

18
Zej

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

**LA APERTURA COMERCIAL DE MEXICO: SU IMPACTO SOBRE LA
INDUSTRIA DEL CALZADO 1986-1995**

**TESINA QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADA EN RELACIONES
INTERNACIONALES PRESENTA**

MARINA DIAZ HERNANDEZ

ASESORA GLORIA ABELLA ARMENGOL

MEXICO, 1996.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**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.

LA APERTURA COMERCIAL DE MEXICO: SU IMPACTO SOBRE LA INDUSTRIA DEL CALZADO 1986-1995

INTRODUCCION

1. La apertura comercial de México.	1
1.1. El ingreso de México al GATT.	9
1.1.1. Las negociaciones de 1979-1980.	9
1.1.2. El ingreso al GATT en 1986.	14
1.2. La política de apertura comercial en México durante la la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari.	17
2. La industria del calzado en México.	28
2.1. Estructura de la industria del calzado en México.	30
2.1.1. Número de establecimientos.	31
2.1.2. Ocupación.	32
2.1.3. Regionalización de la industria.	33
2.2. Participación del sector calzado en la producción y ventas totales de la industria manufacturera.	38
2.2.1. Producción de pares de calzado.	39
2.2.1.1. Volumen.	39
2.2.1.2. Valor.	40
2.2.2. Ventas de pares de calzado.	41
2.3. Problemática de la industria del calzado en México.	42
2.3.1. Productividad.	44
2.3.2. Proteccionismo.	48
2.3.3. Rezago.	50
2.3.4. Insumos.	52
2.3.4.1. Cuero.	53
2.3.4.2. Plásticos y componentes.	56
2.3.5. Tecnología.	57
2.3.6. Diseño.	58

3. El sector externo de la industria del calzado.60
3.1. Estructura de las exportaciones.67
3.1.1. Valor y volumen.68
3.1.2. Destino.69
3.1.3. Principales productos exportados.70
3.2. Estructura de las importaciones.71
3.2.1. Valor y volumen.72
3.2.2. Origen.73
3.2.3. Principales productos importados.74
3.3. Medidas adoptadas por el gobierno para contrarrestar las importaciones masivas de calzado.75
3.3.1. Cuotas compensatorias.76
3.3.2. Certificado de origen.76
3.3.3. Reestructuración al capítulo 64 de la Tarifa de la Ley de Impuesto General de Importación.80
3.3.4. Precios Estimados.81
3.3.5. Incremento al arancel de importación.81
 CONCLUSIONES.85
 BIBLIOGRAFIA.89
 ANEXOS	

DEDICATORIAS

A Dios, que con el gran amor que me ha brindado, me dio el estímulo de hacer posible este trabajo, buscando la superación constante.

A mis padres, por su sacrificio y confianza otorgados a sus 6 hijos, representando una muestra de su enorme cariño.

A mi asesora, que gracias a su gran conocimiento, entrega y empeño, este trabajo hoy es una realidad.

Al profesor Alfredo Córdoba, por su amistad y apoyo incondicionales.

A Enrique, por su constante comprensión, paciencia y buena voluntad.

A ustedes, amigos lectores, esperando que en este trabajo encuentren una guía para eficientar su investigación.

INTRODUCCION

Como es bien sabido, a partir de 1986, el gobierno mexicano instrumentó una política de apertura comercial bajo la consideración de que ese era el único camino viable para la recuperación económica. Hoy, después de una década, se observa que algunos sectores productivos nacionales lograron adaptarse a las nuevas condiciones de competencia; sin embargo, otras industrias como es el caso del calzado, no pudieron enfrentar competitivamente dicho proceso.

Cuando un sector es competitivo y las importaciones solamente son complementarias, el proceso de apertura puede ser benéfico; pero en el caso contrario, cuando un sector difícilmente se ha mantenido estable con una política proteccionista, es seriamente amenazado por el flujo masivo de importaciones originarias de países donde se especializan en maquilar productos por debajo del costo de producción y se dedican, a través de la triangulación, a inundar mercados donde abundan sectores susceptibles o frágiles a la competencia externa. En este último caso se encuentra la industria del calzado en México.

México tiene una importante tradición en la industria del calzado, originada en la iniciativa empresarial de los años cincuenta, con una intensa vocación para el trabajo pero con una deficiente preparación profesional. Sin embargo, los problemas de este sector no sólo radican en factores culturales. El empresario mexicano ha hecho notables esfuerzos de reconversión industrial y reorganización mediante los cuales se han logrado mejoras en productividad, reducción de costos, mejoras en calidad, en prácticas operativas y comerciales. No obstante, esta industria se encuentra en crisis por diversas razones.

La industria nacional del calzado utiliza los cueros y pieles terminados y semiterminados como materia prima para la producción de zapato de piel y de bota vaquera, mientras que para la producción de calzado deportivo, de trabajo y de plástico inyectado, utiliza los plásticos terminados y el hule. El costo de estos insumos representa el 74% del total en el proceso productivo de esta industria.

La industria del calzado es una industria ensambladora, por lo que depende completamente del suministro ordenado y eficiente de insumos. En calzado sintético inyectado, el 70% del costo de producción corresponde a materiales y el 30% restante a mano de obra. En calzado de piel, el 74% de los costos son de materiales, 15% de mano de obra y 11% de costos indirectos. El costo de la piel fluctúa entre 25 y 30% del costo total, los químicos contribuyen con 2.5% y el resto es de fibras, suelas, plantas, etc.

La tecnología en la línea de ensamblado de calzado se ha mantenido estable en los últimos años y no se espera que cambie en el futuro cercano, por la dificultad de introducir maquinaria en procesos tridimensionales con materiales de superficies irregulares como la piel. Como consecuencia, la capacitación de la mano de obra en la línea de producción no implica cambios técnicos muy drásticos.

Para la elaboración de calzado, la mano de obra es un factor determinante, representando en promedio el 27% de los costos de los insumos de producción. Sin embargo, el problema radica en la alta rotación del personal, debido a que un trabajador capacitado puede encontrar trabajo fácilmente con competidores cercanos. Como resultado, las empresas se encuentran reacias a pagar la capacitación de su personal directamente, por lo que solicitan apoyos a instituciones públicas y privadas.

No obstante, existen deficiencias en los técnicos modelistas, desarrolladores de calzado y supervisores, ya que no se planean los pasos a seguir en la manufactura del calzado, el control de calidad es inadecuado y se generan desperdicios excesivos.

La producción mexicana de calzado se tipifica en calzado de hule (41.9%), calzado con suela de hule sintético y corte de fibras sintéticas, telas plásticas o piel (19.7%), calzado de plástico (22.1%), calzado de piel (14.6%) y calzado con suela de hule u otros materiales y corte de algodón (1.7%).

De acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), el volumen de producción de calzado ha caído a una tasa media anual de 2.2%; de 72.6 millones de pares en 1988 a 63.4 millones de pares en 1994.

Los factores internos que explican esta reducción son: la falta de integración en la cadena productiva del sector, el bajo poder adquisitivo de la población, la baja productividad, la atomización de la producción y el aprovisionamiento de materia prima.

El comercio de calzado, al estar sujeto a los cambios frecuentes que genera la moda y aunado al actual esquema de organización y distribución, ha redundado en un sistema de producción ineficiente. Las ventajas de flexibilidad y adaptabilidad de las pequeñas empresas no se han aprovechado cabalmente.

Dado que el 30% de la producción se comercializa a través de tiendas de autoservicio y el resto en zapaterías, muchas veces independientes, el sistema de distribución implica altos costos para los productores pequeños y desaprovechamiento de economías de escala. Lo anterior se complica dado que el proceso descrito se ejecuta dentro de cada empresa; es decir, no se especializan en ninguna parte del proceso.

Por otra parte, entre los factores externos se encuentran la apertura de la economía mexicana y las prácticas desleales de comercio, entre las que destacan la importación a precios *dumping* de calzado proveniente de China, que han repercutido sobre la estructura productiva de este sector. En esta industria, la falta de integración en la cadena productiva de la industria de calzado de piel, han incrementado las importaciones de calzado a una tasa media de crecimiento de 20.5% especialmente los de deporte, caucho y plástico proveniente de Indonesia (27.4%), Corea del Norte (13.6%), Taiwán (13.3%) y Estados Unidos (9.9%), otros (35.8%).

Respecto a las exportaciones de calzado, sólo las empresas grandes tienen la infraestructura necesaria para hacerlo. Las pequeñas sólo pueden hacerlo indirectamente, pero no existe la maquila o la subcontratación de las grandes a las pequeñas. Pese a que la capacidad de exportación de las empresas grandes se ha visto limitada por la falta de promoción, los principales productos que se exportan son: calzado de cuero con suela de cuero natural, plástico o caucho a Estados Unidos (74.4%), Alemania (8.0%) y Francia (4.7%).

Precisamente, el objetivo de esta investigación es analizar el impacto de la apertura comercial instrumentada por el gobierno mexicano a partir de 1986 sobre la industria del calzado.

El estudio parte de la siguiente hipótesis: una "política" de apertura comercial acelerada en un país, puede ser un elemento decisivo en la quiebra de sectores productivos que difícilmente han podido subsistir en condiciones proteccionistas. En este sentido, la apertura comercial impulsada por el gobierno mexicano se tradujo en un notable incremento de las importaciones, afectando a diversos sectores productivos, principalmente aquellos más vulnerables. Por ello, las importaciones masivas de calzado en el contexto de la apertura comercial mexicana, tuvieron un impacto determinante entre las causas que condujeron a la virtual quiebra de este sector en el periodo 1987-1995.

El trabajo que se presenta consta de tres capítulos. En el primero, denominado "La Apertura Comercial de México", se plantean las condiciones en las cuales se encontraba México y las adaptaciones que tuvo que hacer el gobierno a la legislación como a las políticas comerciales para ingresar al GATT; por otra parte, este capítulo analiza los planteamientos que utilizó Carlos Salinas de Gortari para dar continuidad a las políticas de apertura comercial instrumentadas por Miguel de la Madrid. En el segundo capítulo, "La Industria del Calzado en México", se analiza la situación por la que atraviesa este sector, es decir, la problemática, así como la estructura que presenta esta industria. En el tercer capítulo, "El Sector Externo de la Industria del Calzado" se presenta un seguimiento anual de las importaciones y exportaciones que efectuó México para este sector en el periodo 1985-1995; de ahí, que el gobierno tomara ciertas medidas, que serán descritas, con la finalidad de estabilizar la balanza comercial de calzado. Finalmente se presentan las conclusiones, la bibliografía y los anexos, los cuales permitirán sustentar los datos plasmados en los capítulos 2 y 3, correspondientes a la situación nacional y comercio exterior de la industria del calzado.

1. LA APERTURA COMERCIAL DE MEXICO

Es después de la Segunda Guerra cuando en México florecen numerosas empresas industriales que más tarde exigirían protección del exterior. En efecto, durante los años de la guerra disminuyó el flujo de bienes procedentes de países extranjeros y creció rápidamente el mercado para la producción nacional. Las condiciones eran favorables para las empresas industriales, al aumentar los precios ante la ausencia de competencia extranjera aunada a la creciente demanda. Numerosas empresas fueron establecidas; en la mayoría de los casos fueron poco eficientes y trabajaron con costos relativamente elevados.

Posteriormente a la guerra, en México se desató una demanda diferida de importaciones, comenzaron a presentarse problemas en la balanza de pagos y los industriales apenas establecidos resintieron el efecto de la competencia externa. De inmediato fuertes presiones internas exigieron protección para las numerosas industrias establecidas en años anteriores. Sin embargo, las medidas proteccionistas que se instrumentaron no fueron el fruto de un plan integrado y meditado que ofreciera un estímulo durante el lapso necesario para que las industrias que se establecían pudieran, eventualmente, subsistir sin él. La protección otorgada fue adquiriendo un carácter permanente.

La estrategia estuvo mal planteada ya que los tamaños de las plantas industriales fueron inadecuados desde un punto de vista técnico, o bien se decidió mantener una capacidad ociosa instalada amplia, en un país donde el factor escaso es el capital. Asimismo, fueron expandiendo su mercado mediante la diversificación del producto, y no por la producción masiva de bienes.

Por otra parte, la sustitución de importaciones buscaba aislar al productor nacional de la competencia del exterior para que abasteciera fundamentalmente el mercado interno. Al realizar esto sin competencia externa y producir a mayores escalas, se pretendía que la industria obtuviera la experiencia necesaria para alcanzar eficiencia y estar en posibilidades de competir con el exterior.

Esta política de protección a la "industria infante", suponía una relación directa entre protección y aprendizaje: existía plena seguridad de que el fabricante aprendía cuando se le protegía de la competencia del exterior. Sin embargo, este supuesto resultó cuestionable en la mayoría de los casos en los cuales se aplicó.

Esta política, también suponía la generación de empleos y la promoción del crecimiento económico. Además, prevalecía la idea de que para ser un país moderno y alcanzar un desarrollo sostenido, México no sólo se debía especializar en la producción de actividades primarias, como había sucedido en la Segunda Guerra Mundial.

Este argumento señalaba que la protección traía consigo efectos externos positivos, es decir, la industrialización propiciaba beneficios tales como tecnología asociada, capacitación y derrama económica en otros sectores. Asimismo, se pretendía proteger a los sectores específicos considerados prioritarios para alcanzar la industrialización. El criterio de selección variaba de acuerdo con la importancia que se le confería: a) ahorro de divisas, b) autosuficiencia, c) generación de empleos, d) tecnología utilizada, e) la presencia de insumos en el país, f) la localización geográfica, etc.

Los principales instrumentos que conformaron la política de protección comercial fueron las medidas arancelarias y no arancelarias. Dentro de las primeras se aplicaron los impuestos a la importación, y las no arancelarias contemplaban los precios oficiales y unitarios sobre los cuales se cobraba el arancel, las restricciones cuantitativas por medio de permisos previos y cuotas máximas de importación. Otros instrumentos también se consideraban parte integrante de la política comercial cuando se empleaban como barreras técnicas al comercio: los procedimientos aduanales, los permisos sanitarios o ecológicos, los requisitos de empaque y etiquetado, las normas de calidad y de origen, entre otros. Los aranceles, los permisos previos y los precios oficiales, formaron parte de los instrumentos que más se utilizaron y los de mayor influencia hasta los años ochenta. Véase el cuadro siguiente, el cual nos da la secuencia del régimen arancelario hasta los años ochenta (antes de 1985).

Año	Importaciones sujetas a permiso
1963 ¹	45.0 ¹
1965 ²	60.0 ¹
1966 ³	100.0 ¹
1969 ³	65.1 ¹
1970 ³	68.3 ¹
1973 ³	64.3 ¹
1974 ⁴	74.3 [*]
1975 ⁴	91.0 ¹
1978 ⁴	100.0 ¹
1979 ⁴	40.9 ¹
1982 ⁴	100.0 [*]

Fuente: ¹ Porcentaje del número de fracciones sujetas a precio oficial.

² A. Cárdenas Ortega, *Algunos aspectos sobre los instrumentos de control en la política de comercio exterior*, México, Investigación Económica núm. 137, enero-marzo de 1976.

³ Ricardo Cavazos Lerma, *Evolución del proteccionismo en México*, México, Comercio y Desarrollo, noviembre-diciembre de 1977, p. 41.

⁴ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *La política arancelaria en cifras*, México, noviembre de 1988.

* Porcentaje del valor total de las importaciones.

El modelo propició que al momento de cerrar la economía, la industria nacional creciera aceleradamente al abastecer de manera exclusiva el mercado interno. Conforme se cubrían nuevos productos continuaba la expansión industrial hasta que el mercado interno estaba virtualmente atendido. A partir de entonces, la incapacidad de la industria para buscar nuevos mercados en el exterior propició que la inversión empezara a contraerse al igual que el crecimiento industrial. El mercado mexicano, relativamente pequeño, se encontraba aislado de la competencia del exterior. Así los industriales carecían de presiones para ofrecer productos de alta calidad a menor precio, y operar con niveles internacionales de productividad y de escala. Por otra parte, unas cuantas empresas abastecían al mercado interno, lo que significaba una alta concentración industrial.

A mediados de los setenta el país enfrentaba la disyuntiva de reorientar su política económica-industrial hacia mercados internacionales mediante el impulso a las exportaciones, o de continuar con el esquema tradicional, reservando a la industria nacional el mercado interno sin exponerla a la competencia del exterior. El gobierno tomó la decisión de mantener el esquema tradicional e incrementó sustancialmente la inversión pública para atenuar la caída de la inversión privada. Esta decisión se apoyó en los descubrimientos de grandes mantos petrolíferos en el país, en el incremento de los precios internacionales del producto y en un mayor endeudamiento externo.

Mientras tanto, en el Sudeste Asiático, las llamadas economías emergentes (Taiwán, Corea del Sur y Singapur) se proyectaron hacia el mercado externo y demostraron que una política exportadora resultaba más satisfactoria al permitir a la industria ser competitiva a nivel mundial. Estos países propiciaron que sus industrias crecieran sostenidamente, al no limitarlas al crecimiento de sus mercados internos. Así, lograron que sus industrias resultaran competitivas al buscar el acceso a nuevos mercados, mediante precio y calidad.

Otro factor que incidía en esta etapa de política comercial proteccionista era la actividad *regulatoria y empresarial* del Estado. La regulación existía prácticamente en todos los renglones de la actividad económica del país. Su objetivo era distribuir parte de las rentas económicas generadas por la alta protección comercial en los mercados. Asimismo, se controlaba la entrada y salida de nuevos competidores, se incidía en controles generalizados de precios y se aplicaban regulaciones restrictivas en materia de inversión extranjera a la producción y distribución de ciertos productos, así como a la explotación de recursos naturales.

Asimismo, el Estado reguló tanto la inversión extranjera directa como la transferencia tecnológica del exterior a fin de evitar que las rentas monopólicas derivadas del sistema de protección salieran del país. Paralelamente, se impedía la participación mayoritaria de la inversión extranjera en actividades que, por lo general, coincidían con ser las más reguladas y, a su vez, generaban las mayores rentas u obtenían subsidios directos.

Por otra parte, la excesiva reglamentación que prevaleció tanto en la operación de los medios y vías de comunicación como en los servicios públicos proporcionados por el gobierno, obstaculizó la modernización requerida en puertos, ferrocarriles, líneas aéreas y marítimas. Inhibir la inversión privada, tanto nacional como extranjera, frenó el desarrollo de la infraestructura del país.

Con los años se acumularon leyes, reglamentos, códigos y disposiciones que constituyeron serios impedimentos para el desarrollo de la actividad económica. Infinidad de regulaciones se tornaron obsoletas y, en algunos casos, abiertamente contradictorias. Todo ello infligió grandes costos a la sociedad: dañó los niveles de competencia y eficiencia, afectó la calidad de los productos, retrasó la inserción eficiente de la economía en el ámbito internacional, fomentó la economía informal y, en general, limitó el potencial de crecimiento económico.

El papel del *Estado como productor (empresario)* de bienes y servicios evolucionó constantemente desde el inicio del programa de sustitución de importaciones. Al principio la creación de empresas paraestatales planteaba como objetivo proveer bienes y servicios básicos a la población, así como administrar sectores nacionalizados. Sin embargo, el crecimiento que tuvo el sector paraestatal no respondió al carácter estratégico de las empresas del Estado, sino a una operación de rescate destinada a conservar fuentes de empleo en empresas técnicamente quebradas.

La participación directa del gobierno en las actividades industriales del país provocó que el sector industrial resultara menos competitivo y eficiente. La naturaleza de las empresas públicas difiere de las privadas debido a que su objetivo no se plantea en términos de eficiencia y generación de utilidades. En las empresas privadas un grupo de accionistas, dueños de la compañía, pretenden lograr las utilidades más altas como objetivo básico. En las empresas públicas, la sociedad en su conjunto es la dueña. Así, los consumidores exigen precios bajos, los sindicatos pretenden incrementos salariales aun cuando no se sustenten en una mayor productividad y los proveedores buscan obtener ganancias extraordinarias.

Sin embargo, no fue hasta 1982, (como ya se vió en el cuadro anterior, la economía mexicana enfrentaba un elevado grado de protección; en ese año, el 100% de las importaciones estaban sujetas a permisos previos) al inicio de la administración de Miguel de la Madrid, cuando se vislumbró una grave caída en la actividad industrial interna y un desfavorable contexto mundial. Por otra parte, el modelo sustitutivo de importaciones llegaba a su agotamiento (déficit en la balanza de pagos, atraso tecnológico de la industria, drástica reducción de las reservas del Banco de México, limitación de divisas para la importación).

"En la toma de posesión de su cargo, en diciembre de 1982, el Presidente MMH resumió la magnitud de la crisis: Vivimos una situación de emergencia. No es tiempo de titubeos ni de querellas, es hora de definiciones y responsabilidades. No nos abandonaremos a la inercia. La situación es intolerable. No permitiré que la patria se nos deshaga entre las manos. Vamos a actuar con decisión y firmeza".¹

"El presidente Miguel de la Madrid señaló, desde el inicio de su gobierno, que superaríamos la crisis en la medida en que se conjugaran las causas que la producían y se efectuaran los cambios cualitativos exigidos por las circunstancias. Con ese fin, propuso a la sociedad mexicana principios, objetivos y programas, que englobaban la necesidad de alcanzar el cambio estructural de la economía".²

Al principio de esa administración la estrategia fue proteger la planta productiva y el empleo, equilibrar las finanzas públicas y el sector externo: ordenar la paridad cambiaria y reducir el nivel inflacionario que conforme al Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), significaba recuperar las bases para un desarrollo justo y sostenido. Por esta razón el gobierno mexicano cerró sus fronteras, devaluó su moneda y estableció el control de cambios, a fin de racionalizar las escasas divisas disponibles.

En forma inmediata hubo reformas a varios artículos constitucionales, expedición de leyes, se dio a conocer el Plan Nacional de Desarrollo en el que se planteaba que la planeación del desarrollo se convertiría en factor necesario para enfrentar con éxito la adversidad; se expresaba que la planeación no garantizaba el éxito pero proporcionaba mayor certidumbre para fortalecer los instrumentos para enfrentar y conducir el cambio.

¹ Luis Bravo Agullera, Apertura comercial y modernización industrial. Fondo de Cultura Económica, Cuadernos de Renovación Nacional, México, 1988, p. 21.

² Ibid., p.23.

Asimismo, se establecía una estrategia con dos vertientes: una para la reordenación económica como respuesta a la crisis, que atendiera de manera inmediata al funcionamiento de la economía y, la otra, orientada a las transformaciones de fondo del aparato productivo y distributivo a fin de superar las insuficiencias y desequilibrios estructurales.

La siguiente estrategia dentro de la administración de Miguel de la Madrid fue la racionalización de la protección. En 1983 se formuló el Programa de Racionalización de la Protección, el cual incluía la sustitución de los permisos de importación por aranceles y la reestructuración de los niveles arancelarios y, con ello, una desgravación arancelaria. Las reformas a la política comercial se iniciaron en 1983 y se profundizaron en julio de 1985 cuando se puso en marcha el programa de apertura. En ese año, el valor de las importaciones sujetas a permiso se redujo del 100% vigente en 1982, a un 35%, medida que se acompañó de un aumento temporal en los aranceles; la tarifa ponderada promedio se situó en 13%.

Estas reformas, así como los programas de respaldo a la exportación (PROFIEX, PITEX, DRAW BACK, DIMEX, CCD)³ fueron las medidas previas para la posterior profundización del proceso de apertura comercial.

El esquema de apertura comercial de la economía mexicana enfrentó diversos obstáculos, entre ellos, las condiciones del mercado internacional, caracterizado por la proliferación de barreras proteccionistas. Se buscó contrarrestar esas prácticas proteccionistas fundamentalmente para:

- lograr una vinculación más eficiente con la comunidad de naciones, solucionando en forma oportuna las controversias;
- defender los intereses comerciales del país.

Los elementos que el gobierno mexicano utilizaría para lograr estos objetivos fueron por una parte, aplicar una política integral con reestructuraciones internas y, por la otra, acentuar el énfasis en la agenda económica de la política exterior.

³ PROFIEX: Programa de Fomento Integral a las Exportaciones. PITEX: Programa de Importación Temporal para la Exportación. DRAW BACK: Devolución de impuesto de importación a exportadores. DIMEX: Derechos de Importación de Mercancías para Exportación. CCD: Carta de Crédito Doméstica.

La apertura comercial se planteó como indispensable por el doble papel que jugaría: por un lado, obtener las divisas que requería el crecimiento económico, dada la inestabilidad de los precios del petróleo, principal producto de exportación y la limitación para obtener financiamiento externo; y, por otro, constituirse en un elemento estimulante para la modernización industrial.

Con esta orientación, se decidió la participación de México en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y en otros convenios de interés para el país, a fin de mejorar los términos de intercambio en el mercado mundial y propiciar la instrumentación de un nuevo sistema multilateral de comercio.

1.1. El ingreso de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

1.1.1. Las negociaciones de 1979-1980.

La política comercial de México durante la administración del presidente José López Portillo (1976-1982), basó su estrategia en el Plan Global de Desarrollo (PGD), que se sustentaba en un esquema de sustitución de importaciones y de desarrollo del sector petrolero, aunque se reconocía la necesidad de racionalizar la protección en forma gradual para incentivar la eficiencia de la planta productiva. Aún cuando se esperaba que estos propósitos tuvieran resultados en términos de exportaciones no petroleras, no tenían una prioridad vital, ya que las perspectivas de los ingresos petroleros ofrecían amplios márgenes de maniobra. El esquema de sustitución de importaciones, obligaba a mantener políticas que tenían un serio enfoque antiexportador, pero se buscaba compensar y, hasta cierto punto, incentivar, las exportaciones de manufacturas, vía estímulos.

Uno de los principales objetivos del PGD era lograr un equilibrio en la balanza comercial sin que éste dependiera de las exportaciones petroleras. Así, la política de comercio exterior estuvo orientada a integrar el sector externo con la producción competitiva y el desarrollo industrial del país. Básicamente, los objetivos de la política de comercio exterior fueron: la sustitución selectiva de las importaciones, a fin de pasar a etapas superiores del proceso; la promoción y estímulo de las exportaciones no petroleras y la diversificación de sus mercados para superar el desequilibrio comercial; y la racionalización de las importaciones y del proteccionismo, con objeto de adecuar la estructura del comercio exterior a las prioridades del desarrollo nacional.⁴

⁴ Senado de México, "Información básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México", Cuadernos del Senado, México, núm. 55, octubre de 1985, pp.16-17

El propósito de racionalizar la protección, de acuerdo con esta estrategia, debía alcanzarse mediante la sustitución del permiso previo por aranceles en forma gradual y concertada, con objeto de incentivar la eficiencia de la planta productiva y enfrentarla paulatinamente a la competencia externa.

Con estos lineamientos es como a principios de 1979, México inició negociaciones para su eventual ingreso al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), condicionando su participación al reconocimiento de México como país en desarrollo, a que las condiciones de acceso se rijieran por los principios en favor de los países en desarrollo, y a que los resultados finales de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Tokio fuesen satisfactorios.

Entre las consideraciones importantes para decidir ingresar al Acuerdo General destacan las siguientes: "1. Un apreciable volumen de nuestro comercio exterior se efectuaba con los países miembros del GATT; 2. La coyuntura favorable de la terminación de las Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Tokio), y de que los productos negociados por México en esta ronda, pudieran servir de "cuota de inscripción" para ingresar al GATT; y de ser positivos los resultados de la Adhesión de México, se podrían incorporar al Acta Final de la Ronda Tokio; y 3. Influir, en la medida de lo posible, en la formación de las reglas que rigen el comercio internacional".⁵

Los principios que el gobierno mexicano consideró para su eventual adhesión al Acuerdo General en su negociación fueron los siguientes:

- México es un país en desarrollo;
- México seguirla aplicando sus políticas de desarrollo económico y social;
- México debería tener flexibilidad en la regulación de sus importaciones;
- Necesidad de proteger el sector agrícola;
- Proteger y promover el sector industrial conforme a las políticas internas del país;
- Plena vigencia de los ordenamientos políticos internos de México.

⁵ Luis Malpica de Lamadrid, ¿Qué es el GATT?, Editorial Grijalbo, México, 1988, p. 225.

El proceso de adhesión de México al GATT en 1979, se concentró en dos áreas: por una parte, en la negociación de productos llevada a cabo en la Ronda Tokio, la cual se vinculó como estaba previsto, al proceso de adhesión al organismo; y por la otra, en el seno de un grupo de trabajo creado para esos efectos, se examinó el régimen de comercio exterior de México y se procedió a redactar y adoptar un Proyecto de Protocolo de Adhesión, en el que se estableció el marco jurídico y económico de aplicación del Acuerdo General, donde se consignaban los derechos y obligaciones que se derivarían para México.

En el Protocolo se estableció que las obligaciones de México ante el GATT no se regirían por la letra exacta del Acuerdo General, sino por la aplicación de éste con base en el Protocolo de México y los acuerdos contenidos en el informe del grupo de trabajo. En ambos documentos se especificaban, con base en la legislación mexicana, nuestras políticas sectoriales y programas de desarrollo.

Los derechos de los que México gozaría, serían el contar con la seguridad de que no se aplicarían aranceles más elevados u otras medidas que anularan o modificaran lo negociado, sin previa renegociación para obtener una compensación equivalente, considerando que en el caso de que no se pudiera llegar a un acuerdo, nuestro país podría retirar concesiones en la misma cantidad afectada.

Como resultado de la negociación, el gobierno mexicano ofreció concesiones en alrededor de 300 fracciones arancelarias. Básicamente, estas concesiones consisten en el establecimiento de límites arancelarios; en algunos casos, en la eliminación inmediata o en un plazo de 10 a 12 años del permiso previo de importación y, en otros, la reducción gradual de los aranceles en plazos de 10, 12 y 15 años. A cambio, México recibió concesiones para 256 productos de su interés que fueron negociados directamente.

A pesar de las concesiones favorables negociadas para la entrada de México al GATT, en marzo de 1980 el presidente López Portillo decidió aplazar indefinidamente la participación de México en ese organismo. Entre las razones señaladas destacan:

1. La existencia de muy variadas y contradictorias opiniones del sector empresarial, pero también del sector público, ya que algunas dependencias del gobierno manifestaron dudas respecto al balance de derechos y obligaciones que implicaba suscribir el instrumento. Se señaló también que algunas de las cláusulas parecían más bien salvaguardias contra eventuales perjuicios que los derechos adquiridos por México pudieran ocasionar a otras partes contratantes. Otro aspecto por el cual se decidió analizar con mayor profundidad la entrada de México a este Organismo fue las modificaciones que se deberían realizar a la legislación nacional.

2. Un posible conflicto entre el GATT y el Plan Mundial de Energéticos que México había propuesto en la ONU.

3. Las ventajas de los Códigos de Conducta de la Ronda de Tokio, eran más aparentes que reales, ya que existía una incompatibilidad entre la estrategia de desarrollo planteada en el Plan Global de Desarrollo 1980-1982 y el Plan Nacional de Desarrollo Industrial con las normas del GATT, particularmente con los Códigos emanados de la Ronda de Tokio en materia de subsidios y derechos compensatorios, y por otra parte la limitada incorporación al "tratamiento especial y diferenciado a los Acuerdos de la Ronda de Tokio, permitiendo a los países industrializados otorgar un trato especial y diferenciado, en condiciones no recíprocas a los países en desarrollo.

4. México no contaba con un marco de política comercial completo e integrado, ni con un sistema jurídico adecuado para regular las relaciones comerciales del país con el exterior y poderse adaptar al "proteccionismo" (barreras no arancelarias principalmente) de los países avanzados. No existía tampoco una legislación ni un sistema administrativo contra prácticas desleales de comercio tales como subsidios y dumping.

5. La estrecha vinculación de México con Estados Unidos en la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 (en esta Ley se incorporaron casi en su totalidad los acuerdos de la Ronda de Tokio, especialmente los Códigos sobre barreras no arancelarias).

6. Tanto empresarios como secretarios de estado coincidían en que la liberación del comercio no implicaba la promoción de un orden económico más justo y que eran preferibles las negociaciones bilaterales a las multilaterales.⁶

México, no obstante lo anteriormente expuesto, no contaba con un acuerdo justo en materia de Subsidios y Derechos Compensatorios, para aplicarlo principalmente en el comercio con Estados Unidos (país con el que mayor volúmen de comercio se realiza). México había suscrito únicamente la Ley de Acuerdos Comerciales firmada con ese país en 1979. Sin embargo, dicho mecanismo no garantizaba una protección en términos de reciprocidad comercial, ya que era un acuerdo bilateral y no forzaba a Estados Unidos a su cumplimiento. Esta desventaja condujo a que de 1980 a 1985 Estados Unidos presentara 25 demandas que involucraban a nuestro comercio por un monto de 500 millones de dólares.

Las desventajas comerciales de nuestro país, entre otras razones, impulsaron a que el gobierno mexicano buscara a "pasos gigantescos" una solución que permitiera por un lado, participar en una opción multilateral, en donde existiera una jurisdicción internacional recíproca y no de imposición bilateral; y, por otro, forzar a la industria nacional para prepararse a una competencia externa en términos de moda, calidad y precio.

Como consecuencia de ello, el gobierno mexicano instrumentó las siguientes medidas:

- sustitución de permisos de importación por aranceles,
- eliminación de precios oficiales,
- y principalmente preocuparse por contar con un mecanismo jurídico que le permitiera reglamentar las prácticas desleales (dumping y subsidios).

Con esas tres acciones, el gobierno mexicano replanteó la posibilidad de que México ingresara al GATT.

⁶ Miguel Angel Olea S., "México en el sistema de comercio internacional. Análisis de las negociaciones comerciales internacionales durante el decenio de los ochenta", en César Sepúlveda (Comp.), La política internacional de México en el decenio de los ochenta, Fondo de Cultura Económica, México, 1994, pp. 345-355.

1.1.2. El ingreso al GATT en 1986.

A partir de la administración de Miguel de la Madrid (1982-1988), las condiciones de la economía nacional habían cambiado. En el prólogo al libro de Luis Malpica de Lamadrid ¿Qué es el GATT?, el mismo presidente describe la situación de la economía mexicana en esos momentos, así como las razones que sustentaron la decisión de ingresar al GATT:

"Al inicio de la Administración que presido, los mexicanos enfrentamos una de las más graves crisis económicas de nuestra historia. En 1982, el modelo de desarrollo de México, basado en la sustitución de importaciones, estaba agotado. Las condiciones macroeconómicas tenían un sesgo marcadamente antiexportador; sufríamos un crónico déficit de más de 40 años en la balanza comercial; el nivel de nuestra deuda externa había llegado a niveles excesivos y su servicio estaba prácticamente interrumpido, contábamos con un tipo de cambio sobrevaluado; vivíamos con una economía cerrada al exterior y con una industria altamente protegida. Además del desequilibrio estructural de la balanza de pagos, enfrentábamos otro tipo de desequilibrios también de carácter estructural: finanzas públicas deficitarias y una excesiva concentración geográfica en nuestro desarrollo económico y social. En lo social, el desequilibrio que confrontamos y padecemos todavía es una gran desigualdad e inequidad en la distribución de la riqueza del ingreso.

La solución a estos graves retos estaba en plantear e iniciar una serie de cambios estructurales, esto es abordar de manera radical los problemas de México. Era indispensable promover un amplio movimiento de renovación nacional, además de atacar los obstáculos circunstanciales. Había que darle un sustento jurídico a la renovación; por ello planteamos importantes modificaciones constitucionales que posteriormente se han ido desplegando en importantes reformas jurídicas. Se elaboró el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 que se ha instrumentado en 18 Programas Nacionales y ha propiciado una amplia gama de políticas y concertaciones, entre las que destaca el Pacto de Solidaridad Económica del 15 de diciembre de 1987.

En materia de relaciones económicas con el exterior se ha actuado en varios frentes. Reestructuraciones de la deuda pública externa importantes, aunque todavía insuficientes. Una política cambiaria realista. Pero destaca en forma importante el cambio estructural que ha implicado la revisión profunda de la política comercial externa, incluyendo el ingreso de México al GATT.

Hemos cambiado radicalmente el enfoque de la política comercial externa y la correspondiente de proteccionismo industrial. Substituimos el régimen generalizado de permisos previos a la importación por un régimen arancelario moderno, con un nuevo marco legal, de tal manera que a la fecha, solamente están sujetas a permisos previo el 3.4% de las correspondientes fracciones arancelarias, que representan el 24.1% (enero-diciembre 1987) del valor total de las importaciones.

La entrada de México al GATT fue objeto de amplias discusiones públicas, destacando la consulta que efectuó el Senado de la República. Después de analizar la cuestión en el Gabinete económico, tomó la decisión de ingreso por considerar que las condiciones actuales y en las perspectivas de los años por venir México necesita integrarse al proceso multilateral de negociaciones comerciales y no confiarse excesivamente en las relaciones bilaterales. El ingreso de México al GATT es de fundamental importancia para el desarrollo de nuestras futuras relaciones comerciales".⁷

A fines de 1985, se iniciaron nuevamente las negociaciones para el ingreso de México al GATT. Esta vez fueron planteadas con la idea de ser culminadas antes de septiembre de 1986, a fin de que México pudiera participar en el inicio de la nueva ronda (la de Uruguay) como miembro pleno de derecho.

Las negociaciones de adhesión se llevaron a cabo bajo los siguientes principios:

"1. El Protocolo de Adhesión se circunscribe a lo que establece la Constitución Mexicana; 2. Se reconoce a México como país en desarrollo, así como la plena aplicación de las disposiciones que le conceden trato diferenciado y más favorable; 3. Se mantiene el respeto total a la soberanía sobre los recursos naturales, en particular los energéticos; y 4. Se reconoce el carácter prioritario del sector agropecuario, por haber sido considerado un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social del país".⁸

En materia comercial, se acordaron reducciones arancelarias para 373 productos por debajo del 50%. Otro compromiso implicó fijar un arancel máximo del 50% para la totalidad de las fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI); se acordó la eliminación total de los precios oficiales que se utilizaban como base gravable para calcular los impuestos de importación, además, de eliminar los permisos previos de importación en la medida de lo posible.

Los productos que se negociaron, fueron bienes en los que la oferta nacional resultaba insuficiente o inadecuada y que se requerían para la operación de la planta productiva, así como artículos que internamente mantenían niveles de competencia internacional. Así, la Adhesión al Acuerdo General, no implicó de alguna forma, una liberación absoluta, inmediata o indiscriminada del comercio exterior.

⁷ Luis Malpica de Lamadrid, *op. cit.*, Prólogo.

⁸ Miguel Angel Olea S., *op. cit.*, pp. 368-369.

Además, se tomaron en cuenta las cláusulas de salvaguardia del GATT para la suspensión temporal de compromisos, en caso de situaciones desfavorables que afectaran la balanza de pagos o las necesidades de protección de los intereses industriales y comerciales de las naciones que lo integran.

Por otra parte, México también se adhirió a los siguientes Códigos de Conducta: de Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación, Valoración Aduanera, Antidumping y Obstáculos Técnicos al Comercio.

Antes de ingresar al GATT, ya se había iniciado un proceso de apertura comercial, y la modernización de los instrumentos de política comercial. Se promulgaron disposiciones jurídicas que, unidas a los acuerdos internacionales, aceleraron ese proceso. Por ejemplo, el 13 de enero de 1986 fué publicada en el Diario Oficial de la Federación la Ley Reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de Comercio Exterior, (conocida a partir de 1993 como Ley de Comercio Exterior).

1.2. La política de apertura comercial en México durante la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari.

En 1987 se dieron a conocer a la opinión pública las metas en materia de liberalización. Si bien para 1986 (ingreso al GATT) ya se había excluido al 90% de fracciones de la TIGI de permiso de importación, para 1987 se pretendía incrementar este porcentaje a 96% de las fracciones. Por otra parte, el programa de liberalización también consideraba la reducción en el número de tasas de 10 a 5 que se darían gradualmente para fines de 1988 quedando de la siguiente manera:

- Tasa de cero se aplicaría a materias primas, o bienes finales destinados al consumo básico de la población o industrias de alta prioridad.
- Exentos y con tasa de 10% los artículos que no son producidos en el país o que sean insuficientes, según la prioridad que se les asignara.
- Tasas de 20, 25 y 30% para artículos producidos en el país, dependiendo el grado de elaboración

Este programa de liberalización también contemplaba a los precios oficiales, los cuales serían eliminados gradualmente para finales de 1987, siendo reemplazados por aranceles selectivos por producto y país.

Lo sorprendente fue que este programa de liberalización que se había calendarizado para finales de 1988, fue modificado significativamente. Se adelantaron las medidas de reducción arancelaria y no arancelarias a la importación y hubo una mayor reducción a ellas, quedando de la siguiente forma:

- 20% el arancel máximo de importación.
- Se eliminó la sobretasa general de 5% a la importación.
- La estructura arancelaria quedó: "arancel 0% para bienes de consumo básico y materias primas; arancel 5% este arancel se asignó a las fracciones anteriormente gravadas con el 10%, materias primas básicas y productos de bajo grado de elaboración; arancel 10% se reasignaron a las fracciones gravadas con anterioridad bajo las tasas de 20 y 25%, principalmente los bienes intermedios de las industrias petroquímica secundaria, química básica, química farmacéutica, siderúrgica, curtiduría, así como frutas y legumbres, alimentos semiprocesados y algunas partes para bienes de capital; arancel 15% esta tasa se aplicó a productos de alto valor agregado, que constituyen insumos para otras ramas industriales, comprendió clasificaciones tales como hilados y tejidos de fibras naturales y sintéticas, maderas trabajadas, papel, productos de hule, artículos de plástico, industrias metálicas básicas, partes automotrices y partes para bienes de capital; arancel 20% este se aplicó para bienes de consumo final.

- Entre las medidas no arancelarias, los precios oficiales se eliminaron prácticamente en el curso del año, quedando vigente su aplicación para sólo 41 fracciones".⁹

La explicación gubernamental para lo anterior, consistió en que era necesario abatir las presiones inflacionarias agudizadas durante el segundo semestre de 1987. Estas medidas también implicaban racionalizar a la protección, teniendo como objetivo forzar a los productores nacionales a competir con los bienes importados, pero también buscaban facilitar la adquisición de insumos importados por la planta productiva del país.

Por otra parte, faltaba adaptar nuestras Leyes de Impuestos a la Importación y Exportación al sistema internacional estandar bajo el cual pudieran ser clasificadas, designadas y codificadas las mercancías. De ahí, que estas leyes fueran adaptadas al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, conocido como Sistema Armonizado. Dicha publicación en el Diario oficial se realizó el 8 y 12 de febrero de 1988.

Sin embargo, también era necesario contar con un instrumento jurídico el cual indicara las especificaciones normativas para cada uno de los productos producidos en el país, por lo que la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, llamada también Ley de Normas, fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 26 de enero de 1988.

Otra ley publicada en este mismo año fué Ley Federal para Fomento de la Microindustria del 26 de enero de 1988.

Estas medidas de liberalización comercial y de normatividad pretendían impulsar un proteccionismo racionalizado al sector industrial, con la intención de diversificar nuestra relación comercial que había sido limitada casi exclusivamente al mercado estadounidense, con el que manteníamos la mayor parte de nuestros intercambios.

⁹ Ibid., pp. 364-365.

- Entre las medidas no arancelarias, los precios oficiales se eliminaron prácticamente en el curso del año, quedando vigente su aplicación para sólo 41 fracciones".⁹

La explicación gubernamental para lo anterior, consistió en que era necesario abatir las presiones inflacionarias agudizadas durante el segundo semestre de 1987. Estas medidas también implicaban racionalizar a la protección, teniendo como objetivo forzar a los productores nacionales a competir con los bienes importados, pero también buscaban facilitar la adquisición de insumos importados por la planta productiva del país.

Por otra parte, faltaba adaptar nuestras Leyes de Impuestos a la Importación y Exportación al sistema internacional estandar bajo el cual pudieran ser clasificadas, designadas y codificadas las mercancías. De ahí, que estas leyes fueran adaptadas al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, conocido como Sistema Armonizado. Dicha publicación en el Diario oficial se realizó el 8 y 12 de febrero de 1988.

Sin embargo, también era necesario contar con un instrumento jurídico el cual indicara las especificaciones normativas para cada uno de los productos producidos en el país, por lo que la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, llamada también Ley de Normas, fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 26 de enero de 1988.

Otra ley publicada en este mismo año fué Ley Federal para Fomento de la Microindustria del 26 de enero de 1988.

Estas medidas de liberalización comercial y de normatividad pretendían impulsar un proteccionismo racionalizado al sector industrial, con la intención de diversificar nuestra relación comercial que había sido limitada casi exclusivamente al mercado estadounidense, con el que manteníamos la mayor parte de nuestros intercambios.

⁹ Ibid., pp. 364-365.

Carlos Salinas de Gortari inició su administración complementando los cambios que se comenzaron a efectuar desde mediados del gobierno de Miguel de la Madrid. Se planteó la necesidad de fortalecer el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, de tal forma que permitiera al país contar con un marco multilateral de comercio que estableciera principios, reglas e instancias de carácter universal que fueran aceptados por las naciones.

También se planteó desde el inicio del sexenio que la *velocidad* de los cambios en el mundo, así como la *urgencia* de responder, en lo interno, a las necesidades de estabilización y crecimiento económico eran las que, en última instancia, normarían cada una de las acciones realizadas.

La estrategia utilizada durante esta administración para la inserción de México en mercados y foros internacionales se realizó a través de la política exterior, la cual identificaba al país externamente con una presencia segura, permanente y sobre todo de cambios.

"El panorama internacional de hoy delinea el que se desarrollará en el futuro cercano. El proyecto internacional de México no puede abstraerse de los nuevos retos políticos y económicos que configuran ya el ámbito internacional".¹⁰

"Mantendremos como proceso irreversible la apertura de nuestra economía al intercambio con el exterior de productos, capitales e incluso de algunos servicios en el marco de nuestra legislación. Es la vía para trascender esquemas ya agotados y disminuir la vulnerabilidad externa del país....La superación de nuestras dificultades no puede darse como reversión, sino actuando dentro y mirando con optimismo hacia adelante y con seguridad hacia afuera"¹¹

Lo que parecía evidente es que esta administración pretendía insertarse en la globalización económica mundial. Para ello, Carlos Salinas llevó a cabo una estrategia que contempló los siguientes aspectos:

- "Alcanzar metas macroeconómicas que permitieran recobrar la credibilidad del gobierno mexicano.
- Formar una imagen de un México sin demagogia y populismo.
- Consolidar un liderazgo fuerte materializado en la figura del Ejecutivo, que otorgara las bases de una economía sólida, una reforma política".¹²

¹⁰ Plan Nacional de Desarrollo: 1989-1994. Poder Ejecutivo Federal, México, 1989, p. 5.

¹¹ Discurso del presidente Carlos Salinas de Gortari, pronunciado en Cuatro Ciénegas, Coah., el 9 de febrero de 1988, citado por Rafael Fernández de Castro, "La política exterior ante la modernización económica salinista", en Luis Rubio, México a la hora del cambio, Editorial Cal y Arena, México, 1995, p. 416.

¹² Gloria Abeilla, "La política exterior en la administración de Carlos Salinas de Gortari: la propuesta del cambio estructural", Revista de Relaciones Internacionales, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, N° 62, abril-junio 1994, pp. 53-70.

Esta estrategia planteada por el gobierno mexicano conduciría supuestamente a alcanzar el objetivo de insertar competitivamente a México con el exterior. Las bases del proyecto fueron:

- *La reforma del Estado*, basada en la idea de que "Un Estado más grande, no es necesariamente un Estado más capaz". A diferencia del modelo proteccionista en el cual el Estado fungía como empresario y rector, esta decisión implicaba única y exclusivamente la concepción del Estado como mediador, conductor, promotor y articulador, ya no como propietario, con la idea de fortalecerlo para competir al exterior.

"A partir del diseño de una política económica que se decide por la disminución del papel del Estado en la economía, la apertura comercial, la atracción del capital extranjero, el fomento a la industria y al sector externo, se plantea también la inserción competitiva de los productos mexicanos en la economía internacional"¹³

- *Modernización*, la cual buscaba "hacer frente a nuevas realidades económicas y sociales", y que fue entendida así: -privatizar paraestatales de tal forma que permitiera terminar con un aparato estatal ineficiente que había llegado a deformar la gestión pública; -desregulación de la economía, ello suponía modificar leyes, crear o adaptarlas de tal forma que no resultaran una contradicción a estos objetivos modernizadores; -apertura económica, con ella se incluía la modificación también al reglamento de Inversión Extranjera (en 1989 se modificó esta ley anunciando que se permite hasta el 100% de participación extranjera en numerosas empresas), el fomento a las exportaciones y mejores relaciones con el exterior.

"La estrategia de modernización es la iniciativa de nuestra generación para defender y proyectar nuestra identidad al futuro y alcanzar nuestras metas nacionales".¹⁴

A continuación se muestra un comparativo por etapas de las tasas y porcentaje de fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) utilizadas antes y durante la apertura comercial:

¹³ Rosa Isabel Gaytán Guzmán, "Política exterior y política comercial: el caso de México y Estados Unidos", en Eliezer Morales y Consuelo Dávila (Coord.), *La nueva relación de México con América del Norte*, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Centro de Relaciones Internacionales, México, 1994, vol. II, p. 436.

¹⁴ *Plan Nacional de Desarrollo: 1989-1994*, op. cit., p. 5.

Año	Tasa Máxima del Impuesto General de Importación	Tasa Promedio del Impuesto de Importación	Porcentaje de fracciones arancelarias que requerían permiso previo para importar
Antes de la apertura comercial (1985)	100%	75%	100%
Después de la apertura comercial (1986)	50%	42%	7%
México como país miembro del GATT (1986) (1990)*	40% 35%	31%	4%
México como país miembro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte	20%	9.7%	2%

Fuente: Aduanas Operación en México, Eduardo Reyes Díaz Leal. México, D.F.1994. Pág. 21.
* El Semáforo Fiscal, Eduardo Reyes Díaz Leal. México, D.F., 1995. Pág. 16.

Con la política comercial de Carlos Salinas, los niveles arancelarios del país fueron:

Nivel arancelario	Criterio de Aplicación
20%	Para mercancías suntuarias y terminadas
15%	Para productos semi-terminados y materias primas.
10%	Para bienes de capital, maquinaria y equipo
5%	Para productos básicos
0%	Para consideraciones sociales

Fuente: Aduanas Operación en México, Eduardo Reyes Díaz Leal. México, D.F.1994. Pág. 23.

- *Soberanía nacional.* Este concepto es muy amplio; sin embargo, para estos efectos, lo que el mandatario pretendió era, por una parte, el bienestar social para la población y, por otra, la promoción de la justicia social.

Tomando en cuenta estos elementos, mencionaré algunos datos que vale la pena tener en consideración:

- Se ha reducido el número de empresas públicas de 1,155 que eran en 1982 a 200 aproximadamente. De 1984 a 1992, los ingresos provenientes de las privatizaciones ascendieron a unos US\$ 20.000 millones (concentrándose las ventas en 1991 y 1992).

- Se modificaron varias leyes y reglamentos que anteriormente se habían considerado "inconvenientes de modificar", ya que se pensaba que se atentaba contra la soberanía nacional. Como ejemplo de ello tenemos al Reglamento de Inversión Extranjera, modificado en 1989 (anunciando que se permite hasta el 100% de participación extranjera en numerosas empresas). Se desregularon aproximadamente 60 áreas de la actividad económica.¹⁵

Por otra parte, se pretendió que este concepto de soberanía nacional utilizara a la política exterior como instrumento de difusión. Por una parte, con los 7 principios ya conocidos (autodeterminación de los pueblos, la no intervención, la solución pacífica de controversias, la prohibición del uso de la fuerza, la igualdad jurídica de los Estados, la cooperación internacional para el desarrollo y la lucha por la paz y seguridad internacionales) y por otra, la reafirmación de México como país liberal, progresista y de cambios.

A través de la premisa de reafirmación de los principios de política exterior del país y de la nueva imagen de México en el exterior, es como se planteó el ingreso a bloques comerciales y a organismos internacionales; por otra parte, también se suponía un acceso más dinámico a créditos otorgados por instituciones como el Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional.

"El camino que México ha escogido para lograr un crecimiento económico sostenido requiere de un incremento en los intercambios económicos con otros Estados. Para lograr ese objetivo, la política exterior se presenta como una herramienta indispensable, que complementa los esfuerzos internos de desarrollo".¹⁶

En el marco de la apertura comercial impulsada por Carlos Salinas de Gortari se firmaron un conjunto de acuerdos de libre comercio y de complementación económica, así como el ingreso a organizaciones multilaterales, entre los que destacan:

¹⁵ Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Administración General de Política de Ingresos, México, 1995.

¹⁶ Bernardo Sepúlveda Amor, "Los intereses de la política exterior", en César Sepúlveda, *op.cit.*, p.50

1. Acuerdo Marco México-Unión Europea.

Firmado el 26 de abril de 1991. Aprobado por el Senado Mexicano el 15 de agosto de 1991 y por el Parlamento Europeo el 10 de septiembre de 1991. Los países miembros de este Acuerdo (a partir del 1o. de enero de 1993) son: Alemania Federal, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal y Reino Unido. Este Acuerdo comercial representa para México ventajas importantes, ya que la UE es su segundo socio comercial, dentro de estas ventajas se encuentran: propiedad intelectual, transferencia de tecnología, agroindustria, piscicultura y pesca, planificación de la energía, protección al medio ambiente, servicios, incluidos los servicios financieros, turismo, transporte, telecomunicaciones, informática.

2. Acuerdo de Complementación Económica México Chile:

Firmado el 22 de septiembre de 1991. Entrada en vigor el 1 de enero de 1992.

Las ventajas principales de la firma de este Acuerdo son las siguientes: Desgravación arancelaria en un periodo de 4 años, al término se deberá contar con un arancel cero. Aumento del intercambio comercial, ya que Chile cuenta con un mercado potencial donde existen diversas demandas de productos mexicanos.

3. Acuerdo Marco México-Centroamérica (Acuerdo Marco Multilateral para el Programa de Liberación Comercial):

Firmado el 20 de agosto de 1993. Este Acuerdo firmado tuvo como objetivo establecer un Tratado de Libre Comercio y por consiguiente la eliminación del arancel para las mercancías de la región (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Nicaragua).

4. Consejo Económico Asia Pacífico (APEC).

Ingreso en noviembre de 1993. No es un bloque comercial, es un foro de participación en materia de oportunidades comerciales y problemas de la región.

5. Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá:

Firmado el 17 de diciembre de 1993. Entrada en vigor 1 de enero de 1994.

Este Tratado México lo negoció principalmente en virtud de las siguientes ventajas: Liberación del arancel a un periodo de 15 años (esta desgravación se realizará paulatinamente dependiendo el sector). No se impondrán medidas no arancelarias.¹⁷ Protección a los derechos de propiedad intelectual. Incremento de las oportunidades de inversión y acceso a servicios financieros.

6. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

Fecha de ingreso: 18 de mayo de 1994. Beneficios del ingreso a la Organización: Mejoramiento y ampliación de las relaciones bilaterales con los países miembros y con ello mayor fortalecimiento de la política de diversificación de las relaciones económicas con el exterior, lo cual facilitará un creciente acceso a los flujos comerciales, financieros y tecnológicos de los países miembros. Mayores flujos de inversión y capitales, más oportunidades para las inversiones mexicanas en el exterior, mayor certeza y eliminación de restricciones para las inversiones y para los movimientos de capital, mayor acceso a los mercados internacionales en mejores condiciones.

7. Acuerdo General Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT): ahora Organización Mundial de Comercio OMC (31 de agosto de 1994).

México ingresó al GATT el 24 de agosto de 1986.

8. Acuerdo Comercial México-Costa Rica.

Firmado el 3 de marzo de 1994. Entrada en vigor el 1 de enero de 1995.

Las ventajas de este acuerdo están orientadas a reglas de origen, agricultura, normas técnicas, normas fitozoosanitarias, salvaguardas, compras gubernamentales, prácticas desleales, inversión, servicios, propiedad intelectual y solución de controversias.

¹⁷ "Se entiende por restricciones no arancelarias cualquier medida de carácter administrativo, financiero o cambiario o de otra naturaleza que obstaculiza las importaciones de un país miembro excluyendo las referentes a los monopolios gubernamentales, las compras del sector público y el abastecimiento regulado por el Estado". Miguel Angel Olea S., *op. cit.*, p. 398.

9. Acuerdo comercial México-Colombia-Venezuela (G3).

Firmado el 13 de junio de 1994. Entrada en vigor el 1 de enero de 1995.

El Grupo de los Tres contempla las siguientes ventajas comerciales: mayor acceso a mercados, reglas de comercio, inversión, servicio, compras del sector público, propiedad intelectual y solución de controversias. La liberalización comercial entre los tres países será en diez años.

10. Tratado de Libre Comercio entre México y la República de Bolivia.

Firmado el 10 de septiembre de 1994. Entrada en vigor el 1 de enero de 1995.

Las ventajas de este Tratado son: acceso a un mercado principalmente dirigido a las empresas medianas y pequeñas. Marco previsible para la planeación de las actividades productivas y la inversión ante la globalización económica. Protección a la propiedad intelectual. Procedimiento ágil y equitativo para la prevención y solución de controversias. Desgravación arancelaria a 12 años, partiendo de un arancel máximo de 10%.¹⁸

Lo anterior demuestra que la estrategia implementada por Carlos Salinas en su esfuerzo por modernizar al país (a cualquier costo) parecía cumplirse al finalizar su mandato. Esta estrategia supuso: por una parte, el arreglo de conflictos y diferencias en el entorno mundial para lograr una diversificación de vínculos y relaciones; y por otra, el adelanto a iniciativas que contribuyeran a aprovechar oportunidades para negociación y participación en foros internacionales.

La apertura comercial (sin moderación), la disminución del proteccionismo y la vinculación del país con los centros de la dinámica económica mundial, constituirían -según el mandatario- las bases para lograr un crecimiento sostenido de la economía mexicana y por lo tanto el bienestar de la población.

¹⁸ José Ignacio Martínez, "La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial", *Revista de Relaciones Internacionales*, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, N° 62, abril-junio 1994, pp. 90-97.

Sin embargo, es casi al finalizar su mandato (1994), cuando en México se produjeron un conjunto de acontecimientos que pusieron en tela de juicio la pertinencia y viabilidad del proyecto de modernización económica. Tan es así que la primera parte del Sexto Informe de Gobierno se tituló "1994, año de tragedia y de esperanza", y no fue para menos:

- a) Inestabilidad en el estado de Chiapas: el primero de enero un grupo armado atacó cuatro cabeceras municipales en Chiapas y el Cuartel en Rancho Nuevo, justamente el día en que se ponía de la puesta en marcha el T.L.C.
- b) Se realizaron un conjunto de secuestros de empresarios junto con el aumento de actividades delictivas.
- c) El asesinato a finales de marzo del candidato del PRI a la presidencia Luis Donaldo Colosio.
- d) La muerte del político Francisco Ruíz Massieu.

Dichos sucesos fueron explicados por el mandatario como acciones de rechazo a los cambios realizados:

"El cambio beneficia a los más, pero también puede perjudicar a los menos. La reestructuración económica, inevitablemente, afecta intereses y privilegios de grupos y personas. El cambio político remueve costos de poder, abre la sociedad a la crítica, modifica los términos y las expectativas de la lucha institucional por el poder. En un año en que las articulaciones del Estado se abren para dar paso como nunca antes, a la competencia política, es tentador para algunos ver en ello falta de voluntad o de firmeza donde sólo hay prudencia y negociación; donde sólo existe diálogo que siempre conlleva gradualidad; donde existe sólo el deseo explícito de evitar rompimientos que el pueblo no desea ni debe sufrir. En esas circunstancias, algunos pueden considerar propicia la ocasión para actuar y tratar de impedir que se consoliden cambios que les afectan, o simplemente sacar beneficio de la coyuntura".¹⁹

Como es conocido, la devaluación de diciembre de 1994 se realizó ya en el gobierno de Ernesto Zedillo; sin embargo, ésta fue el resultado de diversos factores que se habían acumulado durante la administración de Carlos Salinas:

- Los sucesos políticos antes mencionados.
- La apreciación del tipo de cambio real entre 1989 y 1993.
- Déficit en cuenta corriente.
- Descenso del ahorro privado.
- Lento crecimiento de la inversión que tenía como objetivo aumentar la productividad.

¹⁹ Carlos Salinas de Gortari, Sexto Informe de Gobierno, Poder Ejecutivo Federal, México, 1994, p. 11.

Si a estos factores aunamos que se aproximaba el cambio de sexenio, obtenemos como resultado una incertidumbre económica. Ejemplo de ello se refleja en el siguiente dato: se estima que en 1994 la afluencia neta de capital extranjero fue de US\$ 10.000 millones, representando una drástica disminución con respecto a los US\$ 31.000 millones registrados en 1993.

El conjunto de medidas instrumentadas durante la administración de Carlos Salinas de Gortari, comprueban que fue un sexenio de cambios profundos entre los que se incluyeron: la reducción de aranceles, la apertura de capitales, acceso a mercados, proyección internacional y la venta de paraestatales; grandes cambios, en efecto, pero bruscos y poco planeados que desestabilizaron la vida productiva del país, ocasionando en la mayoría de los casos el cierre o quiebra en la industria de México y, por consiguiente, la carencia de bienestar social.

2. LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN MEXICO

En los últimos años del siglo XIX y los primeros del actual -llámese época porfiriana- se inició en México la fabricación de calzado a nivel industrial. El pionero de este esfuerzo que daría trabajo a tantas personas, fue don Carlos B. Zetina, originario de San Andrés Chalchicomula en el estado de Puebla, progresista mexicano que trajo la primera maquinaria para establecer una fábrica en Tacubaya, llamada "Excélsior", la que originó la floreciente industria del calzado en México.²⁰

De ahí que los artesanos que poco a poco se consolidaban como industriales de este sector se vieran en la necesidad de crear una institución que representara sus intereses y fuera un pivote para el desarrollo de esta industria, ya que el México de aquellos años tenía tres centros productores de gran importancia: las ciudades de México, León y Guadalajara donde se concentraba el más alto porcentaje de producción con empresas de muy diversos tamaños, desde talleres artesanales hasta industrias que generaban volúmenes de hasta 500 pares de zapatos al día.

Por ser estas regiones las que presentaban una mayor concentración industrial, surgen precisamente en ellas las tres Cámaras regionales que conocemos hasta ahora: la Cámara Nacional de la Industria del Calzado (CANAICAL), la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG) y la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Jalisco (CICEJ). Cabe destacar que cada una de ellas agrupa a cientos de industriales del sector.

A raíz de la promulgación de la Ley de las Cámaras de Comercio y de las Industrias en 1942, se autoriza y reconoce el legal funcionamiento y existencia de la CANAICAL (marzo), con 38 empresas fundadoras y de la CICEG (abril), con 80 socios fabricantes y, por último, la CICEJ (junio), que en sólo tres años, tenía 188 afiliados (1945).

²⁰ Virginia Armella de Aspe, "La historia del calzado en México", en Confederación Nacional de Cámaras de la Industria del Calzado, 50 aniversario de las Cámaras de la Industria del Calzado en México, Grupo Gráfico Romo, México, 1993, pp. 22-23.

En la década de los sesenta surge un cambio en la manera de administrar las fábricas. La época del "patrón" y del "maestro" y del tutearse con los obreros quedó atrás; comenzaron a aplicarse los nuevos conceptos de la administración y de la contabilidad. El "maestro" ocupó el puesto de la dirección en la empresa, y entre él y los obreros se situaron los empleados intermedios. Para esas fechas se integran a las fábricas los hijos de los industriales que comenzaron en los años veinte o treinta, después de haber estudiado administración, ingeniería o contabilidad.

México tiene una tradicional industria de calzado, originada en una iniciativa empresarial caracterizada por una intensa vocación al trabajo pero con una deficiente preparación profesional.

Cada día, con mayor frecuencia, las empresas mexicanas compiten frente a compañías extranjeras que se han convertido ya en una oferta más en el mercado mexicano de bienes y servicios.

La industria del calzado ha sufrido las consecuencias de una indiscriminada apertura comercial. El daño social, económico y político ha sido alto. En estos momentos es claro que las cosas no están mejorando, que existe una desintegración de parte de los fabricantes de calzado y la industria en general. Es evidente que por factores culturales y por la ausencia de economías de escala, la industria no se puede reactivar y salvarse así misma; requiere de una reestructuración profunda. Esta apertura convirtió aceleradamente al mercado nacional en un espacio altamente competido, con estándares de precios, servicio y diseños internacionales en el caso del calzado.

La apertura comercial fue apreciada de diferente manera por los industriales, proveedores y comercializadores de calzado. Aunque ésta haya sido abrupta e indiscriminada para los productores y proveedores nacionales, para el sector comercializador significó un incremento en las ventas.

En las siguientes páginas se expone la forma en que está integrada la industria, es decir, las regiones del país en las cuales se concentran la mayor parte de los industriales del sector, así como también datos estadísticos significativos que permiten observar la evolución de esta industria desde 1985 hasta 1995.

2.1. Estructura de la industria del calzado en México.

La industria mexicana del calzado se concentra en tres centros principales de manufactura que son: Guanajuato, Jalisco y Estado de México. Cada uno de ellos tiende a especializarse en tipos específicos de calzado que los caracterizan y les permite integrar ventajas competitivas regionales.

Dentro de los principales tenemos:

GUANAJUATO	JALISCO	ESTADO DE MEXICO
CALZADO	CALZADO	CALZADO
- Para niños.	- Para dama: vestir, semi vestir y de piso.	- Industrial.
- Para caballero: vestir, semi vestir y casual.	- Para niño.	- Para dama: vestir y de piso.
- Para dama: semi vestir, casual y colegial.	- Sandalia, (Sandals).	- Niño y joven en inyección y PVC
- Deportivo piel y sintético.		- Deportivo sintético.
- Bota vaquera, (cowboys boots).		-
- Mocasines a mano. (Handmade mocasines).		
- Industrial.		

*Calza Avance. año2. Número 20. 1995. León, Gto. México.

México cuenta con un centro industrial del sector calzado, en la ciudad de León, Guanajuato. Esta concentración es única en México, y se repite en muy pocas regiones del mundo. Ahí se concentra toda la actividad económica alrededor de la fabricación de calzado, en la cual se integra gran parte de la cadena productiva en una pequeña zona geográfica que incluye: distribuidores de maquinaria, proveedores de componentes, tenerías, fabricantes de productos químicos, de suelas, textiles, agujetas, hormas y de moldes; así como una gran concentración de servicios de reparación de maquinaria y modelaje, entre muchos otros que giran alrededor de este sector.

2.1.1. Número de establecimientos.

Los datos referentes a establecimientos están contenidos en los Cuadros 1 y 1A del Anexo correspondiente a la situación nacional de la industria del calzado.

De acuerdo con cifras del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) en 1985, un año antes a la apertura comercial, existían en México **4,717** empresas de cuero y calzado, de las cuales el 73.3% correspondían a la micro, 23.01% a la pequeña, 2.7% a la mediana y el restante 0.9% a las grandes empresas.

Para 1986, que es cuando se ingresa al GATT, existían en México **4,875** empresas de las cuales 73.5% correspondió a la micro empresa, 23% a la pequeña, 2.6% a la mediana y el 0.9% a la grande.

En 1995, que es el último año del periodo estudiado, existían en México **5,320** industrias de cuero y calzado distribuidas de la siguiente forma: en micro (78.8%), pequeña (17.8%), mediana (2.3%) y grandes empresas (1.1%).

Pese a que hubo una tendencia favorable de crecimiento desde 1985 hasta 1991, es a partir de 1992 cuando se registra un decremento significativo del total de establecimientos. Precisamente empezó este decremento a partir del ingreso exagerado de productos originarios de Asia, concretamente de China. Ello propició evidentemente el cierre de gran parte de la industria, ya que de existir 6,781 establecimientos en 1991, para 1995 se redujeron a 5,320, lo que indica que cerraron 1,461 establecimientos.

Sin embargo, durante el periodo de estudio que comprende de 1986 a 1995 la industria presentó una tasa media de crecimiento anual negativa únicamente para la pequeña (1.41%) y mediana empresa (0.54%); ello porque la micro operó de la forma tradicional. Las grandes empresas, que son una minoría, ya estaban consolidadas; mientras que las pequeñas y medianas son las que en su mayoría estaban desprevenidas ante las medidas de apertura.

En general, el número de establecimientos se incrementó de 1985 a 1991 un 43.7% y de 1991 a 1995 decreció un 21.5%.

La industria manufacturera se vio afectada a partir de 1993, ya que de contar en 1992 con 127,005 establecimientos pasó en 1995 a 114,807 indicando un decremento del 9.6%

Por otra parte, es importante mencionar que la industria maquiladora de exportación para este sector creció a lo largo de este periodo de estudio, ya que de contar en 1985 con 36 establecimientos pasó a 54 para el año de 1995. Sin embargo, desde 1993 empezó una disminución significativa del número de establecimientos, ya que de contar en ese año con 59 pasó a 54 para 1995. (Ver cuadro 15 del Anexo correspondiente a situación nacional de la industria del calzado).

2.1.2. Ocupación.

Los datos referentes a personal ocupado están contenidos en los Cuadros 2 y 2A del Anexo correspondiente a la situación nacional de la industria del calzado.

De acuerdo con cifras del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) en 1985, un año antes de la apertura, el número de personal ocupado era de 107,566; para 1986, iniciada la apertura, fue de 109,024. En estos dos años en los diferentes tamaños de la industria se mantuvo el mismo porcentaje de ocupación: el 15.1% correspondió a la micro, el 38.1% a la pequeña, el 18.8% a la mediana y el 28% restante a la gran empresa.

De 1985 a 1991 el total de empleos de esta industria se vio favorecido, ya que de 107,566 que eran en 1985, se registra un crecimiento anual, llegando al año de 1991 con un total de 141,296 empleos, indicando con ello un crecimiento del 31.3%.

Sin embargo, al igual que el número de establecimientos, el personal ocupado también decreció anualmente de 1992 de 1995, ya que de existir en 1991 141,296 empleos para 1995 se redujeron a 112,713, significando una reducción del 20.2%.

Los estratos más afectados también fueron la pequeña y mediana empresa, ya que presentaron una tasa media de decrecimiento para el periodo de 1985 a 1995 de 1.32% y 0.25% respectivamente.

Coincidentemente, en la industria manufacturera también se manifiesta un decremento en dos periodos: el primero respecto a los años de 1992 y 1993 que es cuando se aceleraron las importaciones desleales y el segundo de 1994 a 1995; éstos fueron de 4.0% y 4.7% respectivamente.

Por otra parte, es importante mencionar que en la industria maquiladora de exportación de este sector, el número de personal ocupado creció favorablemente a lo largo de este periodo de estudio, ya que de contar en 1985 con 4,531 empleos pasó a 7,548 empleos para el año de 1995, lo que significa un aumento de 3,017 empleados. Sin embargo, su crecimiento se mantuvo constante hasta el año de 1989; posterior a esta fecha se notó un descenso en las cifras del personal de aproximadamente 73 empleos por año. (Ver cuadro 15 del Anexo correspondiente a situación nacional de la industria del calzado).

2.1.3. Regionalización de la industria.

Los datos referentes a regionalización de la industria correspondientes tanto a establecimientos como a personal ocupado, están contenidos en los Cuadros 3, 4, 5, 6, 7 y 8 del Anexo correspondiente a la situación nacional de la industria del calzado. Cada cuadro representa anualmente, a partir de 1990, la ubicación geográfica de los establecimientos como del personal ocupado del sector calzado en México.

Establecimientos.

En 1990, según datos obtenidos del IMSS, se registraron 6,520 empresas de los sectores de cuero y calzado, las cuales se ubicaron en los estados de Guanajuato (43.8%), Jalisco (20.8%), Distrito Federal (11.5%), Estado de México (6.4%), Nuevo León (2.6%) y el restante 14.9% correspondió a otros estados. Sin embargo, fueron sólo 3 Estados los que concentraron un mayor número de establecimientos de la suma de Micro, Pequeña y Mediana Empresa: Guanajuato, Jalisco y Distrito Federal. La constante no se mantuvo en la gran empresa, ya que el Distrito Federal ya no figuró dentro de los 3 primeros estados, quedando el orden así: Guanajuato, Estado de México y Jalisco.

En 1991, se registraron 6,781 empresas de los sectores de cuero y calzado, ubicándose de la siguiente forma: Guanajuato (44.1%), Jalisco (21.1%), Distrito Federal (11.3%), Estado de México (6.4%), Nuevo León (2.6%) y el restante 14.5% corresponde a otros estados. Al igual que el año anterior, de la suma de Micro, Pequeña y Mediana Empresa los estados constantes fueron: Guanajuato, Jalisco y Distrito Federal: Sin embargo, para la empresa grande el orden de mayor a menor quedó así: Guanajuato, Estado de México y Jalisco.

En 1992, del total de establecimientos que fue de 6,660, el 45.4% correspondió a Guanajuato, el 20.0% a Jalisco, el 10.8% al Distrito Federal, el 6.6% al Estado de México, el 2.5% a Nuevo León y por último, el 14.7% a otros estados. También la constante se mantuvo en los mismos 3 estados que los años anteriores para la suma de Micro, Pequeña y Mediana Empresa; para la gran empresa los estados fueron: Guanajuato, Estado de México y Jalisco.

Del total de establecimientos para 1993 (6,142), el 44.8% correspondió a Guanajuato, 20.1% a Jalisco, el 10.3% al Distrito Federal, el 6.8% al Estado de México, el 2.5% a Nuevo León y el 15.5% a otros estados. La suma de establecimientos para Micro, Pequeña y Mediana guardaron el mismo orden regional que en los años anteriores, sin embargo, donde se registró un cambio fue en la gran empresa quedando así: Guanajuato, Estado de México y Tamaulipas.

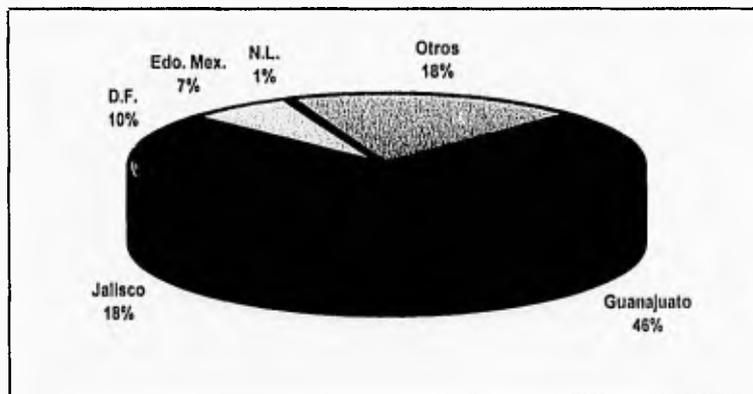
En 1994 las industrias de curtiduría y calzado registraron un total de 6,002 establecimientos, de los cuales a Guanajuato correspondió el 46.2%, a Jalisco 19.2%, Distrito Federal el 9.8%, Estado de México 6.5%, Nuevo León el 2.5% y el restante 15.8% a otros estados. La suma de Micro, Pequeña y Mediana se mantuvo en los 3 estados constantes; sin embargo para la gran empresa quedó así: Guanajuato, Estado de México y Jalisco.

En 1995 se registró un total de 5,320 establecimientos para estas industrias, de los cuales el 46.1% correspondió a Guanajuato, el 18.4% a Jalisco, el 9.9% al Distrito Federal, el 6.5% al Estado de México, el 0.6% a Nuevo León y el restante 18.5% a otros estados. En este año, también se mantuvo la constante de estados para el total de Micro, Mediana y Pequeña empresa; en lo que respecta a la gran empresa, también ocuparon los primeros lugares Guanajuato, Estado de México y Jalisco.

Concluyendo, se puede decir que los estados donde se concentra el mayor número de establecimientos (Micro, Mediana y Pequeña) de estas industrias son 3: Guanajuato, Jalisco y Distrito Federal. Por otra parte, es importante mencionar que para la gran empresa los estados que fueron constantes a lo largo de los 5 años estudiados fueron Guanajuato, Estado de México y Jalisco, variando únicamente para el año de 1993, quedando Tamaulipas en sustitución de Jalisco.

Resulta importante mencionar que la industria maquiladora de exportación de cuero y calzado cuenta con un total de 54 establecimientos ubicados principalmente en los Estados de Baja California, Chihuahua, Guanajuato, Jalisco y Tamaulipas. (Ver Cuadro 9 del Anexo de la situación nacional de la industria del calzado).

REGIONALIZACION DE LA INDUSTRIA:



Fuente: Elaboración propia con base en las estadísticas del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

Personal Ocupado.

Las estadísticas del IMSS reportaron para el año de 1990 un total de 138,375 personas ocupadas en las industrias de la curtiduría y del calzado. De esta cifra el 44.9% correspondió al estado de Guanajuato, el 20.3% a Jalisco, el 8.3% al Distrito Federal, el 8.1% al Estado de México, el 4.2% a Tamaulipas y el restante 14.2% a otros estados.

En 1991 el total de empleos para estas industrias fue de 141,296, de los cuales el 44.3% correspondió a Guanajuato, 20.0% a Jalisco, 8.8% al Estado de México, 7.9% al Distrito Federal, 4.7% a Tamaulipas y el restante 14.3% a otros estados.

Para 1992 el número de personal ocupado fue de 135,916 del cual, 45.9% correspondió a Guanajuato, 20.1% a Jalisco, 7.5% a Estado de México, 7.1% al Distrito Federal, 5.0% a Tamaulipas y el restante 14.4% a otros estados.

En 1993 el personal ocupado fue de 125,371, correspondiendo a Guanajuato el 45.5%, Jalisco 19.3%, Estado de México 7.1%, Distrito Federal 7.0%, Tamaulipas 6.6% y 14.5 otros estados.

Para 1994 el total de empleos de estas industrias fue de 122,933, correspondiendo el 44.7% a Guanajuato, 19.0% a Jalisco, 7.1% a Tamaulipas, 6.6% a Estado de México, 6.0% Distrito Federal y el restante 16.6% a otros estados.

Para el último año de estudio, 1995, el total de personal ocupado fue de 112,713, ubicándose de la siguiente forma: 44.6% Guanajuato, 18.0% Jalisco, 7.1% Tamaulipas, 6.0% Estado de México, 4.8% Distrito Federal y 19.4% otros estados.

Los 3 estados que se mostraron constantes a través de estos 5 años de estudio fueron Guanajuato, Jalisco y Distrito Federal para el caso del personal ocupado de la Micro, Pequeña y Mediana empresa.

En el caso de la gran empresa, es en 1991 cuando el orden de estados cambia quedando Guanajuato, Estado de México y Jalisco en los primeros lugares; para 1993 Tamaulipas sustituyó al Estado de México; durante 1994 y 1995 se mantuvieron constantes en ese orden.

2.2. Participación del sector calzado en la producción y ventas de la industria manufacturera.

Los datos correspondientes a producción y ventas tanto del sector como de la industria manufacturera, se trabajaron a partir de 1987, ya que fue el año en que se empezó a publicar la Encuesta Industrial Mensual del INEGI. Estos datos están contenidos en los cuadros 10, 10A, 11, 11A, 12, 13 y 14 del Anexo correspondiente a la situación nacional de la industria del calzado.

De acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), la producción de calzado comprende 12 diferentes modalidades. Estas son:

- Calzado con suela de hule comercial con corte de algodón.
- Calzado con suela de hule sintético y similares con corte de fibras sintéticas y/o artificiales.
- Calzado con suela de hule sintético y similares con corte de telas plásticas y/o vinílicas.
- Calzado con suela de hule sintético y similares con corte de piel y tela.
- Con corte de piel de bovino para hombre.
- Con corte de piel de bovino para mujer.
- Con corte de piel de bovino para niño.
- Calzado con corte de otros materiales.
- Fabricación de otros productos de hule incluso calzado.
- Fabricación por moldeo de calzado para hombre.
- Fabricación por moldeo de calzado para mujer.
- Fabricación por moldeo de calzado para niño.

Sumando estas diferentes modalidades, el valor de la producción de calzado durante el periodo de estudio, alcanzó su repunte en el año de 1992 con 1,159,615 miles de nuevos pesos, lo cual indica que con todo y que fue el año que mayor valor presentó, este representó únicamente el 13.2 % del total de la División II que comprende al Textil, Vestido y Cuero en la Industria Manufacturera.

Esta cantidad fue muy poco representativa en el total del valor de la producción de la industria manufacturera para ese año, representando únicamente el 0.5%.

Para los datos de las ventas de calzado, se utilizó también como fuente las estadísticas del INEGI. Para obtener el valor de las ventas, se sumaron las ventas de dos tipos de calzado:

- a) Calzado de Piel.
- b) Calzado de tela con suela de hule.

Al sumar estos dos tipos de calzado durante el periodo de estudio, también se demuestra que 1992 fue el año de mayor repunte con 1,141,875 miles de nuevos pesos, con una participación del 13.2% en la División II de la Industria Manufacturera y del 0.5% en el Total de la Industria Manufacturera.

2.2.1. Producción de pares de calzado.

2.2.1.1. Volumen.

De acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), el volumen de la producción de calzado mostró una Tasa Media de Crecimiento Anual para el periodo de 1987 a 1995 de -4.9%.

Sin embargo de 1987 a 1990 la TMCA creció a un promedio de 2.3%, pero de 1991 a 1995 mostró un decremento del 10%. Dicho en otras palabras, de 71,068,161 que se produjeron en 1987, esta cantidad se incrementó a 76,059,279 pares para 1990. En 1991 la producción fue de 75,136,674 pares y en 1995 disminuyó a 47,678,606.

De las 12 modalidades en que se ubica al calzado, sólo 3 modalidades mostraron una Tasa de Crecimiento Anual positiva para el periodo de 1987-1995. Estas fueron:

- 1) Calzado con suela de hule comercial con corte de algodón.
- 2) Calzado con suela de hule sintético y similares con corte de telas plásticas y/o vinílicas.
- 3) Calzado de hule.

Sin embargo, para este mismo periodo de estudio, las clases de calzado que mayor volumen (pares) de producción presentaron fueron dos: a) calzado con suela de hule sintético y similares con corte de fibras sintéticas y/o artificiales y b) calzado de hule.

2.2.1.2. Valor.

La Tasa Media de Crecimiento Anual del valor de la producción de calzado para el periodo de 1987 a 1995 fue de 14.3%.

Sin embargo, para entender el comportamiento que se dio a lo largo de este periodo, es importante mencionar que la Tasa Media de Crecimiento Anual tuvo un crecimiento del 30.1% de 1987 a 1992, pero es a partir de 1993 cuando empezó a decrecer: de 1993 a 1995 registró un 9.2%. Es decir, de 310,919 miles de nuevos pesos que eran para 1987 pasaron a 1,159,615 en 1992; en 1993 empezó a decrecer esta cifra pasando de 1,099,013 a 906,923 miles de nuevos pesos para el año de 1995.

Por otra parte, a diferencia del volumen de la producción, el valor en el periodo 1987-1995 presentó una Tasa Media de Crecimiento Anual (para 11 de 12 modalidades en que se encuentra ubicado al calzado) positiva, es decir, sólo el calzado con corte de otros materiales presentó una TMCA negativa.

Para este mismo periodo (1987-1995), las modalidades o clases de calzado que presentaron mayor valor de producción fueron las siguientes:

- a) Calzado con corte de piel de bovino para hombre.
- b) Calzado con corte de piel de bovino para niño.

2.2.2. Ventas de pares de calzado.

Según datos del INEGI, la Tasa Media de Crecimiento Anual para el periodo de 1987 a 1995 en las ventas del calzado fué de 15.3%.

Es importante mencionar que de 1987 a 1992 se registró un incremento en el valor de las ventas, pasando de 285,897 a 1,141,875; ello significó una Tasa Media de Crecimiento Anual del 31.9%. Sin embargo, para el periodo de 1993 (que es cuando empezó a descender el valor de las ventas) a 1995, la Tasa Media de Crecimiento Anual mostró un decremento del 9.1%, pasando de 1,076,383 a 890,184 miles de nuevos pesos.

El valor de las ventas de calzado de piel se incrementó en el periodo de 1987 a 1992 alcanzando 677,187 miles de nuevos pesos; sin embargo, para el periodo de 1993 a 1995 disminuyeron 142,208 miles de nuevos pesos.

El valor de las ventas de calzado de tela con suela de hule, a diferencia del de piel, se incrementó en el periodo de 1987-1991 alcanzando 209,887 miles de nuevos pesos; sin embargo, es a partir de 1992 hasta 1995 cuando se nota una disminución de 49,020 miles de nuevos pesos.

En suma, el valor de las ventas de calzado de piel supera al del calzado de tela con suela de hule. La TMCA que presentan en el periodo 1987-1995 son del 16.1% y del 12.7% respectivamente.

2.3. Problemática de la industria del calzado en México.

Según el consenso de las 3 Cámaras de calzado, los problemas estratégicos a los que se enfrenta este sector pueden ser enlistados como sigue:

- PLANEACION ESTRATEGICA. Falta de una cultura empresarial en la planeación estratégica.
- CAPACITACION. Insuficiente capacitación para el trabajo por parte del empresario.
- INFORMACION. Inexistencia de un banco estadístico básico confiable.
- ESTRATEGIA DE MERCADO. Las empresas locales se adentran mas hacia problemas de producción que hacia el conocimiento del mercado.
- CANALES DE DISTRIBUCION. Ausencia de un modelo para exportar.
- CULTURA DE CALIDAD. No existe una vocación de servicio al cliente (servicio y puntualidad de entrega muy deficiente).
- SOBRENDEUDAMIENTO Y DESCAPITALIZACION. Falta desarrollar programas de financiamiento integral para la reactivación del sector que incluyan instrumentos para canalizar los recursos de manera ágil, oportuna y suficiente.
- POLITICA GUBERNAMENTAL. Falta de una estrategia global con el trinomio gobierno-institución-empresa para provocar el desarrollo sostenido de modelos estratégicos de calzado.²¹

Es importante mencionar que la mayor parte de la industria se concentra en empresas pequeñas y medianas que soportan una infraestructura de gastos fijos altos en áreas de apoyo como: recursos humanos, diseño, compras, sistemas de información, entre otros. No hay tendencia a la estandarización, por lo que cada empresa tiene sus propias políticas, sistemas de cómputo, prácticas de producción, estándares de calidad y sus sistemas de remuneración, hechos a la medida de su operación, por lo que se distribuyen un alto grado de gastos fijos entre un número muy reducido de pares, lo cual impacta el costo.

²¹ Centro de Investigación y Asistencia Tecnológica del Estado de Guanajuato, Realidades de la industria del calzado. Indicadores de posicionamiento de las empresas ante su competencia, León, Gto., agosto de 1992, pp. 57-61.

Por otra parte, las prácticas comerciales internas, agravan los problemas de productividad de la fabricación de calzado en México. Por la misma pulverización antes mencionada, son contadas las empresas que tienen mecanismos comerciales con cobertura nacional. La mayoría tienen una cobertura regional con un cuerpo de ventas limitado, normalmente a comisión que, a su vez, manejan líneas para otras empresas.

Por antiguas prácticas comerciales, las tiendas (al buscar la mejor opción de compra) tienden a solicitar a los fabricantes, calzado con el diseño de competidores, a más bajo costo. La falta de marcas desarrolladas y de una difusión publicitaria a nivel nacional, así como el número reducido de clientes, han ocasionado que prevalezca una falta de enfoque en las líneas atendidas por el fabricante. Esta forma de trabajar se mantiene, lo cual ocasiona que la mayoría de las fábricas mexicanas tengan líneas de calzado detenidas, manejen un gran número de modelos, hormas, materiales y procesos de fabricación entremezclados. Como resultando de ello, se presenta poca concentración y especialización de la fábrica y de su personal, generando productividad muy baja y una calidad decadente.

Por otra parte, la falta de oportunidad en la entrega de pedidos genera una seria dificultad para esta industria, ya que los principales países importadores de calzado operan con una enorme variedad de modelos y numeración. Al tener que hacer sus pedidos con 4 a 6 meses de anticipación, les es imposible predecir de forma exacta la demanda de cada modelo, y la numeración de cada uno de éstos.

Es inevitable que algunos modelos tengan mayor demanda de la esperada; al no tener la capacidad de abastecimiento rápida, esto se traduce en un alto costo de oportunidad, en ventas perdidas. Es también inevitable que en algunos modelos se sobrestime la demanda, ocasionando que se queden altos niveles de inventarios sin movimiento, los cuales tienen que ser rematados con substanciales descuentos, provocando una reducción drástica en los márgenes operativos. La reacción del mercado a ciertas modas y tendencias jamás podrá predecirse al 100%.

Por la estructura de la industria de calzado en México, no existen grandes capitales ni volúmenes de producción para hacer frente en forma competitiva, al mercado de exportación, ya que por las reducidas economías de escala, pocas empresas cuentan con los recursos humanos, financieros y la infraestructura para atender las necesidades de servicio, diseño y volúmenes de producción, logística y profesionalismo que requiere el mercado internacional.

Aunado a lo anterior, se debe contemplar otro serio problema de este sector que es precisamente la apertura del mercado, ya que la industria fue incapaz de enfrentar la competencia desleal, fundamentalmente la oferta de calzado asiático, en un esquema de precios dumping. Ello generó el desplazamiento del mercado por productos importados y, con ello, la quiebra de cientos de fábricas, desestabilización económica y problemas sociales.

2.3.1. Productividad.

La productividad en la industria del calzado -según la CANAICAL- incluye 4 etapas: diseño, abastecimiento de materias primas, fabricación y distribución.

Sin embargo, la producción de calzado en México con referencia a estas 4 etapas a nivel mundial, sitúan a la industria mexicana muy por debajo de países como Italia, Brasil, China y Estados Unidos. El único factor en el que es competitiva es la mano de obra barata.

La productividad promedio del personal obrero de la industria del calzado es de 8.4 pares por día por persona y la mediana de 7.2. Un 25% de las empresas presenta una productividad de 1 a 5 pares por obrero diarios, en otro 25% es de 5 a 7.2 pares por día, para otro 25% es de 7.2 a 10 y el 25% restante de 10 a 17. Se tienen casos extremos con productividad de 18 a 20 y de 25 pares diarios por obrero. Cabe destacar que la productividad no se encuentra asociada con el volumen de producción.

No se observa asimismo una relación entre el tipo de calzado producido y la productividad de las empresas, toda vez que los casos extremos de alta productividad, así como los inferiores al promedio se distribuyen prácticamente en todos los tipos de calzado.

La situación de la producción de calzado con referencia a su productividad es la siguiente:

Línea de calzado.

En el calzado mocasín se obtiene generalmente una productividad diaria por obrero de 4 a 8 pares, en el calzado de vestir fluctúa entre 4 y 11, en bota vaquera es de 2 a 7, en tenis es de 5 a 11 y en zapatilla de 4 a 10. Las empresas no especializadas por línea obtienen un rango de 1 a 10 pares.

Se presentan casos extremos de entre 15 y 20 pares diarios por persona en mocasín, tenis, colegial, sandalia y zapatilla, así como por los no especializados, llegando inclusive en el primer caso a obtener una productividad de 25.

Sistema de fabricación.

Los fabricantes de calzado especializados en el sistema de pegado presentan una productividad de 3 a 10 pares diarios por obrero, y forman otro grupo reducido que obtienen valores de 14 a 20.

En el sistema lockstitcher²² se obtiene una productividad de 4 a 8 pares, en el welt²³ de 1 a 7 y en el guante de 1 a 10.

Se obtienen productividades extremas de 25 pares al día en calzado de guante, 17 en inyectado, 15 en stitcher²⁴ y 16 a 18 en no especializados.

²² Proceso de fabricación en la industria del calzado, en el cual la suela puede ir cosida o pegada al corte mediante maquinaria especializada.

²³ Técnica de fabricación especializada, la cual utiliza una entresuela entre el corte de la suela y el zapato, proporcionando confortabilidad. Se considera a este tipo de calzado el de mayor costo, ya que la tecnología que se utiliza es la más completa, a diferencia de los demás tipos de calzado.

²⁴ Proceso productivo del calzado, el cual considera una técnica de fabricación consistente en el cosido completo del corte con la suela.

Materiales utilizados en el corte.

Las empresas que producen calzado con corte de cuero se instalan en dos grupos: el primero y en el cual se ubican la mayoría, obtiene una productividad de 2 a 10 pares diarios por obrero y minoritariamente en el segundo, en el cual fluctúan de 11 a 18, con caso extremo de 25.

Quienes producen calzado con corte sintético logran una productividad por persona de 10 a 20 pares por día y como caso extremo caen hasta 5.

Los no especializados en materiales en el corte presentan una productividad de 5 a 10 pares por obrero y como caso extremo caen a 1.

Son discutibles las ventajas logradas por los productores de calzado con corte sintético en relación a los demás, ya que son alcanzados e inclusive superados por algunos fabricantes que utilizan cortes de cuero, lo cual explica un desconocimiento general de la fabricación con materiales sintéticos, en lo cual se tiene poca experiencia.

Materiales utilizados en la suela.

La especialización en la suela de materiales sintéticos arroja los mejores resultados en la productividad de un grupo de empresas que logran entre 16 y 20 pares diarios por obrero, llegando como caso extremo a 25. Otro grupo se ubica, sin embargo, en niveles de 5 a 12.

Los productores de calzado con suela de cuero presentan generalmente una productividad de entre 3 y 9 pares por persona al día, alcanzando como casos extremos de 14 a 16, en los cuales se supone la utilización de preacabados.

Por su parte, las empresas no especializadas por material en la suela no superan los 8 pares al día por obrero.

Se hacen evidentes las ventajas de la suela sintética para el incremento de la productividad de las empresas superando en más de un 100% al resto.

Materiales utilizados en el forro.

La mayor productividad se encuentra relacionada de una manera directa a las empresas que utilizan forros de carnaza de vacuno o cerdo, telas plastificadas sintéticas y textiles.

Con una productividad menor a 10 pares diarios por obrero se ubican los productores de calzado con forros de cerdo, vacuno, equino, cabra y telas plastificadas.

Empresas exportadoras.

Las empresas exportadoras de calzado se concentran en una productividad de 3 a 12 pares por día y minoritariamente en otro grupo, el cual alcanza de 16 a 29 pares diarios por obrero y como caso extremo hasta 25.

Las no exportadoras por lo general se ubican entre 1 y 8 pares por día, llegando como caso extremo a 17.

Se observa en términos generales una mejor posición competitiva de las empresas exportadoras, para las cuales obviamente resulta más clara la necesidad de ser más productivas; sin embargo, esta condición debe ser común dado que la competencia internacional no se encuentra exclusivamente en la exportación, sino con la misma fuerza en el propio mercado.

Aplicación de los sistemas de control de calidad.

Las empresas que aplican sistemas de control de calidad presentan una productividad que varía desde 1 hasta 19 pares, en tanto que en las que no llevan ninguno, ésta varía de 3 a 10 y como caso extremo de 16 a 19. Son innegables los beneficios que produce el aplicar realmente algún sistema de calidad, en este caso, asociados con la productividad, la cual se aprecia significativamente mejorada y propicia una mejor competitividad en las empresas.

Diseño de calzado.

Se tiene productividad menor a 8 pares diarios por obrero en los casos en que el diseño del calzado lo realiza el cliente, cuando se copian muestras obtenidas en el extranjero y generalmente cuando se producen los mismos diseños de manera permanente.

Los casos extremos de alta productividad concuerdan con el diseño de calzado a través de firmas especializadas, expertos en el área, modelistas, copia de revistas de moda y producir los diseños de siempre.²⁵

Se puede concluir que el sector no cuenta con la productividad necesaria precisamente porque carece de integración en la cadena productiva debido a que no existe una especialización. Además hay una subutilización de la capacidad instalada (en la mayoría de los casos debido a que los obreros no obtienen la capacitación adecuada en el uso de la maquinaria que casi siempre es importada).

Como resultado de todo lo anterior, existen en esta industria pocas empresas grandes, formales y con la capacidad de abastecer los componentes necesarios para altas producciones.

2.3.2. Proteccionismo.

En esta industria existe un desplazamiento del mercado por precios bajos de productos importados, así como una clasificación errónea del calzado y una subvaluación de importaciones debida a una deficiente descripción de fracciones arancelarias y a la falta de capacitación en las aduanas.

Como anteriormente se analizó, la apertura comercial efectuada en 1986 se produjo sin existir una ley aduanera actualizada, sin reglas y herramientas tales como un certificado de origen efectivo; tampoco había capacitación en las aduanas, ni medidas adecuadas que evitaran las prácticas desleales de comercio internacional como son: el dumping, la triangulación, la subfacturación y el contrabando. No fue sino hasta 1994 cuando por insistencia de los industriales de este sector, el gobierno tomó un conjunto de medidas proteccionistas (imposición de cuotas compensatorias, certificado de origen "duro", decreto por el que se reformaron las fracciones arancelarias de la TIGI (capítulo 64), el reajuste de precios estimados para calzado y más recientemente el incremento al 35% del arancel de importación) que han llevado al sector a una apertura más administrada y a una reducción considerable de prácticas desleales.

²⁵ Centro de Investigación y Asistencia Tecnológica del Estado de Guanajuato, op. cit., pp. 162-167.

Con la finalidad de dar seguimiento a estas medidas proteccionistas, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de sus dos Administraciones Generales, la de Aduanas (AGA) y la de Auditoría Fiscal Federal (AGAFF), creó el Programa de: "Control Aduanero y de Fiscalización del Sector Calzado", el cual tiene como finalidades:

- Capacitación del personal aduanero.
- Proporcionar a los representantes del sector información estadística de comercio exterior, con objeto de que analicen el comportamiento de las importaciones y detectar casos concretos de subvaluación y triangulación comercial.
- Depuración del padrón de importadores de calzado. De un total de aproximadamente 1,300 importadores, se depuró el padrón a sólo 525 importadores autorizados al 2 de octubre de 1995. Cabe mencionar que la depuración del padrón se está desarrollando con la participación de representantes del sector, quienes han estado practicando visitas de verificación domiciliaria, conjuntamente con el personal de aduanas.
- Precios estimados: durante la vigencia de este programa, se han establecido precios estimados para las nuevas fracciones de importación del capítulo 64 para calzado, publicadas en agosto de 1994.
- Identificación individualizada de la mercancía en el pedimento: se formuló proyecto de normatividad donde se especifica la información que deberá plasmarse en el pedimento o en la factura, para establecer la correcta clasificación arancelaria y la identificación individualizada de la mercancía, mismo que se encuentra pendiente su publicación en el Diario Oficial de la Federación.
- Rojos operativos: En un principio se estableció la revisión obligatoria en operaciones de importación de calzado, lo que permitió llevar a cabo el embargo de un gran número de pares de calzado de procedencia extranjera que no cumplían las normas de etiquetado.
- Presencia del sector en las aduanas: personal designado por las Cámaras de Calzado (D.F., Guanajuato y Jalisco) participa, conjuntamente con las autoridades aduaneras, en la revisión de mercancías durante el reconocimiento aduanero en algunas aduanas con alto índice de importación de calzado como la Aduana del Aeropuerto Internacional de la Cd. de México, Querétaro y Aguascalientes; así como en las Secciones Aduaneras de León y San Luis Potosí.
- Fiscalizar las importaciones a franja y región fronteriza realizadas al amparo de los Decretos publicados en el D.O.F. del 24 de diciembre de 1993, con el fin de verificar que la mercancía haya sido destinada para el consumo en la franja y región fronteriza y que no haya sido introducida ilegalmente al interior del país, sin haber efectuado previamente los trámites legales para su reexportación.
- Fiscalizar a aquellos importadores que tramitaron cartas de cupo, sin que la mercancía haya arribado a las instalaciones del almacén general de depósito que las expidió.

- Acciones de fiscalización en materia del cumplimiento de la regla de origen de calzado importado al amparo de las preferencias establecidas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.²⁶

Es como a partir de este programa y las medidas adoptadas por el gobierno para frenar las importaciones (se explicarán éstas en el capítulo 3) se ha otorgado una mayor protección a esta industria.

2.3.3. Rezago.

Varios factores coinciden en la existencia de rezago en el sector, entre los que se consideran:

- 1) La carencia de programas de financiamiento integral para la reactivación del sector que incluyan instrumentos para canalizar los recursos de manera ágil, oportuna y suficiente, ha sido una constante en este sector debido al sobreendeudamiento y descapitalización que padece.
- 2) La falta de concertación de precios con comerciantes y las escasas negociaciones entre productores y comercializadores, ha originado una participación insignificante de las empresas micro, pequeñas y medianas en las adquisiciones del sector público.
- 3) Escaso conocimiento de las instituciones gubernamentales acerca de las necesidades de capacitación del sector así como falta de información por parte de la industria acerca de los programas y apoyos institucionales.

²⁶ Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Programa de Control Aduanero y Fiscalización en el Sector Calzado, febrero de 1996.

4) Escasa consolidación de las exportaciones del sector que han ganado participación y/o registrado un gran dinamismo en las ventas externas, así como en el desarrollo de la oferta exportable del sector. No se han aprovechado en su totalidad los nichos de mercado detectados en el exterior. No obstante los "esfuerzos" que realizan BANCOMEXT y SECOFI en materia de promoción externa del sector, sólo un pequeño número de empresas pueden participar en ferias internacionales, debido al costo tan alto que representa para ellos participar en los principales pabellones del calzado a nivel internacional como son: La Feria Internacional del Calzado en Alemania (Dusseldorf) y en la Internacional Buying Market de Estados Unidos (Las Vegas). Por otra parte, no todos los proyectos que son dectados por el SIMPEX (Sistema Mexicano de Promoción Externa) son concretados con el exterior.

5) No se ha trabajado intensamente en promover la sustitución de productos importados por productos nacionales.

6) Aunado a lo anterior, existe una escasa promoción para la constitución de empresas integradoras, desarrollo de esquemas de maquila y subcontratación de procesos y productos. También se presenta una escasa promoción en la formación de empresas integradoras para la comercialización y prestación de servicios especializados a la micro, pequeña y mediana empresa.

Comercialización.

El mercado del calzado, al estar sujeto a los cambios frecuentes que genera la moda y con el actual esquema de organización y distribución, ha redundado en un sistema de producción ineficiente. Las ventajas de flexibilidad y adaptabilidad de las pequeñas empresas no son aprovechadas cabalmente.

La gran mayoría de las empresas realiza el siguiente ciclo:

- Diseño y producción de muestrario.
- Levantamiento de pedidos.
- Proveduría de insumos.
- Producción.
- Entrega.

Dado que el 30% de la producción se comercializa a través de tiendas de autoservicio y el resto a través de zapaterías, muchas veces independientes, el sistema de distribución implica altos costos para los productores pequeños y desaprovechamiento de economías de escala. Lo anterior se complica dado que todo el proceso descrito se ejecuta dentro de cada empresa. Es decir, no se especializan en ninguna parte del proceso.

Respecto al mercado de exportación, sólo las empresas grandes tienen la infraestructura necesaria para hacerlo. Las pequeñas sólo lo pueden hacer indirectamente, pero no existe la maquila o la subcontratación de las grandes a las pequeñas; sin embargo, la capacidad de exportación de las empresas grandes se ha visto limitada por la falta de promoción debido principalmente a:

- a) La falta de capital para desarrollar proyectos de exportación. Escasos apoyos financieros para el desarrollo de estos proyectos.
- b) Escasa infraestructura para proyectos de exportación. No existen empresas comercializadoras internacionales.
- c) Falta de incentivos fiscales y financieros para promover las exportaciones. Carencia de un programa de apoyo para el desarrollo de proyectos de exportación en donde se incluya la participación en ferias internacionales, desarrollo de productos, asistencia técnica y promoción externa.

Otro problema dentro de las prácticas comerciales, lo es la economía informal también conocida como el "tianguismo" en donde muchas veces se encuentra mercancía de mala calidad a precios muy bajos, o bien, productos con cierta calidad, fabricados por empresas que normalmente no cumplen con sus obligaciones fiscales y laborales.

2.3.4. Insumos.

La proveduría de insumos para esta industria es considerada insuficiente en términos de cantidad, calidad y servicio, debido a que no se establecen las concertaciones necesarias con los proveedores de la cadena productiva para asegurar el abasto de materia prima. Por otra parte, existe un escaso poder de negociación para la adquisición de insumos en condiciones adecuadas debido a las pequeñas escalas que manejan las empresas y a la falta de integración y concertación entre los integrantes de la cadena productiva.

A continuación se analiza la situación de los siguientes insumos:

2.3.4.1. Cuero.

De acuerdo con los patrones existentes de consumo de materiales en la industria zapatera mexicana, el país no es autosuficiente en cuero. En los últimos años se ha debido importar entre el treinta y el cuarenta por ciento de las necesidades de pieles bovinas, las cuales representan alrededor del 90 por ciento del consumo para zapatos de cuero en México.²⁷

Tanto la producción nacional como la importación de cuero han estado bajando en los últimos años. Las dimensiones de la competitividad del cuero mexicano se establecen con base a su calidad y precio.

La calidad del cuero se mide esencialmente en términos del rendimiento de su superficie. Es importante distinguir dos aspectos relativos a la calidad: primero, los aspectos físicos del cuero y, segundo, la manera en que se clasifica. Los factores que afectan la calidad intrínseca del cuero son los métodos de desuello que -según el que se utilice- le causan daños (huecos, rayas); el momento y la calidad del salado que afectan su conservación; los fierros en las partes de alto rendimiento/valor; las rayas causadas por alambre, púas y plantas, etc; plagas (garrapata, mosca); los métodos de transporte y daños hechos por cuernos.

El nivel de rendimiento promedio de la piel en México es inferior al de Europa y Estados Unidos. Esto se debe a una serie de factores entre los cuales destaca el mal desuello. Este problema es causado por el predominio del desuello manual en el país. Los daños al cuero son inherentes a este método aunque se puede mejorar con una serie de medidas.

²⁷ Centro de Investigación y Asistencia Tecnológica del Estado de Guanajuato, *op. cit.*, pp. 120-129.

El desuello manual ocurre en unidades pequeñas de sacrificio dado que los sistemas mecánicos -que favorecen la calidad del cuero- se justifican solo arriba de un cierto número de sacrificios por rastro (arriba de 200-250 cabezas por día). El tamaño de los rastros en México es muy pequeño comparado con otros países. Los rastros con más de 200 sacrificios diarios representan apenas el 5% de las matanzas en la República. Sólo una pequeña parte del sacrificio ocurre en unidades con equipo mecánico, en los grandes rastros municipales y en los de Tipo Inspección Federal. Estos representan no más del 25% de la matanza del país.²⁸

En el abastecimiento de piel existen serias deficiencias. Es irónico, por ejemplo, que Texas, el generador de piel cruda más grande del mundo, quede más cerca de León, Gto., que el noreste de Estados Unidos donde se fabrica mucho calzado. Por la deficiente economía de escala de las tenerías, no existen contratos de abastecimiento de piel con los centros de matanza más importantes de Estados Unidos. Sin embargo, existe la cercanía y la fuente de piel cruda en las fronteras de México para desarrollar una importante base curtidora.

Otra característica de los centros curtidores en México es que están integrados desde el procesamiento de la piel cruda, hasta el acabado. Este esquema, sin embargo, no es el más óptimo económicamente. El modelo más viable que se ha seguido en el resto del mundo, es diferente:

- La parte de curtido (húmedo) normalmente se elabora cerca de los centros de matanza. Esto permite tratar las pieles cuando están frescas, evitando la necesidad de salar la piel para su conservación y la inevitable putrefacción después de varios meses de almacenamiento. Este proceso es menos contaminante, ya que los residuos salinos, son uno de los mayores problemas en el tratamiento de afluentes.
- La parte del teñido, engrase y acabado, habitualmente se maneja cerca de los centros de producción.

²⁸ Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato, México shoe port. Ante-proyecto de calzado mexicano (Primer borrador), León, Gto., 25 de septiembre de 1995. pp. 20-22.

La ciudad de León y la zona de Guanajuato (región de mayor producción de calzado en México), tienen serios problemas de agua y no tienen abastecimiento de materia prima de pieles en crudo que le permitan lograr una ventaja competitiva en la parte húmeda del procesamiento de la piel que pueda asegurar el abastecimiento adecuado.

Las tenerías en México padecen circunstancias muy similares a las de los fabricantes de calzado. Existen pocas tenerías con grandes volúmenes de producción, ya que la mayoría son negocios manejados de forma informal y pocas veces profesionalmente. En México se produce casi el 4% de la producción mundial sumando 500 millones de pies cuadrados. Aunque se han hecho grandes mejoras en productividad y calidad de los productos, la carencia de economías de escala impiden ofertar una estrategia confiable y a precios competitivos.²⁹ La industria curtidora enfrenta dos problemas específicos: el abastecimiento de piel cruda y las regulaciones ecológicas. Actualmente hay pocas tenerías con esquemas para dar tratamiento a sus afluentes. Por las mismas economías de escala, la única manera de cubrir los requerimientos ecológicos es compartiendo con inversiones conjuntas la infraestructura de tratamiento de aguas.

Hay varios proyectos basados en alianzas estratégicas, para compartir estos gastos. Existe un mega proyecto denominado Parque Industrial Ecológico de León, con inversión de varios cientos de millones de dólares para desarrollar la infraestructura necesaria para abastecer y tratar los afluentes en un parque industrial compartido. Desgraciadamente, por los altos costos financieros que hay en México, este proyecto ha encontrado numerosas dificultades; sin embargo, sirve como un fundamento futuro para desarrollar una importante industria curtidora.

²⁹ Ibid., p.22.

2.3.4.2. Plásticos y componentes.

Los insumos plásticos juegan un papel muy amplio e importante en el sector calzado, en tanto que son material de corte y de los forros (laminados de PVC y Poliuretano): suelas, tacones, plataformas y para zapatos completos inyectados. Los insumos de plástico pueden complementar o sustituir los naturales. Los componentes de plástico se usan en una parte muy importante de la producción de calzado. En los materiales de corte, este material representa, hoy en día, una proporción relativamente limitada.

Existen diferencias muy importantes en el dinamismo tecnológico de los distintos insumos de plástico. Varía también la importancia del insumo petroquímico en la estructura de costo. Se destacan los laminados con un alto dinamismo tecnológico: hay gran variedad de productos y procesos a nivel mundial. El cambio tecnológico ocurre en las fórmulas de las películas que conforman las diferentes capas, en los procesos de laminación y en los materiales de soporte. Los materiales de plástico representan alrededor del 60% del costo total de su producción, y 50% del precio de fábrica. En su costo de materiales, el 50% es representado por el laminado de plástico y el otro 50% por los componentes de plástico. La estructura de costos de los componentes es denominada por la resina PVC y el plastificante DOP, mientras que el costo de laminado viene dominado por PVC y DOP, el material de soporte del laminado y un valor agregado relativamente alto.³⁰

Los precios de los laminados en México son altos, mientras que la calidad del producto es baja, debido a esta situación de insumos caros y deficiencias cualitativas y tecnológicas, la industria de laminados mexicana es poco competitiva. Sin embargo, una fuerte industria de laminados es importante para lograr los objetivos de una estrategia defensiva/ofensiva en calzado de plástico. Ningún país puede ser autosuficiente en laminados de plástico por el alto ritmo de cambio tecnológico a nivel internacional. Todavía no se produce una serie de materiales en México, como por ejemplo, telas no tejidas coaguladas, laminados microporosos y forros de polimérico. Los precios de los insumos son un factor importante en la determinación de la competitividad de la cadena de calzado de plástico.

³⁰ *Ibid.*, p.20.

La industria del calzado es una industria ensambladora, por lo que depende completamente del suministro ordenado y eficiente de insumos. En calzado sintético inyectado, 70% del costo de producción corresponde a materiales, y 30% a mano de obra. En calzado de piel, 74% son materiales, 15% mano obra y 11% costos indirectos.³¹

2.3.5. Tecnología.

Una de las principales características de la industria del calzado es el predominio de pequeñas y medianas empresas que no cuentan con altos niveles de tecnificación, lo que hace necesario utilizar un gran porcentaje de mano de obra y la importación constante de maquinaria del exterior.

La tecnología en la línea de ensamblado de calzado se ha mantenido estable en los últimos años y no se espera que cambie sustancialmente en el futuro cercano (debido a la dificultad de introducir maquinaria en procesos tridimensionales con materiales de superficies irregulares como lo es la piel). Debido a ello, la capacitación de la mano de obra en la línea de producción no implica cambios técnicos muy drásticos.

Sin embargo, se tienen problemas por la alta rotación del personal. Un trabajador capacitado puede encontrar trabajo fácilmente con competidores dado que la industria está altamente concentrada geográficamente. Es por ello que las empresas se muestran reacias a pagar la capacitación directamente, y piden que se otorguen apoyos directos a los trabajadores.

No obstante, persiste la deficiencia de técnicos modelistas y desarrolladores de calzado y supervisores. Al no planearse los pasos a seguir en la manufactura de un zapato, la producción se desarrolla sobre la marcha y, por lo tanto, el control de calidad es inadecuado y se generan desperdicios excesivos.

³¹ *ibid.*, p.25.

Los avances tecnológicos del calzado se generan en tres frentes: a) suelas, hormas y plantas; b) diseño computarizado; c) reingeniería de procesos. El suministro de suelas, hormas y plantas es deficiente en cuanto a calidad, por lo que es un eslabón que requiere reforzarse. Nuevas técnicas de inyección y nuevos materiales son los que hacen la diferencia. El diseño por computadora se utiliza para modelar y para desarrollar el zapato. El uso apropiado de este instrumento genera rapidez y coherencia en el proceso de producción. Por ejemplo, la reingeniería en este tipo de procesos muy estandarizados, permitiría introducir calidad, manejo de inventarios, justo a tiempo, reducción de tiempos y movimientos, etc., elementos de los cuales se pueden obtener ahorros sustanciales.

La capacidad instalada de la industria asciende a 300 millones de pares y su utilización representa tan sólo el 60%, lo cual significa que existe una capacidad ociosa de 127 millones de pares.³²

2.3.6. Diseño.

Uno de los problemas que tiene la industria mexicana del calzado, es la lentitud para desarrollar nuevos modelos requeridos por los clientes extranjeros (a pesar de tener una concentración importante de proveeduría en la ciudad de León, Gto).

Por factores culturales existe una tradicional lentitud de respuesta de los proveedores a las necesidades de los clientes, para desarrollar nuevos productos, estilos y coloridos. Esto abarca a toda la cadena productiva, desde la curtiduría hasta la fabricación de suelas y acabados. Desgraciadamente la carencia de economías de escala en la industria mexicana, la pulverización de la industria en el ramo curtidor y en la fabricación de calzado, impiden o dificultan a la proveeduría concentrar recursos para atender las necesidades específicas de un cliente.

³² Stella Lowder. Structure of the shoe industry Leon, Guanajuato, Department of Geography & Topographic Science, University of Glaslow, 1993, p. 17.

Los zapatos que son fabricados nacionalmente son copias de productos existentes en algún mercado nacional o extranjero; de ellos, el 26.21% provienen de revistas de moda y el 14.56% de muestras obtenidas en el extranjero. Este hecho constituye un arma de dos filos pues por una parte, debe realizarse siempre y cuando se conozca perfectamente el mercado al cual se transferirán y, por otra, las diferencias entre la cultura, costumbres, clima, etc. de un país a otro.

Al 9.71% de las empresas les diseña el calzado el propio cliente y a un 6.80% el personal de producción de la empresa, lo cual constituye un hecho preocupante. En el primer caso, esto ocurre generalmente por el nulo conocimiento técnico en aspectos de diseño y, en el segundo, combinado con el desconocimiento del mercado.

Un 20.39% de las empresas realiza el diseño del calzado por medio de modelistas, el 8.74% a través de expertos y el 2.91% mediante firmas especializadas. El 5.83% mantiene los diseños de calzado permanentemente y no realiza esta actividad y un 4.85% utiliza otros medios no especificados.

Las empresas que cuentan con personal especializado en diseño son las que llegan a alcanzar los mayores índices de renovación de modelos, los cuales son de hasta 8 a 10 veces por año. Este mismo caso se presenta en aquellas empresas que copian los diseños de revistas de moda.³³

Los proveedores están más avanzados en moda, diseños, materiales y hasta hormas que los propios fabricantes; éstos persisten en solicitar insumos y modelos de calzados ya caducos, mientras que los proveedores últimamente han estandarizado hormas, suelas, tacones y hasta materiales, lo cual ha dado muy buenos resultados para los fabricantes principalmente en León, Gto.

Por otra parte, la estandarización representaría el 80% de desarrollo de cualquier diseño de zapato. Si se adoptara ésta, los fabricantes ahorrarían hasta un 50% del costo.

Según estudios realizados por los proveedores, el calzado idóneo sería de diseño italiano, con proveeduría mexicana y con mano de obra oriental.

³³ Centro de Investigación y Asistencia Tecnológica del Estado de Guanajuato, *op.cit.*, pp. 54-56.

3. EL SECTOR EXTERNO DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO

En el mercado mundial del calzado, existen segmentos de competencia establecidos de acuerdo con el precio, costo, la mano de obra (en un segmento más bajo), y la calidad, el diseño y el desarrollo de marca (en el más alto). Otros elementos importantes son la disponibilidad de materia prima (piel) y costos de los insumos intermedios (químicos, adhesivos, colorantes).

De acuerdo con lo anterior, se puede decir que el comercio internacional de calzado se caracteriza por altos grados de especialización y concentración. De ahí, que los países asiáticos se han posicionado en el segmento de precios bajos, en tanto que los países europeos como Italia, Francia y España, se ubican en el más alto y Brasil sobresale en el segmento medio.³⁴

³⁴ Banco Nacional de Comercio Exterior, Oportunidades de negocios para la industria del cuero y calzado, México, abril de 1995, p.33.

ESTRATEGIAS DE ACCESO DE PAISES PROVEEDORES

PAIS	MERCADO OBJETIVO	VENTAJAS	ESTRATEGIA	ESTRUCTURA INDUSTRIAL
CHINA	Volúmenes grandes y rangos de precios bajos.	Costos laborales bajos.	Uso de tecnología y capitales de Hong Kong, así como de algunos agentes importadores de Estados Unidos.	
BRASIL	Calzado femenino de cuero, precio medio y lotes grandes: calzado para hombre, precio medio y alto.	Costos de piel competitivos.	Mantener participación en Estados Unidos a través de brokers de ese país y ampliar su diversificación hacia Europa.	De alta concentración en calzado femenino (más de 500 empleados) concentración mediana en calzado masculino (200-500 empleados).
COREA	Desplazamiento hacia calzado de precio medio-alto, atlético de cuero y de hombre en grandes volúmenes.	Mano de obra calificada, introducción de tecnologías más automatizadas.	Mejorar posicionamiento en el mercado de Estados Unidos mediante el desarrollo de marcas y canales de comercialización propios.	Altamente concentrada en correspondencia con el mercado de altos volúmenes que atiende. La concentración productiva se ejerce a través de las grandes comercializadoras.
TAIWAN	Participa en todos los segmentos por tipo de usuario y predomina en calzado de plástico: precios bajos y medios, volúmenes intermedios.	Flexibilidad de los esquemas productivos.	Desplazamiento hacia segmentos de precio más altos. Desarrollo de marcas y canales de comercialización propios.	Medianamente concentrada y fragmentada. Alta flexibilidad de su cadena productiva mediante el recurso de gran diversidad de proveedores nacionales y extranjeros.
ITALIA	Calzado de cuero de alto diseño y precios elevados.	Desarrollo de tecnología propia en toda la cadena productiva, red de proveedores nacionales de partes y accesorios.	Mejoras continuas en calidad, diseño y rapidez de entrega a fin de mantener su posición en el segmento más selecto del mercado.	Empresas pequeñas y de baja integración vertical, gracias a la existencia de proveedores nacionales de partes que responden a la demanda: productos diferenciados, volúmenes pequeños.

*Fuente: The Boston Consulting Group y Grupo Consultor Ejecutivo, La industria del calzado, estudio elaborado para el Gobierno de México, 1993.

Actualmente el comercio mundial de calzado se maneja de la siguiente forma: el 27% del comercio internacional proviene de Asia con destino a Norteamérica; otro 5% es producción asiática que se dirige a Europa. El 14% de las exportaciones provienen de Europa hacia Norteamérica y un 22% se trata de transacciones dentro de la Unión Europea. Además, 9% del comercio exterior es calzado brasileño destinado a Estados Unidos".³⁵

Mientras que la producción mundial de calzado se concentra principalmente en el Sudeste Asiático que representa 58.6% del total, América significa el 12.7%, Europa Oriental el 11.6% y Europa Occidental el 11.4%.

De la producción total de calzado a nivel mundial, 45% se considera que es de piel. De éste, Asia es el principal productor con 44.7%, siguiendo Europa Oriental con 22.5% y Europa Occidental con 16.5%.³⁶

Debido a que Asia es el principal proveedor de calzado a nivel mundial, en los últimos años se aprecia un movimiento de proveedores internacionales de zapatos, provocado por la demanda de calidad y diseño: Taiwán y Corea del Sur han sido desplazados por China, Indonesia, Tailandia y Vietnam.

Ante este desplazamiento, Corea y Taiwán han decidido aplicar acciones contundentes para diversificar su mercado. Para ello, el primero aplica programas intensivos de automatización de procesos, contratación de trabajadores extranjeros y desarrollo de marcas propias. Por su parte, Taiwán ha procurado inversiones y asociaciones en otros países asiáticos, ejecutando programas de innovación tecnológica, así como el desarrollo de marcas propias. Ha establecido un centro de investigación y diseño para la industria del calzado.³⁷

³⁵ The Boston Consulting Group y Grupo Consultor Ejecutivo, La industria del calzado, estudio elaborado para el Gobierno de México, 1993.

³⁶ Banco Nacional de Comercio Exterior, Op. cit., p. 2.

³⁷ Ibid., p. 3.

En cuanto a la competitividad internacional del calzado mexicano, se puede constatar que no se cuenta con el nivel de modernización que exige el mercado mundial (calidad, diseño y marca propia). Sus mayores competidores son países (sudeste asiático) con los que no posee acuerdos comerciales y en los que las exportaciones mexicanas no presentan ni 2% del total de sus importaciones.

Por otra parte, el desarrollo de la industria del calzado está muy ligado a la producción de ganado. Generalmente, los países que destacan a nivel internacional en la producción de ganado, también lo hacen en la manufactura de calzado, de tal suerte que China es el principal productor de cabezas de ganado y el mayor exportador de pares de zapatos. Como resultado de su gran potencial, este país se ha convertido en el principal rival de México, pues su producción acapara el único mercado que nuestro país tiene consolidado: el norteamericano.

En el rubro de exportaciones de calzado de México a Estados Unidos, ha habido desgraciadamente más historias de fracaso que de éxito, muchas de ellas originadas en problemas culturales.

Aunque al día de hoy el fabricante de calzado es más conciente y las prácticas comerciales actuales se asemejan más a las estadounidenses, se perdieron en el pasado grandes oportunidades comerciales por manejar concepciones diferentes acerca del cumplimiento en los tiempos de entrega, así como de las especificaciones de calidad y de materiales y sobre conceptos de servicio al cliente. Como resultado de ello algunas empresas importantes tuvieron experiencias frustrantes tratando con fabricantes mexicanos de calzado.

Por otro lado, el oportunismo que se produjo en 1982 después de la devaluación del peso mexicano, provocó que compradores extranjeros buscaran condiciones de compra tan ventajosas que eliminaron la posibilidad de negocio para el fabricante mexicano; en ocasiones, abandonaron su compromiso de compra al poco tiempo, después que el fabricante mexicano había hecho grandes inversiones en capital, maquinaria, y componentes para fabricar líneas específicas de exportación.

Al día de hoy el fabricante de calzado en México, después de vivir varios periodos de serias recesiones económicas, las devaluaciones y de enfrentar un mercado abierto, se ha visto forzado a competir internacionalmente, a mejorar la productividad de sus fábricas, a lograr prácticas comerciales más apegadas a estándares internacionales y a promoverse en el mercado mundial presentando sus productos en ferias y exposiciones.

Hay algunos casos muy exitosos de exportaciones de calzado por fabricantes mexicanos. Sin embargo, éstas tienen poco impacto en las estadísticas a nivel mundial, ya que México actualmente exporta menos de 8 millones de pares de los cuales solo una parte se dirige a Estados Unidos que importa más de 1,300 millones de pares. La pulverización del sector, la falta de cultura empresarial, y la baja productividad por falta de enfoque del fabricante, entre otros factores, limitan notablemente su potencial exportador.³⁸

A pesar de los logros, es difícil que alguna empresa mexicana tenga la capacidad, por sí misma, de abastecer en las cantidades, tiempos de entrega y niveles de calidad los productos que requiere el mercado mundial para impactar las estadísticas internacionales del sector.

Los renglones en los que México cuenta con la mejor posición competitiva, considerando la demanda de sus exportaciones y el monto promedio, son: botas y botines de piel; botas y botines con suela que no sea de cuero; zapato textil y zapato de piel, full plastic,³⁹ cortes aparados y sus partes.

A continuación se presenta un cuadro comparativo de las importaciones de calzado por país de origen que ha venido realizando Estados Unidos en los últimos años.

³⁸ Cámara de la industria del Calzado del Estado de Guanajuato, *Op.cit.*, p. 8.

³⁹ Calzado de plástico. Para su fabricación se necesitan moldes de inyección.

IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS POR PAISES DE ORIGEN

(millones de pares)

PAIS	1979	1981	1991	1992	1993	1994
CHINA	N.A.	7.1	424.5	506.0	622.2	680.7
BRASIL	27.4	43.0	93.6	106.1	130.0	121.2
INDONESIA	0.4	N.A.	51.0	76.8	84.2	79.0
ITALIA	62.9	50.1	33.1	34.7	35.4	42.3
TAIWAN	117.2	118.8	117.8	75.3	46.7	32.7
TAILANDIA	1.5	5.8	24.5	25.5	25.4	24.5
COREA S.	30.5	43.9	113.6	70.7	36.5	24.3
ESPAÑA	37.4	18.9	17.5	15.4	15.0	24.2
MEXICO	N.A.	N.A.	4.7	5.0	4.9	4.9

Fuente: COFOCE (Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Guanajuato).

Estados Unidos es el importador y consumidor más grande de calzado en el mundo; en 1992 importó 1,254 millones de pares, de los cuales 502 millones de pares son de piel y el resto de otros materiales; consume 1,500 millones de pares anuales y fabrica aproximadamente 200 millones de pares.⁴⁰

Como ya mencioné, la mayoría de sus importaciones se originan en países asiáticos en donde, a través de los años, se ha desarrollado una importante plataforma basada en intermediarios taiwaneses que han establecido centros de fabricación altamente productivos en China, la cual tiene numerosas ventajas competitivas; la más importante, su fuerza de trabajo de muy bajo costo. Por la situación política y social de ese país la gente trabaja en condiciones que en otros países serían insostenibles, lo cual aunado a un fuerte impulso gubernamental a la industria del calzado (por su capacidad generadora de empleos), favorecieron su desarrollo. Sin embargo, las predatorias prácticas comerciales de ese país, han provocado serios problemas en el comercio internacional, lo cual ha generado numerosas demandas de dumping.

A continuación presentaré un análisis de las balanzas comerciales de México y del sector del calzado, las cuales contemplan a las importaciones y exportaciones de forma definitiva, es decir, se excluyen las transacciones realizadas de maquila y temporales. Lo anterior, con la finalidad de apreciar con mayor precisión el daño ocasionado a la industria como consecuencia de la política de apertura comercial, ya que ambas balanzas comprenden un seguimiento por país para el periodo de 1985 a 1995.

⁴⁰ Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato, *Op. cit.*, p. 9.

La balanza comercial de México está contenida en el Anexo correspondiente a Comercio Exterior de México. Este incluye: a) Exportaciones; b) Importaciones y c) Saldo. La información comprende el periodo de 1985-1995, por país y en miles de dólares.

Por su parte, la balanza comercial de calzado está contenida en el Anexo correspondiente a Comercio Exterior de Calzado. Al igual que el anterior éste incluye: a) Exportaciones; b) Importaciones y c) Saldo. La información comprende el periodo de 1985-1995, por país. Sin embargo, es importante señalar que en el caso del calzado se realizó una balanza por valor (miles de dólares), otra por volumen (pares) y una adicional también con volumen. Lo anterior, debido a que de la partida 6401 hasta la 6405 son pares y la restante 6406 son kilogramos.

Con este mismo criterio de valor y volumen para el calzado, el Anexo correspondiente a Comercio Exterior de Calzado, también comprende una lista anual de los 10 principales países de destino y de origen del sector de 1985 a 1995.

Por último, este mismo Anexo de Comercio Exterior de Calzado también comprende los principales tipos de calzado tanto exportados como importados. En este caso solamente se tomó como criterio al valor.

3.1. Estructura de las exportaciones.

Las exportaciones totales de México para el periodo de 1986 (año de ingreso al GATT) a 1995 mostraron una Tasa Media de Crecimiento de 7.5. Sin embargo, es importante mencionar que las exportaciones de 1986 con respecto a 1985 mostraron una baja de 7,581,541 miles de dólares. Es a partir de 1987 cuando se vuelven a incrementar llegando a su máximo en el año 1992 con 27,345,706.3 miles de dólares; de ahí que sufrieran un decremento posterior anual hasta llegar en 1995 a 24,465,783.1 miles de dólares; la disminución de 1992 a 1995 fue de 2,879,923 miles de dólares.

Estados Unidos es el país al que México destina más de la mitad de sus exportaciones totales: de 1986 a 1995 se le ha exportado un total de 144,500,990 miles de dólares, lo que significa el 68.0% del total exportado para este mismo periodo.

Por otra parte, el valor de las exportaciones de calzado durante este mismo periodo de estudio, mostraron su mayor repunte en el año de 1992 con 161,667.3 miles de dólares. Ello indica que con todo y que fue el año que más se exportó de este periodo, dichas exportaciones representaron sólo el 0.59% del total exportado por México para ese mismo año.

También fue Estados Unidos el país al que más se exportó calzado, ya que de 1986 a 1995 se exportaron 567,800.6 miles de dólares, significando el 68.5% del total de calzado exportado durante ese periodo.

De las exportaciones totales realizadas por nuestro país hacia Estados Unidos durante ese periodo, sólo el 0.4% correspondió a calzado.

3.1.1. Valor y volumen.

Valor.

El valor de las exportaciones de calzado del periodo 1986-1995 tuvieron una Tasa Media de Crecimiento de 20.1%. Sin embargo, de 1986 a 1992 mantuvieron un constante crecimiento anual, ya que de 19,722.0 pasaron a 161,667.3 miles de dólares, lo cual indica un aumento considerable de 141,945.3 miles de dólares.

En 1993 se nota un decremento respecto a 1992 del 44.1%; sin embargo, es a partir de 1995 cuando se vuelve a incrementar el valor de éstas, ya que en 1993 se exportó por un valor de 90,216.2 miles de dólares y al cierre de 1995 había ascendido a 102,977.7 miles de dólares.

Volumen.

El volumen de las exportaciones de calzado por pares, comprendidas de la partida 6401 a la 6405, mantuvieron una Tasa Media de Crecimiento para el periodo de 1989-1995 de 10.6%. Tomando en cuenta el volumen, resulta importante aclarar que difiere del valor, debido a que antes de 1989 no se contaba con un sistema armonizado y tampoco estaban homogenizadas las unidades que comprenden las partidas del capítulo 64 referente a calzado (algunas eran kilos, otras piezas o hasta pares).

En el periodo 1989-1992 las exportaciones de pares de calzado mantuvieron un crecimiento constante, pasando de 5,243,099 a 7,863,069 pares, indicando con ello un incremento de 2,619,970 pares. Es a partir de 1993 cuando las exportaciones bajan, ya que de 1993 respecto a 1992 hubo un decremento considerable de 3,247,256 pares. Sin embargo, si comparamos 1993 con 1995, se registró un alza en las exportaciones pasando de 4,615,813 a 9,628,311 pares, indicando un incremento del 47.9%.

Por otra parte, las exportaciones de kilos (partida 6406) para el periodo 1989-1995 presentaron una Tasa Media de Crecimiento de 6.1%. En este periodo las exportaciones de kilos de partes para calzado presentaron su repunte en el año de 1994 con 2,065,303 kilos. En este caso, las exportaciones no se mantuvieron constantes, ya que de 1989 respecto a 1990 decrecieron el 17.1%, de 1990 respecto a 1991 se incrementaron el 78.3%, de 1991 respecto a 1992 volvieron a bajar el 8.1%, de 1992 respecto a 1993 también bajaron el 8.8%. Sin embargo, de 1994 respecto a 1993 se incrementaron el 22.8% y por último de 1994 a 1995 volvieron a bajar el 5.8%.

3.1.2. Destino.

El análisis del destino de las exportaciones de calzado está ubicado en dos partes: la primera, con base en el valor exportado y, la segunda, en el volumen (pares y kilos) exportado.

En el seguimiento anual que se presenta de los principales países de destino correspondiente al Anexo de Comercio Exterior de Calzado, se aprecia que durante el periodo 1985-1995, el valor de las exportaciones de calzado indica que únicamente 10 países fueron los que de alguna forma se mantuvieron constantes a lo largo de este periodo, ya que concentraron la mayor parte (aproximadamente el 94%) ellos son: Estados Unidos; Alemania; Francia; Italia; Japón; Canadá; Chile; Reino Unido; Países Bajos y España.

Para el caso del volumen de exportación, el de pares, los países que se mantuvieron constantes en la lista de los 10 a los cuales México exportó las más altas cantidades para el periodo de 1989-1995, fueron: Estados Unidos, Francia y Alemania Federal; los restantes 7 países de la lista de cada año se presentaron muy variables. Sin embargo, es importante mencionar que el listado anual de los 10 principales países a los que se exportó calzado en pares, agrupó el 95% del total exportado.

En el caso del volumen de exportación, el de kilogramos, los países que se mantuvieron constantes a lo largo del periodo de 1989-1995 fueron 3: Estados Unidos, Puerto Rico y El Salvador. En este mismo periodo se manifestó una versatilidad de países de un año con respecto a otro; sin embargo, los constantes ya mencionados más los 7 variables dieron una concentración del 96% del total exportado de esta partida (6406).

3.1.3. Principales productos exportados.

Los principales tipos de calzado exportados en el periodo de 1989-1995 fueron 2:

- Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o artificial regenerado y parte superior de cuero natural (partida 6403), con una participación del 80.2% del total de calzado exportado.
- Partes de calzado incluidas las partes superiores (cortes) unidas a plantillas que no sean las suelas, plantillas interiores, taloneras y artículos similares (partida 6406), con una participación del 10.1% del total del calzado exportado para dicho periodo.

Solamente, como se observa, dos partidas agruparon el 90.3% del total de calzado exportado durante el periodo de 1989-1995.

3.2. Estructura de las importaciones.

La Tasa Media de Crecimiento de las importaciones totales de México en el periodo de 1986-1995 fue de 14.2. Las importaciones totales de México mostraron una decremento en el año de 1986 con respecto a 1985 de 2,538,610 miles de nuevos pesos. Es a partir de 1987 cuando se nota un incremento anual continuo hasta 1994, ya que de 9,427,483.3 pasaron a 47,186,098.6 miles de dólares. Lo anterior indica que de 1987 a 1994 hubo un incremento considerable de 37,758,615 miles de nuevos pesos, es decir, el valor de las importaciones creció cuatro veces.

Sin embargo, resulta importante señalar que en 1994 con respecto a 1995 hubo un decremento también considerable de 16,142,299 miles de dólares; lo cual se explica por la devaluación de finales de 1994 y principios de 1995, resultando una medida drástica para los importadores.

En el periodo 1986-1995 México importó un total de 267,701,815.3 miles de dólares. La mayor parte de ellas tuvieron como origen Estados Unidos, de ahí que el monto de importación proveniente de ese país fuera de 169,366,867 miles de dólares, representando el 63.2% del monto total importado por México durante ese periodo.

Las importaciones de calzado a partir de 1987 mantuvieron un crecimiento anual hasta el año de 1994, en el que se manifestó la mayor cantidad importada de calzado durante el periodo de estudio, siendo de 223,762.2 miles de dólares. Sin embargo, esta cantidad representó únicamente el 0.4% del total de las importaciones realizadas por México durante el mismo año.

Por otra parte, las importaciones de calzado para el periodo 1986-1995 ascendieron a 1,064,071.8 miles de dólares, de los cuales Estados Unidos tuvo una participación del 25.6% con 273,003.7 miles de dólares.

Es importante señalar que la participación de Estados Unidos en las importaciones es minoritaria a diferencia de las exportaciones, debido a que durante el periodo de 1990 a 1994 México importó grandes cantidades de calzado principalmente de origen asiático.

3.2.1. Valor y volumen.

Valor.

Las importaciones de calzado para el periodo de 1986-1995 presentaron una Tasa Media de Crecimiento de 72%. Ello significa, que mantuvieron un constante incremento año con año; sin embargo, resulta asombroso el aumento que se dio en 1987 con respecto a 1988, ya que de importar para este primer año 681.3 miles de dólares, para 1988 ya se habían importado productos por un valor de 23,859.2 miles de dólares, lo cual representó un incremento considerable de 23,177.9 miles de dólares.

Otro asombroso incremento dentro de este periodo de estudio se registró en 1990 con respecto a 1994; para el primer año se importaron 94,441.1 y para 1994 se había importado 223,762.2 miles de dólares. Esto significa que de 1990 a 1994 las importaciones de calzado se incrementaron un 137%.

Precisamente es 1994 el año en que se presenta el mayor repunte de importaciones de calzado en el periodo de estudio. Sin embargo, curiosamente después de aplicadas ciertas medidas para proteger la industria nacional de las importaciones masivas, es cuando baja considerablemente el valor de las importaciones de calzado ya que de 223,762.2 miles de dólares que eran en 1994 bajaron a 89,065.2 miles de dólares, significando un decremento del 60.1% y diferencia de 134,697 miles de dólares.

Volumen.

El volumen de las importaciones de calzado para las partidas 6401 hasta la 6405 durante el periodo de 1989-1995 tuvo una Tasa Media de Crecimiento negativa de 13.7. Sin embargo, dichas importaciones no mantuvieron un crecimiento constante de un año con respecto al otro.

Es 1992 el año que mayor volumen de importación presentó al registrarse 42,286,987 pares; de ahí fue decreciendo el número de pares importados, llegando a 1995 con un volumen de 9,531,669 pares; ello indica una disminución del 77.4%.

Por otra parte, el volumen de las importaciones de calzado de la partida 6406 (kilogramos) presentó una Tasa Media de Crecimiento para el periodo 1989-1995 de 12.8%. Sin embargo, el año en que se presentó un mayor volumen de importación fue 1991 con 1,632,211 kilogramos; de ahí que volviera a decrecer hasta llegar a 1995 con 536,232 kilos, significando una reducción considerable del 67.1% equivalente a 1,095,979 kilos menos.

3.2.2. Origen.

El análisis del valor de las importaciones de calzado para el periodo 1985-1995 por país de origen muestra lo siguiente: del listado de los 10 principales países a los cuales México compró una mayor cantidad de calzado, Estados Unidos fue el primero (de acuerdo al monto importado), manteniendo esta postura desde el año de 1985 hasta 1993; desde este año, fue desplazado del primer lugar por Indonesia.

Es a partir de 1988 cuando se empieza a notar un cambio radical en el listado de países que conformaron la lista de los 10 primeros exportadores de calzado a México. Antes de 1988 los países constantes fueron: Estados Unidos, Alemania, Italia, España, Taiwán y Brasil.

Resulta evidente que de 1988 en adelante se registró un desplazamiento de los países "tradicionales" por los países asiáticos, entre los que destacan: Indonesia, Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong, China, Corea del Norte, Viet-Nam y Tailandia. Dichos países ocuparon los 10 primeros lugares del listado de países exportadores de calzado a México. Es decir, sus exportaciones representaron aproximadamente el 80% de las importaciones que realizó México de 1988-1994 de calzado. Curiosamente pudieron desplazar a Estados del primer lugar como máximo exportador de calzado a México.

Resulta importante mencionar que a pesar de que en 1993 el gobierno de México impuso una cuota compensatoria a las importaciones provenientes de China, sucedieron dos cosas:

1) En los años de 1994 y 1995 (después de impuesta la cuota compensatoria) China siguió figurando en el listado de los 10 principales países exportadores de calzado a México.

2) Aparecieron en la lista de 1994 países como Panamá que no son considerados productores de calzado. Además, se incrementó el monto de importación de países asiáticos, presumiéndose que podía deberse este fenómeno a una triangulación, es decir, tratarse de la evasión del pago de cuota compensatoria por tratarse de productos originarios de China.

Los volúmenes de importación tanto de pares como de kilogramos presentaron la misma situación y como ejemplo de ello, China, Indonesia y Taiwán ocuparon cada uno por su parte, los primeros lugares en los años de 1993, 1994 y 1995 dentro del listado de principales países exportadores de calzado a México.

3.2.3. Principales productos importados.

Los tipos de calzado mayoritariamente importados para el periodo de 1989-1995 fueron los siguientes:

- Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o artificial regenerado y parte superior de cuero natural (partida 6403), con una participación en el total del periodo del 43.0%.
- Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico que no sean calzados impermeables (partida 6402), con una participación en el total de dicho periodo del 26.3%.
- Calzado con suela de caucho, de plástico o de cuero natural o artificial (regenerado) y parte superior (corte) de materias textiles (partida 6404), con una participación del 19.4% en el total del periodo.

Es significativo mencionar que sólo 3 partidas representaron el 88.7% del total de las importaciones de calzado efectuadas durante el periodo de 1989-1995.

3.3. Medidas adoptadas por el gobierno para contrarrestar las importaciones masivas de calzado.

En los últimos años las importaciones de calzado habían encontrado una vía "más cómoda de importación" a través del dumping, la subfacturación y triangulación, generalmente de productos originarios de Asia. Esto debido a la apertura que propició grandes volúmenes de importación, ya que resultaba más fácil importar que producir. Aunado a lo anterior, no existían mecanismos eficientes en nuestras aduanas para determinar si la importación de ciertos productos se estaban efectuando de forma correcta.

Era evidente que el mercado nacional de calzado para 1991-1992 estaba invadido de productos "baratos", es decir, muy por debajo del precio que cualquier industrial del sector hubiese estimado. Además estos productos ni siquiera cumplían con la calidad ni mucho menos con el etiquetado requeridos. De ahí que resultara más fácil al industrial importar grandes volúmenes de calzado y comercializarlo a tener que producirlo. Como consecuencia, gran parte de los establecimientos nacionales desaparecieron ante esta competencia desleal, pero también otra gran parte cambiaron de giro a comercializadores.

A finales de 1992 y principios de 1993 las tres Cámaras de calzado (la Nacional, la de Guanajuato y la de Jalisco) ante estos hechos, solicitaron al gobierno la realización de un estudio profundo que permitiera evaluar así como frenar esta situación.

En 1992 las importaciones de México originarias de la República Popular China representaron el 49.6% del total de compras del calzado del exterior; en tanto que sumaban 50.4% incluyendo a otros países asiáticos como Corea del Norte y del Sur, Vietnam, Tailandia y Taiwán. Con tal referencia, el gobierno mexicano implementó ciertas medidas para contrarrestar los efectos de dichas prácticas (Ver cuadros del anexo referentes a comercio exterior de calzado).

A continuación explicaré en qué consistieron dichas medidas y las fechas en que entraron en vigor.

3.3.1. Cuotas Compensatorias.

Mediante previo estudio, la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la SECOFI, publicó el 16 de abril de 1993 en el Diario Oficial de la Federación, el establecimiento de cuotas compensatorias de 1,105% para la importación de calzado originario de la República Popular de China.

El 1o. de octubre de ese mismo año se publicó la revisión de dicha resolución y el 30 de diciembre del mismo, publicó la resolución definitiva, en la cual se establecieron cuotas de 165 y 232% para la importación de calzado de plástico; 323 y 313% para el calzado de piel y el deportivo; y 1,105% para otros tipos de calzado.

A consecuencia de esta medida las importaciones de calzado chino cayeron drásticamente, pasando de 47.3 millones de dólares en 1992 (ver cuadro 3 correspondiente a las importaciones de calzado, anexo de comercio exterior) a 28.3 millones de dólares en 1993 y a 5.9 millones de dólares en 1994, lo que representa una tasa de decremento media anual de 64.8%. Para octubre de 1995, estas importaciones se ubicaron en 2.2. millones de dólares.

Sin embargo, las importaciones provenientes de otros países asiáticos (Indonesia, Corea del Norte y del Sur, Vietnam, Taiwán y Tailandia) se incrementaron a una tasa promedio de 67.1 al pasar de 48.1 millones de dólares en 1992 a 134.3 millones de dólares en 1994, (Ver cuadro del valor de las importaciones del capítulo 64 por país, del anexo de comercio exterior de calzado), lo que evidenció la evasión de las cuotas compensatorias a través de la triangulación. Asimismo, un flujo importante de las importaciones de México de calzado tienen un origen distinto al declarado en nuestras aduanas.

3.3.2. Certificado de Origen.

Debido al rápido crecimiento de las importaciones de calzado originario de países asiáticos después de la imposición de la cuota compensatoria a la República Popular China, se modificó íntegramente el procedimiento de certificación de origen; además, se definió con mayor precisión la regla de origen específica para calzado.

El estudio de las estadísticas de comercio exterior en calzado para dos países solamente (Hong Kong y Corea del Norte) permitieron llegar a la conclusión a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial que un flujo importante de las importaciones de México tenían un origen distinto al declarado en las aduanas. La evidencia era una triangulación en el comercio de calzado, particularmente de origen chino, cuyo resultado era la evasión del pago de cuotas compensatorias impuestas en abril de 1993.

HONG KONG:

Las estadísticas oficiales del gobierno de Hong Kong indican que, en el caso de calzado, en 1993 no se exportó a México productos elaborados domésticamente; sin embargo, reporta re-exportaciones a México de calzado por 24.3 millones de dólares, de los cuales 24.3 fueron originarios de China. México registra para ese año importaciones originarias de Hong Kong por 7.5 millones de dólares. En consecuencia, este monto de importaciones, con una muy alta probabilidad, constituyeron una triangulación de calzado originario de China.

Normalmente el gobierno de Hong Kong expide dos tipos de certificados de origen: uno que se concede a los productos considerados de producción doméstica (más del 45% de integración nacional) y otro llamado Certificado de Origen de Proceso, emitidos para productos que no cumplen con el criterio anterior.

Antes del 30 de agosto México aceptaba ambos tipos de certificados como prueba de que el producto era originario de Hong Kong.

COREA DEL NORTE:

En 1993 y 1994 una proporción importante de las importaciones de calzado aparecen como originarias de Corea del Norte, pero se sospecha que este país también sirve fundamentalmente de conducto para la triangulación de productos originarios de China.

En el caso de Corea del Norte no existía mecanismo para verificar que un certificado de origen fuera auténtico.⁴¹

⁴¹ Propuesta presentada por la Dirección General de Política Industrial ante el Subsecretario de Industria de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Pedro Noyola, para el Proyecto de Certificación de Origen, en abril de 1994.

Sin embargo, los instrumentos de política comercial con que contaba el gobierno de México y sus procedimientos de verificación aduanera no permitían detectar un flujo importante de importaciones originarias de China, trianguladas vía Hong Kong y Corea del Norte, con la consecuente pérdida en pagos de cuotas compensatorias y la continuación de prácticas desleales de comercio, en perjuicio de la industria nacional.

De ahí que el gobierno mexicano expidiera el 31 de mayo de 1994 el "Acuerdo por el que se establecen las reglas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias". Sin embargo, este Acuerdo tomó por sorpresa a todos los importadores de productos sujetos a cuotas compensatorias independientemente del país de origen que fueren, ya que exigía una serie de requisitos que en ese momento se consideraban utópicos, es decir, de la noche a la mañana modificaba todo el esquema utilizado para importar. Para productos tales como textil, confección y calzado, se tornaba aún más difícil la importación, ya que para dichos productos el Acuerdo exigía un "certificado duro" (ver Anexo III del Acuerdo del 31 de mayo de 1994).

Es importante mencionar que este Acuerdo del 31 de mayo de 1994 tuvo que ser modificado, por una parte, con la finalidad de excluir de ciertos requisitos a países miembros del GATT y, por la otra, daba más tiempo a los importadores de estas mercancías a preparar la serie de requisitos exigidos. Por estas razones, su modificación, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de agosto de 1994. Sin embargo, el Acuerdo entró en vigor el 15 de julio de 1994 para los países NO miembros del GATT y el primero de septiembre para el resto de los países.

Los requisitos del "Certificado Duro", exclusivo para textil, confección y **calzado**, varían dependiendo el país de origen de la mercancía:

- Tratándose de países miembros del GATT (con excepción de aquéllos con que México tuviera un Tratado de Libre Comercio) los requisitos del certificado son: presentar el certificado en opción de original o fotocopia; cumplir con los datos mínimos del formato Anexo III del Acuerdo; estar sellado por la institución autorizada para emitir los Certificados de País de Origen; firmado por una persona responsable de la institución autorizada; en idioma español o inglés (en caso de que el certificado fuera expedido en otro idioma, se debería anexar traducción).
- Tratándose de 13 países específicos asiáticos (miembros GATT), las disposiciones son: presentar el certificado de origen en formato **original**, con los requisitos solicitados en el anexo III del Acuerdo; adicionalmente este deberá contener nombre y firma de la persona o entidad que expida el certificado; estar formalizado, es decir, sellado y firmado por el organismo o autoridad designada por el gobierno extranjero (estos 13 gobiernos enviaron a México una lista de nombres y firmas de las personas capacitadas para autentificarlos); el certificado deberá estar en idioma español o inglés (en caso de que el certificado fuera expedido en otro idioma, se debe acompañar de una traducción). Los 13 países son: Bangladesh, Chipre, Corea del Sur, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Macao, Malasia, Paquistán, Singapur, Sri Lanka y Tailandia.
- Tratándose de países que no son miembros del GATT, los requisitos fueron más severos: presentar el certificado de origen en formato **original** con los datos solicitados en el anexo III del Acuerdo; nombre y firma de la persona o entidad que expide el certificado; formalización, es decir, sellado y firmado por el organismo o autoridad designada por el gobierno extranjero; **legalizado** por la representación diplomática de México en el extranjero; en idioma español o inglés (en caso de que el certificado fuera expedido en otro idioma, se debe acompañar una traducción); presentar adicional al certificado una **constancia de certificación** emitida por una empresa inspectora reconocida a nivel internacional, para estos efectos se designaron 3 solamente:
a) Bureau Veritas, b) Société Générale de Surveillance y c) Inspectorate Chas Martin.

NOTA: El certificado de origen presenta las siguientes excepciones: Menaje de casa, Equipaje de pasajeros internacionales, Importaciones temporales, Importaciones cuyo valor no exceda de 1,000 dólares y Muestras-muestrarios sin valor comercial.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Durante el segundo trimestre de 1994 (abril-junio), según el sistema estadístico de Aduanas de la SHCP, se importaron en promedio alrededor de 10 millones de dólares al mes de calzado originario de Taiwán. En agosto, el primer mes completo con el Acuerdo en vigor para Taiwán, dichas importaciones disminuyeron a menos de 3 millones de dólares, es decir, cayeron en un 70%. En comparación al mismo mes de 1993, el volúmen de importaciones fue menos de la cuarta parte.

3.3.3. Reestructuración al capítulo 64 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación (TIGI).

Con objeto de combatir la presunta triangulación, también se instrumentó la reestructuración y clasificación del capítulo 64 de la TIGI, en el que se ubica al calzado. Si bien esta medida por sí sola no ayudaba a combatir este problema, sí permitía preparar otros mecanismos como fue la segunda publicación en el D.O.F. de la certificación de origen del 30 de agosto de 1994 para calzado, y el propio incremento al arancel de importación.

Con el fin de propiciar una correcta clasificación de las importaciones de calzado y así, por una parte, minimizar la evasión de obligaciones arancelarias y no arancelarias y, por otra, mejorar significativamente la calidad y cantidad de información sobre el mercado nacional de calzado, se modificó el capítulo 64 de la TIGI; se crearon 28 nuevas fracciones y se modificó el texto de otras 4. El Decreto se publicó el 23 de agosto de 1994. Actualmente existen 65 fracciones que clasifican al calzado y sus partes.

Las nuevas fracciones clasifican con más precisión un conjunto más reducido y homogéneo de calzado, que antes se mezclaba con muchos tipos de calzado en fracciones genéricas. Estas fracciones de la tarifa anterior, estaban sujetas a un precio estimado de referencia, el cual hacía las veces de una cuota inferior de un rango de precios amplio, por la diversidad de calzado que tenía que cubrir. Así las cosas, el precio estimado estaba destinado a impedir subfacturación sólo del calzado más barato en una mezcla muy variada de calzados.

3.3.4. Precios Estimados.

Dada la reestructuración al capítulo 64 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación (TIGI) del 23 de agosto de 1994, existían nuevas fracciones sin precio de referencia, por lo que SECOFI elaboró una propuesta de precios estimados para las mismas. Dicha propuesta se basó en los precios de referencia que utiliza Estados Unidos para las importaciones de calzado; se le tomó como referencia por ser el principal importador de calzado a nivel mundial.

La propuesta fué aceptada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con la finalidad de que dichas fracciones tuvieran precios mínimos diferentes a las genéricas donde antes se clasificaba al calzado que actualmente les corresponde. El 19 de diciembre de 1994 fue publicada en el Diario Oficial de la Federación, la lista de precios estimados para las fracciones que clasifican al calzado.

A la fecha, se han establecido precios estimados para 55 fracciones arancelarias que comprenden calzado y sus partes, con el propósito de contrarrestar prácticas de subfacturación y la consecuente evasión de impuestos.

3.3.5. Incremento al arancel de importación.

Ya reestructuradas las fracciones que clasifican al sector, para otorgar una protección temporal a la importación de calzado se incrementó el arancel a 35% a la importación de éste.

El 30 de mayo de 1995 se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el Decreto por el que se modifica el arancel a las diversas fracciones de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación relacionados con productos de calzado y manufacturas de piel.

De acuerdo con lo anterior, se incrementaron de manera generalizada los aranceles de calzado al 35%, por 5 años y a todo tipo de calzado, incluyendo partes y cortes aparados y no aparados, provenientes de países con los que **no** se han celebrado convenios comerciales. Es decir, a excepción de Canadá, Estados Unidos, Chile, Venezuela, Colombia y Costa Rica.

A manera de conclusión, se puede decir que el conjunto de medidas de política comercial tomadas a lo largo de los dos últimos años de la administración de Carlos Salinas, empiezan a tener efectos plenos a partir de septiembre de 1994. El principal efecto es el desplazamiento del mercado nacional de la producción de China, el mayor fabricante de calzado en el mundo, con alrededor de 2,900 millones de pares al año, de los cuales exporta un poco más de 1,900 millones, más de la mitad del total de exportaciones de todo el mundo.⁴²

Primero se paró la importación directa de calzado chino y posteriormente vía triangulación. Con ello se abre un espacio importante del mercado nacional que la industria de México puede recuperar.

Sin embargo, la industria tendrá que competir por ese espacio con otros productores extranjeros, como lo es Indonesia, Corea del Sur y Brasil, por ejemplo. Por lo mismo, las medidas anteriores abren una oportunidad importante para que la industria recupere mercado y tasas de crecimiento, pero no lo garantiza desde el momento que ellas no han sido diseñadas para eliminar la competencia, sino sólo las prácticas desleales de comercio. La competitividad de la industria se logrará cuando otras medidas tomadas por el gobierno se propaguen, como son los apoyos a la capacitación, la asociación entre empresas, alianzas estratégicas, acceso al crédito, entre otras.

A continuación presento un cuadro que indica la incidencia gradual que se dio de las empresas como de los montos a partir de que se implementaron dichas medidas.

⁴² Celia Vázquez S., "Exportar: una alternativa", Paso a paso. Revista de la Cámara Nacional de la Industria del Calzado, México, núm. 1, agosto-septiembre de 1995, p. 14.

**CUADRO COMPARTATIVO DEL RESULTADO DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS PARA
COMBATIR LAS IMPORTACIONES**

AÑO	MONTO IMPORTADO (MILES DE DOLARES)	NO. DE EMPRESAS IMPORTADORAS	NOMBRE DE LAS 5 EMPRESAS QUE REGISTRARON MAYOR IMPORTACION
1992	194,601	3,718	1) IMPOCAL TAPATIA S.A. DE C.V. 2) SURTIDORA DE CALZADO FASAGRA S.A. DE C.V. 3) FABRICA DE CALZADO CANADA S.A. 4) COMERCIALIZADORA CHAVEZ S.A. DE C.V. 5) EL PALACIO DE LOS TENIS S.A. DE C.V.
1993	217,538	1,172	1) RBK INTERNATIONAL MEXICO SA. DE C.V. 2) NIKE DE MEXICO S.A. DE C.V. 3) IMPOCAL TAPATIA S.A. DE C.V. 4) CALZA SUPER S.A. DE C.V. 5) COMERCIALIZADORA CHAVEZ S.A. DE C.V.
1994	223,762	950	1) RBK INTERNATIONAL MEXICO S.A. DE C.V. 2) FABRICA DE CALZADO CANADA S.A. 3) NIKE DE MEXICO S.A. DE C.V. 4) GRUPO INDUSTRIAL JYM DE MEXICO S.A. DE C.V. 5) SOCIEDAD FAMILIAR GTO. S.A. DE C.V.
1995*	81,643	420	1) NIKE DE MEXICO S.A. DE C.V. 2) RBK INTERNATIONAL MEXICO S.A. DE C.V. 3) MELDISCO DE MEXICO S.A. DE C.V. 4) DORIAN TIJUANA S.A. DE C.V. 5) J.P. ORIGINAL INTERNACIONAL S.A. DE C.V.

Fuente: Sistema de Información Comercial Mexicano (SICMEX).

Tomando de año muestra a 1992, por ser el anterior a la primera medida adoptada por el gobierno para combatir las importaciones (imposición de cuotas compensatorias provisionales a la importación de calzado chino, 16 de abril de 1993), tenemos que el número de empresas importadoras se redujo de 1992 a 1993 en un 31.5%, lo cual indica que gran parte de las empresas que importaban calzado antes de abril de 1993, se sospechaba que lo importaban de China. Sin embargo, esta cantidad de empresas se fue reduciendo gradualmente, ya que en el periodo de 1990-1995, hubo una disminución de 3,298 empresas importadoras de calzado.

Lo anterior indica la efectividad de dichas medidas adoptadas por el gobierno para contrarrestar las importaciones masivas de calzado. Sin embargo es en 1994 (finales) cuando se dio la devaluación del peso frente al dólar; en este año se apreció un mayor decremento en cuanto al número empresas importadoras como al monto de importación, ocasionando con ello otra medida indirecta, pero a la vez más efectiva en la labor de combatir las importaciones masivas de calzado.

CONCLUSIONES

En este trabajo se ha demostrado que la industria del calzado en México, aún antes del proceso de apertura comercial impulsado desde 1986, presentaba graves problemas de ineficiencia, baja productividad y falta de integración en su cadena productiva. Sin embargo, la decisión del gobierno mexicano de abrir este sector a la competencia externa, en forma excesivamente acelerada y sin ninguna planeación en el corto y mediano plazo, ha conducido a la actual quiebra de la mayor parte de esta industria.

Lo anterior se evidencia claramente con algunas de las cifras más indicativas de la situación actual de la industria del calzado: el volumen de la producción para el periodo 1987-1995 registró una caída del 32.9%, lo cual significó una reducción de 23,389,555 pares. Los establecimientos de contar en 1991 con el mayor número registrado en este periodo, descendieron a 5,320, ésto indica que 1,461 establecimientos se han declarado en quiebra, ocasionando el despido de 28,583 trabajadores.

Como ha sido ampliamente analizado, el modelo basado en la sustitución de importaciones originó un conjunto de desequilibrios en la estructura productiva. Por un lado, la existencia de un mercado interno protegido permitió la subsistencia de ramas poco competitivas de acuerdo con los estándares internacionales. Por el otro, la excesiva dependencia en la demanda interna impidió el desarrollo de sectores ligados a economías de escala y permitió la sobrevivencia de empresas con capacidades de producción subóptimas. Los vicios de este proteccionismo exagerado superaron sus ventajas en el largo plazo, al no poder lograr una eficiencia que se reflejara en calidad, precio y para avanzar en la integración industrial, que incluyera bienes de mayor desarrollo tecnológico.

En contraparte el camino de la apertura comercial también presenta riesgos, sobre todo si se aplica en forma irrestricta. No se contempló que la capacidad y rapidez para enfrentar la competencia externa varía de una rama industrial a otra; por lo tanto, esa apertura no debiera haber sido igual para todas las ramas. Algunos sectores perdieron una proporción considerable de su participación en el producto nacional, principalmente en ramas que habían logrado sobrevivir e incluso crecer en una economía cerrada, pero que carecían de una posición competitiva adecuada para enfrentar a competidores de escala global.

Precisamente una de las dificultades a las que se enfrentó México durante el proceso de apertura comercial es que no somos un país desarrollado. Competir con productos importados y crear una vocación exportadora requiere de un esfuerzo gigantesco de reconversión industrial. Las dificultades técnicas, tecnológicas y financieras son enormes. Por ello hubiera sido conveniente haber diseñado una estrategia que permitiera darle a esta apertura comercial la gradualidad necesaria.

Entre los casos que frecuentemente se citan de países que lograron una apertura comercial exitosa están Taiwán, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong. Con ellos, se trata de ejemplificar las ventajas que podría tener el modelo exportador y de apertura para México. Pero debe considerarse que son países o Ciudades-Estado con un territorio y una población relativamente pequeños, los cuales tenían una estructura industrial mínima y que tuvieron garantizados capitales y tecnología, abastecimiento de insumos y un mercado seguro. Contaron con objetivos a largo plazo y disciplina para cumplirlos.

Muchas de estas ventajas no existen en México. Habría que considerar otros casos como Japón, Alemania e incluso Estados Unidos que, primero desarrollaron su mercado interno y, después, gradualmente, se convirtieron en exportadores.

Sin embargo, en México, además de la falta de administración en la apertura, otros factores favorecieron un flujo desmedido de importaciones. El gobierno, con el objetivo de bajar la inflación, aceleró la apertura comercial, reduciendo aranceles, eliminando permisos de importación y barreras no arancelarias. La competencia del extranjero tomó por sorpresa a los productores mexicanos acostumbrados a vender en un mercado cerrado y los obligó a bajar los precios hasta reducir los márgenes para sobrevivir. Muchos no lo resistieron y cerraron.

El sector del calzado ha sido uno de los más golpeados en los últimos años; primero, por la rápida e indiscriminada apertura comercial la cual provocó la entrada sin control de zapato a razón de millones de pares. Muchos de esos pares entraron con dumping, subfacturados y en algunos casos de contrabando. Segundo, por las prácticas desleales que llevaron a cabo principalmente algunos países asiáticos lo cual, sumado a la difícil situación económica del país, provocó que de 1994 a la fecha hayan cerrado más de 300 empresas del ramo.

Además, debe reconocerse que la ausencia de una política industrial ha impedido un deseable enlace y proyección conjunta entre el sector público y privado para estructurar una vía más segura y expedita hacia el desarrollo integral de la industria.

A esto habría que añadir los desajustes adicionales causados por el impacto devaluatorio en diciembre de 1994 y que, en el corto plazo, han tenido efectos a niveles de una auténtica emergencia sectorial, los cuales se reflejan en un mercado interno en franca recesión, en un bajo nivel de utilización de la planta productiva, en el cierre de numerosas empresas y amenaza para muchas otras, en un elevado nivel de desempleo, en insostenibles tasas de interés, en diversas empresas en suspensión de pagos y agudos problemas de liquidez en todo el resto del sector.

Dada la contracción de la economía mexicana la única salida que tienen las empresas es abrirse paso en mercados externos. Empero no todos estos sectores tienen posibilidad de hacerlo, ya que unos poseen menor nivel de calidad que otros y también, menores incentivos.

De diferente manera apreciaron la apertura comercial los industriales, proveedores y comercializadores, aunque ésta haya sido en un primer momento abrupta e indiscriminada. Para los productores y proveedores, la apertura significó el fin de su patrimonio, aunque para el sector comercializador es probable que haya significado un incremento temporal en las ventas.

En tanto que los insumos básicos para la curtiduría dependen, en su gran mayoría, de la importación, la industria del calzado mexicana resiente inmediatamente cualquier efecto de arrastre en las diferentes coyunturas del mercado; en este caso se incluyen tanto los efectos que se derivan de los vaivenes del mercado internacional de cueros y pieles como aquellos que eventualmente se presentan a nivel de políticas económicas nacionales.

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

El 60% del total de la planta industrial se asienta en las microempresas pero no son precisamente éstas las más productivas; los pequeños, medianos y grandes empresarios son los responsables de los más importantes volúmenes de producción. Globalmente la planta productiva se compone de un 78% de microindustria, un 19% corresponde a la pequeña y el 2% y 1% restantes a la mediana y grande respectivamente.

Para acelerar el dinamismo de esta industria en el mercado exterior se requiere planificar y diversificar, pero exigiendo condiciones crediticias adecuadas que le permitan ir ganando paulatinamente segmentos tales como los que eventualmente pudieron haber alcanzado otros países más alejados de los mercados estadounidenses y europeos.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

Arriola, Carlos, Testimonios sobre el T.L.C., Editorial Diana, México, 1994.

Bravo Aguilera, Luis, Apertura comercial y modernización industrial, FCE, México, 1988 (Cuadernos de Renovación Nacional).

Clavijo, Fernando, Manuel Fernández et al, La Política Industrial en México, SECOFI / El Colegio de México, México, 1994.

Confederación Nacional de Cámaras de la Industria del Calzado, 50 Aniversario de las Cámaras de la Industria del Calzado en México, Grupo Gráfico Romo, México, 1993.

Emmerich, Gustavo, El tratado de libre comercio. Texto y contexto, Universidad Autónoma Metropolitana, México, 1994.

Fajnzylber, Fernando, La industrialización trunca de América Latina, 3a. ed., Nueva Imagen, México, 1985.

Faya Chávez, Joaquín, Algunas experiencias de Corea y Taiwán en su apertura comercial y su comparación con el caso mexicano, El Colegio de México, México, 1990, tesis de licenciatura.

Fernández Ruíz, Jorge, Reflexiones en torno a una apertura comercial en México, El Colegio de México, México, 1985, tesis de licenciatura.

González Souza, Luis, México en la estrategia de Estados Unidos, Siglo XXI, México, 1992.

Huerta, Arturo, Economía mexicana más allá del milagro, Editorial Diana, México 1993.

Malpica de Lamadrid, Luis, ¿Qué es el Gatt?, Grijalbo, México, 1988.

Morales Aragón, Eliezer y Consuelo Dávila (Coord.), La nueva relación de México con América del Norte, UNAM / Facultad de Economía / FCPS-CRI, México, 1994, 2 vol.

Ojeda, Mario, Alcances y límites de la política exterior de México, 2a. ed., El Colegio de México, México, 1984.

Reyes-Díaz, Eduardo, Aduanas Operación en México, Universidad en Asuntos Internacionales, México, 1994.

_____, El semáforo fiscal, Universidad en Asuntos Internacionales, México, 1994.

Rubio, Luis y Arturo Fernández (eds.), México a la hora del cambio, Cal y Arena, México, 1995.

Sánchez, Fernando, Manuel Fernández y Eduardo Pérez, La Política Industrial ante la apertura, SECOFI / NAFIN / FCE, México, 1994.

Sepúlveda, César (comp.), La Política Internacional de México en el decenio de los ochentas, FCE, México, 1994.

Vega Cánovas, Gustavo, México ante el libre comercio con América del Norte, El Colegio de México / Universidad Tecnológica de México, México, 1992 (Colección México-Estados Unidos).

ARTICULOS

Abella Armengol, Gloria. "La política exterior en la administración de Carlos Salinas de Gortari: la propuesta del cambio estructural", Revista de Relaciones Internacionales, CRI, FCPS, UNAM, núm. 62, abril-junio de 1994, pp. 53-70.

Calderón Martínez, Antonio, México y el GATT, Banca Confía, México, febrero de 1986. pp. 1-41.

Córdoba, José, "Diez lecciones de la reforma económica en México", NEXOS, México, núm. 165, septiembre de 1991, pp 31-48.

Delgadillo, Mayela, "Modernización para exportar", Paso a Paso. Revista de la Cámara Nacional de la Industria del Calzado, México, núm. 1, agosto-septiembre de 1995, pp. 24-26.

_____, "No todos podremos cruzar el mar, pero. Entrevista con el Ing. Jorge Chernovestzky, Presidente. de la Cámara Nacional de la Industria del Calzado", Paso a Paso. Revista de la Cámara Nacional de la Industria del Calzado, México, núm. 1, agosto-septiembre de 1995, pp. 7-8.

Delgadillo, Mayela y Amador Ruvalcaba, "El reto: la comercialización. Entrevista con el Lic. Decio de María Serrano, Subsecretario de Comercio y Fomento Industrial.(SECOFI)", Paso a Paso. Revista de la Cámara Nacional de la Industria del Calzado, México, núm. 1, agosto-septiembre de 1995, pp. 21-22.

_____, "Producir lo que demanda el mercado. Entrevista con el Actuario Enrique Vilatela, Director General del Banco de Comercio Exterior", Paso a Paso. Revista de la Cámara Nacional de la Industria del Calzado, México, núm. 2, agosto-septiembre de 1995, pp. 7-8.

Hernández Laos, Enrique, "El ABC del TLC", NEXOS, México, núm. 165, septiembre de 1991, pp 47-51.

Iglesias, Esther, "El neoliberalismo económico y su impacto en las industrias de la curtiduría y del calzado en México", Revista Latinoamericana de Economía, México, núm. 101, abril-junio de 1994, pp. 255-277.

Malpica de Lamadrid, Luis, "Posición frente a los códigos de conducta del GATT", Comercio Exterior, México, vol. 38, núm. 6, junio de 1988, pp.

Martínez Cortés, José Ignacio, "La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial", Revista de Relaciones Internacionales CRI, FCPS, UNAM, núm. 62, abril-junio de 1994, pp 79-99.

- Peña Alfaro, Ricardo, "Ventajas y desventajas del ingreso de México al GATT", Comercio Exterior, México, vol. 36, núm. 1, enero de 1986, pp 33-44.
- Peñaloza Webb, Tomás, "La adhesión de México al GATT", Comercio Exterior, México, vol. 35, núm. 12, diciembre de 1985, pp. 1161-1196.
- Plascencia Saldaña, Roberto, "II Congreso Internacional de Calzado. Conferencia: Esquemas viables para aprovechar el potencial exportador de la industria mexicana del calzado", Calzavance, León, Gto., núm. 20, julio de 1995, pp. 5-17.
- Reyes-Díaz, Eduardo, "Nuevo certificado de origen para productos sujetos al pago de cuotas compensatorias", Bufete Internacional, México, septiembre de 1994, pp. 3-10.
- Trejo Reyes, Saúl, "El ingreso al GATT y sus implicaciones para el futuro de México", Comercio Exterior, México, vol. 37, núm. 7, julio de 1987, pp 519-526.
- Vázquez Santander, Celia, "Exportar: una alternativa", Paso a Paso. Revista de la Cámara Nacional de la Industria del Calzado, México, núm. 1, agosto-septiembre de 1995, pp. 10-15.

DOCUMENTOS

- BANCOMEXT, Oportunidades de negocios para la industria del cuero y calzado, México, abril de 1995.
- Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato, Mexico shoe port. Anteproyecto de calzado mexicano (Primer Borrador), León, Gto., 25 de septiembre de 1995.
- Centro de Investigación y Asistencia Tecnológica del Estado de Guanajuato, Realidades de la Industria del Calzado. Indicadores de posicionamiento de las empresas ante su competencia, León, Gto., agosto de 1992.
- Colegio Nacional de Economistas, Comercio Exterior: Apertura Comercial y Proteccionismo. Fomento Industrial e Inversión Extranjera, México, 1987.

De la Madrid Hurtado, Miguel, Quinto Informe de Gobierno, Presidencia de la República, México, septiembre de 1987.

_____, Sexto Informe de Gobierno, Presidencia de la República, México, septiembre de 1988.

Diario Oficial de la Federación, "Resolución provisional que declara el inicio de la aplicación de cuotas compensatorias a productos importados de la República Popular China", 16 de abril de 1993.

_____, "Resolución que revisa a la diversa de carácter provisional que declaró el inicio de la investigación administrativa sobre las importaciones de calzado y sus partes, mercancía comprendida en las fracciones arancelarias de las partidas 6401, 6402, 6403, 6404, 6405 y 6406 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia", 1o. de octubre de 1993.

_____, "Resolución definitiva sobre las importaciones de calzado y sus partes, mercancías comprendidas en las fracciones arancelarias de las partidas 6401, 6402, 6403, 6404, 6405 y 6406 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia", 30 de diciembre de 1993.

_____, "Acuerdo por el que se establecen las reglas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias", 31 de mayo de 1994.

_____, "Decreto por el que se reforma la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y el Apéndice del diverso que establece la tasa aplicable para 1994 del Impuesto General de Importación para las mercancías, haciendo la reestructuración de las fracciones arancelarias del capítulo 64", 23 de agosto de 1994.

_____, "Acuerdo por el que se establecen las Normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias", 30 de agosto de 1994.

_____, "Resolución que reforma y adiciona el Anexo de la Resolución que establece el mecanismo para garantizar el pago de contribuciones en mercancías sujetas a precios estimados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público", 19 de diciembre de 1994.

_____, "Decreto por el que se reforman diversas fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, relacionadas con el calzado, artículos de talabartería y papelería artificial", 30 de mayo de 1995.

Gabinete de Comercio Exterior, El proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), México, 1986, pp. 189-202.

Gobierno de México, "Memorándum al GATT sobre comercio exterior de México", Comercio Exterior, México, núm. 2, febrero de 1986.

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Perfil del Análisis Competitivo de la Cadena Productiva de la Industria del Calzado, Cuero, Piel y sus Productos y Propuesta de Estrategias para su Desarrollo, ITESM Campus León, noviembre de 1993.

Mexico Shoe Inc., Potencial de la Industria Mexicana del Calzado, México, julio 1993.

Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994, SPP, México, 1989.

_____, Plan Nacional de Desarrollo, 1995-2000, SHCP, México, 1995.

Rabellotti, Roberta, Industrial Districts in Mexico: the case of the footwear industry in Guadalajara and Leon. Institute of Development Studies, University of Sussex and Bocconi University, Milan, junio de 1992.

Salinas de Gortari, Carlos, Los retos de mundo contemporáneo exigen una política exterior activa y de principios, Presidencia de la República, México, febrero de 1988.

_____, México establece su lugar en el mundo, Presidencia de la República, México, enero de 1991.

_____, Primer Informe de Gobierno, Presidencia de la República, México, noviembre de 1989.

_____, Segundo Informe de Gobierno, Presidencia de la República, México, noviembre de 1990.

_____, Tercer Informe de Gobierno, Presidencia de la República, México, noviembre de 1991.

_____, Cuarto Informe de Gobierno, Presidencia de la República, México, noviembre de 1992.

_____, Quinto Informe de Gobierno, Presidencia de la República, México, noviembre de 1993.

_____, Sexto Informe de Gobierno, Presidencia de la República, México, noviembre de 1994.

Serra Puche, Jaime, El Tratado de Libre Comercio, México, Canadá y Estados Unidos, SECOFI, México, marzo de 1991.

_____, La nueva política industrial de México, SECOFI, México, marzo de 1994.

_____, México y la Ronda Uruguay del Gatt (Discurso), SECOFI, México, enero de 1992.

_____, La reciprocidad internacional ante la apertura económica de México, SECOFI, México, julio de 1994.

Stella, Lowder, Structure of the shoe industry, Leon, Guanajuato, Department of Geography & Topographic Science / University of Glasgow, 1993.

SECOFI, La nueva Organización Mundial de Comercio, México, septiembre de 1994.

Senado de México, "Información básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México", Cuadernos del Senado, México, núm. 55, octubre de 1985.

The Boston Consulting Group y Grupo Consultor Ejecutivo, La industria del calzado, Estudio elaborado para el Gobierno de México, 1993.

PERIODICOS

Salazar, Claudia y Luz Alicia Aguilar. "Daña a la industria del calzado una competencia externa desleal", El Universal, 4 de abril de 1994, pp. 1,18-A.

BANCO DE DATOS

Instituto Mexicano del Seguro Social, Información estadística de establecimientos y personal ocupado, Banco de datos del IMSS, México, 1995.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Sistema de cuentas nacionales de México, Banco de datos del INEGI, México, 1995.

_____, Encuesta industrial mensual, Banco de datos del INEGI, México, 1995.

Sistema de Información Comercial de México, Banco de datos de la SECOFI, México, 1995.

ANEXOS

I. SITUACION NACIONAL DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO.

CUADRO 1: Establecimientos de las industrias de cuero y calzado por tamaño de empresa 1985-1995.

CUADRO 1A: Variación anual de los establecimientos de cuero y calzado por tamaño de empresa 1985-1995.

CUADRO 2: Personal ocupado de las industrias de cuero y calzado por tamaño de empresa 1985-1995.

CUADRO 2A: Variación anual del personal ocupado de cuero y calzado por tamaño de empresa 1985-1995.

CUADRO 3: Concentración geográfica de los establecimientos y personal ocupado de cuero y calzado por tamaño de empresa 1990.

CUADRO 4: Concentración geográfica de los establecimientos y personal ocupado de cuero y calzado por tamaño de empresa 1991.

CUADRO 5: Concentración geográfica de los establecimientos y personal ocupado de cuero y calzado por tamaño de empresa 1992.

CUADRO 6: Concentración geográfica de los establecimientos y personal ocupado de cuero y calzado por tamaño de empresa 1993.

CUADRO 7: Concentración geográfica de los establecimientos y personal ocupado de cuero y calzado por tamaño de empresa 1994.

CUADRO 8: Concentración geográfica de los establecimientos y personal ocupado de cuero y calzado por tamaño de empresa 1995.

CUADRO 9: Regionalización de la industria maquiladora de exportación de los sectores cuero y calzado 1995.

CUADRO 10: Volumen de la producción de calzado 1987-1995.

CUADRO 10A: Variación anual del volumen de la producción de calzado 1987-1995.

CUADRO 11: Valor de la producción de calzado 1987-1995.

CUADRO 11A: Variación anual del valor de la producción de calzado 1987-1995.

CUADRO 12: Valor de la producción manufacturera 1987-1995.

CUADRO 13: Valor de las ventas de calzado 1987-1995.

CUADRO 14: Valor de las ventas de la industria manufacturera 1987-1995.

CUADRO 15: Comportamiento de la industria maquiladora de exportación 1985-1995.

CUADRO 16: Producto Interno Bruto 1985-1993.

II. COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO.

CUADRO 1: Exportaciones de México 1985-1995.

CUADRO 2: Importaciones de México 1985-1995.

CUADRO 3: Saldo de la Balanza Comercial de México 1985-1995.

III. COMERCIO EXTERIOR DE CALZADO.

CUADRO 1: Valor de las exportaciones de calzado 1985-1995.

CUADRO 2: Volumen de las exportaciones de calzado 1989-1995.

CUADRO 3: Valor de las importaciones de calzado 1985-1995.

CUADRO 4: Volumen de las importaciones de calzado 1989-1995.

CUADRO 5: Saldo de la balanza comercial de calzado 1985-1995.

CUADRO 6: Calzado: principales países de destino. Valor. 1985-1995.

CUADRO 7: Calzado: principales países de destino. Volumen 1989-1995.

CUADRO 8: Calzado: principales países de origen. Valor. 1985-1995.

CUADRO 9: Calzado: principales países de origen. Volumen. 1989-1995.

CUADRO 10: Principales tipos de calzado exportados 1989-1995.

CUADRO 11: Principales tipos de calzado importados 1989-1995.

I. SITUACION NACIONAL DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO

CUADRO 1

ESTABLECIMIENTOS DE LAS INDUSTRIAS DE CUERO Y CALZADO POR TAMAÑO DE EMPRESA 1985-1995

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	TMCA 85-95
Micro	3,453	3,582	4,076	4,185	4,383	4,980	5,215	5,187	4,768	4,660	4,189	1.95
Pequeña	1,088	1,120	1,187	1,226	1,248	1,321	1,333	1,237	1,157	1,141	944	-1.41
Mediana	132	128	124	135	138	149	162	165	158	135	125	-0.54
IMPM	4,673	4,830	5,387	5,546	5,769	6,450	6,710	6,589	6,083	5,936	5,258	1.19
Grande	44	45	60	65	71	70	71	71	59	66	62	3.49
Total	4,717	4,875	5,447	5,611	5,840	6,520	6,781	6,660	6,142	6,002	5,320	1.21
Manufacturero	84,902	89,078	96,490	99,239	105,101	117,893	126,486	127,005	123,346	121,643	114,807	3.06

Fuente: SECOFI a través de la Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional con datos del IMSS.

CUADRO 1A

VARIACION ANUAL DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE CUERO Y CALZADO POR TAMAÑO DE EMPRESA 1985-1995 (%)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Micro	3.74	13.79	2.67	4.73	13.62	4.72	-0.54	-8.08	-2.27	-10.11
Pequeña	2.94	5.98	3.29	1.79	5.85	0.91	-7.20	-6.47	-1.38	-17.27
Mediana	-3.03	-3.13	8.87	2.22	7.97	8.72	1.85	-4.24	-14.56	-7.41
IMPM	3.36	11.53	2.95	4.02	11.80	4.03	-1.80	-7.68	-2.42	-11.42
Grande	2.27	33.33	8.33	9.23	-1.41	1.43	0.00	-16.90	11.86	-6.06
Total	3.35	11.73	3.01	4.08	11.64	4.00	-1.78	-7.78	-2.28	-11.36
Manufacturero	4.92	8.32	2.85	5.91	12.17	7.29	0.41	-2.88	-1.38	-5.62

Fuente: SECOFI a través de la Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional con datos del IMSS.

CUADRO 2

PERSONAL OCUPADO DE LAS INDUSTRIAS DE CUERO Y CALZADO POR TAMAÑO DE EMPRESA 1985-1995

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	TMCA 85-95
Micro	16,257	16,390	16,886	19,717	20,600	22,757	24,234	23,900	22,082	21,578	18,987	1.56
Pequeña	40,997	41,788	41,107	44,317	45,883	49,710	50,467	46,430	43,616	42,369	35,880	-1.32
Mediana	20,223	20,126	19,746	20,515	21,803	24,148	24,752	25,259	23,999	20,545	19,724	-0.25
IMPM	77,477	78,304	77,739	84,549	88,286	96,615	99,453	95,589	89,697	84,492	74,591	-0.38
Grande	30,089	30,720	33,364	40,357	45,118	41,760	41,843	40,327	35,674	38,441	38,122	2.39
Total	107,566	109,024	111,103	124,906	133,404	138,375	141,296	135,916	125,371	122,933	112,713	0.47
Manufacturero	2,511,490	2,481,034	2,753,453	2,893,197	3,105,612	3,269,604	3,370,417	3,268,167	3,134,364	3,220,497	3,066,356	2.02

Fuente: SECOFI a través de la Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional con datos del IMSS.

CUADRO 2A

VARIACION ANUAL DEL PERSONAL OCUPADO DE CUERO Y CALZADO POR TAMAÑO DE EMPRESA 1985-1995 (%)

	1985	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Micro	0.82	3.03	16.77	4.48	10.47	6.49	-1.38	-7.61	-2.28	-12.01
Pequeña	1.93	-1.63	7.81	3.53	8.34	1.52	-8.00	-6.06	-2.86	-15.32
Mediana	-0.48	-1.89	3.89	6.28	10.76	2.50	2.05	-4.99	-14.39	-4.00
IMPM	1.07	-0.72	8.76	4.42	9.43	2.94	-3.89	-6.16	-5.80	-11.72
Grande	2.10	8.61	20.96	11.80	-7.44	0.20	-3.62	-11.54	7.76	-0.83
Total	1.36	1.91	12.42	6.80	3.73	2.11	-3.81	-7.76	-1.94	-8.31
Manufacturero	-1.21	10.98	5.08	7.34	5.28	3.08	-3.03	-4.09	2.75	-4.79

Fuente: SECOFI a través de la Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional con datos del IMSS.

CUADRO 3

CONCENTRACION GEOGRAFICA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE CUERO Y CALZADO POR TAMAÑO DE EMPRESA 1990

MICRO		PEQUENA		MEDIANA		IMPM		GRANDE		TOTAL	
Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.
Guanajuato	2,094	Guanajuato	647	Guanajuato	80	Guanajuato	2,821	Guanajuato	31	Guanajuato	2,852
Jalisco	990	Jalisco	339	Jalisco	20	Jalisco	1,349	Edo. Méx.	11	Jalisco	1,355
Distrito Federal	596	Distrito Federal	133	Distrito Federal	15	Distrito Federal	744	Jalisco	6	Distrito Federal	749
Edo. Méx.	343	Edo. Méx.	60	Edo. Méx.	8	Edo. Méx.	411	Nuevo León	6	Edo. Méx.	422
Nuevo León	129	Nuevo León	32	Nuevo León	3	Nuevo León	164	Distrito Federal	5	Nuevo León	170
Otros	828	Otros	110	Otros	20	Otros	961	Otros	11	Otros	972
TOTAL	4,980	TOTAL	1,321	TOTAL	149	TOTAL	6,450	TOTAL	70	TOTAL	6,520

Fuente: Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

CONCENTRACION GEOGRAFICA DEL PERSONAL OCUPADO DE CUERO Y CALZADO POR TAMAÑO DE EMPRESA 1990

MICRO		PEQUENA		MEDIANA		IMPM		GRANDE		TOTAL	
Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.
Guanajuato	10,628	Guanajuato	24,604	Guanajuato	12,888	Guanajuato	48,120	Guanajuato	13,934	Guanajuato	62,054
Jalisco	5,014	Jalisco	11,741	Jalisco	3,048	Jalisco	19,803	Jalisco	8,251	Jalisco	28,054
Distrito Federal	2,600	Distrito Federal	4,995	Distrito Federal	2,353	Distrito Federal	9,948	Edo. Méx.	6,264	Distrito Federal	11,477
Edo. Méx.	1,052	Edo. Méx.	2,554	Edo. Méx.	1,371	Edo. Méx.	4,977	Tamaulipas	5,371	Edo. Méx.	11,241
Nuevo León	604	Nuevo León	1,090	Nuevo León	623	Nuevo León	2,317	Sonora	2,490	Tamaulipas	5,878
Otros	2,859	Otros	4,726	Otros	3,607	Otros	11,450	Otros	5,450	Otros	19,671
TOTAL	22,757	TOTAL	49,710	TOTAL	24,148	TOTAL	96,615	TOTAL	41,760	TOTAL	138,375

Fuente: Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

CUADRO 4

CONCENTRACION GEOGRAFICA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE CUERO Y CALZADO POR TAMAÑO DE EMPRESA 1991

MICRO		PEQUENA		MEDIANA		IMPM		GRANDE		TOTAL	
Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.
Guanajuato	2,194	Guanajuato	675	Guanajuato	87	Guanajuato	2,956	Guanajuato	30	Guanajuato	2,986
Jalisco	1,069	Jalisco	133	Jalisco	19	Jalisco	1,221	Edo. Méx.	15	Jalisco	1,427
Distrito Federal	612	Distrito Federal	134	Distrito Federal	14	Distrito Federal	760	Jalisco	6	Distrito Federal	764
Edo. Méx.	364	Edo. Méx.	53	Edo. Méx.	8	Edo. Méx.	425	Nuevo León	5	Edo. Méx.	440
Nuevo León	138	Nuevo León	32	Nuevo León	5	Nuevo León	175	Tamaulipas	5	Nuevo León	180
Otros	838	Otros	306	Otros	29	Otros	1,173	Otros	10	Otros	984
TOTAL	5,215	TOTAL	1,333	TOTAL	162	TOTAL	6,710	TOTAL	71	TOTAL	6,781

Fuente: Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

CONCENTRACION GEOGRAFICA DEL PERSONAL OCUPADO DE CUERO Y CALZADO POR TAMAÑO DE EMPRESA 1991

MICRO		PEQUENA		MEDIANA		IMPM		GRANDE		TOTAL	
Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.
Guanajuato	11,139	Guanajuato	25,715	Guanajuato	13,454	Guanajuato	50,308	Guanajuato	12,262	Guanajuato	62,570
Jalisco	5,609	Jalisco	11,974	Jalisco	2,877	Jalisco	20,460	Edo. Méx.	7,827	Jalisco	28,124
Distrito Federal	2,695	Distrito Federal	5,060	Distrito Federal	2,165	Distrito Federal	9,920	Jalisco	7,664	Edo. Méx.	12,364
Edo. Méx.	1,225	Edo. Méx.	2,135	Edo. Méx.	1,177	Edo. Méx.	4,537	Tamaulipas	6,267	Distrito Federal	11,259
Nuevo León	637	Nuevo León	1,277	Nuevo León	765	Nuevo León	2,679	Sonora	2,511	Tamaulipas	6,642
Otros	2,929	Otros	4,306	Otros	4,314	Otros	11,549	Otros	5,312	Otros	20,337
TOTAL	24,234	TOTAL	50,467	TOTAL	24,752	TOTAL	99,453	TOTAL	41,843	TOTAL	141,296

Fuente: Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

CUADRO 5

CONCENTRACION GEOGRAFICA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE CUERO Y CALZADO POR TAMAÑO DE EMPRESA 1992

MICRO		PEQUENA		MEDIANA		IMPM		GRANDE		TOTAL	
Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.
Guanajuato	2,262	Guanajuato	631	Guanajuato	93	Guanajuato	2,986	Guanajuato	33	Guanajuato	3,019
Jalisco	995	Jalisco	309	Jalisco	20	Jalisco	1,324	Edo. Méx.	13	Jalisco	1,331
Distrito Federal	587	Distrito Federal	111	Distrito Federal	13	Distrito Federal	711	Jalisco	7	Distrito Federal	713
Edo. Méx.	363	Edo. Méx.	55	Edo. Méx.	9	Edo. Méx.	427	Tamaulipas	5	Edo. Méx.	440
Nuevo León	133	Nuevo León	30	Nuevo León	7	Nuevo León	170	Nuevo León	3	Nuevo León	173
Otros	847	Otros	101	Otros	23	Otros	971	Otros	10	Otros	984
TOTAL	5,187	TOTAL	1,237	TOTAL	165	TOTAL	6,589	TOTAL	71	TOTAL	6,660

Fuente: Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

CONCENTRACION GEOGRAFICA DEL PERSONAL OCUPADO DE CUERO Y CALZADO POR TAMAÑO DE EMPRESA 1992

MICRO		PEQUENA		MEDIANA		IMPM		GRANDE		TOTAL	
Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.
Guanajuato	11,091	Guanajuato	23,688	Guanajuato	13,920	Guanajuato	48,699	Guanajuato	13,566	Guanajuato	62,265
Jalisco	5,321	Jalisco	11,214	Jalisco	2,921	Jalisco	19,456	Jalisco	7,729	Jalisco	27,185
Distrito Federal	2,703	Distrito Federal	4,068	Distrito Federal	2,139	Distrito Federal	8,910	Tamaulipas	6,322	Edo. Méx.	10,296
Edo. Méx.	1,142	Edo. Méx.	2,085	Nuevo León	1,304	Edo. Méx.	4,393	Edo. Méx.	5,903	Distrito Federal	9,705
Nuevo León	623	Nuevo León	1,015	Edo. Méx.	1,166	Nuevo León	2,942	Sonora	2,388	Tamaulipas	6,871
Otros	3,020	Otros	4,360	Otros	3,809	Otros	11,189	Otros	4,419	Otros	19,594
TOTAL	23,900	TOTAL	46,430	TOTAL	25,259	TOTAL	95,589	TOTAL	40,327	TOTAL	135,916

Fuente: Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

CUADRO 6

CONCENTRACION GEOGRAFICA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE CUERO Y CALZADO POR TAMAÑO DE EMPRESA 1993

MICRO		PEQUENA		MEDIANA		IMPM		GRANDE		TOTAL	
Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.
Guanajuato	2,029	Guanajuato	602	Guanajuato	88	Guanajuato	2,719	Guanajuato	28	Guanajuato	2,747
Jalisco	928	Jalisco	274	Jalisco	22	Jalisco	1,224	Edo. Méx.	9	Jalisco	1,229
Distrito Federal	517	Distrito Federal	101	Distrito Federal	10	Distrito Federal	628	Tamaulipas	6	Distrito Federal	631
Edo. Méx.	351	Edo. Méx.	49	Edo. Méx.	10	Edo. Méx.	410	Jalisco	5	Edo. Méx.	419
Nuevo León	124	Nuevo León	26	Nuevo León	7	Nuevo León	157	Distrito Federal	3	Nuevo León	159
Otros	819	Otros	105	Otros	21	Otros	945	Otros	8	Otros	957
TOTAL	4,768	TOTAL	1,157	TOTAL	158	TOTAL	6,083	TOTAL	59	TOTAL	6,142

Fuente: Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

CONCENTRACION GEOGRAFICA DEL PERSONAL OCUPADO DE CUERO Y CALZADO POR TAMAÑO DE EMPRESA 1993

MICRO		PEQUENA		MEDIANA		IMPM		GRANDE		TOTAL	
Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.
Guanajuato	10,119	Guanajuato	22,822	Guanajuato	13,069	Guanajuato	46,010	Guanajuato	10,636	Guanajuato	56,646
Jalisco	4,881	Jalisco	9,728	Jalisco	3,273	Jalisco	17,882	Tamaulipas	7,719	Jalisco	24,279
Distrito Federal	2,430	Distrito Federal	3,803	Edo. Méx.	1,533	Distrito Federal	7,677	Jalisco	6,397	Edo. Méx.	8,973
Edo. Méx.	1,147	Edo. Méx.	2,057	Distrito Federal	1,444	Edo. Méx.	4,737	Edo. Méx.	4,236	Distrito Federal	8,894
Nuevo León	604	Nuevo León	826	Nuevo León	1,298	Nuevo León	2,728	Sonora	2,658	Tamaulipas	8,331
Otros	2,901	Otros	4,380	Otros	3,382	Otros	10,663	Otros	4,028	Otros	18,248
TOTAL	22,082	TOTAL	43,616	TOTAL	23,999	TOTAL	89,697	TOTAL	35,674	TOTAL	125,371

Fuente: Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

CUADRO 7

CONCENTRACION GEOGRAFICA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE CUERO Y CALZADO POR TAMAÑO DE EMPRESA 1994

MICRO		PEQUENA		MEDIANA		IMPM		GRANDE		TOTAL	
Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.
Guanajuato	2,062	Guanajuato	598	Guanajuato	81	Guanajuato	2,741	Guanajuato	25	Guanajuato	2,766
Jalisco	852	Jalisco	269	Jalisco	19	Jalisco	1,140	Edo. Méx.	10	Jalisco	1,146
Distrito Federal	486	Distrito Federal	94	Distrito Federal	9	Distrito Federal	589	Jalisco	6	Distrito Federal	591
Edo. Méx.	334	Edo. Méx.	46	Edo. Méx.	5	Edo. Méx.	385	Tamaulipas	6	Edo. Méx.	395
Nuevo León	117	Nuevo León	25	Nuevo León	4	Nuevo León	146	Nuevo León	5	Nuevo León	151
Otros	809	Otros	109	Otros	17	Otros	935	Otros	14	Otros	953
TOTAL	4,660	TOTAL	1,141	TOTAL	135	TOTAL	5,936	TOTAL	66	TOTAL	6,002

Fuente: Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

CONCENTRACION GEOGRAFICA DEL PERSONAL OCUPADO DE CUERO Y CALZADO POR TAMAÑO DE EMPRESA 1994

MICRO		PEQUENA		MEDIANA		IMPM		GRANDE		TOTAL	
Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.
Guanajuato	10,325	Guanajuato	22,336	Guanajuato	12,508	Guanajuato	45,169	Guanajuato	9,689	Guanajuato	54,858
Jalisco	4,547	Jalisco	9,564	Jalisco	2,810	Jalisco	16,921	Tamaulipas	8,214	Jalisco	23,317
Distrito Federal	2,200	Distrito Federal	3,303	Distrito Federal	1,295	Distrito Federal	6,798	Jalisco	6,396	Tamaulipas	8,733
Edo. Méx.	1,100	Edo. Méx.	1,966	Edo. Méx.	876	Edo. Méx.	3,942	Edo. Méx.	4,194	Edo. Méx.	8,136
Nuevo León	580	Nuevo León	765	Nuevo León	593	Nuevo León	1,938	Sonora	3,169	Distrito Federal	7,466
Otros	2,826	Otros	4,435	Otros	2,463	Otros	9,724	Otros	6,779	Otros	20,423
TOTAL	21,578	TOTAL	42,369	TOTAL	20,545	TOTAL	84,492	TOTAL	38,441	TOTAL	122,933

Fuente: Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

CUADRO 8

CONCENTRACION GEOGRAFICA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE CUERO Y CALZADO POR TAMAÑO DE EMPRESA 1995

MICRO		PEQUENA		MEDIANA		IMPM		GRANDE		TOTAL	
Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.
Guanajuato	1,847	Guanajuato	508	Guanajuato	74	Guanajuato	2,429	Guanajuato	24	Guanajuato	2,453
Jalisco	745	Jalisco	207	Jalisco	19	Jalisco	971	Edo. Méx.	7	Jalisco	978
Distrito Federal	454	Distrito Federal	64	Distrito Federal	7	Distrito Federal	525	Jalisco	7	Distrito Federal	525
Edo. Méx.	292	Edo. Méx.	40	Edo. Méx.	7	Edo. Méx.	339	Tamaulipas	6	Edo. Méx.	346
Michoacán	105	Nuevo León	28	Nuevo León	6	Nuevo León	34	Coahuila	3	Nuevo León	34
Otros	746	Otros	97	Otros	12	Otros	960	Otros	15	Otros	984
TOTAL	4,189	TOTAL	944	TOTAL	125	TOTAL	5,258	TOTAL	62	TOTAL	5,320

Fuente: Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

CONCENTRACION GEOGRAFICA DEL PERSONAL OCUPADO DE CUERO Y CALZADO POR TAMAÑO DE EMPRESA 1995

MICRO		PEQUENA		MEDIANA		IMPM		GRANDE		TOTAL	
Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.	Estado	No.
Guanajuato	9,214	Guanajuato	19,415	Guanajuato	11,832	Guanajuato	40,461	Guanajuato	9,783	Guanajuato	50,244
Jalisco	3,828	Jalisco	7,484	Jalisco	2,827	Jalisco	14,139	Tamaulipas	8,015	Jalisco	20,268
Distrito Federal	1,951	Distrito Federal	2,389	Nuevo León	1,185	Distrito Federal	5,426	Jalisco	6,129	Tamaulipas	8,015
Edo. Méx.	915	Edo. Méx.	1,568	Edo. Méx.	1,161	Edo. Méx.	3,644	Sonora	4,264	Edo. Méx.	6,800
Nuevo León	463	Nuevo León	840	Distrito Federal	1,086	Nuevo León	2,488	Edo. Méx.	3,156	Distrito Federal	5,426
Otros	2,616	Otros	4,184	Otros	1,633	Otros	8,433	Otros	6,775	Otros	21,960
TOTAL	18,987	TOTAL	35,880	TOTAL	19,724	TOTAL	74,591	TOTAL	38,122	TOTAL	112,713

Fuente: Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

CUADRO 9

REGIONALIZACION DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA
DE EXPORTACION DE LOS SECTORES CUERO-CALZADO
1995*

ESTADO	MAQUILADORAS	(%)
Baja California	12	22
Chihuahua	8	15
Guanajuato	7	13
Jalisco	6	11
Tamaulipas	6	11
Coahuila	5	9
Aguascalientes	3	6
Zacatecas	2	4
Sonora	2	4
Puebla	1	2
Querétaro	1	2
Nuevo León	1	2
TOTAL	54	100

*Datos al mes de noviembre.

Fuente: Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

CUADRO 10
VOLUMEN DE LA PRODUCCION DE CALZADO
1987-1995
(PARES)

AÑO	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	TOTAL ANUAL
1987	185,707	15,452,030	2,453,609	469,685	5,781,614	4,244,797	4,772,685	3,962,693	14,744,850	1,920,866	10,027,420	7,052,205	71,068,161
1988	352,719	15,499,320	2,674,009	301,487	5,226,160	4,677,701	4,726,913	3,374,551	17,689,480	1,731,981	8,206,378	8,118,441	72,579,140
1989	418,148	18,826,030	2,244,863	272,633	6,083,767	3,356,597	6,014,307	3,150,197	17,883,220	1,640,546	6,659,897	9,037,100	75,587,305
1990	341,606	16,808,380	2,740,093	381,659	5,978,353	3,444,695	6,251,405	2,410,151	23,154,200	1,253,835	6,421,063	6,873,839	76,059,279
1991	297,989	17,288,250	3,038,701	463,544	5,344,762	1,942,961	5,715,249	1,137,216	26,567,790	1,011,681	6,903,820	5,424,711	75,136,674
1992	352,400	13,654,030	3,080,565	549,756	4,974,389	2,156,659	5,960,602	934,221	24,953,500	1,305,859	7,226,791	5,975,842	71,124,614
1993	632,771	12,261,330	2,976,791	615,259	4,149,946	1,817,445	5,361,430	987,356	22,496,210	1,253,651	6,942,553	5,924,026	65,418,768
1994	551,670	10,411,240	3,519,095	598,597	3,042,453	1,392,193	5,792,012	805,873	23,006,760	1,150,779	7,272,591	5,622,232	63,165,495
1995*	321,550	6,777,912	2,688,637	389,929	2,140,535	1,324,490	3,894,212	488,630	19,072,416	780,612	5,544,109	4,255,573	47,678,606

FUENTE: INEGI. Encuesta Industrial Mensual.

*Estimado a diciembre con datos al mes de octubre.

- I Calzado con suela de hule comercial con corte de algodón.
- II Calzado con suela de hule sintético y similares con corte de fibras sintéticas y/o artificiales.
- III Calzado con suela de hule sintético y similares con corte de telas plásticas y/o vinílicas.
- IV Calzado con suela de hule sintético y similares con corte de piel y tela.
- V Con corte de piel de bovino para hombre.
- VI Con corte de piel de bovino para mujer.
- VII Con corte de piel de bovino para niño.
- VIII Calzado con corte de otros materiales.
- IX Fabricación de otros productos de hule incluso calzado.
- X Fabricación por moldeo o extrusión de calzado para hombre.
- XI Fabricación por moldeo o extrusión de calzado para mujer.
- XII Fabricación por moldeo o extrusión de calzado para niño.

CUADRO 10A
VARIACION ANUAL DEL VOLUMEN DE LA PRODUCCION DE CALZADO
1987-1995
 (%)

AÑO	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	TMCA AÑO ANT.
1987													
1988	89.9	0.3	9.0	-35.8	-9.6	10.2	-1.0	-14.8	20.0	-9.8	-18.2	15.1	2.1
1989	18.5	21.5	-16.0	-9.6	16.4	-28.2	27.2	-6.6	1.1	-5.3	-18.8	11.3	4.1
1990	-18.3	-10.7	22.1	40.0	-1.7	2.6	3.9	-23.5	29.5	-23.6	-3.6	-23.9	0.6
1991	-12.8	2.9	10.9	21.5	-10.6	-43.6	-8.6	-52.8	14.7	-19.3	7.5	-21.1	-1.2
1992	18.3	-21.0	1.4	18.6	-6.9	11.0	4.3	-17.9	-6.1	29.1	4.7	10.2	-5.3
1993	79.6	-10.2	-3.4	11.9	-16.6	-15.7	-10.1	5.7	-9.8	-4.0	-3.9	-0.9	-8.0
1994	-12.8	-15.1	18.2	-2.7	-26.7	-23.4	8.0	-18.4	2.3	-8.2	4.8	-5.1	-3.4
1995	-41.7	-34.9	-23.6	-34.9	-29.6	-4.9	-32.8	-39.4	-17.1	-32.2	-23.8	-24.3	-24.5
TMCA	7.1	-9.8	1.1	-2.3	-11.7	-13.5	-2.5	-23.0	3.3	-10.6	-7.1	-6.1	-4.9
1987-1995													

- I Calzado con suela de hule comercial con corte de algodón.
- II Calzado con suela de hule sintético y similares con corte de fibras sintéticas y/o artificiales.
- III Calzado con suela de hule sintético y similares con corte de telas plásticas y/o vinílicas.
- IV Calzado con suela de hule sintético y similares con corte de piel y tela.
- V Con corte de piel de bovino para hombre.
- VI Con corte de piel de bovino para mujer.
- VII Con corte de piel de bovino para niño.
- VIII Calzado con corte de otros materiales.
- IX Fabricación de otros productos de hule incluso calzado.
- X Fabricación por moldeo o extrusión de calzado para hombre.
- XI Fabricación por moldeo o extrusión de calzado para mujer.
- XII Fabricación por moldeo o extrusión de calzado para niño.

CUADRO 11
VALOR DE LA PRODUCCION DE CALZADO
1987-1995
(MILES DE NUEVOS PESOS A PRECIOS CORRIENTES)

ANO	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	TOTAL ANUAL
1987	1,640	61,978	10,457	7,736	72,431	38,308	38,556	30,046	13,816	4,558	20,499	10,894	310,919
1988	8,786	151,638	20,506	8,629	150,665	95,094	88,245	51,299	39,742	11,329	36,075	31,867	693,875
1989	10,140	197,251	17,629	8,772	212,446	100,896	124,777	48,339	40,771	10,835	31,818	32,272	835,946
1990	6,629	191,490	22,033	13,468	274,966	140,088	160,356	46,699	59,761	9,474	35,259	30,582	990,805
1991	7,830	245,885	26,339	16,633	338,054	77,652	189,853	26,273	75,981	8,809	47,404	31,440	1,092,153
1992	9,014	197,131	24,762	19,576	364,240	114,360	220,613	33,446	78,835	12,613	49,153	35,872	1,159,615
1993	13,211	191,167	22,496	24,249	324,363	92,683	224,162	31,605	81,182	10,998	46,571	36,326	1,099,013
1994	11,530	176,708	28,719	23,673	250,734	67,438	252,491	19,739	88,475	12,327	56,628	39,938	1,028,400
1995*	8,384	134,894	28,387	19,010	221,891	74,972	200,651	14,658	82,216	11,827	67,542	42,490	906,923

FUENTE: INEGI. Encuesta Industrial Mensual.

* Estimado a diciembre con datos al mes de octubre.

- I Calzado con suela de hule comercial con corte de algodón.
- II Calzado con suela de hule sintético y similares con corte de fibras sintéticas y/o artificiales.
- III Calzado con suela de hule sintético y similares con corte de telas plásticas y/o vinílicas.
- IV Calzado con suela de hule sintético y similares con corte de piel y tela.
- V Con corte de piel de bovino para hombre.
- VI Con corte de piel de bovino para mujer.
- VII Con corte de piel de bovino para niño.
- VIII Calzado con corte de otros materiales.
- IX Fabricación de otros productos de hule incluso calzado.
- X Fabricación por moldeo o extrusión de calzado para hombre.
- XI Fabricación por moldeo o extrusión de calzado para mujer.
- XII Fabricación por moldeo o extrusión de calzado para niño.

CUADRO 11A
VARIACION ANUAL DEL VALOR DE LA PRODUCCION DE CALZADO
1987-1995
(%)

AÑO	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	TMCA AÑO ANT.
1987													
1988	435.7	144.7	96.1	11.5	108.0	148.2	128.9	70.7	187.7	148.6	76.0	192.5	123.2
1989	15.4	30.1	-14.0	1.7	41.0	6.1	41.4	-5.8	2.6	-4.4	-11.8	1.3	20.5
1990	-34.6	-2.9	25.0	53.5	29.4	38.8	28.5	-3.4	46.6	-12.6	10.8	-5.2	18.5
1991	18.1	28.4	19.5	23.5	22.9	-44.6	18.4	-43.7	27.1	-7.0	34.4	2.8	10.2
1992	15.1	-19.8	-6.0	17.7	7.7	47.3	16.2	27.3	3.8	43.2	3.7	14.1	6.2
1993	46.6	-3.0	-9.2	23.9	-10.9	-19.0	1.6	-5.5	3.0	-12.8	-5.3	1.3	-5.2
1994	-12.7	-7.6	27.7	-2.4	-22.7	-27.2	12.6	-37.5	9.0	12.1	21.6	9.9	-6.4
1995	-27.3	-23.7	-1.2	-19.7	-11.5	11.2	-20.5	-25.7	-7.1	-4.1	19.3	6.4	-11.8
TMCA 1987-1995	22.6	10.2	13.3	11.9	15.0	8.8	22.9	-8.6	25.0	12.7	16.1	18.5	14.3

FUENTE: INEGI. Encuesta Industrial Mensual.

- II Calzado con suela de hule sintético y similares con corte de fibras sintéticas y/o artificiales.
- III Calzado con suela de hule sintético y similares con corte de telas plásticas y/o vinílicas.
- IV Calzado con suela de hule sintético y similares con corte de piel y tela.
- V Con corte de piel de bovino para hombre.
- VI Con corte de piel de bovino para mujer.
- VII Con corte de piel de bovino para niño.
- VIII Calzado con corte de otros materiales.
- IX Fabricación de otros productos de hule incluso calzado.
- X Fabricación por moldeo o extrusión de calzado para hombre.
- XI Fabricación por moldeo o extrusión de calzado para mujer.
- XII Fabricación por moldeo o extrusión de calzado para niño.

CUADRO 12

VALOR DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA (MILES DE NUEVOS PESOS CORRIENTES)

PERIODO	I TOTAL DE LA DIVISION	II TOTAL DE LA DIVISION	III TOTAL DE LA DIVISION	IV TOTAL DE LA DIVISION	V TOTAL DE LA DIVISION	VI TOTAL DE LA DIVISION	VII TOTAL DE LA DIVISION	VIII TOTAL DE LA DIVISION	IX TOTAL DE LA DIVISION	TOTAL DE LA ENCUESTA
1987	10,473,200	2,524,401	271,387	2,767,618	11,661,890	3,057,235	7,473,387	13,537,460	188,893	51,955,471
1988	21,317,570	5,115,736	556,131	5,804,448	23,442,610	6,015,529	16,270,120	29,917,340	399,277	108,838,761
1989	27,106,400	6,084,605	696,123	6,741,160	28,457,560	6,772,607	18,526,440	38,467,552	499,786	133,352,233
1990	34,657,328	7,286,465	846,910	7,444,445	34,198,208	8,849,107	21,812,040	50,418,940	581,826	166,095,269
1991	44,891,620	8,223,393	950,032	8,366,246	40,241,140	11,769,530	21,950,160	64,992,048	760,036	202,144,205
1992	53,260,032	8,722,882	1,013,503	8,905,588	43,515,820	13,890,970	22,135,230	74,346,920	887,770	226,678,715
1993	58,296,328	8,600,103	1,045,790	8,936,556	44,895,280	15,619,560	22,300,350	75,118,688	864,585	235,677,240
1994	65,290,568	8,680,651	1,145,434	9,360,816	50,713,300	17,241,320	25,625,230	84,348,832	967,768	263,373,919
1995*	83,367,379	9,895,522	1,307,945	14,858,160	76,535,846	18,504,900	43,379,208	118,411,910	1,131,112	367,391,982

*Estimado a diciembre con datos al mes de octubre.

Fuente: INEGI. Encuesta Industrial Mensual.

División I Alimentos, Bebidas y Tabaco.

División II Textiles, Vestido y Cuero.

División III Madera y sus Productos.

División IV Imprenta y Editoriales.

División V Químicos; Derivados del Petróleo; Caucho y Plástico.

División VI Minerales no Metálicos, Excepto Derivados del Petróleo.

División VII Industrias Metálicas Básicas.

División VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo.

División IX Otras Industrias Manufactureras.

CUADRO 13
VALOR DE LAS VENTAS DE CALZADO
(MILES DE NUEVOS PESOS A PRECIOS CORRIENTES)
(1987-1995)

DESCRIPCION	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995*	TMCA 1987-1995
Calzado de piel	205,231	423,164	515,526	638,609	774,589	882,418	821,955	729,774	679,747	16.1
Calzado de tela con suela de hule	80,666	186,832	227,716	234,213	290,553	259,457	254,428	236,100	210,437	12.7
TOTAL	285,897	609,996	743,242	872,822	1,065,142	1,141,875	1,076,383	965,874	890,184	15.3

*Estimado a diciembre con datos al mes de octubre.

Fuente: INEGI. Encuesta Industrial Mensual.

CUADRO 14

VALOR DE LAS VENTAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (MILES DE NUEVOS PESOS CORRIENTES)

PERIODO	I TOTAL DE LA DIVISION	II TOTAL DE LA DIVISION	III TOTAL DE LA DIVISION	IV TOTAL DE LA DIVISION	V TOTAL DE LA DIVISION	VI TOTAL DE LA DIVISION	VII TOTAL DE LA DIVISION	VIII TOTAL DE LA DIVISION	IX TOTAL DE LA DIVISION	TOTAL DE LA ENCUESTA
1987	10,255,620	2,517,828	265,202	2,771,712	11,445,710	3,067,336	7,286,086	13,361,530	188,197	51,159,221
1988	20,893,950	4,951,951	535,677	5,743,305	22,734,620	5,914,373	16,027,310	29,687,790	373,925	106,862,901
1989	26,752,430	5,924,361	672,203	6,711,924	27,321,340	6,577,315	18,082,560	37,941,360	468,004	130,451,497
1990	34,398,432	7,167,477	827,906	7,489,386	33,238,450	8,656,224	21,273,310	49,998,008	564,842	163,614,035
1991	44,281,760	8,114,815	933,981	8,297,598	39,027,780	11,681,280	21,714,610	63,163,808	706,847	197,922,479
1992	52,560,900	8,632,878	1,014,176	8,844,502	42,074,072	13,933,770	21,383,980	74,205,872	828,763	223,478,913
1993	57,864,328	8,444,673	1,054,504	8,820,319	43,835,220	15,302,120	21,765,650	76,153,136	824,490	234,064,440
1994	64,543,832	8,597,175	1,122,647	9,298,194	48,900,720	16,931,650	25,238,290	83,496,176	927,676	259,056,360
1995*	83,103,665	10,311,746	1,271,756	14,760,185	74,402,784	18,484,342	44,086,538	119,552,509	1,083,763	367,057,288

*Estimado a diciembre con datos al mes de octubre.

Fuente: INEGI. Encuesta Industrial Mensual.

División I Alimentos, Bebidas y Tabaco.

División II Textiles, Vestido y Cuero.

División III Madera y sus Productos.

División IV Imprenta y Editoriales.

División V Químicos; Derivados del Petróleo; Caucho y Plástico.

División VI Minerales no Metálicos, Excepto Derivados del Petróleo.

División VII Industrias Metálicas Básicas.

División VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo.

División IX Otras Industrias Manufactureras.

CUADRO 15

COMPORTAMIENTO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION 1985 - 1995

Año	Número de Empresas	Personal Ocupado	Materias Primas Envases y Empaques Nacionales	Valor Agregado	Materias Primas Envases y Empaques Importados	Valor Bruto de la Producción
*MILES DE NUEVOS PESOS						
1985	36	4,531	385	5,334	14,260	19,825
1986	37	4,551	880	10,305	30,027	40,886
1987	38	5,283	2,283	27,126	78,814	107,137
1988	48	6,445	5,560	63,484	162,585	228,591
1989	49	8,090	6,813	113,628	273,318	392,386
1990	51	7,318	12,060	124,951	230,624	360,671
1991	53	7,391	24,537	163,255	243,611	414,787
1992	58	7,368	32,389	199,060	291,468	496,696
1993	59	7,268	28,227	197,444	322,248	529,135
1994	56	7,469	30,416	224,125	408,119	643,432
1995 *	54	7,548	25,156	192,634	452,266	644,900

Fuente: Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, con datos del INEGI.

* Datos hasta el mes de noviembre.

CUADRO 16

PRODUCTO INTERNO BRUTO DE CALZADO 1985-1993 (MILES DE NUEVOS PESOS DE 1980)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	TMCA 1985-1993
Calzado y otros de cuero	21,964	21,492	17,604	17,092	17,623	17,348	15,814	15,357	14,284	-5.24
Otros calzados	2,417	2,482	2,341	2,347	2,626	2,480	2,550	2,557	2,135	-1.54
TOTAL	24,381	23,974	19,945	19,439	20,249	19,828	18,364	17,914	16,419	-4.82
MANUFACTURERO	1,051,109	995,848	1,026,136	1,059,088	1,135,100	1,203,924	1,252,246	1,280,655	1,270,979	2.40
NACIONAL	4,920,430	4,735,721	4,823,604	4,883,679	5,047,209	5,271,539	5,462,729	5,615,955	5,649,674	1.74

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

II. COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

**CUADRO 1:
EXPORTACIONES DE MEXICO**

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO
1985-1995
EXPORTACIONES
(MILES DE DOLARES)

PAIS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
AFGANISTAN	-	-	-	0.9	70.3	712.2	73.0	2,387.6	180.8	16.1	76.8
ALBANIA	5.6	6.4	298.0	49.6	0.6	814.7	1.3	-	-	20.4	5.4
ALEMANIA, REP. DEM.	2,981.6	362.4	278.6	11,112.7	5,204.9	1,915.7	382.2	-	-	-	-
ALEMANIA, REP. FED.	278,870.4	332,762.1	298,450.4	418,015.1	352,456.6	309,919.4	552,052.8	488,530.6	251,160.7	180,482.4	271,520.7
ANDORRA	-	-	-	0.0	-	-	-	1.1	8.0	2.0	-
ANGOLA	0.0	23.5	-	2,993.1	813.9	1,955.9	3,172.1	431.4	6.9	4.3	22.4
ANTIGUA Y BARBUDA	-	27.0	9.0	32.2	296.2	59.7	64.2	56.5	28.5	58.8	584.3
ARABIA SAUDITA	1,797.9	1,110.3	2,733.4	1,531.8	2,669.9	9,999.5	22,420.4	24,297.4	1,277.7	2,287.9	2,932.6
ARGELIA	16,697.4	4,474.4	31.9	11,706.9	8,108.4	22,605.4	8,848.1	10,015.0	13.6	9.0	3,845.2
ARGENTINA	23,411.5	71,058.4	137,004.1	120,645.9	109,877.8	108,220.1	179,884.8	178,140.8	136,371.6	111,789.0	150,730.8
AUSTRALIA	10,981.0	9,309.9	15,957.4	20,843.5	34,099.3	29,011.8	47,912.1	49,133.8	12,789.3	12,139.2	19,324.0
CHRISTMAS, ISLA DE	1.9	31.3	-	23.2	64.9	245.0	8.8	-	-	-	1.5
COCOS, ISLAS	7.1	0.0	3,887.7	41.9	0.6	105.2	0.8	24.7	6.2	6.7	-
NORFOLK, ISLA DE	-	-	4.2	14.7	25.4	154.0	-	-	-	-	-
AUSTRIA	38,530.7	23,211.4	1,870.5	11,819.8	35,830.7	20,705.3	23,889.9	70,308.6	37,096.2	4,207.5	6,530.8
BAHAMAS	2,358.3	49,335.1	129,928.7	115,144.5	54,137.3	26,673.3	13,550.4	21,239.3	43,784.5	69,479.5	50,789.8
BAHREIN	-	25.1	-	8.5	97.3	5.2	20.7	48.5	0.4	142.7	69.2
BANGLADESH	35.0	11.4	1,023.8	2,927.8	191.1	296.3	117.6	38.6	26.5	12.0	1,681.8
BARBADOS	68.1	39.5	420.6	221.3	255.7	253.0	1,206.5	2,664.1	82.5	108.5	154.5
BELGICA-LUXEMBURGO	60,368.4	84,193.6	104,995.8	156,696.6	134,672.1	214,411.9	301,809.8	281,922.4	190,041.0	239,813.7	344,455.7
BELICE	4,209.2	7,415.1	8,937.3	7,953.6	12,930.4	15,443.8	19,730.4	25,288.5	24,792.3	25,067.4	20,172.6
BENIN	563.1	54.3	641.2	254.7	0.6	33.5	16.4	268.2	10.6	54.0	10.8
BOLIVIA	112.4	422.6	1,232.6	3,301.0	3,399.7	3,678.4	11,676.3	8,479.4	5,895.9	5,068.2	8,416.5
BOTSWANA	-	0.0	2,223.4	9,464.5	15.1	239.1	27.4	5.9	0.3	-	15.6
BRASIL	279,639.9	86,509.3	131,641.8	104,652.1	179,653.4	141,524.3	181,560.5	405,955.1	193,778.6	188,545.1	421,097.9
BRUNEI	-	3.6	106.6	-	30.2	20.6	4.4	60.6	-	0.4	-
BULGARIA	914.0	799.7	937.0	2,319.8	56.7	85.5	256.8	352.7	392.4	333.7	519.7
BURKINA FASO	-	-	-	-	25.9	0.7	-	85.5	-	33.6	-
BURUNDI	-	0.4	0.1	359.8	-	-	-	21.5	-	-	1.1
BUTAN	-	-	13.3	73.5	-	-	47.5	-	-	-	-
CABO VERDE	24.5	16.1	15.0	-	383.7	19.0	78.3	-	-	53.2	253.8
CAMBODIA	-	-	31.9	12.0	132.9	10.0	19.4	0.1	-	-	14.7
CAMERUN	0.4	18.9	81.3	79.1	92.5	658.8	30.3	80.2	42.6	49.0	11.7
CANADA	362,947.9	145,374.5	279,044.8	280,815.5	233,471.5	209,771.3	559,240.0	995,729.1	623,416.1	548,875.7	375,061.5
CHAD	4.6	46.3	1.4	587.6	67.5	52.3	529.3	0.9	80.9	81.7	223.9
CHECOSLOVAQUIA	11,167.9	15,377.6	2,771.5	3,828.2	1,351.3	4,832.1	1,587.9	2,441.9	1,184.5	626.4	1,176.6
CHILE	9,333.7	16,190.2	35,213.4	127,139.9	80,608.2	84,924.0	122,268.8	150,675.6	58,987.3	108,496.8	231,635.9
CHINA	-	-	-	-	-	8,963.7	62,189.0	19,908.0	26,654.7	8,328.8	8,279.5
CHIPRE	1,112.6	12,464.1	1,162.9	2,648.2	901.6	939.0	11,362.1	8,688.1	610.8	648.2	11,476.8
COLOMBIA	111,181.9	93,669.3	121,002.4	185,124.2	106,131.2	103,834.4	151,485.7	218,076.9	114,810.4	176,768.8	209,726.5
COMORAS	493.0	3.8	-	13.3	4.9	5.2	5.5	0.1	-	-	-
CONGO	-	5.2	495.9	-	167.6	445.5	988.6	110.0	-	134.3	-

PAIS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
COREA DEL NORTE	17,455.7	14,007.1	34,114.4	41,737.0	19,354.5	9,212.1	26,562.8	37,719.1	19,735.9	18,561.6	60,364.7
COREA DEL SUR	101,894.0	73,641.7	69,801.8	101,012.9	50,158.3	101,842.7	33,558.0	3,648.4	235.3	1,429.7	1,210.3
COSTA DE MARFIL	563.7	321.7	14,570.3	1,262.0	2,272.9	1,814.5	2,009.9	719.8	355.0	611.2	293.1
COSTA RICA	18,675.0	47,828.8	53,042.1	69,687.5	77,849.7	62,097.6	81,200.3	106,566.8	79,606.4	71,295.7	109,011.7
CUBA	66,882.9	42,959.0	75,055.5	116,813.4	108,223.0	101,181.2	104,490.1	115,348.0	81,666.8	162,300.5	315,334.9
DINAMARCA	5,655.4	6,315.4	16,763.6	7,198.6	7,060.9	12,177.9	16,704.1	22,627.0	8,102.0	3,163.5	4,229.9
FERDE, ISLAS	60.4	-	-	-	-	-	85.1	204.2	0.3	0.0	7.2
GROENLANDIA	-	-	2.1	13.9	157.5	-	-	3.2	-	-	-
DJIBOUTI	0.0	-	19.2	26.8	1.5	75.5	1.6	-	-	-	-
DOMINICA	94.5	169.2	48.3	135.1	470.7	112.8	275.3	172.6	46.3	415.1	156.1
ECUADOR	45,568.0	35,617.7	62,958.2	56,064.0	45,143.8	54,582.5	56,871.7	61,863.1	28,422.7	65,172.3	54,032.4
EGIPTO	1,146.5	3,013.8	1,834.3	9,394.5	3,952.1	4,293.5	5,403.9	3,229.9	702.8	1,723.3	2,120.4
EL SALVADOR	85,373.6	54,041.2	81,559.5	83,575.5	88,810.2	102,356.1	111,389.4	120,216.7	93,748.3	99,896.8	104,355.0
EMIRATOS ARABES UNIDOS	3.8	42.4	132.0	1,217.4	2,659.3	2,043.5	4,844.0	6,443.4	9,386.3	15,369.7	18,002.7
ESPAÑA	1,698,720.9	751,884.6	1,156,075.0	932,585.5	1,123,755.0	1,432,446.5	1,190,433.0	1,234,277.2	864,482.7	791,718.0	664,968.3
ESTADOS UNIDOS	12,141,217.9	8,235,811.6	12,463,738.1	12,643,476.7	15,037,896.7	17,167,012.9	18,377,666.7	18,601,936.3	10,859,783.8	13,684,700.0	17,428,967.6
GUAM	18.4	0.1	19.5	1,429.9	26.1	9,364.4	3,056.2	4,689.1	1,093.7	7,445.7	225.4
ISLAS MARIANAS DEL NDRTE	0.5	1.4	137.7	16.6	12.1	42.5	16,380.6	58.7	337.2	136.6	27.1
ISLAS VIRGENES	-	7,820.3	34.6	19.4	247.7	98.1	203.9	35.6	374.8	386.6	2,680.3
PALAU	15.0	-	10.8	-	183.3	-	0.1	-	-	-	-
ZONA DEL CANAL DE PANAMA	25.3	55.7	30.4	34.8	-	32.2	10.3	226.3	92.8	10.5	2,541.8
ETIOPIA	321.5	264.7	319.4	2,117.9	3,498.1	827.8	309.4	1,088.5	268.7	5.0	131.9
FIJI	37.2	26.0	48.0	214.8	350.7	100.3	94.9	-	-	-	-
FILIPINAS	3,800.9	4,954.9	4,861.2	3,689.9	7,191.3	2,360.2	3,073.7	3,763.1	3,530.2	4,614.4	3,251.6
FINLANDIA	5,490.6	1,274.1	17,901.7	3,171.8	2,988.0	637.1	995.6	2,393.9	532.4	4,227.3	1,045.5
FRANCIA	812,697.6	334,635.4	567,420.4	496,339.0	474,182.6	466,418.4	586,586.8	565,024.1	197,702.7	161,071.7	141,179.8
GUADALUPE	-	-	15.9	0.0	27.9	39.3	150.6	263.6	52.1	43.9	121.0
GUAYANA FRANCESA	143.7	-	390.5	100.1	37.3	0.0	622.2	-	46.1	18.5	50.2
MARTINICA	0.1	-	-	-	43.1	23.7	-	21.9	9.6	30.0	51.0
NUEVA CALEDONIA	0.2	-	10.7	146.7	-	68.7	123.5	29.6	7.5	0.0	5.8
POLINESIA FRANCESA	0.3	13.7	-	9.7	1,325.6	15.1	48.9	8.5	1.1	9.1	12.7
REUNION	-	0.3	5.8	-	0.3	0.3	-	-	-	-	-
SAN PEDRO Y MIGUELON	-	2.7	-	-	1.8	3.7	7.6	1.3	2.1	-	0.0
WALLIS Y FUTUNA, ISLAS	112.2	-	2.3	-	6.7	-	-	-	-	-	-
GABON	-	4.8	-	-	12.7	896.8	195.0	-	-	-	-
GAMBIA	-	-	-	-	-	4.7	-	4.1	-	1.6	17.5
GHANA	92.2	168.1	2.9	1,566.0	200.2	558.6	437.2	289.2	23.0	228.3	236.9
GRECIA	2,293.6	2,048.3	24,252.6	6,706.1	10,994.4	3,147.1	3,571.6	9,685.0	1,693.0	2,662.1	2,999.3
GRENADA	5.1	809.7	7.0	-	7.4	70.4	290.1	161.4	36.0	13.0	8.1
GUATEMALA	94,651.8	43,946.3	158,009.1	104,721.6	196,723.9	180,214.9	216,905.8	152,488.3	155,907.3	171,464.4	263,479.9
GUINEA	0.2	-	35.7	161.9	34.1	104.9	1.5	83.8	-	7.0	-
GUINEA BISSAU	-	29.7	875.1	19.8	49.2	-	-	111.1	-	-	-
GUINEA ECUATORIAL	-	-	19.7	0.8	34.7	0.0	3.0	2.2	-	0.9	-
GUYANA	242.6	531.5	0.7	15.3	69.2	57.2	101.4	88.7	2.3	107.0	12.0
HAITI	797.6	632.8	1,489.0	2,686.0	1,214.8	2,105.3	2,728.1	624.5	1,151.0	930.0	1,071.6
HONDURAS	25,963.6	18,781.5	43,245.0	53,712.3	58,426.5	52,038.2	53,278.7	77,949.3	27,604.4	45,655.5	52,402.1
HUNGRIA	9,856.2	1,047.8	1,144.7	919.9	5,342.1	1,087.5	2,767.1	591.4	552.2	385.2	719.7
INDIA	13,088.8	15,782.0	32,558.8	24,138.9	35,355.4	33,163.2	35,537.0	2,518.4	5,564.1	35,095.0	16,388.6

PAIS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
INDONESIA	1,059.6	734.3	3,643.5	2,785.3	13,036.8	7,551.7	7,856.4	43,880.2	115,086.4	33,417.6	10,941.3
IRAK	150.6	-	6.2	0.0	2,212.4	2,989.9	-	-	57.7	-	-
IRAN	56.0	1.3	377.1	323.7	64.0	21,605.2	7,487.4	2,519.7	128.4	1,232.3	3,957.1
IRLANDA	230.5	541.0	915.3	1,657.4	1,576.0	5,277.3	7,755.7	14,693.7	117,982.0	103,986.5	94,022.9
ISLANDIA	-	-	4.4	5,665.2	196.0	109.4	363.7	741.5	940.6	286.4	374.1
ISRAEL	431,263.7	95,689.1	181,433.6	178,550.6	195,428.3	215,143.9	163,454.9	187,221.6	101,980.1	2,528.0	7,328.4
ITALIA	297,620.5	96,459.6	105,339.5	107,155.4	133,661.9	205,009.4	167,543.2	145,745.1	29,451.0	44,626.3	108,202.0
JAMAICA	46,507.4	9,158.6	55,227.3	53,071.0	51,845.5	83,797.4	65,871.4	105,185.9	42,777.3	51,970.6	45,310.7
JAPON	1,692,378.7	833,682.2	1,261,433.5	1,058,070.0	1,296,481.3	1,436,221.0	1,230,622.0	792,164.7	565,862.2	782,551.3	627,156.0
JORDANIA	302.7	1,098.1	2,879.7	357.4	408.9	427.4	1,254.1	654.6	207.7	258.4	225.0
KENIA	9.9	1.5	-	366.3	324.3	56.6	16.8	1.8	22.8	204.7	61.0
KUWAIT	217.4	712.9	126.2	504.8	3,038.0	4,597.8	345.5	3,227.6	99.7	142.5	734.4
LAOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.7	0.0
LESOTHO	-	-	0.6	-	0.7	3.1	-	-	-	-	-
LIBANO	65.4	60.9	499.0	472.7	1,188.2	1,701.0	2,758.7	3,410.1	186.8	169.3	1,373.1
LIBERIA	47,424.3	6,740.3	2,164.7	2,739.0	9,519.3	2,920.0	9,314.7	7,552.1	827.4	1,747.0	1,655.0
LIBIA	56.8	-	2,408.6	882.9	15.6	44.6	8,520.8	4,090.2	-	-	107.9
MADAGASCAR	236.3	-	-	-	-	88.1	20.2	-	3.1	-	-
MALASIA	502.1	1,409.1	4,227.7	10,489.8	554.7	2,507.8	3,909.3	6,615.4	3,558.9	1,375.8	6,440.0
MALAWI	-	-	-	-	21.4	0.1	0.1	34.0	-	0.1	13.9
MALDIVAS	-	-	8.8	-	-	0.6	1.1	-	-	21.5	0.9
MALI	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	3.9	-
MALTA	27.2	27.4	-	2,278.7	48.5	1,409.7	686.1	262.2	525.8	745.3	697.9
MARRUECOS	4,950.3	4,649.1	38,588.2	59,940.2	10,782.1	10,760.9	8,455.4	7,117.7	1,384.4	991.4	2,953.3
SAHARA OCCIDENTAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MAURICIO	190.8	-	-	-	-	44.1	0.1	40.9	19.2	88.4	32.7
MAURITANIA	-	-	194.4	-	2.1	1.3	0.0	-	-	-	-
MONGOLIA	-	0.0	31.6	8.3	-	2.5	-	-	-	-	1.5
MOZAMBIQUE	0.0	-	3.0	1,921.1	30.6	11.3	0.7	-	2.1	11.2	-
MYANMAR	-	0.0	24.1	6.2	52.5	1,097.4	50.2	37.7	9.2	89.2	1.9
NAURU	-	-	166.1	122.8	-	17.4	2.5	-	-	-	-
NEPAL	-	0.4	0.3	10.7	1.7	69.3	1.3	1.1	0.1	19.1	19.1
NICARAGUA	28,654.3	7,048.3	14,885.5	9,295.3	8,701.1	12,089.0	16,476.5	18,172.4	17,143.4	17,717.1	23,595.0
NIGER	1.0	75.8	0.8	61.7	39.1	-	0.0	1.1	-	-	-
NIGERIA	3,352.8	424.7	130.2	2,709.5	297.8	5,093.3	19,041.9	736.3	52.1	50.9	763.9
NORUEGA	2,527.0	3,077.1	2,010.6	27,030.6	8,562.8	9,172.8	25,355.1	7,223.5	3,653.9	9,649.8	12,203.7
NUEVA ZELANDIA	2,580.9	1,134.3	7,365.6	14,123.3	10,219.0	7,832.9	2,133.6	2,962.8	950.5	826.5	1,645.3
COOK, ISLAS	-	-	489.1	48.4	104.3	229.5	2,394.3	22.7	8.0	-	219.3
NIUE, ISLA DE	-	-	34.4	-	4.1	-	-	-	-	-	-
TOKELAU, ISLAS	54.7	-	20.6	49.3	497.7	66.2	0.6	-	-	-	-
OMAN	615.8	0.2	-	16.1	-	-	45.5	90.0	21.8	252.3	246.9
PAISES BAJOS	86,434.2	122,558.8	368,268.7	223,729.7	142,013.0	323,109.4	185,120.8	160,853.4	138,087.3	114,106.8	150,297.8
ANTILLAS HOLANDESES	15,059.0	4,375.5	3,049.4	8,702.6	16,064.6	75,359.9	69,293.8	38,490.6	31,841.7	4,408.5	39,702.7
PAKISTAN	1,406.6	913.8	3,048.9	5,867.1	1,618.4	919.0	6,112.5	2,512.1	181.0	1,018.1	2,614.8
PANAMA	116,155.9	90,858.8	134,559.5	72,491.8	96,279.9	65,360.1	95,811.8	108,347.5	78,563.7	59,529.5	102,120.7
PAPUA NUEVA GUINEA	2.7	50.7	5.6	469.2	831.9	89.5	16.2	-	-	1.7	11.1
PARAGUAY	172.8	183.4	444.3	2,255.5	3,274.4	97,220.0	26,165.7	11,143.3	9,197.2	6,720.5	10,679.6
PERU	10,876.2	24,867.8	46,795.2	52,074.5	52,258.1	63,169.4	75,290.3	62,159.3	50,753.0	66,872.4	87,869.1

PAIS	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	
POLONIA	23,451.6	6,797.8	4,100.6	14,408.0	3,692.8	2,615.1	11,812.6	6,982.8	2,666.7	653.2	1,298.3
PORTUGAL	77,283.9	65,649.5	75,099.5	56,298.1	55,445.1	67,089.1	87,810.8	134,935.3	70,049.6	57,270.1	68,032.5
MACAO	-	14.2	-	18.3	-	-	7.8	-	0.1	-	147.8
PUERTO RICO	9,463.3	58,618.6	33,208.6	38,325.8	33,484.7	42,597.9	63,972.8	48,304.5	37,269.7	59,925.9	84,933.0
QATAR	113.5	193.8	25,216.8	100.1	16.4	63.3	0.2	222.2	57.1	3,226.5	81.3
REINO UNIDO	676,098.4	155,295.1	156,354.5	173,154.7	170,146.0	173,429.0	224,705.6	232,443.0	110,042.1	173,794.8	286,043.1
BERMUDAS	104.8	82.0	4,341.3	698.9	358.3	1,385.5	38,723.5	124,295.0	144,228.6	4,400.0	30,210.9
CANAL, ISLAS DEL	-	-	-	-	-	-	6.1	-	-	-	532.6
GIBRALTAR	2.9	-	2.9	-	0.2	35.2	3.3	-	-	-	-
HONG KONG	12,585.3	2,159.6	58,399.2	76,937.5	60,039.7	40,334.0	85,127.0	61,573.4	24,128.7	19,713.3	98,366.9
ISLAS CAIMAN	7,047.7	840.1	1,811.7	39,083.8	131,351.7	95,526.0	109,017.4	117,994.2	57,161.7	50,779.4	144,621.5
ISLAS VIRGENES BRITANICAS	26.5	34.5	-	9.8	229.4	4,765.9	2,162.0	7,879.8	4,612.1	20,114.7	41,031.3
MONTSERRAT	-	-	-	-	9.1	519.5	447.4	-	-	-	-
PITCAIR	16.2	-	23.5	35.7	134.5	29.2	1.8	-	24.7	-	-
TURCAS Y CAICOS	-	-	0.0	-	-	66.7	959.5	130.0	-	293.4	2,571.3
REP. CENTROAFRICANA	9.6	2.0	393.7	435.6	270.3	269.6	12.9	3,062.1	0.9	41.6	7.2
REP. DOMINICANA	130,691.6	111,006.7	120,919.1	97,692.1	102,836.4	106,587.7	148,046.6	178,147.3	201,461.0	134,559.8	132,624.5
RUMANIA	277.6	13,864.9	11,501.3	5,615.5	331.3	14.7	0.0	147.2	73.5	416.4	246.3
RWANDA	-	-	106.5	-	-	3.3	0.0	-	-	-	3.6
SAMOA OCCIDENTAL	0.4	-	-	97.5	-	6.9	1.2	-	0.9	97.5	25.9
SAN CRISTOBAL Y NEVIS	-	-	-	-	-	25.3	37.7	0.9	-	-	-
SAN VICENTEY LAS GRANADINAS	0.0	-	-	45.6	-	0.3	251.8	114.0	176.0	204.3	320.5
SANTA LUCIA	-	-	23.5	0.5	-	119.1	55.4	48.7	6.9	0.6	3.5
SANTA SEDE (VATICANO)	0.0	10.0	74.9	358.3	0.1	1.5	7.0	-	-	-	-
SANTO TOME Y PRINCIPE	-	-	1.0	117.5	-	15.2	-	53.5	14.8	-	6.3
SENEGAL	675.8	-	2,469.3	3,044.1	0.0	7.4	149.7	0.2	39.9	3.7	53.3
SEYCHELLES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SIERRA LEONA	-	-	0.4	-	-	0.0	-	268.5	-	-	20.1
SINGAPUR	4,239.8	2,053.7	3,984.8	22,145.9	9,783.2	32,455.8	36,443.0	103,560.6	110,570.2	28,589.4	101,247.4
SIRIA	373.0	310.5	786.5	262.1	107.2	1.5	1,929.2	686.4	954.4	873.1	1,802.2
SOMALIA	-	-	-	35.7	0.0	-	1.1	46.5	2.9	-	-
SRI LANKA	-	-	133.1	95.3	87.2	41.3	215.9	249.7	73.7	47.5	203.5
SUDAFRICA	103.5	2,260.0	3,307.3	3,286.1	304.8	170.1	257.9	1,622.5	1,552.8	1,951.1	4,503.5
SUDAN	36.8	4.3	8.2	74.5	139.6	8.5	1.6	0.1	-	-	-
SUECIA	2,982.6	5,497.2	5,223.8	7,816.8	13,771.0	9,561.3	20,130.5	25,691.5	7,979.5	18,825.7	22,706.9
SUIZA	24,695.9	60,933.1	69,653.2	64,910.6	67,257.3	198,706.1	114,608.0	129,223.4	78,235.7	96,821.4	391,139.8
SURINAM	952.8	123.8	229.2	47.2	32.7	756.4	920.4	937.7	1,147.4	1,090.3	561.4
TAILANDIA	9,613.8	27,998.9	38,916.1	25,358.8	26,335.4	11,187.8	4,301.4	8,701.1	3,480.3	11,393.2	9,279.8
TAIWAN	79,031.6	110,012.6	125,420.3	177,594.0	92,712.0	64,884.4	70,116.1	43,326.7	12,617.3	12,511.3	18,617.0
TANZANIA	0.0	0.0	-	10.5	3.4	0.1	91.5	1.3	36.0	27.5	2.0
TOGO	0.7	-	0.1	11.4	-	0.1	-	21.6	9.8	4.5	-
TONGA	-	-	-	-	-	-	19.8	-	-	-	-
TRINIDAD Y TOBAGO	903.7	197.3	1,280.7	3,125.0	2,752.4	1,765.7	6,886.5	2,688.4	1,319.7	5,603.6	7,263.1
TUNEZ	6.6	8,045.1	6,148.2	28,450.2	30,630.0	5,118.8	282.0	80.8	17.1	426.0	3,043.7
TURQUIA	5,088.2	13,755.2	12,841.9	15,303.1	3,451.3	3,991.3	3,761.8	10,145.2	2,276.2	1,427.1	4,478.0
UGANDA	-	-	0.3	-	-	0.0	0.1	-	1.0	-	0.6
UNION SOVIETICA	7,666.8	6,407.1	24,127.7	104,364.3	51,091.7	24,151.9	16,853.4	6,798.4	7,383.2	4,090.2	8,146.2
URUGUAY	23,456.5	48,597.6	81,351.8	69,720.0	61,060.7	34,921.0	26,243.2	58,046.4	161,532.9	27,994.4	26,362.7

PAIS	1986	1988	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
VANUATU	226.4	0.1	-	-	-	0.0	15.0	119.0	441.6	9.4	35.5
VENEZUELA	25,516.4	31,526.7	70,555.0	86,192.9	57,882.3	129,843.0	119,994.4	195,258.2	156,910.4	89,445.2	197,142.1
VIET-NAM	-	1.2	565.6	-	15.7	1,341.2	767.1	296.8	41.8	-	196.0
YEMEN DEL NORTE	-	-	-	225.4	-	2,051.7	1.4	-	0.5	-	-
YEMEN DEL SUR	-	4,432.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-
YUGOSLAVIA	2,856.3	2,187.5	4,757.5	2,868.0	1,205.1	1,185.2	4,436.5	408.9	192.1	3.2	-
ZAIRE	-	8.2	25.1	-	-	-	545.9	-	-	6.6	-
ZAMBIA	-	-	-	52.6	-	0.0	2.5	18.6	10.6	2.3	-
ZIMBABWE	-	-	12.9	74.5	785.7	4.9	26.9	365.5	0.1	13.4	-
NO CATALOGADO	2,184.4	3,880.8	4,635.4	3,701.6	36,512.9	832.4	39.3	252.8	21,396.4	49,657.5	41,756.3
TOTAL	20,289,716.8	12,708,175.4	19,353,835.8	19,397,104.4	21,800,375.1	24,849,945.5	26,628,247.5	27,345,706.3	16,678,145.3	19,218,602.8	24,465,783.1

FUENTE: SISTEMA DE INFORMACION COMERCIAL DE MEXICO.

CUADRO 2:
IMPORTACIONES DE MEXICO

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO
1985-1995
IMPORTACIONES
(MILES DE DOLARES)

PAIS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
AFGANISTAN	55.9	6.6	1.9	140.9	24.8	2,024.7	1,353.5	627.2	380.4	3,281.2	6,837.6
ALBANIA	110.7	3.2	7.7	62.9	2.3	3.8	221.0	142.2	17.2	1,599.7	44.7
ALEMANIA, REP. DEM.	6,445.0	1,984.2	4,446.9	6,513.0	26,868.0	19,969.2	4,078.1	-	-	-	-
ALEMANIA, REP. FED.	526,729.7	599,189.2	642,966.2	910,951.3	927,722.7	1,127,151.7	1,665,446.8	2,000,723.8	2,662,170.3	2,442,449.3	1,586,503.4
ANDORRA	1.1	1.8	3.5	-	39.3	110.7	-	-	12.0	15.1	26.8
ANGOLA	60.1	4.2	7.3	18.4	112.8	329.2	54.3	44.8	107.9	119.0	28.1
ANTIGUA Y BARBUDA	34.4	75.2	18.1	3.6	291.5	54.4	0.0	59.3	75.5	120.1	84.7
ARABIA SAUDITA	0.3	20.6	0.1	73.7	39.4	99.6	181.3	651.9	750.6	1,586.2	2,508.0
ARGELIA	19.1	0.2	0.0	0.1	20.8	18.0	65.8	36.0	20.1	335.4	6,458.0
ARGENTINA	267,242.6	143,931.5	40,033.5	115,187.7	136,773.8	304,466.0	335,582.8	229,526.2	235,893.0	318,410.6	177,373.2
AUSTRALIA	72,136.5	28,411.8	13,536.8	21,320.0	27,653.5	25,560.9	72,315.1	103,879.6	92,300.8	140,625.8	66,581.2
CHRISTMAS, ISLA DE	0.3	5.0	-	-	28.7	21.2	-	66.2	3.4	137.4	9.8
COCOS, ISLAS	-	59.5	15.3	50.9	13.5	-	5.5	-	8.8	-	2.6
NORFOLK, ISLA DE	16.5	32.0	-	5,169.6	157.5	-	113.3	70.4	39.5	16.1	3.1
AUSTRIA	9,953.5	11,428.8	7,363.1	11,915.5	23,253.0	38,950.9	58,633.7	95,937.2	97,622.0	107,011.5	63,750.2
BAHAMAS	3,159.3	2,571.7	3,069.7	7,899.2	8,291.9	4,038.5	2,092.3	7,326.7	16,309.5	4,423.2	1,621.9
BAHREIN	36.0	0.1	25.6	15.3	93.7	130.3	1,725.4	19.5	186.9	277.9	565.7
BANGLADESH	111.5	69.9	221.1	171.1	289.8	645.0	2,051.6	2,195.9	2,855.1	7,109.4	5,266.1
BARBADOS	211.8	6.6	0.0	7.8	608.1	27.8	74.2	104.7	175.6	223.3	141.6
BELGICA-LUXEMBURGO	95,382.2	105,129.9	105,636.1	194,128.1	141,626.6	190,815.6	300,890.3	295,648.2	254,023.9	293,608.7	172,858.3
BELICE	21,674.0	8,153.2	6,494.9	15,255.0	21,421.7	7,136.7	5,398.9	4,915.9	3,393.8	5,698.2	1,771.3
BENIN	0.3	12.0	0.3	308.4	1,273.4	1,738.0	86.9	533.0	5,735.6	197.3	139.5
BOLIVIA	167.6	94.1	59.9	1,943.8	3,532.0	4,242.2	10,240.9	17,046.6	12,228.7	18,517.1	4,797.6
BDTSWANA	4.7	2.2	130.6	55.3	126.2	32.7	1,884.0	1,268.7	150.1	80.6	47.0
BRASIL	158,843.6	119,824.5	120,601.9	213,241.3	275,310.1	260,878.9	579,291.1	810,342.3	1,147,474.9	999,494.0	384,554.1
BRUNEI	-	-	85.2	316.7	1,563.5	51.2	23.1	0.9	29.3	137.2	6.1
BULGARIA	100.8	64.2	2,640.3	559.7	1,807.2	1,509.0	1,590.6	1,863.8	7,960.7	13,594.0	5,943.7
BURKINA FASO	-	-	-	-	15.3	3.6	37.0	21.1	598.2	19.0	50.3
BURUNDI	-	-	-	1,632.2	-	-	-	8.2	-	10.8	1.4
BUTAN	-	-	-	-	-	4.4	10.6	21.0	-	-	-
CABO VERDE	47.0	124.1	11.5	37.6	327.5	7.9	37.9	21.0	13.2	27.4	3.2
CAMBODIA	-	-	0.0	-	67.8	104.3	79.4	13.7	87.2	976.5	3.9
CAMERUN	9.7	0.0	5,029.0	13.7	830.1	168.0	150.8	128.3	2,734.6	9,694.4	7,032.3
CANADA	186,919.4	166,409.6	289,314.4	288,507.4	329,886.2	325,442.5	578,284.0	825,669.5	1,044,466.5	1,309,717.8	1,009,209.4
CHAD	-	-	110.4	25.1	20.0	24.0	161.3	32.1	144.5	611.5	24.8
CHECOSLOVAQUIA	8,788.3	4,278.3	5,144.8	21,251.4	17,490.4	17,460.1	17,826.9	22,594.3	30,099.4	68,728.1	19,444.1
CHILE	44,176.1	15,565.9	3,154.6	20,041.8	40,982.9	32,939.5	40,929.5	89,408.5	123,065.9	189,680.6	116,583.2
CHINA	-	-	-	-	-	13,338.3	128,170.7	379,350.2	327,997.4	397,873.1	276,643.7
CHIPRE	276.6	105.4	592.8	445.8	1,533.9	26,879.7	399.1	492.2	795.6	449.6	105.9
COLOMBIA	5,952.2	10,385.2	3,433.9	19,178.7	24,120.1	30,954.2	45,421.1	69,838.0	79,501.8	117,866.2	89,878.4
COMORAS	23.4	33.0	0.6	17.2	48.7	182.0	400.4	72.4	1.2	34.5	38.7
CONGO	7,747.0	216.7	276.6	1.9	-	8.8	11.9	167.7	39.9	3.8	-

PAIS	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	
COREA DEL NORTE	1,454.9	5,406.4	16,565.3	43,870.4	28,586.9	24,467.1	301,493.6	478,446.7	605,362.9	647,136.1	340,457.3
COREA DEL SUR	4,940.2	8,848.4	13,418.3	54,014.5	141,717.9	162,132.0	78,866.9	6,450.4	20,946.7	39,339.0	33,756.3
COSTA DE MARFIL	44.2	44.6	63.7	82.8	9.9	366.4	589.7	412.7	906.1	408.8	964.5
COSTA RICA	11,152.2	1,384.8	1,282.0	2,945.8	4,427.9	8,064.4	20,480.6	14,278.3	20,615.0	26,558.6	13,374.7
CUBA	2,234.6	1,891.8	1,043.4	6,835.9	21,004.1	48,934.0	40,883.0	7,128.7	4,099.1	8,082.5	5,527.8
DINAMARCA	13,811.5	11,980.1	9,025.5	19,659.0	36,220.9	49,538.3	77,899.7	130,161.2	126,816.5	127,469.9	66,567.3
FEROE, ISLAS	-	-	0.1	-	-	0.8	24.0	-	1.1	106.7	16.3
GROENLANDIA	-	-	-	30.2	13.1	0.0	-	-	-	-	-
DJIBOUTI	0.5	0.7	-	-	0.8	-	50.5	4.1	-	0.8	0.0
DOMINICA	33.1	140.6	26.9	566.7	256.2	15.3	996.6	252.3	18.5	249.4	13.0
ECUADOR	1,953.4	3,245.2	7,585.7	19,125.8	18,106.9	9,883.2	18,413.1	49,367.8	35,972.8	84,597.7	60,975.0
EGIPTO	0.7	0.1	3.1	1,683.9	187.8	41.3	165.4	375.0	658.1	1,485.7	909.0
EL SALVADOR	399.8	1,071.2	232.8	1,866.7	4,078.6	3,134.8	19,146.1	11,630.5	13,425.7	16,790.7	6,492.7
EMIRATOS ARABES UNIDOS	0.8	2.7	2.2	-	491.6	7,970.1	390.6	710.0	562.7	475.0	1,111.9
ESPAÑA	200,173.4	164,599.8	136,882.5	158,953.9	273,085.7	432,082.0	517,771.5	785,317.6	1,094,034.6	1,164,453.8	604,403.8
ESTADOS UNIDOS	7,893,429.8	6,105,535.6	6,209,895.3	10,271,271.7	12,525,171.2	14,701,601.5	19,892,865.2	24,725,918.8	26,592,512.8	28,576,219.4	19,775,875.5
GUAM	-	-	22.1	4.2	11.5	-	-	527.9	1,543.9	2,231.3	1,692.0
ISLAS MARIANAS DEL NORTE	-	8.4	-	-	5.1	109.5	-	-	31.7	154.3	401.4
ISLAS VIRGENES	5,411.9	329.1	-	1,471.5	25.2	-	55.6	43.5	2,357.4	0.7	30.7
PALAU	0.2	33.8	-	18.4	-	2.1	-	-	-	-	-
ZONA DEL CANAL DE PANAMA	6,818.0	4,257.6	2,542.5	3,002.7	10,484.7	4,478.7	1,016.1	3,020.6	2,132.5	554.7	6.4
ETIOPIA	154.2	198.3	263.9	301.1	1,739.7	484.1	1,871.8	217.5	377.9	437.4	157.9
FIJI	-	-	7.3	-	-	55.5	-	-	-	-	-
FILIPINAS	819.8	1,086.0	1,806.2	2,091.9	9,305.1	3,483.8	18,489.9	23,721.9	43,647.8	67,377.9	41,979.7
FINLANDIA	16,599.0	8,900.0	8,201.5	10,100.6	12,831.4	26,059.1	47,226.0	47,016.7	44,505.9	64,147.5	57,487.9
FRANCIA	231,692.3	194,748.9	239,926.0	287,505.6	351,531.4	540,446.5	902,170.0	1,267,825.3	929,121.8	1,288,874.8	730,509.0
GUADALUPE	-	-	17.4	-	8.0	75.0	3.1	-	17.6	0.0	5.1
GUAYANA FRANCESA	413.0	-	10.2	0.3	12.4	128.0	0.0	36.9	15.2	31.3	2.2
MARTINICA	-	-	-	-	1.0	19.6	26.4	43.0	0.1	0.9	-
NUEVA CALEDONIA	59.8	-	68.4	0.0	188.6	3.9	344.5	66.9	6.0	62.8	13.7
POLINESIA FRANCESA	102.0	71.5	0.5	-	19.7	783.5	11.4	-	5.5	137.6	10.2
REUNION	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16.7
SAN PEDRO Y MIGUELON	-	10.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
WALLIS Y FUTUNA, ISLAS	-	-	-	-	1.3	65.7	-	-	-	-	-
GABON	126.0	147.5	297.8	217.3	702.5	1,241.5	4,303.4	11,319.6	1,425.5	1,995.7	667.4
GAMBIA	0.2	-	26.8	-	89.9	0.2	-	17.8	29.4	19.2	88.2
GHANA	917.3	488.0	185.5	213.4	915.2	138.6	204.1	330.6	246.8	127.2	129.4
GRECIA	1,253.2	296.4	79.2	4.7	530.3	1,555.8	10,150.6	18,514.4	19,239.5	23,335.6	9,425.9
GRENADA	15.1	-	86.5	2.9	1.2	0.3	46.5	-	10.8	87.8	4.3
GUATEMALA	20,707.0	10,067.9	9,730.5	28,969.3	39,715.0	32,364.5	80,321.1	75,935.3	50,534.6	62,710.9	34,878.5
GUINEA	133.4	-	-	-	1.9	-	-	-	1.0	28.0	1.1
GUINEA BISSAU	0.1	12.6	17.8	148.3	4.5	-	164.9	31.1	-	13.4	17.2
GUINEA ECUATORIAL	-	1.0	-	56.2	54.6	14.7	-	-	-	0.3	-
GUYANA	1,485.2	690.0	635.7	994.3	885.7	323.6	882.7	1,351.5	429.8	1,762.7	994.4
HAITI	4.5	2.4	21.5	348.7	405.0	730.3	420.3	172.7	117.7	256.3	228.9
HONDURAS	5,134.0	77.2	842.5	1,383.8	911.5	2,463.9	5,502.9	4,794.1	4,701.1	3,248.3	1,817.7
HUNGRIA	3,696.6	2,232.3	2,704.4	2,513.4	4,568.5	3,928.8	11,943.3	6,430.8	4,137.3	4,601.1	7,200.4
INDIA	3,795.7	2,805.0	13,101.4	5,258.0	10,096.5	15,723.1	32,951.3	58,551.8	80,398.9	126,941.7	88,252.9

País	1986	1988	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
INDONESIA	2,361.9	3,815.9	9,573.4	9,211.8	20,156.3	16,818.6	55,824.4	96,464.5	190,160.1	236,309.0	138,774.8
IRAK	0.0	-	-	-	-	2.1	0.3	4.1	3.2	75.5	7.1
IRAN	127.0	34.2	45.7	300.4	7,920.9	9,577.5	17,549.8	17,991.9	18,270.3	12,577.3	4,657.3
IRLANDA	39,152.7	28,741.1	40,452.8	34,555.8	90,854.6	137,664.8	68,700.0	176,512.3	143,715.4	118,891.1	150,653.0
ISLANDIA	47.4	102.7	382.1	88.8	979.1	301.8	812.1	1,765.8	124.3	145.7	749.1
ISRAEL	7,339.8	10,595.2	7,133.9	8,908.4	9,538.8	14,630.4	22,249.8	38,718.5	44,828.5	83,032.2	44,185.5
ITALIA	187,836.0	152,816.6	129,354.4	217,470.9	275,442.8	356,817.1	574,646.1	885,653.6	763,993.9	944,294.9	674,506.8
JAMAICA	136.5	36.6	47.0	92.3	505.5	849.3	926.9	2,163.7	3,245.4	4,063.3	4,039.0
JAPON	645,956.7	549,610.1	448,765.7	557,139.1	670,382.9	775,192.2	1,347,617.9	2,202,985.8	3,076,496.6	2,515,385.5	1,442,903.5
JORDANIA	-	1,099.8	-	0.4	17.1	0.0	1.4	1.7	31.2	294.6	2.2
KENIA	64.8	0.1	0.6	0.5	23.6	18.7	13.6	190.7	293.4	326.1	332.0
KUWAIT	0.1	-	0.1	-	0.0	31.8	-	87.1	241.6	75.9	-
LAOS	-	-	-	-	0.2	-	39.3	85.3	87.0	934.3	844.0
LESOTHO	-	-	-	18.1	185.8	-	-	16.7	214.8	24.5	-
LIBANO	0.1	15.4	0.8	7.1	14.3	16.7	73.9	351.9	139.5	87.2	89.0
LIBERIA	4,641.1	4,395.1	2,944.9	9,606.5	9,388.8	3,227.2	5,718.6	4,268.1	1,217.0	111.3	2.5
LIBIA	4.7	-	1.0	10.0	22.2	0.1	171.2	4,023.8	1,517.5	5,233.3	8.7
MADAGASCAR	42.5	67.1	157.5	-	-	2.7	-	17.8	-	160.7	192.0
MALASIA	3,058.9	9,128.7	7,710.7	4,650.0	14,108.1	14,700.5	48,876.9	131,590.0	194,836.8	285,233.2	163,218.7
MALAWI	-	-	-	67.3	1,392.0	4.4	3,085.5	2,534.0	138.8	40.9	4.3
MALDIVAS	-	-	-	-	15.6	56.0	-	-	-	-	-
MALI	-	-	-	-	-	339.1	0.0	3,888.1	1,939.5	4,618.1	6,523.5
MALTA	0.0	-	-	3.5	28.7	8,087.5	256.6	283.2	311.1	89.7	172.3
MARRUECOS	21,120.1	21,223.1	26,880.9	34,521.3	29,575.2	28,798.6	27,297.0	32,264.9	46,202.0	54,701.7	51,976.9
SAHARA OCCIDENTAL	-	-	-	-	-	0.1	-	-	-	-	-
MAURICIO	25.6	-	-	-	-	-	7.9	0.1	0.3	84.2	298.2
MAURITANIA	-	-	-	-	5.1	0.5	60.1	39.9	-	22.4	44.4
MONGOLIA	-	-	1.0	-	4.2	358.8	-	1.1	425.0	19.2	0.5
MOZAMBIQUE	-	82.1	160.9	919.7	2,307.4	179.7	1,502.6	3.2	27.4	498.1	13.3
MYANMAR	-	-	-	-	24.0	-	-	61.4	86.9	114.4	51.0
NAURU	-	32.8	-	20.1	9.6	5.6	21.5	16.7	-	0.1	0.3
NEPAL	-	0.0	-	1.0	33.6	58.9	281.2	1,218.0	747.7	1,004.9	353.5
NICARAGUA	85.1	2,493.4	1,767.6	679.4	4,086.4	16,032.4	14,031.9	17,561.8	11,293.7	10,732.6	7,240.2
NIGER	2.2	-	-	-	-	57.7	8.8	-	0.6	-	-
NIGERIA	0.6	-	1.1	20.7	254.7	1,369.6	878.7	813.3	1,640.6	707.7	419.9
NORUEGA	18,597.5	12,389.9	4,690.4	16,417.1	13,350.1	31,106.1	42,336.3	30,761.6	28,830.7	39,278.9	22,301.2
NUEVA ZELANDIA	35,960.1	18,153.9	13,556.1	56,681.0	69,116.3	183,107.2	67,404.0	148,480.2	152,863.1	137,767.6	70,529.3
CODK, ISLAS	-	42.5	9.7	71.3	330.1	265.5	169.4	170.3	320.4	351.4	156.3
NIUE, ISLA DE	-	-	-	-	-	-	0.1	0.5	-	-	-
TOKELAU, ISLAS	2,877.9	238.8	23.0	365.7	5,056.7	3,181.9	34.1	-	-	-	-
OMAN	-	10.0	-	-	-	-	-	18.9	1.6	237.3	119.5
PAISES BAJOS	66,384.4	68,499.9	74,117.1	88,771.2	103,103.7	159,053.6	201,607.9	226,509.5	199,851.9	185,269.3	141,094.5
ANTILLAS HOLANDEAS	0.1	315.3	22,971.0	4,013.8	10,462.0	1,507.5	14,336.2	65,099.2	73,009.9	49,657.9	16,730.1
PAKISTAN	360.1	17,092.2	845.6	1,837.9	800.5	1,280.3	3,389.1	10,305.9	15,539.4	33,190.2	9,093.7
PANAMA	35,778.8	30,131.0	67,297.2	98,498.4	148,359.6	139,627.1	78,667.3	48,803.1	51,888.3	14,059.3	8,061.3
PAPUA NUEVA GUINEA	63.9	113.4	1.5	475.2	849.0	35.4	209.8	0.4	0.1	186.8	1.7
PARAGUAY	473.7	168.8	414.9	302.2	4,558.9	1,068.0	1,548.9	4,490.7	4,623.2	3,190.7	2,337.3
PERU	5,540.3	1,799.3	22,563.8	34,313.4	11,283.9	41,613.1	93,594.0	189,831.8	127,345.3	159,977.3	58,350.4

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
POLONIA	566.2	677.9	1,149.3	3,552.4	6,971.4	42,852.0	106,580.0	61,502.0	69,454.7	41,696.7	40,172.1
PORTUGAL	1,627.3	1,436.7	1,105.1	1,897.5	3,625.3	3,832.1	13,585.1	12,233.9	9,051.6	15,438.9	11,150.1
MACAO	98.4	1.4	1.7	-	49.6	170.3	983.7	2,456.8	9,451.7	16,672.9	10,721.2
PUERTO RICO	41,464.1	31,456.3	12,240.5	16,456.1	27,827.6	22,561.9	47,045.8	61,579.4	43,910.7	51,833.6	129,429.2
QATAR	0.7	21.8	0.4	-	837.8	187.3	556.0	149.0	18.6	208.0	71.1
REINO UNIOO	265,195.6	173,288.4	176,505.6	282,944.7	250,674.0	530,361.3	462,770.6	565,566.0	526,236.1	603,693.6	386,104.9
BERMUDAS	1,005.2	253.9	606.7	300.4	1,460.3	2,077.6	1,966.1	3,139.1	541.3	17,409.9	36.7
CANAL, ISLAS DEL	-	-	-	-	-	85.7	152.4	-	-	85.3	2.4
GIBRALTAR	54.1	6.3	-	-	98.7	35.8	92.3	-	-	-	-
HONG KONG	7,628.8	9,002.7	13,497.7	60,842.0	129,051.0	205,726.1	270,485.2	347,542.1	291,238.6	234,003.0	100,019.5
ISLAS CAIMAN	2,903.8	268.4	3,380.3	16,528.1	15,880.2	6,631.7	528.6	1,328.4	950.7	507.5	43.0
ISLAS VIRGENES BRITANICAS	2,035.1	237.4	-	4,013.4	2,085.9	6,975.9	7,054.1	5,347.9	1,493.9	25.5	613.3
MONTSERRAT	-	-	-	-	-	99.4	25.3	-	35.1	0.1	-
PITCAIR	-	1.9	0.4	33.6	240.5	10.0	2,823.9	-	-	-	0.1
TURCAS Y CAICOS	43.7	-	-	351.7	89.4	188.2	671.2	29.9	30.0	-	0.4
REP. CENTROAFRICANA	32.6	3.4	0.0	-	26.2	0.7	3.2	8.2	48.3	326.8	209.0
REP. DOMINICANA	35.0	1.0	61.0	501.8	153.4	317.1	2,284.6	3,912.0	3,341.8	5,261.4	2,424.6
RUMANIA	5,772.5	15,928.2	260.5	2,552.0	41,752.5	12,074.2	1,400.7	3,570.9	4,916.3	8,338.1	5,208.0
RWANDA	-	15.7	-	-	27.6	0.8	0.8	-	-	-	-
SAMOA OCCIDENTAL	229.8	4.8	-	-	-	46.0	0.0	133.5	0.0	79.9	15.7
SAN CRISTOBAL Y NEVIS	-	-	-	192.9	-	-	0.0	-	11.5	0.4	-
SAN VICENTEY LAS GRANADINAS	-	-	-	-	-	-	37.9	0.0	0.0	0.8	182.8
SANTA LUCIA	-	-	-	-	-	3.0	12.7	123.9	0.9	34.9	-
SANTA SEDE (VATICANO)	0.4	2.0	-	-	-	-	-	-	8.9	-	0.5
SANTO TOME Y PRINCIPE	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-
SENEGAL	-	0.0	-	6.0	-	-	6.8	28.9	626.5	450.8	-
SEYCHELLES	-	0.2	-	-	-	-	-	22.2	5.8	-	-
SIERRA LEONA	55.1	-	14.6	-	-	-	-	1.0	-	543.2	-
SINGAPUR	19,633.8	7,087.1	6,448.6	32,831.3	22,301.1	34,498.5	80,569.8	97,389.9	131,010.8	178,369.3	106,016.2
SIRIA	1.4	44.9	123.0	3.0	109.1	43.5	102.0	223.7	1,507.5	3,334.9	2,675.3
SOMALIA	30.3	2.9	1.2	29.9	0.2	-	45.2	3.9	-	51.1	15.8
SRI LANKA	8,255.7	5,773.5	7,493.0	12,570.4	14,111.7	19,696.5	21,986.0	20,421.7	23,963.9	22,737.7	21,628.5
SUDAFRICA	106.5	1,417.7	1,439.7	145.9	71.1	686.0	1,742.7	14,520.0	29,152.1	29,677.5	24,701.1
SUDAN	25,488.7	252.3	319.6	81.8	990.7	55.2	335.4	367.9	590.7	1,217.2	296.9
SUECIA	131,632.0	156,919.2	126,377.1	151,275.4	209,084.1	305,289.1	352,260.5	327,513.1	244,622.7	265,652.1	179,484.6
SUIZA	138,542.3	133,130.0	134,035.6	236,468.2	288,470.1	381,088.6	364,833.4	488,886.2	485,240.8	465,924.2	367,331.6
SURINAM	12.9	38.4	-	8.3	25.9	15.8	812.0	225.3	74.2	90.3	31.3
TAILANDIA	4,039.5	259.9	275.3	463.2	3,353.6	31,568.7	39,969.6	74,981.7	115,280.0	161,553.5	82,344.7
TAIWAN	38,245.8	31,136.2	28,461.0	69,511.0	148,269.4	191,557.4	379,867.9	460,850.8	633,580.9	832,864.8	385,856.9
TANZANIA	5.8	61.2	38.6	16.9	5.5	32.2	132.0	205.3	51.9	256.8	230.6
TOGO	4,513.4	3,698.2	79.2	242.8	2,029.7	7,375.4	17,323.3	2,151.4	1,288.7	2,967.0	27.9
TONGA	-	-	-	-	0.1	16.4	8.5	-	-	-	-
TRINIDAD Y TOBAGO	3.6	10.0	4,687.3	252.3	374.4	258.2	12,476.1	28,614.4	6,874.4	13,987.3	74.6
TUNEZ	0.0	4,097.3	-	0.0	7.3	6.1	0.1	3,602.3	255.9	972.4	259.6
TURQUIA	461.4	538.0	1,509.2	4,670.7	1,126.7	995.7	9,832.8	11,285.1	14,761.2	37,981.3	11,338.8
UGANDA	-	-	-	-	33.8	-	-	-	104.7	56.0	19.3
UNION SOVIETICA	6,014.9	5,523.4	9,199.5	5,831.4	4,378.0	2,483.5	13,024.6	45,456.7	66,889.3	116,337.9	33,666.5
URUGUAY	7,273.3	8,261.6	8,233.5	20,812.7	25,460.6	34,399.3	33,265.3	45,865.2	42,466.1	55,672.0	16,955.5

País	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
VANUATU	-	19.6	99.7	-	-	63.8	-	96.3	0.2	-	0.3
VENEZUELA	11,730.8	8,351.5	3,440.1	7,897.0	61,544.5	127,637.5	132,361.3	199,420.6	218,750.5	259,039.4	160,513.7
VIET-NAM	2,109.3	0.2	20.9	5.7	40.6	20.2	5,596.9	24,436.3	10,681.4	8,195.4	6,567.9
YEMEN DEL NORTE	-	1.0	-	-	118.0	2.8	6.1	-	-	-	-
YEMEN DEL SUR	-	-	17.5	22.4	-	-	-	-	-	1.5	-
YUGOSLAVIA	3,166.2	34,196.3	1,784.6	4,267.5	7,575.3	4,020.4	5,320.8	4,640.4	1,766.1	2,231.3	433.2
ZAIRE	191.5	6.8	14.0	57.4	71.2	121.7	16.6	0.0	63.8	953.1	299.4
ZAMBIA	0.9	1.2	21.6	3.2	0.8	5.8	78.4	5.2	18.4	1.9	-
ZIMBABWE	524.8	127.3	1,548.1	951.2	2,574.7	2,658.4	5,171.4	3,158.0	10,104.2	2,644.2	1,562.9
NO CATALOGADO	219,513.6	19,435.1	70,062.2	22,176.0	33,894.1	10,951.8	757.2	156.5	12,993.1	26,385.4	40,614.7
TOTAL	11,873,691.8	9,335,081.2	9,427,483.3	14,922,784.3	18,324,096.7	22,457,266.4	31,034,378.0	39,960,416.9	44,010,410.2	47,186,098.6	31,043,799.7

FUENTE: SISTEMA DE INFORMACION COMERCIAL DE MEXICO.

CUADRO 3:
SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL
DE MEXICO

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO
1985-1995
SALDO
(MILES DE DOLARES)

PAIS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
AFGANISTAN	-55.9	-6.6	-1.9	-140.0	45.5	-1,312.6	-1,280.5	1,760.4	-199.7	-3,265.1	-6,760.8
ALBANIA	-105.0	3.1	290.4	-13.3	-1.8	810.9	-219.7	-142.2	-17.2	-1,579.3	-39.3
ALEMANIA, REP. DEM.	-3,463.4	-1,621.8	-4,168.3	4,599.7	-21,663.2	-18,053.5	-3,695.9	-	-	-	-
ALEMANIA, REP. FED.	-247,859.3	-266,427.2	-344,515.8	-492,936.1	-575,266.1	-817,232.4	-1,113,394.0	-1,512,193.2	-2,411,009.6	-2,261,967.0	-1,314,982.7
ANDORRA	-1.1	-1.8	-3.5	0.0	-39.3	-110.7	-	1.1	-4.0	-13.1	-26.8
ANGOLA	-60.1	19.3	-7.3	2,974.7	701.1	1,626.6	3,117.7	386.7	-100.9	-114.7	-5.8
ANTIGUA Y BARBUDA	-34.4	-48.2	-9.0	28.6	4.7	5.3	64.2	-2.8	-47.0	-61.3	499.5
ARABIA SAUDITA	1,797.6	1,089.7	2,733.3	1,458.1	2,830.6	9,899.9	22,239.1	23,645.5	527.1	701.6	424.6
ARGELIA	16,678.4	4,474.2	31.9	11,706.7	8,087.5	22,587.4	8,782.3	9,979.0	-6.5	-326.4	-2,612.8
ARGENTINA	-243,831.1	-72,873.1	96,970.6	5,458.1	-26,896.0	-196,246.0	-155,698.0	-51,385.4	-99,521.4	-206,621.6	-26,642.4
AUSTRALIA	-61,155.5	-19,102.0	2,420.6	-476.5	6,445.9	3,451.0	-24,403.0	-54,745.9	-79,511.5	-128,486.6	-47,257.3
CHRISTMAS, ISLA DE	1.6	26.3	-	23.2	36.2	223.7	8.8	-66.2	-3.4	-137.4	-8.3
COCOS, ISLAS	7.1	-59.5	3,872.4	-9.0	-12.9	105.2	-4.6	24.7	-2.6	6.7	-2.6
NORFOLK, ISLA DE	-16.5	-32.0	4.2	-5,154.9	-132.1	154.0	-113.3	-70.4	-39.5	-16.1	-3.1
AUSTRIA	28,577.1	11,782.6	-5,492.6	-95.7	12,577.8	-18,245.6	-34,743.8	-25,628.6	-60,535.8	-102,804.0	-57,219.4
BAHAMAS	-800.9	46,763.3	126,859.0	107,245.3	45,845.4	22,634.8	11,458.1	13,912.5	27,475.0	65,056.3	49,167.9
BAHREIN	-36.0	25.0	-25.6	-6.9	3.6	-125.1	-1,704.8	29.0	-186.5	-135.2	-496.5
BANGLADESH	-76.5	-58.6	802.7	2,756.7	-98.6	-348.7	-1,934.0	-2,157.3	-2,828.6	-7,097.4	-3,584.4
BARBADOS	-143.7	32.9	420.6	213.5	-352.4	225.2	1,132.3	2,559.4	-93.1	-114.8	12.9
BELGICA-LUXEMBURGO	-35,013.8	-20,936.3	-640.3	-37,431.4	-6,954.5	23,596.3	919.6	-13,725.8	-63,982.9	-53,795.0	171,597.4
BELICE	-17,464.8	-738.2	2,442.3	-7,301.4	-8,491.2	8,307.1	14,331.5	20,372.6	21,398.4	19,369.2	18,401.3
BENIN	562.8	42.2	640.9	-53.7	-1,272.7	-1,704.5	-70.4	-264.7	-5,725.0	-143.3	-128.7
BOLIVIA	-55.2	328.4	1,172.7	1,357.2	-132.3	-563.9	1,435.4	-8,567.2	-6,332.8	-13,448.8	3,618.9
BOTSWANA	-4.7	-2.2	2,092.8	9,409.1	-111.1	206.4	-1,856.7	-1,262.8	-149.8	-80.6	-31.4
BRASIL	120,796.3	-33,315.2	11,039.9	-108,589.2	-95,656.7	-119,354.5	-397,730.7	-404,387.2	-963,696.3	-810,948.9	36,543.8
BRUNEI	-	3.6	21.4	-316.7	-1,533.3	-30.6	-18.6	59.7	-29.3	-136.8	-6.1
BULGARIA	813.2	735.6	-1,703.3	1,760.1	-1,750.6	-1,423.5	-1,333.8	-1,511.0	-7,568.2	-13,260.4	-5,424.0
BURKINA FASO	-	-	-	-	10.5	-2.9	-37.0	64.4	-598.2	14.6	-50.3
BURUNDI	-	0.4	0.1	-1,272.4	-	-	-	13.3	-	-10.8	-0.2
BUTAN	-	-	13.3	73.5	-	-4.4	36.9	-21.0	-	-	-
CABO VERDE	-22.4	-108.0	3.5	-37.6	56.2	11.1	40.4	-21.0	-13.2	25.7	250.7
CAMBODIA	-	-	31.9	12.0	65.1	-94.3	-60.0	-13.6	-87.2	-976.5	10.8
CAMERUN	-9.2	18.9	-4,947.7	65.4	-737.6	490.8	-120.5	-48.2	-2,692.0	-9,645.5	-7,020.6
CANADA	176,028.5	-21,035.1	-10,269.6	-7,691.9	-96,414.7	-115,671.2	-19,044.0	170,059.6	-421,050.4	-760,842.1	-634,147.9
CHAD	4.6	46.3	-109.0	562.6	47.5	28.3	368.0	-31.2	-63.6	-529.9	199.1
CHECOSLOVAQUIA	2,379.6	11,099.3	-2,373.4	-17,423.2	-16,139.0	-12,628.0	-16,239.0	-20,152.4	-28,914.9	-68,101.7	-18,267.5
CHILE	-34,842.4	604.3	32,058.8	107,098.1	39,625.2	51,984.5	81,339.3	61,267.2	-64,078.6	-81,183.8	115,052.7
CHINA	-	-	-	-	-	-4,374.6	-65,981.7	-359,442.2	-301,342.7	-389,544.3	-268,364.2
CHIPRE	836.0	12,358.7	570.1	2,202.4	-632.4	-25,940.7	10,963.0	8,195.9	-184.8	199.6	11,370.9
COLOMBIA	105,229.7	83,284.1	117,568.4	165,945.5	82,011.2	72,880.2	106,064.6	148,238.9	35,308.6	58,902.6	119,848.1
COMORAS	469.7	-29.3	-0.6	-3.8	-43.8	-176.7	-394.9	-72.2	-1.2	-34.5	-38.7
CONGO	-7,747.0	-211.4	219.3	-1.9	167.6	436.7	976.8	-57.8	-39.9	130.4	-

PAIS	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	
COREA DEL NORTE	16,000.8	8,600.7	17,549.1	-2,133.5	-9,232.4	-15,255.1	-274,930.8	-440,727.6	-585,627.0	-628,574.5	-280,092.6
COREA DEL SUR	96,953.8	64,793.3	56,383.4	46,998.4	-91,559.6	-60,289.3	-45,308.9	-2,802.0	-20,711.4	-37,909.3	-32,546.0
COSTA DE MARFIL	519.5	277.1	14,506.6	1,179.2	2,262.9	1,448.2	1,420.1	307.1	-551.1	202.4	-671.4
COSTA RICA	7,522.8	46,444.0	51,760.0	66,741.7	73,421.8	54,033.1	60,719.8	92,288.5	58,991.5	44,737.1	95,636.9
CUBA	64,648.3	41,067.3	74,012.1	109,977.5	87,218.9	52,247.2	63,607.1	108,219.3	77,567.7	154,218.0	309,807.2
DINAMARCA	-8,156.1	-5,664.7	7,738.1	-12,460.4	-29,160.0	-37,360.4	-61,195.6	-107,534.2	-118,714.5	-124,306.4	-62,337.3
FEROE, ISLAS	60.4	-	-0.1	-	-	-0.8	61.1	204.2	-0.9	-106.7	-9.2
GROENLANDIA	-	-	2.1	-16.4	144.4	0.0	3.2	-	-	-	-
DJIBOUTI	-0.4	-0.7	19.2	26.8	0.8	75.5	-48.8	-4.1	-	-0.8	0.0
DOMINICA	61.4	28.6	21.4	-431.7	214.5	97.4	-721.3	-79.7	27.7	165.6	143.1
ECUADOR	43,614.6	32,372.6	55,372.6	36,938.2	27,036.9	44,699.3	38,458.6	12,495.2	-7,550.1	-19,425.4	-6,942.6
EGIPTO	1,145.8	3,013.7	1,831.2	7,710.6	3,764.3	4,252.2	5,238.5	2,854.9	44.7	237.6	1,211.5
EL SALVADOR	84,973.8	52,970.0	81,326.6	81,708.8	84,731.6	99,221.3	92,243.3	108,586.2	70,322.6	83,106.1	97,862.3
EMIRATOS ARABES UNIDOS	3.0	39.7	129.8	1,217.4	2,167.7	5,926.6	4,453.5	5,733.5	8,823.6	14,894.7	16,890.8
ESPAÑA	1,498,547.5	587,284.9	1,019,192.5	773,631.6	850,669.3	1,000,364.6	672,661.5	448,959.7	-229,551.9	-372,735.8	60,564.5
ESTADOS UNIDOS	4,247,788.1	2,130,276.0	6,253,842.8	2,372,205.0	2,512,725.5	2,465,411.5	-1,515,198.5	-6,123,982.5	-15,722,729.0	-14,891,519.4	-2,346,907.9
GUAM	18.4	0.1	-2.5	1,425.7	14.6	9,364.4	3,056.2	4,161.2	-450.2	5,214.5	-1,466.6
ISLAS MARIANAS DEL NORTE	0.5	-7.0	137.7	16.6	6.9	-67.0	16,380.6	58.7	305.4	-17.7	-374.2
ISLAS VIRGENES	-5,411.9	7,491.2	34.6	-1,452.0	222.5	98.1	148.3	-7.9	-1,982.6	385.9	2,649.6
PALAU	14.8	-33.8	10.8	-18.4	183.3	-2.1	0.1	-	-	-	-
ZONA DEL CANAL DE PANAMA	-6,792.7	-4,201.9	-2,512.1	-2,967.9	-10,484.7	-4,446.5	-1,005.8	-2,794.3	-2,039.7	-544.2	2,535.4
ETIDPIA	167.3	66.4	55.6	1,816.8	1,758.4	343.7	-1,562.4	871.0	-109.3	-432.4	-26.0
FIJI	37.2	26.0	40.7	214.8	350.7	44.8	94.9	-	-	-	-
FILIPINAS	2,981.1	3,868.9	3,054.9	1,598.0	-2,113.8	-1,123.7	-15,416.2	-19,958.9	-40,117.6	-62,763.5	-38,728.1
FINLANDIA	-11,108.4	-7,625.9	9,700.2	-6,928.8	-9,843.4	-25,422.0	-46,230.4	-44,622.8	-43,973.6	-59,920.2	-56,442.4
FRANCIA	581,005.3	139,886.5	327,494.4	208,833.4	122,651.2	-74,028.2	-315,583.3	-702,801.2	-731,419.2	-1,127,803.2	-589,329.2
GUADALUPE	-	-	-1.5	0.0	19.9	-35.7	147.4	263.6	34.5	43.9	115.9
GUAYANA FRANCESA	-269.3	-	380.3	99.8	24.9	-128.0	622.2	-36.9	30.8	-12.8	48.0
MARTINICA	0.1	-	-	-	42.1	4.1	-26.4	-21.1	9.5	29.1	51.0
NUEVA CALEDONIA	-59.6	-	-57.7	146.7	-188.6	64.8	-221.0	-37.2	1.5	-62.8	-8.0
POLINESIA FRANCESA	-101.7	-57.8	-0.5	9.7	1,305.9	-768.4	37.5	8.5	-4.5	-128.5	2.5
REUNION	-	0.3	5.8	-	0.3	0.3	-	-	-	-	-16.7
SAN PEDRO Y MIGUELON	-	-7.5	-	-	1.8	3.7	7.6	1.3	2.1	-	0.0
WALLIS Y FUTUNA, ISLAS	112.2	-	2.3	-	5.4	-65.7	-	-	-	-	-
GABON	-126.0	-142.7	-297.8	-217.3	-689.8	-344.8	-4,108.4	-11,319.6	-1,425.5	-1,995.7	-667.4
GAMBIA	-0.2	-	-26.8	-	-89.9	4.5	-	-13.7	-29.4	-17.7	-70.7
GHANA	-825.0	-319.8	-182.6	1,352.6	-715.0	420.0	233.1	-41.4	-223.8	101.2	107.6
GRECIA	1,040.5	1,751.8	24,173.3	6,701.4	10,464.1	1,591.3	-6,579.1	-8,829.4	-17,546.5	-20,653.5	-6,427.6
GRENADA	-10.1	809.7	-79.5	-2.9	6.1	70.2	243.5	161.4	25.2	-74.8	3.8
GUATEMALA	73,944.8	33,878.4	148,278.6	75,752.3	157,008.9	147,850.4	136,584.7	76,653.0	105,372.8	108,753.4	228,601.4
GUINEA	-133.2	-	35.7	161.9	32.2	104.9	1.5	83.8	-1.0	-21.0	-1.1
GUINEA BISSAU	-0.1	17.1	857.3	-128.5	44.7	-	-164.9	80.0	-	-13.4	-17.2
GUINEA ECUATORIAL	-	-1.0	19.7	-55.5	-19.9	-14.7	3.0	2.2	-	0.6	-
GUYANA	-1,242.5	-158.5	-634.9	-979.0	-816.5	-266.4	-781.4	-1,262.8	-427.5	-1,655.8	-982.4
HAITI	793.1	630.3	1,467.6	2,337.3	809.8	1,375.0	2,307.7	451.8	1,033.3	673.7	842.7
HONDURAS	20,829.6	18,704.3	42,402.5	52,328.5	57,514.9	49,574.4	47,775.8	73,155.3	22,903.3	42,407.2	50,584.4
HUNGRIA	6,159.6	-1,184.5	-1,559.7	-1,593.5	773.6	-2,841.2	-9,176.1	-5,839.4	-3,585.1	-4,215.9	-6,480.7
INDIA	9,293.1	12,977.0	19,457.4	18,880.9	25,258.9	17,440.1	2,585.7	-56,033.4	-74,834.8	-91,846.7	-71,864.3

PAIS	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	
INDONESIA	-1,302.2	-3,081.7	-5,929.9	-6,426.4	-7,119.5	-9,267.0	-47,968.0	-52,584.3	-75,073.7	-202,891.4	-127,833.5
IRAK	150.5	-	6.2	0.0	2,212.4	2,987.8	-0.3	-4.1	54.5	-75.5	-7.1
IRAN	-71.0	-32.9	331.3	23.2	-7,856.9	12,027.7	-10,062.4	-15,472.1	-18,141.9	-11,345.0	-700.2
IRLANDIA	-38,922.2	-28,200.1	-39,537.4	-32,898.3	-89,278.6	-132,387.4	-60,944.4	-161,818.5	-25,733.4	-14,904.6	-56,630.1
ISLANDIA	-47.4	-102.7	-377.7	5,576.4	-783.0	-192.5	-448.5	-1,024.3	816.3	140.7	-375.0
ISRAEL	423,923.9	85,093.9	174,299.7	169,642.3	185,889.5	200,513.5	141,205.1	148,503.1	57,151.6	-80,504.2	-36,857.1
ITALIA	109,784.5	-56,357.1	-24,014.9	-110,315.5	-141,781.0	-151,807.8	-407,102.9	-739,908.6	-734,543.0	-899,668.6	-566,304.9
JAMAICA	46,370.9	9,122.0	55,180.2	52,978.7	51,340.0	82,948.1	64,944.5	103,022.2	39,531.9	47,907.3	41,271.7
JAPON	1,046,422.0	284,072.1	812,667.9	500,930.9	626,098.4	661,028.8	-116,995.9	-1,410,821.1	-2,510,634.5	-1,732,934.2	-815,747.5
JORDANIA	302.7	-1.6	2,879.7	357.0	391.7	427.3	1,252.8	652.9	176.4	-36.1	222.8
KENIA	-54.9	1.4	-0.6	365.8	300.7	38.0	3.3	-188.9	-270.6	-121.4	-271.0
KUWAIT	217.3	712.9	126.1	504.8	3,038.0	4,565.9	345.5	3,140.6	-141.9	66.5	734.4
LAOS	-	-	-	-	-0.2	-	-39.3	-85.3	-87.0	-933.6	-843.9
LESOTHO	-	-	0.6	-18.1	-185.1	3.1	-	-16.7	-214.8	-24.5	-
LIBANO	65.4	45.5	498.2	465.6	1,173.9	1,684.2	2,684.8	3,058.3	47.3	82.1	1,284.1
LIBERIA	42,783.3	2,345.1	-780.2	-6,867.6	130.5	-307.2	3,596.1	3,284.1	-389.6	1,635.7	1,652.5
LIBIA	52.1	-	2,407.5	872.9	-6.7	44.6	8,349.7	66.4	-1,517.5	-5,233.3	99.3
MADAGASCAR	193.8	-67.1	-157.5	-	-	85.4	20.2	-17.8	3.1	-160.7	-192.0
MALASIA	-2,556.8	-7,719.6	-3,483.0	5,839.8	-13,553.4	-12,192.6	-44,967.5	-124,974.6	-191,277.9	-283,857.4	-156,778.6
MALAWI	-	-	-	-67.3	-1,370.5	-4.3	-3,085.4	-2,500.0	-138.8	-40.7	9.6
MALDIVAS	-	-	8.8	-	-15.6	-55.4	1.1	-	-	21.5	0.9
MALI	-	-	-	-	-	-339.1	0.0	-3,888.1	-1,939.5	-4,614.3	-6,523.5
MALTA	27.2	27.4	-	2,275.2	19.8	-6,677.8	429.5	-21.0	214.8	655.6	525.5
MARRUECOS	-16,169.7	-16,574.0	11,707.2	25,418.9	-18,793.1	-18,037.8	-18,841.6	-25,147.3	-44,817.6	-53,710.3	-49,023.6
SAHARA OCCIDENTAL	-	-	-	-	-	-0.1	-	-	-	-	-
MAURICIO	165.2	-	-	-	-	44.1	-7.8	40.8	18.9	4.2	-265.5
MAURITANIA	-	-	194.4	-	-2.9	0.8	-60.1	-39.9	-	-22.4	-44.4
MONGOLIA	-	0.0	30.6	8.3	-4.2	-356.3	-	-1.1	-425.0	-19.2	1.1
MOZAMBIQUE	0.0	-82.1	-157.9	1,001.4	-2,276.9	-168.3	-1,501.9	-3.2	-25.3	-486.9	-13.3
MYANMAR	-	0.0	24.1	6.2	28.4	1,097.4	50.2	-23.7	-77.7	-25.2	-49.2
NAURU	-	-32.8	166.1	102.7	-9.6	11.8	-19.0	-16.7	-	-0.1	-0.3
NEPAL	-	0.4	0.3	9.8	-31.9	10.4	-279.9	-1,216.9	-747.6	-985.8	-334.4
NICARAGUA	28,569.2	4,554.8	13,117.9	8,615.9	4,614.7	-3,943.5	2,444.5	590.5	5,849.8	6,984.5	16,354.8
NIGER	-1.2	75.8	0.8	61.7	39.1	-57.7	-8.8	1.1	-0.6	-	-
NIGERIA	3,352.2	424.7	129.1	2,888.8	43.1	3,723.7	18,163.2	-77.0	-1,588.5	-656.8	344.0
NORUEGA	-16,070.5	-9,312.8	-2,679.7	10,613.4	-4,787.3	-21,933.2	-16,981.2	-23,538.0	-25,176.7	-29,629.1	-10,097.5
NUEVA ZELANDIA	-33,379.2	-17,019.6	-6,190.5	-42,557.7	-58,897.3	-175,274.3	-65,270.4	-145,517.4	-151,912.6	-136,941.1	-69,884.0
COOK, ISLAS	-	-42.5	479.3	-22.9	-225.7	-36.0	2,224.9	-147.7	-312.4	-351.4	63.0
NIUE, ISLA DE	-	-	34.4	-	4.1	-	-0.1	-0.5	-	-	-
TOKELAU, ISLAS	-2,823.2	-238.8	-2.5	-316.5	-4,559.0	-3,115.6	-33.5	-	-	-	-
OMAN	615.8	-9.8	-	16.1	-	-	45.5	71.1	20.2	15.0	127.4
PAISES BAJOS	20,049.9	54,058.9	294,151.6	134,958.5	38,909.3	164,055.8	-16,487.1	-65,656.0	-61,764.5	-71,162.5	9,203.4
ANTILLAS HOLANDESES	15,058.8	4,060.2	-19,921.6	4,688.8	5,602.6	73,852.4	53,947.6	-26,608.6	-41,168.2	-45,249.4	22,972.5
PAKISTAN	1,046.5	-16,178.4	2,203.3	4,029.2	817.8	-361.2	2,723.4	-7,793.8	-15,358.4	-32,172.1	-6,478.8
PANAMA	80,377.1	60,727.7	67,262.3	-26,006.6	-52,079.7	-74,267.0	17,144.5	59,544.5	26,675.4	45,470.2	94,059.4
PAPUA NUEVA GUINEA	-61.2	-62.6	4.1	-6.0	-17.1	54.1	-193.6	-0.4	-0.1	-185.1	9.5
PARAGUAY	-300.9	14.6	29.4	1,953.2	-1,284.4	96,152.0	24,616.9	6,652.5	4,574.1	3,529.8	8,342.2
PERU	5,335.9	23,068.5	24,231.4	17,761.1	40,974.2	21,556.3	-18,303.7	-127,672.6	-76,592.3	-93,104.9	29,518.7

PAIS	1986	1988	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
POLONIA	22,885.4	6,119.8	2,951.3	10,855.6	-3,278.7	-40,236.8	-94,767.4	-54,519.2	-66,788.0	-41,043.5	-38,873.8
PORTUGAL	75,656.6	64,212.8	73,994.4	54,400.6	51,819.7	63,257.0	74,225.6	122,701.4	60,998.0	41,831.3	56,882.4
MACAO	-98.4	12.8	-1.7	18.3	-49.6	-170.3	-975.8	-2,456.8	-9,451.6	-16,672.9	-10,573.4
PUERTO RICO	-32,000.8	27,162.3	20,968.1	21,869.7	5,657.1	20,036.0	16,926.9	-13,274.9	-6,641.1	8,092.3	-44,496.2
QATAR	112.8	171.9	25,216.4	100.1	-821.3	-124.0	-555.8	73.1	38.5	3,018.5	10.2
REINO UNIDO	410,902.9	-17,993.3	-20,151.0	-109,790.0	-80,528.0	-356,932.3	-238,064.9	-333,122.9	-416,193.9	-429,898.8	-100,061.8
BERMUDAS	-900.4	-171.8	3,734.6	398.5	-1,102.1	-692.2	36,757.4	121,155.9	143,687.3	-13,010.0	30,174.1
CANAL, ISLAS DEL	-	-	-	-	-	-79.6	-152.4	-	-	-85.3	530.2
GIBRALTAR	-51.2	-6.3	2.9	-	-98.5	-0.6	-89.0	-	-	-	-
HONG KONG	4,956.4	-843.1	44,901.6	16,095.5	-69,011.3	-165,392.0	-185,358.3	-285,968.8	-267,109.9	-214,289.7	-1,652.6
ISLAS CAIMAN	4,143.9	571.7	-1,568.6	22,555.7	115,471.5	88,894.3	108,488.9	116,665.8	56,211.0	50,271.9	144,578.5
ISLAS VIRGENES BRITANICAS	-2,008.6	-203.0	-	-4,003.6	-1,856.4	-2,210.0	-4,892.2	2,531.9	3,118.2	20,089.1	40,418.0
MONTSERRAT	-	-	-	-	9.1	420.0	422.1	-	-35.1	-0.1	-
PITCAIR	16.2	-1.9	23.0	2.1	-106.0	19.2	-2,822.1	-	24.7	-	-0.1
TURCAS Y CAICOS	-43.7	-	0.0	-351.7	-89.4	-121.4	288.2	100.1	-30.0	293.4	2,570.8
REP. CENTROAFRICANA	-23.1	-1.4	393.7	435.6	244.0	268.9	9.7	3,054.0	-47.4	-285.2	-201.8
REP. DOMINICANA	130,656.5	111,005.7	120,858.1	97,190.3	102,683.1	106,270.6	145,762.1	174,235.4	198,119.2	129,298.4	130,199.9
RUMANIA	-5,494.9	-2,063.3	11,240.8	3,063.4	-41,421.2	-12,059.5	-1,400.7	-3,423.7	-4,842.8	-7,921.8	-4,961.7
RWANDA	-	-15.7	106.5	-	-27.6	2.4	-0.8	-	-	-	3.6
SAMOA OCCIDENTAL	-229.4	-4.8	-	97.5	-	-39.1	1.2	-133.5	0.9	17.6	10.2
SAN CRISTOBAL Y NEVIS	-	-	-	-192.9	-	25.3	37.7	0.9	-11.5	-0.4	-
SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS	0.0	-	-	45.6	-	0.3	213.8	114.0	176.0	203.5	137.6
SANTA LUCIA	-	-	23.5	0.5	-	116.2	42.7	-75.2	6.0	-34.3	3.5
SANTA SEDE (VATICANO)	-0.4	7.9	74.9	358.3	0.1	1.5	7.0	-	-8.9	-	-0.5
SANTO TOME Y PRINCIPE	-	-	1.0	117.5	-	15.2	0.0	53.5	14.8	-	6.3
SENEGAL	675.8	0.0	2,469.3	3,038.1	0.0	7.4	143.0	-28.7	-586.7	-447.1	53.3
SEYCHELLES	-	-0.2	-	-	-	-	-	-22.2	-5.8	-	-
SIERRA LEONA	-55.1	-	-14.2	-	-	0.0	-	267.5	-	-543.2	20.1
SINGAPUR	-15,394.0	-5,033.4	-2,463.8	-10,685.5	-12,517.9	-2,042.7	-44,126.8	6,170.7	-20,440.6	-149,779.9	-4,768.9
SIRIA	371.6	265.6	663.5	259.1	-1.9	-42.0	1,827.2	462.6	-553.1	-2,461.8	-873.2
SOMALIA	-30.3	-2.9	-1.2	5.8	-0.1	-	-44.1	42.6	2.9	-51.1	-15.8
SRI LANKA	-8,255.7	-5,773.5	-7,359.9	-12,475.0	-14,024.5	-19,655.2	-21,770.0	-20,172.0	-23,890.2	-22,690.2	-21,425.1
SUDAFRICA	-3.1	842.3	1,867.6	3,140.1	233.7	-515.9	-1,484.8	-12,897.5	-27,599.3	-27,726.4	-20,197.5
SUDAN	-25,451.9	-247.9	-311.4	-7.3	-851.0	-46.7	-333.8	-367.8	-590.7	-1,217.2	-296.9
SUECIA	-128,649.4	-151,421.9	-121,153.3	-143,458.6	-195,313.1	-295,727.8	-332,130.1	-301,821.6	-236,643.2	-246,826.4	-156,777.7
SUIZA	-113,846.4	-72,196.9	-64,382.4	-171,557.5	-221,212.8	-182,382.5	-250,225.4	-359,662.8	-407,005.1	-369,102.8	23,808.2
SURINAM	939.9	85.4	229.2	38.9	6.8	740.6	108.4	712.4	1,073.2	1,000.0	530.0
TAILANDIA	5,574.3	27,739.0	38,640.8	24,895.6	22,981.8	-20,380.8	-35,668.2	-66,280.6	-111,799.8	-150,160.2	-73,064.9
TAIWAN	40,785.8	78,876.4	96,959.2	108,082.9	-55,557.4	-126,673.0	-309,751.8	-417,524.1	-620,963.7	-820,353.5	-367,239.9
TANZANIA	-5.8	-61.2	-38.6	-6.4	-2.1	-32.1	-40.5	-204.0	-15.8	-229.3	-228.6
TOGO	-4,512.7	-3,698.2	-79.1	-231.3	-2,029.7	-7,375.3	-17,323.3	-2,129.9	-1,279.0	-2,962.5	-27.9
TONGA	-	-	-	-	-0.1	-16.4	11.3	-	-	-	-
TRINIDAD Y TOBAGO	900.2	187.4	-3,406.6	2,872.7	2,378.0	1,507.5	-5,589.6	-25,926.0	-5,554.7	-8,383.7	7,188.4
TUNEZ	6.6	3,947.9	6,148.2	28,450.2	30,622.7	5,112.7	281.9	-3,521.6	-238.8	-546.4	2,784.1
TURQUIA	4,626.8	13,217.2	11,332.6	10,632.4	2,324.6	2,995.5	-6,071.0	-1,139.9	-12,485.0	-36,554.1	-6,860.8
UGANDA	-	-	0.3	-	-33.8	0.0	0.1	-	-103.7	-56.0	-18.7
UNION SOVIETICA	1,651.9	883.7	14,928.2	98,532.9	46,713.7	21,668.4	3,828.8	-38,658.3	-59,506.1	-112,247.6	-25,520.3
URUGUAY	16,183.2	40,336.1	73,118.3	48,907.4	35,600.1	521.8	-7,022.1	12,181.2	119,066.8	-27,677.5	9,407.2

PAIS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
VANUATU	226.4	-19.4	-99.7	-	-	-63.8	15.0	22.7	441.4	9.4	35.2
VENEZUELA	13,785.7	23,175.2	67,114.9	78,295.9	-3,662.1	2,205.5	-12,366.9	-4,162.4	-61,840.0	-169,594.2	36,628.4
VIET-NAM	-2,109.3	1.0	544.6	-5.7	-24.9	1,321.0	-4,629.8	-24,139.5	-10,639.5	-3,195.4	-6,371.9
YEMEN DEL NORTE	-	-1.0	-	225.4	-118.0	2,048.8	-4.7	-	0.5	-	-
YEMEN DEL SUR	-	4,432.7	-17.5	-22.4	-	-	-	-	-	-1.5	-
YUGOSLAVIA	-309.9	-32,008.7	2,972.9	-1,399.5	-6,370.1	-2,835.2	-884.3	-4,231.5	-1,574.0	-2,228.1	-433.2
ZAIRE	-191.5	1.4	11.1	-57.4	-71.2	-121.7	529.3	0.0	-63.8	-946.5	-299.4
ZAMBIA	-0.9	-1.2	-21.6	49.4	-0.8	-5.8	-75.9	13.4	-7.8	0.3	-
ZIMBASWE	-524.8	-127.3	-1,535.2	-876.7	-1,789.0	-2,653.5	-5,144.6	-2,792.5	-10,104.1	-2,630.8	-1,562.9
NO CATALOGADO	-217,329.2	-15,554.3	-65,426.8	-18,474.5	2,618.7	-10,119.5	-717.9	96.3	8,403.4	23,272.2	1,141.7
TOTAL	8,416,025.0	3,373,094.3	9,926,352.5	4,474,320.1	3,476,278.3	2,392,679.1	-4,406,130.5	-12,614,710.6	-27,332,264.9	-27,967,495.8	-6,578,016.6

FUENTE: SISTEMA DE INFORMACION COMERCIAL DE MEXICO.

III. COMERCIO EXTERIOR DE CALZADO

**CUADRO 1:
VALOR DE LAS EXPORTACIONES
DE CALZADO**

**VALOR DE LAS EXPORTACIONES CAPITULO 64 POR PAIS
1985-1995
(MILES DE DOLARES)**

PAIS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
AFGANISTAN	-	-	-	-	-	-	37.3	3.5	-	-	-
ALEMANIA, REP. DEM.	-	-	-	53.8	107.1	34.0	0.2	-	-	-	-
ALEMANIA, REP. FED.	690.2	1,572.3	4,298.9	2,805.6	5,069.3	7,268.5	9,027.6	14,435.7	8,947.1	5,704.7	2,894.6
ANTIGUA Y BARBUDA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7.0	-
ARABIA SAUDITA	-	-	-	2.9	-	-	-	-	-	-	-
ARGENTINA	0.1	-	0.5	1.3	-	-	0.2	40.7	98.7	3.6	1.3
AUSTRALIA	-	-	-	16.0	58.2	54.3	184.3	134.2	16.0	34.9	57.0
COCOS, ISLAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NORFOLK, ISLA DE	-	-	-	-	4.4	-	-	-	-	-	-
AUSTRIA	-	0.1	2.4	0.9	118.7	2,112.9	2,851.2	392.6	301.5	124.9	60.1
BAHAMAS	0.7	0.1	-	4.2	88.8	4.9	-	14.2	20.5	9.1	35.7
BANGLADESH	-	-	9.0	-	-	-	-	-	-	-	-
BELGICA-LUXEMBURGO	9.9	17.8	87.8	549.4	287.7	319.8	439.2	3,784.4	464.4	196.4	1,064.3
BELICE	1.2	0.2	3.1	9.1	4.8	8.1	17.6	54.4	47.8	26.0	13.0
BENIN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
BOLIVIA	-	-	-	-	0.9	-	2.6	13.2	1.0	13.9	49.0
BRASIL	-	15.0	-	1.8	67.7	14.9	7.1	0.0	8.6	12.0	703.1
BRUNEI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
BULGARIA	-	-	-	-	-	-	8.3	11.1	-	-	-
BURKINA FASO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CAMERUN	-	-	-	-	-	-	-	23.2	-	-	-
CANADA	149.5	84.3	523.7	929.9	1,314.0	431.6	1,126.0	2,641.3	1,876.6	1,129.9	1,915.7
CHAD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
CHECOSLOVAQUIA	6.1	-	-	0.2	-	0.1	5.5	1.3	-	-	17.8
CHILE	-	46.1	4.1	0.8	152.5	19.1	2.5	336.2	4.4	85.2	232.1
CHINA	-	-	-	-	-	-	-	-	13.3	-	8.2
CHIPRE	-	0.9	7.2	9.7	-	40.4	-	-	39.2	-	-
COLOMBIA	0.0	0.9	0.3	45.3	0.1	0.1	3.7	193.6	111.7	393.1	979.9
CONGO	-	-	-	-	-	-	71.4	-	-	0.1	-
COREA DEL NORTE	-	-	-	-	-	-	-	0.1	0.0	24.3	0.0
COREA DEL SUR	-	-	-	-	7.9	0.0	-	-	-	-	-
COSTA RICA	0.6	2.7	1.4	0.0	21.3	50.4	5.1	204.0	229.9	303.6	1,728.7
CUBA	-	13.5	0.1	158.7	73.3	283.8	197.5	111.5	379.8	574.4	3,931.8
DINAMARCA	0.0	0.1	0.8	-	21.2	-	-	77.5	11.6	9.1	-
FEROE, ISLAS	-	-	-	-	-	-	11.4	-	-	-	-
DJIBOUTI	-	-	-	-	-	13.7	-	-	-	-	-
DOMINICA	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ECUADOR	-	1.0	-	0.0	0.2	0.4	0.2	0.6	-	0.1	161.1

PAIS	1986	1988	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
EGIPTO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EL SALVADOR	12.4	-	-	228.9	199.3	66.9	176.0	466.4	106.6	243.3	321.8
EMIRATOS ARABES UNIDOS	-	-	0.0	-	0.6	-	-	-	-	-	-
ESPAÑA	0.3	4.0	134.6	13.7	67.8	105.1	226.5	67.1	186.0	30.7	476.2
ESTADOS UNIDOS	9,963.5	16,204.7	41,852.7	45,476.9	44,381.6	53,444.2	65,466.5	109,950.1	60,243.5	53,279.5	77,500.9
PALAU	-	-	-	-	-	-	-	-	1.2	-	-
ZONA DEL CANAL DE PANAMA	-	0.3	-	-	-	-	-	-	-	-	173.8
ETIOPIA	-	-	-	0.2	1.4	67.2	-	-	-	-	-
FJI	-	-	-	-	4.9	-	-	-	-	-	-
FILIPINAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FINLANDIA	-	6.7	22.8	6.9	111.8	167.7	195.4	174.5	29.2	20.5	42.5
FRANCIA	270.0	792.1	2,727.8	10,797.0	11,717.9	6,957.6	11,504.0	13,044.5	7,690.6	3,337.1	2,697.8
GUADALUPE	-	-	-	-	-	26.7	-	2.7	-	-	-
GUAYANA FRANCESA	-	-	-	-	3.0	-	1.6	-	-	-	50.5
NUEVA CALEDONIA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GHANA	-	2.6	-	-	43.4	-	-	-	-	-	-
GRECIA	-	-	-	-	45.8	8.5	118.2	188.2	15.6	-	1.7
GUATEMALA	27.3	8.9	71.4	37.3	19.1	8.6	204.9	301.3	407.8	301.5	1,152.1
GUINEA BISSAU	-	-	-	-	-	-	-	3.8	-	-	-
GUINEA ECUATORIAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
HAITI	-	0.3	-	2.9	-	-	-	-	-	-	-
HONDURAS	17.8	4.6	23.5	21.7	7.6	5.0	7.2	19.4	18.8	43.2	239.3
HUNGRIA	-	-	-	-	-	-	0.1	0.1	58.1	30.7	40.9
INDIA	6.8	-	-	0.0	44.9	-	-	60.4	-	-	-
INDONESIA	-	-	-	-	-	-	0.9	-	14.7	0.2	-
IRAK	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-
IRAN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IRLANDA	-	0.5	-	40.1	-	-	72.0	0.3	-	-	-
ISLANDIA	-	-	-	-	6.7	-	-	-	14.4	-	-
ISRAEL	-	-	-	19.7	-	0.1	-	-	-	-	0.0
ITALIA	15.5	488.2	2,431.7	1,477.3	808.5	691.1	179.8	598.6	1,023.0	328.6	243.6
JAMAICA	-	-	-	-	-	-	-	1.3	-	-	-
JAPON	94.5	46.7	83.6	60.7	289.6	616.0	4,513.2	5,864.3	2,721.0	2,137.6	3,144.1
KENIA	-	-	-	-	-	-	8.9	-	-	-	-
KUWAIT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LESOTHO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LIBANO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	31.2
MALASIA	-	-	-	0.5	-	13.9	-	-	-	-	-
MALDIVAS	-	-	-	-	-	0.5	-	-	-	-	-
MALTA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MARRUECOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NICARAGUA	0.1	1.1	0.1	33.5	-	0.1	15.1	11.3	15.0	81.1	8.5
NIGERIA	-	-	-	-	-	0.0	-	-	1.6	-	0.1

PAIS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
YUGOSLAVIA	-	-	-	-	-	36.1	-	-	-	0.2	-
NO CATALOGADO	-	-	-	-	-	5.1	-	-	1.2	602.6	15.9
TOTAL	11,398.7	19,722.0	56,370.9	69,379.1	71,260.0	78,241.6	107,265.3	161,667.3	90,216.2	71,654.2	102,977.7

FUENTE: SISTEMA DE INFORMACION COMERCIAL DE MEXICO.

CUADRO 2:
VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES
DE CALZADO

**VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES CAPITULO 64 POR PAIS
1989-1995
(PARES)**

PAIS	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
AFGANISTAN	-	-	1,265	108	-	-	-
ALEMANIA, REP. DEM.	6,212	2,280	3	-	-	-	-
ALEMANIA, REP. FED.	239,905	319,055	354,743	642,430	350,688	242,015	132,913
ANTIGUA Y BARBUDA	-	-	-	-	-	302	-
ARGENTINA	-	-	9	1,358	34,473	201	253
AUSTRALIA	2,609	2,222	6,727	9,190	644	1,678	2,770
NORFOLK, ISLA DE	219	-	-	-	-	-	-
AUSTRIA	6,884	90,090	106,387	18,346	10,666	4,481	2,468
BAHAMAS	5,288	4,008	-	891	1,012	398	2,337
BELGICA-LUXEMBURGD	12,280	12,056	16,055	146,691	18,778	8,570	61,826
BELICE	1,036	2,703	4,055	18,508	11,611	6,438	5,061
BOLIVIA	32	-	138	4,980	101	5,234	7,952
BRASIL	2,691	1,667	249	-	1,196	2,873	21,110
BULGARIA	-	-	1,500	1,160	-	-	-
CAMERUN	-	-	-	6,685	-	-	-
CANADA	116,700	23,562	79,286	132,863	78,500	47,049	105,464
CHAD	-	-	-	-	-	-	1
CHECOSLOVAQUIA	-	-	306	54	-	-	1,504
CHILE	28,209	1,415	160	11,768	17	8,437	25,061
CHINA	-	-	-	-	299	-	-
CHIPRE	-	-	-	-	1,588	-	-
CDLDMBIA	35	18	443	4,118	1,117	461	106,366
CDNGD	-	-	2,883	-	-	12	-
COREA DEL NORTE	-	-	-	16	11	1,100	-
CDREA DEL SUR	861	523	-	-	-	-	-
COSTA RICA	5,985	10,286	4	17,213	11,888	23,539	206,051
CUBA	15,612	23,367	14,409	8,787	31,278	95,777	722,521
DINAMARCA	952	-	-	1,140	702	445	-
FEROE, ISLAS	-	-	1,028	-	-	-	-
DJIBOUTI	-	624	-	-	-	-	-
ECUADOR	80	34	20	43	-	9	12,935
EL SALVADOR	11,591	5,464	29,313	67,759	11,019	33,100	57,578
EMIRATDS ARABES UNIDOS	12	-	-	-	-	-	-
ESPAÑA	19,684	5,018	10,101	3,689	7,783	2,417	11,734
ESTADOS UNIDOS	3,752,706	5,314,805	4,586,979	5,546,198	3,246,818	2,185,641	7,398,519
PALAU	-	-	-	-	50	-	-
ZONA DEL CANAL DE PANAMA	-	-	-	-	-	-	10,217
ETIOPIA	240	4,551	-	-	-	-	-

PAIS	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
FJI	118	-	-	-	-	-	-
FINLANDIA	4,533	6,398	5,827	5,695	913	879	1,774
FRANCIA	622,878	345,793	440,506	577,622	326,417	134,934	152,456
GUADALUPE	-	1,301	-	131	-	-	-
GUAYANA FRANCESA	310	-	24	-	-	-	7,228
GHANA	3,329	-	-	-	-	-	-
GRECIA	2,748	405	6,753	6,930	611	-	86
GUATEMALA	1,866	44	42,783	31,499	19,197	26,389	146,807
GUINEA BISSAU	-	-	-	164	-	-	-
HAITI	-	-	-	-	-	-	-
HONDURAS	1,204	81	630	867	952	1,029	25,544
HUNGRIA	-	-	45	1	1,818	1,048	1,747
INDIA	-	-	-	-	-	-	-
INDONESIA	-	-	162	-	553	3	-
IRLANDA	-	-	8,264	12	-	-	-
ISLANDIA	145	-	-	-	600	-	-
ISRAEL	-	9	-	-	-	-	1
ITALIA	61,296	34,878	7,861	24,433	38,979	10,028	6,831
JAMAICA	-	-	-	-	126	-	-
JAPON	21,829	31,813	147,409	217,754	107,778	90,438	152,455
KENIA	-	-	510	-	-	-	-
LIBANO	-	-	-	-	-	-	2,004
MALDIVAS	-	41	-	-	-	-	-
NICARAGUA	-	8	915	194	1,340	8,727	2,810
NIGERIA	-	5	-	-	28	-	17
NORUEGA	5,464	18,660	66,307	45,763	146	1	1
NUEVA ZELANDIA	-	6	1	-	88	589	1,186
TOKELAU, ISLAS	-	-	-	-	-	-	-
PAISES BAJOS	84,173	46,796	112,779	110,681	77,187	29,644	3,217
ANTILLAS HOLANDESAS	-	-	110	-	-	-	437
PAKISTAN	-	-	-	-	3	-	-
PANAMA	53	3,751	20,181	35	3,425	14,896	99,187
PARAGUAY	92	-	50	-	818	-	32,699
PERU	-	35,643	31,361	2,707	1,261	-	1,424
POLONIA	-	162	2,081	-	23,760	-	-
PORTUGAL	28	-	15	2,171	25	-	-
PUERTO RICO	13,886	92,814	26,228	4,290	8,195	2,388	9,176
REINO UNIDO	72,093	200,063	119,080	99,393	64,615	24,511	20,197
BERMUDAS	110	-	-	-	-	-	-
HONG KONG	15	50,330	2,170	15,615	12,428	71	11,540
ISLAS CAIMAN	-	-	-	-	-	-	87
ISLAS VIRGENES BRITANICAS	-	-	-	-	-	-	24,406
REP. DOMINICANA	-	-	5	-	-	-	196

PAIS	1988	1989	1991	1992	1993	1994	1995
SINGAPUR	-	7	-	2,014	762	712	862
SUDAFRICA	1,166	-	4	6	4,010	-	3,161
SUECIA	23,025	4,946	5,904	26,432	14,169	3,662	2,497
SUIZA	92,868	45,726	23,002	36,186	38,418	1,406	518
SURINAM	-	-	-	-	-	-	11,901
TAIWAN	27	-	264	6,451	2,959	15,500	1,532
TRINIDAD Y TOBAGO	-	-	-	-	-	-	3,011
UNION SOVIETICA	-	-	175	845	43,019	48,655	3,311
URUGUAY	-	-	-	800	-	288	-
VENEZUELA	-	5	-	383	908	582	1,480
YUGOSLAVIA	-	3,200	-	-	-	270	-
NO CATALOGADO	-	168	-	-	66	46,690	1,885
TOTAL	5,243,099	6,746,801	6,287,469	7,863,069	4,615,813	3,133,517	9,628,311

FUENTE: SISTEMA DE INFORMACION COMERCIAL DE MEXICO.

**VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES CAPITULO 64 POR PAIS
1989-1995
(KILOGRAMOS)**

PAIS	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
AFGANISTAN	-	-	135	-	-	-	-
ALEMANIA, REP. DEM.	50	-	-	-	-	-	-
ALEMANIA, REP. FED.	2,468	270	141	624	956	-	5
ARABIA SAUDITA	-	-	-	-	-	-	-
ARGENTINA	-	-	-	-	-	-	-
AUSTRALIA	-	-	-	7	-	-	-
BELGICA-LUXEMBURGO	-	-	-	31	-	-	-
BELICE	-	-	-	-	-	-	-
BRASIL	6,177	-	-	15	-	1	6,182
CANADA	2,497	440	5,175	20,475	25,857	7,571	14,232
CHECOSLOVAQUIA	-	24	-	30	-	-	-
CHILE	20	-	-	24,252	602	5	1,171
CHINA	-	-	-	-	-	-	241
CHIPRE	-	10,510	-	-	-	-	-
COLOMBIA	-	-	503	26,996	31,402	69,775	38,132
CDREA DEL NDRTE	-	-	-	-	-	-	2
COSTA RICA	-	206	13,557	15,978	13,542	5,489	6,326
CUBA	-	28,376	-	110	2,557	-	62,571
DINAMARCA	-	-	-	881	-	-	-
ECUADOR	-	-	-	-	-	-	434
EL SALVADOR	11,935	7,125	9,441	13,645	40	11,120	5,963
ESPAÑA	537	2,583	172	1	20	1,838	32,055
ESTADOS UNIDOS	1,274,232	1,040,851	1,556,179	1,625,394	1,559,942	1,931,115	1,633,196
FRANCIA	8,211	39	223	31	1	354	327
GUATEMALA	335	491	13,084	3,173	17,359	2,503	32,438
HONDURAS	-	-	-	1,438	3,742	13,236	57,055
INDIA	6,624	-	-	10,368	-	-	-
ITALIA	138	22	-	336	-	9,387	17,053
JAPON	1	403	-	-	-	-	2,021
MALASIA	-	254	-	-	-	-	-
NICARAGUA	-	117	32,179	1,171	103	1,017	15
NORUEGA	-	-	-	-	-	-	-
NUEVA ZELANDIA	-	-	-	-	-	-	-
PAISES BAJOS	5	1,112	55	18,652	1	-	-
PANAMA	5	-	-	1,418	4,276	1,460	2,241
PERU	-	-	16,002	-	231	-	491
PORTUGAL	-	-	-	-	-	-	983
MACAO	-	-	-	-	-	-	6,075

PAIS	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
PUERTO RICO	46,563	31,483	360,924	77,826	301	4,893	10,739
REINO UNIDO	13	34	-	163	-	-	-
HONG KONG	-	-	-	-	-	-	10,894
ISLAS CAIMAN	-	-	-	-	-	-	-
REP. DOMINICANA	-	-	-	-	-	-	-
SUDAFRICA	-	-	-	-	-	-	-
SUECIA	-	-	-	300	-	-	-
SUIZA	-	-	271	320	-	-	-
TAILANDIA	30	-	-	-	-	-	-
TAIWAN	-	1,312	-	-	-	34	4,139
VENEZUELA	-	-	-	-	19,633	5,505	-
TOTAL	1,359,841	1,125,652	2,008,041	1,843,635	1,680,565	2,065,303	1,944,982

FUENTE: SISTEMA DE INFORMACION COMERCIAL DE MEXICO.

**CUADRO 3:
VALOR DE LAS IMPORTACIONES
DE CALZADO**

**VALOR DE LAS IMPORTACIONES CAPITULO 64 POR PAIS
1985-1995
(MILES DE DOLARES)**

PAIS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
AFGANISTAN	-	-	-	-	-	-	1.4	-	-	-	-
ALEMANIA, REP. DEM.	-	-	-	0.0	-	3.5	-	-	-	-	-
ALEMANIA, REP. FED.	23.6	46.5	42.5	321.7	97.2	233.5	337.1	243.8	273.9	739.4	160.7
ANTIGUA Y BARBUDA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ARABIA SAUDITA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ARGENTINA	4.1	0.3	0.0	521.8	1,150.6	668.0	62.2	116.1	43.8	0.4	1.5
AUSTRALIA	0.0	-	-	-	-	0.1	54.4	3.8	0.8	4.1	1.1
COCCDS, ISLAS	-	-	-	-	-	-	-	-	8.8	-	-
NORFOLK, ISLA DE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AUSTRIA	0.1	0.0	0.0	-	25.3	10.4	7.1	16.0	38.3	11.4	39.5
BAHAMAS	-	-	-	-	38.2	-	15.3	-	623.7	364.1	-
BANGLADESH	-	-	-	0.2	-	-	-	0.4	0.1	0.1	3.6
BELGICA-LUXEMBURGO	0.0	-	0.5	0.3	0.4	1.3	53.6	2.3	3.4	17.9	3.8
BELICE	-	-	-	38.6	51.0	-	-	-	6.6	-	-
BENIN	-	-	-	-	47.2	801.4	-	257.7	181.8	-	-
BOLIVIA	-	0.1	0.0	-	-	9.8	-	-	0.3	0.3	-
BRASIL	0.2	0.1	0.2	358.6	1,578.7	262.4	1,769.4	4,757.1	12,435.1	17,166.5	5,301.3
BRUNEI	-	-	-	-	-	18.9	-	-	6.2	-	-
BULGARIA	0.0	-	-	0.0	-	-	-	0.0	0.2	-	-
BURKINA FASO	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-
CAMERUN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CANADA	0.7	0.2	0.5	0.2	85.2	17.6	31.3	139.4	21.1	88.7	200.7
CHAD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CHECOSLOVAQUIA	-	0.0	0.0	49.1	27.1	-	0.1	5.6	355.2	204.2	27.1
CHILE	-	-	-	13.9	230.9	357.0	366.6	564.7	572.4	1,120.2	906.2
CHINA	-	-	-	-	-	463.5	8,468.6	47,317.4	28,288.9	5,860.6	2,632.8
CHIPRE	-	-	-	-	-	-	-	-	48.1	11.7	-
COLDMBIA	0.1	0.1	0.2	1.7	284.3	307.3	241.2	363.3	161.1	108.1	13.6
CONGO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CDREA DEL NORTE	-	-	0.1	86.5	1,907.7	897.7	10,933.7	23,477.3	33,689.0	30,497.5	8,941.5
CDREA DEL SUR	59.3	0.2	4.1	1,111.8	3,672.7	5,992.6	2,806.6	305.1	821.1	1,306.5	404.2
COSTA RICA	0.0	-	-	0.1	0.0	0.6	0.8	0.0	0.6	16.6	2.6
CUBA	-	-	-	0.0	0.0	0.7	-	0.2	-	21.0	21.9
OINAMARCA	0.0	0.0	-	0.1	-	-	-	0.1	0.6	0.2	0.3
FEROE, ISLAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DJIBOUTI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DOMINICA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ECUADDR	-	0.0	-	-	-	0.1	-	0.1	-	-	-

**VALOR DE LAS IMPORTACIONES CAPITULO 64 POR PAIS
1985-1995
(MILES DE DOLARES)**

PAIS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
AFGANISTAN	-	-	-	-	-	-	1.4	-	-	-	-
ALEMANIA, REP. DEM.	-	-	-	0.0	-	3.5	-	-	-	-	-
ALEMANIA, REP. FED.	23.6	46.5	42.5	321.7	97.2	233.5	337.1	243.8	273.9	739.4	160.7
ANTIGUA Y BARBUDA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ARABIA SAUDITA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ARGENTINA	4.1	0.3	0.0	521.8	1,150.6	668.0	62.2	116.1	43.8	0.4	1.5
AUSTRALIA	0.0	-	-	-	-	0.1	54.4	3.8	0.8	4.1	1.1
COCOS, ISLAS	-	-	-	-	-	-	-	-	8.8	-	-
NORFOLK, ISLA DE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AUSTRIA	0.1	0.0	0.0	-	25.3	10.4	7.1	16.0	38.3	11.4	39.5
BAHAMAS	-	-	-	-	38.2	-	15.3	-	623.7	364.1	-
BANGLADESH	-	-	-	0.2	-	-	-	0.4	0.1	0.1	3.6
BELGICA-LUXEMBURGO	0.0	-	0.5	0.3	0.4	1.3	53.6	2.3	3.4	17.9	3.8
BELICE	-	-	-	38.6	51.0	-	-	-	6.6	-	-
BENIN	-	-	-	-	47.2	801.4	-	257.7	181.8	-	-
BOLIVIA	-	0.1	0.0	-	-	9.8	-	-	0.3	0.3	-
BRASIL	0.2	0.1	0.2	358.6	1,578.7	262.4	1,769.4	4,757.1	12,435.1	17,166.5	5,301.3
BRUNEI	-	-	-	-	-	18.9	-	-	6.2	-	-
BULGARIA	0.0	-	-	0.0	-	-	-	0.0	0.2	-	-
BURKINA FASO	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-
CAMERUN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CANADA	0.7	0.2	0.5	0.2	85.2	17.6	31.3	139.4	21.1	88.7	200.7
CHAD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CHECOSLOVAQUIA	-	0.0	0.0	49.1	27.1	0.1	-	5.6	355.2	204.2	27.1
CHILE	-	-	-	13.9	230.9	357.0	366.6	564.7	572.4	1,120.2	806.2
CHINA	-	-	-	-	-	463.5	8,468.6	47,317.4	28,288.9	5,860.8	2,632.8
CHIPRE	-	-	-	-	-	-	-	-	48.1	11.7	-
COLOMBIA	0.1	0.1	0.2	1.7	284.3	307.3	241.2	363.3	161.1	108.1	13.6
CONGO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
COREA DEL NORTE	-	-	0.1	86.5	1,907.7	897.7	10,933.7	23,477.3	38,689.0	30,497.5	8,941.5
COREA DEL SUR	59.3	0.2	4.1	1,111.8	3,672.7	5,992.6	2,806.6	305.1	821.1	1,306.5	404.2
COSTA RICA	0.0	-	-	0.1	0.0	0.6	0.8	0.0	0.6	16.6	2.6
CUBA	-	-	-	0.0	0.0	0.7	-	0.2	-	21.0	21.9
DINAMARCA	0.0	0.0	-	0.1	-	-	-	0.1	0.6	0.2	0.3
FEROE, ISLAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DJIBOUTI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DOMINICA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ECUADOR	-	0.0	-	-	0.1	-	0.1	-	-	-	-

PAIS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
NORUEGA	-	-	0.0	0.0	-	-	-	-	0.1	0.1	0.0
NUEVA ZELANDIA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.9	-
COOK, ISLAS	-	-	-	-	-	-	1.1	0.4	109.7	-	-
TOKELAU, ISLAS	-	-	-	0.0	163.8	-	0.1	-	-	-	-
PAISES BAJOS	0.0	3.0	0.2	0.3	1.9	0.0	14.9	7.4	24.8	15.0	16.1
ANTILLAS HDLANDESAS	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PAKISTAN	-	-	0.0	-	0.0	-	-	-	0.7	9.7	3.3
PANAMA	0.0	0.2	-	79.0	1,657.1	2,234.9	1,760.8	1,580.4	207.8	0.8	-
PAPUA NUEVA GUINEA	-	-	-	-	2.6	-	-	-	-	-	-
PARAGUAY	0.0	-	-	-	-	0.1	-	-	-	-	-
PERU	0.2	0.0	0.0	-	0.0	16.8	24.0	0.9	1.7	1.3	0.4
POLONIA	0.1	-	-	0.2	-	-	-	50.7	18.3	293.2	848.4
PORTUGAL	-	-	-	-	30.4	-	-	94.1	726.6	482.7	37.0
MACAO	-	-	-	-	-	-	-	-	83.2	63.4	497.0
PUERTO RICO	-	-	-	-	-	0.8	1.2	0.6	-	15.1	-
REINO UNIDO	0.2	0.0	0.1	48.9	330.6	47.5	64.2	138.8	429.0	145.8	57.3
BERMUDAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
HONG KONG	35.4	24.3	22.8	1,161.2	6,768.7	8,922.4	20,361.5	21,888.7	7,543.3	3,157.0	875.2
ISLAS CAIMAN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ISLAS VIRGENES BRITANICAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	24.9	-
TURCAS Y CAICDS	-	-	-	-	3.3	-	0.1	-	-	-	-
REP. ODMINICANA	-	-	-	0.0	-	-	-	24.6	-	23.7	117.9
RUMANIA	-	-	-	-	-	0.3	36.1	-	2.7	149.7	1.3
RWANDA	-	-	-	-	-	0.2	-	-	-	-	-
SINGAPUR	-	-	-	0.1	0.2	8.7	27.4	407.9	225.1	56.2	0.4
SIRIA	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	1.0	-
SRI LANKA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	123.9	-
SUDAFRICA	-	-	-	-	-	-	-	-	2.9	-	-
SUDAN	-	-	-	-	-	-	-	3.6	-	-	-
SUECIA	0.1	0.0	0.1	0.6	4.8	16.8	26.0	6.5	18.2	5.2	-
SUIZA	0.6	0.1	0.3	964.6	3,141.2	196.2	229.2	397.9	164.8	372.1	84.9
SURINAM	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TAILANDIA	-	-	-	-	315.4	175.2	1,379.4	2,043.5	8,478.6	10,213.8	4,591.5
TAIWAN	62.9	50.6	0.1	3,098.8	20,194.5	12,533.1	23,557.4	18,473.2	24,038.5	29,678.2	8,664.0
TANZANIA	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-
TRINIDAD Y TOBAGO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TUNEZ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
TURQUIA	-	-	-	-	-	-	662.7	-	-	-	4.4
UNION SOVIETICA	0.1	0.0	-	0.0	-	6.3	1.6	0.4	16.8	88.3	1.0
URUGUAY	0.1	9.5	-	-	0.0	0.2	117.9	222.8	0.1	0.1	-
VANUATU	-	-	-	-	-	-	-	14.0	-	-	-
VENEZUELA	0.0	0.0	0.0	0.0	-	2.1	35.0	54.4	58.8	328.6	11.5
VIET-NAM	-	-	-	-	-	16.7	-	107.9	547.1	1,324.7	2,476.5

PAIS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
YUGOSLAVIA						0.0				174.5	
NO CATALOGADO	3.3	4.5	5.9	79.2	1,508.1	78.3	8.0				0.5
TOTAL	1,102.0	674.7	681.3	23,859.2	88,157.0	94,441.1	131,291.3	194,601.4	217,538.4	223,762.2	89,065.2

FUENTE: SISTEMA DE INFORMACION COMERCIAL DE MEXICO.

CUADRO 4:
VOLUMEN DE LAS IMPORTACIONES
DE CALZADO

**VOLUMEN DE LAS IMPORTACIONES CAPITULO 64 POR PAIS
1989-1995
(PARES)**

PAIS	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
AFGANISTAN	-	-	203	-	-	-	-
ALEMANIA, REP. DEM.	-	-	-	-	-	-	-
ALEMANIA, REP. FED.	35,404	3,991	4,881	2,916	3,475	17,363	560
ARGENTINA	255,702	474	1,049	559	260	1	-
AUSTRALIA	-	6	920	300	37	88	71
COCOS, ISLAS	-	-	-	-	2,700	-	-
AUSTRIA	3,512	69	518	1,563	1,725	1,014	621
BAHAMAS	108,480	-	39,600	-	46,761	37,750	-
BANGLADESH	-	-	-	22	18	8	491
BELGICA-LUXEMBURGO	29	114	405	37	116	3	-
BELICE	62,470	-	-	-	360	-	-
BENIN	6,480	-	-	39,048	18,434	-	-
BOLIVIA	-	7	-	-	63	25	-
BRASIL	216,020	136	136,540	489,712	1,128,609	1,834,387	466,856
BRUNEI	-	80	-	-	330	-	-
BULGARIA	-	-	-	15	100	-	-
BURKINA FASO	2	-	-	-	-	-	-
CANADA	8,852	796	244	6,437	811	24,872	18,266
CHECOSLOVAQUIA	5,400	-	10	475	16,876	8,525	862
CHILE	46,412	4,234	5,196	42,232	41,258	55,154	47,168
CHINA	-	24,454	1,816,761	11,530,689	8,216,193	699,761	163,919
CHIPRE	-	-	-	-	3,699	480	-
COLOMBIA	42,228	18,655	33,343	31,558	9,183	10,914	453
COREA DEL NORTE	468,485	106,568	916,372	2,060,263	2,998,570	2,324,088	550,690
COREA DEL SUR	569,573	397,571	250,735	61,281	100,198	84,446	19,628
COSTA RICA	3	-	40	-	122	1,077	116
CUBA	4	-	-	324	-	10,000	9,964
DINAMARCA	-	-	-	12	16	-	81
ECUADOR	10	-	8	-	-	-	-
EGIPTO	-	-	-	154	353	186	28
EL SALVADOR	24,444	-	525	-	24,581	7,200	3,617
EMIRATOS ARABES UNIDOS	-	-	408	-	-	-	-
ESPAÑA	157,692	106,041	197,861	342,240	705,201	1,180,266	549,645
ESTADOS UNIDOS	10,170,214	2,390,258	9,287,716	13,815,387	6,797,182	3,164,508	1,753,346
ZONA DEL CANAL DE PANAMA	9,859	-	-	51,213	77,774	41,176	5,498
ETIOPIA	-	10	-	-	3,260	298	-
FILIPINAS	-	3,088	10,379	116,239	459,790	827,450	95,626
FINLANDIA	1	-	-	86	-	60	11

PAIS	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
FRANCIA	5,637	19,264	14,727	32,715	43,801	6,220	5,107
NUEVA CALEDONIA	-	-	-	-	-	-	23
GRECIA	144	-	-	1	1,596	-	-
GUATEMALA	44,531	7,340	2,498	12,531	15,874	2,382	8
GUINEA BISSAU	-	-	9,756	-	-	-	-
GUINEA ECUATORIAL	-	-	-	-	-	99	-
HAITI	-	2	-	-	-	-	-
HONOURAS	-	-	-	-	-	16	-
HUNGRIA	600	-	4,569	5,007	11,001	3,558	-
INDIA	5,720	30	12,901	9,622	29,295	53,648	78,273
INDONESIA	30,000	5,149	50,072	625,808	4,775,480	7,051,563	2,065,665
ISRAEL	840	10	710	839	342	1,191	10,006
ITALIA	15,766	14,665	80,947	95,318	251,127	448,768	265,969
JAMAICA	-	-	-	7	36	51	-
JAPON	174,366	149,362	91,020	47,578	18,378	4,442	677
KUWAIT	-	-	-	-	198	6	-
LIBANO	-	-	8	-	-	-	-
MALASIA	-	12	-	12,305	4,644	172,737	19,272
MARRUECOS	-	-	36	-	122	365	-
NICARAGUA	72	-	-	-	-	-	-
NORUEGA	-	-	-	-	1	5	2
NUEVA ZELANDIA	-	-	-	-	-	275	-
COOK, ISLAS	-	-	10	-	6,685	-	-
TOKELAU, ISLAS	32,400	-	-	-	-	-	-
PAISES BAJOS	3,033	1	491	170	586	236	35
PAKISTAN	12	-	-	-	30	904	159
PANAMA	560,311	155,700	235,250	119,899	38,340	37	-
PAPUA NUEVA GUINEA	840	-	-	-	-	-	-
PARAGUAY	-	1	-	-	-	-	-
PERU	2	1,526	1,326	397	599	167	37
POLONIA	-	-	-	2,000	540	15,692	44,818
PORTUGAL	570	-	-	6,070	26,132	11,862	652
MACAO	-	-	-	-	9,918	2,550	42,885
PUERTO RICO	-	-	140	67	-	337	-
REINO UNIDO	189,189	206	1,347	1,418	16,274	3,810	1,186
HONG KONG	5,425,414	996,726	4,651,808	7,860,824	1,594,703	414,291	143,412
ISLAS VIRGENES BRITANICAS	-	-	-	-	-	1,038	-
TURCAS Y CAICOS, ISLAS	-	-	3	-	-	-	-
REP. DOMINICANA	-	-	-	437	-	5,600	46,933
RUMANIA	-	1	1,637	-	89	7,285	47
RWANDA	-	-	-	-	-	-	-
SINGAPUR	12	350	11,512	106,271	13,816	4,821	51
SIRIA	17	-	-	-	-	595	-

PAIS	1988	1989	1991	1992	1993	1994	1995
SRI LANKA	-	-	-	-	-	20,742	-
SUDAFRICA	-	-	-	-	8	-	-
SUDAN	-	-	-	1,360	-	-	-
SUECIA	122	5	549	135	347	82	-
SUIZA	355,865	2,334	2,307	12,758	2,572	5,121	895
TAILANDIA	43,584	9,310	106,998	307,359	1,031,296	1,170,934	476,506
TAIWAN	3,763,980	1,561,854	4,903,971	4,351,716	4,856,546	5,319,878	2,152,780
TURQUIA	-	-	42,186	-	-	-	170
UNION SOVIETICA	-	204	570	112	980	3,989	931
URUGUAY	4	1	5,193	15,048	56	15	-
VANUATU	-	-	-	2,322	-	-	-
VENEZUELA	-	191	4,747	10,733	3,214	16,974	-
VIET-NAM	-	4,125	-	53,388	170,328	560,136	487,649
YUGOSLAVIA	-	-	-	-	-	6,426	-
NO CATALOGADO	376,019	20,779	2,538	-	-	-	26
TOTAL	23,220,326	6,005,700	22,943,541	42,286,987	33,883,009	25,649,948	9,531,669

FUENTE: SISTEMA DE INFORMACION COMERCIAL DE MEXICO.

**VOLUMEN DE LAS IMPORTACIONES CAPITULO 64 POR PAIS
1989-1995
(KILOGRAMOS)**

PAIS	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
ALEMANIA, REP. FED.	807	4,058	25,426	10,613	4,985	2,511	8,914
ARGENTINA	100	2	40,184	19,704	9,741	22	63
AUSTRIA	-	-	-	-	-	-	5
BELGICA-LUXEMBURGO	-	-	-	-	-	1,275	82
BENIN	-	63,432	-	-	-	-	-
BRASIL	4,315	11,693	126,451	66,409	35,548	5,026	2,129
BULGARIA	-	-	-	-	-	-	-
CANADA	17	-	7,539	3,799	154	1,911	4,586
CHECOSLOVAQUIA	-	-	-	-	-	-	-
CHILE	2,574	3,407	20,022	3,830	2,766	7,890	7,451
CHINA	-	24,320	-	2,701	23,603	44,958	83,708
CHIPRE	-	-	-	-	212	-	-
COLOMBIA	1	15	79	-	-	-	49
CDREA DEL NORTE	2,156	2,350	218	37,460	23,381	40,676	105,760
COREA DEL SUR	14,786	9,128	-	-	3	236	-
COSTA RICA	-	95	-	-	-	175	44
DINAMARCA	-	-	-	-	-	11	-
EL SALVADDR	-	-	-	-	190	-	-
ESPAÑA	720	9,678	112,201	41,702	119,794	448,774	195,553
ESTADDS UNIDOS	199,178	168,355	290,345	116,964	81,973	70,257	59,234
ETIDPIA	-	-	-	-	-	-	-
FILIPINAS	-	-	-	4	-	-	-
FRANCIA	2,269	2,630	34,246	10,512	10,852	22,212	4,917
GUATEMALA	5	-	-	2,460	-	-	-
HUNGRIA	-	-	-	-	-	-	-
INDIA	-	-	-	43	3	6,285	-
INDONESIA	-	-	-	1	-	9	1,853
IRLANDA	-	-	-	-	-	15	-
ISLANDIA	-	-	-	-	-	-	-
ISRAEL	-	-	-	-	-	587	-
ITALIA	23,387	20,153	853,959	40,336	169,580	171,947	39,026
JAPON	335	6	94	-	14,360	238	1
LESOTHO	-	-	-	-	-	-	-
MALASIA	-	-	-	-	-	1	-
NUEVA ZELANDIA	-	-	-	-	-	-	-
CODK, ISLAS	-	-	-	83	-	-	-
TOKELAU, ISLAS	-	-	1	-	-	-	-
PAISES BAJDS	-	-	5,905	-	386	40	2,013

PAIS	1990	1991	1992	1993	1994	1995
PAKISTAN	-	-	-	15	-	-
PANAMA	-	2	-	32	75	1
PERU	-	3,360	2,075	-	-	-
PORTUGAL	1,092	-	-	1,897	7,767	16,864
PUERTO RICO	-	-	111	5	-	-
REINO UNIOO	-	329	5,000	19,890	87	361
HONG KONG	4,950	15,890	69,136	29,362	55,653	75,911
SINGAPUR	-	-	-	-	-	-
SUOAFRICA	-	-	-	-	1	-
SUECIA	-	-	2	-	-	-
SUIZA	3	-	340	19	26	3
TAILANDIA	82	49	180	-	-	19
TAIWAN	2,992	8,527	38,695	8,280	26,399	43,816
TANZANIA	-	1	-	-	-	-
TUNEZ	-	-	-	-	-	1
URUGUAY	-	-	2	-	-	-
VENEZUELA	-	-	-	66	7,580	14,451
YUGOSLAVIA	-	-	-	-	-	-
NO CATALOGAADO	95	228	-	-	-	-
TOTAL	259,864	347,708	1,632,211	416,172	595,134	976,482

FUENTE: SISTEMA DE INFORMACION COMERCIAL DE MEXICO.

CUADRO 5:
SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL
DE CALZADO

SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL CAPITULO 64
1985-1995
(MILES DE DOLARES)

PAIS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
AFGANISTAN	-	-	-	-	-	-	35.9	3.5	-	-	-
ALEMANIA, REP. DEM.	-	-	-	53.7	107.1	30.5	0.2	-	-	-	-
ALEMANIA, REP. FED.	666.6	1,525.7	4,256.4	2,483.9	4,972.1	7,035.0	8,690.5	14,191.9	8,673.2	4,965.3	2,733.9
ANTIGUA Y BARBUDA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7.0	-
ARABIA SAUDITA	-	-	-	2.9	-	-	-	-	-	-	-
ARGENTINA	-4.1	-0.3	0.5	-520.5	-1,150.6	-668.0	-62.0	-75.4	54.9	3.1	-0.2
AUSTRALIA	0.0	-	-	16.0	58.2	54.2	129.9	130.4	15.2	30.8	55.9
COCOS, ISLAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-8.8	-	-
NORFOLK, ISLA DE	-	-	-	-	4.4	-	-	-	-	-	-
AUSTRIA	-0.1	0.1	2.3	0.9	93.4	2,102.5	2,844.1	376.6	263.2	113.5	20.7
BAHAMAS	0.7	0.1	-	4.2	50.6	4.9	-15.3	14.2	-603.2	-355.0	-
BANGLADESH	-	-	9.0	-0.2	-	-	-	-0.4	-0.1	-0.1	-
BELGICA-LUXEMBURGO	9.8	17.8	87.2	549.2	287.3	318.5	385.7	3,782.1	461.0	178.4	1,060.6
BELICE	1.2	0.2	3.1	-29.4	-46.2	8.1	17.6	54.4	41.1	26.0	-
BENIN	-	-	-	-	-47.2	-801.4	-	-257.7	-181.8	-	-
BOLIVIA	-	-0.1	0.0	-	0.9	-9.8	2.6	13.2	0.7	13.5	-
BRASIL	-0.2	14.9	-0.2	-356.8	-1,511.0	-247.5	-1,762.3	-4,757.1	-12,426.5	-17,154.5	-4,598.2
BRUNEI	-	-	-	-	-	-18.9	-	-	-6.2	-	-
BULGARIA	0.0	-	-	0.0	-	-	8.3	11.1	-0.2	-	-
BURKINA FASO	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-
CAMERUN	-	-	-	-	-	-	-	23.2	-	-	-
CANADA	148.8	84.1	523.3	929.6	1,228.8	414.0	1,094.6	2,501.8	1,855.5	1,041.2	1,715.0
CHAD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CHECOSLOVAQUIA	6.1	0.0	0.0	-49.0	-27.1	0.1	5.4	-4.3	-355.2	-204.2	-9.3
CHILE	-	46.1	4.1	-13.1	-78.4	-337.8	-364.2	-228.6	-568.0	-1,035.0	-574.1
CHINA	-	-	-	-	-	-463.5	-8,468.6	-47,317.4	-28,275.6	-5,860.8	-2,624.6
CHIPRE	-	0.9	7.2	9.7	-	40.4	-	-	-8.9	-11.7	-
COLOMBIA	-0.1	0.9	0.1	43.6	-284.2	-307.2	-237.5	-169.7	-49.4	285.0	966.3
CONGO	-	-	-	-	-	-	71.4	-	-	0.1	-
COREA DEL NDRTE	-	-	-0.1	-86.5	-1,907.7	-897.7	-10,933.7	-23,477.2	-38,689.0	-30,473.2	-8,941.5
COREA DEL SUR	-59.3	-0.2	-4.1	-1,111.8	-3,664.8	-5,992.6	-2,806.6	-305.1	-821.1	-1,306.5	-
CDSTA RICA	0.6	2.7	1.4	-0.1	21.2	49.8	4.3	204.0	229.3	287.0	1,726.1
CUBA	-	13.5	0.1	158.7	73.3	283.1	197.5	111.3	379.8	553.4	3,909.9
DINAMARCA	0.0	0.1	0.8	-0.1	21.2	-	-	77.3	11.0	8.8	-
FERDE, ISLAS	-	-	-	-	-	-	11.4	-	-	-	-
DJIBOUTI	-	-	-	-	-	13.7	-	-	-	-	-
DDMINICA	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ECUADOR	-	1.0	-	0.0	0.1	0.4	0.1	0.6	-	0.1	-

PAIS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
EGIPTO	-	-	-	-	-	-	-	-0.1	-1.7	-3.5	-
EL SALVADOR	12.4	0.0	-	128.2	163.9	66.9	173.5	466.4	-3.9	230.6	220.7
EMIRATOS ARABES UNIDOS	-	-	0.0	-	0.6	-	-178.1	-	-	-	-
ESPAÑA	-1.9	-4.5	128.7	-635.7	-2,831.4	-5,053.1	-5,599.5	-7,456.0	-10,599.8	-20,142.5	-9,033.4
ESTADOS UNIDOS	9,074.1	15,721.0	41,288.7	31,192.1	4,627.7	1,684.8	19,021.1	54,663.7	31,153.4	31,077.9	64,366.5
PALAU	-	-	-	-	-	-	-	-	1.2	-	-
ZONA DEL CANAL DE PANAMA	-	0.3	-	-	-13.0	-	-	-254.9	-102.8	-49.5	168.7
ETIOPIA	-	-	-	0.2	1.4	60.0	-	-	-76.8	-2.8	-
FIJI	-	-	-	-	4.9	-	-	-	-	-	-
FILIPINAS	-	-	-	-	-	-48.3	-146.3	-382.2	-4,038.5	-5,414.0	-
FINLANDIA	0.0	6.7	22.8	6.9	111.8	167.2	195.4	168.3	29.2	19.2	41.7
FRANCIA	269.0	791.2	2,726.0	10,662.3	11,568.5	6,039.6	10,747.7	12,447.7	6,649.8	2,909.4	2,482.9
GUADALUPE	-	-	-	-	-	26.7	-	2.7	-	-	-
GUAYANA FRANCESA	-	-	-	-	3.0	-	1.6	-	-	-	-
NUEVA CALEDONIA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GHANA	-	2.6	-	-	43.4	-	-	-	-	-	-
GRECIA	-	0.0	-	-	40.1	8.5	118.2	188.2	-28.4	-	-
GUATEMALA	19.6	8.8	71.4	36.3	-66.8	-0.2	199.8	275.8	368.7	298.8	1,151.9
GUINEA BISSAU	-	-	-	-	-	-	-13.0	3.8	-	-	-
GUINEA ECUATORIAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-0.3	-
HAITI	-	0.3	-	2.9	-	-0.1	-	-	-	-	-
HONDURAS	17.8	4.6	23.5	14.4	7.6	5.0	7.2	19.4	18.8	42.9	-
HUNGRIA	-	-	-	0.0	-2.8	-	-62.1	-99.5	-199.5	-92.8	-
INDIA	6.8	-	-	0.0	-6.1	-0.7	-54.5	-122.9	-742.2	-1,079.8	-
INDONESIA	-0.1	-	-	-	-133.2	-25.8	-815.8	-3,700.2	-40,679.2	-61,241.6	-
IRAK	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-
IRAN	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IRLANDA	-	0.5	-	40.1	-	-	72.0	0.3	-	-0.3	-
ISLANDIA	-	-	-	-0.1	6.7	-	-	-	14.4	-	-
ISRAEL	0.0	-	0.0	19.6	-12.2	-14.3	-11.3	-16.7	-6.6	-17.3	-54.1
ITALIA	5.8	446.7	2,402.2	924.4	-421.7	-688.3	-3,061.6	-2,523.8	-3,935.9	-7,461.9	-3,636.8
JAMAICA	-	-	-	-	-	-	-	-0.3	0.5	-1.2	-
JAPON	94.1	46.3	81.3	-129.8	-175.9	-201.1	4,239.1	5,571.7	2,503.7	2,022.4	3,131.7
KENIA	-	-	-	-	-	-	8.9	-	-	-	-
KUWAIT	-	-	-	-	-	-	-	-	-1.0	0.0	-
LESOTHO	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-
LIBANO	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-
MALASIA	-	-	-	0.5	-	13.8	-	-22.1	-48.0	-804.9	-
MALDIVAS	-	-	-	-	-	0.5	-	-	-	-	-
MALTA	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MARRUECOS	-	-	-	-	-	-	-0.1	-	-2.2	-4.4	-
NICARAGUA	-0.1	1.1	-0.1	33.5	-0.4	0.1	15.1	11.3	15.0	81.1	-
NIGERIA	-	-	-	-	-	0.0	-	-	1.6	-	-

PAIS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
NORUEGA	-	-	88.6	81.6	125.2	377.1	1,647.1	1,001.9	2.3	0.0	0.0
NUEVA ZELANDIA	-	-	-	0.1	-	0.1	0.0	-	1.9	9.2	-
COOK, ISLAS	-	-	-	-	-	-	-1.1	-0.4	-109.7	-	-
TOKELAU, ISLAS	-	-	20.6	36.6	-163.8	-	-0.1	-	-	-	-
PAISES BAJOS	39.1	336.6	1,774.5	2,919.3	2,110.2	1,743.3	3,240.8	3,075.4	1,773.1	598.9	63.9
ANTILLAS HOLANDEAS	2.9	-	-	-	-	-	3.1	-	-	-	-
PAKISTAN	-	-	0.0	-	0.0	-	-	-	-0.6	-9.7	-
PANAMA	3.1	33.9	9.4	-10.7	-1,653.8	-2,215.1	-1,574.6	-1,565.5	-39.2	292.5	-
PAPUA NUEVA GUINEA	-	-	-	-	-2.6	-	-	-	-	-	-
PARAGUAY	0.0	-	3.4	-	1.3	-0.1	2.2	-	22.7	-	-
PERU	0.6	0.0	0.0	0.8	0.0	86.3	363.9	24.4	24.0	-1.3	11.9
POLONIA	0.0	-	-	-0.2	-	3.3	55.0	-50.7	83.5	-293.2	-
PORTUGAL	0.1	-	0.1	-	-30.3	-	0.5	-30.9	-726.0	-482.7	-17.1
MACAO	-	-	-	-	-	-	-	-	-83.2	-63.4	-423.0
PUERTO RICO	12.2	4.4	198.5	1,142.2	1,328.5	524.5	2,698.7	1,431.5	334.3	249.8	-
REINO UNIDO	73.2	16.9	666.8	838.6	110.3	1,099.8	1,106.3	652.9	206.6	320.3	369.2
BERMUDAS	-	-	0.0	-	1.3	-	-	-	-	-	-
HONG KONG	-35.4	-24.3	-22.8	-1,156.9	-6,768.5	-8,759.7	-20,282.9	-21,646.1	-7,397.5	-3,154.9	523.0
ISLAS CAIMAN	0.0	-	-	1.4	-	-	-	-	-	-	-
ISLAS VIRGENES BRITANICAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-24.9	-
TURCAS Y CAICOS	-	-	-	-	-3.3	-	-0.1	-	-	-	-
REP. DOMINICANA	-	1.7	0.1	0.3	-	-	0.1	-24.6	-	-23.7	-113.2
RUMANIA	-	-	-	-	-	-0.3	-36.1	-	-2.7	-149.7	-
RWANDA	-	-	-	-	-	-0.2	-	-	-	-	-
SINGAPUR	-	-	23.1	-0.1	-0.2	-8.6	-27.4	-360.7	-202.1	-36.1	19.0
SIRIA	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-1.0	-
SRI LANKA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-123.9	-
SUDAFRICA	-	-	0.2	13.6	24.9	-	0.1	0.1	85.6	-	-
SUDAN	-	-	-	-	-	-	-	-3.6	-	-	-
SUECIA	0.3	5.6	58.4	14.2	602.6	120.2	135.2	682.4	315.7	81.7	-
SUIZA	-0.3	3.8	1,227.9	432.8	-1,678.8	946.0	696.1	544.3	798.1	-338.3	-74.6
SURINAM	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TAILANDIA	-	-	-	-	-315.2	-175.2	-1,379.4	-2,043.5	-8,478.6	-10,213.8	-
TAIWAN	-62.9	-50.6	10.9	-3,098.8	-20,194.4	-12,530.3	-23,556.1	-18,381.3	-24,024.5	-29,577.4	-8,591.7
TANZANIA	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-
TRINIDAD Y TOBAGO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TUNEZ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TURQUIA	-	-	-	-	-	-	-662.7	-	-	-	-
UNION SOVIETICA	-0.1	0.0	-	0.0	-	-6.3	-0.1	3.5	320.2	545.0	23.2
URUGUAY	0.0	-9.5	-	-	0.0	-0.2	-117.9	-216.9	-0.1	9.5	-
VANUATU	-	-	-	-	-	-	-	-14.0	-	-	-
VENEZUELA	0.0	0.0	0.0	3.6	-	-2.0	-35.0	-47.9	39.3	-302.4	28.7
VIET-NAM	-	-	-	-	-	-16.7	-	-107.9	-547.1	-1,324.7	-

PAIS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
YUGOSLAVIA	-	-	-	-	-	36.1	-	-	-	-174.3	-
NO CATALOGADO	-3.3	-4.5	-5.9	-79.2	-1,508.1	-73.2	-8.0	-	1.2	602.6	15.4
TOTAL	10,296.7	19,047.3	55,689.5	45,519.9	-16,897.0	-16,199.5	-24,026.0	-32,934.1	-127,322.2	-152,108.0	13,912.4

FUENTE: SISTEMA DE INFORMACION COMERCIAL DE MEXICO.

CUADRO 6:
CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE DESTINO
a) VALOR

CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE DESTINO
(MILES DE DOLARES)

1985		1986		1987		1988	
ESTADOS UNIDOS	9,963.5	ESTADOS UNIDOS	16,204.7	ESTADOS UNIDOS	41,852.7	ESTADOS UNIDOS	45,476.9
ALEMANIA, REP. FED.	690.2	ALEMANIA, REP. FED.	1,572.3	ALEMANIA, REP. FED.	4,298.9	FRANCIA	10,797.0
FRANCIA	270.0	FRANCIA	792.1	FRANCIA	2,727.8	PAISES BAJOS	2,919.6
CANADA	149.5	ITALIA	488.2	ITALIA	2,431.7	ALEMANIA, REP. FED.	2,805.6
JAPON	94.5	PAISES BAJOS	339.5	PAISES BAJOS	1,774.6	ITALIA	1,477.3
REINO UNIDO	73.4	CANADA	84.3	SUIZA	1,228.2	SUIZA	1,397.4
PAISES BAJOS	39.1	JAPON	46.7	REINO UNIDO	666.9	PUERTO RICO	1,142.2
GUATEMALA	27.3	CHILE	46.1	CANADA	523.7	CANADA	929.9
HONDURAS	17.8	PANAMA	34.2	PUERTO RICO	198.5	REINO UNIDO	887.5
ITALIA	15.5	BELGICA-LUXEMBURGO	17.8	ESPAÑA	134.6	BELGICA-LUXEMBURGO	549.4
OTROS	57.8	OTROS	96.2	OTROS	533.1	OTROS	996.4
TOTAL	11,398.7	TOTAL	19,722.0	TOTAL	56,370.9	TOTAL	69,379.1

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

**CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE DESTINO
(MILES DE DOLARES)**

1989		1990		1991		1992	
ESTADOS UNIDOS	44,381.6	ESTADOS UNIDOS	53,444.2	ESTADOS UNIDOS	65,466.5	ESTADOS UNIDOS	109,950.1
FRANCIA	11,717.9	ALEMANIA, REP. FED.	7,268.5	FRANCIA	11,504.0	ALEMANIA, REP. FED.	14,435.7
ALEMANIA, REP. FED.	5,069.3	FRANCIA	6,957.6	ALEMANIA, REP. FED.	9,027.6	FRANCIA	13,044.5
PAISES BAJOS	2,112.1	AUSTRIA	2,112.9	JAPON	4,513.2	JAPON	5,864.3
SUIZA	1,462.4	PAISES BAJOS	1,743.4	PAISES BAJOS	3,255.8	BELGICA-LUXEMBURGO	3,784.4
PUERTO RICO	1,328.5	REINO UNIDO	1,147.3	AUSTRIA	2,851.2	PAISES BAJOS	3,082.8
CANADA	1,314.0	SUIZA	1,142.2	PUERTO RICO	2,700.0	CANADA	2,641.3
ITALIA	808.5	ITALIA	691.1	NORUEGA	1,647.1	PUERTO RICO	1,432.1
SUECIA	607.4	JAPON	616.0	REINO UNIDO	1,170.5	NORUEGA	1,001.9
REINO UNIDO	440.9	PUERTO RICO	525.3	CANADA	1,126.0	SUIZA	942.3
OTROS	2,017.4	OTROS	2,593.1	OTROS	4,003.5	OTROS	5,488.1
TOTAL	71,260.0	TOTAL	78,241.6	TOTAL	107,265.3	TOTAL	161,667.3

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

**CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE DESTINO
(MILES DE DOLARES)**

1993		1994		1995	
ESTADOS UNIDOS	60,243.5	ESTADOS UNIDOS	53,279.5	ESTADOS UNIDOS	77,500.9
ALEMANIA, REP. FED.	8,947.1	ALEMANIA, REP. FED.	5,704.7	CUBA	3,931.8
FRANCIA	7,690.6	FRANCIA	3,337.1	JAPDN	3,144.1
JAPON	2,721.0	JAPON	2,137.6	ALEMANIA, REP. FED.	2,894.6
CANADA	1,876.6	CANADA	1,129.9	FRANCIA	2,697.8
PAISES BAJOS	1,797.8	UNION SOVIETICA	633.3	CANADA	1,915.7
ITALIA	1,023.0	PAISES BAJOS	613.9	COSTA RICA	1,728.7
SUIZA	962.9	CUBA	574.4	GUATEMALA	1,152.1
REINO UNIDO	635.5	REINO UNIDO	466.1	BELGICA-LUX.	1,064.3
BELGICA-LUXEMBURGO	464.4	COLOMBIA	393.1	COLOMBIA	979.9
OTROS	3,853.8	OTROS	3,384.6	OTROS	5,967.8
TOTAL	90,216.2	TOTAL	71,654.2	TOTAL	102,977.7

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

CUADRO 7:
CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE DESTINO
b) VOLUMEN

CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE DESTINO

(PARES) PARTIDAS (6401-6405)		(KILOS) PARTIDA (6406)	
1989		1989	
ESTADOS UNIDOS	3,752,706	ESTADOS UNIDOS	1,274,232
FRANCIA	622,878	PUERTO RICO	46,563
ALEMANIA, REP. FED.	239,905	EL SALVADOR	11,935
CANADA	116,700	FRANCIA	8,211
SUIZA	92,868	INDIA	6,624
PAISES BAJOS	84,173	BRASIL	6,177
REINO UNIDO	72,093	CANADA	2,497
ITALIA	61,296	ALEMANIA, REP. FED.	2,468
CHILE	28,209	ESPAÑA	537
SUECIA	23,025	GUATEMALA	335
OTROS	149,246	OTROS	262
TOTAL	5,243,099	TOTAL	1,359,841

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE DESTINO

(PARES)		(KILOS)	
PARTIDAS (6401-6405)		PARTIDA (6406)	
	1990		1990
ESTADOS UNIDOS	5,314,805	ESTADOS UNIDOS	1,040,851
FRANCIA	345,793	PUERTO RICO	31,483
ALEMANIA, REP. FED.	319,055	CUBA	28,376
REINO UNIDO	200,063	CHIPRE	10,510
PUERTO RICO	92,814	EL SALVADOR	7,125
AUSTRIA	90,090	ESPAÑA	2,583
HONG KONG	50,330	TAIWAN	1,312
HOLANDA	46,796	PAISES BAJOS	1,112
SUIZA	45,726	GUATEMALA	491
PERU	35,643	CANADA	440
OTROS	205,686	OTROS	1,369
TOTAL	6,746,801	TOTAL	1,125,652

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE DESTINO

(PARES)		(KILOS)	
PARTIDAS (6401-6405)		PARTIDA (6406)	
	1991		1991
ESTADOS UNIDOS	4,586,979	ESTADOS UNIDOS	1,556,179
FRANCIA	440,506	PUERTO RICO	360,924
ALEMANIA, REP. FED.	354,743	NICARAGUA	32,179
JAPON	147,409	PERU	16,002
REINO UNIDO	119,080	COSTA RICA	13,557
PAISES BAJOS	112,779	GUATEMALA	13,084
AUSTRIA	106,387	EL SALVADOR	9,441
CANADA	79,286	CANADA	5,175
NORUEGA	66,307	COLOMBIA	503
GUATEMALA	42,783	SUIZA	271
OTROS	231,210	OTROS	726
TOTAL	6,287,469	TOTAL	2,008,041

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE DESTINO

(PARES)		(KILOS)	
PARTIDAS (6401-6405)		PARTIDA (6406)	
	1992		1992
ESTADOS UNIDOS	5,546,198	ESTADOS UNIDOS	1,625,394
ALEMANIA, REP. FED.	642,430	PUERTO RICO	77,826
FRANCIA	577,622	COLOMBIA	26,996
JAPON	217,754	CHILE	24,252
BELGICA-LUXEMBURGO	146,691	CANADA	20,475
CANADA	132,863	PAISES BAJOS	18,652
PAISES BAJOS	110,681	COSTA RICA	15,978
REINO UNIDO	99,393	EL SALVADOR	13,645
EL SALVADOR	67,759	INDIA	10,368
NORUEGA	45,763	GUATEMALA	3,173
OTROS	275,915	OTROS	6,876
TOTAL	7,863,069	TOTAL	1,843,635

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE DESTINO

(PARES)		(KILOS)	
PARTIDAS (6401-6405)		PARTIDA (6406)	
	1993		1993
ESTADOS UNIDOS	3,246,818	ESTADOS UNIDOS	1,559,942
ALEMANIA, REP. FED.	350,688	COLOMBIA	31,402
FRANCIA	326,417	CANADA	25,857
JAPON	107,778	VENEZUELA	19,633
CANADA	78,500	GUATEMALA	17,359
HOLANDA	77,187	COSTA RICA	13,542
REINO UNIDO	64,615	PANAMA	4,276
UNION SOVIETICA	43,019	HONDURAS	3,742
ITALIA	38,979	CUBA	2,557
SUIZA	38,418	ALEMANIA, REP. FED.	956
OTROS	243,394	OTROS	1,299
TOTAL	4,615,813	TOTAL	1,680,565

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE DESTINO

(PARES)		(KILOS)	
PARTIDAS (6401-6405)		PARTIDA (6406)	
	1994		1994
ESTADOS UNIDOS	2,185,641	ESTADOS UNIDOS	1,931,115
ALEMANIA, REP. FED.	242,015	COLOMBIA	69,775
FRANCIA	134,934	HONDURAS	13,236
CUBA	95,777	EL SALVADOR	11,120
JAPON	90,438	ITALIA	9,387
UNION SOVIETICA	48,655	CANADA	7,571
CANADA	47,049	VENEZUELA	5,505
EL SALVADOR	33,100	COSTA RICA	5,489
HOLANDA	29,644	PUERTO RICO	4,893
GUATEMALA	26,389	GUATEMALA	2,503
OTROS	199,875	OTROS	4,709
TOTAL	3,133,517	TOTAL	2,065,303

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE DESTINO

(PARES) PARTIDAS (6401-6405)		(KILOS) PARTIDA (6406)	
	1995		1995
ESTADOS UNIDOS	7,398,519	ESTADOS UNIDOS	1,633,196
CUBA	722,521	CUBA	62,571
COSTA RICA	206,051	HONDURAS	57,055
FRANCIA	152,456	COLOMBIA	38,132
JAPON	152,455	GUATEMALA	32,438
GUATEMALA	146,807	ESPAÑA	32,055
ALEMANIA, REP. FED.	132,913	ITALIA	17,053
COLOMBIA	106,366	CANADA	14,232
CANADA	105,464	HONG KONG	10,894
PANAMA	99,187	PUERTO RICO	10,739
OTROS	405,574	OTROS	36,617
TOTAL	9,628,311	TOTAL	1,944,982

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

CUADRO 8:
CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN
a) VALOR

CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN
(MILES DE DOLARES)

1985		1986		1987		1988	
ESTADOS UNIDOS	889.4	ESTADOS UNIDOS	483.7	ESTADOS UNIDOS	564.1	ESTADOS UNIDOS	14,284.8
TAIWAN	62.9	TAIWAN	50.6	ALEMANIA, REP. FED.	42.5	TAIWAN	3,098.8
COREA DEL SUR	59.3	ALEMANIA, REP. FED.	46.5	ITALIA	29.5	HONG KONG	1,161.2
HONG KONG	35.4	ITALIA	41.4	HONG KONG	22.8	COREA DEL SUR	1,111.8
ALEMANIA, REP. FED.	23.6	HONG KONG	24.3	ESPAÑA	6.0	SUIZA	964.6
ITALIA	9.7	URUGUAY	9.5	COREA DEL SUR	4.1	ESPAÑA	649.4
GUATEMALA	7.7	ESPAÑA	8.5	JAPON	2.2	ITALIA	552.9
ARGENTINA	4.1	PAISES BAJOS	3.0	FRANCIA	1.7	ARGENTINA	521.8
ESPAÑA	2.2	FRANCIA	0.9	BELGICA-LUXEMBURGO	0.5	BRASIL	358.6
FRANCIA	1.0	JAPON	0.4	CANADA	0.5	ALEMANIA, REP. FED.	321.7
OTROS	6.6	OTROS	5.9	OTROS	7.5	OTROS	833.6
TOTAL	1,102.0	TOTAL	674.7	TOTAL	681.3	TOTAL	23,859.2

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN
(MILES DE DOLARES)

1989		1990		1991		1992	
ESTADOS UNIDOS	39,753.9	ESTADOS UNIDOS	51,759.3	ESTADOS UNIDOS	46,445.3	ESTADOS UNIDOS	55,286.4
TAIWAN	20,194.5	TAIWAN	12,533.1	TAIWAN	23,557.4	CHINA	47,317.4
HONG KONG	6,768.7	HONG KONG	8,922.4	HONG KONG	20,361.5	COREA DEL NORTE	23,477.3
COREA DEL SUR	3,672.7	COREA DEL SUR	5,992.6	COREA DEL NORTE	10,933.7	HONG KONG	21,888.7
SUIZA	3,141.2	ESPAÑA	5,158.3	CHINA	8,468.6	TAIWAN	18,473.2
ESPAÑA	2,899.2	PANAMA	2,234.9	ESPAÑA	5,826.0	ESPAÑA	7,523.1
COREA DEL NORTE	1,907.7	ITALIA	1,379.5	ITALIA	3,241.3	BRASIL	4,757.1
PANAMA	1,657.1	FRANCIA	918.1	COREA DEL SUR	2,806.6	INDONESIA	3,700.2
BRASIL	1,578.7	COREA DEL NORTE	897.7	BRASIL	1,769.4	ITALIA	3,122.5
ITALIA	1,230.2	JAPON	817.1	PANAMA	1,760.8	TAILANDIA	2,043.5
OTROS	5,353.2	OTROS	3,828.2	OTROS	6,120.7	OTROS	7,012.0
TOTAL	88,157.0	TOTAL	94,441.1	TOTAL	131,291.3	TOTAL	194,601.4

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN
(MILES DE DOLARES)

1993		1994		1995	
INDONESIA	40,693.9	INDONESIA	61,241.8	INDONESIA	23,901.3
COREA DEL NORTE	38,689.0	COREA DEL NORTE	30,497.5	ESTADOS UNIDOS	13,134.4
ESTADOS UNIDOS	29,090.2	TAIWAN	29,678.2	ESPAÑA	9,509.6
CHINA	28,288.9	ESTADOS UNIDOS	22,201.6	COREA DEL NORTE	8,941.5
TAIWAN	24,038.5	ESPAÑA	20,173.3	TAIWAN	8,664.0
BRASIL	12,435.1	BRASIL	17,166.5	BRASIL	5,301.3
ESPAÑA	10,785.8	TAILANDIA	10,213.8	TAILANDIA	4,591.5
TAILANDIA	8,478.6	ITALIA	7,790.5	ITALIA	3,880.4
HONG KONG	7,543.3	CHINA	5,860.8	CHINA	2,632.8
ITALIA	4,958.9	FILIPINAS	5,414.0	VIET-NAM	2,476.5
OTROS	12,536.1	OTROS	13,524.3	OTROS	6,031.8
TOTAL	217,538.4	TOTAL	223,762.2	TOTAL	89,065.2

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

CUADRO 9:
CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN
b) VOLUMEN

CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN

(PARES)		(KILOS)	
PARTIDAS (6401-6405)		PARTIDA (6406)	
	1989		1989
ESTADOS UNIDOS	10,170,214	ESTADOS UNIDOS	199,178
HONG KONG	5,425,414	ITALIA	23,387
TAIWAN	3,763,980	COREA DEL SUR	14,786
COREA DEL SUR	569,573	HONG KONG	4,950
PANAMA	560,311	BRASIL	4,315
COREA DEL NORTE	468,485	TAIWAN	2,992
SUIZA	355,865	CHILE	2,574
ARGENTINA	255,702	FRANCIA	2,269
BRASIL	216,020	COREA DEL NORTE	2,156
REINO UNIDO	189,189	PORTUGAL	1,092
OTROS	1,245,573	OTROS	2,165
TOTAL	23,220,326	TOTAL	259,864

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN

(PARES) PARTIDAS (6401-6405)		(KILOS) PARTIDA (6406)	
1990		1990	
ESTADOS UNIDOS	2,390,258	ESTADOS UNIDOS	168,355
TAIWAN	1,561,854	BENIN	63,432
HONG KONG	996,726	CHINA	24,320
COREA DEL SUR	397,571	ITALIA	20,153
PANAMA	155,700	HONG KONG	15,890
JAPON	149,362	BRASIL	11,693
COREA DEL NORTE	106,568	ESPAÑA	9,678
ESPAÑA	106,041	COREA DEL SUR	9,128
CHINA	24,454	TAIWAN	8,527
FRANCIA	19,264	ALEMANIA, REP. FED.	4,058
OTROS	97,902	OTROS	12,474
TOTAL	6,005,700	TOTAL	347,708

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN

(PARES)		(KILOS)	
PARTIDAS (6401-6405)		PARTIDA (6406)	
	1991		1991
ESTADOS UNIDOS	9,287,716	ITALIA	853,959
TAIWAN	4,903,971	ESTADOS UNIDOS	290,345
HONG KONG	4,651,808	BRASIL	126,451
CHINA	1,816,761	ESPAÑA	112,201
COREA DEL NORTE	916,372	HONG KONG	69,136
COREA DEL SUR	250,735	ARGENTINA	40,184
PANAMA	235,250	TAIWAN	38,695
ESPAÑA	197,861	FRANCIA	34,246
BRASIL	136,540	ALEMANIA, REP. FED.	25,426
TAILANDIA	106,998	CHILE	20,022
OTROS	439,529	OTROS	21,546
TOTAL	22,943,541	TOTAL	1,632,211

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN

(PARES)		(KILOS)	
PARTIDAS (6401-6405)		PARTIDA (6406)	
1992		1992	
ESTADOS UNIDOS	13,815,387	ESTADOS UNIDOS	116,964
CHINA	11,530,689	BRASIL	66,409
HONG KONG	7,860,824	ESPAÑA	41,702
TAIWAN	4,351,716	ITALIA	40,336
COREA DEL NORTE	2,060,263	COREA DEL NORTE	37,460
INDONESIA	625,808	HONG KONG	29,362
BRASIL	489,712	REINO UNIDD	19,890
ESPAÑA	342,240	ARGENTINA	19,704
TAILANDIA	307,359	ALEMANIA, REP. FED.	10,613
PANAMA	119,899	FRANCIA	10,512
OTROS	783,090	OTROS	23,220
TOTAL	42,286,987	TOTAL	416,172

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN

(PARES)		(KILOS)	
PARTIDAS (6401-6405)		PARTIDA (6406)	
	1993		1993
CHINA	8,216,193	ITALIA	169,580
ESTADOS UNIDOS	6,797,182	ESPAÑA	119,794
TAIWAN	4,856,546	ESTADOS UNIDOS	81,973
INDONESIA	4,775,480	HONG KONG	55,653
COREA DEL NORTE	2,998,570	BRASIL	35,548
HONG KONG	1,894,703	TAIWAN	26,399
BRASIL	1,128,609	CHINA	23,603
TAILANDIA	1,031,296	COREA DEL NORTE	23,381
ESPAÑA	705,201	JAPON	14,360
FILIPINAS	459,790	FRANCIA	10,852
OTROS	1,019,439	OTROS	33,991
TOTAL	33,883,009	TOTAL	595,134

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN

(PARES)		(KILOS)	
PARTIDAS (6401-6405)		PARTIDA (6406)	
1994		1994	
INDONESIA	7,051,563	ESPAÑA	448,774
TAIWAN	5,319,878	ITALIA	171,947
ESTADOS UNIDOS	3,164,508	HONG KONG	75,911
COREA DEL NORTE	2,324,088	ESTADOS UNIDOS	70,257
BRASIL	1,834,387	CHINA	44,958
ESPAÑA	1,180,266	TAIWAN	43,816
TAILANDIA	1,170,934	COREA DEL NORTE	40,676
FILIPINAS	827,450	FRANCIA	22,212
CHINA	699,761	PORTUGAL	16,864
VIET-NAM	560,136	VENEZUELA	14,451
OTROS	1,516,977	OTROS	26,616
TOTAL	25,649,948	TOTAL	976,482

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

CALZADO: PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN

(PARES)		(KILOS)	
PARTIDAS (6401-6405)		PARTIDA (6406)	
	1995		1995
TAIWAN	2,152,780	ESPAÑA	195,553
INDONESIA	2,065,665	COREA DEL NORTE	105,760
ESTADOS UNIDOS	1,753,346	CHINA	83,708
COREA DEL NORTE	550,690	ESTADOS UNIDOS	59,234
ESPAÑA	549,645	ITALIA	39,026
VIET-NAM	487,649	HONG KONG	9,609
TAILANDIA	476,506	ALEMANIA, REP. FED.	8,914
BRASIL	466,856	TAIWAN	8,592
ITALIA	265,969	CHILE	7,451
CHINA	163,919	FRANCIA	4,917
OTROS	598,644	OTROS	13,468
TOTAL	9,531,669	TOTAL	536,232

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

CUADRO 10:
PRINCIPALES TIPOS DE CALZADO EXPORTADOS

**TIPO DE CALZADO EXPORTADO
1989-1995*(Miles de dólares)**

PARTIDA	DESCRIPCION	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	TOTAL
									DE PARTIDA 1989-1995
6401	-Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico.	512	340	829	893	561	396	881	4,411
6402	-Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico.	3,129	3,407	2,883	2,605	1,646	1,434	5,133	20,236
6403	-Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o artificial regenerado y parte superior de cuero natural.	52,848	61,409	85,444	138,188	72,298	55,605	75,266	541,058
6404	-Calzado con suela de caucho, de plástico o de cuero natural o artificial (regenerado) y parte superior (corte) de materias textiles.	2,090	2,721	2,818	3,099	1,731	1,000	1,520	14,978
6405	-Los demás calzados.	2,946	3,326	5,265	4,724	5,385	2,519	1,885	26,051
6406	-Partes de calzado incluidas las partes superiores (cortes) unidas a plantillas que no sean las suelas; plantillas interiores amovibles, taponeras y artículos similares amovibles; polainas, botines y artículos similares, y sus partes.	9,735	6,991	9,910	12,158	8,596	10,701	9,711	67,801
TOTAL		71,260	78,193	107,148	161,667	90,216	71,654	94,396	674,535

*Datos al mes de noviembre.

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial, SICMEX.

**TIPO DE CALZADO EXPORTADO
1989-1995*(%)**

PARTIDA	DESCRIPCION							TOTAL	
		1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	DE PARTIDA 1989-1995
		0.7	0.4	0.8	0.6	0.6	0.6	0.9	0.7
6401	-Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico.	4.4	4.4	2.7	1.6	1.8	2.0	5.4	3.0
6402	-Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico.	74.2	78.5	79.7	85.5	80.1	77.6	79.7	80.2
6403	-Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o artificial regenerado y parte superior de cuero natural.	2.9	3.5	2.6	1.9	1.9	1.4	1.6	2.2
6404	-Calzado con suela de caucho, de plástico o de cuero natural o artificial (regenerado) y parte superior (corte) de materias textiles.	4.1	4.3	4.9	2.9	6.0	3.5	2.0	3.9
6405	-Los demás calzados.	13.7	8.9	9.2	7.5	9.5	14.9	10.3	10.1
6406	-Partes de calzado incluidas las partes superiores (cortes) unidas a plantillas que no sean las suelas; plantillas interiores amovibles, taloneras y artículos similares amovibles; polainas, botines y artículos similares, y sus partes.	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	TOTAL								

*Datos al mes de noviembre.

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

CUADRO 11:
PRINCIPALES TIPOS DE CALZADO IMPORTADOS

**TIPO DE CALZADO IMPORTADO
1989-1995*(Miles de dólares)**

PARTIDA	DESCRIPCION	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	TOTAL
									DE PARTIDA 1989-1995
6401	-Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico.	1,364	1,243	1,362	2,300	1,711	951	565	9,495
6402	-Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico.	19,375	18,039	30,742	55,512	55,912	67,287	23,818	270,684
6403	-Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o artificial regenerado y parte superior de cuero natural.	18,732	29,209	52,286	66,907	114,382	120,046	42,087	443,648
6404	-Calzado con suela de caucho, de plástico o de cuero natural o artificial (regenerado) y parte superior (corte) de materias textiles.	41,612	35,336	29,735	40,218	23,725	19,040	10,222	199,887
6405	-Los demás calzados.	4,886	6,330	13,732	26,072	17,733	8,019	1,154	77,927
6406	-Partes de calzado incluidas las partes superiores (cortes) unidas a plantillas que no sean las suelas; plantillas interiores amovibles, taloneras y artículos similares amovibles; polainas, botines y artículos similares, y sus partes.	2,188	4,069	3,356	3,593	4,074	8,419	3,797	29,497
	TOTAL	88,157	94,226	131,213	194,601	217,536	223,762	81,642	1,031,137

*Datos al mes de noviembre.

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.

**TIPO DE CALZADO IMPORTADO
1989-1995*(%)**

PARTIDA	DESCRIPCION	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	TOTAL DE PARTIDA 1989-1995
		6401	-Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico.	1.5	1.3	1.0	1.2	0.8	0.4
6402	-Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico.	22.0	19.1	23.4	28.5	25.7	30.1	29.2	26.3
6403	-Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o artificial regenerado y parte superior de cuero natural.	21.2	31.0	39.8	34.4	52.6	53.6	51.6	43.0
6404	-Calzado con suela de caucho, de plástico o de cuero natural o artificial (regenerado) y parte superior (corte) de materias textiles.	47.2	37.5	22.7	20.7	10.9	8.5	12.5	19.4
6405	-Los demás calzados.	5.5	6.7	10.5	13.4	8.2	3.6	1.4	7.6
6406	-Partes de calzado incluidas las partes superiores (cortes) unidas a plantillas que no sean las suelas; plantillas interiores amovibles, taloneras y artículos similares amovibles; polainas, botines y artículos similares, y sus partes.	2.5	4.3	2.6	1.8	1.9	3.8	4.7	2.9
TOTAL		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*Datos al mes de noviembre.

Fuente: Sistema Mexicano de Información Comercial. SICMEX.