



LA SABATA MULATA AMENAÇA EL CALCER VALENCIÀ

A ritme de samba

L'arribada a l'estat espanyol del calcer brasiler, un producte de qualitat mitjana-alta que arrasa en vendes als Estats Units, posa en perill les empreses valencianes del sector. El mercat espanyol intenta ara contraatacar amb mesures proteccionistes.

Pedro J. Navarro

Una profunda convulsió s'ha desfermat al sector del calcer davant la imminent aparició a l'estat espanyol del calcer brasiler, un producte de qualitat mitjana-alta que arrasa en vendes als Estats Units. Els primers efectes no s'han fet esperar i la patronal (Federación de Industrias del Calzado Español) ha retirat l'estand que tenia reservat la firma Strassburguer España per a l'edició d'abril del Saló Internacional del Calcer —Expocalzado'89— que se celebrarà a les instal·lacions de la Institució Firal de Madrid.

El calcer brasiler ha triat l'estat espanyol com a plataforma de llança-

ment per arribar definitivament a Europa. La *sabata mulata*, tal com se la coneix, pensa obrir una profunda bretxa en tot el panorama del sector tant a nivell nacional com europeu.

L'empresa Strassburguer compta amb l'assessorament de l'empresari d'Elx, José María Carrasco, que ha començat a fer possible l'amenaça a un sector manufacturer castigat pel calçat que arriba del tercer món.

En la darrera reunió del comitè executiu de la Confederació Europea del Calcer, celebrada a Londres, algunes federacions nacionals van expressar els seus temors per la creixent penetració de la *sabata mulata*. I no els faltaven

motius, perquè les característiques d'aquest producte el fan molt competitiu en la relació preu-qualitat. Per això, la patronal europea del calcer està pressionant davant la Comissió Europea de les Comunitats perquè impose una clàusula de salvaguarda.

Ja no es tracta solament del *calcer groc* (provinent dels països del sud-est asiàtic), sinó que el temor al calcer brasiler s'ha fet una realitat palpable. Tècnics de la CEE que van visitar fa unes setmanes les zones sabateres d'Elx, Elda i Villena conegueren de prop les preocupacions dels fabricants davant la creixent incidència que en el mercat espanyol està tenint aquest producte.

I ara demanen a les autoritats comunitàries que imposen un veto clar i contundent davant el que es considera una gran amenaça a mitjà i llarg termini.

Una història marcada per un valencià

Pocs d'aquests industrials que s'han exclamat enèrgicament coneixen que el fenomen brasiler ha estat possible en gran part gràcies al paper que ha tingut un home valencià: José María Carrasco. Des de la seua arribada al Brasil, fa algunes dècades, ha estat el

modelista tipus que ha guiat els passos del *calcer mulat* com també mestre dels principals modelistes de l'estat de Rio Grande do Sul, una àrea tan gran com la península ibèrica i focus del principal calcer brasiler.

José María Carrasco ha seguit molt de prop les evolucions del sector al País Valencià durant els últims anys, amb les seues visites periòdiques a la Fira Internacional del Calcer d'Elda. Unir la seua experiència a un país del tercer món, amb una rica cabanya ramadera productora de pell de gran qualitat i una eixida directa a EUA, li ha permès participar en tot el procés d'aquesta indústria al Brasil.

Per la seua part, Strassburguer Espana té el suport d'un imperi econòmic integrat per nombroses empreses que ocupen fins a 25.000 persones. Divereses fàbriques de calcer, una considerable cabanya ramadera, factories d'adobaments, àmplies plantacions de cautxú i una companyia pròpia de transports componen el *holding* Strassburguer. Un banc i una companyia d'assegurances completen la xarxa fundada pels descendents d'alemanys que arribaren a l'estat de Rio Grande do Sul a mitjan segle XIX.

Els fabricants brasilers tenen la seua mirada posada en Europa. De fet, el volum de vendes, malgrat els alts i baixos, es troba a un nivell acceptable. Les últimes dades conegudes assenyalen unes exportacions de 12 milions de parells durant el primer semestre del passat any, per valor de 105 milions de



El «made in Spain» empara el calcer «groc».

dòlars. Aquestes xifres, però, són la desena part de les seues vendes a Estats Units. Tan sols de gener a agost del 1988, Brasil va vendre'n a Nord-amèrica 104 milions de parells, amb un total de 800 milions de dòlars. Així, no és estrany que disminuesquen les vendes de calcer d'Elx, Elda o Villena als Estats Units.

Aquestes xifres són el reflex fidel del potencial sabater del Brasil, altament competitiu, i poden explicar —almenys en part— el fenomen de la regressió de les exportacions espanyoles a EUA. Resulta molt significatiu conèixer que la firma Strassburguer és capaç de produir 70.000 parells diaris, quan les

grans empreses de calcer no arriben als 3.000. Com a exemple, la companyia Kelme elaborarà 10.000 parells en 24 hores en les quatre factories que instal·larà a la Unió Soviètica.

Hipocresia de la patronal

Amb tots aquests elements pot entendre's la reacció de la patronal sabatera espanyola a l'hora d'haver rebutjat la reserva que Strassburguer Espana tenia per a la pròxima fira Expocalzado'89. L'oposició ha arribat a les altes instàncies empresarials de la mà de l'Associació d'Industrials del Calcer d'Elx, i ha justificat la seua decisió amb l'objectiu de protegir el mercat nacional de la intromissió estrangera. Això no obstant, aquest tipus de mesures no han estat aplicades amb la mateixa contundència quan es tractava de firmes productores espanyoles, algunes de molt conegudes a la comarca del Baix Vinalopó. Algunes d'aquestes comercialitzen, des de fa anys, sabates procedents de Xina, Taiwan o Corea —el *calcer groc*—, de qualitat mitjana-baixa però molt econòmic. A aquests productes s'afegeix, ja a l'estat espanyol, una etiqueta acreditativa, com si foren sabates *Made in Spain*.

Sabates d'aquestes característiques han estat ja exposades en anteriors edicions d'Expocalzado, però els dirigents de la patronal no han vigilat amb tanta escrupolositat com ara el fenomen de la introducció de calcer elaborat en països del tercer món. És una de les contradiccions existents en aquesta organització empresarial, marcada per una escassa representativitat. □



Els empresaris d'Elx, Elda i Villena demanen mesures proteccionistes per a frenar l'entrada de la sabata mulata.