siempre subestimadas por enfoques desarrollistas eurocéntricos.¹⁸⁴

La primacía de la lógica de reproducción también se vincula con unidades productivas encabezadas por mujeres pues, "...cuando las mujeres son dueñas de microempresas orientadas por una lógica de acumulación productiva, la unidad reproductiva tiende a debilitarse y romperse" (Alba-Vega y Kruijt, 1995:25).¹⁸⁵

La presión a que están sujetas estas unidades domésticas para persistir en un mercado competitivo, las lleva a mantener precios bajos que presuponen muy bajos salarios o ingresos para sus trabajadores. En cierto modo, los pequeños productores abaratan la vida de grandes sectores de la población a costa de su propia situación precaria.

4.1.4 Las funciones económicas

Desde el punto de vista económico, las microempresas cumplen ciertas funciones, especialmente para empresas mayores. Puede decirse que, desde los pequeños

¹⁸⁴ El aburguesamiento de valores como iniciativa, esfuerzo, trabajo, etc. hacen que se prepondere la autoridad por sobre todo. Así, se prefiere la supervivencia en pequeña escala a la inevitable pérdida de control que puede resultar del crecimiento (Salaman, 1989:80; Jurado, 1996). Además, en la rama zapatera, pareciera que las características propias del oficio y la imposibilidad de modernizar el proceso productivo, que sigue manteniendo un alto componente de fuerza de trabajo, se asocian con una tendencia conservacionista a lo tradicional y al trabajo individual, que no son exclusivos de nuestro país.

¹⁸⁵ Los resultados que resaltan características patronales en el sector manufacturero muestran que nueve de cada diez microempresarios son varones y también que son los dueños únicos de la empresa. Puede decirse, en general, que las mujeres enfrentan mayores dificultades para establecer y mantener viva una microempresa, en virtud de las tareas socialmente asignadas, como asegurar el cuidado del hogar. Por lo general, ellas basan la decisión de iniciar una actividad económica extrafamiliar en la aprobación y ayuda financiera de la familia a la que pertenecen.

establecimientos productivos caseros y la microindustria hasta el taller manufacturero, se insertan en la dinámica industrial, en la medida que estas unidades productivas facilitan la penetración de capital y la división social del trabajo, sobre todo en áreas de la periferia urbana y en zonas rurales con baja productividad agrícola, densamente pobladas y bien comunicadas hasta donde llega el capital, pero no en forma concentrada ni con la forma de industrias, haciendo las veces de mecanismo articulador entre éstas y el modo de producción capitalista, en tanto no son obstáculo para la formación de capital. Asumen, por ejemplo, la tarea de ubicarse en negocios de alto riesgo, bien porque sus productos y los mercados donde operan son residuales o bien porque sus ingresos dependen de severas variaciones estacionales; porque su presencia desvaloriza el precio medio del trabajo (porque las pequeñas pagan menos), y/o ayudan a bajar los costos de producción (vía subcontratación de menores empresas fuera de las prestaciones de ley), permitiendo a las mayores mantener precios altos alegando competencia de las pequeñas, para legitimar un mayor margen de ganancia.

Además, una parte de sus materias primas y de la maquinaria con que trabajan, son productos o subproductos que provienen de las grandes, porque es frecuente que para bajar costos aprovechen los desperdicios y las máquinas discontinuadas y obsoletas de las empresas de dimensiones mayores. Aparte de estos lazos, están vinculadas orgánicamente, pero en forma subordinada, con empresas comerciales e industriales mayores. Dicho de otra manera,

"No existe ya el viejo antagonismo entre el taller artesanal y la empresa manufacturera... Se trata de un vínculo asimétrico que no se realiza entre unidades productivas iguales. La pequeña empresa, subordinada en muchos órdenes ante la grande, es presionada para aceptar reglas del juego desventajosas para ella, y a transferir valor y recursos. La transferencia de valor se realiza a niveles más amplios y se desliza entre unas ramas

industriales y otras; entre empresas de diversos tamaños y productividad, dentro de una misma rama industrial y entre unos sectores sociales y otros. Esta transferencia es debida a las diferencias entre el valor de la fuerza de trabajo y los precios del producto" (Alba-Vega y Kruijt, 1995:93).

Así, lejos de competir con empresas mayores, las microempresas contribuyen a generar su plusvalía y sus ganancias. Si bien es cierto que pierden algo de mercado a cambio, el cálculo costo-beneficio les es favorable en el largo plazo. Cuando el mercado se retrae, mediante múltiples mecanismos (como la disminución de precios, la restricción del acceso a la comercialización, el estrangulamiento financiero en el acceso a capitales productivos, en el acceso a insumos y en el cobro de las ventas, en el desfasaje de plazos entre pago y cobro) las grandes obligan a las pequeñas a perder participación sectorial y a desaparecer. Incluso algunos estudiosos del tema han lanzado la hipótesis de que la completa desaparición de microempresas sería disfuncional en tiempos normales, pero que en épocas de recesión económica las grandes necesitan una mayor porción del mercado interno para mantener su nivel de acumulación y es entonces cuando reducen la presencia de las pequeñas al límite de su funcionalidad, o bien a su clandestinidad masiva (Bayce, 1985:58-59).

El caso del trabajo a domicilio podría considerarse dentro de esta última categoría la cual, sin costos para el capital, actúa como factor de ajuste, pues la fuerza de trabajo es atraída o repelida de acuerdo al ciclo, que se refuerza y recrea en los ámbitos de producción y comercio, siendo el último peldaño de complejas cadenas de subcontratación, multinacionales, para el mercado doméstico y para tiendas de lujo a través de grandes cadenas proveedoras (Prates, 1987).

Entre las razones de por qué se aceptan relaciones perjudiciales puede darse la necesidad de suplir alguna carencia de capital de trabajo. Pero especialmente la

microindustria que se basa en el uso de trabajo no asalariado suele ser un mecanismo alterno que permite colocar en el mercado trabajo familiar a aquéllos miembros que no encuentran una ocupación asalariada, funcionando siempre dentro de una estrategia de supervivencia más amplia (Giner de los Ríos, 1988:20).

De acuerdo con la definición anterior y atendiendo a rasgos externos, como el tipo de empleo utilizado, el caso más claro de microempresa sería aquél donde se emplea exclusivamente trabajo de la unidad doméstica propietaria; en ellas,

"...las decisiones cotidianas de uso de tiempo afectan tanto la disponibilidad de trabajo de la empresa como la posibilidad de atender otras actividades que, desde la perspectiva de la empresa, constituyen actos de consumo (así sean generadoras de ingresos para el núcleo doméstico)...y a las que denominamos 'puras'" (Giner de los Ríos, 1988b).

En éstas, la estrecha relación entre consumo y producción hace que las decisiones entre ambas sean muy elásticas y que la valoración del trabajo sea muy subjetiva. Pero las relaciones cotidianas entre estas esferas pueden darse de igual manera en presencia de trabajo asalariado, en virtud de la carencia de recursos para satisfacer necesidades diarias, o debido a que el uso de los excedentes puede orientarse tanto a la producción como al consumo.

"Así, la pobreza de los productores o su incapacidad para acceder a un mercado de capitales puede también dar pie a una relación cotidiana entre consumo y producción que no es característica permanente de empresas más 'ricas'" (Giner de los Ríos, 1988:8).

En aquellas empresas donde predomina el trabajo asalariado, el costo del trabajo es claro y el excedente monetario pasa a ser ganancia bruta; neta si se descarga la depreciación de la maquinaria y el equipo. "En casos de necesidad extrema de dinero, la valoración del trabajo es en gran medida subjetiva, y en casos de relativa 'abundancia' de ingresos la valoración puede ser muy elevada,

muy superior a lo que el mercado estaría dispuesto a pagar por él" (Giner de los Ríos, 1988:9) mientras que en los otros casos, si bien el trabajo del dueño es subjetiva, se ciñe o rige, de alguna manera, con el pago que éste realiza por una actividad similar. En las microempresas familiares se priorizan necesidades y ellas determinarán o no la conveniencia de producir mercancías a un determinado precio del producto final y los insumos; en las que usan únicamente trabajo asalariado, que expresan sus costos en dinero, en cambio, será la magnitud del excedente monetario y la importancia del mismo para sus propietarios lo que determinará la conveniencia o no de producir. Puede decirse que el no distinguir entre estas sutiles pero importantes diferencias, ha llevado a muchos programas de fomento microempresarial al fracaso (Klein, 1992).

4.1.5 Las funciones sociales

Hemos visto cómo las pequeñas empresas han recobrado importancia por su capacidad de generar empleos e ingreso y cómo tienen acceso diferencial a medios, ingresos y mercados. Sin embargo, hasta ahora no se ha tocado el tema de la función social que cumplen. A pesar de los escasos márgenes en que operan, estas permiten ofrecer ocupación relativamente estable a familiares, remunerados o no, y a otros trabajadores, lo que es una bendición cuando lo que escasea es el trabajo. Pero en procesos recesivos y cuando se entablan relaciones asimétricas, éstos empleados son los que más resienten el peso de la explotación, porque los riesgos se trasladan siempre hacia abajo: de las industrias mayores y comerciantes hacia las pequeñas y, de ellas, hacia los trabajadores.

Así, puede decirse que la microempresa se caracteriza por funcionar simultáneamente con base en mecanismos de solidaridad y de explotación, hecho que evita idealizar su carácter tradicional. La solidaridad se expresa a través de

relaciones de asistencia mutua, de confianza y de riesgo colectivo; también por las redes de apoyo familiar, vecinal y entre paisanos (Lomnitz, 1975; Contreras Suárez, 1979) llegando incluso a las étnicas y las religiosas. Pero a esos vínculos de apoyo y solidaridad se añaden también relaciones difusas y ambiguas de dependencia personal del fiador, del usurero y del patrón, que en no pocos casos es el dueño. El admite a los trabajadores sin recursos, pero determina también los salarios, los horarios, los descansos y las obligaciones. El tránsito hacia la explotación siempre está presente: se justifica quizás por la absoluta necesidad de generar empleos, dar trabajo y brindar ingresos. "El microempresario benevolente mantiene a sus trabajadores, familiares y vecinos; pero los mantiene explotándolos" (Alba-Vega y Kruijt: 1995:59).

Las condiciones estructurales que impiden a las microempresas funcionar dentro de un modelo ideal, les lleva a 'ocultar' a los trabajadores; ellos no están organizados ni gozan de prestaciones, son sometidos a vejaciones laborales sobre las que no pueden protestar y en cambio tienen los salarios más bajos de la industria. Ellos de alguna manera se vuelven cómplices porque, a pesar de los bajos niveles salariales y la carencia de prestaciones, son compensados por la una relativa flexibilidad en el uso del tiempo y del trabajo. Pero también porque la microempresa es la que generalmente otorga el primer empleo, enseñando a los jóvenes, muchos de ellos migrantes, las formas de autoridad y el proceso de producción, las maneras de incrementar la productividad, de abaratar costos y de negociar para vender los productos; en síntesis, la disciplina que exige la producción industrial.¹⁸⁶ Este es, de alguna manera, el paso previo a su

¹⁸⁶ Según los resultados de algunos trabajos desarrollados en microempresarios mexicanos (Carvajal, 1991; Jurado, 1996) existen evidencias de que la mayor parte de los propietarios contaban con una experiencia previa de trabajo en un pequeño establecimiento del mismo sector antes de fundar su empresa.

independencia si adquieren el conocimiento y logran acceder a un puesto industrial; o en el mejor de los casos, si logran reunir el capital necesario para montar su propio negocio.¹⁸⁷

La fuerte rotación laboral de los trabajadores en las microempresas habla de un tipo de empleo frágil, mal pagado e inestable, pero que puede ser también una forma de inserción temporal al mercado de trabajo. En muchos casos, este tránsito ocupacional habla de la profunda insatisfacción de los trabajadores con las condiciones en que se emplean, que además impide ascensos y posibilidades de mejorar sus condiciones de vida. Al sentimientos de explotación y las nulas perspectivas de promoción se suma la desconfianza de los patrones hacia la duración de sus trabajadores en la empresa, por lo que tampoco se invierte en capacitarlos (Jurado, 1996). La única esperanza que les queda es llegar a contar con los recursos suficientes, la experiencia laboral necesaria y el apoyo de la familia, para iniciar sus pequeños negocios y emanciparse del asalariamiento (Sanchís, Picó y Olmos, 1989) aunque ellos reproduzcan, a su vez, relaciones similares para con otros trabajadores, especialmente en el caso de las relaciones domésticas de producción, las cuales están inmersas en lazos de dependencia personalizados, lo que propicia que muchas veces el trabajo familiar no sea cuantificado en dinero.

Los resultados de este tipo de empleo son dobles: el trabajo a destajo de estas industrias contribuye a la acumulación del capital por la vía 'endofamiliar',

¹⁸⁷ Tal es la situación que se vive en la industria del calzado y, en general, en la microempresa especializada, en donde existen muy pocas posibilidades de que el entorno autoritario de la organización interna del trabajo, generada por el origen artesanal del oficio, permita a los trabajadores movilidads horizontales y menos aún verticales. Esta puede ser la causa que explica la razón de querer 'ser jefes', dueños de su propio taller, hecho se ve reforzado por la movilidad ascendente que los trabajadores notaron de sus propios patrones.

lo cual permite mejorar con el trabajo las condiciones de vida de los productores directos, propietarios o no. Pero también contribuye a la formación de clases, pues estas industrias conforman un espacio donde los trabajadores aprenden cuáles son sus intereses y cómo deben de seguirlos bajo condiciones contradictorias de un capital provincial, frágil y emergente.

4.1.6 El doble papel de las microempresas

Cook, quien ha estudiado ampliamente la producción artesanal, discute en algunos de sus trabajos más recientes (1989; Cook y Binford 1990) la doble naturaleza de las microempresas y del capital medio en el desarrollo de capitales locales sobre los que se ha mostrado casi siempre el lado negativo. Las empresas que operan a través de subcontratos están dominadas directa o indirectamente por capitales intensivos, ofreciendo una muy baja oferta de empleo. Esta podría ser la vía usada por los empresarios de la industria textil mexicana quienes, con una visión de muy corto plazo, tratan de competir con el capital monopolista norteamericano y más recientemente con el asiático. Estos empresarios no se interesan en la innovación tecnológica de sus fábricas, sino que responden a las demandas creadas por otras empresas, basándose en la sobreexplotación de la fuerza de trabajo desorganizada. Las costureras domésticas, aún sobreexplotadas, tienen ciertos rangos de independencia y contribuyen al crecimiento de la industria del vestido, aunque no a la elevación de la difusión tecnológica.

El autor insiste en recordar, sin embargo, el papel que cumple la reorganización de la industria a través de la concentración, en un sólo lugar, de talleres dispersos de carácter doméstico que permite sobrevivir a la competencia al crear una situación de empleo ante procesos recesivos, y en la cual se promueve una acumulación en pequeña escala. Para él, tampoco reconoce que en el tiempo

hay un proceso de movilidad entre los talleres, que va de los unipersonales a los multipersonales, a través de la contratación de miembros de la unidad doméstica o de fuera. Pero en este tránsito, las unidades domésticas pueden moverse de una acumulación 'endofamiliar' (Cook, 1989) a la acumulación capitalista simple: un capital adicional, generado por el trabajo asalariado con o sin trabajadores familiares.

Así, una aparente estrategia negativa del capital nacional medio tiene importantes consecuencias no esperadas, como estimular el crecimiento del pequeño capital y entregar trabajo a desempleados o subempleados. Las pequeñas industrias rurales, como las ladrillerías y otras que producen artesanías, se basan también en trabajo familiar impago y se despliegan sobre un base técnica mínima, por su resistencia a sustituir trabajo por capital. Bajo un estilo de acumulación endofamiliar la fuerza de trabajo familiar impaga puede ser sustituida por trabajo asalariado, y el capital puede ser invertido en adquisición de medios de producción que, aunque no sean innovadores técnicamente, permitan elevar la productividad.

En las microempresas la intensificación del capital en la producción, la acumulación del capital y la diferenciación social pueden ocurrir en ausencia de innovación. Ello no quiere decir que éstas no se vean afectadas, en diferentes grados, por la variación de precios en las materias primas y los bienes producidos, por el empleo estacional y por la ideología, así como por la valoración de escalas de preferencia en tipos diversos de trabajo (Cook, 1982).

Las industrias de campesinos-artesanos pueden ser vistas como anacronismos instalados en regiones o localidades en donde el capital internacional muestra sólo interés periódico, si lo hace, y su persistencia puede mostrar idiosincrasias locales o regionales que se sostienen con una demanda campesina regional de unidades domésticas de trabajadores. Estos productos artesanales conviven con los

elaborados industrialmente y el origen de esta coexistencia puede residir en una matriz rural-regional.

Puede haber también industrias rurales que sean apéndices de economías capitalistas más amplias y entre los ejemplos nacionales pueden citarse la elaboración de los tapetes anudados y la mantelería oaxaqueña, actividades que han sido rejuvenecidas por el capital urbano mercantil para satisfacer la demanda artesanal de los turistas. Estas industrias llevan, irónicamente, el producto de una industrialización fabril de economías capitalistas metropolitanas que habían destruido a estas formas de producción artesanal (Novelo, 1976).

Las industrias ladrilleras son muy antiguas y estando basadas en el trabajo a destajo tienen similitudes con las ideas marxistas desarrolladas para los sastres en Túnez o las sweatshops en Europa. Estas industrias oaxaqueñas a destajo tienen una estructura salarial que se bifurca entre la fuerza de trabajo femenina y masculina, con diferencias entre los salarios pagados, entre los sectores, en el carácter o no remunerado y tienen una base en la cual el salario de la fuerza de trabajo de la región está subvaluado, por ello están sobre o hiperexplotados.

Pero sería un error ver la dinámica de estas industrias como un proceso unidireccional que va de los artesanos independientes a los capitalistas y creer que este es un proceso de evolución a la libertad.

Marx había observado que el trabajo a destajo puede coexistir en fábricas y talleres. Decía que este sistema se encuentra en una posición intermedia entre el jornalero y las cooperativas de artesanos. Los trabajadores a destajo son dueños de su presente, aún cuando le están trabajando a un patrón. O sea, que aún a destajo es ilusoria la igualdad entre el patrón y el trabajador. Hay que ver al sistema de subcontratación como una adaptación de condiciones generales de trabajo que enfrentan los empleadores en áreas rurales y urbanas. Lo más probable

es que el destajo conduzca al desarrollo de un producción capitalista diferente a las condiciones de trabajo por tiempo, que por definición se separan de la producción simple de mercancías.

Schumpeter (1950) criticó a Marx por ridiculizar la importancia del ahorro de pequeños propietarios como un mecanismo de acumulación originaria o incipiente. Cook opina igual que este autor y que a la lista de condiciones necesarias para el surgimiento del protocapitalismo es necesario agregar dos más: la fuerza de trabajo familiar y la oferta de fuerza de trabajo extra, y a la unidad doméstica preconditionada por la producción simple de mercancías a un sistema de pago por resultados. La fuente de acumulación de estas industrias no es exterior, sino endofamiliar. Ello no debería de llevar a pensar en la imitación mecánica del desarrollo de la industria textil de telares en la India que se transformó porque hubo factores en la Gran Bretaña como el colonialismo que no pueden ser repetidos. La dependencia de las industrias del tercer mundo de transnacionales hace imposible que una revolución industrial se replique en el futuro, porque el desarrollo de estas economías está inserto en un sistema capitalista global, que está fuera de parecerse al tercer mundo.

Las industrias de pequeña escala en países subdesarrollados son enclaves o nichos en un sistema mundial complejo de unidades mercantiles y mercados. Pero ello no debe llevar a pensar que éstas pueden formar parte de proyectos económicamente viables de industrialización, en donde los productores directos reciben tajadas justas a su participación. No hay necesidad de que se repita la experiencia inglesa ni razón para creer que la economía del sistema fabril no pueda coexistir con la industria doméstica. Una tradición industrial no es un complejo específico de valores que formen una fuerza motriz para la industrialización. Esta tradición forma un repertorio ideológico y de experiencias que pueden tener gran

importancia para el futuro de economías locales, regionales, estatales o aún nacionales.

Por lo tanto, los pequeñas industrias intensivas en trabajo de Oaxaca residen en la combinación de fuerzas internas y externas como sucedió en el pasado. Estas subsisten porque el mercado no las lleva a formas capital-intensivas o porque no son atractivas para otras empresas intensivas en capital, dada la disponibilidad de trabajo barato que sostiene las formas intensivas en trabajo. No obstante, un futuro económico de mayor capitalización no depende de condiciones capital externo. Con agudos extremos, en la producción y comercialización se ha desarrollado la industria del vestido a la manera capital intensiva y los dueños de las ladrillerías pueden desarrollar empresas capital intensivas, mediante la combinación de la inversión propia y créditos. Más de una ya ha probado con quemadores de gas y el gobierno ha promovido programas para la modernización, que no eliminarían esta actividad. Tal como en el caso de los ladrilleros, puede decirse que las industrias pequeñas pero intensivas en trabajo representan un gran capital y un potencial importante para promover empleo y redistribuir ingresos, siempre y cuando fuera posible ampliar sus márgenes de acción.¹⁸⁸

Y es aquí donde entran en juego algunas consideraciones sobre la posibilidad de emprender iniciativas por parte de los actores sociales, pues si bien el hombre se adapta a las condiciones impuestas por el espacio de trabajo disponible, también trata de utilizarlo y de modificarlo con sus acciones y proyectos. Si el interés se

¹⁸⁸ Esta postura reanima las revisiones críticas que en las décadas de los años 40 y 50 se hicieron a las primeras consideraciones de la llamada "Ecología Humana", en el sentido de complementar el enfoque ecológico, (que aspira al equilibrio, a la permanencia y a la armonía entre los fenómenos naturales y los sociales) con el enfoque económico, (que valora la eficiencia entre costos y productividad) con el enfoque etnológico (que releva la consistencia y la adopción de acciones con las normas y tradiciones culturales), dentro de un esquema de alternativas de cambio posibles (Firey, 1960:244-249; Wirth, 1974).

centra en la explicación del sentido de los cambios espaciales, la revalorización pasa a ser una función compleja de cambios económicos, políticos y del modo de vida, el Estado incluido; de intereses y valores en pugna, no necesariamente orientados al equilibrio, de la integración y del control (Castells, 1986; capítulos 28 y 29).

La orientación de las acciones y las alternativas posibles dependen de múltiples factores, entre los cuales sobresalen, en general, la forma de producción dominante, la política macroeconómica internacional ejercida en el plano nacional y los programas de fomento promovidos desde el Estado; en lo regional la diversificación económica y, en lo local-particular, la especialización productiva, el nivel de organización del trabajo, la tecnología, la demanda final y la voluntad de cambio.

La diversificación regional es una expresión de la movilidad espacial de un capital 'innovador', como la plantación, la empresa transnacional, los parques industriales, las maquiladoras de exportación, los complejos minero industriales y agroindustriales, o como una expresión de la movilidad espacial de un capital 'subcontratador' -poco competitivo, deprimido, subordinado a fuerzas del mercado urbano que escapan a su control- que busca abaratar costos laborales, por medio de la desconcentración de la empresa y la maquila domiciliaria. La pobreza rural, el minifundio, la descampesinización, la existencia de nuevas necesidades de consumo y de realización personal, surgidas en el seno de la economía campesina, le ofrecen a aquellas empresas un nicho adecuado en la periferia de las grandes ciudades. La especialización local surge de viejas tradiciones artesanales y manufactureras heredadas, de las cuales han dado cuenta algunos autores¹⁸⁹

¹⁸⁹ Entre ellos Arias (1992:255-279), Pietri (1980), Cook (1984), Cook y Binford (1990), Link (1988) y Papousek (1982), para hablar del empleo rural no agrícola.

De tal manera que "...la formación de la empresa se ha de entender en términos de los grupos sociales de referencia a los que pertenecen los individuos...[por ello cobra] mucha importancia el ambiente de la cultura local. " (Sanchís, Picó y Olmos, 1989:53).

4.2 Algunos rasgos generales recientes de los procesos de cambio regional en la producción de calzado.

Al igual que en el ámbito mundial, en el país se han generado cambios importantes entre las regiones productoras de calzado. Estos cambios han estado ligados a fenómenos estructurales y a los cambios en la política macroeconómica, que inciden en transformaciones regionales, pero también se deben a acciones ejercidas por los actores diversos que se involucran en su redefinición. Entre las ramas en las cuales es posible ubicar procesos como este se encuentra la del calzado, en la medida que se trata de:

"...un proceso de industrialización local basado en la utilización intensiva de los recursos locales, dirigido por pequeños capitales locales e independiente de la intervención estatal... La viabilidad de un proyecto de industrialización de esta naturaleza depende de la capacidad de sus protagonistas para movilizar y organizar los diferentes recursos locales. Su persistencia a largo plazo parecer depender de la conjugación de varios factores: por una parte, de la profundidad con que las actividades productivas hayan logrado conformar y dinamizar el contexto regional en cuestión. Por otra, de una consolidación temprana de las unidades productivas y de una expansión del mercado que permita resistir la penetración directa de productos o unidades productivas foráneas en el contexto y el mercado regional" (Arias, 1980:173-174).

Proceder a describir algunas de sus características parece conveniente para poder vislumbrar cuáles son los rangos de acción que aparecen en el futuro cercano para cada una de estas regiones.

Entre las tendencias recientes que se quiere únicamente perfilar, se tiene que desde hace poco tiempo comienzan a surgir en el país regiones emergentes, que parecen multiplicarse en las zonas rurales del país, y de las que se tiene todavía poca información¹⁹⁰ la cual, por supuesto, no llega a reflejarse sino parcialmente en la estadística oficial. De ellas, sin embargo, se pueden entresacar algunas características generales.

Así, mientras tres de los cuatro estados considerados principales productores (Guanajuato, Jalisco y el D.F.) tienden a perder importancia relativa en el panorama nacional (cuadros 20 y 21), se acrecienta la presencia del Estado de México y surgen Michoacán, Veracruz y Yucatán. Así, es posible notar como en estos cuatro últimos estados hay cambios espectaculares en lo que se refiere al número de establecimientos productivos, que crecen por encima de todas las tendencias esperadas, entre 1989 y 1994 (cuadro 21). Los cambios relativos más importantes se dan en las unidades productivas de menor tamaño (con menos de 6 trabajadores), que tienden a concentrar en general a más de la mitad de los ocupados (cuadros 22 y 23). Al respecto, se desconoce si en esas entidades el apoyo gubernamental a las microempresas ha sido decisivo. Lo que sí puede pensarse, a partir de las tendencias que la información oficial muestra, es que conforme es menor el tamaño de la unidad productiva crece la importancia relativa del trabajo no remunerado con respecto del personal ocupado, reafirmando su carácter familiar (cuadro 24) y que a mayor tamaño del establecimiento, crece la posibilidad de otorgar empleo remunerado a las mujeres (el cuadro respectivo no se incluye).

¹⁹⁰ Se sabe, por ejemplo, que existen nuevos intermediarios que son los encargados de distribuir materiales y recoger las piezas producto de las labores de tejido, respunte y adorno, a quienes se paga una cifra que era estimada un 24% abajo del salario mínimo mensual general (Quiroga, 1992).

No obstante, esta emergencia de nuevas regiones seguramente está implicando condiciones laborales deplorables, en tanto se observa cómo crecen el relativamente el personal no remunerado en esos estados que antes no eran productores. No fue posible obtener tampoco información desagregada por estado con respecto a los cambios operados en la fabricación por tipo de calzado. Lo que puede decirse, en términos generales, es que tendencialmente la clase productora que crece en los últimos años de manera más acelerada es la de la producción de huaraches, a la que parecen haberse dedicado recientemente los estados de Michoacán, Veracruz y Yucatán. Lo grave del asunto es que es precisamente en esta clase productiva donde ha predominado el no asalariamiento, y aunque éste parecía tendencialmente haberse mejorado en el transcurso del tiempo (cuadros 25 al 26), es posible pensar que las regiones emergentes pueden estar cimentadas a partir de incorporar trabajadores rurales que fácilmente son explotables, tal como se analiza en el siguiente apartado para el caso de León.

4.3 León: La capital del calzado y la burguesía innovadora y ¿democrática?

Hemos reseñado ya que la manufactura de calzado en León es de viejo cuño. Desde sus orígenes y hasta bien entrado el siglo XX, la industria del calzado basó su desarrollo en los talleres artesanales familiares, de lo que dan cuenta el hecho de que muchas de las modernas fábricas actuales tuvieron como antecedente un taller familiar. Con la introducción de máquinas, creció el número de fábricas, pero paradójicamente también las 'picas'¹⁹¹ conformando, al igual que en el resto

¹⁹¹ En León, los talleres pequeños y los familiares reciben este nombre, el cual se remite a dos fuentes: la expresión 'a ver si pica' (a ver si 'pega', si el negocio tiene éxito) o bien debido a que los desperdicios de materiales generados en el proceso de trabajo son levantados por los zapateros, por lo que se dice están 'pica y pica' (Calleja Pinedo, 1994).

de las regiones zapateras, una estructura productiva heterogénea en la que es posible encontrar diferencias significativas en lo que se refiere a la producción y la comercialización. Pero es innegable que, de una u otra forma, con mayor o menor margen de acción, su funcionamiento se orienta en todos los casos dentro de la lógica del mercado.

En el estado de Guanajuato la producción del calzado es una de las actividades que más contribuyen al PIB estatal (con 25%, y después del comercio y la agricultura) y es la primera en cumplir esta función para el municipio de León con el 51% del PIB municipal. (AM, 11 de marzo de 1995). Datos no oficiales hablaban de que el 80% de los habitantes de León sobrevivían de la producción, maquila o comercialización del calzado (Quiroga 1992). Su importancia es tan grande que desde la década pasada la ciudad tendió a expandir la frontera productiva hacia algunos municipios cercanos, como San Francisco del Rincón, que se ha convertido en una próspera ciudad manufacturera que concentraba en 1987 a cerca de 150 establecimientos, entre los que sobresalían las fábricas de tenis; pero la influencia ha crecido también hacia ciudades de menor tamaño, como Purísima del Rincón y hacia las rancherías no sólo de Guanajuato sino también de los municipios de otros estados en la región alteña: Jalisco y Michoacán.

Así, la compleja conformación clasista ha trascendido hasta formar una nueva relación urbano-rural que se desarrolla a través de la maquila. De ella se están beneficiando grandes contingentes de población, poco politizada y que también poco sabe de prestaciones laborales, que tradicionalmente no se incorporaban al trabajo, como las mujeres campesinas y los niños. Como dice Alonso (1991), para la clase obrera mexicana urbana o rural, el recurso a la microindustria, especialmente la de tipo domiciliario, puede considerarse una estrategia de sobrevivencia. En las zonas urbanas marginadas favorece a la

descentralización del trabajo, porque en ellas abunda la mano de obra flexible, barata, desarticulada y móvil¹⁹². En el campo obedece a dejar de pensar a la vía agrícola como el eje central para seguir articulando alternativas de vida y ha representado la manera de enfrentar el terrible empobrecimiento que los productores del campo vienen enfrentando hace décadas, en un proceso que se ha caracterizado como la *diversificación de la sobrevivencia* (Arias 1992). Como contraparte algunos productores urbanos pueden ampliar, por esta vía, su capacidad productiva sin arriesgar grandes montos de capital ni sus márgenes de ganancia.¹⁹³

Pero más que profundizar en la vía desconcentrada y subcontratadora de los productores leoneses, valdría resaltar su actitud innovadora aunque no precisamente democrática. A pesar de ser una región muy estudiada, en el pasado, poco se ha hecho recientemente por conocer las estrategias que los productores han implementado para intentar recobrar el sitio de primera región productora en el país. Esta, si bien ha incluido de alguna manera la innovación de los procesos productivos, se ha complementado con el papel protagónico que en los noventa intentan jugar sus productores, pero no se ha preocupado por mejorar algunas otras

¹⁹² En el proceso de descentralización del proceso de trabajo confluyen que éste pueda ser realizado en cualquier lugar y por trabajadores con cualquier nivel de calificación; pero también habría que reconocer que se basa en ciertos sectores de la fuerza de trabajo, a partir de características a veces discriminatorias como la edad, la etnia o el género. Las periferias son las regiones a donde se destinan las actividades que requieren capacitación tradicional y ofrecen bajo costo, y en donde no se cuenta con organizaciones laborales que demanden mejoras en los contratos.

El común denominador de estas actividades descentralizadas es consumir demasiado tiempo por ser resistentes a la mecanización; en caso de ser calificadas, corresponden a la capacitación tradicional realizada en el hogar, transmitida por generaciones y que, casi siempre, es realizada por mujeres. En este caso se encuentra por ejemplo la industria de la confección, en serie y fina, donde el 80% de los costos están representados por la costura, así como la producción y decoración de calzado (Prates, 1987).

¹⁹³ Ello pudiera explicar, al menos parcialmente, que los estados tradicionalmente productores tiendan a perder importancia relativa cuando los establecimientos, en realidad están siendo desconcentrados.

dimensiones vinculadas con la actividad zapatera. La asunción del poder político no ha significado cambios en las reglas para el control de la fuerza de trabajo.

En Guanajuato y específicamente en León, a diferencia de los de industriales de otros estados,¹⁹⁴ los zapateros pudientes se han interesado en participar en la política municipal y estatal dentro del Partido Acción Nacional, cuya presencia conservadora es muy fuerte en la región del Bajío.¹⁹⁵ Esta emergencia de la actividad política es interpretada por algunos autores como una manera de enfrentarse al tradicional control ejercido desde la federación y, a la vez, una síntesis de los reclamos a las acciones del poder ejecutivo por sus decisiones sobre la política económica.

Desde el punto de vista político, y siguiendo la hipótesis de Valencia, la burguesía guanajuatense que tradicionalmente dividió su voto entre el PAN y el PRI, resintió de manera grave la recesión económica. Especialmente para el empresariado zapatero leonés, que representa el sector hegemónico de la burguesía local, los efectos de la recesión vinieron a sumarse a los que ya había provocado la apertura comercial poniendo en peligro la sobrevivencia de la principal industria local. Su disgusto con el gobierno federal, a quien culparon de impulsar un

¹⁹⁴ En México se han desarrollado importantes investigaciones sobre la emergencia de los empresarios mexicanos como sujetos activos en el juego político nacional, tendiendo a marcar distancia, desde hace varias décadas, de las tradicionales posturas corporativistas características del régimen político mexicano. No hay duda de que estos aportes deben ser revisados y considerados al analizar procesos de desarrollo y cambio regional. Sin embargo, se reconoce que el énfasis de éste trabajo está puesto en los microempresarios y que no se profundiza adecuadamente en el análisis de otros sectores empresariales. El hecho no impide que, en el futuro, los hallazgos sobre la clase empresarial mexicana deban integrarse.

¹⁹⁵ El hecho que no resulta sorprendente cuando el 97% de los guanajuatenses, según el Censo de Población de 1990, profesa la religión católica y cuando, en el pasado, se caracterizaron por una importante participación en movimientos contrarrevolucionarios como la Guerra Cristera y el movimiento sinarquista. Para Arias (1992) el catolicismo del Bajío está profundamente asociado con el trabajo duro y con el esfuerzo personal. "La región se conoce también por una ancestral pero siempre renovada independencia y desconfianza frente al gobierno, que los ha hecho participar de manera activa y combativa en movimientos armados y políticos de resistencia (Ibid, p.32).

'modelo económico incorrecto'¹⁹⁶ seguramente acercó a muchos empresarios priístas al discurso del proyecto panista. Para la autora los procesos de elección, especialmente cuando permiten la alternancia en el poder, "...condensan y reflejan dinámicas sociales, económicas y culturales complejas: aquéllas por las que se redefine la relación entre lo local, lo nacional, lo estatal y lo federal; las de los consensos y diferencias sociales; las de las demandas, luchas y conflictos de carácter local" (Valencia, 1996:19).

Guanajuato se convirtió en foco de atención desde 1991, cuando un gobernador panista sube al poder sin haber contenido por el puesto, y luego cuando éste es sucedido por otro panista electo. León, la ciudad más poblada del estado, ha sido el único municipio que ha sido ganado tres veces consecutivas por el PAN.

"Incluyendo a Medina, los tres últimos presidentes municipales de León han sido empresarios del cuero o del calzado como lo es también, además de ser agroindustrial, el gobernador actual. Como dueños de empresas altamente exportadoras tienen el perfil del empresario moderno: con estudios en universidades privadas y posgrados en el extranjero, poseen una mentalidad abierta a las innovaciones tecnológicas y a la adopción de renovados métodos para la eficientización productiva. Algunos de ellos, además, han ocupado cargos importantes en asociaciones filantrópicas o de desarrollo social y comunitario" (Valencia, 1996:17).

El gobierno de Medina Plascencia, después de su elección como municipio en 1988, introdujo transformaciones políticas relevantes y demostró que era posible

¹⁹⁶ Las opiniones de los zapateros se han dejado escuchar especialmente en la prensa local. Por ejemplo, en 1995, cuando la CICEG firmó un desplegado a una plana, urgiendo a Zedillo a que la economía cambiara de rumbo (*AM*, 18 de marzo de 1995). El gobernador Fox declaró hace un par de años "...las equivocaciones que se han cometido, el mal manejo del tipo de cambio entre otras, han destruido parte de esta industria... es urgente definir una política industrial para los siguientes 20 años" (*AM*, 15 de octubre de 1995).

manejar la administración de manera transparente. Al ser gobernador desde 1991, mostró una orientación claramente empresarial en la reorganización y administración del estado, particularmente mediante el 'desarrollo organizacional' introducido como mecanismo para socializar a los funcionarios en una nueva mística de trabajo.

Con la intención de dar sustento 'científico' a la planeación estatal solicitó al Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, campus León, la colaboración para elaborar un proyecto integral de desarrollo titulado "Guanajuato Siglo XXI". Este es un extenso estudio con prospectivas a corto, mediano y largo plazo. Pero más allá de ser un instrumento para la planeación, en el documento se hace evidente cómo la concepción del desarrollo se restringe a la posibilidad de contar con apoyos materiales de tipo financiero, tecnológico y de infraestructura y cómo se excluye de él a los sectores populares, lo que le da un carácter clasista y no exento de contradicciones. Así, aunque se supone fue elaborado con una representación plural de sectores sociales,

"...estos fueron preferentemente representantes de la iniciativa privada, de asociaciones profesionales, e incluso, de la iglesia... difícilmente podría pensarse que las demandas de grupos más amplios estén representadas en él. Los sectores mayoritarios están ausentes, también, en el contenido del estudio; los pobladores de Guanajuato, sectores heterogéneos y con identidades diferenciadas, no se consideran como colectividades con las que deben consensarse las propuestas de gobierno, ni como sectores que pudieran oponerse a ellas. Su presencia se limita, apenas, a ser fuerza de trabajo para los planes de inversión a desarrollar en las diversas zonas de la entidad". (Valencia, 1996:25-26)

La incursión de los gobiernos encabezados por Carlos Medina Plascencia y Vicente Fox en la promoción de la imagen guanajuatense no parece ser un hecho fortuito. El primero es uno de los propietarios de la mayor planta curtidora del país, - y,

según algunos de sus paisanos, de América Latina¹⁹⁷- hecho que le ha permitido encabezar la Asociación Nacional de Curtidores, ser consejero de varias instituciones financieras y de la Confederación Patronal de la República Mexicana. En el segundo caso, el grupo *Fox* forma parte del pequeño núcleo de industrias exportadoras de bota vaquera de alta calidad a Europa y los Estados Unidos.

Desde el punto de vista de las estrategias y la innovación, los guanajuatenses han abierto varios frentes para enfrentar su papel en la economía global. Desde un año antes del inicio del TLC, que entró en vigor el 1º de enero de 1995, Guanajuato comenzó agresivas campañas para atraer inversiones. La Cámara local, en colaboración con la Universidad del Bajío, y con fondos del Gobierno del Estado y de Nacional Financiera, promovieron la instauración de una comisión estatal para el fomento a la exportación y para el caso de la industria zapatera comenzaron la elaboración de un software en inglés para difundir las ventajas 'competitivas' del estado y su entorno para acoger inversión extranjera. Los inversionistas que hasta 1996 habían respondido eran fundamentalmente asiáticos, en busca de mano de obra barata, y es hasta este año que comienzan a manifestar su interés otros fabricantes.¹⁹⁸

La CICEG también ha tomado la iniciativa de crear empresas integradoras entre las micro y pequeñas, para elevar su nivel organizativo y de gestión, su

¹⁹⁷ El Grupo *Suelas Medina Torres* es una empresa altamente exportadora. Su producción mensual estimada en 1992 era 439 toneladas de cueros, destinándose más del 50% a la exportación (*AM*, 20 de julio de 1992).

¹⁹⁸ Entre ellas *Reebok*, cuyo director comercial argumentaba que la única manera de permanecer en el mercado nacional con un producto de alta calidad y a precio razonable era fabricarlo en México, a pesar de que se seguirían utilizando componentes importados en su fabricación. En el mercado mexicano esta marca tiene el segundo lugar en ventas (20%) después de *Nike* (25%) y antes *Adidas* (7%) y *Fila* (3%). La importancia de esa planta radica en que sería la única fuera de la región asiática. *Reebok* cuenta con una producción mundial de 88 millones de pares de calzado al año. (*El Financiero*, 17 de abril de 1997).

competitividad y su capacidad de negociación. El hecho de pertenecer a la Cámara, por supuesto, y a esta nueva forma cooperativa les redundaría en beneficios administrativos, fiscales y financieros (AM, 3 de julio de 1993) y, aunque como siempre no todos pudieron entrar en el paquete,¹⁹⁹ quienes lo lograron comienzan a obtener resultados.²⁰⁰ Otras iniciativas han sido la de formar una cadena productiva de piel y calzado entre las principales organizaciones empresariales, como las Cámaras Nacional y local de Curtidores, la Asociación Nacional de Proveedores e Industriales del Calzado (ANPIC), para promover el desarrollo de la proveeduría, la capacitación empresarial y obrera, fomentar la generación de estadísticas sobre el sector y formar un consejo técnico asesor en el CIATEG (AM, 4 de junio de 1994). También los leoneses fueron los primeros industriales que introdujeron diseño por computadora en sus establecimientos y la filosofía del 'just in time', asesorados por técnicos brasileños²⁰¹ y en promover varias ferias y muestras de calzado y proveeduría a nivel nacional. A todas estas iniciativas se agregan la de promover la Norma Oficial Mexicana para el calzado y la asesorar al personal aduanero para evitar importaciones incorrectas o ilegales.

Pero si bien se están comenzando a promover innovaciones y acciones importantes, pareciera existir una dualidad que raya en los extremos. Por lo menos hasta hace una década se seguían interrumpiendo las labores fabriles a las 12 en

¹⁹⁹ En 1992 se estimaba que en León el 80% del calzado producido era económico, sin calidad ni precio para competir en el exterior, y fabricado por pequeñas empresas (AM, 10 de octubre de 1992).

²⁰⁰ Entre ellos, se tiene alguna información del grupo "Sinergia" de San Francisco del Rincón. Esta agrupación de 10 productores de tenis elevó la producción al compartir gastos de proveeduría y compartir algunos gastos de administración (AM, 16 de julio de 1994).

²⁰¹ Entre ellas se puede mencionar a 7 Leguas, Emico, Mickey, Loredano y Juguetón (AM, 25 y 29 de septiembre de 1990; 20 de julio de 1992).

punto, para que patrones y obreros tuvieran tiempo de rezar el *Angelus*.²⁰² Hasta hace un lustro seguía impidiéndose al máximo la sindicalización de los trabajadores bajo el calificativo de ser una tendencia 'socialista'. las industrias cambiaban de razón social cada año para que los trabajadores no generaran derechos, o bien desaparecían sin dejar huella; se incumplían los registros y pagos ante el IMSS, INFONAVIT y SAR. Al momento de la contratación, los trabajadores eran obligados a firmar 'en blanco' para evitar denuncias posteriores ante la Junta Local de Conciliación y Arbitraje, mientras se les exigían jornadas extenuantes de 12 horas corridas que se prolongaban en las épocas de mayor producción; se les obligaba a trabajar en días feriados y prevalecía el pago a destajo que, en muchas ocasiones incluía también reducciones discrecionales, además de que no se pagaba el reparto de utilidades. Estas situaciones tendían a ser más regulares mientras menor era el tamaño del establecimiento. Pero las grandes tenían lo suyo. Para empezar, listas negras de trabajadores 'conflictivos' y continuar con ubicar a los obreros en fracciones donde no eran especialistas para mantener bajos sus salarios. En aquéllas donde se establecían los 'círculos de calidad' y el 'just in time' se obligaba al trabajador a producir más en menos tiempo, sin el equipo ni la protección adecuadas²⁰³, y por el mismo salario, pero se incrementaban las

²⁰² La religión crea en los trabajadores del calzado "...una mentalidad donde las relaciones obrero-patronales no son antagonicas, sino que hay un 'orden natural' donde prevalece 'la justicia'; los obreros sólo deben exigir 'lo justo' a los patrones, y éstos a su vez un 'salario justo' a sus obreros. Este orden natural se refuerza con peregrinaciones, rosarios y cuaremales, donde tanto obreros como patrones participan en común unión en estas celebraciones religiosas... Este factor influye para que estos mismos obreros acepten o no el sindicato, ya que la iglesia lo presenta como algo 'bueno', identificado por 'comunistas', que va en contra de la religión y en contra también del 'orden natural'..." (Calleja, Falomir y Madrazo, 1980:401)

²⁰³ La industria del calzado ocupa en la entidad el primer lugar por accidentes de trabajo. Datos del IMSS local mostraban recientemente que los trabajadores llegaban a tener entre 2 y 5 accidentes laborales al año. El segundo lugar le correspondía a la industria curtidora (AM, 9 de marzo de 1996). Unos años antes ya se hablaba de problemas de salud muy severos para los trabajadores de ambas industrias, por

deducciones por 'prestaciones adicionales', como la formación de equipos deportivos y actividades de convivencia social para desarticular potenciales conflictos (Quiroga, 1992). Es preciso decir además que la CICEG asesora legalmente a los empresarios del calzado cuando se entablan demandas en su contra y promueve la formación de sindicatos blancos afiliados a corporaciones oficialistas. El Frente Auténtico del Trabajo, una de las pocas organizaciones sindicales independientes con presencia en León, no ha podido contra el poder de los empresarios organizados a pesar de tener 30 años de funcionar en la localidad.

En síntesis, se tiene la impresión de que en León coexiste un gran tradicionalismo que se encubre de innovación y que, con otras palabras, ya ha descrito a los industriales mexicanos (Dominguez y Brown, 1992). Quizá es la expresión de un neoconservadurismo, en el cual se mantienen vivos los valores supremos del capitalismo bárbaro, que no parecen haber cambiado mucho en el tiempo. Estos son los industriales que con más fuerza buscan 'adoptar' el modelo de los distritos industriales italianos para lo cual, en opinión de quien esto escribe, les falta recorrer un largo trecho.²⁰⁴

4.4. Guadalajara: la gran ciudad de la pequeña empresa.

Al igual que en el caso anterior, Guadalajara se caracterizó por forjar una importante industria productora de calzado a partir de establecimientos que fueron

el manejo de solventes de alta toxicidad a que se exponían entre 6 y 8 horas diarias. Se calculaba entonces que únicamente el 5% de ellos usaba mascarillas (AM, 1o. de diciembre de 1990).

²⁰⁴ Becattini (1989), enfatiza que aunque los espacios productivos especializados pueden confundirse con un 'distrito industrial' ello no es posible en virtud de que la producción en pequeño sigue dependiendo de industrias mayores, polarizándose en favor de éstas e impidiendo al resto lograr presencia autónoma en el mercado. Para él, en una estructura social heterogénea, la cultura laboral sigue permeada por complejos esquemas clasistas.

primero familiares. El caso más grande e importante de ellos lo constituyó la empresa *Canadá*, cuyo mayor acierto fue consolidar su emporio a través de la integración vertical del proceso productivo, hecho insólito dentro de la producción mexicana de calzado. Así, la empresa contaba con proveeduría propia de cueros y materiales auxiliares y luego de fabricar los zapatos distribuía sus productos a través de una cadena formada por cientos de tiendas localizadas en todo el país e incluso en los E.U. Este acierto le permitió expender, durante décadas, calzado barato y de buena calidad a los consumidores mexicanos. A fines de los ochenta, se pensaba que esta empresa sólo era superada en su rama por el consorcio canadiense *Bata* (Alba-Vega y Kruijt, 1988).

Canadá fue fundada a principios de siglo por Aurelio López Núñez, un 'obrero emancipado' que montó en Guadalajara un taller de producción-reparación de calzado. Hacia 1939, ese establecimiento mantenía una producción de 12 pares diarios y daba empleo a 5 trabajadores asalariados. Su hijo, Salvador, primero probó suerte como obrero en el D.F. y volvió en 1940 a montar Calzado Canadá, S.A., del cual fue director hasta su muerte en la década de los sesenta. Cuando sobrevino la debacle de la apertura de fronteras, y argumentando el encarecimiento de los costos productivos, *Canadá* optó por convertirse en un gran importador. Paulatinamente los empresarios de la segunda generación, educados ya en universidades extranjeras como profesionales de negocio, comenzaron a despedir injustificadamente a sus obreros, incurriendo en faltas a legales que les llevaron a enfrentar serias demandas de parte de sus trabajadores. La estrategia para evadirlas ha sido dismantelar sus instalaciones y trasladarlas al municipio de Lagos de Moreno. Esta ha sido también la estrategia de muchos otros empresarios, siguiendo la vía desconcentradora con menos armas que los leoneses.

En Guadalajara, los líderes patronales más prominentes son empresarios de

segunda o tercera generación, que han heredado de padres o abuelos no sólo fortunas, sino también relaciones sociales que les facilitan el acceso y la comunicación con las clases dirigentes del estado. Pero ellos, a diferencia de su contraparte leonesa, han ido perdiendo paulatinamente desde hace casi tres décadas la posibilidad de tomar parte en las decisiones de peso para la región. Al respecto, Alba-Vega y Kruijt (1988) lanzan la hipótesis de que este hecho ha estado siempre presente en el caso de Jalisco: son los fuereños quienes desde hace mucho tiempo han movido el desarrollo regional. "Si hubiera que tipificar rápidamente a la burguesía tapatía sería necesario describirla como una clase con intereses múltiples; empresarios polivalentes involucrados en sectores dispersos más que artífices de imperios industriales o líderes de conglomerados productivos (Alba-Vega y Kruijt, 1988:149. El subrayado es de los autores). Ellos basan su apreciación en una serie de actitudes que caracterizan a los industriales de ese estado: predominan empresas familiares de dimensión media y pequeña; el padre o fundador es quien mantiene el dominio absoluto en lo que se refiere a la gestión, la administración y la toma de decisiones, función que cumple hasta edades muy avanzadas. Mientras él vive, sus herederos participan en las empresas de manera simbólica y como accionistas. No existe la intervención de socios capitalistas ajenos al núcleo familiar, con el fin de mantener íntegra la propiedad de las empresas. Pero si bien éstos viejos empresarios forjaron sus capitales como pioneros ejemplares, en las condiciones económicas actuales los ejemplos se vuelven más bien escasos.

Aunque se cuenta con menos información que para el caso anterior, puede pensarse que la industria zapatera jalisciense ha perdido el vigor que le caracterizó antaño. A ello pueden estar contribuyendo varias razones: en principio, los efectos de la política de apertura de fronteras y el *TLC*; en segundo lugar, el hecho de que

a Guadalajara hayan llegado en años recientes muchas inversiones internacionales, vinculadas principalmente con las ramas química y farmacéutica; en tercer lugar, también debe retomarse la idea de que el empresariado jalisciense y su Cámara local tienen menor poder e iniciativa que los ya descritos para Guanajuato y que la posición de su industria es más vulnerable, o pasiva, para utilizar el término de Benko y Lipietz. En ese sentido apuntan al menos algunos aportes hechos por Arias. Para ella menciona que, aunque existen similitudes, las grandes y medianas industrias de León son más adaptables a los cambios. Así, "... las industrias del calzado y conexas son más mucho permeables que las tapatías a la combinación con el capital extranjero, a la implantación de proyectos empresariales colectivos que abarcan y controlan cada vez más ámbitos de la producción, el abasto, el consumo y la comercialización" (Arias, 1992:110). En cambio, las tapatías comenzaron a resentir la apertura comercial de manera aparentemente más grave: los obreros iban a las fábricas a conversar y a las 11 de la mañana habían vuelto a casa. Tradicionales al extremo y con severos problemas para subsistir, los empresarios se atrincheraron en el pago del salario mínimo, la especialización y el destajo. Los obreros industriales más viejos, forjados en el trabajo de la pequeña empresa pero que habían logrado acceder a un puesto industrial estable, conforme pasaba el tiempo comenzaron a aceptar trabajos en talleres más pequeños, optando por un empleo más frágil y con menos prestaciones, aunque también quedaba a la mano el trabajo a domicilio. Los más jóvenes tendieron, en cambio, a desertar del trabajo industrial. Sus alternativas eran el desempleo o el buscar ocupación en actividades que dejaran un ingreso mayor y que se obtuviera más rápido: el comercio. Lo grave del asunto es que desde fines de la década pasada comienza a perderse, al igual que en Tepito, la nueva generación de zapateros.

4.5 Tepito, del orgullo de lo fino a la producción de chanchla

a) Los cambios en el barrio

Tepito²⁰⁵ es un barrio céntrico que ha conservado un importante lugar en la Ciudad de México. Este se ha referido a sus leyendas²⁰⁶, a la combatividad de sus habitantes y a su vocación como zona comercial y productora de bienes y servicios para la población de bajos ingresos. Puede decirse que en la historia su sobrevivencia dependió, en buena parte, de la defensa que con altas y bajas hicieron de él sus habitantes. Aunque originalmente se pobló de migrantes, la mayor parte de sus habitantes todavía procede de familias que por varias generaciones han permanecido en el lugar. Una de las hipótesis explicó este hecho era que el barrio les impidió enfrentar un choque violento con la ciudad (Lewis, 1963).

Los mitos creados a su alrededor, -entre los que destacaba situarlo como centro de producción de viciosos, ladrones, 'fayuqueros'²⁰⁷, boxeadores y prostitutas-, lo estereotiparon y convirtieron en objeto de varios estudios

²⁰⁵ Hay acepciones acerca del nombre. Para Romero (1988) Tepitsin o tepitoyotl, significan lugar pequeño al lado del gran Tlatelolco; Tepiloton (pequeñito) es una palabra que hace referencia a los penates o dioses domésticos y los ídolos que los representaban, de uso común en el barrio; el mismo autor refiere que Tepito -compuesto por las raíces teocalli y tepiton-, quería decir pequeño templo o capilla y era el nombre que designaba un adoratorio ubicado en el espacio central del barrio. Castro (1990) menciona que el origen del nombre es posterior a la conquista, y que la parroquia del barrio era conocida como San Francisco Tepito (chiquito), para diferenciarla del templo de San Francisco. Existe otra versión que, a pesar de parecer la menos documentada, está ampliamente difundida y remite a una anécdota en la que dos policías tenían que hacer recorridos para vigilar la zona y, dada la mala fama del barrio, tenían por su suerte. Fue por ello que acordaron 'pitarse' uno a otro si ocurría algún suceso imprevisto: "si me persiguen te-pito, si me golpean te-pito" (Ramírez, 1973).

²⁰⁶ Reza una de tantas leyendas que en 1521 Cuauhtémoc lanzó desde este sitio la última defensa del imperio azteca, siendo aprendiendo en la plaza donde hoy se erige una iglesia y se conoce como Concepción Tequipehuaca, que significa el lugar donde comenzó la esclavitud (Hernández, 1983).

²⁰⁷ El término 'fayuca' es empleado popularmente para referirse a artículos producidos en el extranjero e introducidos ilegalmente al país. Por extensión se usa para designar a las personas que comercian con este tipo de mercancías, que en este caso son los 'fayuqueros'.

antropológicos referentes a la miseria. Sus habitantes se distinguieron en el pasado por haber sido una comunidad capaz de conservar y renovar sus formas de vida, permitiendo al barrio caracterizarse, entre otras cosas, por una baja migración, una fuerte cohesión familiar, el establecimiento de lazos vecinales de solidaridad y la defensa del espacio habitacional usado por varias generaciones. Todo ello permitía la creación de un fuerte sentimiento de pertenencia espacial, cultural e incluso productiva entre sus pobladores, pues en el barrio encontraban los elementos necesarios para satisfacer sus necesidades²⁰⁸, pero también las de otros sectores de la población. En el barrio, desde sus orígenes más remotos, las actividades de producción y comercio se orientaron a satisfacer la demanda de los sectores de bajos ingresos en los rubros de bienes básicos (ropa, calzado, electro domésticos), por medio del reciclamiento o la producción en pequeña escala, y en años más recientes también ha atendido las crecientes demandas de la clase media.

La historia común sin embargo, no ha implicado que el barrio se haya vuelto inmune a los problemas que enfrenta el país en su conjunto y especialmente a aquéllos que le han impactado directamente y que de a poco han minado sus relaciones de reciprocidad.²⁰⁹ Los cambios que ha sufrido, están orientados por dos grandes hilos conductores: las modificaciones sufridas dentro del espacio urbano y su orientación más hacia el comercio de productos de fayuca que a la producción. Estos factores parecen estar incidiendo, desde hace una década, en un bajo número en la instalación de talleres y en una tendencia hacia la desaparición.

²⁰⁸ Para 1982, el 80% de los habitantes de Tepito trabajaba en el mismo barrio; de la PEA total 56% se dedicaba al comercio y 40% a actividades manufactureras, principalmente en pequeñas industrias textiles y de calzado (Cameo, 1984).

²⁰⁹ Una hipótesis que se ha manejado en otros espacios apunta a que, quizá con el tiempo se llegará a visualizar más claramente la existencia de varios Tepitos, al actuarse las divergencias entre sus viejos y sus nuevos actores (Jarquín Sánchez, 1990).

Los cambios en el espacio urbano están referidos a la céntrica ubicación del barrio, que le han hecho susceptible de ser 'renovado' en varias ocasiones y han generado un paulatino éxodo de sus habitantes: inicialmente una erradicación de 'tugurios' -donde se incluía a Tepito con sus vecindades de renta congelada-, mediante la cual se pretendía incrementar el valor del suelo de la zona Centro de la Ciudad en la década de los sesenta; la puesta en marcha del 'Plan Tepito', que intentaba dar un aspecto de modernidad a la zona y la construcción de Ejes Viales en los setenta. Finalmente el impacto de los sismos de 1985²¹⁰, que incidió en la desaparición de sus viejas vecindades²¹¹ con sus 'cuartos redondos'²¹² y se

²¹⁰ En el año de los sismos, más del 31% de todo el inquilinato en el D.F. se concentraba en las delegaciones Cuauhtémoc y Venustiano Carranza y, de este porcentaje, la mayor parte correspondía a la antigua 'Herradura de tugurios' (Coulomb, 1983) en el centro histórico. Valga recordar que en la Colonia Morelos de la Delegación Cuauhtémoc el 95% de los habitantes vivía en inmuebles arrendados: "...15.5% de las viviendas [estaban] afectadas por entero; 72.2% parcialmente afectadas y [solamente] el 11% no afectadas. De manera previsible, en el 53% de las viviendas totalmente destruidas se pagaba menos de 500 pesos de renta y, las menos afectadas [eran aquellas] donde se pagaba más de 15 mil pesos de renta" Monsiváis, Carlos (1988: 8-9).

²¹¹ Uno de los elementos centrales que caracterizó al barrio era la cercana vinculación entre la vivienda y el trabajo. En el barrio la vivienda siempre cercana al trabajo, o representando el lugar mismo donde se desempeña, forman un continuo. Desde el siglo pasado, las tradicionales vecindades han consolidando los lazos entre los habitantes al permitirles compartir los espacios privados (vivienda), semi-públicos (patio y calle) y hacerlos parte de su vida. "Característica del barrio es la integración e interrelación existente entre la función habitacional y las funciones comercial, productiva y de servicios. Estas últimas no sólo se desarrollan en los predios, sino también en las calles, patios y vecindades, en una abigarrada mezcla no siempre armoniosa" (Citado por Cameo, 1984).

²¹² Se les conocía como 'cuartos redondos' porque las viviendas en las vecindades constaban generalmente de una habitación que, sin divisiones interiores, cumplía las funciones de cocina, recámara, comedor y estancia, en tanto los excusados, regaderas y lavaderos eran comunes a todos los habitantes del inmueble. Como los caseros casi nunca intervenían en dar mantenimiento cada familia, de acuerdo a sus posibilidades económicas, ampliaba sus cuartos -ganándole metros al patio o agregando tapancos de madera en el interior, práctica común dada la altitud de los techos-, lo que permitía separar las habitaciones o los pequeños talleres del resto de la casa.

vio reforzado por las acciones de Renovación Habitacional Popular²¹³ y trajo cambios de actitud y relaciones vecinales, que sin embargo no han afectado significativamente al barrio como proveedor de servicios.

Por otra parte, está la efervescencia del comercio de fayuca, desde mediados de los setenta, que ha cambiado las relaciones de poder de sus organizaciones - permitiendo el surgimiento y consolidación de importantes grupos de comerciantes en detrimento de organizaciones vecinales o gremiales de las que carecen los productores de calzado- que finalmente ha impactado, junto con la crisis económica, la original tradición productiva y especialmente la producción zapatera.

b) La organización productiva y la reproducción social de los talleres de calzado en tepito

En el intento de analizar la reproducción de la actividad zapatera, los talleristas pasan a ser actores sociales dotados del acceso variable a ciertos medios, recursos, discursos ideológicos y al poder, cuyos tareas se ven constreñidas por factores que escapan a su control y que incluso les llegan a someter, como el mercado, la vivienda como centro de trabajo, las relaciones personalmente insustituibles que se tejen en torno al proceso de trabajo y en torno al poder local, las decisiones de política económica nacional y los arreglos del comercio internacional.

Aparentemente para los productores de Tepito estas barreras en la actualidad son enormes y debieran interrumpir la continuidad de la actividad. Sin embargo,

²¹³ El programa de RHP no contempló las necesidades de los habitantes y sí generó severos problemas de divisionismo entre las organizaciones vecinales del barrio. Las viviendas 'dignas' ofrecidas redujeron los espacios hasta hacerlos prácticamente inhabitables, pues antes de los sismos, el promedio de habitantes por vivienda era de 7 (Cameo, 1984). En los 'condominios vecinales' se ubicó a familias extensas hasta en 36 m². Se restringieron los tradicionales patios, los lavaderos y los tenderos, rompiéndose la comunicación. La falta de espacio en la casa y los patios generó prohibiciones a los niños para jugar y en algunos condominios a los talleristas para trabajar.

su capacitación en el trabajo, completada principalmente dentro de un barrio rico en tradición zapatera, les ha permitido sobrevivir e incrementar el número de talleres, aunque con considerables costos económicos, sociales y culturales. El individualismo de los mejor equipados y la imposición de las reglas del juego, por parte del comercio mayorista sobre sus decisiones productivas, aparentemente les han atomizado. Ellos han reivindicado la defensa de su barrio como vecinos ofendidos por la agresión de planes de renovación urbana, como damnificados del sismo de 1985, como inquilinos de vivienda, o como votantes en distintas elecciones políticas, pero no como productores. Esta faceta triste y abnegada del 'barrio bravo' y de la cultura popular puede sorprender y contrasta fuertemente con los estereotipos mencionados y con la fortaleza de las organizaciones de comerciantes ambulantes que están progresando en la toma de conciencia de su posición política subordinada, comparten una ideología empresarial y usan la fuerza que les da su cultura tradicional.²¹⁴

Frente al desolador panorama nacional de la rama del calzado, y a los fuertes cambios operados en el barrio, podría esperarse que en Tepito estuvieran desapareciendo los talleres zapateros. El censo de talleres, levantado en 1989, contradice ese supuesto.²¹⁵ Se reportó casi el doble de talleres esperado por

²¹⁴ En algunas investigaciones realizadas hace varios años, se calculaba que el número de comerciantes en la Delegación Cuauhtémoc ascendía a 10 mil, según estimaciones 'conservadoras' del DDF, equivalente a un ambulante por cada 32 habitantes en la delegación referida (*La Jornada*, 2 de abril de 1990). Los comerciantes se distribuían en 35 organizaciones afiliadas a la Confederación Nacional de Organizaciones Populares (CNOP) del PRI (Castro, 1989) y que luego fueron agrupadas en la Confederación de Organizaciones de Vendedores de la Zona Económica del Barrio. La población flotante de Tepito ascendía en 1984 a 500 mil personas/día (Cameo, 1984) y las ventas diarias estimadas en 1988 alcanzaban los 20 mil millones de aquellos pesos (Salazar, 1989).

²¹⁵ Las referencias generales a los talleres y la tipología que se hacen en este apartado son parte de los resultados del censo realizado, en tanto que las citas puntuales corresponden a la información de las historias de vida y las observaciones realizadas en el trabajo de campo. El censo incluyó el levantamiento cartográfico de las manzanas definidas operacionalmente como barrio.

tepiteños conocedores del oficio. Además el 53% de los talleres censados se instaló a partir de 1984, lo que permite pensar en que la agudización de la crisis incrementó su instalación.

Es importante que más de la mitad de los talleres 'familiares' se instalara en ese período, pero también que más de dos tercios de talleres 'capitalistas' y 'en transición' lo hicieran también. Aparentemente el oficio en Tepito no es solamente un refugio para algunos talleristas carentes de alguna otra opción sino que potencialmente es un medio de movilidad vertical ascendente; es decir, de progreso personal.

Para llegar a caracterizar a los talleres como 'familiares, capitalistas y en transición', se construyó una tipología multidimensional de la organización técnica del trabajo, a partir de una numerosa submuestra que excluyó a las 'adornadoras' y a los talleres de 'reparación de calzado'. Se clasificó como talleres 'familiares' a aquellos que ocupaban 80% y más de fuerza de trabajo familiar; como 'capitalistas' a los que incorporaban hasta 20% de la fuerza de trabajo familiar y como talleres 'en transición' a aquellos que combinaban el uso de trabajo familiar con trabajo no familiar remunerado.²¹⁶

La especialización en la producción consideró dos categorías, la de los 'productores de calzado completo' y los 'maquiladores'. Un hallazgo importante es que en ambos tipos de especialización destacaron los talleres 'familiares', representando al 65% de la muestra.

Contrariamente a lo que podría suponerse, los talleres familiares, especialmente los maquiladores, contaban con más máquinas por trabajador que

²¹⁶ La base de la tipología referida fueron los trabajos de Francisco Giner de los Ríos (1988 y 1988b). Respecto al tipo en transición, a partir de los datos disponibles, no fue posible saber en qué sentido se movían estas microempresas (es decir hacia la capitalización o hacia un paulatino empobrecimiento). Sin embargo, puede pensarse que el camino puede recorrerse en ambos sentidos.

el resto de los talleres. Esto es, la relación entre el número de máquinas/número de trabajadores ocupados era mayor entre los talleres maquiladores organizados de manera familiar (cuadro 28). Ello puede apuntar hacia una mayor racionalización técnica de este recurso en los talleres capitalistas. Los productores sin máquinas correspondían a viejos zapateros que aún elaboran manualmente el zapato.

Respecto a la entrega de productos, a la realización de la producción destaca, primero, la ausencia casi total de nexos con la industria; segundo, la elevada proporción de talleres 'productores de zapato completo' que hacen entregas independientes, en un barrio donde abundan los comercios establecidos; tercero, las complicadas relaciones con otros talleres, especialmente en las 'maquilas', y cuarto y sobre todo, la entrega al comercio mayorista (cuadro 27).

Casi un tercio de los talleres 'familiares' conservaba un local propio para vender directamente al público o los clientes acudían al taller a comprar. Algunos talleres parecían estar subordinados a otros, tanto en la 'producción' como en la 'maquila.' Aunque en ésta última estas relaciones eran más complicadas, especialmente en el caso de la producción 'capitalista', pues estos talleres parecían tener subcontratados a otros para efectuar las partes del proceso que no realizan. Sorprende que más de las tres cuartas partes de los talleres 'capitalistas' y en 'transición' se vinculaban tanto como los 'familiares' con agentes comerciales, de manera casi exclusiva.

Con el comercio mayorista se establecían relaciones contradictorias: ventajosas en tanto garantizan de manera más o menos permanente la venta de productos, sin tener que enfrentar las variaciones estacionales que caracterizan la demanda de calzado, pero desventajosas en tanto es el comerciante quien determina los precios del producto, la calidad y modelo y, finalmente, quien se queda con jugosas ganancias. Es en este sentido que puede hablarse de relaciones asimétricas

y de subordinación, en tanto los productores con tal de allegarse un ingreso permanente se someten al capital comercial. Véanse las cifras del cuadro 27.

Otro supuesto que queda desechado con los hallazgos empíricos es que las nuevas vecindades, construidas a raíz del sismo de 1985, impedían la realización de actividades productivas por su reducido espacio, en tanto dos tercios de los talleres se ubicaban en ellas, a pesar de las prohibiciones de organismos gubernamentales como de Renovación Habitacional. Aunque la disminución de los espacios disponibles sí genera mayores dificultades para producir, incidiendo a la baja en los promedios de trabajadores ocupados y de máquinas utilizadas. Esto era particularmente importante para los talleres 'familiares productores de calzado completo', pues un 72% de ellos ocupaba su propia vivienda como taller. Entre los 'maquiladores' ese porcentaje bajaba al 57%; bajaba más aun para los talleres 'capitalistas y en transición', y era del 63% para el total de la muestra. El elevado número de establecimientos ubicados en la vivienda renovada apunta al fortalecimiento de una condición productiva -respecto de las numerosas viviendas derruidas de renta congelada, existentes antes del sismo y que albergaban talleres-; a una relativa aceptación de los vecinos de la función laboral de la vivienda, y a la reproducción de la microempresa bajo condiciones técnico productivas limitadas. Esto permite esperar que, en el tiempo, se mantengan estos establecimientos productivos familiares, dentro de un esquema de acumulación simple de mercancías, y que parezcan inalcanzables para potenciales programas crediticios.

En lo que respecta al barrio²¹⁷ de Tepito puede decirse que, a pesar de los cambios que ha sufrido, sigue representando un espacio acogedor para la

²¹⁷ Para los fines de este trabajo, el barrio se entiende como espacio social policlasista que reúne un conjunto de relaciones económicas, vecinales y productivas, no exentas de conflicto, y localizadas dentro de un espacio geográfico definido.

instalación de talleres, al permitirles ubicar fácilmente mano de obra calificada e insumos. Aunque se perfilan tendencias de que el comercio fayuquero incide en desplazamientos dentro del barrio, tendiendo a arrinconar a los productores hacia las zonas menos valorizadas.

La definición operacional de Tepito es amplia²¹⁸, en el sentido que intenta recobrar tres elementos: a) la extensión original del barrio, basada en los límites que históricamente han sido marcados por otros barrios con tradición independiente y que circundan a Tepito como Peralvillo, la colonia Guerrero, el Centro y la colonia Michoacana; b) los que distingue el muralista Daniel Manrique, uno de los líderes culturales del barrio, quien incluye la estructura física (la ubicación de vecindades) y la forma en que los habitantes se organizan para sobrevivir; y c) las fronteras productivas.²¹⁹

Las manzanas prediales consideradas para el levantamiento censal fueron 136, cuyos límites son: al Norte, las Avenidas Canal del Norte y Circunvalación; al Sur República de Costa Rica, José J. Herrera y Eje 1 Norte (Avenida del Trabajo); al Poniente la Avenida Paseo de la Reforma Norte hasta la Glorieta Cuicatláhuac, Av. Peralvillo y República del Brasil, y al Oriente la Avenida Eduardo

²¹⁸ Es preciso recalcar que, de acuerdo a los criterios administrativos establecidos por el DDF, no puede considerarse al Barrio de Tepito como unidad en sentido estricto: sus manzanas están distribuidas en la colonia Morelos, la que, a su vez, se divide en dos delegaciones políticas (Cuauhtémoc y Venustiano Carranza), y en tres distritos electorales diferentes (III, IV y V). Estos criterios, por lo tanto, no pudieron servir de guía en la definición del barrio.

²¹⁹ Lo que se entiende por frontera productiva es la relación del espacio con la actividad de los habitantes. Los límites estarían marcados como sigue: al Sur aparecen talleres y comercios muebleros, en lo que se considera ya la colonia Centro; al poniente el barrio de Peralvillo; al Oriente, donde termina la definición asumida por este trabajo, pudo observarse que se terminan los talleres de zapato y comienzan a aparecer talleres de costura. Hacia el noreste, sin embargo, existe todavía una buena cantidad de talleres de calzado, lo que podría explicarse a partir de que a fines la década de los cincuenta fue construido un mercado para expender los zapatos producidos por la organización denominada Trabajadores de la Industria de Calzado en Pequeño, fundada en 1954 y que hoy sólo tiene la función de organizar la tradicional peregrinación anual de zapateros a La Villa el día de San Crispín.

Molina.²²⁰

En Tepito pueden distinguirse dos grandes zonas: la comercial, correspondiente a la delegación Cuauhtémoc, con una añeja tradición productiva - y que hoy día concentra la mayor proporción de bodegas de mercancía importada, en viviendas renovadas; mercados públicos cerrados; vendedores semifijos bien organizados; áreas de gran comercio; locales de elevados alquileres, y reconocida ampliamente como tal-, y la que en este trabajo se define como no comercial para diferenciarla de la anterior, perteneciente a la delegación Venustiano Carranza, que en el tiempo mostró una menor tradición productiva y comercial. La avenida que representa el punto divisorio entre ambas es el Eje 1 Oriente.

De los talleres censados en la zona comercial (28%), puede decirse que predominaban los locales propios (73%), donde se separa el taller de la vivienda (62%), con talleres más antiguos, instalados mayoritariamente hasta 1984 (62%), y productores de zapato completo (55%), hecho que parece influir en mayores niveles de capitalización, en un mayor número de trabajadores ocupados por establecimiento, y en la difusión de una ideología individualista. La zona no comercial parece confirmar el desplazamiento, agrupando el mayor número de talleres que fue posible ubicar (72%), predominando la maquila como actividad (61%) y los locales en la propia vivienda (61%), instalados mayoritariamente en los últimos cinco años (59%): caracterizados por contar con menores niveles de maquinización, trabajadores ocupados y una mayor importancia de la fuerza de trabajo familiar.

²²⁰ En general, otras definiciones del barrio coinciden con el límite en el Norte. Sin embargo, hay diferencias en el total de manzanas consideradas. Ramírez (1983), Hernández (1983) y Castro (1990) sólo consideran 64 manzanas prediales, correspondientes a la zona comercial, que termina en FFCC de Cintura, al Oriente. Cameo (1984) solamente lo ubica al Norte del centro de la ciudad y al Oriente de la unidad habitacional Tlateloco, abarcando 50 manzanas. Rosales (1986) y Romero (1988) dan una definición aún menor hacia el poniente y sitúan el límite Oriente en la Avenida del Trabajo.

Tres cuartas partes de los talleres censados, en ambas zonas, se ubicaba en locales interiores. Esto quiere decir que, en todo el barrio, sólo una cuarta parte de los locales podía ser visto desde la calle, lo que sugiere que muchos de ellos pueden escapar fácilmente a conteos realizados por instituciones gubernamentales²²¹ y presentan un alto grado de informalización²²²

El barrio es importante además por la socialización en el trabajo que fomenta, dentro de familias con tradición zapatera y, dependiendo de la edad, dentro de talleres o de fábricas. Más de la mitad de los talleristas menores de 40 años se inició en el oficio por medio de la familia (55%), siendo ésta el medio socializador más importante para quienes aprendieron el oficio en Tepito, en comparación con aquellos que lo aprendieron fuera de él. El aprendizaje en fábricas era también relevante para los jóvenes, aunque su aprendizaje es cualitativamente más pobre, porque se trata de trabajos segmentados y no del oficio completo.

Otro aspecto es el que se refiere a la incongruencia entre la débil participación de los talleristas en organizaciones corporativas o gremiales y una mayor participación como vecinos en asuntos relacionados con la vivienda y

²²¹ Los censos económicos sólo consideran a aquéllos locales establecidos en lugares fijos y permanentes, delimitados por instalaciones fijas, excluyendo el ambulante y los establecimientos ocultos en la vivienda, que parece ser una característica esencial de las microindustrias, de acuerdo a los resultados de la Encuesta Piloto sobre Sector Informal (EPSI,1987), levantada conjuntamente por el INEGI y el ORSTOM, de Francia, en la Zona Metropolitana de la ciudad de México.

²²² Algunos autores definen a la informalidad con criterios relacionados con la evasión fiscal y el no cumplimiento de las condiciones de seguridad social para los trabajadores (Portes y Sassen-Koob, 1985; De Soto, 1987), que podría ser el caso de muchos de los talleres de Tepito. Cabe aclarar que en la cédula censal utilizada en nuestro censo no se incluyeron preguntas relacionadas con el tema. Sin embargo se tienen algunos datos de cuál es la situación del ramo. Según la EPSI (1987), en el ramo del cuero, textiles y derivados: 50% no tenía registro ante la Delegación del DDF correspondiente, 90% no tenía registro ante la SSA, 95% no estaba registrado ante la Dirección General de Estadística y el 99% de los talleres no cotizaba pagos al IMSS por sus trabajadores. Curiosamente la mayoría afirmaron que sí pagaban impuestos a la Secretaría de Hacienda en diversas categorías de causante.

defensa en contra de planes de remodelación urbana.²²³ No es que carezcan de organizaciones sino que, aparentemente, sus intereses individuales no son compartidos. Entre las posibles explicaciones de la débil participación estarían la visión ideológica del oficio como tradición a respetar, compartida por los viejos zapateros calificados que trabajan individualmente, cuyos efectos se traducen en condiciones precarias de vida y aislamiento, la dominación mercantil, la monopolización de relaciones sociales de producción por el mercado y el tamaño reducido de la vivienda, que condiciona la producción en pequeña escala, así como instalación relativamente más reciente de talleres maquiladores con respecto de los productores, la valoración de actividades que reportan dinero fácil, la falta de programas financieros y de capacitación. Los productores de calzado de Tepito garantizan así su sobrevivencia individual a condición de renunciar al control propio de las relaciones de producción.

De todas maneras, se puede decir que se ha mantenido la socialización en el oficio a pesar de los cambios operados en el barrio, aunque es posible que algunos de éstos estén limitando el reclutamiento de nuevos jóvenes a la producción de calzado, ante la facilidad de obtener ingresos por otros medios, como en el comercio y el cuidado o lavado de coches.²²⁴ Es preocupante, por

²²³ En el barrio, a lo largo del tiempo, han surgido diversas organizaciones: la Asociación de Inquilinos, las organizaciones gremiales de comerciantes, el Consejo de Representantes y el movimiento 'Tepito Arte Acá', defensor de las costumbres, tradiciones y cultura del barrio. En este último caso, se logra crear incluso el periódico El Negro, en el que se difundían las 'nuevas' -buenas- y malas- y por medio del cual se logró una extensa movilización entre los tepiteños: propició el surgimiento de líderes de campamentos de viviendas transitorias, vecindades, talleres y zona de tianguis, que asesorados por el Taller 5 de Arquitectura Autogobierno de la UNAM presentan un contraproyecto autogestionario al 'Plan Tepito', en los setenta. El movimiento de damnificados de Tepito se originó en 1985 (Jarquín Sánchez, 1990).

²²⁴ En un estudio realizado por la Delegación Cuauhtémoc, en que se tomaba como muestra a un tercio de los vendedores ambulantes de Tepito se obtuvo, entre otros resultados, que el 40% era menor de 30 años y que el 45% había comenzado su actividad a partir de 1985 (*La Jornada*, 3 de abril de

ejemplo, por las características del oficio, que la instalación reciente corresponda fundamentalmente a talleres maquiladores porque, a futuro, podría significar un importante proceso de descalificación de la fuerza de trabajo, similar al que ocurre en las empresas. También es importante que la producción, antaño orientada a la producción de zapato fino, hecho todo a mano, tienda a desaparecer, siendo sustituida por la producción de chancla de muy baja calidad y duración, pero de bajo precio, lo que hace que a sus mercados y zapaterías lleguen muchos consumidores pobres para acceder a este cada vez más costoso bien.

Hasta antes de 1985, se estimaba que en cuatro de cada cinco viviendas había un taller zapatero, lo que había permitido que el barrio ocupara el segundo lugar nacional en producción de calzado (Vélez, 1990). A partir de entonces, la invasión del zapato importado o de fayuca, con sus bajos precios, y el uso de materiales sintéticos han desplazado a los artesanos. La calidad del trabajo fino nadie quiere o puede pagarla y muchos viejos maestros se niegan a trabajar con material distinto de la piel, cerrando sus talleres. Sin embargo muchos otros logran adaptarse a las nuevas condiciones en que se les impone trabajar y continúan la tradición.

Esta se ve reforzada porque el barrio contiene en su espacio las tiendas que surten de materias primas, máquinas y herramientas a pequeños y grandes talleres. Además en el barrio existen los canales de comercialización adecuados, para compras al menudeo y para los grandes comerciantes. En el primer caso se puede hablar del mercado de zapatos más grande del país (y del mundo según reza en su exterior), 'Granaditas', que alberga 709 locales de venta de calzado bajo su techo, en donde la variedad en estilos, tamaños, colores, calidades y precios es increíble.

Se consiguen 'chancas' desde 15 mil pesos hasta zapatos con calidad de exportación, a precios mucho más bajos que en los establecimientos del centro de la ciudad (que también tienen fama de ser baratos). Pero también a su alrededor, sobre las banquetas, se apostan muchos pequeños productores que no tienen local y llegan a vender su producto en improvisados puestos. Para los compradores mayoristas, este mercado también brinda servicios pues en su espacio exterior los grandes productores de León y Guadalajara vienen a vender sus zapatos los miércoles y sábados de 5 a 11 de la mañana.

4.6. San Mateo Atenco.²²⁵ Los efectos de la política central y la feroz lucha por el mercado

a) Los cambios en la región

Es posible ver cómo las comunidades del Valle de Toluca tienden a especializarse en actividades productivas de tipo artesanal. Por ejemplo, Lerma en embutidos, San Pedro Tultepec y Ocoyoacac en la carpintería, Metepec en la alfarería, Guadalupe en textiles y San Mateo Atenco en la producción de calzado.²²⁶

Se piensa que la reproducción de la manufactura y la artesanía rurales se

²²⁵ El municipio de San Mateo Atenco se localiza al noroeste de la Ciudad de Toluca, a una distancia aproximada de 16 kilómetros, en la margen sur de la carretera federal número 15 México-Toluca, frente a la zona industrial Lerma-Toluca. Sus límites y colindancias son: al norte con Toluca; al sur con los municipios de Metepec y Santiago Tianguistenco; al este con Lerma y al oeste con Toluca y Metepec. Es considerado uno de los 5 municipios conurbados del Valle de Toluca, junto con Lerma, Metepec, Mexicaltzingo y Zinacantanep (Banamex, 1991). Su primer nombre proviene del santo que se venera en la localidad, San Mateo Apóstol, en tanto el vocablo náhuatl Atenco significa "en la orilla del agua", estando compuesto por las raíces *atentli*, labio, ribera u orilla de río, y *co*, en. El glifo forma parte del escudo de armas del municipio.

²²⁶ Si bien hasta hace una década la importancia de San Mateo Atenco como productor de calzado era marginal, desde hace algunos años puede considerarse una zona emergente. Sin embargo, los organismos especializados como CIATEG le han concedido poca importancia pues carecen de datos y la incluyen como parte de la zona metropolitana de la Ciudad de México (CIATEG, 1991).

explica por interrelaciones favorables entre la diversificación regional innovadora, la diversificación regional subcontratadora, y por la especialización local tradicional.²²⁷ Por ello vale la pena volver la mirada hacia los orígenes de esta localidad.

Hasta el siglo XVII, San Mateo Atenco es conocido como "La Venecia de la Nueva España" dada la cantidad de agua disponible, que favorece el transporte mediante lanchas o balsas. Durante el siglo XIX, y prácticamente hasta el estallido de la Revolución, la hacienda se convierte en el patrón económico predominante. La población concentra sus actividades tanto en servir a los hacendados como en continuar sobreviviendo de las actividades acuícolas, agrícolas y ganaderas.

El trabajo agrícola y acuícola de los padres²²⁸ de los actuales talleristas en la región de La Ciénaga²²⁹ tuvo como límites principales el predominio del minifundio, que se acentuó con la reforma agraria; la demanda de trabajo obrero de las primeras empresas instaladas en el corredor industrial Toluca-Lerma, durante las décadas del sesenta y setenta, (Bataillon, 1980:317-319).

Aunque quizá el factor que desencadenó esas limitantes fue la búsqueda de

²²⁷ Se habla de interrelaciones favorables en un sentido empírico e histórico, ajeno a la idea evolucionista implícita en la asociación entre los tipos ideales urbano-rural y urbano-folk; las cuales pueden presentar múltiples avances favorables y retrocesos desfavorables, dependiendo de circunstancias particulares, sobre las cuales es difícil establecer mayores generalizaciones.

²²⁸ No hay acuerdo en cuándo y cómo se origina la producción de calzado en San Mateo Atenco. Para algunos, data de principios de siglo, pues en la Hacienda de Doña Rosa los peones aprenden el oficio por curiosidad o por requerimiento de los patronos. Otras versiones sitúan surgimiento de los primeros zapateros hacia fines del siglo pasado, mientras que los resultados censales, comienzan a consignar la actividad zapatera mucho más tardíamente. A través del trabajo de campo fue posible detectar casos de familias que se han dedicado a la producción de calzado hasta por cuatro generaciones, lo que permite suponer que, al menos desde principios de siglo, la actividad estaba presente en la localidad.

²²⁹ Recibe este nombre por ser la parte más baja del Valle de Toluca (Sesman, 1989).

nuevas fuentes de abastecimiento de agua para la ciudad México, cuyo acelerado crecimiento fue promovido y alentado por la política de industrialización del país. Esta política no duda en lograr la modernización a partir de satisfacer las necesidades urbanas sin importar las consecuencias futuras. Así, se decide la desecación de los mantos freáticos por la extracción y el entubamiento de los afluentes del Lerma para enviar agua a la Ciudad de México, desde la década del cuarenta (Perló, 1989:17-39).²³⁰ Estas decisiones transformaron el entorno y convirtieron a las actividades campesinas en residuales, luego de que por varios siglos habían ocupado un lugar importante en la economía regional.

"Los campesinos de Almoloya del Río y de San Mateo Atenco afirman que el responsable de la obra ordenó dinamitar la fuente más importante del lugar para facilitar los trabajos, pero que sólo taponó el enorme venero. De ahí que se tuviera que perforar un sinnúmero de pozos de extracción a todo lo largo del Alto Lerma y que las enormes lagunas de Almoloya, Lerma y San Mateo Atenco desaparecieran de manera casi total" (Morales Salas, 1989:29).

La desecación de los vasos de la laguna trajo consigo problemas no previstos, como la migración hacia la ciudad de México de grupos otomíes y mazahuas, en condiciones marginales; otros pobladores buscaron refugio en el pastoreo y en el desarrollo pecuario de pequeña escala y, finalmente, otros comenzaron o retomaron la producción artesanal que conocían (Moreno Toscano, 1971). Además de los problemas acarreados por la escasez del agua y del cambio de giro en sus actividades cotidianas, los campesinos que se mantuvieron en sus

²³⁰ En 1940 la Ciudad de México contaba con una insuficiente provisión de agua de 4.3 m³/segundo, equivalentes a 238 litros por habitante, nivel inferior al tenido en 1910. Las obras se iniciaron en 1942 y finalizaron en 1951, aunque el grueso de las mismas se realizó entre 1948 y 1951. El caudal surtido se elevó a 7.5 m³/segundo y el promedio por persona a 372 litros. Entre 1955 y 1957 se amplió la extracción de 3.5 a 6 m³/segundo. Por razones desconocidas éste proyecto triunfó sobre uno alternativo de reutilizar las aguas servidas de la ciudad capital. La extracción de agua del subsuelo continuó hasta la década de los setenta, llegando hasta 12 m³/segundo.

comunidades han resentido la grave contaminación que presenta el Río Lerma²³¹, que se extiende hasta los problemas de salud comunitaria inclusive de la Ciudad de México. El sistema Lerma, de manera creciente y constante, recibe minerales pesados y componentes químicos que deben eliminarse, erogando la ciudad mayor presupuesto para restablecer la calidad del agua.²³²

Otro de los efectos no deseados fue que se propiciaron disputas entre los campesinos de la región, al buscar ampliar las tierras ganadas al agua, "...en muchos casos [los campesinos] no esperaron las dilatadas prácticas de la autoridad local o nacional, y en varios puntos se gestaron tomas de tierras marcadas por conflictos.." (Morales Salas, 1989:91).

Ante la cantidad e intensidad de los conflictos, la SARH otorgó permisos provisionales desequilibrados a los campesinos para aprovechar esas tierras. El litigio llega ya a la tercera generación en San Mateo, municipio que mantiene límites provisionales con Lerma y Metepec. Los interesados, a la fecha, asisten quincenalmente al juzgado para firmar o asentar su huella digital, evitando que se revoque su libertad bajo fianza, mientras el proceso concluye y la decisión final se establece.²³³

²³¹ Receptor de todo tipo de contaminantes industriales y domésticos (que alcanza aproximadamente 2.5 m³ de aguas negras por segundo), el río ha perdido toda su capacidad de autodepuración y sus condiciones son lamentables, por lo que el gobierno del estado dio a conocer en 1992, una propuesta para recuperar la cuenca hidrológica de 5 mil 175 kilómetros de longitud (*La Jornada*, 21 de septiembre de 1992). Poco se sabe de los resultados, aunque la ambigüedad jurídica y la influencia de los industriales parece impedir que las acciones puedan ser implementadas en el corto plazo. Como dato interesante, vale mencionar que más del 70% de las industrias de la zona carecían, hasta hace unos años, de licencia de funcionamiento ante la procuraduría ambiental del estado (*La Jornada*, 26 de febrero de 1993).

²³² Este hecho ha sido considerado como 'la venganza del Lerma', por su entubamiento en los años cincuenta, como se explica más adelante.

²³³ La agricultura el día de hoy pareciera ser una actividad casi exclusiva de la generación mayor, dato que puede ser confirmado con datos de la encuesta levantada en 1989 por la Facultad de Geografía

En la década de los sesenta la expansión industrial llega al corredor industrial Lerma-Toluca²³⁴, favoreciendo la migración poblacional del resto del estado hacia municipios vecinos de San Mateo como Lerma y Metepec. Las primeras industrias establecidas fueron filiales de corporaciones transnacionales que 'cargaron' con sus empleados de alto nivel, abriendo fuentes de empleo a los pobladores en las categorías menos favorecidas y peor remuneradas.²³⁵ En esas empresas, como en todo el país, los salarios se congelaron durante la década del ochenta y el salario mínimo ha involucionado, en la zona A, del D.F. y su zona metropolitana, en 32% en su poder adquisitivo, entre 1987 y 1993, como consecuencia de los tres "pactos" de concertación entre el gobierno federal, los obreros organizados y los empresarios, vigentes hasta entonces (*El Financiero*, 16 de agosto de 1993). Además, con la recesión ocurrieron despidos de trabajadores de algunas empresas del corredor, cuyos efectos se resentían en San Mateo desde 1992.

El trabajo fabril, aunque con bajos salarios, permitió abrir talleres a algunos sanmateños, entrenados por sus padres en la manufactura del calzado, a principio de la década de los ochenta. A fines de ella, se lo permitió también a ex-trabajadores de los talleres, de las fábricas y de la agricultura.²³⁶

de la UAEM. La cantidad de trabajo invertida es mucha y los rendimientos son bajos: Se habla de cerca de 1.5 toneladas cosechadas por hectárea de maíz, en tierra de temporal. Los cultivos predominantes son el haba y el maíz.

²³⁴ Este corredor contaba en 1992 con cerca de 400 industrias.

²³⁵ A fines de la década pasada, casi las dos terceras de la población laboraba como obrero en las industrias del corredor industrial, con un promedio de 4 años antigüedad en la empresa y percibiendo como ingreso entre uno y dos salarios mínimos al día (Sesman, 1989).

²³⁶ Hacia fines de los años setenta, la incipiente industria zapatera seguía enfrentando problemas para colocar las mercancías. Esto colocaba a los productores en situaciones desventajosas ante los comerciantes (cheques postfechados, cheques sin fondos, abaratamiento de los productos, insumos caros).

La razón del auge zapatero de la década pasada se vincula probablemente con el descenso del poder de compra de la población, que vio frenado su acceso al zapato de alta calidad; con el descenso de la producción de calzado en el D.F., dañada por los sismos de 1985, y con la cercanía de la localidad tanto con la ciudad de México como de Toluca.²³⁷

En esa década se introducen cambios en los procesos productivos con la incorporación de maquinaria sofisticada. Crecen el número de trabajadores, las unidades productivas establecidas, así como nuevos talleres, llegando a escasear la mano de obra calificada. Especialmente en épocas de gran producción, que van de octubre a enero, la rotación de personal es altísima²³⁸ y es cuando para captar trabajadores, se les ofrecen considerables incrementos salariales.²³⁹

El fin de la época de auge es considerada por Pacheco y González (1991)

No pocos talleres quebraron ante la falta de capacitación para la administración de un taller y la falta de "imagen" hacia afuera del municipio, ya que la actividad se realizaba a escondidas, ante el temor de sufrir cobros e impuestos de Hacienda o del Seguro Social. El número de talleres prósperos, en ese período, no era mayor a doce, siendo las ganancias para el resto de los pequeños talleres sumamente raquíticas.

²³⁷ Desde la capital del estado existen servicio de microbuses y de taxis tolerados a la cabecera municipal, habiendo tres rutas distintas de acceso desde Toluca: por Metepec, por Lerma o por la carretera federal. La ciudad de México se encuentra aproximadamente a 52 kms. La principal vía de acceso es la carretera federal, por vía autopista o carretera "vieja" que, de hecho antes de llegar a Toluca se convierten en una sola. Desde la Central de Autobuses del Poniente, de la ciudad capital, hay corridas permanentes para San Mateo, con salidas cada quince minutos entre semana y cada tres minutos, en fines de semana. Esto da cuenta de las negociaciones que han tenido los concesionarios del transporte y las autoridades de San Mateo para atraer clientes.

²³⁸ Según información proporcionada por fuentes externas a PROCASMAC, esa organización había iniciado en 1992 un estudio sobre rotación de personal. Puede pensarse que la movilidad tiene como consecuencias, entre otros fenómenos, que los trabajadores no puedan crear derechos, que no haya estabilidad salarial, que los cortos horarios de trabajo en unas empresas se combinen con jornadas muy largas en otras, y que se trabaje en malas condiciones sanitarias.

²³⁹ "Aquí...el principal problema es que se trabaja sobre pedidos a clientes. Cuando se tiene necesidad de sacar un pedido los dueños de los talleres son capaces de duplicar el destajo que pagan normalmente y se "roban" a los trabajadores, sobre todo a fin de año". Testimonio de un productor de calzado. Julio de 1992.

La razón del auge zapatero de la década pasada se vincula probablemente con el descenso del poder de compra de la población, que vio frenado su acceso al zapato de alta calidad; con el descenso de la producción de calzado en el D.F., dañada por los sismos de 1985, y con la cercanía de la localidad tanto con la ciudad de México como de Toluca.²³⁷

En esa década se introducen cambios en los procesos productivos con la incorporación de maquinaria sofisticada. Crecen el número de trabajadores, las unidades productivas establecidas, así como nuevos talleres, llegando a escasear la mano de obra calificada. Especialmente en épocas de gran producción, que van de octubre a enero, la rotación de personal es altísima²³⁸ y es cuando para captar trabajadores, se les ofrecen considerables incrementos salariales.²³⁹

El fin de la época de auge es considerada por Pacheco y González (1991)

No pocos talleres quebraron ante la falta de capacitación para la administración de un taller y la falta de "imagen" hacia afuera del municipio, ya que la actividad se realizaba a escondidas, ante el temor de sufrir cobros e impuestos de Hacienda o del Seguro Social. El número de talleres prósperos, en ese período, no era mayor a doce, siendo las ganancias para el resto de los pequeños talleres sumamente raquíticas.

²³⁷ Desde la capital del estado existen servicio de microbuses y de taxis tolerados a la cabecera municipal, habiendo tres rutas distintas de acceso desde Toluca: por Metepec, por Lerma o por la carretera federal. La ciudad de México se encuentra aproximadamente a 52 kms. La principal vía de acceso es la carretera federal, por vía autopista o carretera 'vieja' que, de hecho antes de llegar a Toluca se convierten en una sola. Desde la Central de Autobuses del Poniente, de la ciudad capital, hay corridas permanentes para San Mateo, con salidas cada quince minutos entre semana y cada tres minutos, en fines de semana. Esto da cuenta de las negociaciones que han tenido los concesionarios del transporte y las autoridades de San Mateo para atraer clientes.

²³⁸ Según información proporcionada por fuentes externas a PROCASMAC, esa organización había iniciado en 1992 un estudio sobre rotación de personal. Puede pensarse que la movilidad tiene como consecuencias, entre otros fenómenos, que los trabajadores no puedan crear derechos, que no haya estabilidad salarial, que los cortos horarios de trabajo en unas empresas se combinen con jornadas muy largas en otras, y que se trabaje en malas condiciones sanitarias.

²³⁹ "Aquí...el principal problema es que se trabaja sobre pedidos a clientes. Cuando se tiene necesidad de sacar un pedido los dueños de los talleres son capaces de duplicar el destajo que pagan normalmente y se 'roban' a los trabajadores, sobre todo a fin de año". Testimonio de un productor de calzado. Julio de 1992.

como el segundo desmembramiento importante de los talleres, especialmente de los de tercera generación, que se resume en una frase citada por los lugareños prósperos, a quienes se considera zapateros de la segunda generación, y que en el trabajo de campo fue repetida muchas veces, con un dejo despectivo: '[fue entonces que]...muchos de nuestros obreros pasaron a ser 'patrones'²⁴⁰, hecho permitido porque los trabajadores combinaban la instalación de un pequeño taller con su trabajo como obreros, hasta lograr establecerse de manera definitiva.

En 1992, además de los talleres que nuestro equipo de investigación estimó en 800²⁴¹, se encontraban en la localidad al menos 6 fábricas de calzado, productoras de grandes volúmenes y cuya fama ya había trascendido el ámbito local, porque surtían a almacenes departamentales de la Ciudad de México, como *Liverpool* o *El Palacio de Hierro*. Estas fábricas (Dabalets, Moda-Línea, Protek, Andretti y Noriel, entre otras) no son siempre de sanmateños. Al parecer los fuereños aprovechaban la concentración comercial, de insumos y de mano de obra que podían obtener fácilmente en la localidad.

²⁴⁰ (Pacheco y González, 1991:12). Otros testimonios fueron, por ejemplo: "[estos productores]... ganarán más estando de trabajadores que al poner su puestecito...lo único que van a hacer es causar lástima, realmente debería haber un 'hasta aquí'...debería exigirles el cumplimiento de algunos requisitos (como producir un número determinado de pares, contar con dos o tres máquinas, tener instalaciones adecuadas) que si no son cumplidos lleven a la clausura del taller y a mandarlos a trabajar como empleados, porque ganarían más como trabajadores de una fábrica que como independientes". Entrevistas a productores de San Mateo Atenco, julio-agosto de 1992.

²⁴¹ Este número (que sería cercano al 12% nacional para esa fecha) aludía a los talleres que funcionaban de manera permanente durante el año, cifra que posiblemente se incrementaba en las buenas épocas de venta. Hay que reconocer que fue difícil estimar éste número ante la negativa de organizaciones de proporcionar listas de sus agremiados y debido también a que los talleres se encuentran de manera mayoritaria en el interior de las viviendas, lo que dificultó en extremo su localización y orilló a los miembros del equipo de trabajo a buscarlos ya no por sus rasgos visibles hacia la calle, sino por 'rastros' que estos dejaban (pedazos de piel, botes de pegamento, ruidos, etc.).

b) El espacio comercial y la organización de los productores.

Con anterioridad al período de auge y ante la falta de transporte para llegar a una zona urbana desde San Mateo, los productores optaron por dos alternativas: una, expender su calzado al lado de la carretera, actividad que acarrea múltiples abusos por parte de la policía, porque al carecer de permisos para la venta en la vía pública la mercancía les es decomisada. La otra, aun vigente, es entregar sus productos a comercios establecidos en la ciudad de México (principalmente en los mercados de Tacubaya, Venustiano Carranza, la Merced, Santa Julia, Mixcalco y Río Blanco), en el mercado de Santiago Tianguistenco y en la ciudad de Toluca. Ya desde entonces, los zapateros debían dejar el producto a crédito y tolerar los abusos de los comerciantes, que se expresaban tanto "...en retrasos en los pagos de los trabajadores, pérdida de mercancía y en la imposibilidad de abastecerse de materia prima para seguir produciendo" (Pacheco y González, 1991:10).

Como ya se mencionó, a principio de los ochenta surge el auge de la comercialización de calzado, pero este es resultado de una práctica ofensiva, en la medida que se ve apoyada por la organización de los productores y logra ampliar sus acciones a otras esferas de la comunidad. Sus actividades favorecieron la pavimentación de dos las dos principales arterias de acceso: la Avenida Juárez, para entrar y la Avenida Independencia, para salir. El sentido de estas vialidades se invirtió en 1990, con fines comerciales, buscando ventajas para ubicar estratégicamente los tianguis de calzado. Pero la dotación de servicios urbanos todavía es muy precaria en la localidad²⁴², y la imagen de San Mateo como zona

²⁴² Estos parecieran estar distribuidos de acuerdo a la lógica que ofrece la comercialización del calzado. Las calles de la localidad carecen de guarniciones y banquetas y las vialidades principales son las únicas pavimentadas, entre ellas la de acceso a San Mateo, la del mercado PROCASMA y algunas que lo circundan y, de 1989 a la fecha, también la calle de salida, que empieza a convertirse en espacio comercial. El drenaje pluvial o sanitario entubado cubre apenas una reducida parte de la red necesaria; en la mayoría de las calles las aguas negras corren a cielo abierto por los vestigios de antiguos canales

comercial, aparentemente no ha sido cuidada ni mejorada, a pesar de que los productores de calzado están conscientes de este problema.²⁴³ Todo ello no ha impedido que el auge comercial atrajera algunos productores capitalinos. Aunque la localidad creció con esta migración, y con ella su fama como región productora, los fuereños siguen siendo mal vistos y aislados por la comunidad, pero a éstos no parece importarles demasiado el aislamiento, siempre y cuando puedan trabajar.

A nivel hipotético, una forma posible de paliar los problemas enfrentados por los productores de calzado es la formación de organismos gremiales o corporativos, sugerencia que ha sido planteada en otros trabajos para el caso de Tepito en el D.F. (Jarquín Sánchez, 1990; Contreras Suárez y Jarquín Sánchez, 1993).²⁴⁴ Esta organización parece posible, siempre y cuando la competencia no llegue a transformarse en situaciones de conflicto, descalificación y enfrentamiento que inmovilicen de manera importante la acción de los agentes. San Mateo Atenco presenta un caso muy especial dentro de las regiones productoras de calzado, pues

de riego y menos de las dos terceras partes de las viviendas cuentan censalmente con fosas sépticas abiertas. La carencia de drenaje representa varios peligros: contamina los pozos para dotar de agua potable a la población y también usados por los agricultores, permitiendo la proliferación de tiraderos clandestinos en los canales, que son focos permanentes de contaminación.

La dotación de agua y electricidad es muy irregular e incluso se suspende durante varias horas al día. Esta última tiene un bajo ciclaje, lo que ha impuesto limitaciones a la posibilidad de mecanización en los talleres, porque siempre existe el temor de que las máquinas eléctricas puedan quemarse, por el estado físico de las redes y la falta de transformadores adicionales. En los barrios periféricos del poblado, los servicios son todavía más precarios.

²⁴³ "La verdad todos pensamos que el pueblo está infame. ¿Qué le puedo decir? El pueblo no merece estar en éstas condiciones, porque ni siquiera estamos alejados de Toluca. No sé si sea cuestión de participación ciudadana y falta de conciencia, que no se exige ni se participa o que los problemas que tenemos entre nosotros mismos nos rebasan. Realmente creo que deberíamos pensar en ello" (Testimonio de un dirigente de productores de calzado. Julio de 1992).

²⁴⁴ En el caso de Tepito el mayor problema detectado, a nuestro juicio, fue la carencia de organizaciones que permitieran al productor mejorar e incrementar la distribución de sus productos, sin mermas en la ganancia por la intermediación comercial.

a pesar de haber alcanzado logros respetables en la formación de organizaciones de pequeños fabricantes de calzado, éstas no han podido traducir los avances en mejoras evidentes para el conjunto de los productores.

La localidad presenta una gran complejidad en la que se combinan factores de tipo económico y político, y que inciden de manera fundamental en la producción de calzado. En principio el número de productores, que ha crecido notablemente en los últimos diez años, muestra enormes diferencias y muy distintas posibilidades de sobrevivir. Pero el número crece porque una de las vías de movilidad social en la localidad ha representado la dedicación a este oficio.

El día de hoy existe un grupo no muy grande de productores que ha logrado consolidar su posición -entendiendo la consolidación como la posibilidad de contar con lugares diversificados donde expender el calzado, como puestos en mercados, zapaterías en locales fuera de los mercados y las entregas a clientes fijos- y un número nada desdeñable de talleristas que intenta ascender por esta vía. Sin embargo, las oportunidades para los productores que se inician no son tan grandes como las que se podían esperar. De hecho, existe una saturación de oferta en un pequeño mercado local, que no permite seguir creciendo a expensas del calzado.

Se puede decir que mientras los productores 'consolidados' intentan lograr inversiones y coinversiones con extranjeros (italianos, españoles, franceses, alemanes), elevar la calidad y cambiar las perspectivas del pequeño productor para transformarlo en empresario, hay otro sector de productores 'inestable', que mantiene sus márgenes de ganancia justo a nivel de sobrevivencia, sin tener interés ni acceso, dada la inseguridad en la que trabaja, a estos grandes planes. Entre ambos extremos existen otros sectores intermedios, a los que se volverá más adelante.

Las opciones de empleo no parecen ser diversas y la industria del calzado

atrae cada vez más adeptos. De hecho, ante la escasez de fuerza de trabajo local, los trabajadores más recientes comienzan a llegar de localidades aledañas a San Mateo, como Atarasquillo, El Cerrillo, Tultepec, Metepec, San Nicolás Peralta, Lerma y Ocoyoacac, entre otras, yendo y viniendo diariamente, y componiendo redes familiares, laborales y pueblerinas. Las fábricas cooptan un importante porcentaje de personas para integrarlos a su planta productiva.

La forma de pago que predomina en todos los establecimientos es el destajo, aunque se menciona que hay fracciones del proceso productivo que son muy bien pagadas. comparadas, por ejemplo, con Tepito, en el caso del adorno o del acabado del calzado.

Las condiciones adversas anteriormente descritas, fueron un acicate para fortalecer varias organizaciones de productores, cuyas relaciones y dinámicas son de una gran complejidad. Dicha complejidad en las relaciones entre las organizaciones se da sorprendentemente, a pesar de que las normas de funcionamiento de cada organización son, en apariencia, muy rígidas. Un resultado que detectado en el levantamiento de encuestas, fue que se ha generado un utilitarismo de los productores hacia las organizaciones: los talleres pertenecen simultáneamente a dos o más de ellas, lo que se logra mediante la inscripción de un familiar distinto en cada una o, en ocasiones, varios talleres de diferentes organizaciones en un mismo domicilio, tácticas utilizadas para tener acceso a un número mayor de puestos de venta.

Las organizaciones de los productores persiguen principalmente fines comerciales, como el instalar más tianguis de venta en terrenos comprados y habilitados colectivamente, y en vender en grupo hacia el exterior de San Mateo. Pero la organización no ha penetrado al proceso de producción. Como sus mismos productores dicen, San Mateo Atenco está muy desprestigiado por la mala calidad

del calzado.

"A cualquier lugar que nosotros llegamos la gente nos dice que 'el zapato de San Mateo Atenco se despegas, se desarma, se le rompen los tacones: no sirve' y hemos tenido muchos problemas y paciencia para convencerlos de que no todo el calzado es de mala calidad. El chiste para los productores es vender, aunque la calidad sea baja o mala. No nos hemos preocupado por modernizarnos, por dar un buen acabado, por usar buenos materiales, ni por el crecimiento de nuestros talleres a un nivel moderno, pero también esto sucede por falta de recursos económicos".²⁴⁵

Las razones para la proliferación de las organizaciones son de carácter estructural, como se señaló más arriba, y de carácter político: el 'hermetismo' para impedir la entrada de nuevos miembros, para negar apoyo a las demás organizaciones y la oposición hasta violenta para impedir la instalación de nuevas organizaciones. Existen muchos intereses creados que están causando cuantiosas pérdidas económicas y daño a la 'imagen' de San Mateo.

Pero la crisis de ventas por la que atraviesa actualmente la producción local agrava más aun las diferencias entre las organizaciones, las cuales han llegado incluso a disputar violentamente sus 'derechos' de venta sobre el resto de los productores.

Al momento del estudio, existían 6 organizaciones de productores, casi todas con carácter de asociaciones civiles: Productores de Calzado de San Mateo Atenco (1982) o PROCASMAC, que son también conocidos como el grupo naranja; la Unión de Tianguistas del Calzado Popular y del Vestido (1985); los Auténticos Artesanos del Calzado (1988) o amarillos; el Grupo Rural de Calzado Emiliano Zapata (1989) o rojos, el Grupo Artesanal del Calzado (1990) o azules y la Asociación de Fabricantes de Calzado de San Mateo Atenco-Grupo Piloto (1992),

²⁴⁵ Entrevista al Sr. José Cuevas, Julio de 1992.

hoy desaparecida.

La mayoría de las organizaciones creadas hacia fechas recientes han sido resultado de la división en las antiguas, especialmente de PROCASMAC. Esta, que agrupa al mayor número de productores, es la que más ha disputado el mercado, por haber sido la que se formó primero y cree que tiene ciertos derechos de antigüedad y porque en ella están agremiados los productores más importantes de la localidad.²⁴⁶ A esa organización le siguen en importancia la de los azules y los rojos, además de los talleres independientes como los grupos más representativos. El resto de los productores se agrupa en organizaciones de menor importancia relativa, tanto en forma numérica como de presencia política y del mercado (cuadro 32). La importancia de los independientes puede ser un reflejo de los problemas que constantemente enfrentan las organizaciones entre sí.

Desde el lado de los proveedores y siguiendo el ejemplo de los productores, existe también una organización de comerciantes de piel e insumos a la cual pertenecen muchos de los habitantes más prósperos de la localidad.²⁴⁷ Esta organización de comerciantes es considerada una gran 'mafia' y su poder es tan grande que los productores le temen. Así, éstos opinan que pueden quitar del camino a un grupo de productores si lo desean: pueden hacerlo al dejar de venderles insumos o al proveerles materiales de baja calidad, que a primera vista aparecen como "buenos", e incluso al dejar de ofrecerles crédito, cuyos intereses oscilan entre el 15 y el 30% mensual. Además, los comerciantes controlan los precios y calidades de la piel y demás insumos con los cuales, como ya se

²⁴⁶ En el anexo al capítulo IV se agregan las características desglosadas de las organizaciones y parte de las entrevistas realizadas a sus líderes.

²⁴⁷ El ingreso a la organización como comerciante de pieles e insumos ascendía, en 1992, a 30 millones de pesos.

mencionó, se puede especular porque no están sujetos a control alguno.

Por su parte, los comerciantes se consideran protectores de los productores: es gracias a ellos que pueden continuar trabajando aun en épocas malas, porque saben que los créditos son una de las pocas fuentes de recursos con que cuentan. Según los testimonios de los peleteros, hay listas negras en las que se incluye a aquellos productores que generan 'problemas' para hacerlos quebrar: mediante venta de pieles de mala calidad, mediante la negativa de surtirle materias primas o elevándoles los precios. Esta última modalidad es muy usada en los meses de octubre a enero, cuando los precios, en general, se vuelven inalcanzables para los productores más pequeños.

c) El barrio, la vivienda y la producción.

La parte urbanizada de San Mateo está dividida en 16 barrios: La Concepción, La Magdalena, San Francisco, Santiago, San Miguel, San Juan, San Pedro, San Isidro, San Nicolás, San Lucas, Santa María, Santa Rosa, Santa Juanita, Guadalupe, Fátima y el Ejido San Mateo. La división obedece a que cada barrio tiene una iglesia católica y un patrono que lo representa.

La iglesia ocupa un lugar importante en la vida de la comunidad y posiblemente también en la organización de la producción. Sobrevive, por ejemplo, la costumbre de las mayordomías para la organización de la fiesta en cada iglesia. Los mayordomos, electos cada año, tienen la obligación de organizar eventos para cubrir los gastos del párroco, para el mantenimiento del inmueble y para la fiesta misma.²⁴⁸

²⁴⁸ Se dice que hace poco tiempo, el obispo de Toluca tuvo que 'correr' materialmente a uno de los párrocos del pueblo por la cantidad de dinero que había acumulado. Según referencias de algunos pobladores, la iglesia sanmateña maneja tres veces más recursos que el propio municipio. La iglesia principal, una de las primeras construidas por los españoles, está dedicada a los patronos del calzado: San

Intentando acceder al espacio local, se reagruparon los barrios de acuerdo al crecimiento de la mancha urbana, caracterizándolos como **centrales, intermedios y periféricos**.²⁴⁹ En los primeros se concentra la mayor parte de los talleres, pudiendo explicarse este hecho porque la demanda potencial de productos es mayor, aunque ello implica asumir ciertos 'costos' de la legalidad como permitir ser visibles a la calle. Sin embargo, casi las tres cuartas partes de los talleres no son visibles. Los clientes eventuales buscan acercarse a los talleres, por lo que no es sorprendente que éstos cuenten con promedios mayores de trabajadores ocupados; con una menor proporción de trabajadores familiares; con más máquinas y con mayores volúmenes de pares producidos a la semana. Los talleres de barrios intermedios muestran promedios en general menores respecto de los primeros, y en los periféricos estos niveles descienden más aun. En estos últimos la importancia del trabajo familiar es mayor, alcanzando cuatro quintas partes de los ocupados (cuadro 29).

La antigüedad del taller es un elemento importante para afirmar que la transición ocupacional se ha generado básicamente en los ochenta (45%)²⁵⁰, en la que se destaca el último quinquenio con 37.4%, y en la presente década, el año de 1991, con 16.7% de los casos. Los talleres más recientes tienden a localizarse en las márgenes de la localidad (cuadro 30). Esta periferia es heterogénea pues

Crispín y San Crispiniano cuya fiesta, el 26 de octubre, es la más grande del pueblo.

²⁴⁹ En este documento se consideran únicamente los talleres productores de calzado (374), de una muestra total de 460, de la que se excluyen los talleres maquiladores. Los barrios considerados como centrales son San Miguel, La Concepción y la Magdalena, los barrios de ubicación intermedia son San Juan, San Pedro, Santiago, San Lucas, San Francisco y San Nicolás; finalmente los barrios periféricos son el Ejido San Mateo, Santa Rosa, Santa Juanita, Santa María, Fátima, San Isidro y dos casos de San Gaspar, del aledaño municipio de Metepec.

²⁵⁰ Por decenios, únicamente 1.1% de los casos remiten a la instalación del taller en la década de los cincuenta; 2.7% a los años sesenta y 5.1% a los setenta.

conviven los incipientes talleres con las fábricas más grandes y aquellos que se mudaron del espacio central buscando ampliar su espacio de trabajo o tener la propiedad de su local. De ellos puede decirse que o no están organizados o pertenecen al Grupo Rural del Calzado. La mayor parte de los talleres que se mudaron (10%) lo hizo buscando el espacio central. En el espacio central conviven talleres pertenecientes a las dos organizaciones más fuertes, antiguas y numerosas, PROCASMAC y el Grupo Artesanal del Calzado. En el espacio intermedio sobresalen los talleres pertenecientes a esta última organización, lo que también parece coincidir con su posterior formación.

La importancia de la vinculación entre el taller y la vivienda se acrecienta en la medida que se transita del centro a la periferia. En los barrios centrales se ha logrado en mayor medida una separación física entre el taller y la vivienda aunque, en general, no alcanza al tercio de los establecimientos. Sobresale, sin embargo, una incipiente racionalización en los talleres, potencialmente útil en programas de fomento; en términos de lograr separar el espacio productivo del vital. La mitad de los talleres ya ha logrado delimitar un espacio específico para el trabajo, dentro de la vivienda (cuadro 31).

El espacio comercial no se asocia con el espacio de trabajo sino con la organización. 87.2% de los productores organizados cuenta con local en los tianguis. Los productores independientes dependen de un mercado extralocal, en el Valle de Toluca si son pequeños productores y en otras ciudades si son mayores. La venta en los tianguis locales es el resultado de un esfuerzo comercial muy grande, pero con la crisis este logro puede convertirse en un obstáculo porque tienen que costear no sólo la producción en el taller, sino también el mantenimiento de sus comercios, pudiendo verse obligados a diversificar mercados. Algunas experiencias de ventas extralocales no son muy halagüeñas,

debido al capital necesario para ofrecer los productos y a la carencia de relaciones con clientes potenciales. Casi la mitad de los productores afirma contar con clientes fijos, hecho que influye en la favorabilidad de su percepción sobre el presente y más para el futuro inmediato. Este optimismo no es tan grande entre los productores que carecen de este tipo de clientes.

Para el caso de la producción de calzado, y especialmente para los talleres de menor tamaño, la necesidad de contar con clientes fijos se incrementa pues, como hemos visto a lo largo de este trabajo, la producción se vincula históricamente con regiones geográficas específicas que por diversas razones se convierten en espacios acogedores de microempresas. Dentro de ellos, además de la tradición familiar, hay un reconocimiento importante de la utilidad del espacio físico de la vivienda donde se ubica de manera importante el espacio productivo, incluso en competencia con el habitacional.

Consideraciones finales

Este trabajo ha intentado caracterizar, en un contexto recesivo, las condiciones en que se realiza la producción de calzado en México. En ese intento se ha destacado la importancia de ver la producción de éste bien dentro de un sistema conceptual mayor, para el cual utilizó como referencia las propuestas realizadas desde la escuela de las necesidades básicas, permitiendo ubicar su importancia como un sistema productivo, en el que se vinculan las condiciones de producción y reproducción de los microempresarios, que en la rama del calzado son el segmento dominante.

Desde la literatura especializada en el tema, se ha buscado mostrar cómo el desempeño microempresarial tiene restricciones estructurales, que son resultado de la aplicación de políticas económicas variables en el tiempo. El énfasis de estas que fue volcado hacia un modelo basado en la industrialización copiada de los patrones europeos del siglo pasado, convirtió, en el tiempo, a las empresas pequeñas en un sector vulnerable y desprotegido, en el que se han refugiado grandes segmentos de la población que no tienen acceso a empleos estables ni a garantías laborales de ninguna especie. El hecho es lamentable, porque a pesar de las precarias condiciones que enfrenta, este sector productivo surte de bienes y servicios a buena parte de la población, especialmente de aquéllos que pueden considerarse básicos para la vida.

Las condiciones de desprotección y fragilidad han permitido, contrariamente a lo supuesto, que se entablen relaciones entre pequeñas y grandes empresas en un sistema económico único en cual coexisten, adoptando papeles diferentes. Pero mientras las primeras restringen al mínimo sus ingresos y márgenes de operación, las industrias mayores aprovechan su importancia numérica y su concentración

espacial, así como su papel de capacitadoras y entablan subcontratos interindustriales en condiciones desequilibradas. En general, este tipo de contratos y lo que entablan también con el comercio vulneran más el desempeño microempresarial, en la producción y en el mercado.

Sin embargo, al analizar su papel desde una perspectiva mayor, en la que se incluyen sus vínculos con las regiones, con la cultura del trabajo, con la comunidad, con la transmisión familiar y con su capacidad de brindar empleo, puede comprenderse su capacidad de reproducción y sobrevivencia, aun en el contexto donde se prioriza una política económica apoyada por el gobierno mexicano que busca insertarse, a toda costa, dentro de la globalización impuesta por el modelo capitalista hegemónico.

Parte de los resultados de este trabajo aluden a un crecimiento reciente del número de microempresas, contradiciendo el supuesto de que con la apertura comercial y sus exigencias de competitividad y alta rentabilidad, sumadas al descenso del ingreso real de la población trabajadora se reduciría inmediatamente su número. Obviamente que existe en el país un cierre importante de empresas medianas y pequeñas, pero de ello no necesariamente es tan predecible la aparición de una desindustrialización. Pero si se desprende, en cambio, un fenómeno de frágil industrialización emergente en el cual la tendencia parece apuntar a una producción de mala calidad para los consumidores pobres, ya que es baja la calidad de sus productos y sus consumidores finales son predominantemente población de bajos ingresos.

En el caso concreto de la industria del calzado, se ha mostrado cómo esta enfrenta serios retos. Para lograr perfilar su desempeño, se ha realizado un análisis de varios niveles, en los capítulos segundo y tercero, intentando construir modelos de funcionamiento en la producción y en el mercado mundial, regional, nacional

y local, resaltando que los procesos económicos pueden ser impuestos u orientados hacia diversas vías, y que en ello juegan un papel imprescindible los actores sociales, a pesar de restricciones estructurales que tienen gran peso. Retomar al mesoanálisis como esfuerzo de investigación reciente, permitió conjugar estos cambios de nivel. Personalmente se piensa que la producción de cualquiera de los bienes básicos se comprende mejor en la medida en que se logran analizar conjuntamente las condiciones locales, regionales, nacionales e internacionales, cuando todas se someten al escrutinio de los fines sociales perseguidos.

En el fondo de las cosas, resulta pertinente preguntar qué importa más: ¿la masa de productos útiles, la eficiencia con que se producen y el monto de las ganancias de los productores o procurar la sustentabilidad entre generaciones humanas con una producción menos eficiente y gananciosa, pero también menos riesgosa y que contribuya, desde abajo, a la construcción de una sociedad digna para la mayoría de los habitantes de un país? Nosotros, y aquí hablo con la voz de un equipo de investigación, pensamos que no hay dudas sobre la respuesta. Sin embargo, para contestar esta pregunta adecuadamente se requiere, de un lado, observar las acciones y escuchar en el tiempo la voz de los productores y la de los que describen las condiciones locales y regionales en que aquél produce y se reproduce. Y del otro, tener una clara imagen del objetivo que se persigue en el largo plazo. Por eso, la intención de este trabajo era llegar a 'modelar' estos desempeños diferenciales, aunque es necesario decir que no ha se usado de manera excesiva la información empírica, sino que esta ha servido más bien para apuntalar los hallazgos, esperando haber logrado con suficiencia la meta que el trabajo se propuso inicialmente.

En el caso de la industria mundial, se ha puesto en evidencia que los supuestos neoliberales que orientan la apertura de mercados tienen limitaciones en

la práctica, pues parten de una comprensión estática de la realidad y del funcionamiento de los factores económicos. Fuera de su contexto teórico, las relaciones supuestas entre los factores pierden vigencia. Por ello puede decirse que el proceso de reestructuración ha tendido, en general, a agudizar las características tradicionales de la industria con variaciones por país, en la búsqueda de nuevas 'ventajas comparativas'. Sin embargo, en un mercado mundial abierto, han llevado incluso a los países desarrollados a perder terreno como productores y como vendedores de calzado.

Los países que han buscado abrir resquicios y orientar su desarrollo al fortalecimiento del mercado interno y al mercado exterior en un proceso equilibrado pero agresivo, innovador, en cambio, se asumen como los nuevos líderes productivos y comerciales. Estos países, los asiáticos, han logrado visualizar la importancia de impulsar un desarrollo endógeno y proteger la satisfacción de las necesidades básicas de su población antes que cambiarla por inversiones financieras volátiles y peligrosas. Han priorizado el largo plazo por encima de las coyunturas y caprichos del capital comercial y especulativo, pero también han sabido cómo sacar ventaja de las inconsistencias que desde los países desarrollados se imponen y, por supuesto, han rescatado su pasado. En este ejemplo queda claro que las tradiciones productivas se forman durante largos períodos de tiempo y no son exportables ni se forman por decreto, como ahora se pretende hacer creer desde los círculos gubernamentales y los ideólogos de derecha.

Otros países han seguido la estrategia capitalista de explotación, desconcentrando sus procesos productivos y flexibilizando sus operaciones. Italia, en un sentido positivo y España en un sentido regresivo desde el punto de vista de la protección laboral. Las decisiones tomadas en cada caso para fortalecer a su

respectiva industria han tomado caminos opuestos pero, en el segundo caso, han servido más para empobrecer a sus trabajadores que para lograr ventajas comparativas. En el caso uruguayo, la priorización del corto plazo, la corrupción y el apoyo desde un régimen antidemocrático tuvo resultados similares. Los países altamente endeudados y pobres, como Brasil, han avanzado en sus procesos de fortalecimiento industrial y en la capacitación, pero dependen excesivamente de decisiones externas, macroeconómicas, que los productores no controlan.

En el caso de la industria mexicana del calzado se buscó demostrar que los problemas que actualmente enfrenta no se remiten únicamente al contexto económico reciente, sino a las características que históricamente la fueron conformando. Su profundo arraigo en regiones, su crecimiento horizontal a costa de pequeños establecimientos, su desarticulación en la cadena productiva y su descapitalización la hacen aparecer, en conjunto, como una rama endeble y poco preparada para enfrentar los cambios instrumentados por la política económica actual y para competir con sus símiles de otros países en las nuevas condiciones del mercado.

Como problemas a resolver, presenta una fuerte subutilización de la capacidad productiva instalada, severas diferencias de producción y calidad entre sus empresas, la utilización de una vieja mano de obra muy capacitada en procesos tradicionales y una mano de obra más joven, con un conocimiento parcial. De su vulnerabilidad hablan la alta rotación, los bajísimos salarios y su escasa organización sindical.

Las empresas, en general, tienen como puntos frágiles el diseño, la dependencia tecnológica del exterior y el surtirse de materias vitales para sus procesos a través de la importación. Todas las características aquí descritas, agudizadas en un mercado abierto, se resumen en que por lo menos hasta fines del

año pasado fuera más barato importar que producir.

El abigarrado conjunto de productores que conforman a la industria, poco consciente y desunido, se enfrenta a la cada vez más severa contracción del mercado interno y se limita a buscar maneras para defenderse de la invasión de zapatos extranjeros de mala calidad que, con sus bajos precios, responden a las cada vez más gastadas suelas del consumidor nacional. Por su parte, los consumidores se ven constreñidos a desembolsar lo menos posible y a preferir productos baratos, en detrimento de su salud y bienestar.

Los recientes intentos por recuperar el terreno perdido en una década, si bien son loables, parecen débiles ante la gravedad de los problemas que afectan a la industria en su conjunto. Pero las consecuencias también dejan entrever que siempre se paga más caro a medida que se está más abajo en la escala social. Mientras las cámaras gestonarias y las grandes empresas intentan estructurar procesos ofensivos, en franca desventaja con otros países porque la competencia internacional es muy intensa, todo parece indicar que las microempresas tienden a funcionar cada vez con mayores dificultades y niveles de subordinación, con pautas que les son impuestas desde el mercado y, en síntesis, con una adaptación de sus procesos productivos, cantidades y calidades de los productos a los requerimientos del comercio, al no cumplir con los requisitos legales y técnicos, ni los criterios de racionalidad y rentabilidad impuestos por un mercado capitalista y exigidos por los programas de fomento microindustrial.

En el intento por construir modelos de funcionamiento local, se han considerado cuatro zonas productoras que difieren entre sí tanto en los orígenes de sus tradición productiva como en las condiciones en que actualmente operan. De entre las tres más antiguas y tradicionales León, Guadalajara y Tepito se han obtenido perfiles generales, que en los dos primeros casos fueron elaborados a

partir de información secundaria. En León se destaca una mayor presencia de los productores, quienes han iniciado esfuerzos por lograr innovaciones y contrarrestar el panorama negativo. Esos esfuerzos no han cuajado, en la medida que se quiere conservar intactos ciertos aspectos que únicamente benefician a la clase empresarial que, en la rama, ha sido y es la más fuerte y agresiva del país. El hecho no sorprende cuando se vislumbra que es también este grupo quien a últimas fechas detenta el control político de la ciudad y del estado de Guanajuato. En Guadalajara, en cambio, y de manera más parecida a Tepito, la tradición zapatera parece estar perdiendo terreno en años recientes. Entre los factores que inciden sobresalen el hecho de contar con una clase empresarial más tradicional, que tiende a diversificar sus inversiones hacia otras ramas productivas, y con mayor razón a partir de los efectos ha provocado una década de descuido a la industria. A ello se agrega también que, como importante zona metropolitana, la urbanización y la terciarización aparecen como fenómenos recientes. Las pocas recompensas a la producción parecieran, a primera vista, estar fomentando la desaparición de la industria zapatera, hecho medible no sólo a partir del descenso en su importancia relativa como región productora, sino también porque parece evidente que la incorporación de jóvenes a la actividad tiende a cesar. Para los dos casos hasta aquí descritos, es necesario decir que urge contar con elementos empíricos más recientes.

Algo similar puede decirse sobre Tepito, caso para el cual se utilizó información propia pero un tanto añeja. De todas maneras, sobre los resultados se destaca que hasta fines de la década pasada la producción de calzado permanece inserta fuertemente en el barrio: entre 1985 y 1989, se instala más de la mitad de los 325 talleres censados en 1990; en San Mateo Atenco, la proporción de talleres del calzado creados en los últimos 5 años equivalía a dos tercios de los 457 talleres

censados en 1992. La mayoría de estos talleres no figuran en los registros censales, no declaran sus impuestos ni tienen registrados a sus trabajadores ante el Seguro Social.

Los talleres creados recientemente operan con una menor dotación de equipos; usan intensivamente a la mano de obra familiar; se localizan en espacios marginales en relación a los espacios centrales o barrios comerciales; elaboran productos de menor calidad; tienen menor ingreso y mayor urgencia de liquidez, lo que los hace fácil presa de bajos precios comerciales y de intermediación. La dependencia comercial, a su vez, les impone normas poco favorables a la innovación técnica y a la valorización de la calificación de la mano de obra.

El origen laboral de los nuevos talleristas corresponde, en proporción similar, a obreros industriales desplazados y a ex-asalariados de ambos sectores. Pero cuando se trata de obreros industriales, su capacitación había ocurrido cuando jóvenes, en el seno familiar y su trabajo esforzado les facilitó el ascenso reciente de trabajadores a cuentapropistas. Dicho ascenso se convierte en un verdadero conflicto de clase social, entre los nuevos y los viejos talleristas, en San Mateo Atenco, porque son intensas la disputa comercial y la intensidad y número de quienes han ascendido. La imposición de normas que limitan la iniciativa individual puede generar que prevalezca el imperio de una 'justicia hacia abajo', en precios y calidades, que se reflejan en la autoexplotación de la mano de obra familiar y en contentarse con operar en mercados precarios.

En Tepito, en cambio, la competencia frente actividades comerciales muy rentables ha tendido a atomizar a los productores y a empobrecer las relaciones comunitarias-gremiales entre los talleristas, a juzgar por la falta de organizaciones de productores, la falta de programas de crédito y la pérdida de tradiciones colectivas, en el contexto de un barrio antiguo, rico en organizaciones combativas

de comerciantes y (menos rico ahora) en organizaciones defensivas de vecinos contra programas de renovación habitacional. Así, desde lo productivo no se reivindica la imagen de los bravos tepiteños. Muchos de esos zapateros tienen la posibilidad de conservar el control sobre la propiedad de cierta maquinaria, pero con una mínima utilización de asalariados, reduciendo la calidad, renunciando a innovar en diseños y sufriendo de una mala calidad de vida. Se han enfrentado al extendido uso de la estrecha vivienda renovada para vivir y trabajar, a la relativa aceptación de los vecinos de este uso de la vivienda, contrariando aparentemente normas gubernamentales sobre el uso habitacional de la vivienda y sobre el pago de impuestos.

Quizá sea la dominación del mercado sobre la producción de las microempresas más compleja de lo que en la literatura se había supuesto. Quizá el romanticismo esté ayudando a idealizar el barrio y otras formas comunitarias, la importancia de ciertas relaciones comunitarias personalmente insustituibles, frente a otras relaciones comunitarias de interés individual, que surgen en situaciones de pobreza generalizada. De todas maneras, siempre se tiene la esperanza de buscar los resquicios que permitan cambiar la situación.

Hemos visto como uno de los supuestos que orienta al modelo económico neoliberal consiste en suponer mecánicamente que la innovación técnica se producirá con la elevación de la competencia mercantil. Sin embargo, este resultado puede no darse por la falta de planes de desarrollo, de reglas justas en materia comercial y de normas oficiales de calidad. La ausencia de uno o más de estos componentes varía por rama económica, pero en los ejemplos zapateros que aquí se describen operan las tres faltas, en detrimento de su desarrollo.

Entre las nuevas microempresas es frecuente observar además un tipo de articulación 'horizontal' con empresas productoras de mayor tamaño y con

empresas comerciales, en el campo y la ciudad. En ella existe una centralización de las decisiones, en manos de empresarios que controlan las materias primas, el ensamble, la calidad y los mercados. Las unidades productivas domésticas, de la base, son utilizadas intensivamente por los empresarios por la baratura de su mano de obra, buscando siempre mano de obra renovada y fresca, sin capacitarlas ni brindarles la oportunidad de convertirse en empresas independientes. Esto marca diferencias, por ejemplo, con respecto al ejemplo italiano de la posguerra, en el cual, como vimos, se descentraliza el control vertical, se permite la especialización, se valoriza la mano de obra por su calificación, se le capacita formalmente, y se establecen planes regionales de mediano plazo. Uno de los efectos políticos de este ejemplo es la movilización y la búsqueda de una calidad de vida superior.

En el caso de la 'maquila rural' mexicana reciente, que desgraciadamente no fue tocada en profundidad, a diferencia de los ejemplos anteriores, se presenta cierta movilidad vertical, lograda a costa del uso intensivo de la mano de obra familiar pagada a destajo, no capacitada formalmente, y especialmente de la mano de obra femenina. Con el descuido nacional del campo, la 'ayuda' originalmente eventual y complementaria del ingreso de algunas mujeres pasa a ser una estrategia de sobrevivencia que aspira a lograr una mejor calidad de vida, y que en algunos casos lo logra, con conflictos sociales más o menos intensos (Arias, 1992). Pero la preocupación del mediano plazo es que no se vislumbran planes de integración regional, socialmente más justos, económicamente eficientes, técnicamente modernos y tampoco, por supuesto, que sean protectores del medio ambiente. El espectro que se perfila es la persistencia de heterogeneidades estructurales, cada vez más polares, donde sobresalen una fuerte carga de movilidad vertical frustrada y un gran caudal de conflictos sociales.

¿Qué es lo que puede esperarse? La presente década se ha caracterizado por un incremento de la presión gubernamental hacia los productores, para que contribuyan al cuidado del medio ambiente. Estas normas son bienvenidas, si además de preocuparse por la conservación ecológica también se preocupan por la conservación del empleo, del ingreso y la modernización técnica. Los productores leoneses de calzado han enfrentado recientemente la presión de la institución federal encargada de la ecología, la cual alega que sus procesos productivos contaminan el agua y el subsuelo y los amenazan con cierres masivos. Estos productores alegan que son ensambladores y no transformadores de materias primas; que las curtidurías técnicamente obsoletas son las contaminadoras. Por el momento su reclamo ha sido escuchado por algunos presidentes municipales. En el caso de San Mateo Atenco, la contaminación del agua es más compleja pues hay herencias derivadas de la contaminación ambiental de toda una región por falta de atención a los servicios municipales. Sin embargo, no ha existido hasta el momento una respuesta activa de las organizaciones de productores, quienes se muestran más preocupados por disputarse el restringido mercado local y la representación municipal. En León podría esperarse alguna pronta respuesta de las autoridades panistas, si es que ellas no caen antes en los mismos vicios de quienes en el pasado detentaron el poder político.

De estas afirmaciones, se desprende que es importante la capacidad endógena de las microempresas y de las organizaciones de productores para la innovación, también que dicha capacidad es débil y frágil, pues la capacitación no cuenta con presupuesto ni con un mayor espacio institucional y se requiere del concurso de organismos externos y de la negociación política con el mercado y con las autoridades gubernamentales. La opinión de éstas en cuanto a la posibilidad de apoyar la innovación está dividida, y la restricción presupuestal ha desanimado a

los funcionarios simpatizantes de conformar un programa de cambio junto con los productores, para que la innovación se vuelva una actividad continua.

Hay pues, muchas tareas por emprender. Dentro de las que quedan pendientes para los estudiosos del calzado están la ampliación de estudios de caso, especialmente en las zonas emergentes, y la actualización y profundización de aquéllos que ya se han realizado. Estos, de ninguna manera se contraponen con los diagnósticos ya iniciados por los industriales. Conocer más y con mayor profundidad a las empresas de todos tamaños ayudará también buscar alternativas tecnológicas adecuadas, para los diversos segmentos industriales y permitirá conocer las necesidades y problemas que los productores enfrentan en distintas regiones del país, así como las opciones de política más adecuada a considerar dentro de la diversidad.

Especialmente la situación de la pequeña industria, históricamente desventajosa, debe seguir siendo evaluada, porque los programas oficiales y privados de fomento a la industria siguen dictándose desde las cámaras gestionarias, que no se caracterizan por una participación precisamente democrática y menos cuando se trata de competir por el mercado.

Aunque los organismos zapateros tienen una deuda pendiente con su contraparte microempresarial, es factible pensar que desde otros ámbitos, se siga buscando manera de implementar estrategias que den respuesta a las demandas puntuales de los productores. Una opción como esta, puede ofrecer a los investigadores universitarios un espacio desde donde se ejerza la vinculación interdisciplinaria, como una expresión de difusión de la cultura y como una manera de vincularlos con los problemas nacionales. Ello sería importante en la medida que la vitalidad microempresarial esconde una gran fragilidad ante cambios en los mercados internacionales, desleales e impersonales, y en los mercados regionales

dominados por caciques económicos o políticos. Al cambio en los mercados se unen, a manera de presiones externas sobre los microproductores, nuevas viviendas, nuevas normas institucionales, fiscales, de protección laboral, de seguridad social y para la protección del medio ambiente. De esta manera, los pequeños cambios en la oferta de materias primas o en el entorno se vuelven incontrolables para ellos. La situación empeora cuando se carece de organismos intermediadores que tengan experiencia en la negociación con autoridades y comerciantes; tampoco mejora cuando se mantienen vivos los conflictos internos entre productores, entre los viejos y los nuevos o entre los grandes y los pequeños, ante la competencia por el mercado local.

El diseño de los pocos programas de desarrollo adolesce de diagnósticos, capacitación, experimentación y enfrenta a los productores a formas asociativas desconocidas e inaceptables para ellos, por las características familiares de estas unidades productivas, que mezclan en sus decisiones económicas asuntos relacionados con la sobrevivencia y el lucro comercial. Estos programas se imponen con un sentido verticalista, empresarial; son técnicamente deficientes e inadecuados para la carencia de recursos e infraestructura y con costos inalcanzables.

Sin embargo, sería un error abandonarlos a su suerte, como lo recomienda la conseja neoliberal, pues producen mercancías útiles para grandes segmentos de la población y en su organización productiva se contienen, en estado germinal, elementos potenciales de un modelo alternativo de fortalecimiento de relaciones interindustriales, menos discriminatorio que el modelo hegemónico de la reestructuración, como el uso intensivo de la mano de obra poco calificada, el uso de materias primas y mercados regionales. Es altamente inconveniente aceptar la migración de este tipo de mano de obra a otros mercados laborales, pues en parte

esta mano de obra ya ha sido expulsada de estos últimos. A favor de las pequeñas empresas puede decirse que, a pesar de permanecer prácticamente olvidadas hasta hace poco tiempo, sobresalen del conjunto de los establecimientos productivos por el nivel de empleo que generan, por el tipo de mercados precarios a los que surten y por la capacitación que ofrecen a sus trabajadores.

La estrategia para impulsar la innovación, que puede ser promovida en una rama productiva como la referida en este documento, debe atender a la experimentación para encaminar al microproductor en la vía de la socialización de riesgos, servicios, conocimientos y tecnologías adecuadas. Las instituciones y agencias de fomento enfrentan entonces nuevos retos: presentar una oferta cuidadosa de alternativas técnicas, fungir como organismos intermediadores legítimos, respetar las tradiciones y potenciar aquéllos elementos que promuevan un desarrollo regional más justo, con los pocos recursos disponibles.

La necesidad de cuidar el medio ambiente es otra de las razones para no abandonar a los microproductores a su suerte. Hay indicios de que la falta de empleos 'formales' está favoreciendo recientemente una generación mayor de autoempleados, muchos de los cuales cuentan con menos recursos para desarrollar su actividad y potencialmente causar un daño adicional al medio ambiente, ya degradado por una actividad industrial incontrolada, que es más evidente en la curtiduría que en el calzado. Su perfil quizá sea el de una nueva generación de productores, quienes reciben el apoyo de sus comunidades para instalarse y funcionar, pero requieren de soluciones para cuidar el ambiente. La capacitación, la experimentación y los apoyos con que puedan contar redundarán, a mediano plazo, en un desarrollo sustentable expresado en la conservación del empleo, del ingreso y de los recursos naturales, así como del bienestar de sus familias. Si la riqueza de un país se mide a partir de los recursos humanos y ambientales, es hora

de comenzar a cuidarlos y potenciarlos. Para delinear metas que revalúen la satisfacción de las necesidades básicas es necesario pensar en un modelo alternativo de desarrollo, en el que la competitividad permita alcanzar a la vez equidad y justicia social.

Desde el esquema neoliberal, que parece no tener marcha atrás, nuestro presente y nuestro futuro aparecen oscuros. Pensamos que éste debiera ser reconsiderado, puesto que hay evidencias claras de que los saldos negativos ponen en riesgo la frágil estabilidad política, como nuestro país ha comprobado y no termina de hacerlo. Aquí está suficientemente demostrado que el crecimiento económico no garantiza por sí mismo la satisfacción de necesidades básicas, sino que ésta tanto de circunstancias económico-políticas como del establecimiento de compromisos con la sociedad.

Si la política económica no considera la satisfacción de las necesidades básicas como meta, en el sentido más amplio del concepto, los niveles de desigualdad ya presentes en nuestra sociedad se ahondarán sin medida, dentro de un proceso del cual desconocemos el final.

Bibliografía general

- ABAEX. 1991. *A Indústria Calçadista no Brasil*. Novo Hamburgo. Associação Brasileira dos Agentes da Exportação de Calçados e Afins.
- Alarcón, Alicia. 1992. "El museo del zapato" en *Época*, núm. 31, enero.
- Alba-Vega, Carlos y Dirk Kruijt. 1988. *Los empresarios y la industria de Guadalajara*. Guadalajara, El Colegio de Jalisco.
- Alba-Vega, Carlos y Dirk Kruijt. 1995. *La utilidad de lo minúsculo*. Informalidad y microempresa en México, Centroamérica y los países andinos. México, El Colegio de México. (Colección Jornadas, 125).
- Alfaro, Ofelia y Abraham Ferrusquía. 1980. "Calzado: departamento de planeación. Primera parte" en *Comercio Exterior*. México, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext), vol. 30, núm. 7.
- Alfaro, Ofelia y Abraham Ferrusquía. 1980a. "Calzado: departamento de planeación. Segunda parte." en *Comercio Exterior*. México, Bancomext, vol. 30, núm. 9, septiembre.
- Alonso, José Antonio. 1988. "La maquila industrial domiciliaria en la metrópoli mexicana", en *Estudios Sociológicos*, núm. 18, México, El Colegio de México, septiembre-diciembre. Pp. 517-533.
- Alonso, José Antonio. 1991. "El papel del sector informal en la sociedad mexicana. Un acercamiento crítico a las microindustrias", en *Problemas del Desarrollo*, vol. XXII, núm. 86, julio-septiembre. México, IIEc-UNAM. Pp. 127-147.
- Arias, Patricia. 1980. "La consolidación de una gran empresa en un contexto regional de industrias pequeñas: El caso de calzado Canadá", en *Relaciones*, vol. 1, núm. 3, Zamora, El Colegio de Michoacán. Pp. 171-253.
- Arias, Patricia. 1985. "Talleres, comerciantes e industriales, una trilogía persistente", en *Guadalajara, la gran ciudad de la pequeña industria*. Patricia Arias (ed.), Zamora, El Colegio de Michoacán.
- Arias, Patricia. 1992. *Nueva rusticidad mexicana*. México. Conaculta. (Col. Regiones)
- Arias, Patricia. 1992b. "El calzado en la vida tapatúa. La industria y la Cámara", en Confederación de Cámaras del Calzado (CONCALZADO). *50 Aniversario de Cámaras de la Industria del Calzado. República Mexicana*. México, CONCALZADO. Pp. 103-144.
- Arias, Patricia. 1992c. "El calzado, del proteccionismo a la apertura comercial" ponencia presentada en el Seminario-Taller *La Producción de Bienes y Servicios Básicos en México y las Alternativas del Desarrollo*, CIH-UNAM, noviembre, mimeo.
- Armella de Aspe, Virginia. 1992. "Reseña histórica del zapato en México", en CONCALZADO. *50 Aniversario de Cámaras de la Industria del Calzado. República Mexicana*. México, CONCALZADO. Pp. 4-24.
- Balandier, Georges. 1990. *El desorden. La teoría del caos y las ciencias sociales. Elogio de la fecundidad y el movimiento*. México, Gedisa.
- Banamex. 1991. *México Social 1990-1991*. Indicadores Seleccionados. México. Banco Nacional de México.

- Banco Nacional de Comercio Exterior. 1994. *Programa de apoyo integral al sector cuero y calzado de exportación*. México, Bancomext.
- Barajas, Verónica. 1996. "Desarrollo regional en La Fraylesca, Chiapas. La producción de leche como alternativa". Tesis de licenciatura. México, FE-UNAM.
- Barkin, David, et al. 1991. *Alimentos y forrajes. La sustitución entre granos a escala mundial*, México, Siglo XXI- UAM Xochimilco.
- Barrio Lorenzot, Francisco. 1920. *Ordenanzas de los gremios en la Nueva España. México, Secretaría de Gobernación*.
- Bataillon, Claude. 1980. "Población Campesina y Suburbanización en el Valle de Toluca", en I. Restrepo (coord.) *Conflicto entre Ciudad y Campo en América Latina*. México, Centro de Ecodesarrollo-Nueva Imagen. Pp.315-342.
- Bayce, Rafael. 1985. "Una refutación de teoría, una crítica de la práctica: pequeñas empresas manufactureras uruguayas 1968-78-84", en Héctor Azpechea et al. *La nueva crisis urbana. Pobreza extrema y pequeñas empresas*. Montevideo, CIESU-Ed. de la Banda Oriental. Pp. 47-94
- Bazán, Lucía et al. 1988. *La situación de los obreros del calzado en León, Guanajuato*, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- Benko, Georges y Alain Lipiez. 1995. "De la régulation des espaces aux espaces de régulation", en Robert Boyer e Yves Saillard. *Théorie de la régulation l'état des savoirs*. Paris, La Découverte.
- Becattini, Giacomo. 1989. "Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano", en *Sociología del Trabajo*, Nueva época, núm. 5, invierno 1988-1989, Madrid, Siglo XXI. Pp. 3-17.
- Boltvinik, Julio. 1993. "Indicadores alternativos del desarrollo y mediciones de pobreza" en *Estudios Sociológicos*, vol. XI, núm. 33, septiembre-diciembre. pp. 605-640
- Boston Consulting Group (BCG). 1988. *La industria del calzado*. Estudio elaborado para el gobierno de México por The Boston Consulting Group, Ltd. México, SECOFI-Bancomext.
- Bourdieu, Pierre. 1988. *La distinción. Criterios y bases sociales del gusto*. Madrid, Taurus.
- Bourdieu, Pierre. 1990. *Sociología y cultura*. México, Grijalbo-Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (Los Noventa, 11).
- Bueno, Carmen. 1990. "Una lectura antropológica del sector informal", en *Nueva Antropología*, vol. XI, núm. 37, abril. Pp. 8-22.
- Calderón, José María. 1994. "¡Tantas lecciones...cuántos olvidos!" en Juan Felipe Leal et al. (coords.) *La sociología contemporánea en México. Perspectivas disciplinarias y nuevos desafíos*. México, FCPyS-UNAM. Pp. 99-105.
- Calleja Pinedo, Margarita; Celia Falomir y Javier Madrazo. 1980. "Unidad doméstica y organización del trabajo de la industria del calzado en León". México, Tesis de licenciatura, Universidad Iberoamericana.
- Calleja Pinedo, Margarita. 1984. "Dependencia y crecimiento industrial: las unidades domésticas y la producción de calzado en León, Guanajuato", en *Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad*, vol. V, núm. 17. Zamora, El

Colegio de Michoacán. Pp. 54-85.

Calleja Pinedo, Margarita. 1994. *Microindustria: principio y soporte de la gran empresa. La producción de calzado en León, Guanajuato*. Guadalajara, Jalisco, Universidad de Guadalajara.

Cameo, León. 1984. "El concepto de movimientos sociales urbanos. Tepito como estudio de caso", tesis de licenciatura, FCPyS-UNAM.

Capecchi, Vittorio. 1990. "La economía informal y el desarrollo de la especialización flexible en Emilia Romagna", en Alejandro Portes (ed.). *La economía informal. Estudios en países avanzados y menos desarrollados*. Buenos Aires, Planeta. Pp. 212-239.

Cariola, Cecilia. 1990. "Crisis y sobrevivencia de los sectores populares urbanos en Venezuela: la reproducción en el plano doméstico y en el colectivo", ponencia presentada al seminario *Sector Informal y Movimientos Sociales en la Cuenca del Caribe*, Santo Domingo, FLACSO, mimeo.

Cartaya, Vanessa. 1987. "El confuso mundo del sector informal", en *Nueva Sociedad*, núm. 90, Caracas, julio-agosto. Pp. 76-88.

Carvajal, Manuel; Anne M. Fiedler y Florencia González Negrete. 1991. "Perfil de la microempresa y del microempresario: industria de la transformación en México", en *Problemas del Desarrollo*, vol. XXII, núm. 86, julio-septiembre. México, IIEC-UNAM. Pp. 149-178.

Castells, Manuel y Alejandro Portes. 1986. "World Underneath: the Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy", documento presentado en la Conferencia *The Comparative Study of the Informal Sector*, West Virginia, 2-6 de octubre, mimeo.

Castells, Manuel. 1986. *La ciudad y las masas. Sociología de los movimientos sociales urbanos*. Madrid, Alianza Universidad.

Castillo, Juan José. 1989. "La división del trabajo entre empresas", en *Sociología del Trabajo*, Nueva época, núm. 5, invierno, Madrid, Siglo XXI. Pp. 19-40.

Castro, Grisel. 1990. "Intermedialismo político y sector informal: el comercio ambulante en Tepito", en *Nueva Antropología*, vol. IX, núm. 37, abril. Pp. 59-69.

Castro Gutiérrez, Felipe. 1986. *La extinción de la artesanía gremial*, México, UNAM.

CIATEG. 1986. "La industria del calzado en México". Depto. de Proyectos y Estudios Especiales del Centro de Investigación y Asistencia Tecnológica del Estado de Guanajuato, A.C., León, mimeo.

CIATEG. 1991. "Estadísticas del calzado en México". Elaborado por el Depto. de Proyectos y Estudios Especiales del CIATEG, para el CEIICH-UNAM. León, mimeo.

CONCALZADO. 1991. "Estudio de la posición del sector calzado ante las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio con EEUU y Canadá", México, Consejo Nacional de Cámaras del Calzado, mimeo.

Contreras Suárez, Enrique. 1979. "Trabajadores no calificados de la industria de la construcción ¿Trabajadores del campo o residentes de la ciudad" en *Memoria de la Cámara Nacional de la industria de la Construcción*. Acapulco, s.c. Pp. 39-55.

- Contreras Suárez, Enrique. 1992. "Un acercamiento a la producción de bienes y servicios básicos" ponencia presentada a la Primera Reunión Internacional de Trabajo sobre *Alternativas Sociales en América Latina*. CEIICH-UNAM, mimeo.
- Contreras Suárez, Enrique. 1996. "El mesoanálisis y las condiciones regionales de producción de los alimentos básicos". Ponencia presentada al Seminario *La producción de maíz, leche y café en los estados de Oaxaca y Chiapas*. México, CEIICH-UNAM, noviembre, mimeo.
- Contreras Suárez, Enrique y María Elena Jarquín Sánchez. 1993. "Los barrios, el mercado y la microempresa: los zapateros de Tepito", en *Acta Sociológica*, FCPyS, núm. 7, enero-abril. Pp.38-60.
- Contreras Suárez, Enrique y María Elena Jarquín Sánchez. 1994. "Estudio socioeconómico sobre la producción de ladrillo rojo en los Valles Centrales de Oaxaca". Informe final de investigación. Oaxaca, SEDESOL-Oaxaca y CIICH-UNAM, mimeo.
- Contreras Suárez, Enrique y María Elena Jarquín Sánchez. 1994b. "Características Familiares y Acceso a los Medios de Producción: el Caso de los Productores de Ladrillo Rojo de los Valles Centrales de Oaxaca". Ponencia al Segundo Encuentro Nacional de Investigadores sobre Familia, CUEF, Universidad Autónoma de Tlaxcala, junio.
- Contreras Suárez, Enrique y María Elena Jarquín Sánchez. 1996. "Condiciones de reproducción e innovación microempresarial: la producción de ladrillo rojo en el Estado de Oaxaca y de zapatos en el D.F. y el Estado de México", en Leonel Corona Treviño (comp.). *Pequeña y mediana empresa en México: Del diagnóstico a las políticas*. México, CEIICH-UNAM, (en prensa).
- Contreras Suárez, Enrique y María Elena Jarquín Sánchez. 1996b. "Producción lechera por contrato y desarrollo regional sustentable. El caso de la Fraylesca, Chiapas", ponencia presentada al 2º Encuentro Nacional sobre Desarrollo Regional en México. AMECIDER, Toluca, mayo de 1996.
- Contreras Suárez, Enrique; María Elena Jarquín Sánchez y Gerardo Torres Salcido (comps.). 1992. *Informalidad, marginalidad y pobreza. Una bibliografía mexicana*. México, CEIICH-UNAM (Fuentes, 9).
- Cook, Scott. 1982. *Zapotec Stoneworkers*. Connecticut, The University of Connecticut Press, 1982.
- Cook, Scott. 1989. *Peasant Capitalist Industry, Piecework and Enterprises in Southern Mexican Brickyards*. Lanham, New York, London, University Press of America.
- Cook, Scott y Leigh Binford. 1990. *Obliging Need. Rural Petty Industry in Mexican Capitalism*. Austin, University of Texas.
- Cordera, Rolando y Enrique González Tiburcio. 1989. "Probabilidades de la economía mexicana", en González Casanova, Pablo (coord.), *México hacia el 2000. Desafíos y opciones*, Caracas, Nueva Sociedad-UNITAR/PROFAL-Fondo de Naciones Unidas para Actividades en Materia de Población.
- Cornelius, Wayne y Jorge A. Bustamante (comps.). 1989. *Mexican Migration to the United States*. San Diego, Center for US-Mexican Studies.
- Cortés, Fernando. 1987. "La informalidad del sector informal extralegal", ponencia presentada en el Taller sobre el sector informal urbano. *Reitos y perspectivas*, México, Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE)-UNAM, junio, mimeo.
- Cortés, Fernando. 1988. "Reseña del libro El otro sendero: la revolución informal de Hernando de Soto". México,

FLACSO, mimeo.

Cortés, Fernando. 1988b. "La informalidad: comedia de equivocaciones", en *Nueva Sociedad*, núm. 97. Caracas, septiembre-octubre. Pp. 41-49.

Cortés, Fernando y Marcela Benites. 1991. "Crisis y comercio domiciliario en México" en *Estudios Sociológicos*, vol. IX, núm. 25, enero-abril. Pp. 165-187.

Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava. 1991. *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento*. México, COLMEX (Jornadas, 120).

Coulomb, René. 1983. "Políticas urbanas en el centro del área metropolitana de la ciudad de México", en *Iztapalapa*, Año 4, núm. 9. UAM.

Cuéllar, Oscar. 1989. *Balance, reproducción y fuerza de trabajo familiar. Una nota sobre estrategias de subsistencia*. México, Universidad Iberoamericana-FNUAP, 1989.

Chauvet, Michelle. 1992. "Productos básicos en México. Los productos ganaderos", ponencia presentada a la Primera Reunión Internacional de Trabajo sobre *Alternativas Sociales en América Latina*. CEIICH-UNAM, mimeo.

De Soto, Hernando. 1987. *El otro sendero. La revolución informal*. México, Diana.

Domínguez, Lilia y Flor Brown. 1992. "Productividad y cambio tecnológico en la industria mexicana del calzado", en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 1, enero. Pp. 46-53.

EPSI. 1987. *Encuesta piloto sobre el sector informal. Zona metropolitana de la Ciudad de México*, documento metodológico, México-Francia, INEGI-SPP-ORSTOM, mimeo.

Escobar, Agustín. 1986. "Patrones de organización social en el mercado de trabajo manual en Guadalajara" en Guillermo De la Peña y Agustín Escobar (comps.) *Cambio Regional, mercado de trabajo y vida obrera en Jalisco*. Guadalajara, El Colegio de Jalisco.

Escobar, Agustín. 1986b. *Con el sudor de tu frente. Mercado de trabajo y clase obrera en Guadalajara*. Guadalajara, El Colegio de Jalisco.

Escobar, Agustín. 1988. "Trayectorias ocupacionales e historias vitales: género y mercado de trabajo en Guadalajara", en Luisa Gabayet, et al. *Mujeres y sociedad. Salario hogar y acción social en el occidente de México*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco-CIESAS del Occidente, 1988.

Escobar, Agustín. 1990. "Estado, orden político e informalidad: notas para la discusión", en *Nueva Antropología*, vol. IX, núm. 37, México, abril. Pp. 23-40.

Escobar, Agustín y Mercedes González de la Rocha. 1988. "Microindustrias y crisis en Guadalajara, 1982-1987", en *Estudios Sociológicos*, núm. 18, septiembre-diciembre. Pp. 553-581.

Espinoza, Vicente. 1989. *Familias y economías informales en comunidades urbanas de Chile*, Santiago, SUR-Centro de Estudios Sociales y Educativos, mimeo.

Estrada, Margarita. 1980. "Condición de la reproducción social. Las familias de los trabajadores del calzado en León, Guanajuato", tesis de licenciatura, México, ENAH.

Falomir, Ricardo. 1989. "Los zapateros de León, Guanajuato: una perspectiva antropológica sobre sus condiciones de vida y trabajo" en *Papeles de la Casa Chata*, vol. IV, núm. 6. México, CIESAS, junio-diciembre. Pp. 72-78.

FIRA. 1981. *La problemática de la industrialización de los cueros y pieles en México*. México, Fideicomiso Instituido en Relación a la Agricultura-Banco de México.

Frey, Walter. 1960. *Man, Mind and Land. A Theory of Resource Use*, Glencoe, Ill., The Free Press.

Fortuna, Juan Carlos y Suzana Prates. 1990. "El sector informal versus las relaciones laborales informalizadas en el Uruguay", en Alejandro Portes (ed.), *La economía informal. Estudios en países avanzados y menos desarrollados*. Buenos Aires, Planeta. Pp. 91-108.

Galbraith, John Kenneth. 1996. "La Guerra Contra los Pobres", en *La Jornada*, 5 de noviembre.

Galván Ramírez, Roberto, (coord). 1988. "San Mateo Atenco", en *Los municipios del Estado de México*. México, Centro Nacional de Estudios Municipales de la Secretaría de Gobernación. Pp. 384-387. (Enciclopedia de los Municipios de México).

García, Brígida. 1988. *Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México 1950-1980*, México, El Colegio de México.

García, Brígida y Orlandina de Oliveira. 1990. "El nuevo perfil del mercado de trabajo femenino: 1976-1987", ponencia presentada en la *IV Reunión Nacional de Investigación Demográfica en México*. México, El Colegio de México, abril, mimeo.

García Colomé, Nora. 1990. "Mujeres tejedoras de zapatos en Comanjilla, Guanajuato", en Elia Ramírez e Hilda Dávila (comps.). *Trabajo femenino y crisis en México*. México, UAM Xochimilco. Pp. 183-194.

Giddens, Anthony. 1982. "Labour and Interaction", en *Profiles and Critiques in Social Theory*, Londres y Basigstoke, Macmillan.

Giddens, Anthony. 1984. *The Constitution of Society*. Oxford, The Polity Press.

Giddens, Anthony. 1991. *Modernity and Self Identity*, Stanford, Universidad de California.

Giménez, Gilberto. 1993. "Modernización, cultura e identidades tradicionales en México". México, mimeo.

Giménez, Gilberto. 1994. "Obstáculos para el progreso de la razón sociológica en México", en Juan Felipe Leal et al. (coords.) *La sociología contemporánea en México. Perspectivas disciplinarias y nuevos desafíos*. México, FCPyS-UNAM. Pp.107-125.

Giner de los Ríos, Francisco. 1988. "Relaciones entre la microindustria y el sector formal: el caso de la maquila visto a través de una tipología", ponencia presentada en el *Taller sobre el sector informal urbano. Retos y perspectivas*, México, CIDE-UNAM, junio.

Giner de los Ríos, Francisco. 1988b. "Microindustria y unidad doméstica", en Orlandina de Oliveira et al. (ed.). *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*. México, UNAM-Miguel Angel Porrúa-El Colegio de México.

Gobierno de los Estados Unidos. 1990.

Industrial Statistics Yearbook. 1988. New York, s.e., (2 vols.).

- Godet, Michel. 1991. *From Anticipation to Action. A Handbook of Strategic Prospective*. Paris, Dunod-UNESCO. (Future Oriented Studies).
- González de la Rocha, Mercedes. 1986. "Lo público y lo privado: el grupo doméstico frente al mercado de trabajo urbano", en Guillermo De la Peña y Agustín Escobar (comps.), *Cambio regional, mercado de trabajo y vida obrera en Jalisco*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco.
- González de la Rocha, Mercedes. 1986b. *Los recursos de la pobreza. Familias de bajos ingresos en Guadalajara*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco.
- González de la Rocha, Mercedes. 1989. "Grupos domésticos e informalidad", documento de trabajo, mimeo.
- González Angulo, Jorge. 1983. *Arrestanado y ciudad a finales del siglo XVIII*. México, SEP-Fondo de Cultura Económica.
- González Casanova, Pablo. 1996. *Globalidad, neoliberalismo y democracia*, México, FFyL-CEIICH, UNAM. (El Mundo Actual).
- González Marín, María Luisa. 1991. "Algunos efectos del TLC sobre la industria" en *Problemas del Desarrollo*, vol. XXII, núm. 86, jul-sept. 1991. IIEC-UNAM., Pp. 30-35.
- Grompone, Romeo. 1986. *Talleristas y vendedores ambulantes en Lima*, Desco, Lima.
- Hart, Keith. 1972. *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Ginebra, OIT.
- Hernández, Alfonso et al. 1983. *Tepito para los tepiteños*. México, Centro de Estudios Tepiteños, mimeo.
- Hernández Aguilá, Helena. 1988. "Mujer y trabajo: las adornadoras del calzado en Guadalajara", en Luisa Gabayet et al., *Mujeres y sociedad. Salario hogar y acción social en el occidente de México*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco-CIESAS del Occidente.
- Hernández Laos, Enrique. 1974. "El desarrollo industrial de la zona metropolitana en Guadalajara", en *Guadalajara centro de desarrollo en el occidente de México*. Guadalajara, Universidad de Guadalajara.
- Hernández Laos, Enrique. 1989. *Efectos del crecimiento económico y distribución del ingreso sobre la pobreza y la pobreza extrema en México 1960-1988*, México, UAM Iztapalapa, 1989.
- Ianni, Octavio. 1996. *Teorías de la globalización*. México, CEIICH-UNAM, Siglo XXI.
- Indacochea, Alejandro. 1989. "Entre la usura y la asfixia. El financiamiento de la economía informal", en *Nueva Sociedad*, núm. 99, Caracas, enero-febrero de 1989, pp. 57-62.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. 1986. *XII Censo Industrial 1985*. México, INEGI-SPP.
- INEGI. 1992. *XIII Censo Industrial 1989*. México, INEGI-SPP.
- INEGI. 1995. *Anuario Estadístico del Estado de Guanajuato*. México, INEGI.
- INEGI. 1996. *XIV Censo Industrial 1994*. México, INEGI.

INEGI. 1996a. *Anuario Estadístico del Estado de Guanajuato*. México, INEGI.

Jarquín Sánchez, María Elena. 1990. "Las pieles del barrio: la producción de calzado en Tepiito". Tesis de maestría. México, FLACSO.

Jarquín Sánchez, María Elena. 1992. "La producción y el consumo de calzado en México. Viejas tendencias y nuevos problemas", ponencia presentada en el Seminario-Taller *La Producción de Bienes y Servicios Básicos en México y las Alternativas del Desarrollo*, CIIH-UNAM, noviembre, mimeo.

Jarquín Sánchez, María Elena. 1994. *La producción del calzado en Tepiito*. México, CIIH-UNAM. (Col. Alternativas).

Joselevich, Pedro. 1986. *Empleo y automatización en la industria del calzado*. México, STyPS-Unidad Coordinadora de Políticas, Estudios y Estadísticas del Trabajo. (Cuadernos Laborales. 32).

Joselevich, Pedro. 1988. "Impacto de la introducción de métodos automáticos de producción en la industria del calzado", en Isaac Minian (ed.). *Industrias nuevas y estrategias de desarrollo en América Latina*. México, CIDE.

Junne, Gerd. 1985. "Nuevas tecnologías: Una amenaza para las exportaciones de los países en vías de desarrollo", en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*. México, FCPS-UNAM, año XXXI, núm. 121. Julio-septiembre, pp. 43-66.

Jurado Arellano, Araceli. 1996. "Diagnóstico integral de la pequeña y microempresa en el D.F." en Corona Treviño, Leonel (comp.). *Pequeña y mediana empresa en México: Del diagnóstico a las políticas*. México, CEIICH-UNAM, (en prensa). Pp.13-25.

Kagami, Mitsuhiro. 1996. "Principios rectores del desarrollo en Asia", en Víctor López Villafane (comp.) *México en la Cuenca del Pacífico*. México, CEIICH-UNAM (Antologías). Pp. 53-78.

Klein, Emilio. 1992. "Crédito, heterogeneidad y pobreza", en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 5, México, mayo. Pp. 449-453.

Kurth, James R. 1996. "La Cuenca del Pacífico frente a la Alianza del Atlántico: dos paradigmas de las relaciones internacionales", en Víctor López Villafane (comp.) *México en la Cuenca del Pacífico*. México, CEIICH-UNAM (Antologías). Pp.21-36.

Labarthe, María de la Cruz (1977). *La industria del calzado generada en el área urbana de León*. México, Centro de Investigaciones Sociales del INAH.

Lanzetta de Pardo Mónica y Gabriel Murillo. 1990. "La articulación de los sectores formal e informal en la economía de Bogotá", en Alejandro Portes (ed.). *La economía informal. Estudios en países avanzados y menos desarrollados*. Buenos Aires, Planeta. Pp. 109-126.

Lewis, Arthur. 1959. *The Theory of Economic Growth*. Londres, Allen and Unwin.

Lewis, Oscar. 1961. *Los hijos de Sánchez*. México, FCE.

Lewis, Oscar. 1963. "Nuevas observaciones sobre el 'continuum' folk-urbano y urbanización con especial referencia a México" en *Revista de Ciencias Políticas y Sociales*, vol. IX, núm. 31. Pp. 13-28.

Link, Thierry. 1988. *El campesino desposeído*. México, CEMCA-El Colegio de Michoacán.

Lkjelleren, Donald. 1991. "México con potencial para convertirse en uno de los principales exportadores del mundo. Segunda parte", en *Calzavance*, vol. 1, núm. 7, abril. León, CICEG.

Lomnitz, Larissa A. de. 1975. *Cómo sobreviven los marginados*. México, Siglo XXI.

López, Sandra. 1987. "La experiencia de una empresa mexicana exportadora", en *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 6.

López Villafaña, Víctor. 1996. "El arcoiris del Pacífico", en Víctor López Villafaña (comp.) *México en la Cuenca del Pacífico*, México, CEIICH-UNAM (Antologías). Pp. 11-19.

Márquez González, Arturo. 1991. "Consideraciones sobre la competitividad del calzado mexicano ante el Tratado de Libre Comercio" en *Audiencias públicas: industria textil, del vestido y productos de cuero*. México, Senado de la República, LVI Legislatura.

Marshall, Alfred. 1919. *Industry and Trade*. Londres, MacMillan.

Martínez, José de Jesús. 1979. "La penetración de capital extranjero en la industria manufacturera mexicana", en *Memoria del Simposio sobre Empresarios en México*, vol. III. México, CISINAH (Cuadernos de la Casa Chata, 23)

Martínez Treviño, Felipe Pablo. 1991. "El Tratado de Libre Comercio y la industria del calzado mexicano, su competitividad y su comercialización" en *Audiencias públicas: industria textil, del vestido y productos de cuero*. México, Senado de la República, LVI Legislatura.

Martínez, Fernando. 1991. "León, la capital del calzado", en *Calzavance*, vol. 1, núm. 13. León, CICEG

Marx, Carlos y Federico Engels. [1872] 1974. *Manifiesto del Partido Comunista*. Buenos Aires, Ateneo.

Matías, Bernardo. 1986. *El poder barrial. Acción liberadora*, Santo Domingo, Centro Dominicano de Estudios sobre Educación, 1986.

Meillasoux, Claude. 1977. *Mujeres, graneros y capitales*, México, Siglo XXI.

Mejía, María Consuelo (comp.). 1996. *El Tercer Mundo: sociedad, economía, política y cultura. Una bibliografía temática*. México, CEIICH-UNAM (Fuentes, 13).

Merino Urbina, Rafael. 1992. "Cámara Nacional de la Industria del Calzado", en *CONCALZADO. 50 Aniversario de Cámaras de la Industria del Calzado. República Mexicana*. México, CONCALZADO. Pp. 28-64.

Millán V., Leopoldo. 1997. "La posición del calzado mexicano en el marco de la nueva apertura comercial hacia América del Norte", tesis de licenciatura, FCPYS-UNAM.

Mizrahi, Roberto. 1987. "Economía del sector informal: la dinámica de las pequeñas unidades y su viabilidad", en *Desarrollo Económico*, vol. XXVI, núm. 104, enero-marzo. Pp. 653-665.

Mondragón, Rocío. 1993. "El comercio en las banquetas: La Asociación de Comerciantes Establecidos del Barrio de Tepito", tesis de licenciatura, FCPYS-UNAM.

Monsiváis, Carlos. 1988. Prólogo al libro de Rafael López, *Un lugar para vivir. Historias de la reconstrucción*. México, Océano.

Morales Salas, Edgar. 1989. *Estado de México. Sociedad, economía, política y cultura*. México, CIIH-UNAM (Biblioteca de las Entidades Federativas).

Moreno Toscano, Alejandra. 1971. "El paisaje rural y las ciudades: dos perspectivas de la geografía histórica", en *Historia Mexicana*, vol. XXI, núm. 82, octubre-diciembre, pp. 242-268.

Morris, Arthur. 1991. "Flexible specialization: The application of the theory in a poor country context: Leon, Mexico". Documento de trabajo, Universidad de Glasgow, mimeo.

Moser, Caroline. 1978. "Informal sector or petty commodity production: dualism or dependence in urban development?", en *World Development*, vol. 6, núm. 9-10, Gran Bretaña, Pergamon Press. Pp. 1041-1064.

Nieto, Raúl. 1980. "Vida de trabajo de los obreros del calzado en la Ciudad de León", tesis de licenciatura, México, ENAH, 1980.

Nieto, Raúl. 1986. "El oficio de zapatero: antecedentes y tendencias", en *Nueva Antropología*, vol. VIII, núm. 29, abril. Pp. 29-47.

Nieto, Raúl. 1988. "Espacio laboral y trabajo", en Bazán et al., *La situación de los obreros de calzado en León*, Guanajuato, México, CIESAS, 1988.

Nisbet, Robert. 1966. *The Sociological Tradition*, New York, Basic Books.

Novelo, Victoria. 1976. *Artesanías y capitalismo en México*. México, Centro de Investigaciones Superiores, Instituto Nacional de Antropología e Historia.

Nozick, Robert. 1988. *Anarquía, estado y utopía*, México, FCE.

Nun, José. 1969. "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", en *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. 5, núm. 2, julio. Pp. 178-235.

OIT, 1992. "Situación reciente en la industria del cuero y el calzado" en la Cuarta reunión técnica tripartita para la industria del cuero y el calzado: Ginebra 1992. Informe I. Ginebra, OIT.

OIT. 1995. *El empleo en el mundo*. Ginebra, OIT.

OIT. 1995b. *El trabajo en el mundo*. Ginebra, OIT.

OIT. 1996. *El empleo en el mundo 1996-1997. Las políticas nacionales en la era de la mundialización*. Ginebra, OIT.

OIT-PREALC. 1988. *Deuda social ¿Qué es, cuánto es cómo se paga?* Santiago de Chile, Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe.

ONU-CEPAL. 1989. "Las potencialidades de las capacidades tecnológicas actuales en el sector de los productos básicos de América Latina". Washington, mimeo, 78 pps.

Pacheco R., Magdalena y Gerardo González R. 1991. "PROCASMA, A. C. Primera Asociación impulsora de la industria del calzado en San Mateo Atenco", (mimeo).

Palma, Diego. 1987. *La informalidad, lo popular y el cambio social*, Lima, Cuadernos DESCO, núm. 8, 1987.

- Papousek, Dick A. 1982. *Alfareros-campesinos Mazahuas. Situación de estímulo y procesos de adaptación*. México, Biblioteca Enciclopédica del Estado de México.
- Perló Cohen, Manuel. 1989. *Historia de las obras, planes y problemas hidráulicos en el D.F.* México, IIS-UNAM. (Cuadernos de Investigación, 6).
- Petras, James. 1991. "El 'milagro económico' chileno: crítica empírica", en *Nueva Sociedad*, Caracas, núm. 113, mayo-junio. Pp. 146-158.
- Pietri, Anne Lise. 1980. "La Artesanía: un factor de integración del medio rural", en I. Restrepo (coord.). *Conflicto entre ciudad y campo en América Latina*. México, Centro de Ecodesarrollo-Nueva Imagen. Pp. 343-364.
- Piñón, María Auxilio y Rutilo Rea. 1992. "Las maquiladoras de calzado de León, Guanajuato. Retos y perspectivas", en *Carta Económica Regional*, año 5, núm. 26. Pp. 5-11.
- Plano, Jack y Roy Olthou. 1985. *Diccionario de relaciones internacionales*. México, Limusa.
- Plasencia, Roberto. 1994. "Situación y potencial exportador de la industria del calzado en México" en el *II Congreso del Comercio Exterior Mexicano*. México, 16-18 de noviembre. Mimeo.
- PNUD. 1990. *Desarrollo sin pobreza*. Segunda Conferencia Regional sobre Pobreza en América Latina y el Caribe. Quito, 20-23 de noviembre. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Proyecto Regional para la superación de la pobreza. RLA/86/004. (mimeo).
- Portes, Alejandro y Lauren Benton. 1987. Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación", en *Estudios Sociológicos*, núm. 13, México, El Colegio de México, enero-abril de 1987, pp. 111-137.
- Portes, Alejandro y Saskia Sassen-Koob. 1986. "Making it Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies", ponencia presentada a la reunión anual de la Asociación Sociológica Norteamericana (ASA), Washington.
- Prates, Suzana. 1987. *Las trabajadoras domiciliarias en la industria del calzado: descentralización de la producción y domesticidad*. Centro de Informaciones y Estudios del Uruguay (CIESU). Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental. (Estudios sobre la Sociedad Uruguaya, 8).
- Prates, Suzana. 1989. *La doble invisibilidad del trabajo femenino: la producción para el mercado puesta en el domicilio*. Montevideo, Grupo de Estudios sobre la Condición de la Mujer en el Uruguay. (Documentos Ocasionales, 3).
- Preteceille, Edmond. 1990. "Political Paradoxes of Urban Restructuring: Globalization of the Economy and Localization of Politics?", en J.R. Logan y T. Swanstrom (eds.) *Beyond the City Limits. Urban Policy and Economic Restructuring in Comparative Perspective*. Filadelfia, Universidad de Temple.
- Quiroga, Víctor. 1992. "Conflictos de los trabajadores de la industria del calzado en León, Guanajuato", ponencia presentada en el Seminario-Taller *La Producción de Bienes y Servicios Básicos en México y las Alternativas del Desarrollo*. CIIH-UNAM, noviembre, mimeo.
- Ramírez, Armando. 1973. *Crónica de los chorrocientos mil días del barrio de Tepito*. México, Novaro.
- Ramírez, Armando. 1983. *Tepito*, México, Grijalbo.

- Rendón, Teresa y Carlos Salas. 1989. "Reestructuración económica y empleo", Ponencia presentada en la reunión *La Población en México*, México, IIS-UNAM, mayo, mimeo.
- Roberts, Bryan. 1988. "The Informal Economy in Comparative Perspective. The case of Latin America", ponencia presentada *Annual Meeting of the Society for Applied Anthropology*, Knoxville, abril.
- Roberts, Bryan. 1989. "The Other Working Class: Uncommitted Labor in Britain, Spain and Mexico", Universidad de Texas en Austin, mimeo.
- Romero, Héctor. 1988. *Barrios y colonias de la Delegación Cuauhtémoc*, México, Delegación Cuauhtémoc.
- Rosales, Silvano Héctor. 1986. *Tepito. ¿Recrear el mito o construir la alternativa?*, Cuernavaca, CRIM-UNAM.
- Rosales, Silvano Héctor. 1987. *Tepito Arte Acá. (Ensayo de interpretación de una práctica cultural en el barrio más chido de la ciudad de México)*, Cuernavaca, CRIM-UNAM.
- Rostow, Walt. 1980. *Las etapas del crecimiento económico*, México, FCE.
- Salaman, Graeme. 1989. "La pequeña empresa en el Reino Unido", en *Sociología del Trabajo*, Nueva época, núm. 5, invierno, Madrid, Siglo XXI. Pp. 67-85.
- Sánchez de Tagle, María. 1983. *La condición de la mujer en Guadalajara: las adornadoras de la industria del calzado*, Tesis de licenciatura, México, ENAH.
- Sánchez, Sergio, Raúl Nieto y Adolfo Urteaga. 1980. "Los trabajadores del calzado en Guanajuato", en *Cuadernos Políticos*, núm. 24, México, abril-junio. Pp. 55-77.
- Sánchez, Sergio, Raúl Nieto y Adolfo Urteaga. s.f. "trabajo y conflicto: el caso de los trabajadores del calzado", en María de la Luz Arriaga, et al. *El proceso de trabajo en México*, México, UAM Iztapalapa. (Cuadernos de teoría y sociedad).
- Sanchís, Enric, Josep Picó y José M. Olmos. 1989. "La nueva pequeña empresa de la industria valenciana", en *Sociología del Trabajo*, Nueva Época, núm. 5, invierno, Madrid, Siglo XXI. Pp. 41-65.
- Schejman, Alejandro. 1985. *Economía campesina y agricultura empresarial*, México, CEPAL-Siglo XXI.
- Schumacher, E.F. 1973. *Small is Beautiful. Economics if People Mattered*, Nueva York, Hagerstown, San Francisco y Londres, Harper & Row, Perennial Library.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. 1990. *Directorio Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación*, México, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).
- SECOFI. 1992. *Programa para promover la competitividad e internacionalización de la industria del cuero y del calzado*, México, SECOFI.
- SECOFI. 1993. *Tratado de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos*, México, SECOFI.
- SECOFI. 1993b. *Análisis del sector curtiduría y calzado*, México, SECOFI.
- SECOFI. 1994. *Fraciones arancelarias y plazos de desgravación*, México, SECOFI.

- Secretaría de Economía Nacional. 1952. *III Censo Industrial 1940*. México, SEN.
- SEN. 1957. *V Censo Industrial 1950*. México, SEN.
- Seldon, Arthur y F.G. Pennance. 1980. *Diccionario de economía*. Madrid, Oikos-tao.
- Secretaría de Industria y Comercio. 1965. *VII Censo Industrial 1960*. México, SIC.
- SIC. 1970. *VIII Censo Industrial 1965*. México, SIC.
- SIC. 1973. *XI Censo Industrial 1970*. México, SIC.
- SIC. 1979. *X Censo Industrial 1975*, México, SIC.
- SIC. 1981. *XI Censo Industrial 1980*. México, SIC.
- Sesman Fragoso, Rebeca. 1989. "Informe analítico del Ejido San Mateo Atenco", Toluca, Facultad de Geografía-UAEM. (mimeo).
- Sethuraman, S.V. 1976. "El sector informal urbano: conceptos, medición y política", en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 94, núm. 1, 1976.
- Sheffield Padilla, Francisco Ricardo. 1991. *The Shoe Industry in a View of Mexican-American Free Trade Agreement*. Tesis de Licenciatura, Universidad de Harvard, 1991
- Sojo, Ana. 1992. "El bienestar de la población en América Latina y el Caribe: oportunidades, construcciones y voluntades en los linderos del siglo XXI", ponencia presentada al Seminario *Reforma del Estado y las Nuevas Aristas de la Democracia*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas de España y El Colegio de México, marzo, mimeo.
- Spalding, Nancy. 1990. "The Relevance of the Basic Needs for Political and Economic Development", en *Studies in Comparative International Development* vol. 25, núm. 3, The Pennsylvania State University, Pp. 90-115.
- SPP. 1979. *La población en México, su ocupación y sus niveles de bienestar*. México, Secretaría de Programación y Presupuesto. (Manuales de Información Básica, 2).
- Streeten, Paul. 1984. "Basic Needs: Some Unsettled Questions". *World Development*, vol.12, núm. 9. Pp.973-978.
- Turner, Víctor. 1985. *La selva de los símbolos*. Madrid, Siglo XXI.
- Trejo, Saúl. 1989. "El empleo en México: posible evolución hacia el año 2000", en Pablo González Casanova (Coord.) *México hacia el 2000. Desafíos y opciones*. Caracas, Nueva Sociedad-UNITAR/ PROFAL-FNUAP.
- Salinas, Claudia. 1990. "El largo camino de la alpargata", en *Puertos*. Revista de Comercio Internacional. Año 44, núm. 415, México, octubre. Pp. 24-26.
- Solórzano Vázquez, José M. 1992. "La CICEG", en *CONCALZADO. 50 Aniversario de Cámaras de la Industria del Calzado. República Mexicana*. México, CONCALZADO. Pp. 65-104.
- Smith, Carol. 1991. "Sistemas económicos regionales: modelos geográficos y problemas socioeconómicos

combinados", en Pedro Pérez Herrero. *Región e Historia en México. Métodos de Análisis Regional*. México, Instituto de Investigaciones Históricas José María Luis Mora-UAM. Pp. 37-99.

SPP, 1979. *La población en México, su ocupación y sus niveles de bienestar*, México, Secretaría de Programación y Presupuesto. (Manuales de Información Básica 2).

Tamames, Ramón. 1991. *Estructura económica internacional*. México, Alianza.

Tamayo, Sergio. 1989. "El programa de Renovación Habitacional Popular. (Análisis sin eufemismos)", en *Ciudades*, Red Nacional de Investigación Urbana, México, 1989.

Tecnicouro, 1989. "México: un bom mercado para maquinas e componentes do Brasil" en *Tecnicouro*, vol. 11, núm. 1. Pp. 22-26.

Tokman, Víctor. 1979. "Dinámica del mercado de trabajo urbano: el sector informal urbano en América Latina", en Rubén Katzman y José Luis Reyna (eds.). *Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina*, México, El Colegio de México.

Tokman, Víctor. 1987. "El imperativo de actuar. El sector informal hoy", en *Nueva Sociedad*, núm. 90, Caracas, julio-agosto. Pp. 93-105.

Tokman, Víctor. 1987b "El sector informal: quince años después", en *Trimestre Económico*, vol. XV, núm. 15, México, FCE, septiembre. Pp. 513-535.

Tokman, Víctor y Emilio Klein. 1988. "Sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa", en *Estudios Sociológicos*, núm. 16, México, El Colegio de México, enero-abril. Pp. 205-212.

Trajtenberg, R. y J.P. Sajahu, 1976. *Las empresas transnacionales y el bajo costo de la fuerza de trabajo en los países subdesarrollados*. Ginebra, OIT. (Working Paper, 15).

Treviño, Sandra. 1988. "Reflexiones sobre el trabajo a domicilio en la zona Noroeste de Guanajuato", en *Estudios Sociológicos*, núm. 18, septiembre-diciembre. Pp. 583-601.

Trujillo, Carlos (s.f.). "Situación de la industria del calzado en Brasil en el contexto internacional". mimeo

Valencia García, Guadalupe. 1985. "Trabajo infantil en la industria del calzado en León", León, tesis de licenciatura, Universidad Iberoamericana.

Valencia García, Guadalupe. 1996. "El PAN en Guanajuato: elecciones y cambio político en los noventa". Ponencia presentada en el seminario *Partidos conservadores, democratización y neoliberalismo en América Latina: México en perspectiva comparada*, La Jolla, California, junio.

Vélez, Javier. 1990. "Tepito, barrio bravo, generoso y sobre todo comercial" en *El Ciudadano*, Órgano Informativo de la Cámara de Representantes de la Ciudad de México, Junio.

Vilar, Pierre. 1964. *Crecimiento y Desarrollo*. Barcelona, Ariel.

Vilas, Carlos. 1994. *Mercado, estados y revoluciones*. México, CEIICH-UNAM

Vilas, Carlos (coord.). 1996. *Estado y políticas sociales después del ajuste*. Debates y alternativas. México,

UNAM-Nueva Sociedad.

Villagómez, Jorge. 1991. Participación en *Audencias públicas: industria textil, del vestido y productos de cuero*. México, Senado de la República, LVI Legislatura.

Villarreal, René. 1979. *Economía Internacional*. México, Fondo de Cultura Económica.

Vuskovic, Pedro. 1993. *La pobreza, desafío teórico y estratégico*. México, IIEC-UNAM.

Wilson, Fiona. 1996. "Ropa e identidad: mujer indígena-mujer rural". Notas sobre la ponencia presentada al *Segundo Encuentro Internacional sobre Investigaciones y Estudios de Género*. Morelia, Mich., UMSNH, noviembre.

Wirth, Louis. 1974. "Ecología Humana", en G.A. Theodorson. *Estudios de Ecología Humana*. Barcelona, Labor. Pp. 129-137.

Ybarra, Josep-Antoni. 1982. "La reestructuración espontánea de la industria del calzado español", en *Boletín de Estudios Económicos*, núm. 37. Madrid. Pp. 483-503.

Ybarra, Josep-Antoni. 1990. "La informalización en la economía valenciana: un modelo para el subdesarrollo" en Alejandro Portes (ed.). *La economía informal. Estudios en países avanzados y menos desarrollados*. Buenos Aires, Planeta. Pp. 241-254.

Zegada, Oscar. 1986. "La producción de calzado en Cochabamba: una experiencia de investigación", en *El sector informal en Bolivia*. La paz, CEDLA-FLACSO-ILDIS. Pp. 139-143.

Zemelman, Hugo. 1996. *Problemas antropológicos y utópicos del conocimiento*, México, El Colegio de México. (Jornadas, 126).

Zúñiga, Luis y Arno Klenner. s.f. "Generación de ingresos y vinculación a los mercados en la economía de la pobreza", en *Revista Paraguaya de Sociología*, vol. XXII, núm. 63. Asunción. Pp. 7-27.

Anexos al Capítulo II

Cuadro 1. Principales países productores de zapatos a nivel mundial, 1979-1988. (En porcentajes)

PAÍS/AÑO	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
EGIPTO	1.3	1.3	1.2	1.2	1.3	1.4	1.3	1.3	1.3	1.0
CANADA	1.1	0.9	0.9	0.8	0.8	0.9	0.9	0.8	0.8	0.7
E. U.	9.5	9.0	7.7	7.4	7.2	6.3	5.2	4.7	4.6	4.5
BRASIL ¹	8.6	10.8	13.5	13.3	13.4	11.9	11.9	12.1	13.4	12.1
CHINA	2.8	3.7	11.5	11.1	12.1	13.3	14.5	15.4	12.4	N.d.
HONG KONG	0.6	0.8	1.4	1.6	2.1	1.6	1.6	1.9	1.2	N.d.
INDIA	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	1.2	3.3	3.7	3.9	3.8
INDONESIA	0.7	0.7	0.7	0.8	0.9	1.3	N.d.	1.4	2.2	N.d.
JAPON	1.3	1.2	1.1	1.0	1.0	1.2	1.1	1.0	1.0	1.1
FRANCIA	4.9	4.8	4.1	4.2	4.4	4.3	3.9	3.8	3.7	3.2
R. F. A.	2.5	2.5	2.0	2.0	2.0	1.9	1.7	1.7	1.6	1.4
ITALIA	11.4	9.8	6.2	7.3	7.4	7.4	7.4	7.0	6.9	N.d.
ESPAÑA	3.8	3.6	3.2	2.8	2.7	3.0	2.7	2.7	2.6	N.d.
REINO UNIDO	3.4	3.1	2.6	2.5	2.6	2.6	2.5	2.5	2.5	2.3
CHECOSLOVAQUIA	3.1	3.0	2.6	2.7	2.7	2.7	2.6	2.4	2.4	2.3
R. D. A.	1.9	1.8	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.6	1.8	1.8
POLONIA	3.3	3.3	2.6	2.6	3.0	3.1	2.9	2.8	3.0	3.0
RUMANIA	1.5	1.5	2.2	2.2	2.4	2.4	2.3	2.3	2.4	N.d.
YUGOSLAVIA	1.5	1.6	1.5	1.6	1.7	1.9	1.8	1.9	1.9	1.7
U. R. S. S.	17.6	17.3	15.3	15.2	15.9	15.9	15.6	15.5	16.2	15.8
MEXICO	5.2	5.4	5.2	5.6	4.9	4.6	4.6	4.7	4.8	4.7
RESTO MUNDO	13.9	13.8	12.9	12.5	9.7	9.8	11.0	9.4	9.9	40.7
TOTAL %	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
TOTAL MUNDIAL ²	4201.83	4199.79	4334.5	4322.28	4435.63	4791.34	5050.76	5178.72	4990.5	5178.7

Fuente: Elaborado con base en datos de *Industrial Statistics Yearbook*, 1988 Vols. 1 y II, U.S.A., Nueva York, 1990, ABAEX (1991) y CIATEG (1986, 1990).

Notas:

1. Sin incluye zapatos de plástico

2. Los datos de Brasil fueron tomados de ABAEX (1991)

3. Millones de pares. Los datos no concuerdan con la fuente original porque se agregó la producción mexicana estimada por CIATEG para conocer el lugar relativo, ya que el mismo carecía de datos para México.

Cuadro 2
Costo de mano de obra/hora por país
(Dólares americanos)

PAÍS	1993
Italia	16.20
Estados Unidos	11.61
España	7.91
Taiwán	5.76
Portugal	3.70
Corea del Sur	3.66
México	2.81
Brasil	1.46
Tailandia	1.04
India	0.56
Indonesia	0.43
China	0.36

Fuente: Werner International Consultants

Cuadro 3
Cambios porcentuales en la producción mundial¹,
por región geográfica. 1980-1992

Región	1980	1992
Asia	40	63
Europa Oriental	20	7
Europa Occidental	16	11
América del Sur	10	9
América del Norte	9	6
Otras	5	4

Fuente: Satra.

¹ La producción mundial para 1980 y para 1992 correspondió a 3,600 y 8,000 pares, aproximadamente.

Cuadro 4
Principales países productores de calzado. 1989-1992
(Millones de pares).

PAÍS	1989	PAÍS	1992
China	2,253	China	3,100
URSS	1,000	C.E.I.	750
Brasil	625	Brasil	530
Taiwán	614	Italia	419
Corea	560	Corea	380
Japón	419	Indonesia	350
Italia	407	Tailandia	320
EEUU	322	Japón	286
Tailandia	300	EEUU	276
Indonesia	215	Taiwán	255
México ¹	200	México	193

¹ Se agrega el dato de México, debido a que el cuadro original carece de las cifras correspondientes.

Fuente: Plasencia (1994).

Cuadro 5
Principales exportadores del mundo. 1989-1992.
(Millones de pares)

PAÍS	1989	PAÍS	1992
China	656	China	1,100
Taiwán	578	Hong Kong	1,098
Hong Kong	491	Italia	340
Corea	380	Corea	250
Italia	340	Indonesia	235
Tailandia	180	Taiwán	225
Brasil	169	Tailandia	220
España	95	Brasil	160
Portugal	69	España	93
Indonesia	57	Portugal	85

Fuente: Satra.

Cuadro 6
Importancia relativa de los segmentos de mercado predominantes en el mundo de acuerdo con las características de fabricación del calzado¹ y los principales exportadores.

SEGMENTO	COSTO DE PRODUCCION (usd/par)	% EN EL MERCADO MUNDIAL	CARACTERISTICAS	PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES
Bajo	2 a 5	5	Suelas sintéticas pegadas. Cuerpo de tela o piel de muy baja calidad. Productores independientes	China, Malasia
Bajo-medio	6 a 15	75	Suelas sintéticas pegadas o cosidas. Cuerpo de cuero, básicamente de carnaza. Productores independientes-integración vertical	Brasil, Corea ² , Taiwán ³ , Hong Kong
Medio-alto	16 a 30	10	Suela de cuero cosida. Cuerpo de cuero, piel de alta calidad. Productores independientes-integración vertical y horizontal	Italia, España, Portugal ³
Alto	30 y más	10	Suela de cuero cosida. Cuerpo de cuero, piel de muy alta calidad o exótica. Calzado exclusivo: alta moda y diseño. Integración horizontal y vertical (Francia)	Italia Francia

Fuente: Elaboración propia con base en datos de NAFIN-COFOCE, 1994.

Notas: ¹ Se refiere únicamente a calzado de mujer.

² La producción está en proceso de relocalización hacia otros países asiáticos como Indonesia, Tailandia, Filipinas e India, debido a las alzas en costos de producción por los procesos de revaluación monetaria y de incremento salarial.

³ Ubicación preferente de maquila transnacional.

Cuadro 7
Puntos de venta de calzado en Estados Unidos, de acuerdo con el segmento de mercado.

SEGMENTO	PUNTO DE VENTA
Alto-muy alto	Tiendas especializadas independientes y tiendas de departamentos.
Medio-alto	Cadenas de tiendas especializadas.
Medio-bajo	Tiendas de autoservicio y de descuento.

Fuente: BCG, 1988.

Cuadro 8
Consumo interno e importación de calzado
en países seleccionados. 1992
(Millones de pares)

PAÍS	CONSUMO	PAÍS	IMPORTACION
China	2,005	EE.UU	1,254
EE.UU.	1,499	Hong Kong ¹	1,134
CEI	800	Alemania	381
Japón	5,203	Japón	241
Alemania	380	Francia	227
Brasil	370	Reino U.	196
Francia	325	Italia	128
Reino U.	274	Holanda	110
México	210	C.E.T.	84
Italia	197	Canadá	81

Fuente: Satra.

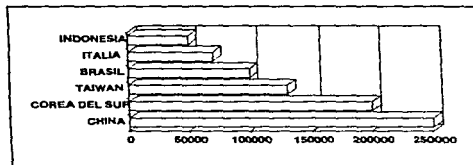
¹ Incluye calzado para reexportación

Cuadro 9
Ventas de calzado por rango de edad en Estados Unidos. 1986-1990
 (En porcentajes)

EDAD	1986	1990
0- 5 años	5.4	5.3
6-10 años	5.2	7.0
11-17 años	15.0	15.3
18-24 años	8.8	9.2
25-34 años	21.0	21.0
35-54 años	27.0	26.0
Más de 55 años	18.0	18.1
Total	100.0	100.01

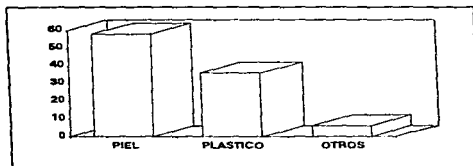
Fuente: Footwear International Association.

Gráfica 1. Importaciones de calzado por país en Estados Unidos.
 (Miles de dólares)



Fuente: Bureau of the Census. USA

Gráfica 2. Importaciones de calzado por tipo de material en Estados Unidos. (En porcentajes)



Fuente: Footwear International Association.

Anexos al Capítulo III.

Cuadro 10
Número de establecimientos registrados¹ nivel nacional, 1994.

ENTIDAD	NUMERO	PORCENTAJE
Guanajuato	911	39.06
Jalisco	315	13.57
México, D.F.	574	24.55
Nuevo León	149	6.47
Chihuahua	100	4.38
Yucatán	30	1.38
Resto del país	259	11.02
<i>Total Nacional</i>	<i>2338</i>	<i>100.0</i>

Fuente: CICEG

¹ Empresas registradas ante las diversas cámaras del país (CANAIICAL, CIGEG y CICEJ)

Cuadro 11
Clasificación de las empresas por tamaño¹, de acuerdo con las entidades consideradas más importantes por la CICEG.

TAMAÑO	GUANAJUATO	JALISCO	OTROS ESTADOS	PORCENTAJE
Microempresa (1 a 15)	489	195	889	67.28
Pequeña (16 a 100)	337	107	155	25.62
Mediana (101 a 250)	69	10	64	6.12
Gran empresa (251 y más)	16	3	4	0.98
<i>Total</i>	<i>911</i>	<i>315</i>	<i>1112</i>	<i>100.0</i>

Fuente: Elaborado con base en datos de CICEG, 1994.

¹ Se refiere a número de empleados por establecimiento

Cuadro 12. PRODUCCION NACIONAL DE CALZADO 1960-1996
(MILLONES DE PARES)

AÑO	PRODUCCION NACIONAL	VARIACION ANUAL		IMPORTACION		EXPORTACION		CONSUMO NACIONAL APARENTE	
		ABSOL	%	ABS	% CONS NA	ABS	%	ABS	% PROD. NAT. (1)
1960	60.0	n.d.	n.d.	n.d.		n.d.		n.d.	
1961	63.0	3.0	5.0	0.3	0.4	0.2	0.4	63.0	99.6
1962	65.0	2.0	3.2	0.3	0.4	0.2	0.2	65.1	99.8
1963	70.0	5.0	7.7	0.3	0.5	0.3	0.4	70.1	99.6
1964	80.0	10.0	14.3	0.3	0.3	0.3	0.4	80.0	99.6
1965	90.0	10.0	12.5	0.3	0.4	0.2	0.2	90.1	99.8
1966	95.0	5.0	5.6	n.d.		n.d.		n.d.	
1967	100.0	5.0	5.3	n.d.		n.d.		n.d.	
1968	110.0	10.0	10.0	n.d.		n.d.		n.d.	
1969	110.0	0.0	0.0	n.d.		n.d.		n.d.	
1970	115.0	5.0	4.5	n.d.		n.d.		n.d.	
1971	120.0	5.0	4.3	n.d.		n.d.		n.d.	
1972	120.0	0.0	0.0	n.d.		n.d.		n.d.	
1973	120.0	0.0	0.0	n.d.		n.d.		n.d.	
1974	181.6	61.6	51.3	0.6	0.3	4.0	2.2	178.2	97.8
1975	195.3	13.7	7.5	1.0	0.5	3.1	1.6	193.2	98.4
1976	210.0	14.7	7.5	0.8	0.4	2.7	1.3	208.1	98.7
1977	191.1	-18.9	-9.0	0.3	0.2	3.4	1.8	188.0	98.2
1978	210.0	18.9	9.9	0.6	0.3	6.4	3.0	204.2	97.0
1979	218.0	8.0	3.8	1.6	0.8	7.0	3.2	212.6	96.8
1980	234.0	16.0	7.3	2.0	0.9	6.1	2.6	229.9	97.4
1981	250.0	16.0	6.8	2.1	0.8	2.5	1.0	249.6	99.0
1982	268.0	18.0	7.2	1.3	0.5	1.6	0.6	267.7	99.4
1983	228.0	-40.0	-14.9	0.7	0.3	1.8	0.8	226.9	99.2
1984	222.0	-6.0	-2.6	0.3	0.1	3.7	1.7	218.6	98.3
1985	229.3	7.3	3.3	2.4	1.1	3.8	1.7	227.9	98.3
1986	242.8	13.5	5.9	2.1	0.9	4.3	1.8	240.6	98.2
1987	244.4	1.6	0.7	2.2	0.9	5.8	2.4	240.8	97.6
1988	245.0	0.6	0.2	5.8	2.4	6.2	3.3	242.6	96.7
1989	200.0	-45.0	-18.4	23.0	10.6	8.5	3.3	216.5	96.8
1990	208.5	8.5	4.3	32.4	13.9	7.2	3.5	233.7	96.5
1991	199.6	-8.9	-4.3	38.2	16.5	6.2	3.1	231.6	96.9
1992	193.3	-6.3	-3.2	42.7	18.7	7.4	3.8	228.6	96.2
1993	173.3	-20.0	-10.3	34.4	16.9	4.5	2.6	203.2	97.4
1994	179.0	5.7	3.3	26.6	13.3	5.1	2.8	200.5	97.2
1995	179.0	0.0	0.0	9.3	5.3	11.6	6.5	176.7	93.5
1996	180.0	1.0	0.6	7.0	4.2	20.0	11.1	167.0	88.9

Fuente: Estimaciones propias en base a datos de CIATEG y CANAICAL, varios años

Notas:

(1) Consumo Nacional Aparente = producción + (importación - exportación)

(2) Importancia de la producción nacional dentro del consumo nacional aparente

Cuadro 13
Indicadores de comercio exterior de México 1980-1989.
(En millones de dólares).

AÑOS	IMPORTACION	EXPORTACION
1980	62.0	32.0
1981	67.3	24.4
1982	13.1	21.7
1983	4.6	15.3
1984	11.9	29.0
1985	15.7	24.4
1986	9.4	31.0
1987	13.7	86.1
1988	54.3	118.0
1989	112.8	117.2

Fuente: Tomado de Millán (1996).

Cuadro 14. Evolución del consumo per cápita de Calzado en México (1960-1996)

AÑO	POBLACION (EN MILES)	PRODUCCION 1 (MILL. DE PARES)	PRODUCCION 2 (MILL. DE PARES)	CONSUMO NAL. APARENTE	PARES PERCAPITA 1	PARES PERCAPITA 2	PARES PERCAPITA 3
1960	34,923	60,0			1,72		
1961	36,041	63,0			1,75		
1962	37,164	65,0			1,75		
1963	38,384	70,0			1,82		
1964	39,612	80,0			2,02		
1965	40,880	90,0			2,20		
1966	42,188	95,0			2,25		
1967	43,538	100,0			2,30		
1968	44,931	110,0			2,45		
1969	46,369	110,0			2,37		
1970	48,225	115,0			2,38		
1971	49,768	120,0			2,41		
1972	51,361	120,0			2,34		
1973	53,004	120,0			2,26		
1974	54,700	181,6		178,2	3,32	3,26	
1975	56,451	195,3	125,0	193,2	3,46	3,42	2,21
1976	58,278	210,0	135,0	208,1	3,60	3,57	2,32
1977	60,122	191,1	150,0	188,0	3,18	3,13	2,49
1978	62,046	210,0	165,0	204,2	3,38	3,29	2,66
1979	64,031	218,0	174,0	212,6	3,40	3,32	2,72
1980	66,847	234,0	234,0	229,9	3,50	3,44	3,50
1981	68,184	250,0	250,0	249,6	3,67	3,66	3,67
1982	69,547	268,0	268,0	267,7	3,85	3,85	3,85
1983	70,938	228,0	228,0	226,9	3,21	3,20	3,21
1984	72,357	222,0	222,0	218,6	3,07	3,02	3,07
1985	73,804	230,0	229,3	227,9	3,12	3,09	3,11
1986	75,280	242,8	242,8	240,6	3,23	3,20	3,23
1987	76,786	243,6	244,4	240,8	3,17	3,14	3,18
1988	78,322	245,2	245,0	242,6	3,13	3,10	3,13
1989	79,881	248,6	200,0	216,5	3,11	2,71	2,80
1990	81,141	244,4	208,5	208,5	3,01	2,88	2,57
1991	83,007	250,0	199,6	231,6	3,01	2,79	2,40
1992	84,916	257,4	193,3	229,6	3,03	2,69	2,28
1993	86,869		173,3	203,2		2,34	1,99
1994	88,867		179,0	200,5		2,26	2,01
1995	91,120		179,0	176,7		1,94	1,96
1996	93,216		180,0	167,0		1,79	1,93
1997	95,360						

Fuente: Cálculos propios a partir de distintas fuentes

Notas:

Producción 1. Datos de Alfaro y Ferrusquía (1980) Labatthé (1977) y CIATEG (varios años)

Producción 2. Datos de CANAICAI y otras cámaras (varios años)

Consumo Nacional Aparente = Producción + (importación - exportación)

Consumo per cápita 1. Producción 1 / población

Consumo per cápita 2. Millones de pares consumo nacional aparente

Consumo per cápita 3. Producción 2 / población

Cuadro 15. Segmentos de producción predominantes

PRODUCTO	PORCENTAJE
Calzado con corte de piel y suela natural o sintética	72.8
Full Plástico	9.0
Atlético	3.9
Zapato de trabajo	3.5
Bota vaquera	3.0
Otros	7.8
<i>Total</i>	100.0

Fuente: SECOFI (1992).

**Cuadro 16
Relación exportación - importación. 1987 - 1994
(Millones de pares)**

AÑO	PRODUCCION TOTAL	EXPORTACION	IMPORTACION
1987	244.4	5.8	0.2
1988	245.0	8.2	5.5
1989	200.0	6.5	23.0
1990	208.5	7.2	16.5
1991	199.6	6.2	22.9
1992	193.3	7.4	41.9
1993	173.3	4.5	33.9
1994	179.0	7.2	28.5

Fuente: Tomado de Millán (1996). Nótese algunas diferencias en los indicadores

Cuadro 17.
Exportación a Estados Unidos 1987-1994.

AÑO	EXPORTACIÓN TOTAL¹	VALOR²	EXPORTACION A E.U.²	%	
1987		5.8	55.89	50.39	90.1
1988		8.2	68.25	60.94	89.2
1989		6.5	71.25	64.04	89.8
1990		7.2	77.39	69.61	89.9
1991		6.2	106.97	80.82	75.5
1992		7.4	160.61	109.09	67.9
1993		4.5	150.34	102.71	68.3
1994		7.2	156.38	107.06	68.4

Fuente: CICEG.

¹ Millones de pares

² Millones de dólares

Cuadro 18.
Principales proveedores de calzado en México.

PAIS	VALOR¹	%
Estados Unidos	44.75	30.25
China	48.99	33.12
Hong Kong	17.07	11.54
Corea	15.25	10.31
Otros	21.87	14.78
Total	147.93	100.00

Fuente: SECOFI, 1992

¹ Millones de dólares

Cuadro 19.
Panorama de la Industria Mexicana del Calzado
(1988-1993)

Indicador	1988	1993	Variación %
Número de empresas	2,337	2,177	-6.80
Empleo directo	114,955	96,791	-15.80
Capacidad instalada (en millones de pares)	380	310	-18.40
Capacidad utilizada	65 %	58 %	-11.00
Producción nacional (en millones de pares)	245	180	-26.50
Porcentaje del PIB manufacturero	2.27 %	1.70 %	-25.11
Porcentaje del empleo manufacturero	---	4.0 %	---
Exportaciones (en millones de pares)	8.8	10.0	13.60
Importaciones (m.p.)	5.5	33.9	516.30
Balanza comercial (en millones de usd)	38.5	-73.5	-290.00
Exportaciones	61.8	140.0	126.00
Importaciones	23.3	213.5	816.30
Precio promedio de exportación (usd)	7.0	14	100.00
Precio promedio de importación (usd)	4.24	6.30	48.50

Fuentes: SECOFI, INEGI, IMSS, CICEG, CICEJ, CANAICAL y CEESP. Tomado de Plasencia (1994)

Anexos al Capítulo IV

Cuadro 20
Unidades productivas por estratos de ocupación de acuerdo con las entidades federativas más importantes
en producción de calzado para 1989. Rama Industrial 3240. (En porcentajes)

Personal Ocupado	Nacional	D.F.	Guanajuato	Jalisco	México	Michoacán	Veracruz	Yucatán	Resto del país
0 a 2	32.9	37.4	21.2	28.3	13.2	52.5	76.3	57.1	
3 a 5	19.2	29.4	15.0	12.2	22.1	32.5		31.2	
6 a 10	11.5	9.4	17.3	8.2	8.8	5.0		5.2	
11 a 15	6.3	2.6	8.9	7.5		3.8		6.5	
16 a 20 ¹	4.1	3.4	5.2	5.4			14.4		
21 a 50 ²	13.4	10.6	15.9	23.7	13.2				
51 a 100	6.7	4.2	8.9	7.9	19.1				
101 a 250 ³	4.4		5.8	5.4	11.8				
251 y más				1.4					
No. de establecimientos	2132	265	1008	279	68	80*	97	77	258
% del total nacional**	98.4	12.4	47.3	13.1	3.2	3.8	4.5	3.6	12.1

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI. XIII Censo Industrial 1989

Notas:

* Las omisiones y errores provienen de la fuente original, lo que impide conocer con exactitud las características de las unidades económicas. Por ejemplo, la suma vertical de los porcentajes en el total nacional y los casos de Veracruz y Michoacán no arroja como resultado el 100%. Cfr. Anexo de Censos Industriales

¹ En la información original, el Estado de Veracruz incluye en su último estrato de 16 a 250 trabajadores

² Los estados de Michoacán y Yucatán incluyen en su último estrato de 21 a 250 trabajadores

³ El D.F. incluye en su último estrato de 101 a 500 trabajadores

* Los cálculos estatales están generados sobre el número absoluto.

Cuadro 21
Unidades productivas por estratos de ocupación de acuerdo con las entidades federativas más importantes
en producción de calzado para 1994. Rama Industrial 3240. (En porcentajes)

Personal Ocupado	Nacional	D.F.	Guanajuato	Jalisco	México	Michoacán	Veracruz	Yucatán	Resto del país
0 a 2	42.1	40.6	26.4	26.4	23.6	55.5	77.9	76.8	
3 a 5	21.0	27.4	21.6	14.4	32.0	25.5	17.0	16.6	
6 a 10	11.9	14.3	15.6	15.1	16.3	9.0	2.2	5.1	
11 a 15	5.9	4.4	8.2	10.6	6.7	4.7	1.0	1.5	
16 a 20 ¹	3.8	4.4	5.3	7.6	2.2	1.2	1.9		
21 a 50 ²	8.1	4.6	12.1	15.8	5.6	4.0			
51 a 100	3.9	2.5	5.5	7.0	9.0				
101 a 250 ³	2.4	1.8	3.9	3.1	2.2				
251 y más	0.8		1.3		2.2				
No. de establecimientos	4986	434	2001	556	178	321	312	392	792
% del total nacional	100.0	8.7	40.1	11.2	3.6	6.4	6.3	7.9	15.9
Cambio 1989-1994	133.9	63.8	98.5	99.3	161.8	301.25	221.6	409.1	206.9

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI. XIV Censo Industrial 1994

Notas:

¹ En la información original, el Estado de Veracruz incluye en su último estrato de 16 a 250 trabajadores

² Los estados de Michoacán y Yucatán incluyen en su último estrato de 21 a 250 trabajadores

³ El D.F. incluye en su último estrato de 101 a 500 trabajadores

Cuadro 22

Personal ocupado promedio en unidades productivas por estratos de ocupación de acuerdo con las entidades federativas más importantes en producción de calzado para 1989. Rama Industrial 3240. (En porcentajes)

Personal Ocupado	Nacional	D.F.	Guanajuato	Jalisco	México	Michoacán	Veracruz	Yucatán
0 a 2	2.3	6.3	3.1	1.8	0.6	26.3	64.8	26.5
3 a 5	3.7	11.6	3.3	0.8	2.1	41.9		37.2
6 a 10	4.4	6.7	5.3	1.2	1.7	14.8		12.3
11 a 15	4.2	3.4	4.6	1.8	0.0			
16 a 20 ¹	3.7	6.1	3.9	1.7	0.0		35.2	
21 a 50 ²	22.3	33.5	21.0	14.0	10.6	16.9		24.1
51 a 100	24.6	32.4	24.8	9.8	35.2			
101 a 250 ³	34.8		35.1	13.7	49.8			
251 y más				55.3				
Personal ocupado promedio*	45529	2653	25964	15895	2672	236	145	253
% del total nacional ⁴	100.0							

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI. XIII Censo Industrial 1989

Notas:

* Las omisiones y errores provienen de la fuente original, lo que impide conocer con exactitud las características de las unidades económicas. El dato original de personal ocupado promedio total asciende a 69179. También hay errores en los casos del D.F., Guanajuato, México, Michoacán y Veracruz. Para mayor detalle, cfr. Anexo de Censos Industriales.

¹ En la información original, el Estado de Veracruz incluye en su último estrato de 16 a 250 trabajadores

² Los estados de Michoacán y Yucatán incluyen en su último estrato de 21 a 250 trabajadores

³ El D.F. incluye en su último estrato de 101 a 500 trabajadores

⁴ Los cálculos no se generan por estados, debido a que el error en el número de empleados no permiten obtener cifras de porcentaje.

Cuadro 23

Personal ocupado promedio en unidades productivas por estratos de ocupación de acuerdo con las entidades federativas más importantes en producción de calzado para 1994. Rama Industrial 3240. (En porcentajes)

Personal Ocupado	Nacional	D.F.	Guanajuato	Jalisco	México	Michoacán	Veracruz	Yucatán	Resto del país
0 a 2	3.4	5.9	1.6	1.4	1.6	15.4	31.7	30.9	
3 a 5	4.8	10.1	3.6	2.0	5.3	18.9	20.0	19.8	
6 a 10	5.5	10.5	5.2	4.3	5.7	13.5	5.8	14.3	
11 a 15	4.5	5.7	4.5	4.8	3.4	13.2	4.5		
16 a 20 ¹	4.1	7.9	4.1	4.8	1.8	4.4	37.9	35.0	
21 a 50 ²	15.5	14.1	17.1	16.9	7.1	35.6			
51 a 100	17.1	19.4	16.9	18.4	28.1				
101 a 250 ³	21.9	26.4	25.9	47.4	15.3				
251 y más	23.3		21.0		31.8				
No. de establecimientos	83030	4338	46340	15577	4214	1599	933	1177	8852
% del total nacional	100.0	5.2	55.8	18.8	5.1	1.9	1.1	1.4	10.7

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI. XIV Censo Industrial 1994

Notas:

¹ En la información original, el Estado de Veracruz incluye en su último estrato de 16 a 250 trabajadores

² Los estados de Michoacán y Yucatán incluyen en su último estrato de 21 a 250 trabajadores

³ El D.F. incluye en su último estrato de 101 a 500 trabajadores

Cuadro 24
Importancia relativa del personal no remunerado con respecto del personal ocupado promedio en unidades productivas por estratos de ocupación de acuerdo con las entidades federativas más importantes en producción de calzado para 1994. Rama Industrial 3240. (En porcentajes)

Estratos de personal ocupado	Nacional	D.F.	Guanajuato	Jalisco	México	Michoacán	Veracruz	Yucatán	Resto del país
0 a 2	84.9	83.5	79.5	86.6	81.8	87.9	89.4	88.7	
3 a 5	51.6	45.7	49.3	48.4	48.0	56.9	68.2	56.0	
6 a 10	19.4	20.2	17.8	17.6	23.4	22.2	36.1	23.5	
11 a 15	9.2	8.7	8.2	8.7	13.9	14.4	2.4		
16 a 20	4.8	6.4	4.2	4.0	6.8	14.3	0.6		
21 a 50	2.0	1.5	2.0	2.3	2.7	1.5		0.0	
51 a 100	0.5	0.2	0.7	0.4	0.4				
101 a 250	0.1	0.0	0.2	0.0	0.5				
251 y más	0.0		0.0	0.0	0.0				
% del total	7.5	12.9	5.0	4.0	6.1	30.1	44.4	41.9	15.9

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI. XIV Censo Industrial 1994

Notas:

- ¹ En la información original, el Estado de Veracruz incluye en su último estrato de 16 a 250 trabajadores.
² Los estados de Michoacán y Yucatán incluyen en su último estrato de 21 a 250 trabajadores.
³ El D.F. incluye en su último estrato de 101 a 500 trabajadores.

Cuadro 25
Importancia relativa del personal no remunerado con respecto del personal ocupado promedio por tipos de calzado (1960-1994)

Año	Total	Calzado ppalmente de Cuero	Tenis	Huaraches
1960	17.3	14.5	7.7	54.4
1965	24.0	10.3	3.5	43.9
1970	8.8	6.9	0.9	48.9
1975	5.5	4.3	0.8	45.5
1980 ¹	4.3	5.0	1.0	24.9
1985	4.4	n.d.	n.d.	n.d.
1989	3.8	3.3	1.5	29.8
1994	7.6	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Censos Industriales

Notas:

- ¹ El censo muestra cambios en la clasificación de huarache. Para ese caso se incluye el dato de la clase otros tipos

Cuadro 26.
Establecimientos productores de calzado por tipos (1935-1994)

Año	Establecimientos censados (Absolutos)	Calzado ppalmente de cuero (%)	Tenis (%)	Huaraches (%)
1935 ¹	352	n.d.	n.d.	n.d.
1940	271	95.9	4.1	n.d.
1950 ²	2317	70.7	0.3	29.0
1960 ²	2303	77.2	1.8	21.0
1965 ³	2784	75.0	1.1	23.9
1970	2496	71.0	1.5	27.5
1975	1834	72.6	2.4	25.0
1980 ⁴ + ⁵	1954	95.2	3.8	1.0
1985	2160	70.5	8.4	21.1
1989	2312	70.4	10.2	19.4
1994	4986	68.9	15.6	23.4

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Censos Industriales

Notas:

¹ No hay desglose por tipos de producto

² Se excluye la clase fabricación de tacones y hormas

³ Se excluye la clase reparación de calzado

⁴ Se excluyen las clases fabricación de calzado por inyección y de madera

⁵ No se sabe dónde se cómo se clasificó la fabricación de huaraches. En el cuadro se incluye lo que aparece bajo la clasificación otros tipos

Cuadro 27
Destino del producto de acuerdo al tipo de taller en Tapito
(En porcentajes)

TALLERES PRODUCTORES					TALLERES MAQUILADORES				
DESTINO\ DEL PROD\	PRODUCTOR CAPITALISTA	PRODUCTOR TRANSICION	PRODUCTOR FAMILIAR	TOTAL	DESTINO\ DEL PROD\	MAQUILADOR CAPITALISTA	MAQUILADOR TRANSICION	MAQUILADOR FAMILIAR	TOTAL
INDUSTRIA	--	2	1	1	INDUSTRIA	7	6	1	2
TALLERES	--	2	5	3	TALLERES	53	82	88	83
MAYORISTAS	80	76	55	66	MAYORISTAS	40	12	8	12
LOCAL PROPIO	20	15	8	12	LOCAL PROPIO	--	--	--	--
SOBRE PEDIDO	--	5	31	18	SOBRE PEDIDO	--	--	3	2
TOTAL	100 (30)	100 (40)	100 (81)	100 (150)	TOTAL	100 (15)	100 (17)	100 (106)	100 (128)

Fuente: Información propia. CEIICH-UNAM, 1989.

Cuadro 28
Promedio de trabajadores, trabajadores familiares y máquinas por actividad, propiedad y tipo de local en Tapito

PROPIEDAD ACTIVIDAD	TIPO DE LOCAL											
	TALLER						TALLER-VIVIENDA					
	PROPIO			NO PROPIO			PROPIO			NO PROPIO		
	\bar{x} TOTAL	\bar{x} TRAB	\bar{x} MAQ	\bar{x} TOTAL	\bar{x} TRAB	\bar{x} MAQ	\bar{x} TOTAL	\bar{x} TRAB	\bar{x} MAQ	\bar{x} TOTAL	\bar{x} TRAB	\bar{x} MAQ
COMPLETO	5.4	1.9	2.0	6.0	1.9	1.9	3.6	2.4	1.2	3.5	2.2	1.0
MAQUILA	2.2	1.5	1.5	2.6	1.4	1.7	1.7	1.3	0.6	1.7	1.7	0.8

Fuente: Información propia. CEIICH-UNAM, 1989.

Cuadro 29
Promedio de trabajadores, trabajadores familiares, máquinas y volumen
de producción física de acuerdo a la ubicación del taller productor por barrio en
San Mateo Atenco

	\bar{X} Total Trabajadores	\bar{X} Trab. Familiars (%)	\bar{X} Núm. Máquinas	\bar{X} Vol. de Prod.	Núm. de casos	%
Centrales	6.9	58.6	3.8	143.5	(162)	41.7
Intermedios	6.2	62.1	3.2	129.8	(138)	38.5
Periféricos	6.2	81.9	2.3	113.3	(74)	19.8
Muestra'	6.5	64.3	3.3	132.5	(374)	100.0

Nota:

Se refiere únicamente a talleres productores.

Cuadro 30
Antigüedad del taller de acuerdo a su ubicación
en la localidad. (En porcentajes)

Ubicación del taller Años de instalado	Central	Intermedio	Periférico	Total
Menos de 1	11.1	11.7	19.2	12.9
Uno	11.1	19.7	23.3	26.7
Dos	17.9	13.9	15.1	15.9
Tres	19.1	8.0	13.7	14.0
Entre cuatro y cinco	16.0	21.2	12.3	17.2
Seis y más años	24.7	25.5	16.4	23.4
Total	43.5	36.8	19.6	100
Número de casos	(162)	(137)	(91)	(372)

Cuadro 31
Características del taller de acuerdo a su ubicación
en la localidad. (En porcentajes)

Ubicación del taller Espacio	Central	Intermedio	Periférico	Total
Taller	31	28	11	26
Taller vivienda	8	14	23	13
Taller vivienda c/delimitación	50	54	58	53
Otra combinación	11	4	8	8
Total	43	37	20	100
Número de casos	(161)	(138)	(74)	(373)

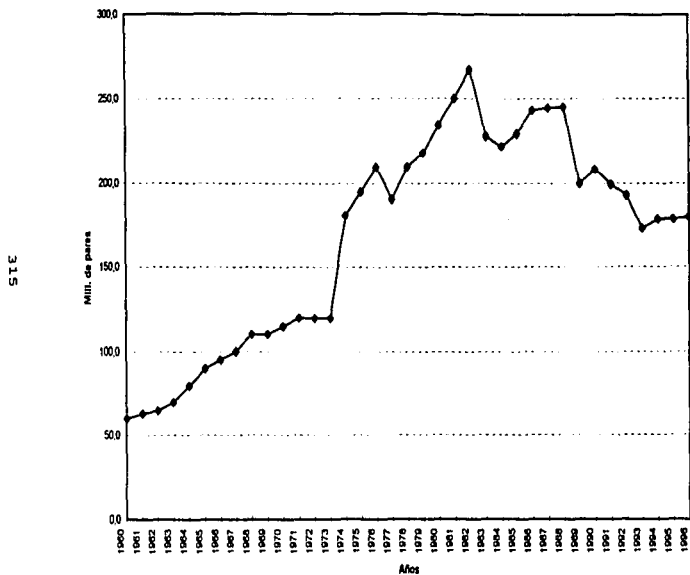
Fuente: Información propia. CEIICH-UNAM, 1992.

Cuadro 32
Pertenencia a organizaciones de productores en San Mateo Atenco
(En porcentajes)

ORGANIZACION	PRODUCTORES
PROCASMA	42.2
AZULES	17.5
ROJOS	17.0
UNAREXCA	1.9
AMARILLOS	0.8
UNION TALLERES FAM.	0.5
TICAPOV	0.3
NINGUNA	19.9
TOTAL	100.0
TOTAL ABSOLUTOS	(377)

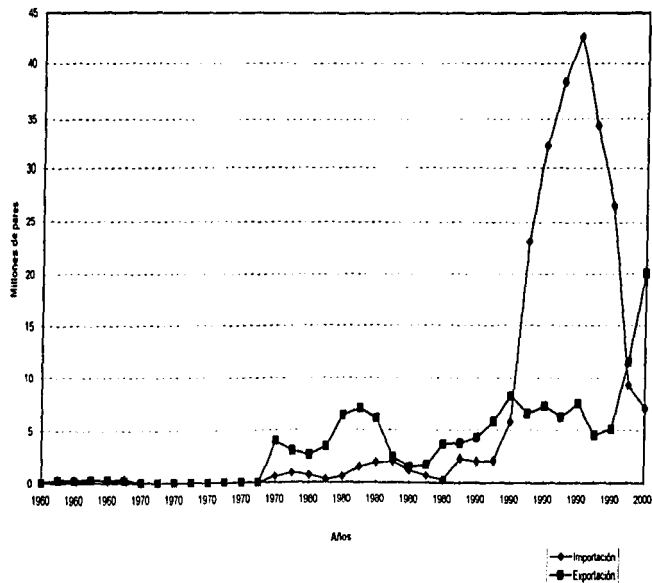
Fuente: Información propia. CEIICH-UNAM. 1992.

Gráfica 3
Producción de Calzado en México 1960-1996
(Millones de pares)



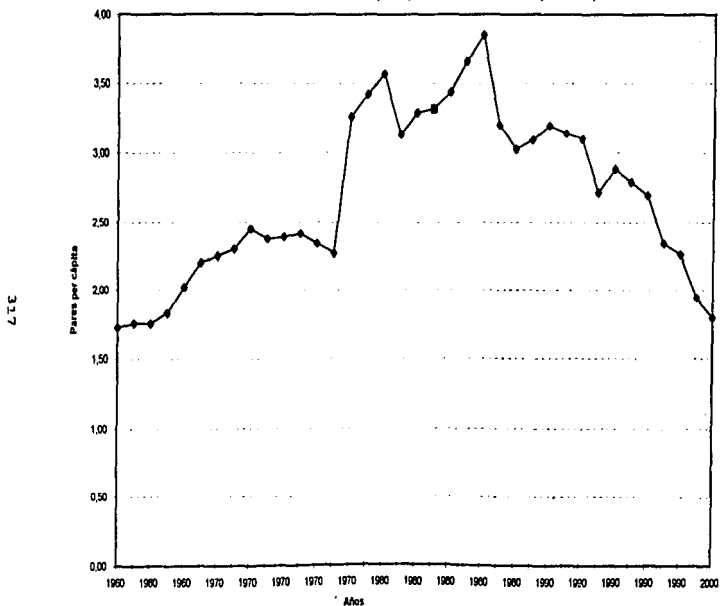
Fuente: Elaboración propia a partir del cuadro 12

Gráfica 4
Relación importación-exportación de calzado en México (1960-1998)

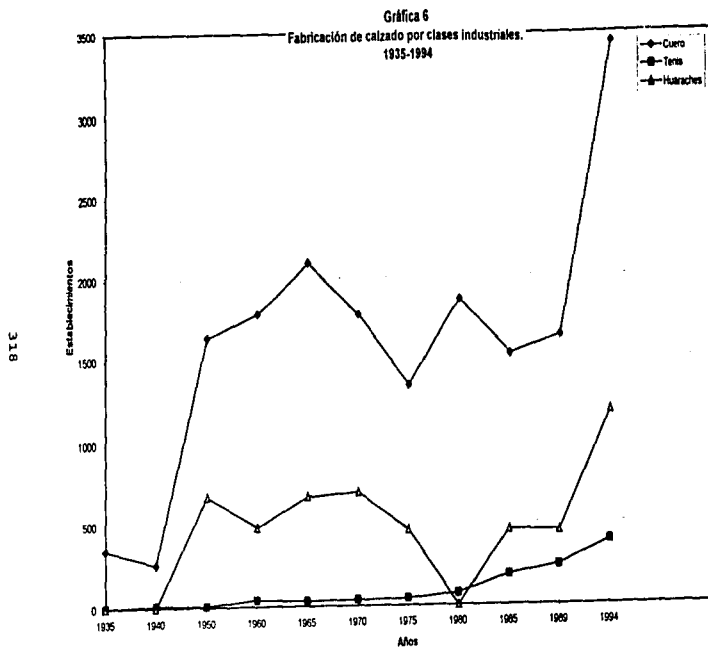


Fuente: Elaboración propia a partir del cuadro 12

Gráfica 5
Evolución del consumo per cápita de calzado en México (1960-1996)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del cuadro 14. La base es el consumo per cápita



Fuente: Elaboración propia con datos de Censos Industriales

Anexo A. Capítulo IV.

Los Censos Industriales: una revisión metodológica.

La revisión y utilización de datos estadísticos en nuestro país no es, de ninguna forma, un asunto trivial, porque no ha existido una tradición importantes. Además, los manejos gubernamentales (o más bien sexenales) de esta tarea, igual que en muchos otros ámbitos de nuestra vida cotidiana, impiden la continuidad. Desgraciadamente, por cambios en las dependencias encargadas, por cambios en la manera de abordar el objeto de estudio y quizá también en parte por descuido o ignorancia de esas instituciones, a lo que se agrega la desconfianza generalizada de los informantes, la búsqueda de series históricas sobre cualquier tema se convierte en un asunto por demás complejo.

En este breve apartado se han querido mostrar los cambios operados en la estadística oficial, específicamente en las ramas y clases industriales que atañen a la producción de calzado de cuero. El énfasis, por supuesto, se inclina hacia la producción de éste bien de consumo y de manera adicional se abordan algunas otras ramas de interés. Quizá el apartado es también es una justificación de por qué cuando se usa este tipo de fuentes es necesario profundizar en las definiciones, o de lo contrario tomar con cautela las conclusiones que de tal esfuerzo se deriven.

La comparabilidad entre censos.

La estadística industrial comienza a convertirse en preocupación gubernamental hacia 1930, año en el que se levanta el primer Censo Industrial (C.I.). A partir de entonces y quinquenalmente, se inicia la tarea de conocer algunas características de los establecimientos industriales.

Sin embargo, a lo largo del tiempo, este esfuerzo ha sido empañado por la metodología y las peculiaridades que cada censo ha tenido desde entonces. Entre

ellas, se pueden mencionar:

a) las unidades observadas, que generan omisiones muestrales por los criterios metodológicos empleados; b) las razones del 'secreto censal', que en muchos casos impiden desglosar la información; c) la disponibilidad de la información que, en general, se logra hasta varios años después del levantamiento; y, finalmente, d) la poca comparabilidad de los datos entre los censos, pues existen variaciones en la manera de clasificar a los establecimientos productivos, hecho que se hace muy evidente en la producción de calzado, como se puede notar en los anexos al capítulo 3 de este trabajo, en el cual se analizan de manera detallada los datos de censos desde 1930.

Las peculiaridades censales.

a) Las unidades observadas, las características de las muestras y algunos comentarios en torno a la clasificación de actividades industriales.

Se ha dicho ya que los esfuerzos por elaborar estadísticas nacionales inician en 1930. De ese primer C.I. se dice que "... *no comprendió la totalidad de los establecimientos* (del sector económico) porque estaba dirigido únicamente a los más importantes" (INEGI, 1991:VII. El subrayado es mío), cuyas características tenían que ver, aparentemente, con el valor de la producción y el número de personas empleadas en el establecimiento, quedando automáticamente omitidas lo que hoy podríamos considerar como microempresas. Las contradicciones, sin embargo, provienen de los propios generadores de información. Para muestra, un botón. Por ejemplo, en el VII C.I. se hace referencia a los censos de 1935 y 1940, y las unidades observadas, sobre las cuales se dice: "El campo de aplicación ...estuvo constituido por todos los establecimientos cuya producción anual hubiera sido superior a \$7,500.00, y en el caso del Censo de 1945 por todos aquellos con

un valor anual superior a \$10,000.00... En cambio, los ejecutados en 1930, 1950, 1956 y 1961 *captaron y publicaron datos de todos los establecimientos* industriales del país desentendiéndose del monto del valor de la producción" (SIC, 1965:VII-VIII. El subrayado es mío).

Para la aplicación de cuestionarios en el VII C.I., se clasificó a los establecimientos de acuerdo con el número de ocupados que laboraban en ellos. Los pequeños (de menos de 6 ocupados, atendidos exclusivamente por sus dueños y/o sus familiares o bien que contaban con 5 y menos personas remuneradas) contestaron únicamente una pequeña batería de preguntas, mientras los que rebasan este número debieron responder a todas las que en ese momento incluía el cuestionario.

En este censo industrial por primera vez se hace uso de equipos de base electrónica. Un tratamiento más cuidadoso y modesto que en los censos anteriores, permite reconocer a la dependencia responsable el hecho de que los productores tiendan a declarar siempre cifras de producción por abajo de la realidad, ante el temor del incremento en las contribuciones por pagar. También se reconoce la subenumeración, pues "...un buen número de negocios faltan a su obligación legal de dar aviso oportunamente de su cambio de domicilio, aperturas, clausuras, etc.[...] La actividad industrial desarrollada en forma de maquila en los domicilios de los trabajadores, así como gran parte del trabajo de los artesanos...no solamente escapa al censo, sino también a todo tipo de registro oficial...[a ello se agrega] la todavía insuficiente educación cívica de gran parte de los informadores.." (SIC, 1965:XXV).¹

¹ En México no existe una tradición estadística importante. Además los informantes siguen desconfiando de la utilización de los datos que les son requerido. Son muchos los que afirman que el decir la verdad va en contra de la estabilidad de sus empresas, porque entre las dependencias de gobierno se transmite la información y pueden resultar perjudicados por

En el VIII Censo Industrial (SIC, 1967), se aclara que el Catálogo Mexicano de Actividades Económicas, es una clasificación por tipo de actividad económica y no por ocupación o por productos. Para este censo, se prefirió disminuir el número de preguntas de los cuestionarios, con el fin de mejorar la calidad de la información. También con este fin, se buscó dar capacitación a los encuestadores y se preparó hacia fines de 1965 un censo experimental. En el documento respectivo se calcula que cerca del 2% de las unidades del país quedaron fuera del muestreo.

En 1971, el IX C.I. deja de incluir actividades de reparación, las cuales están contenidas, a partir de entonces, en el censo de servicios que se levanta de manera paralela. Además se hace la aclaración de que "...debido a los cambios estructurales experimentados en el sector industrial durante el quinquenio 1966-1970, fue indispensable ajustar el Catálogo Mexicano de Actividades Económicas, lo que se tradujo en cambios en el contenido de algunas clases de actividad, ya sea por reagrupación o por desglose de las mismas".

Se señala asimismo, que algunas clases de actividad, al ser comparadas con las de censos anteriores, acusan acentuadas distorsiones "...situación especialmente notable en las actividades dedicadas a la producción de aparatos electrónicos y sus partes, confección de ropa y fabricación de juguetes."(SIC, 1973:XII-XIII). En cuanto al muestreo, este censo supone que fue universal al considerar a los establecimientos.

El Censo de 1980 (XI C.I.), tiene dos etapas. La primera en la que se levanta un cuestionario con preguntas homogéneas para todos los establecimientos

inspectores del Seguro Social, por la Secretaría Hacienda y por las Tesorerías respectivas. Sin importar el tamaño del establecimiento, esta desconfianza es siempre grande.

y una segunda "...mediante la aplicación de cuestionarios complementarios para aquéllos que reportaron ingresos mayores o iguales a los tres millones de pesos y cinco o más personas ocupadas" (INEGI, 1988; T.II:1559). De nueva cuenta hay ajustes en las categorías censales de la Clasificación Mexicana de Actividades Económicas y Productos. En el caso de la industria del calzado, las clases industriales se amplían de 3 a 5 (INEGI, 1988; T.II:1576).

En el censo de 1985 (XII C.I.), se parte de un empadronamiento urbano realizado y se procede a levantar cuestionarios diferenciados por actividad y tamaño (INEGI, 1991:VII). Pero no sólo. Hubo dos métodos de levantamiento: en el medio urbano el levantamiento fue censal -es decir, comprendió al universo de establecimientos, según la entidad responsable-; en las zonas rurales únicamente se levantó una muestra de la que se afirma: "...(la) muestra a nivel nacional (fue) diseñada de tal modo que se lograra representatividad a nivel estatal". En lo que respecta a la unidad de observación, el establecimiento manufacturero "...es la unidad económica que en una sola ubicación física, asentada en un lugar permanente y delimitada por construcciones e instalaciones fijas, combina actividades y recursos bajo el control de una sola entidad para realizar principalmente actividades de maquila, ensamble, procesamiento o transformación parcial o total de varios productos" (INEGI, 1991:IX), hecho que permite suponer que quedaron fuera un número importante de empresas que utilizan como sitio de trabajo la vivienda.

En el censo de 1989, de nueva cuenta hay cambios en la clasificación de actividades manufactureras. No sólo, sino que por primera vez se automatizan los resultados en un disco compacto, en cuya revisión no parece haber habido un gran trabajo, en tanto que realizar algunas operaciones las unidades se pierden sin razón aparente, sin que opere el caso del secreto censal (o por lo menos sin que se

aclare).

A pesar del supuesto de que el censo incluyó al universo total de empresas, se reconoce la 'gran movilidad' de los establecimientos menores a las 5 personas, así como el riesgo de 'no encontrarlos' a pesar de que la estrategia fue recorrer prácticamente el total de manzanas en zonas urbanas, y de 'agotar' la revisión de espacios, en áreas rurales.

Con respecto al Censo de 1994, se consultó únicamente la versión en disco compacto, en la medida que permitía la consulta de indicadores de manera más completa. Esa es la razón de que no puedan citarse aseveraciones censales, aunque es muy posible que las características muestrales sigan siendo las referidas para el censo anterior o bien que se haya realizado una estimación en los indicadores. Esta autora tiene dudas sobre la capacidad de los encuestadores² del INEGI para ubicar establecimientos, porque los datos disponibles para el estado de México están muy por abajo de la realidad si se comparan con el trabajo de campo que fue realizado en San Mateo Atenco por el equipo del CEIICH en 1992, y sobre el que se detallan algunos aspectos en el capítulo III.

b) El secreto censal.

Según reza en la introducción del VII C.I., en el artículo 7º de la Ley Federal de Estadística, los datos suministrados por los particulares, que son considerados de utilidad pública, son también confidenciales, por lo que no podrán publicarse

² Para nadie es secreto que los levantamientos de información se hacen por jóvenes de cierto nivel escolar (bachillerato, casi siempre) a quienes se improvisa en la tarea de detectar y consignar los datos. Ellos, por ignorancia o por falta de experiencia, no siempre pueden resolver los problemas que tienen que enfrentarse en el campo. Se teme que el tipo de capacitación que se ofrece tampoco sea el adecuado.

aclare).

A pesar del supuesto de que el censo incluyó al universo total de empresas, se reconoce la 'gran movilidad' de los establecimientos menores a las 5 personas, así como el riesgo de 'no encontrarlos' a pesar de que la estrategia fue recorrer prácticamente el total de manzanas en zonas urbanas, y de 'agotar' la revisión de espacios, en áreas rurales.

Con respecto al Censo de 1994, se consultó únicamente la versión en disco compacto, en la medida que permitía la consulta de indicadores de manera más completa. Esa es la razón de que no puedan citarse aseveraciones censales, aunque es muy posible que las características muestrales sigan siendo las referidas para el censo anterior o bien que se haya realizado una estimación en los indicadores. Esta autora tiene dudas sobre la capacidad de los encuestadores² del INEGI para ubicar establecimientos, porque los datos disponibles para el estado de México están muy por abajo de la realidad si se comparan con el trabajo de campo que fue realizado en San Mateo Atenco por el equipo del CEIICH en 1992, y sobre el que se detallan algunos aspectos en el capítulo III.

b) El secreto censal.

Según reza en la introducción del VII C.I., en el artículo 7° de la Ley Federal de Estadística, los datos suministrados por los particulares, que son considerados de utilidad pública, son también confidenciales, por lo que no podrán publicarse

² Para nadie es secreto que los levantamientos de información se hacen por jóvenes de cierto nivel escolar (bachillerato, casi siempre) a quienes se improvisa en la tarea de detectar y consignar los datos. Ellos, por ignorancia o por falta de experiencia, no siempre pueden resolver los problemas que tienen que enfrentarse en el campo. Se teme que el tipo de capacitación que se ofrece tampoco sea el adecuado.

cuando se refieran a una sola unidad de recolección. "Los datos originales que formen un dato estadístico incluido en un información numérica, deberán corresponder, cuando menos, a tres unidades de recolección" (SIC, 1965:VII), lo que permite la agrupación de entidades geográficamente próximas, o de clases similares cuando no se cumpla el número mínimo requerido.

c) La disponibilidad de los datos.

Otro de los problemas mencionados consiste en el rezago con el que los resultados censales se ponen a disposición pública. Entre otras limitantes, ello impide que la información disponible sea actual. En el cuadro 33 se enlistan los años de levantamiento censal, el año en que los resultados fueron publicados y los cambios en las dependencias encargadas.

d) La comparabilidad entre censos

Existen, a juicio de esta autora, varios problemas para lograr una adecuada lectura e interpretación de los censos, si es que se quiere comparar sus contenidos. Estos se remiten a las unidades de análisis consideradas en cada caso y a los cambios clasificatorios entre un censo y otro, de los que se habló en incisos anteriores, pero que inciden en la manera en que se publican los datos. El cuadro 34 resume los cambios operados en las clasificaciones censales para la mayoría de los censos industriales, así como el tipo de datos disponibles para consulta y análisis. De ello puede obtenerse, a manera de conclusión tentativa, que los únicos censos comparables, de acuerdo con la clasificación industrial, son los correspondientes a 1989 y 1994.

Cuadro 33. Censos Industriales. Resumen de características generales 1930-1994

Censo	Año de levantamiento	Año de publicación	Dependencia encargada
I	1930 ¹	1933	Secretaría de Economía Nacional
II	1935 ¹	1941	Secretaría de Economía Nacional
III	1940	1952	Secretaría de Economía Nacional
IV	1945 ²	1953	Secretaría de Economía Nacional
V	1950	1957	Secretaría de Economía Nacional
VI	1955 ²	n.d.	Secretaría de Economía Nacional
VII	1960	1965	Secretaría de Industria y Comercio
VIII	1965	1970	Secretaría de Industria y Comercio
IX	1970	1973	Secretaría de Industria y Comercio
X	1975	1979	Secretaría de Programación y Presupuesto
XI	1980	1981	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
XII	1985	1986	INEGI
XIII	1989	1992	INEGI
XIV	1994	1996	INEGI. Versión impresa

Fuente: Elaboración propia con base en consulta directa a los Censos Industriales.

Notas: ¹ Los datos y características de estos censos fueron tomados del III Censo Industrial.

² No fue posible conseguir el documento

Cuadro M. Censos Industriales. Resumen de cambios en las clasificaciones censales y en los indicadores referidos a la producción de calzado, 1930-1994

Censo	Año	Sector, subsector, rama y clase de actividad	Características y cambios	Indicadores disponibles
I	1930 ¹	-Calzado y guantes	No es posible desagregar por rama y clases. Incluye reparación	-Personal ocupado por sexos
II	1935 ²	<i>Indumentaria y tocador.</i> -Calzado	<i>Dentro del subgrupo (rama) Indumentaria y tocador.</i> No es posible desagregar por clases. Incluye reparación	-Número de establecimientos censados. -Personal ocupado por tipo, sexos y edad
III ³	1940	<i>Indumentaria y tocador.</i> Calzado con suela de hule (tenu) Calzado con suela no de hule	Desagregación por clases. La producción de calzado con suela no de hule incluye reparación.	-Núm. establecimientos censados. -Personal ocupado por tipo y sexos.
VI ⁴	1950	<p>Des clasificaciones:</p> <p style="text-align: center;">i</p> <p><i>Fabricación de calzado, prendas de vestir y otros artículos confeccionados preferentemente con producidos textiles</i></p> <p>-Fabricación de calzado</p> <ul style="list-style-type: none"> -Fabricación de calzado (excepto de hule o goma) -Calzado de tejido de tela, con suela de hule (tenu) -Guaraches y sandalias -Formas y tacones <p>-Compuerta de calzado</p> <ul style="list-style-type: none"> -Reparación de calzado en general <p style="text-align: center;">ii</p> <p><i>Indumentaria y tocador.</i></p> <p>-Calzado y guantes</p> <ul style="list-style-type: none"> -Alpargatas -Fabricación de calzado -Calzado de tejido con suela de hule -Guaraches y sandalias -Reparación de calzado en general -Guantes 	<p>Des clasificaciones, al parecer con la intención de hacerlo comparable con los anteriores.</p> <p>i. Se clasifica por clases. Se separa la reparación. Se incluye fabricación de formas y tacones (no se especifica si los censos anteriores la consideraban).</p> <p>ii. Se clasifica por clases, aunque se despiden las clases de manera diferente. Incluye reparación y excluye formas y tacones. Incluye fabricación de guantes.</p>	<p>-Número de establecimientos censados.</p> <p>-Personal ocupado</p>

Censo	Año	Sector, subsector, rama y clase de actividad	Características y cambios	Indicadores disponibles
VII	1960	<p>24. <i>Fabricación de calzado, prendas de vestir y otros artículos confeccionados preferentemente con productos textiles.</i></p> <p>241. <i>Fabricación de calzado de toda clase, tacones de madera y hormas</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -2411 Fabricación de calzado y pantoflas, excepto de tela y hule -2412 Fabricación de calzado de tela, con suela de hule -2413 Fabricación de guataches y sandalias -2414 Fabricación de hormas y tacones <p>242. <i>Reparación de calzado</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -2421 Reparación de calzado en general <p>30. <i>Fabricación y reparación de productos de hule</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -3013 Fabricación y reparación de calzado y otros artefactos de hule 	<p>Se comienza el diseño numerado de tallas y clases de actividad.</p> <p>Se excluyen alpagatas.</p> <p>Se incluye la fabricación de calzado de hule (no es posible desagregar).</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Número de establecimientos censados. -Tamaño del establecimiento -Personal ocupado por tipo y condición de asalariado. -Se incluy en datos por entidades
VIII	1965	<p>24. <i>Fabricación de calzado, otras prendas de vestir y artículos confeccionados con textiles.</i></p> <p>241. <i>Fabricación y reparación de calzado, excepto hule</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -2411 Fabricación de calzado y pantoflas de todo material, excepto de tela y hule -2412 Fabricación de calzado de tela, con suela de hule, incluye alpagatas -2413 Fabricación de guataches y sandalias -2414 Reparación de calzado <p>30. <i>Fabricación y reparación de productos de hule</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -3013 Fabricación de artefactos diversos de hule; incluye calzado <p>39. <i>Industrias manufactureras diversas</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -3966 Fabricación de tacones y hormas para calzado 	<p>Desaparecen rama 242 y clase 2421. Esta última se incluye en 241 como clase 2414.</p> <p>La antigua clase 2414 pasa al subsector 39 como clase 3966.</p> <p>La clase 3013 deja de incluir reparación de productos de hule, aunque la fabricación de este tipo de calzado sigue agregada con otros productos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Número de establecimientos censados -Tamaño del establecimiento -Personal ocupado por tipo y condición de asalariado. -Se incluyen datos por entidades

Censo	Año	Sector, subsector, rama y clase de actividad	Características y cambios	Indicadores disponibles
IX	1970	<p><i>24. Fabricación de calzado y prendas de vestir</i></p> <p>241. Fabricación de calzado, excepto de hule y plástico</p> <p>-2411 Fabricación de calzado de tela, con suela de hule o plástico</p> <p>-2412 Fabricación de botaracas, sandalias y alpargatas</p> <p>-2413 Fabricación de calzado y puntillas de cualquier otro material</p> <p>30. <i>Fabricación y reparación de productos de hule</i></p> <p>-3013 Fabricación de artículos diversos de hule; incluye calzado</p> <p>39. <i>Industrias manufactureras diversas</i></p> <p>-3985 Fabricación de bormas, tacones y artículos similares para calzado</p>	<p>A partir de este censo se excluye la reparación de calzado. Estos datos pasan al censo de servicios.</p> <p>La antigua clase 3966 cambia a 3985</p>	<p>-Número de establecimientos censados</p> <p>-Tamaño del establecimiento</p> <p>-Personal ocupado por tipo y condición de asalariamiento.</p> <p>-Se incluyen datos por entidades</p>
X	1975	<p><i>25. Fabricación de calzado e industria del cuero</i></p> <p>251. Fabricación de calzado, excluye moldurados de hule y plástico</p> <p>-2511 Fabricación de calzado de tela, con suela de hule o plástico</p> <p>-2512 Fabricación de guaraches, alpargatas y similares</p> <p>-2519 Fabricación de calzado y puntillas de cualquier otro material, excepto moldurados de hule y plástico</p> <p>252. <i>Industrias del cuero, piel y materiales sucedáneos</i></p> <p>-2521 Curtido y acabado de cuero y piel</p> <p>-2529 Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, excepto calzado y prendas de vestir</p> <p><i>32. Fabricación de productos de hule y plástico</i></p> <p>321. <i>Fabricación de productos de hule</i></p> <p>-3219 Fabricación lonjoles, calzado y otros productos de hule</p> <p>322. <i>Fabricación de materiales y artículos de plástico</i></p> <p>-3223 Fabricación por moldeo o extrusión de calzado y juguetes de plástico</p> <p>39. <i>Otras industrias manufactureras</i></p> <p>-3985 Fabricación de bormas, tacones y materiales similares para calzado, excepto de hule</p>	<p>Cambios en la clasificación industrial</p> <p>El subsector cambia de clasificación e incluye industria del cuero.</p> <p>Se separan fabricación de calzado de hule y plástico, aunque esta última clase no separa calzado de juguetes.</p>	<p>-Número de establecimientos censados</p> <p>-Tamaño del establecimiento</p> <p>-Personal ocupado por tipo y condición de asalariamiento.</p> <p>-Se incluyen datos por entidades</p>

Censo	Año	Sector, subsector, rama y clase de actividad	Características y cambios	Indicadores disponibles
XI	1980	<p><i>32. Fabricación de prendas de vestir, industria del cuero y del calzado</i></p> <p>3230. Industria del cuero, pieles y sus productos</p> <p>-323001 Curtido y acabado de cuero</p> <p>-323002 Curtido y acabado de pieles sin depilar</p> <p>-323003 Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos</p> <p>3240. Industria del calzado</p> <p>-324001 Fabricación de calzado de cuero</p> <p>-324002 Fabricación de calzado de tela, con suela de hule o sintética</p> <p>-324003 Fabricación de calzado por inyección</p> <p>-324004 Fabricación de calzado de madera</p> <p>-324004 Fabricación de otro tipo de calzado no especificado anteriormente</p>	<p>Cambios en la clasificación industrial, iniciándose a 6 dígitos.</p> <p>La fabricación de calzado comienza a unirse con la producción textil y de prendas de vestir.</p> <p>Las clases referidas a producción de calzado se amplían de 3 a 5. Al incluirse desplazadas la producción de calzado de plástico y madera en la rama 3240. Los cambios son 324001 antes 2512 + 2519; 324002 antes 2511; 324003 antes 3219 + 3223 + 3995; 324004 antes 2519; 324005 antes 2512.</p> <p>La producción de hormas y tacones se envía a industrias de la madera, pero no aparece como clase.</p>	<p>-Número de establecimientos censados</p> <p>-Tamaño del establecimiento</p> <p>-Personal ocupado promedio por tipo y condición de asalaramiento, por sexos.</p> <p>-Se incluyen datos por entidades, por rama y por clase</p>
XII	1985	<p><i>32. Textiles, prendas de vestir, industria del calzado</i></p> <p>3230. Industria del cuero, pieles y sus productos</p> <p>-323001 Curtido y acabado de cuero</p> <p>-323002 Curtido y acabado de pieles sin depilar</p> <p>-323003 Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos</p> <p>3240. Industria del calzado. Excepto de hule o plástico</p> <p>-324001 Fabricación de calzado principalmente de cuero</p> <p>-324002 Fabricación de calzado de tela, con suela de hule o sintética</p> <p>-324003 Fabricación de huaraches, alpargatas y otros tipos no especificados anteriormente</p> <p>33. Industria de la madera y productos de madera. Incluye muebles</p> <p>-331205 Fabricación de hormas y tacones de madera para calzado</p> <p>35. Sustancias químicas, productos derivados del petróleo y del carbón, de hule y plástico</p> <p>-356010 Fabricación de calzado de plástico</p>	<p>De nueva cuenta se reducen clases industriales y la rama 3240 deja de incluir calzado sintético.</p> <p>La producción de hormas y tacones se envía a industrias de la madera, y aparece como clase.</p>	<p>-Número de establecimientos censados</p> <p>-Tamaño del establecimiento por estratos para 3240</p> <p>-Personal ocupado promedio por tipo y condición de asalaramiento, por sexos.</p> <p>-Se incluyen datos por entidades y por rama</p>

Censo	Año	Sector, subsector, rama y clase de actividad	Características y cambios	Indicadores disponibles
XIII	1989	<p>32. <i>Textiles, prendas de vestir, industria del calzado</i></p> <p>3230. <i>Industria del cuero, pieles y sus productos. Incluye productos de materiales sucedáneos. Excluye calzado y prendas de vestir de cuero, piel y materiales sucedáneos.</i></p> <p>-323001 Cuidado y acabado de cuero</p> <p>-323002 Cuidado y acabado de pieles sin depilar</p> <p>-323003 Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos</p> <p>3340. <i>Industria del calzado. Excepto de hule y/o plástico</i></p> <p>-324001 Fabricación de calzado principalmente de cuero</p> <p>-324002 Fabricación de calzado de tela con suela de hule o sintética</p> <p>-324003 Fabricación de huasaches, alpargatas y otros tipos no especificados anteriormente</p> <p>35. <i>Sustancias químicas, productos derivados del petróleo y del carbón, de hule y plástico</i></p> <p>-356010 Fabricación de calzado de plástico</p>	<p>De nueva cuenta hay cambios en la clasificación de actividades.</p> <p>Por primera vez se automatizan los resultados en disco compacto, en cuya revisión no parece haber habido un gran trabajo, en tanto que al realizar algunas operaciones los establecimientos se "perden" sin razón aparente.</p> <p>Desaparece clase 331205, que aparentemente se incluye en otras industrias manufactureras.</p>	<p>-Número de establecimientos censados</p> <p>-Tamaño del establecimiento por estratos para 3240</p> <p>-Personal ocupado promedio por tipo y condición de asalariamiento, por sexos</p> <p>-Se incluyen datos por entidades y por rama</p>
XIV	1994	<p>32. <i>Textiles, prendas de vestir e industria del cuero</i></p> <p>3230. <i>Industria del cuero, pieles y sus productos. Incluye productos de materiales sucedáneos. Excluye calzado y prendas de vestir de cuero, piel y materiales sucedáneos.</i></p> <p>-323001 Cuidado y acabado de cuero</p> <p>-323002 Cuidado y acabado de pieles sin depilar</p> <p>-323003 Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos</p> <p>3240. <i>Industria del calzado. Excepto de hule y/o plástico</i></p> <p>-324001 Fabricación de calzado principalmente de cuero</p> <p>-324002 Fabricación de calzado con tela con suela de hule o sintética</p> <p>-324003 Fabricación de huasaches, alpargatas y otros tipos no especificados anteriormente</p> <p>35. <i>Sustancias químicas, productos derivados del petróleo y del carbón, de hule y plástico</i></p> <p>-356010 Fabricación de calzado de plástico</p>	<p>Se mantiene la clasificación.</p>	<p>-Número de establecimientos censados</p> <p>-Tamaño del establecimiento por estratos para 3240</p> <p>-Personal ocupado promedio por tipo y condición de asalariamiento, por sexos</p> <p>-Se incluyen datos por entidades y por rama</p>

Fuente: Elaboración propia con base en consulta directa a los Censos Industriales

Notas: * Los datos de estos censos fueron tomados del III Censo Industrial. Es posible que en las fuentes originales las clasificaciones e indicadores se especifiquen con mayor detalle

† Se omiten los censos IV y VI

‡ A pesar de la aparente comparabilidad de los indicadores, en los cuadros siguientes se detallan, censo por censo, las muestras en que se desplegan, cuya variación no siempre permite compararse datos

CENSOS INDUSTRIALES 1930, 1935 Y 1940

Censo Industrial 1930											
Divisiones, grupos y subgrupos de clases industriales	Núm. de establec. censados	Personal Ocupado	Hombres	Mujeres							
-Calzado y guantes	n d	4705	4796	839							
-Curculias y banderas	n d	7468	7356	112							
-Tallabarteria y Articulos de cuero	n d	6771	6729	42							
Censo Industrial 1935											
Divisiones, grupos y subgrupos de clases industriales	Núm. de establec. censados	Personal Ocupado	Directivos	Empleados	Total de Obreros	Obreros Hombres	Obreras Mujeres	Obreros Menores (H y M)	p. ocup. establec.	% número de establecimientos	% de pers. ocupado
Total Nacional	6916	n d									
Indumentaria y tocador	936									13.5	
-Calzado	352	8483	389	500	7574	6058	1363	163	24.1	37.6	
Cuero y pieles	302	3442							11.4	4.4	
-Curculias	163	3009							18.5	54.0	87.4
-Tallabarterias	139	433							3.1	46.0	12.6
Censo Industrial 1940											
Divisiones, grupos y subgrupos de clases industriales	Núm. de establec. censados	Personal Ocupado	Directivos y empl. (1)	Total de Obreros	Obreros Hombres	Obreras Mujeres	p. ocup. establec.	% número de establecimientos	% de pers. ocupado		
Indumentaria y tocador	628	17543	2428	15515			21.7				
Total calzado (1)	271	6030	773	5257	4470	767	22.3	32.7	33.6		
-Calzado con suela de hule (banas)	11	568	57	501	373	128	50.7	4.1	9.3		
-Calzado con suela no de hule	260	5472	716	4756	4097	659	21.0	95.9	90.7		
Cuero y pieles	174	3125		2634			18.0				
-Bandas y correas de cuero	3	28		25			9.3	1.7	0.9		
-Curculias	139	2567		173			18.5	79.9	82.1		
-Tallabarterias	32	530		457			16.6	18.4	17.0		

Fuente: II Censo Industrial de los E.U.M. 1940 México, Secretaría de Economía, D.G. de Estadística, 1952.

Nota: (1) Calzado: No se incluye en la fuente original.

CENSO INDUSTRIAL 1950

Censo Industrial 1950	Núm. de establec. censados	Personal Ocupado	% número de establecimientos	% de pers. ocupado promedio	p. ocup./ establec.
Divisiones, grupos y subgrupos de clases industriales					
Total Nacional	74252	809257	100.0	100.0	10.9
Industrias de transformación (1)	73330	696611	96.8	96.3	9.5
Industrias de transformación para el consumo (2)	53945	430049	72.7	53.1	8.0
Clasificación 1 (3)					
Fabricación de calzado, prendas de vestir y otros artículos confeccionados <i>pero</i> con productos textiles	11236	51312	15.1	5.3	4.8
-Fabricación de calzado	2379	14114	21.2	27.8	8.8
-Fabricación de calzado (excepto de hule o goma)	1639	12163	69.9	66.2	7.4
-Calzado de tejido de tela con suela de hule (tetas)	6	187	0.3	1.3	31.2
-Guaraches y sandales	672	1535	29.2	10.9	2.3
-Hormas y tacones	62	229	2.6	1.6	3.7
-Compostura de calzado	2613	3584	23.3	6.9	1.4
-Reparación de calzado en general	2613	3554			1.4
Industrias del cuero y productos de cuero, <i>exceptuando</i> el calzado y prendas de vestir	1590	8325	2.1	1.0	5.2
-Curtidurías y talleres de acabado	918	5304	57.7	63.7	6.8
-Curtidurías y talleres de acabado de cuero y pieles	918	5304			5.8
Manufactura de artículos de cuero (exceptuando calzado y prendas de vestir)	672	3021	42.3	36.3	4.8
-Tejabarterías	532	1338	79.2	44.3	2.6
-Bandas y correas de cuero	16	236	2.4	7.6	14.8
-Artículos deportivos de cuero y piel	11	347	1.6	11.5	31.5
-Petacas y baules de cuero, <i>pero</i> <i>no</i> <i>mat.</i> <i>sucodáneos</i>	47	296	7.0	9.8	8.8
-Botas de cuero, <i>pero</i> <i>o</i> <i>materiales</i> <i>sucodáneos</i>	66	804	9.9	26.6	12.2
Clasificación 2 (3)					
Clases industriales y grupos de industrias similares <i>indumentaria y tocador</i>	10945	49784	14.7	6.2	4.5
Calzado y guantes	4949	17845	46.2	35.8	3.6
-Alpargatas	4	181	0.1	1.0	45.3
-Fabricación de calzado	1839	12163	33.1	66.2	7.4
-Calzado de tejido de tela con suela de hule	6	187	0.1	1.0	31.2
-Guaraches y sandales	672	1535	13.6	8.6	2.3
-Reparación de calzado en general	2613	3554	52.8	19.9	1.4
-Guantes	15	225	0.3	1.3	15.0
-Curtidurías y fabricación de artículos de cuero	1590	8325	2.1	1.0	5.2
-Curtidurías y talleres de acabado de cuero y pieles	918	5304	57.7	63.7	5.8
-Tejabarterías	532	1338	33.5	16.1	2.6
-Bandas y correas de cuero	16	236	1.0	2.8	14.8
-Artículos deportivos de cuero y piel	11	347	0.7	4.2	31.5
-Petacas y baules de cuero, <i>pero</i> <i>no</i> <i>mat.</i> <i>sucodáneos</i>	47	296	3.0	3.6	6.3
-Botas de cuero, <i>pero</i> <i>o</i> <i>materiales</i> <i>sucodáneos</i>	66	804	4.4	9.7	12.2
Fuente: V Censo Industrial 1950. Resumen general. México. Secretaría de Economía. D. G. de Estadística, 1957.					
Notas					
(1) y (2) indican dos maneras de clasificación del censo respectivo.					
(3) En la fuente original figuran dos maneras de clasificaciones adicionales. La clasificación 2 es un intento por equiparar con campos anteriores.					

CENSO INDUSTRIAL 1960

Censo Industrial 1961		Núm. de establecimientos censados	Personal ocupado total	Personal ocupado (% (salariado))	Obreros	Empleados	No remunerados (3)	% número de establecimientos	% de pers. promedio	% no remuner. p. ocup. establec.	
Total Nacional		101212	971620	851647			119762	100.0	100.0	12.3	8.8
24 Fabricación de calzados: prendas de vestir y otros artículos confeccionados preferentemente con productos textiles		14501	67329	62224			18105	14.4	5.8	26.8	4.6
241. Fabricación de calzado de toda clase, tacones de madera y hommas		2387	17454	14442			3012	18.3	29.3	17.3	7.3
2411 Fab. de calzados y pantuflas, excepto de leña y hule		1778	15240	13033			2207	74.5	90.2	14.5	8.6
Con 5 y menos personas (2)		1411		1923				79.4	14.6		1.3
Con 6 y más personas		367		11130				20.6	85.4		30.3
2412 Fabricación de calzado de leña con suela de hule		42	688	635			53	1.8	4.4	7.7	18.4
Con 5 y menos personas		29		44				69.0	8.9		1.5
Con 6 y más personas		13		591				31.0	93.1		45.5
2413 Fabricación de guantes y sandalias		483	1201	548			653	20.2	3.8	54.4	2.5
Con 5 y menos personas		471		396				97.5	72.3		0.8
Con 6 y más personas		12		152				2.5	27.7		12.7
2414 Fab. de tacones de madera y hommas para calzado		84	325	226			99	3.5	1.6	30.5	3.9
Con 5 y menos personas		67		84				79.8	37.2		1.3
Con 6 y más personas		17		142				20.2	62.8		8.4
242. Reparación de calzado		3581	5898	1206			4693	24.4	2.4	78.8	3.7
2421 Reparación de calzado en general		3561	5898	1206			4693	100.0	100.0	79.8	1.7
Con 5 y menos personas		2545		1065				99.6	90.0		0.3
Con 6 y más personas		16		120				0.4	10.0		7.8
29 Industrias del cuero y productos del cuero y piel, excepto el calzado y otros prendas de vestir		1219	7534	6247			1287	1.2	0.7	18.2	8.3
291. Curtido y acabado de cueros y pieles		888	4386	4401			985	48.4	79.4	11.7	8.8
2911 Curtido y acabado de cueros y pieles		566	4586	4401			585	100.0	100.0	11.7	8.8
Con 5 y menos personas		466		590				82.3	12.3		1.2
Con 6 y más personas		100		3841				17.7	87.7		38.4
292. Fabricación y reparación de artículos de piel (excepto calzado y prendas de vestir)		489	1818	1222			596	48.1	19.7	32.2	3.7
2921 Paletaria, lab. y rep. de art. de piel, exc. prendas de vestir		489	1818	1222			596	100.0	100.0	32.2	3.7
Con 5 y menos personas		451		368				92.2	29.7		0.8
Con 6 y más personas		38		896				7.8	70.3		22.8

CENSO INDUSTRIAL 1960

C-10

Sector, subsector, rama y clase de actividad	Núm. de establecimientos censados	Personal ocupado total	Personal ocupado (1) (estatalario)	Obreros	Empleados	No remunerados (2)	% número de establecimientos	% de personal ocupado (promedio)	% personal ocupado (prom.)	% personal no remunerado (prom.)
231. Fabricación y reparación de artículos de cuero (excepto premisas de vestir)	184	830	814			218	13.8	9.8	29.8	6.1
2313 Fáb y rep. sillas de montar y aparq. de cuero y susl de éste	100	248	120			128	61.0	19.5	51.6	2.5
Con 5 y menos personas	98		74				98.0	61.7		0.8
Con 6 y más personas	2		46				2.0	38.3		22.0
2323 Fáb y reparación de artículos de cuero no especificado	84	582	494			88	30.0	30.5	15.1	8.1
Con 5 y menos personas	82		39				81.3	7.9		0.8
Con 6 y más personas	12		455				14.8	92.1		37.9
30 Fabricación y reparación de productos de hule	1415	11834	10214			1620	1.4	1.2	13.7	8.4
3013 Fáb y reparación de calzados y otros artefactos de hule	98	3106	3022			84	0.1	0.4	2.7	31.7
Con 5 y menos personas	44		86				44.9	2.8		2.0
Con 6 y más personas	54		2936				55.1	97.2		54.4
Rama y clase industrial en entidades seleccionadas										
241. Fabricación de calzados de toda clase.										
2411 Fáb. de calzados y papilinas, excepto de tela y hule	2387	17484	14442			3012	74.5	67.3	17.3	7.5
Iacones de madera y hornos	1778	15240	13033	1706	11327	2207	74.5	67.3	14.5	6.6
D.F.	722	5300	4421	555	3866	939	40.6	35.2	17.5	7.4
Guatemala	478	5252	4672	621	4051	580	29.9	34.5	11.0	11.0
Jalisco	153	2480	2314	329	1985	156	8.6	16.3	6.7	16.2
México	28	296	263	24	226	33	1.6	1.9	11.1	10.8
Michoacán	61	201	120	6	114	81	3.4	1.3	40.3	3.3
Veracruz	48	213	140	10	130	73	2.8	1.4	34.3	4.3
Yucatán	63	336	258	21	231	80	3.5	2.2	23.7	5.4
2412 Fabricación de calzados de tela con suela de hule	42	690	635	77	558	55	1.8	4.0	8.0	16.4
D.F.	21	519	493	56	435	26	50.0	75.2	5.0	24.7
Guatemala	3	15	10	7	3	5	7.1	2.2	33.3	5.0
Jalisco y Guerrero	3	11	7	0	7	4	7.1	1.6	36.4	3.7
México	3	85	82	6	76	3	7.1	12.3	3.5	28.3
Michoacán	3	19	14	0	14	4	7.1	2.6	22.2	6.0
Yucatán	9	42	29	5	23	13	21.4	6.1	31.0	4.7
2413 Fabricación de guarniches y sandalias	463	1201	548	141	401	653	20.2	6.9	54.4	2.5
D.F.	17	46	21	7	14	25	3.5	3.8	54.3	2.7
Guatemala	45	113	54	6	48	59	9.3	8.4	52.2	2.5
Jalisco	100	273	134	42	92	136	20.7	22.7	50.9	2.7
México	5	12	2	1	1	10	1.0	1.0	83.3	2.4

CENSO INDUSTRIAL 1981

Sector, subsector, rama y clase de actividad	Num. de establecimientos censados	Personal ocupado total	Personal ocupado (%) (asalariado)	Otros	Empleados	No remunerados (%)	% número de pers. % no remuner.			
							de establecimientos	ocupado promedio	p. ocup. prom.	p. ocup. estables
Michoacán	45	131	70	12	58	83	9.3	11.1	47.4	3.0
Veracruz	8	15	7	3	4	8	1.7	1.2	53.3	1.9
Yucatán	15	30	11	8	5	21	3.1	2.7	85.6	2.3
2414 Fab. de lacores de mieda y hornos para calzado	64	325	226	35	191	89	1.8	0.8	30.5	3.8
D.F.	42	138	82	12	70	56	50.0	42.5	40.8	3.3
Guangtuato	12	34	22	7	15	12	14.3	10.5	35.3	2.8
Jalisco	21	131	107	14	80	24	25.0	40.3	18.3	8.2
Michoacán (con Chapas, Puebla y Yucatán)	4	7	3		3	4	4.8	2.2	57.1	1.8
242. Reparación de calzado	3581	8888	2205			4883		38.7		1.7
2421 Reparación de calzados en general	3561	5968	1205	407	798	4693	100.0	100.0	79.8	1.7
D.F.	1596	2500	461	147	314	2129	44.6	43.6	82.2	1.8
Guangtuato	98	152	21	8	13	131	2.8	2.8	86.2	1.8
Jalisco	80	151	42	12	30	109	2.2	2.8	72.2	1.9
México	91	142	20	6	14	122	2.8	2.4	85.9	1.8
Michoacán	57	93	17	5	14	78	1.8	1.6	81.7	1.6
Veracruz	184	325	98	30	68	227	5.2	5.5	89.8	1.8
Yucatán (y Quintana Roo)	40	57	10	4	6	47	1.1	1.0	82.5	1.4

Fuente: VII Censo Industrial 1981. Resumen general. México. Secretaría de Industria y Comercio, D.G. de Estadística, 1985

Notas

- (1) En la fuente original, Personal ocupado incluye a permanentes y eventuales, pero únicamente asalariados. No existe la columna de personal ocupado total.
- (2) La clasificación de empresas por tamaño no está generada en la fuente únicamente sobre PERSONAL OCUPADO.
- (3) En la fuente original, los No remunerados aparecen como Otros, categoría que incluye a propietarios y familiares no remunerados.

CENSO INDUSTRIAL 1968

Censo Industrial 1968									
Sector, subsector, rama y clase de actividad	Núm. de establecimientos censados	Personal ocupado total (1)	Obreros	Empleados	No remunerados	% número de establecimientos	% de pers. ocupado promedio	% no rem./p. ocup. prom.	p. ocup./establec.
Total Nacional	136056	1409864							10.4
24 Fabricación y reparación de calzados, otras prendas de vestir y artículos confeccionados con textiles	18232	106468				12.5	7.7		5.9
241. Fabricación y reparación de calzados,									
excepto de hule	7828	36478				38.3	33.8		8.2
2411 Fab de calzados y puntillas de todo material, exc. tela y hule	2069	27153				29.7	24.4		13.0
Con 5 y menos personas	1415	3303				67.7	12.2		2.5
Con 6 y más personas	674	23852				32.3	67.8		35.4
Sin personal remunerado	740	1237				35.4	4.8		1.7
Con personal remunerado	1346	25015				64.8	95.4		19.2
Hasta 5 (2)	679	2069				50.3	8.1		
De 6 a 15	346	3162				25.0	12.2		
De 16 a 25	93	1890				6.9	7.3		
De 26 a 50	106	3650				8.0	14.9		
De 51 a 100	80	5069				5.9	21.6		
De 101 a 250	37	5760				2.7	22.2		
De 251 y más	4	3655				0.3	13.8		
2412 Fab de calzados de tela con suela de hule incluye aparafus	32	1100				0.45	3.02		34.4
Con 5 y menos personas	7	171				21.9	0.1		2.4
Con 6 y más personas	25	1083				78.1	38.5		43.3
Sin personal remunerado	4	6				12.5	0.7		2.0
Con personal remunerado	28	1095				89.5	39.8		36.0
Hasta 5 (2)	3	9				10.7	0.8		
De 6 a 15	7	78				25.0	7.1		
De 16 a 25	4	83				14.3	7.6		
De 26 a 50	6	198				21.4	18.1		
De 51 a 250	8	724				28.6	30.3		
2413 Fabricación de guantes y sandales	663	2006				9.4	5.9		3.0
Con 5 y menos personas	641	1292				96.7	64.4		2.0
Con 6 y más personas	22	714				3.3	35.6		32.5
Sin personal remunerado	362	574				57.6	28.6		1.5
Con personal remunerado	281	1432				42.4	71.4		5.1
Hasta 5 (2)	259	718				92.2	50.1		
De 6 a 15	16	125				5.7	8.7		
De 16 a 25	3	94				1.1	6.6		
De 51 a 250	3	495				1.1	34.8		
2414 Reparación de calzados	4252	6621				60.4	18.2		1.6

CENSO INDUSTRIAL 1965

Sector, subsector, rama y clase de actividad	Núm. de establecimientos	Personal ocupado total (1)	Obreros	Empleados	No remunerados	% número de establecimientos	% de pers. ocupado promedio	% no rem. prom.	p. ocup./estab.
Con 5 y menos personas	4222	5983				99.3	90.1		1.4
Con 6 y más personas	30	258				0.7	3.9		8.6
Sin personal remunerado	3543	4382				83.3	66.2		1.2
Con personal remunerado	709	1839				16.7	27.8		2.6
Hasta 5 personas (2)	879	1581				95.8	86.0		
De 6 a 50 personas	30	258				4.2	14.0		
29 Industrias del cuero, productos de cuero, piel y sucedáneos, excepto prendas de vestir	1353	10481				1.0	0.7		7.7
291 Industrias del cuero, prods. de cuero, piel y sucedáneos, excepto prendas de vestir	1383	10481				100	100		1.7
Curtidos y acabado de cuero y piel	537	6518				38.7	62.3		12.1
Con 5 y menos personas	361	807				67.2	13.9		2.5
Con 6 y más personas	176	5811				32.8	66.1		31.9
Sin personal remunerado	141	236				26.3	3.7		1.7
Con personal remunerado	396	8230				73.7	96.3		15.9
2912 Fabricación y reparación de artículos de cuero, piel y materiales sucedáneos, excepto prendas de vestir	816	3543				80.3	37.7		4.8
Con 5 y menos personas	705	1419				86.4	38.0		2.0
Con 6 y más personas	111	2524				13.6	84.0		22.7
Sin personal remunerado	443	864				54.3	18.8		1.5
Con personal remunerado	373	3279				45.7	83.2		8.8
30 Fabricación y reparación de productos de hule	2375	17356				1.7	1.2		7.4
3013 Fabricación de artículos diversos de hule, incluye calzado	138	5915				5.8	33.7		43.9
Con 5 y menos personas	30	113				27.5	1.9		3.0
Con 6 y más personas	100	5802				72.5	98.1		58.0
Sin personal remunerado	15	35				10.9	0.6		2.3
Con personal remunerado	123	5580				86.1	94.3		45.4
39 Industrias manufactureras diversas	5287	25157				3.9	1.8		4.7
3996 Fabricación de lacenes y homas para calzado	112	820				2.1	2.5		5.5
Con 5 y menos personas	79	179				70.5	28.9		2.3
Con 6 y más personas	33	641				29.5	71.1		13.4
Sin personal remunerado	45	89				40.2	11.1		1.5
Con personal remunerado	87	551				59.8	86.9		8.2

B. C. C.

CENSO INDUSTRIAL 1925

Sector, subsector, rama y clase de actividad	Ham. de establec. censados	Personal ocupado total (1)	Obreros	Empleados	No remunerados	% de pers. ocupado	% no rem./p. ocup. prom.	% de pers. ocupado	% no rem./p. ocup. prom.
Sector, subsector, rama y clase de actividad									
Rama y clase industrial en entidades seleccionadas									
24 Fabricación y reparación de calzado, otras prendas de vestir y artículos confeccionados con textiles	1832	108408							5.8
D F	7990	51336				42.4	47.4		6.4
Guatemala	910	11419				4.8	10.5		12.5
Jalisco	1047	10847				5.8	10.0		10.4
México	493	4999				2.6	4.8		10.1
Michoacán	517	1306				2.7	7.3		2.7
Veracruz	785	1586				4.2	7.5		2.0
Yucatán	748	1729				4.0	7.8		2.3
2411 Fabricación y reparación de calzado, excepto de hule	7838	38478	24891	2929	8160			20.9	6.2
D F	2081	11126				29.6	30.5		5.4
Guatemala	618	9637				8.8	28.4		19.8
Jalisco	499	7191				7.1	18.7		14.4
México	252	2291				3.6	6.3		9.1
Michoacán	229	469				3.3	7.3		2.0
Veracruz	241	449				3.4	7.2		1.9
Yucatán	222	697				3.2	7.9		3.1
24111 Fab de calzado y pañuelos de todo material, exc. tela y hule	2089	27152	21796	2567	2797	29.6	74.4	10.3	13.0
D F	924	7178	5266	595	1325	44.2	26.4	18.5	7.8
Guatemala	475	9119	7939	630	550	22.7	33.6	6.0	19.2
Jalisco	207	6462	5255	96	256	9.9	23.8	3.9	31.2
México	57	1786	1463	245	78	2.7	6.6	4.4	31.3
Michoacán	45	156	89	4	66	2.2	6.6	4.5	3.5
Veracruz	63	186	113	2	71	3.0	9.7	36.2	3.0
Yucatán	90	485	336	9	136	4.3	7.8	28.5	5.4
2412 Fab de calzado de tela con suela de hule, excluye aparapatas	32	1100	944	118	38	0.5	3.0	3.5	34.4
D F	22	789	678	87	24	68.8	71.7	3.0	35.9
Jalisco (Mich y Yuc)	4	84	74	7	3	12.5	7.6	3.6	21.0
México	6	227	192	24	11	11.8	20.6	4.6	37.8
2413 Fabricación de guantes y sandalias	663	2006	1040	85	881	9.4	5.5	43.9	3.0
D F	22	490	404	53	33	3.3	24.4	6.7	22.3
Guatemala	49	120	55	1	64	7.4	8.0	53.3	2.4
Jalisco	140	418	212	17	189	21.1	20.8	45.2	3.6
México	6	13	6	0	7	0.9	0.6	53.8	2.0
Michoacán	72	148	47	0	101	10.9	7.4	68.2	2.1
Veracruz	5	10	3	0	7	0.6	0.5	70.0	2.0
Yucatán	51	92	20	0	69	7.7	4.6	73.9	1.8
2414 Reparación de calzado	4252	6221	1109	69	5643	80.4	17.0	81.1	1.5

CENSO INDUSTRIAL 1985

Sector, subsector, rama y clase de actividad	Núm. de	Personal	Cámaras	Empleadas	No	% número	% de pers.	% no remun.	
	establi- cimientos	ocupado total (1)			remun- erados	de estable- cimientos	ocupado prom.	p. ocup./ establi- c.	
D.F.	1833	2678	376	4	2298	43.11	43.0	89.8	1.5
Guatemala	94	128	27	0	101	2.2	2.1	79.9	1.4
Jalisco	150	247	73	3	171	3.5	4.0	86.2	1.8
México	183	265	42	1	222	4.3	4.3	83.8	1.4
Michoacán	111	156	37	2	117	2.6	2.5	75.0	1.4
Veracruz	173	253	46	0	206	4.1	4.1	81.0	1.5
Yucatán	80	102	8	0	84	1.9	1.6	92.2	1.3
Fuente: VIII Censo Industrial 1985. Resumen General. México, Secretaría de Industria y Comercio, D.G. de Estadística, 1987.									
Notas:									
(1) Incluye personal remunerado y no remunerado al 30 de junio de 1985.									
(2) Se refiere únicamente a personal remunerado.									

CENSO INDUSTRIAL 1970

Censo Industrial 1970		Num. de establecimientos censados	Personal Ocupado Promedio(1)	Obreros	Empleados	No remunerados	% número de establecimientos	% de pers. ocupado promedio	% no remu. p. ocup. prom.	p. ocup./estabiec.
Total Nacional		119963	1581247							132
24 Fabricación de calzado y prendas de vestir		13708	124759				11.4	7.9		8.1
241 Fabricación de calzado, excepto de hule y plástico		2496	36764				18.2	23.7		14.3
2411 Fabricación de calzado de leña, con suela de hule o plástico		38	2692				1.5	7.5		70.8
Con 5 y menos personas		10	21				26.3	0.8		2.1
Con 6 y más personas		28	2671				73.7	99.2		95.4
Sin personal remunerado		4	4				10.5	0.1		1.0
Con personal remunerado		34	2688				89.5	99.9		79.1
Hasta 5 (2)		6	17				17.6	0.6		
De 6 a 15		8	86				23.5	3.3		
De 16 a 25		3	64				8.8	2.4		
De 26 a 50		4	139				11.8	5.2		
De 51 a 750		13	2380				38.2	88.5		
2412 Fabricación de guaraches, sandalias y alpargatas		687	1979				27.52	5.53		2.9
Con 5 y menos personas		634	1285				92.3	64.9		2.0
Con 6 y más personas		53	694				7.7	35.1		13.1
Sin personal remunerado		406	613				59.1	31.0		1.5
Con personal remunerado		281	1366				40.9	69.0		4.9
Hasta 5 (2)		228	672				81.1	49.2		
De 6 a 15		44	349				15.7	25.5		
De 16 a 25		6	113				2.1	8.3		
De 26 a 175		3	232				1.1	17.0		
2413 Fab. de calzado y puntitas de cualquier otro material, excepto de hule y plástico		1771	31033				71.0	86.9		17.6
Con 5 y menos personas		1086	2523				61.4	8.1		2.3
Con 6 y más personas		683	28570				38.6	91.9		41.8
Sin personal remunerado		536	850				30.3	2.7		1.6
Con personal remunerado		1235	30243				69.7	97.3		24.5
Hasta 5 (2)		552	1673				44.7	5.5		
De 6 a 15		252	3302				28.5	10.9		
De 16 a 25		92	1834				7.4	6.1		
De 26 a 50		105	3773				8.5	12.5		
De 51 a 100		72	5189				5.8	17.2		
De 101 a 250		55	8388				4.5	27.7		
De 251 y más		7	6084				0.6	20.1		

CENSO INDUSTRIAL 1970

Sector, subsector, rama y clase de actividad	Núm. de establecimientos censados	Personal Ocupado (Promedio)	Obreros	Empleados	No remunerados	% número de establecimientos	% de pers. ocupado promedio	% no remu. p. ocup. prom.	p. ocup./establec.
29 Industrias y productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	1218	11959				1,1			9,1
291 Industrias y prod. de cuero, piel y materiales sucedáneos	1218	11969							9,1
2911 Curtido y acabado de cuero y piel	531	7431							14,0
Con 5 y menos personas	319	842				60,1	11,3		2,8
Con 6 y más personas	212	6589				39,9	88,7		31,1
Sin personal remunerado	120	197				22,6	2,7		1,6
Con personal remunerado	411	7234				77,4	97,3		17,8
2912 Fabricación y rep. de art. de cuero, piel y mat. sucedáneos, excepto prendas de vestir	787	4528							5,8
Con 5 y menos personas	660	1264				83,9			2,1
Con 6 y más personas	127	3184				16,1			26,1
Sin personal remunerado	408	627				51,6			1,5
Con personal remunerado	381	3911				48,4			10,3
30 Fabricación y reparación de productos de hule	3440	22209				2,9			6,3
301, Fabricación y reparación de productos de hule	3440	22209							6,6
3013 Fab. de artefactos diversos de hule, incluye calzado	212	7672							37,1
Con 5 y menos personas	70	168				33,0			2,4
Con 6 y más personas	142	7708				67,0			54,3
Sin personal remunerado	35	57				16,5			1,6
Con personal remunerado	177	7815				83,5			44,2
39 Otras industrias manufactureras	2721	24914							10,4
398, Otras industrias manufactureras	1382	14282							10,8
3985 Fab. de hormas, tacones y arts. similares para calzado	128	756							7,2
Con 5 y menos personas	68	191				61,9			2,9
Con 6 y más personas	40	565				38,1			14,1
Sin personal remunerado	22	44				21,9			1,9
Con personal remunerado	67	172				78,1			2,1
Rama y clase industrial en entidades seleccionadas									
24 Fabricación de calzado y prendas de vestir	12708	124579	95619	12612	16348			73,1	9,1
24 F	5848	55951				42,7	44,9		9,6
Guayaqueto	796	14346				6,8	11,5		18,0
Jibaco	934	13743				6,8	11,0		14,7
México	402	7496				2,9	6,0		16,6
Michoacán	415	1150				3,0	0,9		2,8
Venezuela	563	1231				4,3	1,0		2,1
Yucatán	584	2302				4,3	1,8		3,9

CENSO INDUSTRIAL 1970

Sector, subsector, rama y clase de actividad	Núm. de establecimientos	Personal Ocupado (Promedio)(1)	Obreros	Empleados	No remunerados	% número de establecimientos	% de pers. ocupado promedio	% no remun. p. ocup. prom.	p. ocup./establec.
2411 Fabricación de calzado, excepto de hule y plástico	2494	38184	28002	3832	3130			0.8	16.3
D F	528	7320				28.0	20.5		10.5
Guaymas	458	12465				20.0	34.9		26.2
Jalisco	361	9473				14.5	25.5		20.0
México	54	2108				2.2	5.9		2.6
Michoacán	125	322				5.0	0.9		3.0
Veracruz	65	196				2.6	0.5		4.9
Yucatán	149	726				6.0	2.0		70.8
2411 Fabricación de calzado de lela, con suela de hule o plástico	30	2092	2163	506	23			0.9	85.7
D F	22	1445				57.9	53.7		8.0
Guaymas (Tlax y Yuc)	5	40				13.2	1.5		3.3
Jalisco	4	13				10.5	0.5		170.6
México	7	1794				18.4	44.4		2.9
2412 Fabricación de guantes, sandalias y alpargatas	687	1979	954	58	967			48.9	2.9
D F	26	76				3.8	3.8		7.7
Guaymas	29	224				4.2	11.3		3.6
Jalisco	120	429				17.5	21.7		2.3
México	6	15				0.9	0.8		2.3
Michoacán	90	211				13.1	10.7		2.3
Veracruz	14	32				2.0	1.6		1.6
Yucatán	67	108				9.8	5.5		17.6
2413 Fabricación de calzado y pantuflas de cualquier otro material, exc.	1771	31093	25885	3059	2140			6.9	8.9
D F	650	5807				36.7	18.7		26.2
Guaymas	467	12239				26.4	39.4		38.1
Jalisco	237	9037				13.4	29.0		21.9
México	41	899				2.3	2.9		3.2
Michoacán	35	171				2.0	0.4		3.2
Veracruz	51	164				2.9	0.5		7.4
Yucatán	80	595				4.5	1.9		

Fuente: IX Censo Industrial 1971. Resumen General (México, Secretaría de Industria y Comercio, D.C. de Estadística 1973)

Notas
 (1) Incluye personal remunerado y no remunerado
 (2) El desglose por estados se refiere únicamente a personal remunerado

CENSO INDUSTRIAL 1975

Censo Industrial 1975	Número de establec. censados	Personal ocupado total (promedio ¹⁾)	Obreros	Empleados	No remunerados	% nóm. de establec. censados	% de pers. ocupado total	% p. ocupado no rem./ p. ocup. establec.
Total Nacional	11212	170719						14.3
25. Fabricación de calzado e industria del cuero	2860	48108				2.4	2.8	18.8
251. Fabricación de calzado. Excluye moldeados de hule y plástico	1134	34884				84.1	78.8	29.1
2511 Fáb. de calzado de tela, con suela de hule o plástico	44	3582				2.4	10.8	90.7
Con 5 y menos personas	14	24				31.8	0.6	1.7
Con 6 y más personas	30	3565				68.2	99.4	132.2
Sin personal remunerado	10	15				22.7	0.4	1.5
Con personal remunerado	34	3574				77.3	99.6	118.8
Hasta 5 (2)	4	9				11.8	0.2	
De 6 a 15	7	69				20.8	1.7	
De 16 a 50	9	290				26.5	7.3	
De 51 a 100	5	435				14.7	10.9	
De 101 y más	9	3174				26.5	79.9	
2512 Fabricación de guarniches, alpargatas y similares	459	1418				25.03	3.85	3.1
Con 5 y menos personas	433	823				84.3	58.0	1.9
Con 6 y más personas	26	595				5.7	42.0	22.9
Sin personal remunerado	310	481				87.5	33.9	1.8
Con personal remunerado	149	937				32.5	66.1	6.3
Hasta 5 (2)	123	342				62.6	36.5	
De 6 a 15	19	136				10.7	14.7	
De 16 a 25	4	70				2.7	7.5	
De 26 a 50	3	116				2.0	12.4	
De 51 a 175	3	271				2.0	28.9	
2519 Fáb. de calzado y puntillas, exc. moldeados de hule y plást.	1331	31457				72.8	85.3	23.8
Con 5 y menos personas	801	1821				60.2	5.8	2.3
Con 6 y más personas	530	29636				39.8	84.2	55.9
Sin personal remunerado	449	733				33.7	2.3	1.6
Con personal remunerado	682	30724				66.3	87.7	34.8
Hasta 5 (2)	352	1088				30.9	3.5	
De 6 a 15	209	1858				23.7	6.0	
De 16 a 25	74	1426				8.4	4.6	
De 26 a 50	107	3818				12.1	12.4	
De 51 a 100	81	5500				9.2	17.9	
De 101 a 250	48	6484				5.4	21.1	
De 251 y más	11	10571				1.2	34.4	
252. Inds. del cuero, piel y materias suadánneas	1028	11344				38.9	23.4	11.8
2521 Curtido y acabado de cuero y piel	300	5449				38.0	48.5	14.0
Con 5 y menos personas	235	568				60.3	10.4	2.4
Con 6 y más personas	155	4883				30.7	89.6	31.5

CENSO INDUSTRIAL 1975

Sector, subsector, rama y clase de actividad	Número de establec. censados	Personal	Obreros	Empleado	No remunerados	% de pers. de establec. censados	% de pers. ocupado total	% p. ocupado no remuner.	% p. ocup. establec.
		ocupado total (promedio)				ocupado total	p. ocup. establec.		
Sin personal remunerado									
Con personal remunerado	102	160				26.2	3.1		1.6
	208	5,281				73.8	96.9		18.3
2520 Fab. de productos de cuero, piel y mat. sucesáneos, excepto calzados y prendas de vestir									
Con 5 y menos personas	6,46	5,795				67.0	51.5		8.1
Con 6 y más personas	49	10,40				78.5	18.1		2.1
Sin personal remunerado	137	4,747				21.5	81.9		34.8
Con personal remunerado	330	5,371				51.9	9.3		1.6
	306	5,256				48.1	90.7		17.2
32 Fabricación de productos de hule y plástico									
321 Fabricación de productos de hule	1,436	5,363				1.7			37.2
3219 Fab. de insoles, calzados y otros prod. de hule	447	1,963				31.1			42.8
Con 5 y menos personas	180	8,655				43.3			45.4
Con 6 y más personas	511	134				29.3	1.6		2.6
Sin personal remunerado	1,29	8,031				71.7	98.4		62.3
Con personal remunerado	17	35				9.4	0.4		2.1
	163	81,30				50.6	99.6		49.9
322 Fabricación de materiales y artículos de plástico	889	34,318				68.9			34.7
3223 Fab. por molinos o extrusión de calzados y juguetes plástico	117	7,922				11.8			87.3
Con 5 y menos personas	49	132				41.9	1.7		2.7
Con 6 y más personas	68	7,790				56.1	96.3		114.6
Sin personal remunerado	25	55				21.4	0.7		2.2
Con personal remunerado	92	7,667				78.6	99.3		85.5
39 Otras industrias manufactureras	2,342	24,173							14.6
398 Otras industrias manufactureras no clasif. anteriorm.	1,238	16,214							13.1
3995 Fabricación de hormas, lacones y materiales similares para calzados, excepto hule	115	974				9.3			8.0
Con 5 y menos personas	75	184				65.2			2.5
Con 6 y más personas	40	7,40				34.8			18.5
Sin personal remunerado	23	44				20.0			1.9
Con personal remunerado	82	172				71.3			2.1
Rama y clase industrial en entidades seleccionadas									
25 Fabricación de calzados e industria del cuero	2,860	48,108	29,771	5,637	3,186			6.6	16.8
D F	929	9,496							10.4
Guatemala	530	4,400							27.9
Jalisco	442	13,708							31.0
México	61	3,700							80.7
Michoacán	110	5,06							4.6
Veracruz	86	238							2.8
Yucatán	84	704							8.4
281 Fabricación de calzados, Eschtye moldeados de hule									

CU
de
CU

CENSO INDUSTRIAL 1975

Sector, subsector, rama y clase de actividad	Número de establecimientos censados	Personal ocupado total promedio(1)	Obreros	Empleado	No remunerados	% núm. de establecimientos censados	% de pers. total	% p. ocupado no rem(2)	p. ocup./establec.
y plástico	1834	31884	30829	6096	2944			6.8	28.1
D F	811	5670				33.3	15.4		8.3
Guangxi	413	13236				22.5	35.9		32.0
Jalisco	268	12065				14.6	37.7		45.0
México	36	2405				2.0	8.7		86.9
Michoacán	87	156				3.7	0.4		2.3
Veracruz	34	87				1.8	0.2		2.6
Yucatán	70	639				3.8	1.7		8.1
2511 Fab. de calzado de tela, con suela de hule o plástico	44	3985	3400	586	31			0.8	90.7
D F	23	1338				52.3	33.5		58.2
Guangxi	3	244				6.8	8.1		81.3
Jalisco	9	226				20.5	5.7		25.4
México	5	1937				11.4	48.8		387.4
Yucatán (Puebla y Tlaxcala)	4	241							60.3
2512 Fabricación de guantes, alpacatas y similares	459	1418	713	60	645			45.5	3.1
D F	15	119				3.3	8.4		7.9
Guangxi	18	29				3.9	2.0		1.0
Jalisco	103	577				22.4	40.7		5.8
México	6	19				1.3	1.3		3.2
Michoacán	53	110				11.9	7.8		2.1
Veracruz	9	18				2.0	1.3		2.0
Yucatán	27	47				5.9	3.3		1.7
2519 Fabricación de calzados y penitales, excluirte mofabados de hule y plástico	1331	31457	28707	3382	1368			4.3	23.8
D F	572	4213				43.1	13.4		7.4
Guangxi	392	22643				28.5	41.2		33.1
Jalisco	156	11258				11.7	35.8		72.2
México	25	529				1.9	1.7		21.2
Michoacán	14	46				1.1	0.1		3.3
Veracruz	25	89				1.9	0.2		2.8
Yucatán	42	549				3.2	1.7		13.1

Fuente: X Censo Industrial 1975. Resumen General México 1979. Secretaría de Programación y Presupuesto. D G de Estadística

Notas:
 (1) Incluye personal remunerado y no remunerado
 (2) El desdoble por estratos se refiere únicamente a personal remunerado

CENSO INDUSTRIAL 1980

Censo Industrial 1981												
Sector, subsector, rama y clase de actividad	Número de establecimientos censados	Personal Ocupado Promedio	Obreros hombres	Obreras mujeres	Empleados hombres	Empleadas mujeres	No remunerados hombres	No remuneradas mujeres	% número de egales censados	% de pers. ocupado promedio	% no rem. p. ocup. prom.	p. ocup. establec.
Total Nacional	131625	27011370	1681448	323514	38060	136886	116131	45098			0.6	205.2
3230 Industria del cuero, pieles y sus productos	1304	17432										13.4
323001 Curtido y acabado de cuero	576	7972										15.1
323002 Curtido y acabado de piees sin depilar	59	323										5.5
323003 Fab. de prod. de cuero peli y materiales sucedáneos	717	9137										
3240 Industria del calzado	2023	63325	33246	10763	6448	1953	1849	368	1.8	6.3	4.5	26.4
324001 Fabricación de calzado de cuero	1801	43753	26590	7882	3624	1449	1857	361	32.0	82.0	5.0	73.9
324002 Fab. de calzado de tela con suela de hule o sintética	74	5706	2353	729	758	311	46	9	3.7	10.7	1.0	27.1
324003 Fabricación de calzado por inyección	62	3265	2015	477	592	144	31	6	1.1	6.1	1.1	52.7
324004 Fabricación de calzado de madera	7	125	77	17	18	9	4	0	0.3	0.2	3.2	17.9
324005 Fabricación de otro tipo de calzado no espec. ant.	19	474	211	158	56	40	8	0	0.9	0.9	1.7	24.9
Rama y clase de actividad en entidades seleccionadas												
3240 Industria del calzado	2023	63325	33246	10763	6448	1953	1849	368				
D.F.	283	5942	3239	1497	699	217	266	54	14.0	11.1	5.4	21.0
Guaymas	661	19382	13624	3089	1149	661	413	132	32.2	36.3	2.8	29.9
Jalisco	347	10836	11898	3696	2157	600	329	70	17.2	35.0	2.1	53.1
México	65	3620	1979	1198	542	194	98	9	4.2	8.8	3.0	42.6
Michoacán	147	542	211	31	21	6	229	44	7.3	1.0	50.4	3.7
Venezuela	26	274	174	36	32	10	20	2	1.3	0.5	8.0	10.5
Yucatán	78	591	415	29	41	13	79	14	3.9	1.1	15.7	7.6
324001 Fabricación de calzado de cuero	1861	43753	26590	7882	3624	1449	1857	361				
D.F.	239	3424	2006	776	243	107	259	33	12.8	7.8	8.5	14.3
Guaymas	612	18422	13154	2970	1051	612	402	129	32.9	42.1	2.9	30.1
Jalisco	306	16773	10793	3233	1922	492	306	61	16.4	38.3	2.2	54.8
México	65	849	434	249	48	33	76	9	3.5	1.9	10.0	13.1
Michoacán	147	542	211	31	21	6	229	44	7.9	1.2	50.4	3.7
Venezuela	26	274	174	36	32	10	20	2	1.4	0.6	8.0	10.5
Yucatán	74	537	392	10	37	10	75	13	4.0	1.2	16.4	7.3
324002 Fab. de calzado de tela con suela de hule o sintética	74	5706	2353	729	758	311	46	9				
D.F.	27	1569	700	602	161	90	15	1	36.5	77.5	1.0	58.1
Guaymas	10	222	163	33	17	10	1	1	13.5	3.9	0.9	22.2
Jalisco	12	337	152	131	24	15	10	5	16.2	5.9	4.5	28.1
México	12	2250	932	758	406	141	14	0	16.2	39.4	0.6	187.5
Yucatán	4	54	23	19	4	3	4	1	5.4	0.9	9.3	13.5
324003 Fabricación de calzado por inyección (2)	62	3265	2015	477	592	144	31	6				
D.F.	9	822	468	74	258	14	4	0	14.5	25.2	0.5	91.3
Guaymas	24	696	478	83	76	24	6	2	38.7	21.3	1.4	29.0
Jalisco	21	1165	829	109	150	53	12	4	33.9	35.7	1.4	55.5

CENSO INDUSTRIAL 1980

Sección, subsección, rama y clase de actividad	Número de establecimientos censados	Personal Ocupado Promedio	Obreros hombres	Obreros mujeres	Empleados hombres	Empleadas mujeres	No remuner. hombres	No remuner. mujeres	% número de establecimientos	% de pers. ocupado promedio	% no remuner. p. ocup. prom.	p. ocup. establec.
México	8	527	213	191	80	20	8	0	12.9	18.0	1.5	65.1
324004 Fabricación de calzados de mujeres	7	125	77	17	18	0	4	0				
D F	3	8	4	0	1	0	3	0	42.9	8.4	37.5	27.7
Jalisco (1)	8	203	148	122	53	40	0	0	114.3	280.4	0.0	45.4
324005 Fabricación de otro tipo de calzados no espec. ant	19	474	211	158	56	40	8	0				
D F	5	119	81	45	8	2	5	0	67.5	32.8	4.2	23.8
Guatemala	5	42	29	9	5	5	7	0	67.5	11.6	4.8	8.4
Rama de actividad y estrato de personal ocupado												
3240 Industria del calzados, Nacional	2023	83228										
con personal remunerado	702	1290							34.7	2.4		1.8
con personal no remunerado	1321	52026							65.3	97.8		30.4
1 a 5	431	1305							21.3	2.4		
6 a 25	501	6242							24.8	11.7		
26 a 50	167	5780							8.3	10.8		
51 a 100	132	8520							6.5	17.9		
101 a 250	71	10854							3.5	20.4		
251 a 500	14	4899							0.7	9.2		
más de 500	5	13436							0.2	25.2		
Fuente: XI Censo Industrial, 1981. Resumen general México, INEGI, 1981												
Notas												
(1) Incluye los datos de las clases 324004 y 324005												
(2) El calzado de plástico no incluye en la clase 324003												

348

CENSO INDUSTRIAL 1985

Censo Industrial 1985													
		Mun. de establecimientos	Personal Ocupado (1)	Obreros hombres	Obreras mujeres	Empleados hombres	Empleadas mujeres	No rem. hombres	No rem. mujeres	% número de establecimientos	% de pers. ocupados promedio	% no rem./p. ocup.	p. ocup./estabec.
Sector, subsector, rama y clase de actividad													
Total Nacional													
32	Industria de la madera y productos de madera. Incluye muebl.	135075	3259350	1934479	3034371	549565	184270	131632	40507			3.3	74.2
321205	Fabricación de hornos y lacres de madera para calza	15275	12284	346						11.3	0.4		0.9
35	Sint. quim. prod. derivados del petróleo y del carbón de hule y plástico	4680	438781							0.5	2.8		4.7
35010	Fabricación de calzado de plástico	87	4300							2.5	13.4		94.0
32	Teriles, prendas de vestir e ind. del calzado												
3210	Industria del cuero, pieles y azos productos. Excluye calzado y prendas de vestir de cuero y pieles	15794	308157	185015	119645	41533	21330	13055	4831	11.7	11.9	4.9	24.0
323001	Curtido y acabado de cueros	1289	18394										14.2
323002	Curtido y acabado de pieles sin depilar	91	1100										
323003	Fab. de prod. de cueros, piel y materiales sucedáneos	605	8253										
3240	Industria del calzado. Excepio de hule o plástico	2180	87801	37914	16380	6210	2878	2488	833	1.9	2.1	4.4	31.3
324001	Fabricación de calzado principalmente de cuero	1532	53729							20.5	79.9		36.3
324002	Fab. de calzados de hule con suela de hule o sintética	182	11529							8.4	17.1		83.3
324003	Fab. de huastecas, alpargatas y otros tipos no especificados anteriormente	456	2243							21.1	3.2		4.8
Rama y entidades seleccionadas													
3240 Industria del calzado													
D F		2180	87801	37914	16380	6210	2878	2488	833			4.4	31.3
	Guatemala	249	4727							11.5	7.0		18.0
	Jalisco	878	33454							40.8	49.8		38.1
	México	284	18820							13.1	24.8		26.9
	Michoacán	51	4398							2.4	6.5		16.9
	Veracruz	101	577							4.7	0.9		5.7
	Yucatán	71	304							3.3	0.5		4.3
		140	794							6.9	1.2		5.3
Rama de actividad y estratos de personal ocupado: Nacional													
3240 Industria del calzado. Excepio de hule o plástico													
0 a 1		2180	87801										
2 a 5		1031	7172										
6 a 15		456	6920							47.7	10.6		
16 a 50		234	10383							21.7	9.0		
51 a 100		214	14107							15.5	15.4		
101 a 200		64	7540							9.9	20.9		
201 a 350		31	5566							3.0	11.3		
351 a 500		7	682							1.4	8.2		
501 a 750		4	574							0.3	1.0		
751 a 1500		8	1809							0.7	0.9		
1501 y más		4	2023							0.4	2.7		
		5	11515							0.2	3.0		
										0.2	17.1		

Fuente: XII Censo Industrial, 1985 México, INEGI, 1986

Notas: (1) Personal ocupado al 30 de junio de 1985

CENSO INDUSTRIAL 1999

Censo Industrial 1999								
Sector, subsector, rama y clase de actividad	Núm. de establecimientos censados	Personal Ocupado Promedio	Obreros	Empleados	No remunerados	% número de establecimientos	% de pers. ocupado promedio	% no rem./p. ocup. establec.
3 Industria Manufacturera	138835	2640472	1854552	607669	178151			6,7 19,0
35 Sust. químicas, prod. deriv. del petróleo y carbón de hule y plást.	4548	354938	242920	109129	2889	3,6	13,4	0,8 71,7
3540 Elaboración de productos de plástico	2015	88492				40,7	24,9	n.d. 43,9
356010 Fabricación de calzado de plástico	157	5444	4313	954	177	7,8	6,2	3,3 34,7
37 Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	16521	423323	335843	63041	18439	12,0	16,0	4,4 25,9
3720 Ind. del cuero, pieles y sus productos. Inc. prod. de mat. suc.								
Excluye calzado y pr. de vestir de cuero, piel y mat. suc.	1437	20340	15403	3288	1849	8,8	4,8	8,1 14,0
373001 Curdo y acabado de cuero	704	10335	7915	1672	748	48,3	50,8	7,2 14,7
373002 Curdo y acabado de pieles sin depilar	88	1112	856	156	100			
373003 Fab. de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	665	8893	6632	1460	801			
3240 Industria del calzado. Excluye de hule y plástico	2312	69179	57198	9370	2613	1,7	2,8	3,8 29,9
324001 Fabricación de calzado principalmente de cuero	1528	52194	43618	6874	1702	70,4	75,4	3,3 32,1
324002 Fab. de calzado de tela con suela de hule o sintética	236	14681	12224	2233	224	10,2	21,2	1,5 62,2
324003 Fab. de huasaches apagatas y otros tipos no especificados anteriormente	448	2304	1354	263	687	18,4	3,3	29,8 5,1
Rama y clase de actividad en entidades seleccionadas								
3240 Industria del calzado. Excluye de hule y plástico	2312	69179	57198	9370	2613			3,8 29,9
D F	265	4113	3175	627	311	11,5	5,9	7,6 15,5
Guaymas	1008	34310	29418	3905	987	43,6	49,6	2,9 34,0
Jalisco	279	15792	13007	2535	250	12,1	22,8	1,6 58,8
México	58	4889	3871	937	81	2,9	7,1	1,7 71,9
Michoacán	80	461	299	30	132	3,5	0,7	28,7 5,8
Veracruz	97	476	292	71	113	4,2	0,7	23,8 4,9
Yucatán	81	545	389	45	111,5	3,5	0,8	20,5 8,7
324001 Fabricación de calzado de cuero	1528	52194	43618	6874	1702			
D F	217	2915	2246	417	252	13,3	5,6	8,6 13,4
Guaymas	881	30572	26239	3457	877	54,1	58,6	2,9 34,7
Jalisco	177	12908	10533	2146	129	10,9	24,5	1,0 72,4
México	38	1279	1025	213	41	2,3	2,4	3,2 33,6
Michoacán	18	181	137	19	26	1,1	0,3	14,4 10,1
Veracruz	89	316	169	44	104	5,5	0,6	32,9 3,6
Yucatán	40	228	145	27	56	2,5	0,4	24,4 5,7

CENSO INDUSTRIAL 1969

Sector, subsector, rama y clase de actividad	Núm. de establecimientos censados	Personal Ocupado Promedio	Obreros	Empleados	No remunerados	% número de establecimientos	% de pers. ocupado promedio	% no ramal p. ocup. prom.	p. ocup./ estable.
324002 Fab. de calzado de tela con suela de hule o sintética D.F.	236	14681	12224	2233	224				62.2
Guaymas	41	1050	853	187	51	17.4	7.4	4.7	26.8
Jalisco	108	3335	2306	341	91	45.8	22.7	2.7	30.9
México	36	2248	2215	356	18	15.3	17.6	0.7	71.9
Michoacán	5	3023	2647	722	35	nd	24.5	1.0	
Veracruz	5	31	19	2	12	2.1	0.2	36.4	8.6
Yucatán	3	140	113	27	0	nd	1.0	0.0	
		13	10	1	2	1.3	0.1	15.4	4.3
324003 Fab. de huaniches, alpargatas y otros tipos no esp. D.F.	448	2304	1354	265	687				5.1
Guaymas	7	108	77	24	6	1.6	4.7	7.4	15.4
Jalisco	19	326	272	108	20	4.2	17.3	4.9	21.0
México	66	397	260	34	104	14.7	17.2	26.1	6.0
Michoacán	7	0	0	2	5	nd	0.3	71.4	
Veracruz	57	247	144	91	94	12.7	10.7	38.1	4.3
Yucatán	20	11	0	0	9	nd	0.9	45.0	
	38	305	234	17	54	8.5	13.2	17.7	8.0
Rama, clase de actividad y estratos de personal ocupado									
3240 Industria del calzado. Excluye de hule y/o plástico	2312	69179							
0 a 2	760	1057							
3 a 5	443	1701				33.0	2.0		
6 a 10	267	2023				19.3	3.1		
11 a 15	145	1901				11.6	3.7		
16 a 20	95	1671				6.3	3.5		
21 a 50	309	10156				4.1	3.1		
51 a 100	156	11178				13.4	18.8		
101 a 250	101	15642				6.8	20.6		
251 a 500	25	8629				4.4	29.3		
501 y más	2301	54158				1.1	15.9		
Sumatoria (2)						100.0	100.0		
324001 Fabricación de calzado de cuero	1628	52194							
0 a 2	395	550							
3 a 5	325	1256				24.3	1.1		
6 a 10	220	1670				20.0	2.4		
11 a 15	123	1621				13.5	3.2		
16 a 20	80	1410				7.6	3.1		
21 a 50	262	8612				4.9	2.7		
51 a 100	124	8909				16.1	18.5		
101 a 250	81	12599				7.6	17.1		
251 a 500	12	4189				5.0	24.1		
501 y más	6	11378				0.7	8.0		
	236	14681				0.4	27.8		

CENSO INDUSTRIAL 1989

Sector, subsector, rama y clase de actividad	Núm. de establecimientos censados	Personal Ocupado Promedio	Obreros	Empleados	No remunerados	% número de establecimientos	% de pers. ocupado promedio	% no rms./p. ocup. prom.	p. ocup./establic.
0 a 2	32	50							
3 a 5	37	156				13.6	0.3		
6 a 10	36	274				15.7	1.1		
11 a 15	18	232				15.3	1.9		
16 a 20	14	244				7.6	1.6		
21 a 50	38	1221				5.9	1.7		
51 a 100	27	1896				16.1	8.3		
101 a 250	17	2803				11.4	12.9		
251 a 500	12	4162				7.2	19.1		
501 y más	5	3643				5.1	28.3		
Sumatoria	236	14681				100.0	24.6		
324003 Fab. de huaraches, alpargatas y otros tipos no esb	448	2304							
0 a 2	333	457							
3 a 5	61	289				76.7	36.7		
6 a 10	11	79				18.7	23.2		
11 a 15	4	48				2.5	6.3		
16 a 20	0	0				0.9	3.9		
21 a 50	0	0				0.0	0.0		
51 y más	5	373				0.0	0.0		
Sumatoria? (2)	434	1246				1.2	29.9		
						100.0	100.0		
Rama de actividad y estratos de personal ocupado por entidades									
3240 Industria del calzado. Excluye de hule y/o plástico									
por estratos de personal ocupado. Nacional	2312	69178							
0 a 2	760	1057							
3 a 5	443	1701				33.4	2.3		
6 a 10	267	2023				19.5	3.7		
11 a 15	145	1901				11.7	4.4		
16 a 20	95	1071				6.4	4.2		
21 a 50	309	10156				4.2	3.7		
51 a 100	156	11178				13.6	22.3		
101 y más (1)	101	15842				6.9	24.6		
Sumatoria? (2)	2276	45529				4.4	34.6		
						100.0	100.0		
3240 Industria del calzado. Excluye de hule y/o plástico									
por estratos de personal ocupado. D.F.	265	4134							
0 a 2	99	166							
3 a 5	76	309				36.5	6.3		
6 a 10	25	179				30.4	11.6		
11 a 15	7	80				8.7	6.7		
16 a 20	9	162				2.7	3.4		
21 a 50	26	686				3.5	6.1		
						10.8	33.5		

CENSO INDUSTRIAL 1989

Sector, subsector, rama y clase de actividad	Núm. de establecimientos censados	Personal Ocupado Promedio	Obreros	Empleados	No remunerados	% número de establecimientos	% de pers. ocupado promedio	% no rem./p. ocup. prom.	p. ocup./estabec.
51 y más(1)	11	859				4.3	32.4		
Sumatoria? (2)	257	2653				100.0	100.0		
3240 Industria del calzado. Excluye de hule y/o plástico por estratos de personal ocupado. Guanajuato	1008	34925							
0 a 2	214	815				21.6	3.1		
3 a 5	151	598				15.3	2.3		
6 a 10	174	1328				17.6	5.3		
11 a 15	90	1190				9.1	4.6		
16 a 20	52	1002				5.3	3.9		
21 a 50	160	5448				16.2	21.0		
51 a 100	90	6431				9.1	24.9		
101 y más (1)	58	9112				5.9	35.1		
Sumatoria? (2)	989	25964				100.0	100.0		
3240 Industria del calzado. Excluye de hule y/o plástico por estratos de personal ocupado. Jalisco	279	15895							
0 a 2	79	288				28.3	1.9		
3 a 5	34	125				12.2	0.8		
6 a 10	23	191				8.2	1.2		
11 a 15	21	288				7.5	1.9		
16 a 20	15	265				5.4	1.7		
21 a 50	66	2223				23.7	14.0		
51 a 100	22	1565				7.9	9.8		
101 a 250	15	2174				5.4	13.7		
251 y más	4	6786				1.4	55.3		
Sumatoria	279	15895				100.0	100.0		
3240 Industria del calzado. Excluye de hule y/o plástico por estratos de personal ocupado. México	68	4890							
0 a 2	9	15				15.0	0.6		
3 a 5	15	56				25.0	2.1		
6 a 10	6	46				10.0	1.7		
11 a 15	0	0				0.0	0.0		
16 a 20	0	0				0.0	0.0		
21 a 50	9	284				15.0	10.6		
51 a 100	13	941				21.7	35.2		
101 y más	8	1330				13.3	49.8		
Sumatoria? (2)	60	2672				100.0	100.0		
3240 Industria del calzado. Excluye de hule y/o plástico por estratos de personal ocupado. Michoacán	80	483							
0 a 2	42	62				56.0	26.3		

CENSO INDUSTRIAL 1989

Sector, subsector, rama y clase de actividad	Núm. de establecimientos censados	Personal Ocupado Promedio	Obreros	Empleados	No remunerados	% número de establecimientos	% de pers. ocupado promedio	% no rem./p. ocup. prom.	% ocup./establec.
3 a 5	26	99				34,7	41,9		
6 a 20	4	35				5,3	14,8		
21 a 250 (1)	3	40				4,0	16,9		
Sumatoria ² (2)	75	236				100,0	100,0		
3240 Industria del calzado. Excluye de hule y/o plástico por estratos de personal ocupado. Veracruz	97	483							
0 a 2	74	94				84,1	64,8		
16 a 250 (1)	14	51				15,9	35,2		
Sumatoria ² (2)	88	145				100,0	100,0		
3240 Industria del calzado. Excluye de hule y/o plástico por estratos de personal ocupado. Yucatán	77	253							
0 a 2	44	67				57,1	26,5		
3 a 5	24	94				31,2	37,2		
6 a 15	4	31				5,2	12,3		
21 a 250 (1)	5	61				6,5	24,1		
Sumatoria	77	253				100,0	100,0		

Fuente: XI Censo Industrial 1989 México, INEGI 1992

Notas

(1) Datos no disponibles por secreto censal

(2) Imprudencia en la estratificación

(3) La suma de las columnas no coincide con el total. Los cálculos relativos se generaron a partir de esta cifra

CENSO INDUSTRIAL 1994

Censo Industrial 1994										
Sector, subsector, rama y clase de actividad	Num. de establecimientos censados	Personal Ocupado Promedio(1)	Personal Ocupado Promedio(2)	Obreros	Empleados	No remunerados	% número de establecimientos	% de pers. ocupado promedio	% no rem./p. ocup. prom.	p. ocup./establec.
3 Industria Manufacturera Incluye los establecimientos maquinadores	265427	3246042	3207457	2172588	689969	344901			10,8	72,7
35 Sust. químicas, prod. dev. del petróleo y carbón, de hule y plástico	7091	380140	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2,7	11,7		53,6
3560 Elaboración de productos de plástico	964	27007	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	13,8	7,1		28,0
356010 Fabricación de calzado de plástico	189	6298					19,6	23,7		33,9
32 Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	44126	547290	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	16,6	16,9		12,4
3230 Ind. del cuero, pieles y sus productos. Inc. prod. de mat. suc. Excluye calzado y prendas de vestir de cuero, piel y mat. suc.	2348	28655	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	5,3	5,2		12,2
323001 Curtido y acabado de cuero	873	10362								
323002 Curtido y acabado de pieles sin desplar	141	1077								
323003 Fab. de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	1334	14816								
Rama y estratos de personal ocupado en entidades seleccionadas por estratos de personal ocupado. Nacional	4988	83030	81850	65409	10233	8208	1,8	2,8		7,8
0 a 2	2101	2835	2668	226	27	2407	42,1	3,3		90,2
3 a 5	1049	3001	3722	1564	115	2044	21,0	4,6		54,9
6 a 10	593	4561	4353	3220	250	883	11,9	5,3		20,3
11 a 15	296	3775	3713	3053	313	348	5,9	4,5		9,4
16 a 20	190	3381	3314	2781	370	163	3,8	4,0		4,6
21 a 50	403	12844	12642	10757	1627	256	8,1	15,4		2,0
51 a 100	196	14206	14109	12056	1974	78	3,9	17,2		0,6
101 a 250	120	18162	18018	15393	2900	25	2,4	22,0		0,1
251 a 500	30	9431	9432	8059	1376	1	0,6	11,5		0,0
501 y Más	8	5682	9881	8297	1583	1	0,2	12,1		0,0
3240 Industria del calzado. Excluye de hule y/o plástico por estratos de personal ocupado. D.F.	434	4338	4243	3118	587	581	8,7	6,2		13,2
0 a 2	176	257	248	30	3	215	40,6	5,8		86,7
3 a 5	119	438	418	207	11	200	27,4	9,9		47,8
6 a 10	62	454	423	306	25	92	14,3	10,0		21,7
11 a 15	19	248	234	180	32	22	4,4	5,5		9,2
16 a 20	18	342	342	277	43	22	4,4	8,1		6,4
21 a 50	20	613	596	454	133	10	4,6	14,0		1,8
51 a 100	11	842	841	693	146	2	2,5	19,8		0,2
101 a 500	6	1144	1143	970	174	0	1,8	26,9		0,0

CENSO INDUSTRIAL 1964

Sector, subsector, rama y clase de actividad	Num. de establec. censados	Personal Ocupado Promedio(1)	Personal Ocupado Promedio(2)	Obreros	Empleados	No remunerados	% de número de establecimientos	% de personal ocupado promedio	% no ocup. prom.	p. ocup. establec.
3240 Industria del calzado. Excluye de hule y/o plástico por estratos de personal ocupado. Guanajuato	2001	48340	45649	37880	5341	2329	40.1	85.8	8.1	
0a 2	528	739	577	88	1	568	26.4	1.5	86.9	
3a 5	433	1691	1576	721	25	833	21.6	3.5	52.9	
6a 10	312	2394	2207	1746	115	427	15.6	5.0	18.6	
11a 15	154	2066	1908	1554	167	171	8.2	4.5	8.3	
16a 20	106	1884	1917	1554	184	79	5.3	4.0	4.3	
21a 50	242	7921	7791	6732	904	156	12.1	17.1	2.0	
51a 100	111	7846	7749	6687	1007	55	5.5	17.0	0.7	
101a 250	79	12017	11943	10285	1536	22	3.9	26.2	0.2	
251a 500	22	6927	6929	6014	915	1	1.1	15.2	0.0	
501 y Más	4	2635	2636	2447	389	0	0.2	8.2	0.0	
3240 Industria del calzado. Excluye de hule y/o plástico por estratos de personal ocupado. Jalisco	556	15377	15416	12708	2086	824	11.2	18.8	4.6	
0a 2	147	217	207	14	5	188	26.4	1.3	90.9	
3a 5	80	309	293	135	8	150	14.4	1.9	51.1	
6a 10	84	670	632	464	50	116	15.1	4.1	18.7	
11a 15	59	750	744	633	45	66	10.6	4.8	8.8	
16a 20	42	744	745	624	91	30	7.6	4.8	4.0	
21a 50	68	2639	2616	2328	326	62	15.9	17.0	2.4	
51a 100	39	2872	2875	2449	415	11	7.0	16.6	0.4	
101 y Más	17	7376	7307	6160	1147	0	3.1	47.4	0.0	
3240 Industria del calzado. Excluye de hule y/o plástico por estratos de personal ocupado. Mexico	178	4214	4187	3082	887	259	3.8	9.1	6.2	
0a 2	42	66	64	8	2	54	23.6	1.5	84.4	
3a 5	57	222	213	89	18	107	32.0	5.1	50.0	
6a 10	29	241	237	144	37	57	16.9	5.7	23.8	
11a 15	12	144	144	91	33	20	6.7	3.4	13.9	
16a 20	4	74	74	58	11	5	2.2	1.9	6.8	
21a 50	10	299	299	201	80	8	5.6	6.9	2.8	
51a 100	16	1183	1180	1007	169	5	9.0	28.2	0.4	
101a 250	4	645	646	489	153	4	2.2	15.4	0.5	
251a 500	4	1340	1341	976	365	0	2.2	32.0	0.0	
3240 Industria del calzado. Excluye de hule y/o plástico por estratos de personal ocupado. Michoacan	321	1399	1537	1017	59	481	6.4	1.9	30.8	
0a 2	178	246	231	17	0	214	55.5	14.8	92.8	
3a 5	82	303	281	109	0	173	25.5	18.0	61.4	
6a 10	29	216	212	164	0	46	9.0	13.6	22.7	
11a 15	15	195	195	165	3	26	4.7	12.6	14.5	
16a 20	4	70	70	56	4	10	1.2	4.5	14.3	

3 5 6

CENSO INDUSTRIAL 1994

Sector, subsector, rama y clase de actividad	Num. de establec. censados	Personal Ocupado Promedio(1)	Personal Ocupado Promedio(2)	Obreros	Empleados	No remunerados	% número de establecimientos	% de pers. ocupado promedio	% no ocup. p. ocup. prom.	p. ocup./ establec.
21 a 250	13	569	569	508	52	9	4.0	36.5	1.5	
3240 Industria del calzado. Excluye de hule y/o plástico por estratos de personal ocupado. Veracruz	312	833	891	397	80	415	6.3	1.1	46.5	
0 a 2	242	226	277	12	0	205	77.9	31.0	95.7	
3 a 5	53	187	187	40	0	128	17.0	18.7	78.3	
6 a 10	7	54	51	31	1	20	2.2	5.7	38.2	
11 a 15	1	42	42	34	7	1	1.0	4.7	2.4	
16 a 250	6	354	356	281	72	2	1.9	39.8	0.6	
3240 Industria del calzado. Excluye de hule y/o plástico por estratos de personal ocupado. Yucatán	292	1177	1121	835	83	483	7.8	1.4	44.0	
0 a 2	301	364	349	15	8.5	323	78.8	31.1	92.7	
3 a 5	65	220	218	69	19	130.5	16.8	18.4	80.0	
6 a 15	20	168	162	116.5	6	39.5	5.1	14.5	24.4	
21 a 250	6	412	393	334	58.5	0	1.5	36.0	0.0	
Clase y estratos de personal ocupado. Nacional										
324001 Fabricación de calzado principalmente de cuero	3434	66221					68.9	79.9		
0 a 2	1167	1601					34.0	2.4		
3 a 5	252	2879					21.9	4.3		
6 a 10	475	3650					13.8	5.5		
11 a 15	227	3013					6.9	4.5		
16 a 20	162	2885					4.7	4.4		
21 a 50	347	11123					10.1	16.8		
51 a 100	165	11915					4.9	18.0		
101 a 250	103	15623					3.0	23.6		
251 a 500	22	6747					0.8	10.2		
501 y Más	4	6885					0.1	10.4		
324002 Fabricación de calzado chela chisela de hule o sintética	384	12937					7.7	15.6		
0 a 2	56	80					14.6	0.8		
3 a 5	84	331					21.9	2.6		
6 a 10	75	598					19.5	4.6		
11 a 15	42	541					10.9	4.2		
16 a 20	26	463					6.8	3.8		
21 a 50	50	1562					13.0	12.1		
51 a 100	26	1954					6.8	15.1		
101 a 250	14	2102					3.6	16.2		
251 a 500	7	2309					1.8	17.8		
501 a 1000	4	2997					1.0	23.2		

3 5 7

CENSO INDUSTRIAL 1954

Sector, subsector, rama y clase de actividad	Núm. de establecimientos censados	Personal Ocupado Promedio(1)	Personal Ocupado Promedio(2)	Obreros	Empleados	No remunerados	% número de establecimientos	% de pers. ocupado promedio	% no remuner. p. ocup. prom.	% p. ocup. establec.
324003 Fab. de huaraches, algarritas y otro tipo de calzado no espec.	1168	3772					23.4	4.5		
D.F.	878	1154					75.2	30.8		
3 # 2	213	751					18.2	19.9		
3 # 5	43	303					3.7	8.0		
6 # 10	17	721					1.5	5.9		
11 # 15	8	192					0.7	5.1		
16 # 50	5	339					0.4	9.0		
51 # 100	4	812					0.3	21.5		
101 # 500	1									
Rama y clase de actividad, en entidades seleccionadas	4986	83036								16.7
3240 Industria del calzado. Excluye de hule y/o plástico	434	4338					12.8	6.5		10.8
D.F.	2001	46340					68.3	89.9		23.2
Guerrero	566	15577					18.2	23.5		28.8
Jalisco	178	4214					5.2	6.4		23.7
México	321	1589					9.3	2.4		5.0
Michoacán	312	933					8.1	1.4		3.0
Veracruz	392	1177					11.4	1.8		3.0
Yucatán	1									
324001 Fabricación de calzado de cuero	3434	66321								19.3
D.F.	375	3405					108.1	30.6		9.1
Guerrero	1792	41460					518.4	372.7		28.1
Jalisco	365	13186					105.2	118.5		36.1
México	137	1751					39.5	15.7		13.4
Michoacán	49	657					14.1	5.9		2.3
Veracruz	301	896					86.7	8.3		3.0
Yucatán	145	429					41.8	3.0		3.0
324002 Fab. de calzado de leña con suela de hule o sintética	384	12937								33.7
D.F.	47	799					12.2	6.2		17.0
Guerrero	178	4448					48.4	34.4		26.0
Jalisco	60	1281					15.6	9.9		21.4
México	38	2456					9.9	19.0		64.6
Michoacán	27	210					7.0	1.6		7.8
Veracruz	3	205					0.8	1.6		68.5
Yucatán	6	356					1.6	2.8		59.3
324003 Fab. de huaraches, algarritas y otros tipos no especificados	1168	3772								3.2
D.F.	12	134					1.0	3.6		11.2
Guerrero	31	432					2.7	11.5		13.9
Jalisco	131	1110					11.2	29.4		8.5
México	3	7					0.3	0.2		2.3

CENSO INDUSTRIAL 1994

Sector, subsector, rama y clase de actividad	Num. de establec. censados	Personal Ocupado Promedio (1)	Personal Ocupado Promedio (2)	Obreros	Empleados	No remunerados	% número de establecimientos	% de pers. ocupado promedio	% no rem./p. ocup. prom.	p. ocup./ establec.
Michoacán	243	372					20.8	9.8		1.5
Veracruz	8	32					0.7	0.8		4.0
Yucatán	241	352					20.8	10.4		1.6
Fuente: XIV Censo Industrial, 1994 México, INEGI CD SAIC (Set. automatizado de información censal)										
Notas										
n.d. Dato no disponible										
(1) Dato disponible en el censo, con error. Nótese la diferencia entre las cifras										
(2) Estimado con los propios datos del INEGI (p. ocup. al 30 jun. y al 31 de dic). Los cálculos hacia la derecha están generados a partir de esta columna, cuando se tuvieron datos										

Anexo B.

Características de las organizaciones de zapateros en San Mateo Atenco

Desde principios de los ochenta se inician los intentos de organización de los productores de San Mateo Atenco (SMA), hartos de trabajar en situación desventajosa. Los testimonios de productores consignan que el primer proyecto de organización, planteado aproximadamente en 1980, no pudo consolidarse, sin conocerse los motivos (Pacheco y González, 1991:16). En el transcurso de la década, comienza el surgimiento de organizaciones de productores que, por diferentes motivos, comienzan a subdividirse, en parte por buscar ventajas respecto de otras agrupaciones, y en parte como consecuencia de los enfrentamientos entre ellas. También los productores aluden a un segundo intento que no llegó a buen término.

"En una ocasión cuando estaba el Licenciado Antonio García Arana, en Promoción Industrial y Artesanal del Estado, le 'echó ganas' para unificar a los grupos... que se reunieron en varias ocasiones para tratar de comenzar a trabajar en un sólo predio. Todos estábamos de acuerdo bajo las condiciones que se habían establecido en ese momento, cuando ninguna de las organizaciones contaba con tianguis. Desgraciadamente... se vino abajo... Es más, él venía ya a la firma, como testigo de este acontecimiento histórico para los productores, la unificación, cuando tuvimos problemas. Ahora no estaríamos peleando y a todos nos iría bien, hubiera sido bonito progresar todos juntos. Actualmente es muy difícil porque hay muchos intereses creados, inversiones, y eso implicaría pérdidas millonarias que nadie aceptaría. Hoy cada uno está por su lado..."

"...las deficiencias que deberían subsanarse para apoyar el crecimiento de la producción de calzado son varias, pero la más importante es la unión de fuerzas... que hubiera unión y no el hermetismo que se mantiene y que se convierte en no ayudar y no apoyar a los demás grupos; si se lograra, tendríamos un pueblo más grande, con más apoyo, el calzado sería mejor y tendríamos una fuerza mayor de la que ahora tienen los grupos aislados" (Testimonios de dirigentes de productores. Agosto de 1992).

Hasta agosto de 1992, las agrupaciones de productores eran:

- a) Productores de Calzado de San Mateo Atenco (PROCASMA, A.C. o PROCASMAC), organización conocida como el grupo 'naranja', con mayor antigüedad (diez años de fundada) y que agrupa a los productores 'intermedios' tanto en la producción como en la venta de calzado. Tienen el mercado establecido con mayor importancia en la localidad (450 locales), que sólo expende zapatos de sus productores. La mayor parte del calzado en este mercado tiene la marca de su productor. La organización ofrece cursos de actualización a sus agremiados, les permite 'copiar' modelos de revistas, y ofrece también la posibilidad de gestionar créditos ante

organizaciones como NAFINSA. En julio de 1992, PROCASMAC contaba con 383 socios, según datos proporcionados por el entonces presidente, el Sr. Jorge Salazar, y el acceso a la organización se cotizaba en alrededor de 30 mil nuevos pesos. Pero desde 1989 no se abren convocatorias para nuevos ingresos. La razón aducida por los directivos es que no hay suficientes puestos disponibles hasta que se construya el mercado en un nuevo espacio; la que dan los productores que no pertenecen a ella es que la organización se ha vuelto un grupo cerrado, donde aquellos que están inscritos, por su poder, limitan las posibilidades del resto, por cualquier medio.

Como organización de productores más antigua y poderosa, ha pedido y presionado para que la instalación de mercados de organizaciones distintas no pueda hacerse a menos de un kilómetro a la redonda de donde ésta tenga instalado el suyo. Pero su influencia les ha permitido el control del mercado local, porque han logrado cambios de vialidad en las principales calles, para beneficiar o perjudicar organizaciones, según sea el caso.

Desde hace algunos años, según datos proporcionados por productores del lugar, la organización compró varios terrenos, para extender sus mercados; hecho que ha sido objeto de crítica de los propios asociados y de productores ajenos a la organización, porque no se ha logrado ese objetivo. Entre las compras se cuenta un terreno que en 1993 se cotizaba en un valor cercano a los 4 millones de pesos en la confluencia de las calles Lerma e Independencia (ubicado en colindancia al terreno donde se ubica el tianguis de otra organización).

Según las declaraciones de algunos de sus miembros, hay inconformidad por las cuotas que pagan y en las cuales no hay diferencia si se trata de un gran productor o de uno pequeño, con las consecuencias para los últimos.

En años recientes esta organización solicitó a la CANAICAL una representación local, prometiendo la afiliación masiva de los productores. El resultado es en que en 1992 sólo 100 productores (poco menos de la cuarta parte de la organización) estaban afiliados.¹

Esta organización sufre, a lo largo de su historia, varias rupturas que aparentemente dan origen a la formación de nuevas organizaciones.

¹ Entrevista con el Sr. Matías González, representante de la Cámara Local de la Industria del Calzado. Julio de 1992.

b) Auténticos Artesanos de Calzado, A.C. o los 'amarillos', cuyo presidente es el sr. Felipe Fuentes, quienes también tienen su mercado en la calle Independencia, pero prácticamente a la salida de San Mateo. Sus objetivos son tratar de tener un lugar donde se pueda expender el calzado que producen quienes 'deveras lo fabrican'. De acuerdo con su propia definición "No somos industriales, somos productores a nivel artesanal, no contamos con maquinaria. El único requisito para ingresar es ser productor. Nunca tuvimos fines de lucro, porque es una Asociación Civil formada por talleres familiares y porque los miembros no están capacitados para lucrar: somos gente humilde, de trabajo, que lo único que queremos es salir adelante".

Esta organización llegó a contar con cerca de 200 afiliados en el momento de su fundación en 1988, cuando se escindió de PROCASMAC. Actualmente, y después de haber enfrentado serias dificultades, cuenta con 45 socios únicamente. Los problemas entre las organizaciones generaron diferencias entre los asociados, y finalmente el decaimiento del grupo. De hecho, en una visita realizada a este mercado durante el trabajo de campo, que cuenta con puestos metálicos semifijos en muy malas condiciones, sólo se observaron 7 locales ocupados con mercancía.

Cuando iniciaron su mercado rentaron un local del que fueron 'echados' cuando el entonces candidato y ahora ex-presidente municipal, León Valverde quien les rentaba ese espacio, les pidió su apoyo incondicional. Los productores se negaron y se produjo la primera ruptura, formándose la organización de los 'azules', de la cual se hablará más adelante. Luego rentaron un pequeño terreno, del que fueron brutalmente echados ante la negativa de desalojarlo. La violencia física llegó según algunos a los golpes y, según otros, hasta a los balazos.

A raíz de este incidente, otra una buena parte de los productores se cambia a la organización de los 'azules'. Por último, la organización inicia la compra de un terreno en las calles Lerma e Independencia (contiguo al que actualmente posee PROCASMAC) y que sólo en 1989 logran comprar, luego de enfrentar serios problemas financieros por su reducido número. En la época en que instalan su mercado (1990, aproximadamente), la vialidad principal es la calle Independencia, por lo que puede suponerse que al ser el tianguis que queda en el caso sus ventas eran buenas. La presión de organizaciones como PROCASMAC y los 'azules', motiva el cambio de vialidad, generando nuevamente problemas económicos y llevando a que el mercado fuera cerrado durante una larga temporada. El mercado se reabre en junio de 1992,

época en que se inicia la escrituración de los puestos.

La organización presta actualmente pocos servicios a sus agremiados, ante la prioridad de iniciar la construcción de un mercado definitivo. Entre los beneficios otorgados está el efectuar el pago de los impuestos, para lo que han contratado a un contador.

c) El Grupo Artesanal del Calzado, A.C., conocido como los 'azules o pitufos', que tiene como presidente al sr. Gustavo Cejudo Alcántara. Su representación se ubica en Juárez 409. Esta agrupación afilia a cerca de 200 productores establecidos más 100 ambulantes. No se obtuvo mayor información, excepto son considerados el segundo grupo en importancia. Tienen un mercado en la calle Independencia. De acuerdo a una entrevista, este grupo se forma originalmente a partir de la escisión de los 'amarillos', como ya se mencionó.

Para ingresar a la organización es preciso ser originario de SMA y productor de calzado. No se acepta a productores que provengan de otras organizaciones porque, en opinión de su líder, el Sr. Cejudo, suelen ser problemáticos. Por lo tanto sólo ingresan los productores independientes que cubran las condiciones ennumeradas. En 1991, los locales del mercado de los 'azules' costaron 5 millones de pesos, pero en 1992 esta cifra se había elevado a 20. La posibilidad de acceso está cerrada, porque en el mercado los puestos ya fueron asignados.

d) El Grupo Rural de Calzado Emiliano Zapata, cuyo presidente es el señor Eustasio Segura, con domicilio en Independencia 613. Sus 250 miembros son conocidos como los 'rojos'. Esta es la organización que se forma más recientemente y quizá la más precaria, relacionada con el antecedente obrero de muchos de sus socios. Sus talleres son predominantemente familiares y su escala de producción es reducida. Aparentemente y de manera general, estos productores cuentan con una menor capitalización.

Apoyados por la Confederación Nacional Campesina (CNC), combinan la producción de calzado con el trabajo agrícola, en pequeña escala, y quizá con algunas otras ocupaciones secundarias. Entre los asociados se detectaron casos de personas que trabajan de manera eventual como empleados en talleres o fábricas grandes o quienes, ante la poca producción y la escasa comercialización, lo hacen de manera permanente para 'juntar' más dinero. En 1989, con apoyo del gobierno municipal, adquieren un predio de aproximadamente mil 600 metros cuadrados en el que, por medio de rifas y donativos, habían logrado en 1992 iniciar la construcción de un mercado establecido con plazas para sus productores. En él expenden mercancías miembros de

la organización y extrañamente, personas que no lo son. Los locales albergaban, hasta terminar la construcción, entre dos y tres productores, y sólo en contados casos uno por local e incluso uno en varios locales.

La reducida escala de producción y el trabajo fundamentalmente manual generan bajos márgenes de ganancia. Algunos de los entrevistados aducieron que cada par reportaba entre 5 y 10 mil pesos libres. En el trabajo participan los miembros de la familia con una división muy clara: los hombres se dedican a la producción, en tanto las mujeres, como siempre, adornan el zapato y los fines de semana se encargan de venderlo. El zapato, en general, carece de marca, aunque hay quienes ya manejan la marca personal de la familia productora. Esta tenencia/carencia de marca tiene relación, al parecer, con los registros ante 'Hacienda' y la tesorería municipal.

Al asistir a una reunión de esta organización, salieron a flote las dificultades que enfrentan y algunas características de su funcionamiento. Para empezar, las reuniones son convocadas cada 15 días. La sesión se inicia con rezos. El presidente de los rojos considera que la CNC es su sindicato. De esta organización han obtenido, por ejemplo, el 'otorgamiento' de servicio médico 'gratuito' para los socios y sus familias por parte de la Secretaría de Salud. La condición ha sido la afiliación masiva a la CNC, pues con la credencial se 'otorga' el servicio. Sin embargo, las mismas opciones que la CNC les ofrece son selectivas y guiadas por el líder, quien por ejemplo, ante una invitación para asistir a una reunión organizada por la Cámara local de la Industria del Calzado, el presidente 'concedió el permiso' de ir a ver cómo estaba, advirtiendo de antemano, a sus asociados "...no van a participar, porque no tienen dinero para sufragar gastos como ése". La asamblea ha decidido expulsar a quienes que no asisten a las reuniones, no pagan sus cuotas y no acuden a los 'llamados' de la CNC. En el caso de incumplimiento de alguna de las condiciones se amenaza con dar prioridad en la entrega de locales a nuevos socios y si acaso llegan a ser expulsados no pueden regresar. Además hay una gran exigencia, pues ningún productor de la organización puede vender calzado sintético o 'saldos' bajo pena de ser sancionado, en la medida que se convierte en competidor desleal para el resto, por los menores precios que puede ofrecer. Tampoco puede expenderse calzado que no sea de San Mateo. En ambos casos, la organización tiene inspectores que verifican que se cumplan los acuerdos, aunque hay irregularidades grandes, como podría ser el caso de la

secretaría de la organización, quien no es productora y vende calzado que manda a hacer en otros talleres.

Puede decirse que la estructura de la organización es vertical y sumamente rígida. El líder decide asuntos que competen a sus asociados, no oye opiniones ni permite reclamos.

e) Unión de Artesanos y Expositores del Calzado, A.C. (UNAREXCA). Tienen un mercado fijo en la calle de Independencia en el cual se expende zapato de productores --tanto de San Mateo como de Metepec y el D.F.--, y de comerciantes. En este tianguis no sólo se vende zapato de San Mateo, sino que se combina incluso con calzado traído de León y Guadalajara. No se obtuvo mayor información ante la negativa tanto del fundador de la organización como del actual líder para conceder la entrevista.

f) La Cámara de la Industria del Calzado de San Mateo Atenco, que carece de representatividad numérica en la localidad, puesto que congrega apenas a 100 de los productores del lugar, dentro de los cuales se concentran, a juicio de los sanmateños, los productores locales más fuertes. Es importante mencionar que un segmento de los productores 'consolidados' están afiliados a la Cámara Nacional, pero no consideran importante pertenecer a la representación local. Entre los comentarios obtenidos de las entrevistas a estos empresarios, se aducían razones de no querer entrar al 'juego político' y a las 'pugnas' que las organizaciones de la localidad mantienen desde hace varios años.

A pesar del reducido número, y como representación regional de una organización nacional, la Cámara parece contar con los contactos políticos y los apoyos económicos adecuados para, por ejemplo, poder echar a andar un gran proyecto de inversión (cuyo monto alcanza, aproximadamente, 2 mil 500 millones de viejos pesos). El proyecto, apoyado por NAFINSA y la Oficina de Desarrollo Económico Estatal, promovido por su expresidente, el Sr. Matías González, tiene como objetivo la instalación de una fábrica piloto de diseño y respunte, con auxilio de microempresarios y técnicos italianos de la región de Brenta, para capacitar a los productores y mejorar la calidad y el diseño. En una reunión con el gobernador y el director de la Secretaría de Desarrollo Económico del Estado, esta persona convocó a los representantes de otras organizaciones para dialogar. Los 'azules' y los 'rojos' no estuvieron presentes, lo que permite suponer el poder de convocatoria de la organización es muy bajo y que los zapateros de organizaciones más pobres temen el 'acarreo', el corporativismo, o que se sienten marginados

por que no tienen dinero y han tenido problemas la localidad.²

El resto de los productores (cerca de 700 entre grandes, medianos y pequeños), consideraban que la cuota de inscripción de 800 nuevos pesos anuales de 1992 era muy alta, desconocían las funciones de la representación y los beneficios de la afiliación. Aunque los productores tienen problemas con la calidad del calzado, con la posibilidad de presentar productos novedosos y con la inestabilidad en las ventas, que combinados con los bajos márgenes de ganancia les impiden mejorar, se resisten, por alguna razón, a participar dentro de la Cámara e incluso a asistir a los eventos organizados por ella. Por ejemplo, el 27 de julio de 1992 se organizó una conferencia sobre administración de pequeñas empresas, convocada por el Gobierno del Estado con el conferencista Salo Grabinsky, con un costo de recuperación de 100 mil viejos pesos. A ella sólo asistieron 84 personas, sin estar presentes los representantes de la Cámara local que viajaron a Italia, hecho que merma la credibilidad en la organización porque se considera un grupo cerrado, 'de los ricos'.

g) Unión de Tanguistas del Calzado Popular y del Vestido A.C. (TICAPOV), cuyo tanguis está ubicado en el municipio de Lerma, en la carretera México-Toluca, Km. 49.5. Tiene 140 locales para expender calzado. Su representante es era sr. Abel Bobadilla, a quien se tuvo oportunidad de entrevistar en agosto de 1992.

La organización se crea en 1985 y surge como respuesta a los problemas internos que existentes en PROCASMAC, organización de la que originalmente provienen. El dirigente comenta que el objetivo de PROCASMAC era hacer un tanguis grande, pero sólo contaba con 75 socios. Después de hacer varios estudios se pensó que la mejor ubicación sería sobre la carretera México-Toluca. En ese momento había la posibilidad de admitir a más socios y de hecho las inscripciones estaban abiertas. Se admitió a 75 más, llegando en total a 150. Pero los 75 fundadores contemplaban la posibilidad de salir de la agrupación porque se había iniciado un tanguis frente a la Presidencia Municipal, con puestos semifijos, y ellos contaban ya con el terreno (que actualmente está abandonado y se ubica en el Paseo Tolloccan frente al monumento

² "¿Qué nos queda? en este pueblo sale sobrando exigir y pedir oportunidades o sugerir. No somos gente que les importe", o "Hay un gran hermetismo de las organizaciones y una tendencia muy lamentable de no recibir a su interior a la gente de bajos recursos, de no ayudar a otros productores y menos si se trata de talleres pequeños". Testimonios de dirigentes de productores de calzado. Julio de 1992.

a Zapata) y con el apoyo del gobierno estatal para el financiamiento no sólo de la construcción sino también para impulsar la producción. Los nuevos socios no comulgaban con la idea de salirse ni de apoyar ese mercado, generando ambas posturas un serio conflicto interno, que trascendió hasta las autoridades. Entre otros hechos, hubo demandas de amparo y enfrentamientos. La aparente unión, con la que se inicia el proyecto del tianguis se resquebraja con todos estos problemas, y el presidente municipal en turno niega el apoyo para la organización, aparte de que ya tenía presiones de los otros 75 hacia él. El gobierno del estado queda al margen, por respeto a las autoridades municipales, y la decisión del ayuntamiento fue tajante y definitiva: no se permite dar el apoyo y la organización se divide. Este grupo se refugia en el ayuntamiento de Lerma para salvar el conflicto y encontrar un lugar para vender.

En 1985 se crea el tianguis de TICAPOV en una jurisdicción que es del municipio vecino. Sus objetivos son brindar al público mexicano "nuestra mercancía", la que se produce en SMA. Sólo se admite zapato nacional porque el objetivo del tianguis es la comercialización y la obtención de ganancias para la manutención familiar.

"Si en San Mateo Atenco no se produce calzado de buena calidad pero el cliente lo busca, lo tengo que vender, por ello aceptamos cualquier zapato mexicano. El de León es bueno porque están muy tecnificados, usan muchas máquinas y hay por ello buena calidad. No debemos cerrar los ojos; estamos muy atrasados. Hay dirigentes que opinan que sólo debe venderse zapato de San Mateo Atenco pero se debe atender al cliente, no engañándolo pero sí ofreciéndolo a precios accesibles porque se trae directamente del fabricante. En San Mateo Atenco, por ejemplo, son pocos quienes hacen zapatos de niño y las familias lo buscan". (Abel Bobadilla)

Actualmente la organización cuenta 150 miembros, pero no hay lugar para más. El mecanismo inicial fue una convocatoria abierta: el socio se presentaba a la asamblea, solicitaba verbalmente o por escrito su intención de incorporarse a la organización. El único requisito era ser fabricante de calzado de SMA y asumir los pagos que se le solicitaban. El hecho de llamarse del vestido y del calzado fue porque en alguna ocasión se pensó en la unión con artesanos de Almoloya del Río que elaboran ropa, lo cual no se logró. En cambio se unieron con una organización independiente de productores de muebles y con productores de alimentos para quienes se estaban construyendo locales; y también se había pensado en una área libre sólo para comerciantes de calzado de León: a ellos se les pedía que el precio no se elevara a más del 20% del precio facturado o que no lo bajara demasiado, para no hacer competencia. "El zapato de San

Mateo Atenco es caro, no por el fabricante sino porque compra todo fuera'.

'No nos interesa si los talleres están o no registrados, si pagan o no impuestos, no es parte de nuestra política, lo que exigimos es el cumplimiento como asociado'. De sus afiliados el 90% eran productores y sólo 12 revendedores.

El tianguis se inicia en 1986, con puestos semifijos. Luego se filian a la CNC, y a través de ella se logran los permisos para poder empezar a planear la construcción (1989). Para el proceso se pide financiamiento al Gobierno del Estado. Finalmente, los productores se niegan por no considerar adecuado pagar una deuda en veinte años. Así que se financia con recursos propios. En 1992, faltaban por terminar los estacionamientos y hacer accesos para minusválidos. Contaban con un 95% de avance.

Ellos pensaban realizar una gran campaña publicitaria, pues la consideraban la base del éxito futuro, teniendo previsto para ello invertir alrededor de 500 mil nuevos pesos. Se han presentado en programas de televisión. Se hizo un videoclip donde se recuperan imágenes de SMA y la ubicación del mercado.

'Hemos tratado de que aunque estamos en Lerma el cliente sienta y sepa que somos de San Mateo Atenco. Las otras organizaciones reclaman que usemos el nombre, pero lo hacemos porque somos de allí. Yo no voy a decir si mi zapato es el mejor del mundo; quien lo va a decir es el cliente'.

Al equipo le quedan dudas de si estos socios son realmente productores. Al respecto, cabe hacer la observación de que en San Mateo fueron ubicados muy pocos talleres de esta organización, a pesar de la intensa búsqueda que se realizó para ubicar a los talleres.

'Aquí en San Mateo Atenco hay tianguis que han tenido mucho éxito, pero hubiera sido mejor estar unidos. Finalmente esta situación propició más problemas a las autoridades, porque empezaron a surgir más tianguis y ya no se pudo controlar (Primero nació PROCASMA y luego los azules, amarillos, rojos y el mercadito). Los 75 se quedaron con nombre y con todo lo que a nosotros nos negaron las autoridades por cuestiones políticas, pero finalmente PROCASMA va a tener que salirse porque ya no hay ni estacionamiento en San Mateo Atenco'.

h) La Asociación de Fabricantes de Calzado de San Mateo Atenco, dirigida por el sr. Cuevas - quien en tres ocasiones ocupó la presidencia de PROCASMAC-, y que a nueve meses de su fundación agrupaba a 18 productores. Esta era la organización más recientemente formada, ante la necesidad de comercializar los productos sin tener un local o mercado asignado. Los objetivos básicos de la organización eran lograr la permanencia de los talleres, para lo cual habían tenido

que buscar en la Ciudad de México la forma de vender sus productos, hecho los distingue de otras organizaciones, las cuales cuentan con sus tianguis y con prestigio.

El grupo tenía interés en hacer crecer su número de asociados, a los cuales se pedía tener su taller, y que no pertenecieran a otras organizaciones. El apoyo de la organización a los productores no había podido consolidarse por su reciente conformación:

"Todos trabajamos para todos, somos un grupo unido que busca la manera conjunta para salir adelante. El grupo es muy bonito y la gente tiene deseos de trabajar y la cabeza está trabajando bien. Nos distribuimos para lograr las metas: yo voy al D.F. a tocar puertas, abrir nuevas perspectivas, porque ese es mi trabajo como representante.

Nadie en nuestra organización, por ejemplo, puede considerarse siquiera un taller mediano, por eso buscamos el mercado de fuera. Además San Mateo Atenco está muy desprestigiado por la mala calidad del calzado. A cualquier lugar que llegamos la gente nos dice que 'el zapato de San Mateo Atenco se despegas, se desarma, se le rompen los tacones: no sirve' y hemos tenido muchos problemas y paciencia para convencerlos de que no todo el calzado es de mala calidad. El chiste para los productores es vender, aunque la calidad sea baja o mala. No nos hemos preocupado por modernizarnos, por dar un buen acabado, por usar buenos materiales, ni por el crecimiento de nuestros talleres a un nivel moderno, pero también esto sucede por falta de recursos económicos".³

Además de las agrupaciones mencionadas, existen productores independientes, también muy heterogéneos, cuya cifra total no es conocida, entre los que se cuentan aquéllos que se niegan a incorporarse a alguna organización 'por los problemas que tienen' y los que no pueden incorporarse por el gran recelo, las pocas convocatorias que existen y la falta de dinero. Hay además talleres maquiladores, cuyo número se estima en 400, donde los dueños expresan de manera mayoritaria el deseo de convertirse en productores. Estos talleres son considerados independientes en la medida que no existe una organización que los agrupe, lo que llama la atención ante la tendencia a agremiarse en SMA, tienen gran importancia tanto numérica como en la prestación de servicios a los productores completos. Se mencionó también que hubo intentos por formar una nueva organización que no cuajó, pero las razones no fueron especificadas.

³ Entrevista al Sr. José Cuevas. Julio de 1992.

Anexo C. Resumen

Footwear Production in Mexico. A Comparative Study of Regions of Production. (Abstract)
Doctoral thesis in Sociology by María Elena Jarquín Sánchez.
Faculty of Political and Social Sciences, Graduate Division.

The main objectives of the thesis are of three types: empirical, theoretical and the construction of productive models of functioning. Following the first one, footwear industry is shown as a productive system: a set of conditions of production, commerce and consumption. Relegation of the importance of the basic goods and services sector as part of the neoliberal national political economy is seen as an effect of the withdrawal of the state, the free global market and the creation of commercial national groups, which constrain nations to participate promising them to compete in the world market, but in fact under unequal conditions not according to democratic norms. These changes indeed affect severely this industry sector when the favorable needs for sustainable development were refused. A comparative regional, national and international analysis is used to show the functioning of footwear industry.

The comparative perspective has a relation to the main theoretical objective. Although there are common structural limits for the functioning of a productive activity, the effects vary in accordance to the roll played by the social agents in certain dynamic processes. Their active actions offer alternatives to face those limits and the different levels of real or potential conflict, which arise while fighting for power and control of markets.

So the models of functioning show different advantages. It is possible to find in the international level aggressive, innovative, defensive and traditional models, which respond to the productive incentives and welfare gains. The four national case studies (León, Guadaluajara, Tepito and San Mateo Atenco) show a strong similarity with the international ones. Other results of the study reveal that the national efforts to insert this sector in the world market are in small number, while in the internal market economic demand is contracting, imports are rising and enterprises of all kind of sizes are disappearing.