

LAS MAQUILADORAS DE CALZADO EN LA ZONA FRONTERIZA: EL CASO DE TIJUANA*

Margarita Calleja Pinedo

Durante las dos últimas décadas, la reubicación internacional de las empresas que realizan procesos de trabajo, intensivos en mano de obra, se ha dirigido a aquellos países con costos laborales menores. Por su parte, países del sudeste asiático y México a partir de 1966, han establecido políticas financieras y fiscales para atraer estas inversiones extranjeras.¹ En el presente trabajo se analizará cuál ha sido la dinámica seguida por las empresas maquiladoras en la rama del calzado y productos de piel en México y su interrelación con la industria nacional. En el caso particular de la industria del calzado, que es una actividad intensiva en mano de obra, con excepción de España e Italia que se han especializado en la exportación, la tendencia de esta rama en los últimos veinte años ha sido su desplazamiento hacia los países en desarrollo como China, Taiwan, Corea y Brasil, los cuales se han especializado tecnológicamente y comercialmente.

En México, la industria del calzado creció y se fortaleció bajo el marco de la política del proteccionismo industrial y de desarrollo hacia adentro, lo que conformó una industria netamente mexicana y geográficamente localizada en tres ciudades del interior del país. A partir de la década de los setenta, bajo el Programa Fronterizo de Inversión Extranjera creado en 1966, el gobierno mexicano permitió la instalación de maquiladoras de calzado y productos de piel de capital norteamericano en los municipios colindantes con Estados Unidos. Posteriormente, en 1972, mediante una modificación al artículo 321 del Código Aduanero, las empresas maquiladoras pudieron establecerse en cualquier lugar de la República. Sin embargo, estas empresas, a diferencia de la industria nacional, se han instalado preferentemente en la zona fronteriza del norte del país.

*Esta investigación se hizo posible gracias al apoyo financiero del Profmex. Agradezco a Humberto González la lectura y comentarios al manuscrito de este artículo. Rubén Valdivia y Juan Carlos de la Rosa colaboraron en la captura de los datos y el Ing. Daniel Sandoval en el procesamiento de los mismos.

EL CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN DE CALZADO Y PRODUCTOS DE PIEL

La información proporcionada por el INEGI muestra que, para julio de 1990, de 50 empresas de la rama del calzado e industrias del cuero instaladas bajo el régimen de maquila, el 74 por ciento se encontraban ubicadas en la zona fronteriza. Sobre la dinámica y ubicación de ellas, interesa señalar tres puntos. En primer lugar, el crecimiento de las maquiladoras de exportación de calzado en el territorio nacional ha sido continuo de 1980 a 1991. En segundo lugar, este crecimiento se ha concentrado en las zonas fronterizas; sin embargo, a partir de 1984 las maquiladoras han comenzado a instalarse en el interior del país; ello ha repercutido sobre la integración de la industria maquiladora en la economía nacional. En tercer lugar, al comparar el ritmo de crecimiento de la maquila de exportación en las zonas fronterizas y las que han surgido en el interior del país se observa que apenas en los últimos dos años y medio, la tasa de crecimiento ha sido mayor en las zonas del interior del país que en las fronteras. Este hecho permite prever en un futuro inmediato un crecimiento mayor en el interior del país; no obstante, el número de las empresas ubicadas en la frontera seguirá siendo dominante.

LA INDUSTRIA MEXICANA DEL CALZADO

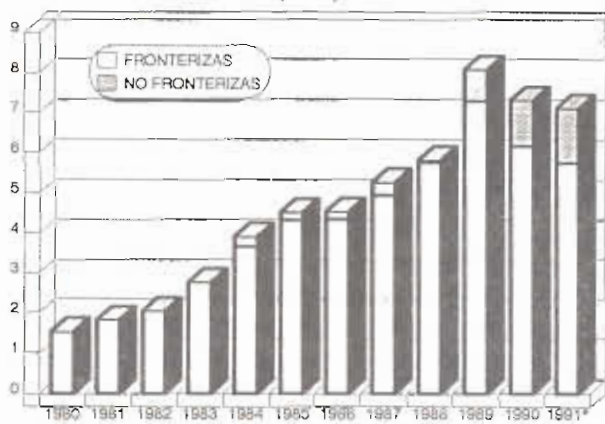
En México, la política de sustitución de importaciones permitió la consolidación y especialización de la industria nacional del calzado en tres ciudades del país. La Ciudad de México se dedicó al calzado de caballero, deportivo y textil, Guadalajara al de dama y León, al de niño y caballero. Diversos trabajos realizados sobre el desarrollo de esta industria en León y Guadalajara² señalan que ello se debió a la presencia de una mano de obra calificada que se reproducía en

INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN
ENTIDADES FRONTERIZAS Y NO FRONTERIZAS
México, 1980-1991

ESTABLECIMIENTOS



PERSONAL OCUPADO
(miles)



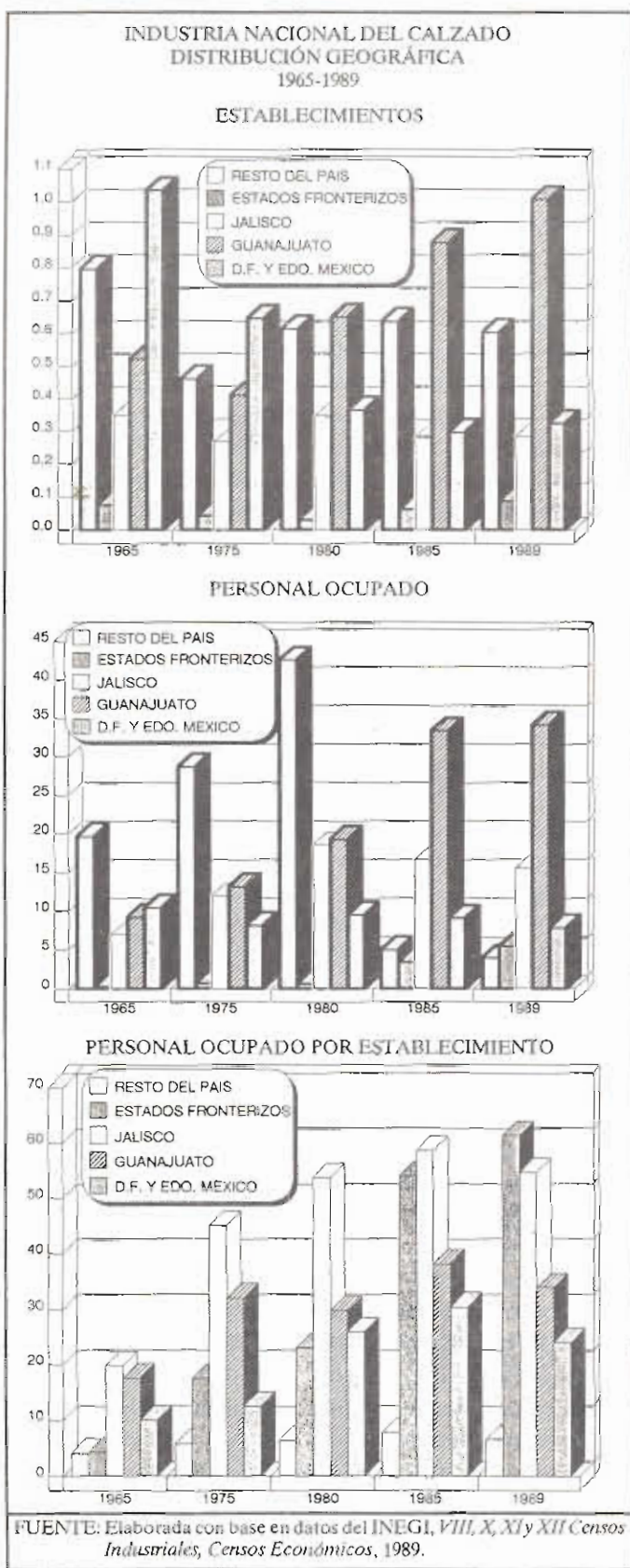
* Enero a Julio.

FUENTE: Elaborada con base en datos del INEGI, *Industria Maquiladora de Exportación*, Cifras Preliminares.

los numerosos talleres artesanales donde ésta se adiestraba en el oficio y tenía la posibilidad de fundar posteriormente un taller propio. En los años cuarenta, el establecimiento de industrias conexas a la elaboración de calzado y la introducción de innovaciones tecnológicas que fraccionaron el proceso productivo, permitió el surgimiento de grandes empresas que crecieron a medida que intensificaron el uso de capital. No obstante la presencia de las empresas mayores, los talleres artesanales sin ser eliminados pasaron a operar de manera clandestina. Ellos han sido utilizados como unidades de capacitación y reserva de la mano de obra durante los ciclos de expansión y crisis industrial para las grandes empresas. Los pequeños talleres no sólo han disminuido las presiones salariales y sindicales de los obreros al ofrecer alternativas de empleo e ingreso extra, sino además, muchas empresas grandes lograron expandir su producción a través de la subcontratación formal o informal de estos pequeños talleres. Estos últimos, en buena medida, han abastecido la demanda de calzado barato a nivel nacional; asimismo, hicieron posible el desarrollo de un pujante y amplio sector comercial, del cual dependen para la colocación de su escasa producción en el mercado.

Como contraste, la industria del calzado en la zona fronteriza mexicana ha crecido a partir del influjo del capital norteamericano en las zonas fronterizas y

presenta diferencias con respecto a la industria nacional en cuanto al promedio de ocupación por establecimiento. 1) Al considerar el número absoluto de establecimientos, el personal ocupado, y la producción bruta de las industrias ubicadas en la zona fronteriza norte, se observa que tienen aún poco peso significativo en el contexto de la industria nacional. 2) A partir de 1965, el promedio de ocupación por establecimiento en las entidades fronterizas, así como la producción bruta por establecimiento ha ido en aumento. En 1989 el promedio de ocupación en las entidades fronterizas fue el más alto del país con 61.3 trabajadores por establecimiento y desde 1975 la producción bruta por establecimiento, superó al resto de la industria nacional. Ello significa que el tamaño de las industrias fronterizas, y principalmente las industrias maquiladoras de exportación, están tomando dimensiones significativamente distintas a las de empresas mexicanas. 3) Ahora bien, sabiendo que las plantas maquiladoras de exportación instaladas en la zona fronteriza son empresas ensambladoras vinculadas a su planta gemela en Estados Unidos, y dada la distancia geográfica que existe con el resto de la industria nacional del calzado, surge la pregunta sobre ¿cuál es el grado de integración que han tenido estas industrias en quince años de operación en el territorio nacional? ¿Hay transferencia de tecnología y posibilidades de generar eslabonamientos con la industria nacional o se trata solamente de enclaves



económicos? ¿Es posible esperar que las empresas maquiladoras de exportación que están surgiendo en el interior tengan mayor interacción con el resto de la industria nacional? En seguida se abordará la primera interrogante a partir de un estudio de caso en las industrias maquiladoras de exportación de Tijuana, Baja California, las cuales son extensiones de la industria zapatera del estado de California en la Unión Americana.

LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS

El estado de California, en Estados Unidos, se especializa en zapato para dama y, al igual que la fabricación de todo tipo de calzado en la Unión Americana, se ha visto fuertemente competida por las importaciones de otros países como Taiwán, Corea, España, e Italia. Las importaciones en Estados Unidos en el primer cuatrimestre de 1991 absorbieron el 81.8 por ciento del consumo total aparente de todo tipo de calzado en Estados Unidos.³ El efecto directo en el aumento de las importaciones de calzado a lo largo de dos décadas, ha repercutido fuertemente en la disminución de esta industria en la Unión Americana.⁴ Concretamente, en el caso de calzado femenino, en California ha bajado el número de establecimientos así como el personal ocupado en ella. En 1977 los 37 establecimientos daban ocupación a 4 400 personas; en 1982 eran 38 las fábricas con un total de 3 700 trabajadores y en 1987 había 27 establecimientos con un personal ocupado de 2 499 trabajadores.⁵ En lo que respecta al tamaño de los establecimientos, se encuentra que en el caso de la rama de calzado femenino, el promedio de ocupación en los 27 establecimientos, existentes en 1987 fue de 92.5 personas; sin embargo, al ahondar en la estructura industrial se observa que 33 por ciento de ellos opera con menos de 20 trabajadores. Por su parte, un compendio estadístico sobre el estado de California que proporciona información agregada sobre la rama del calzado y productos de cuero indica la presencia de 228 establecimientos, de los cuales, el 72 por ciento tienen entre 1 y 19 empleados, el 21 por ciento de 20 a 99 y sólo el 7 por ciento de ellos emplea entre 100 y 499 personas.⁶ De la información antes presentada, interesa concluir dos puntos. El primero es que el

grueso de los establecimientos en la industria del cuero y del calzado establecidos en California son empresas pequeñas con poca absorción de mano de obra; el segundo es que el calzado de dama en California, tiene tasas de crecimiento negativas.

LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN TIJUANA, BAJA CALIFORNIA

En Tijuana, los antecedentes que existen sobre la industria del calzado y el cuero se remiten a un conjunto de empresas de tipo familiar fabricantes principalmente de chamarras de piel, las cuales se vendían a los turistas norteamericanos que visitaban la frontera. Durante la década de los cincuenta, existió una sola tenería que cerró en los años setenta; a partir de entonces los talleres se abastecen de pieles importadas de Estados Unidos. Asimismo, en la década de los cincuenta existió una fábrica de calzado llamada Dante, la cual también dejó de operar. A partir de los años ochenta, las industrias maquiladoras de exportación son las que han dado un nuevo impulso a esta rama en Tijuana. Según el Directorio de las Empresas Maquiladoras de Exportación elaborado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), el registro de empresas maquiladoras de exportación en la rama del calzado y artículos de piel en la localidad se inició en 1986 y para 1991 eran 15 las registradas. De éstas, cinco corresponden a empresas del calzado y el resto a prendas de vestir y a artículos diversos como portafolios, maletas y carpetas.⁷ De las 15 empresas registradas en la oficina local de la SECOFI, se encontró en funcionamiento solamente a seis (dos de calzado y cuatro de artículos de piel); dos de las empresas registradas en 1991 aún no iniciaban formalmente sus actividades y siete habían dejado de operar. Esto plantea la necesidad de conocer más a fondo la dinámica de las empresas maquiladoras de piel y calzado en Tijuana.

De acuerdo con entrevistas realizadas a empresas que operan en esta rama de actividad, en noviembre de 1991 se encontró que surgieron con iniciativa y capital estadounidense. Es claro que la presencia de una industria de calzado de dama y de accesorios de piel en el estado de California ha determinado la especialización y el tamaño de las empresas maquiladoras de exportación instaladas en Tijuana, así como sus caracte-

terísticas. En primer lugar, las maquiladoras de exportación que operan en Tijuana se ubican dentro de los rangos de empresas pequeñas de Estados Unidos, es decir, se trata de establecimientos con un rango de ocupación que va de menos de diez empleados a un máximo de 200. En Tijuana el promedio de las seis empresas establecidas en noviembre de 1991 fue de 45 trabajadores y concretamente para el caso de las dos empresas de calzado el promedio fue de 69. Comparando esta cifra con los promedios obtenidos a nivel nacional se observa que no obstante que en Tijuana se ubica una industria pequeña, el promedio de ocupación por establecimiento supera los promedios existentes en 1989 en la Ciudad de México, León y Guadalajara. Analizar el significado que esto tiene en el contexto mexicano no sólo implica considerar comparativamente que las industrias más pequeñas en Estados Unidos son más grandes que el promedio nacional, sino cuáles son las condiciones bajo las cuales estas empresas se encuentran operando en México.

Sobre la organización industrial, el uso de tecnología y su grado de integración con el resto de la industria nacional, se analizará el caso concreto de cuatro empresas. Una de ellas cerró en 1988, sin embargo fue posible entrevistar al administrador. De las tres empresas en operación, dos son de calzado y la tercera cambió a la maquila de carpetas y carteras de piel. A la fecha en una sola de las empresas se realiza todo el proceso productivo y en el resto las partes llegan cortadas para ser ensambladas y terminadas en México. El promedio de producción de las empresas entrevistadas fue de 2 mil pares de calzado a la semana y de 5 mil a 6 mil artículos de piel. De las tres empresas en operación se encontró que en dos de ellas hay participación al 96 y 50 por ciento de capital estadounidense y la otra es totalmente de capital mexicano. Esta última es una sociedad cooperativa de 36 miembros que surgió en 1981, después de que una empresa norteamericana cerró e indemnizó a los obreros con la maquinaria. En todos los casos se encontró que el socio mexicano o administrador es el que está al frente de la planta productiva y se ocupa de los trámites jurídicos con las diferentes instancias mexicanas. El diseño del calzado, la compra de los insumos utilizados, y en su caso el corte de calzado, así como la comercialización de la producción se maneja directamente por los empresarios norteamericanos.

En lo que respecta a tecnología, se encontró que ésta es solamente mecánica y eléctrica. La antigüedad de la maquinaria llega a ser hasta de 20 años. Uno de los administradores comentó que cuando la empresa operaba en Estados Unidos, hacía uso de maquinaria rentada, misma que dejó de utilizar al trasladarse a México con la maquinaria más obsoleta que era de su propiedad. Tampoco se localizó la presencia de bandas transportadoras ni el uso de computadoras en la administración. Sólo una de ellas cuenta con fax. En síntesis, las empresas son grandes talleres manufactureros, semejantes e incluso con menor inversión en tecnología que muchas empresas que operan en las ciudades mexicanas especializadas en calzado. Es decir, la transferencia de tecnología en el caso de calzado de dama es inexistente.⁸ La diferencia radica en el origen del capital y los insumos, la orientación de la producción al mercado externo y el control de calidad que las empresas en Tijuana realizan en cada fase del proceso productivo y al momento de encajillar el calzado.

Las empresas enfrentan dificultades para captar mano de obra calificada y ésta constituye una limitante para su expansión. Por otra parte, en las empresas hay una política diferenciada de salarios. Los obreros descalificados reciben capacitación en la empresa y realizan las tareas más sencillas por lo que reciben un sueldo fijo promedio por día de 27 mil pesos,⁹ lo que equivale a más del doble del salario mínimo general y 54.5 por ciento del salario profesional vigente en la zona a partir del 11 de noviembre de 1991. En la mayoría de las empresas las prestaciones se limitan a las establecidas por la Ley Federal del Trabajo, como son aguinaldo, vacaciones, días de descanso obligatorios, prima vacacional y seguro social. Sólo una empresa maneja bonos de productividad y regala el calzado de desecho a los obreros.

La presencia de otras empresas maquiladoras de exportación que ofrecen mejores salarios representa un elemento importante de competencia por la fuerza de trabajo, por lo que la rotación de obreros es alta y, según cálculos de los dueños de las empresas, es de 40 por ciento anual. Un análisis sobre el mercado de trabajo en la industria maquiladora de exportación para el año de 1990 reportó que hay un comportamiento diferenciado en cuanto a salarios y prestacio-

nes según las ramas de actividad, siendo mucho más bajos en la rama del calzado que en las de autopartes y electrónica.¹⁰ A los obreros capacitados se les paga por destajo. Su salario por día, al igual que el de los socios de la cooperativa, va de 50 mil a 80 mil pesos. Para la mayoría de ellos, originarios de León o Guadalajara, el mercado de trabajo de Tijuana se encuentra limitado a la presencia de cuatro empresas. A juzgar por la información obtenida en las entrevistas a estos trabajadores, los salarios del personal calificado de la industria nacional de calzado ubicada en el interior del país, compiten con los de la industria maquiladora de exportación. Un elemento característico del mercado de trabajo en la frontera es que los obreros calificados que llegan a Tijuana a trabajar en las maquiladoras de calzado tampoco suelen ser duraderos, ya que algunos arriban a esta ciudad para cruzar la frontera; otros más, atraídos por parientes, simplemente se regresan decepcionados a su lugar de origen argumentando que en Tijuana el salario no es tan alto como creían y el costo de la vida es mucho más alto y no hay posibilidades de aumentar el ingreso trabajando horas extras. Las plantas de las maquiladoras una vez cerradas a las 5 de la tarde ya no se vuelven a abrir hasta las 7 de la mañana del día siguiente. En cambio, en su lugar de origen siempre pueden aumentar las jornadas de trabajo bien sea en la misma planta o en su casa al realizar trabajo para otra empresa.

En Tijuana el administrador de una empresa del calzado comentó que en varias ocasiones ellos pusieron anuncios en los periódicos de Guadalajara para captar mano de obra calificada para su empresa; sin embargo, los obreros se desanimaban al llamar por teléfono y conocer las remuneraciones que tendrían. De los anuncios sólo lograron captar a tres obreros, uno de los cuales contaba con 65 años de edad. La opinión del administrador fue que la mejor mano de obra de Guadalajara ya no se mueve. Una muestra realizada a talleres que maquilan calzado en León, Guanajuato, revela que la forma predominante de pago a los trabajadores es a destajo. Las jornadas laborales promedio son de diez horas, seis días a la semana y el salario promedio que percibe el 80 por ciento de los trabajadores es de 40 mil pesos diarios. Esta cantidad es cuatro veces superior a lo establecido como salario mínimo para la zona de León.¹¹

En suma, cuatro son los puntos hacia donde apuntan las conclusiones: 1) Las empresas maquiladoras de Tijuana comparten con el resto de la industria maquiladora de exportación la tendencia al uso intensivo de la mano de obra. 2) Prácticamente no existe interrelación entre las maquiladoras de exportación y las empresas mexicanas de calzado. Sólo una empresa compra el 40 por ciento de su cuero a una empresa de Guadalajara, y el resto de los insumos, incluyendo los empaques, provienen de Estados Unidos. Es decir, que a la fecha las empresas maquiladoras en Tijuana no han establecido vínculos hacia la industria nacional productora de insumos. Lo interesante será ver ahora cómo se encuentran operando aquellas maquiladoras de exportación en las ciudades especializadas en el calzado. 3) La producción de calzado femenino en las maquiladoras de exportación se orienta al calzado fino y semifino en lotes pequeños y su elaboración no depende del uso de una tecnología sofisticada, sino de la mano de obra. 4) En el mercado laboral de Tijuana no existe mano de obra calificada para la industria del calzado. Por su parte, las políticas laborales de las empresas de ofrecer salarios más bajos que otras industrias de la zona no les ha permitido tener una fuerza de trabajo estable por lo que la calificación de la mano de obra representa para las industrias del calzado una limitante para su expansión. Resulta indicativo de este fenómeno la disminución de las empresas de calzado y el incremento en el número de empresas maquiladoras de productos de cuero y piel que requieren grados menores de calificación y donde la mano de obra permanece más estable. Esto a su vez parece indicar que las condiciones de expansión de estas industrias en la frontera estarán dadas principalmente por la captación de la mano de obra descalificada de la frontera. Lo anterior, comparado con las condiciones en las que se ha reproducido la industria nacional del calzado, resulta contrastante, ya que en las ciudades productoras de calzado ha sido correlativa la calificación de la mano de obra a la multiplicación de las empresas. □

NOTAS

¹ Morton García, César. "La política de fomento a la industria maquiladora con especial referencia a las zonas fronterizas en el periodo 1966-1977" en *La Industria Maquiladora de Exportación en las Zonas Fronterizas del Norte de México. Reporte Final de Investigación*, CIDE, (mimeo) 1978.

Fajnzylber Fernando. *La industrialización trunca de América Latina*. Ed. Nueva Imagen, México, 1985.

Sklair, Leslie. "La subcontratación internacional: Análisis comparativo entre China y México" en Bernardo González Aréchi-ga y José Carlos Ramírez, *Subcontratación y Empresas Transnacionales*, El Colegio de la Frontera Norte, 1990.

² Alba, Carlos, "La pequeña industria en sociedades dependientes" en *Relaciones*, vol. VI, núm. 27, pp.85-112. El Colegio de Michoacán, 1985.

Arias, Patricia, "La consolidación de una gran empresa en un contexto regional de industrias pequeñas: El caso de Calzado Canadá", en *Relaciones*, vol. I, núm. 3, El Colegio de Michoacán, 1980.

Arias, Patricia, *Guadalajara, la gran ciudad de la pequeña industria*, El Colegio de Michoacán, 1985.

Calleja, Margarita, Celia Falomir y Javier de la Luz Madrazo. *Unidad doméstica y organización del trabajo en la industria del calzado en León, Guanajuato*, Tesis de licenciatura en Antropología Social, UIA, México, 1980.

Calleja, Margarita, "Dependencia y crecimiento industrial: las unidades domésticas y la producción de calzado en León, Guanajuato" en *Relaciones*, vol. V, núm. 17, El Colegio de Michoacán, 1984.

Alba, Carlos y Brian Roberts. *Crisis, adjustment and employment in the manufacturing industry of Jalisco*, Commission for the study of International Migration and Cooperative Economic Development, núm. 24, marzo 1990.

³ U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, Economics and Statistics Administration, *Current Industrial Reports, 1991*.

⁴ Gerard K. Boon, *Technology and employment in footwear manufacturing*. Sijthoff & Noordhoff, 1980, USA. John H. Murri, Malcom D. Bale, "Output and employment Changes in a Trade Sensitive Sector: Adjustments in the U.S. Footwear Industry". World Bank Staff Working Paper No. 430, The World Bank, 1980.

⁵ U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census: 1977, 1982, 1987 *Census of Manufactures, Geographic Area Series, California*.

⁶ California Department of Commerce, Office of Economic Research, *California: A Statistical Abstract of Small Business*, junio, 1990.

⁷ SECOFI, Directorios de empresas maquiladoras de exportación. 1988, 1990.

⁸ En el caso de las maquiladoras de la frontera noreste, se encontró que la concentración de la mano de obra es de hasta 15 mil trabajadores, lo que probablemente plantea una relación distinta entre la tecnología y la fuerza de trabajo.

⁹ El sueldo de los obreros varía entre las empresas, aquí se consideró el promedio.

¹⁰ Carrillo, Jorge, et al., *Mercados de Trabajo en la Industria Maquiladora de Exportación*, Secretaría del Trabajo y Previsión Social y El Colegio de la Frontera Norte, 1991.

¹¹ Piñón, M. A. y Tomás Rea Becerra. *La empresa maquiladora y la industria del calzado en León, Guanajuato*. Tesis de licenciatura en Economía, Facultad de Economía, Universidad de Guadalajara, 1991.