

96  
201



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ECONOMIA**

**LA INDUSTRIA DEL CUERO Y CALZADO EN  
MEXICO: CAMBIO ESTRUCTURAL Y  
DESEMPEÑO ECONOMICO.**

**T E S I S**  
**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:**  
**LICENCIADO EN ECONOMIA**  
**P R E S E N T A :**  
**ANTONIA LOPEZ VILLAVICENCIO**



1997

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

265914



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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.

# INDICE

## INTRODUCCION

### PRIMER CAPITULO

#### CARACTERISTICAS ESTRUCTURALES DE LA INDUSTRIA DEL CUERO Y CALZADO

1.1 Características de la industria del cuero y calzado.....	1-2
1.2 Los distritos industriales.....	3-4
1.3 Características de la industria del cuero y calzado en México.....	4-16
Ubicación geográfica de los establecimientos	
Comercio exterior	
Materiales empleados y maquinaria	
Proceso en la fabricación de calzado	
- El proceso de diseño	
- El proceso de fabricación	
Automatización en los procesos productivos	
Perfil tecnológico en la industria y su dinámica innovadora	
1.4 Descripción de la rama del cuero y calzado.....	16-23
Características por subgrupo	
Características por clase	
1.5 La evolución de la industria del cuero y calzado.....	24-36
Evolución de la rama en México entre 1980 y 1993	
- El subperíodo de 1985-1988	
- El subperíodo de 1988-1993	
<u>Síntesis</u> .....	36-38

### SEGUNDO CAPITULO

#### INSERCIÓN INTERNACIONAL Y DESEMPEÑO COMPETITIVO

2.1 El comercio internacional.....	39-40
Evolución del comercio exterior	
2.2 Intercambio Comercial de México con el resto del mundo.....	41-42
2.3 Características del mercado mundial del cuero y calzado.....	43-49
2.4 Destino y origen del comercio exterior de los productos de cuero y calzado en México.....	49-53
2.5 Competitividad de la industria mexicana.....	53-62
2.6 México y sus rivales en la industria del cuero y calzado.....	63-71
Posición competitiva considerando al TLC en el intercambio	
Posición competitiva considerando a la ALADI en el intercambio	
2.7 Posiciones estratégicas.....	71-73
<u>Síntesis</u> .....	73-74

### TERCER CAPITULO

#### EL IMPACTO DE LAS POLITICAS MACROECONOMICAS EN LA ICC

3.1 La evolución de la economía mexicana.....	75-78
3.2 Los precios y los márgenes de ganancia.....	78-79
3.3 Los márgenes de ganancia en la industria del cuero y calzado.....	80-83
3.4 Comportamiento del margen de beneficio.....	83-87
3.5 Determinación del margen de beneficio: Un modelo econométrico... ..	87-96
3.6 El PIB en la rama del cuero y calzado : Un modelo econométrico.....	96-102

### CUARTO CAPITULO

CONCLUSIONES.....	103-110
-------------------	---------

### BIBLIOGRAFIA

## INTRODUCCION

La nueva estrategia económica, creada a partir de la crisis de la deuda e intensificada más tarde, ha impactado el funcionamiento y la dinámica de la economía mexicana, así como a la esfera productiva en su totalidad. Los efectos de la política económica emprendida por México han sido diversos en las ramas que integran a la industria manufacturera, las cuales han logrado una dinámica y una capacidad de respuesta distinta entre ellas. La rama del cuero y calzado no ha sido ajena a este proceso de transformación. Por lo tanto, el objetivo de este trabajo es analizar cuales han sido los efectos que esta nueva estrategia económica ha tenido en la industria del cuero y calzado en México.

La industria del cuero y calzado tiene fuertes interrelaciones con otros sectores, tanto en la manufactura, como en los productos primarios, el comercio y el transporte. Es una rama de la industria manufacturera con un alto potencial para generar empleos dado que la producción es intensiva en mano de obra. De esta manera, la industria del cuero y calzado tiene una gran capacidad de arrastre tanto en términos sectoriales como regionales. Es evidente, entonces, que el estudio de la rama 28 (cuero y calzado) es esencial y puede proporcionar resultados importantes para entender el comportamiento de una serie de subsectores de la industria manufacturera en situaciones similares. De ahí que lo que se intentó detectar en este trabajo es si acaso la industria del cuero y calzado tenderá a desaparecer o si simplemente está transitando por un periodo de reestructuración.

El primer capítulo de este trabajo presenta las características estructurales de la industria del cuero y calzado. Para tales efectos, se revisa el desempeño económico de la rama entre 1980 y 1993, considerando tanto su contribución a la industria manufacturera mexicana, como algunos indicadores de cambio estructural directamente vinculados a la capacidad de crecimiento de la rama.

En el segundo capítulo se aborda el tema de la competitividad, tanto de la industria manufacturera como de la rama del cuero y calzado en México, entre 1985 y 1994, poniendo énfasis en la participación y contribución que ésta a tenido en el

mercado mundial. También se incluye una descripción de los competidores más importantes a nivel mundial de cuero y calzado y su desempeño en los últimos años.

El tercer capítulo está destinado a analizar la evolución del margen de beneficio y del PIB de la rama durante los dos últimos decenios, identificando cuales son sus determinantes principales. El objetivo es estudiar los efectos que ha tenido la política económica emprendida por México en la rama del cuero y calzado.

Finalmente, en las conclusiones del trabajo se puede apreciar que el comportamiento de la industria analizada a sido diferenciado; algunas empresas han desaparecido mientras que otras han logrado iniciar un proceso de reestructuración y modernización importante. Esto quiere decir que la política económica no ha tenido los resultados positivos que originalmente se esperaban.

Por último es necesario aclarar que el desarrollo de este trabajo tiene una deuda importante con Alejandro Montoya y Julio López (gracias a quien conocí y entendí a Kalecki y la demanda efectiva), así como con Emilio Caballero, director de la tesis, sin cuyo apoyo no habría podido llevar a cabo este estudio.

## PRIMER CAPITULO

### CARACTERISTICAS ESTRUCTURALES DE LA INDUSTRIA DE CUERO Y CALZADO

#### 1.1 CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA DEL CUERO Y CALZADO

La industria de cuero y calzado (ICC) es uno de los sub-sectores de la industria manufacturera con mayor tradición e importancia en la historia económica del país. En primer lugar, es una industria con fuertes interrelaciones con otros sectores, en especial, dentro de la manufactura, con varias ramas de la industria química, la ganadería dentro de los productos primarios y finalmente el comercio y el transporte. Debe considerarse también su potencial para generar empleos dado que la producción es intensiva en mano de obra. Por otra parte, la industria es importante porque su concentración regional hace de ella un "distrito industrial" potencial<sup>1</sup>. Por último, el calzado debe considerarse como un bien de consumo no duradero, integrante de la canasta básica de consumo y bien complementario del vestido, el cual lo sitúa como un artículo de primera necesidad, siguiendo en importancia a la alimentación, habitación y vestido<sup>2</sup>. Finalmente, la ICC tiene una importante capacidad de arrastre tanto en términos sectoriales como regionales<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Cada uno de los distritos industriales está formado por un núcleo de pequeñas empresas más o menos iguales entrelazadas en una compleja red de competencia y cooperación. En este modelo de especialización flexible no hay ninguna empresa permanentemente dominante y existen instituciones que facilitan la recombinación de las empresas productivas: cámaras de comercio, sindicatos, gremios y cooperativas para comprar materiales, comercializar los productos regionales, conseguir créditos favorables para sus miembros y suministrar productos semiacabados cuya fabricación permite obtener economías de escala". Fiore, M. y Charles F. Sabel, *La Segunda Ruptura industrial*, España, Alianza Universidad, 1984, p. 380-381.

<sup>2</sup>El vestido y calzado están incluidos en la Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales, la cual comprende no sólo los bienes y servicios necesarios para satisfacer las necesidades de alimentación, educación, salud y vivienda sino los relacionados con el resto de las necesidades esenciales de la población. Se ha calculado que una persona adulta requiere dos pares de zapatos al año; un niño 2 pares y 1 par de tenis y una niña 3 pares de zapatos y 1 de tenis al año. Ver "Necesidades esenciales y estructura productiva en México. Lineamientos de programación para el proyecto nacional". COPLAMAR, Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados, México, 1982

<sup>3</sup>Un estudio reciente (Solís, 1995) realizó el ejercicio de comparación entre el costo de inversión requerido para generar un empleo y divisas en las industrias de exportación más importantes - la industria petrolera y la automotriz- con la industria del calzado. En tanto que en la industria del petrolera para generar un empleo es necesario invertir 318,680 dólares y en la automotriz 114,288 dólares, en la del calzado solamente 16,000 dólares. Es decir, en la industria del calzado el costo de generar un empleo es casi seis veces menor que el de la industria automotriz y casi veinte veces menor que en la industria petrolera. En términos de la generación de divisas, en el estudio se señala que la industria del calzado tiene una capacidad generadora de divisas similar a la de la industria automotriz para una inversión de 100,000 dólares. En otras palabras, una política industrial de promoción de exportaciones del tipo emprendido con la industria automotriz durante los ochenta, podría generar en esta industria montos similares de divisas, con un empleo mucho mayor y menor inversión.

En particular, en los países en vías de desarrollo como México, la ICC adquiere principal importancia debido al menor costo de su mano de obra, por lo que los productores cuentan en principio con ventajas competitivas en el costo del producto, lo cual les permite exportar calzado a menores precios. De esta forma la industria del calzado puede convertirse en una importante fuente de divisas. Así ha ocurrido, por ejemplo, en los casos de Brasil, Corea y Taiwán, entre otros. Estos países comenzaron vendiendo calzado basados en la competencia por precios. Así, buscando el liderazgo en costo, se concentraban en cuestiones de manufactura y tecnología, en tanto que la comercialización corría por cuenta de compañías norteamericanas. Sin embargo, crecientemente han buscado promover sus propias marcas con el fin de lograr una mejor relación de valor a volumen de sus exportaciones y tratando de eliminar la intermediación de los mercados internacionales. A pesar de esto, sería erróneo sobre-estimar la ventaja de los salarios bajos. Una alta productividad del trabajo puede contrarrestar la ventaja relativa que ofrecen los bajos salarios en algunos países.

Por otra parte, los países que han elegido la estrategia fundada en imagen-calidad-diseño, no descuidan totalmente los costos para ello, teniendo distintas estrategias. Algunos países han invertido en otras regiones que cuentan con mano de obra barata, como por ejemplo en la producción de calzado deportivo en algunos países de Asia. Otros, como los productores alemanes e italianos sub-contratan una parte del proceso productivo, principalmente de la India.

En suma, aunque en la industria del calzado existen dos estrategias genéricas a nivel mundial, la primera fundamentada en el liderazgo en costo y la segunda en la diferenciación del producto, existe una mezcla de ambas. Los productores que basan su estrategia competitiva en imagen-calidad-diseño también han buscado mejorar la relación calidad-costo de sus productos. Al mismo tiempo, aquellos que han logrado liderazgo en costo y por tanto, precios competitivos, realizan esfuerzos para dar mayor valor agregado a sus productos.

Sin embargo, la competitividad de una industria no sólo depende de las estrategias de las empresas, sino que también de la existencia de un ámbito favorable y de una red de distintas interconexiones en toda la cadena productiva. De ahí la importancia de la conformación de "distritos industriales"

## 1.2 LOS DISTRITOS INDUSTRIALES

Un "distrito industrial" es esencialmente un sistema territorial de pequeñas y medianas empresas. Las características principales pueden resumirse como sigue<sup>4</sup>:

a) *Extensa división del trabajo* entre las firmas del sistema de producción local, lo cual representa la base de una intensa relación inter-sectorial.

b) *Fuerte especialización del producto*, lo cual limita el espectro de producción, estimula la adquisición de conocimiento especializado, facilita la introducción de nueva tecnología.

c) *Existencia de un sistema de información eficiente a nivel de distrito*, lo cual garantiza una extensa y rápida circulación de información acerca de los mercados, técnicas alternativas, nuevas materias primas, componentes y otros insumos utilizados en el proceso de producción, al igual que nuevas técnicas administrativas, lo cual contribuye a "colectivizar" el conocimiento.

d) *Existe un alto nivel de competencia entre la fuerza de trabajo*, lo cual se debe, por una parte a la transferencia informal de conocimiento entre generaciones acerca de procesos de trabajo y técnicas de producción y por otra es el resultado de entrenamiento formal en escuelas técnicas, etc.

En México la industria del calzado tienen ciertas particularidades importantes que hacen de ella un distrito industrial potencial. En primer lugar, la ICC, con aproximadamente 90 por ciento de establecimientos con menos de cincuenta trabajadores cada uno, se concentran en cuatro ciudades, León, Guadalajara, D.F. y Edo. de México. Cada uno de estos lugares se especializa en un segmento particular del mercado. Así, León produce principalmente calzado de hombre y niño, Guadalajara se especializa en calzado de dama y el D.F. y México, calzado deportivo. En segundo lugar, las empresas tienen, en general, alta

---

<sup>4</sup>Bjorn, A. Industrial Districts, [interfirm cooperation and endogenous technological development: The experience of developed countries. En "Technological dynamism in industrial districts. An alternative approach to industrialization in developing countries", UN, New York, 1994.

intensidad de mano de obra en sus procesos productivos, lo que contrasta con las características de los sectores exportadores de punta de la industria manufacturera mexicana. En tercer lugar, los distintos agentes han generado una dinámica de acciones conjuntas para crear las condiciones de competitividad y definir una distinta estrategia para abastecer al mercado de los Estados Unidos. Por último, un grupo de empresas dinámicas está generando una nueva organización industrial.

Sin embargo, aunque especialmente la Ciudad de León cumple con una buena parte de las características de los distritos industriales, para poder ser considerada como tal, se requieren realizar cambios profundos a nivel institucional que permitan simultáneamente la socialización del riesgo y la innovatividad de sus empresas para cumplir con las exigencias del mercado mundial.<sup>5</sup>

### 1.3 CARACTERISTICAS DE LA ICC EN MEXICO

Para 1993, La industria del cuero y calzado produjo 1.44% del PIB industrial, empleando al 3.39% de los trabajadores y generando el 2.32% de las remuneraciones de la industria manufacturera en un total de 7334 establecimientos, lo cual representó el 2.76% de los establecimientos totales de la industria nacional.

Como puede verse en el gráfico 1.1, en México, la industria del cuero y calzado ha presentado casi todo el tiempo una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) del PIB menor a la media del sector manufacturero. En efecto, la rama 28 (cuero y calzado) mostró una TCPA del PIB entre 1987 y 91 de -4.0 por ciento, muy por abajo de la media del sector manufacturero e incluso por abajo de la economía (las cuales tuvieron una TCPA del PIB del 4.7 y 2.9 por ciento respectivamente para los mismos años). Algunas de las explicaciones de la contracción de la rama pueden encontrarse en la caída del poder de compra de la economía mexicana y en el aumento de la competencia internacional. A esto volveremos después.

En el gráfico 1.2, se presenta la tasa de crecimiento del empleo. Ahí puede observarse que, entre 1970 y 1982, la tasa de crecimiento del empleo es casi siempre mayor en la rama

---

<sup>5</sup>Ver Dominguez, L. y Flor Brown. ¿Es posible conformar distritos industriales?: La experiencia del calzado en León, Guanajuato, 1996

GRAFICO 1.1

TC DEL PIB  
1970-1994

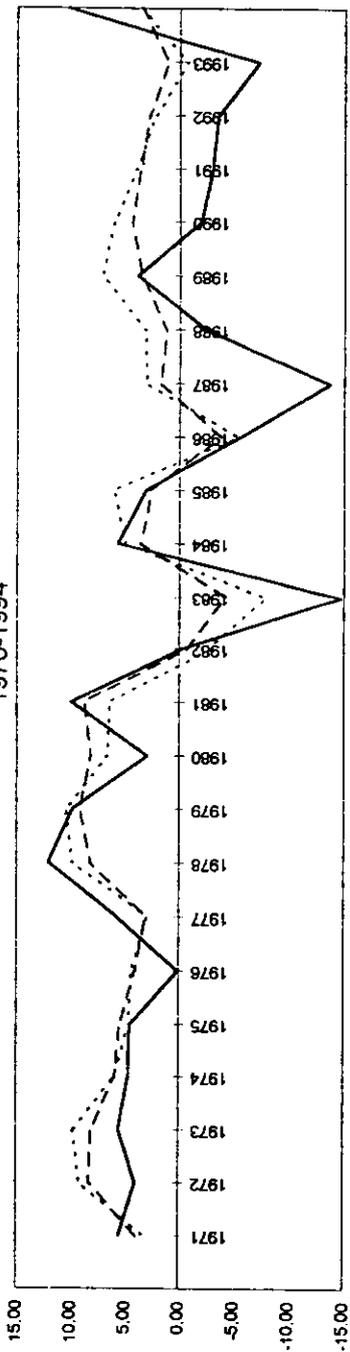
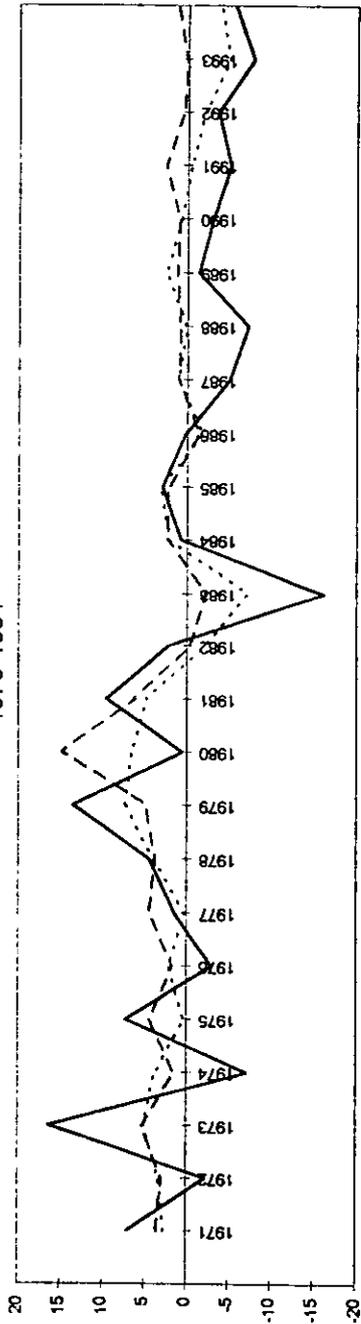


GRAFICO 1.2

TC DEL PERSONAL OCUPADO  
1970-1994



que en el sector manufacturero. A partir de este último año, la situación cambia y, se aprecia un comportamiento de dicha tasa siempre por debajo de la del sector.

#### UBICACION GEOGRAFICA Y DE LOS ESTABLECIMIENTOS

La industria del cuero y calzado del país se ha concentrado principalmente en cuatro ciudades: Guanajuato con aproximadamente el 37.17% de las unidades económicas y 49.56% de los trabajadores de la rama, generó el 50.36% del valor agregado en 1993. Jalisco, que contó, para el mismo año, con el 12.4% de los establecimientos, participó en el PIB de la rama con 21.3% y empleó al 17.6% de los trabajadores de la ICC. El Distrito Federal contó con 9.1% de los establecimientos, generó el 7.2% del PIB y empleó al 6.4% de los trabajadores. Por último, el Estado de México, con 3.6% del número de establecimientos totales, fue la cuarta ciudad en importancia dentro de la ICC, participando con 5.7% del valor agregado y siendo también el cuarto estado en la generación de empleos <sup>6</sup>. Esto datos se muestran en el gráfico 1.3.

La ICC se distingue por estar formada principalmente por pequeños establecimientos (de 1 a 5 personas)<sup>7</sup>. La producción de cuero contó, en 1993, con 69.7% de este tipo de establecimientos; con 20.3% de unidades de 6 a 20 trabajadores; con 8.4% de establecimientos de entre 21 a 100 trabajadores y con tan sólo 1.53% con 101 o más trabajadores. En cuanto al calzado existen 63.17% de establecimientos del primer tipo; 21.6% del segundo tipo; 12.0% de establecimientos pertenecientes a la categoría de 21 a 100 trabajadores y con 3.2% de unidades económicas de los 4,986 establecimientos del sub-grupo con 101 trabajadores o más.<sup>8</sup>(ver gráfico 1.4)

Sin embargo, como se muestra en el gráfico 1.5, a pesar de que los pequeños establecimientos son los más abundantes, no son éstos los que generan la mayor proporción del valor agregado de la rama. En el caso del cuero tan sólo 9.5% del PIB es generado en las microempresas, 24.4% del valor agregado se produce en el segundo tipo de establecimientos,

---

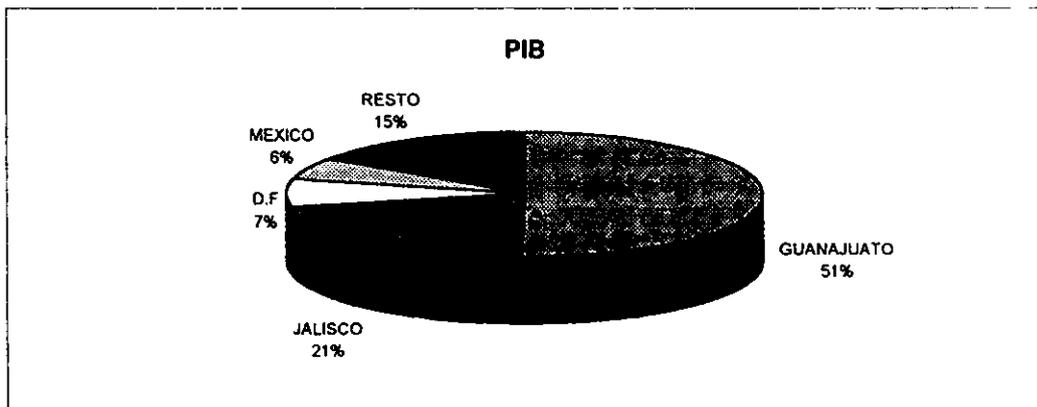
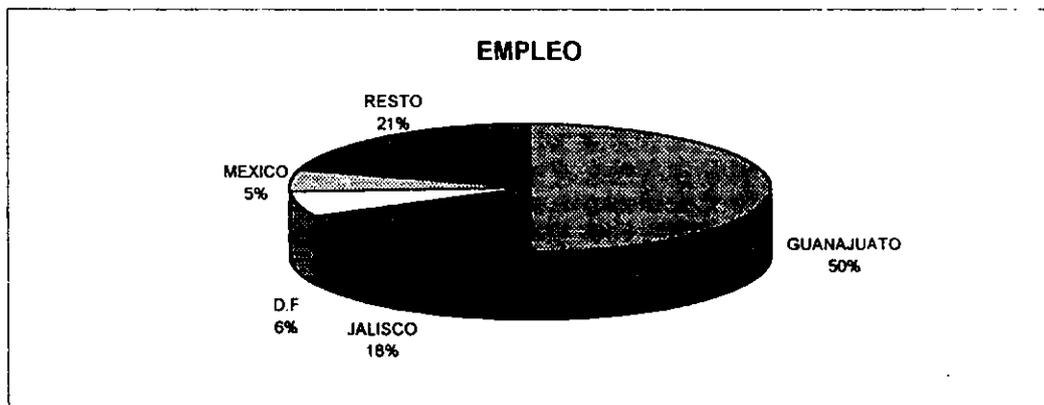
<sup>6</sup> Según datos del XIV Censo Industrial, INEGI, 1994.

<sup>7</sup> Estos datos se obtuvieron a partir del censo industrial 1994, INEGI. Según datos de SECOFI 96.5% de las empresas son micros y pequeñas, 2.5% son medianas y 1.0% son grandes empresas.

<sup>8</sup> En el caso específico de la clase de fabricación de huaraches y alpargatas, el 93.4% está concentrado en microempresas de 1 a 5 trabajadores

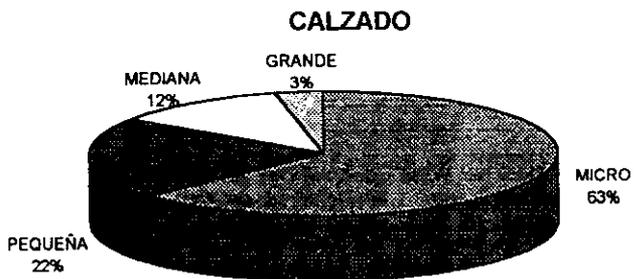
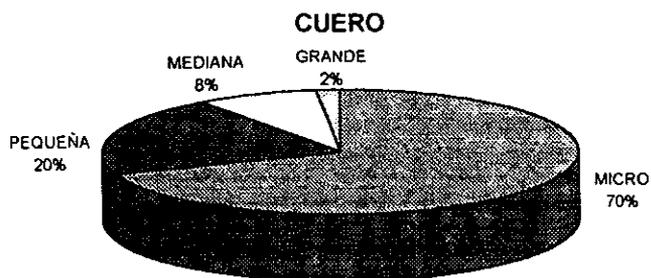
CUADRO 1.3

PIB Y EMPLEO EN PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES DE CUERO Y CALZADO



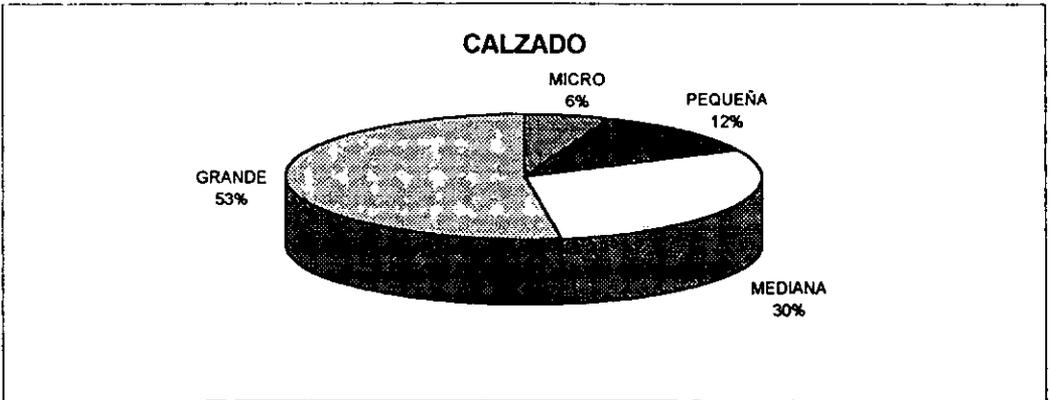
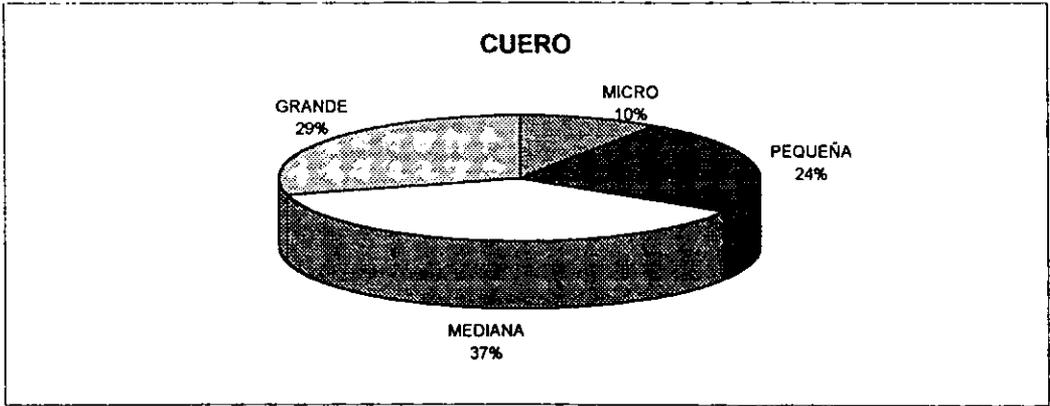
CUADRO 1.4

TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO EN LA INDUSTRIA DEL CUERO Y CALZADO



CUADRO 1.5

PIB GENERADO POR TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO EN LA INDUSTRIA DEL CUERO Y CALZADO



37.0% en el tercero y el restante 29.1% en empresas con más de 100 trabajadores; lo cual indica que 1.5% de las empresas producen casi una tercera parte del PIB del sub-grupo. El caso del calzado es más extremo aún, pues un 5.9% del PIB se produce en los pequeños establecimientos, en tanto que 52.6% se genera en establecimientos del últimos tipo, lo cual equivale a tan sólo 3.2% de las unidades productoras; el restante 41.5% es producido en empresas del segundo y tercer tipo.

Como ya se dijo, esta concentración regional de pequeñas empresas ha creado un ambiente industrial similar al de los distritos industriales que tanto éxito han tenido principalmente en Italia y Brasil. Sin embargo en México todavía no se ha reconocido las grandes ventajas que podrían traer consigo los distritos industriales y la subcontratación.<sup>9</sup>

Con lo que respecta a la participación de capital extranjero, ésta ha sido más bien pequeña en la rama. Para 1993, el sub-grupo del cuero contó con 34 establecimientos de un total de 2,348 con participación de capital foráneo, produciendo el 14.75% del valor agregado. Las restantes 2,314 unidades económicas no tuvieron participación de capital extranjero y generaron el 85.25% del PIB del cuero. Por su parte, de un total 4986 establecimientos del sub-grupo del calzado, solamente 26 contaron con participación extranjera, generando el 4.47% del valor agregado.<sup>10</sup>

#### COMERCIO EXTERIOR

En 1993 las exportaciones de cuero y calzado de México se dirigieron principalmente a Estados Unidos, Alemania, Francia, Japón y Canadá. A este respecto es importante hacer notar que, mientras que el mercado de los Estados Unidos es el más importante para nuestro país, México participa con menos del 2 por ciento de las importaciones que hace ese país de productos de cuero y de calzado. Esto nos ubica en el décimo lugar de los entre los países que exportan este tipo de productos al mercado norteamericano<sup>11</sup>. Por su parte, para el mercado de los países que conforman la Comunidad Económica Europea, México no aparece en las

---

<sup>9</sup> De hecho, en vez de entender el carácter familiar de las empresas como una ventaja de flexibilización, SECOFI en su Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria de la Curtiduría y del Calzado considera que "los sistemas administrativos de estas empresas las limita para lograr una organización adecuada, acorde a las exigencias competitivas actuales"

<sup>10</sup> Censo Industrial 1994, op. cit.

<sup>11</sup> Por abajo de: China, Brasil, Corea, Singapur, Francia, Italia, España, Portugal y Taiwán.

estadísticas de los mejores exportadores y su participación es más bien marginal. En el capítulo dos se profundizará más acerca de las características del comercio exterior de México .

#### MATERIALES EMPLEADOS Y MAQUINARIA

Los principales materiales utilizados en la ICC se dividen en dos categorías: naturales y sintéticos. Los naturales son básicamente las pieles curtidas (cueros). Los sintéticos son producidos por el hombre, tratando, en parte, de imitar al cuero (plásticos).

En general, en México la calidad del cuero es mala y se observa un bajo rendimiento promedio de la piel . Se estima que la producción nacional cubre entre 50 y 60 por ciento de la demanda de cuero y que el resto proviene del exterior. En lo referente a los insumos plásticos utilizados, la producción nacional también es insuficiente, por lo que hay que recurrir a las importaciones. Esto, aunado a la falta de competitividad de los precios nacionales en relación a algunos países sudamericanos, principalmente Argentina, Uruguay y Paraguay originó que, en 1988, las importaciones de insumos se duplicarán con respecto a 1987 y, a pesar de que entre 1989 y 1990 se contrajeron , volvieron a crecer en 1991, incluso más que en 1988. A continuación se presenta el valor de las importaciones de cuero y pieles entre 1986 y 1991<sup>12</sup>

CUADRO 1.1  
MEXICO : IMPORTACIONES DE CUERO Y PIELES  
(miles de dólares)

PIEL/ AÑO	1986	1987	1988	1989	1990	1991
EN BRUTO	52,731	71,188	101,938	78,028	82,035	133,064
PREPARADAS, SEMITERMINADAS Y TERMINADAS	5,067	4,748	12,628	18,659	17,772	34,582
TOTAL	57,798	75,936	114,611	96,687	99,807	167,646

FUENTE: Programa para promover la competitividad e internacionalización de la industria de la curtiduría y del calzado, SECOFI, 1992.

Por último, la producción nacional de maquinaria más tecnificada que se utiliza en estas industrias es prácticamente inexistente en el país, por lo que la mayor parte de ella se

<sup>12</sup> Desgraciadamente el último año para el cual se obtuvieron éstos datos de manera desagregada fue para 1991.

importa, pagando aranceles superiores a los vigentes en otros países productores de calzado, lo cual limita la competitividad de las empresas mexicanas.

CUADRO 1.2  
MEXICO: IMPORTACION DE MAQUINARIA UTILIZADA EN LA FABRICACION DE CALZADO

AÑOS	MILES DE DOLARES
1989	14,371
1990	14,945
1991	17,326

Fuente: SECOFI, OP. CIT

Como respuesta, los industriales de la rama han solicitado que se eliminen totalmente los aranceles a la importación, sin dejar de garantizar que se impedirá la entrada al país de productos con precio dumping. Sin embargo, la industria del calzado continúa enfrentándose a factores negativos tales como el bajo poder adquisitivo de la población, baja productividad, necesidad de importar grandes cantidades de materia prima, etc.

#### PROCESO EN LA FABRICACION DE CALZADO

A continuación se enlistan las fases que se llevan a cabo en la elaboración de un diseño y fabricación de calzado.

##### *FASES EN LA ELABORACION DE UN DISEÑO*

1. **Captura de información.** Etapa en la cual se realiza una permanente investigación y se está en contacto con las fuentes de información más importantes, como ferias, exposiciones y revistas, que marcan y definen los movimientos de las tendencias de la moda.

2. **Análisis de mercado.** Se analiza la petición del cliente y se concreta la idea del concepto o línea a fabricar.

Se establece un rango de precio y tendencia de moda a seguir. Se selecciona y se analiza la información para aplicarla y filtrarla a los conceptos seleccionados.

3. **Diseño de elementos básicos.** Se realiza un proceso de creatividad para empezar a elaborar los bocetos de hormas tomando en cuenta puntas, alturas y volumen de tacones; observando estilos y materiales; así mismo, en las suelas y los accesorios y se desarrollan diseños y modelos de acuerdo a la temporada.

4. Investigación y retroalimentación. Se realiza la investigación de la proveeduría mexicana y extranjera. Se hace un análisis de costos para saber si la línea a desarrollar entra en el rango de precio estimado del mercado. En caso contrario, se realiza un proceso de ajuste de las fases anteriores, así como una búsqueda de alternativas en materiales y accesorios.

5. Desarrollo de elementos básicos. Se elaboran físicamente los elementos necesarios, como hormas y tacones seleccionados, plantas de armado, suelas con los materiales y acabados, así como los accesorios y herrajes de la temporada.

6. Diseño de catálogos de pretemporada. Se realiza un proceso de creatividad para desarrollar la mayor cantidad posible de alternativa de diseños. Se ordenan los conceptos o líneas y se presentan en catálogos de pretemporada.

7. Elaboración de prototipos. Se elaboran los prototipos representativos de cada concepto con los materiales propuestos para su fabricación y se verifican detalles en cuanto al calce de la horma, altura del tacón y ajuste de líneas.

8. Elaboración del modelaje. Una vez aprobada la fase anterior, se elaboran los patrones básicos de los modelos seleccionados para la línea de calzado solicitada. se incluye en esta fase la sugerencia del colorido y las combinaciones que llevarán estos modelos, así como la textura de los materiales según la temporada.

9. Presentación del prototipo y la colección. Se entrega el prototipo y la colección de diseños al fabricante para proceder a hacer se muestrario de temporada.

10. Finalización. La relación de las ventas traerá por consiguiente:

- a. El programa de producción
- b. El programa de proveeduría
- c. La graduación de los modelos seleccionados por los detallistas.

#### *PROCESO DE FABRICACION*

La manufactura de calzado de cuero cementado a la horma y a la suela, comienza por el cortado de las partes de cuero que forman el corte (parte superior de un zapato), de una piel ya adecuadamente tratada. La habilidad del cortador es muy importante, ya que de éste dependerá la apariencia del zapato, la igualdad de colores dentro del par, la capacidad de

retención de la forma y el costo, al provocar mayor o menor desecho de materia prima. Existen dos tipos de corte:

1) Corte a mano. Se corta con una cuchilla de mano el contorno de una plantilla de la forma adecuada. Como el corte de cuero debe hacerse piel por piel (no pueden apilarse, ya que así no podrían evitarse las imperfecciones), el corte manual no es tan ineficiente, respecto al mecánico.

2) Corte mecanizado. Se usan básicamente prensas de corte, con cuchillas hechas de fleje de acero doblado en frío para lograr la forma del componente al ser cortado. Dichas prensas pueden ser activadas por medios mecánicos o hidráulicos.

Se cortan también las piezas que compondrán las partes interiores del zapato, forro y chinela, contrahortes, etc., las cuales pueden ser de cuero o sintéticas. Las suelas pueden ser producidas también en la planta, en cuyo caso deben suajarse y emparejarse. Pueden también comprarse a un proveedor, especialmente si son de material sintético, ya prácticamente acabadas.

Los componentes de cuero del corte son sometidos a los procedimientos preliminares, para evitar espesor irregular o con adherencias, que los prepararán para el cosido: desorillar, rebajar, igualar, ojalillar, y demás operaciones que sean necesarias. Estos procesos, sólo pueden hacerse económicamente en plantas grandes, al menos con dos líneas de mil zapatos cada una. Cuando el tamaño de la planta no permite equipo especializado, el rebaje puede hacerse a mano, o comprarse cueros de espesos calibrado.

El cosido del corte ( pespunte) es la operación más importante en la fabricación de calzado, por ser la actividad que emplea más mano de obra y por la destreza requerida para su ejecución. El cosido requiere que se marque previamente el corte para guiar convenientemente al pespunteador y hacer su trabajo más rápido y fácil. Hay dos métodos principales para el marcado:

1) Marcas incorporadas a los troqueles de corte. los troqueles pueden incorporar pequeños punzones, que marcan adecuadamente los puntos importantes.

2) También pueden hacerse marcas con bolígrafos, a través de dispositivos adecuados que incluyan rendijas para hacer marcas.

El pespunte involucra el cosido de todos los componentes del corte. Algunos diseños de calzado requieren además, el agujerado decorativo del corte, por ejemplo, en la zona de los dedos, para lo cual pueden usarse herramientas manuales o maquinas agujeradoras.

Se coloca luego el corte ya cosido sobre la horma, adicionando también los refuerzos para el talón, los dedos y la chinela. A continuación, se procede al montado, que consiste en formar el bloque superior del zapato. Corte y chinela (la cual fue clavada previa y provisionalmente a la horma). Para esto, deben estirarse los bordes del corte alrededor de la horma (el espesor del cuero ya fue previamente reducido, manualmente o a maquina, para mejorar la apariencia del calzado y la comodidad en su uso), se raspa (carda) el borde inferior del corte para que el cemento adhiera, se le agrega el espinazo (pieza de metal o madera que da robustez al zapato), y se cementa el bloque superior a la suela, que previamente había sido también acondicionada y cementada convenientemente. Manualmente se cortan los hilos que hayan quedado en las costuras o los restos del forro.

Luego de retirada la horma, el zapato queda semiterminado, faltando sólo por realizar tres operaciones: colocar el tacón, en caso de que no estuviera ya incorporado a la suela; emparejarlo y enviarlo al departamento de adorno. Allí se lava, se retoca y se le dá brillo, se le agrega la plantilla y se le da un pulido general. Por último, hay una inspección por control de calidad, se le agregan las agujetas (en caso de necesitarlas) y, finalmente, se empaca.

La manufactura de calzado con suela y tacón formados por inyección de material plástico, requiere tanto de materiales naturales como sintéticos. El proceso de fabricación consta de las siguientes fases:

1) Cortado de componentes: Como se ha mencionado, los materiales del corte pueden dividirse en naturales y sintéticos. El corte dependerá del tipo de material (al igual que en calzado de cuero cementado a la horma y a la suela)

2) Preliminares al corte: Se empareja el cuero; se marca del forro y la costura; se agujerado (cuando es decorativo), se imprime en el interior del zapato (marca de fabrica del zapato); se rebaja el espesor del cuero; se dobla el borde superior (abertura del zapato).

3) Pespunte: El **pespunte**, es decir, el cosido del corte, puede ser manual o mecánico. El manual es usado casi exclusivamente en el cosido de mocasines.

4) Terminado del corte: Se corta del exceso de material en la costura (por frotamiento y luego aplanando lo que queda bajo presión); se refuerza la zonas con ojajillos con cintas que permiten a la zona resistir a la tracción de las agujetas<sup>13</sup>; se refuerza y se colocan los ojajillos; se colocan temporalmente las agujetas; se coloca el refuerzo para dedos (ésta operación puede hacerse durante ésta etapa o durante el montado); se hace el emprolijamiento del corte (se refiere al corte de hilos que hayan quedado en las costuras, etc.);

5) Preparación de los componentes del bloque inferior: se prepara la planta haciendo el suajado, el estampado a la medida, el corte de muescas para permitir la flexión, se le da a la planta la forma tridimensional de la horma, se ranura la pieza de metal o madera usada para reforzar la zona media del zapato, y se cementa la planta a los cortes. Después la suela, la cual viene pre-hecha en este tipo de zapato, se cementa para su unión con el bloque superior ya armado de manera manual o mecánicamente (las suelas pueden ser de PVC, poliuretano o de hule)

6) Preparación del casco y contrahorte: Son las protecciones para el talón y dedos (ya mencionadas) para dar resistencia al zapato y preservar su forma. Este proceso requiere que se realice el suajado o corte de los componentes con los métodos ya descritos para el corte general. Luego se deposita un adhesivo.

7) Unión de la planta con la horma. Esta unión es provisional y se hace clavando la planta a la horma con tachuelas. Después se coloca el casco y el contrahorte (en caso que esta operación no se haya realizado); se conforman los cortes humedeciéndolos para secarlos después del armado; se monta el corte sobre la horma y se pega el cemento y se retiran las tachuelas previamente puestas. Una vez realizado esto, se secan los zapatos ya montados generalmente con soplado de aire caliente; se asegura la adherencia del corte de cuero que será cementado a la suela; se inserta el espinaso (en caso que no se haya hecho); se pone el cemento sobre la zona cardada, secando el adhesivo con aire o con calor. Para que no queden huecos en la planta se colocan trozos de felpa, cuero y otros materiales, especialmente en la

---

<sup>13</sup>En pequeñas empresas esta operación se hace a mano; en más grandes puede hacerse con máquinas semiautomáticas.

zona del talón y en medio del zapato. finalmente se coloca la suela al corte montado y se retira la horma.

8) Confección de la plantilla. Se suaja y se pega por los métodos habituales. Para pegar la plantilla a la planta se pasa previamente por un rodillo engomado.

9) Adorno y empaque. La operación consiste en la remoción de arrugas en el cuero. Esto se consigue aplicando aire húmedo y caliente (con secadores de pelo o equipos especiales). Se resana con lápiz de cera para cubrir pequeñas fallas y cemento para pequeños cortes. Se pule a mano (con detergentes, crema y líquido para dar brillo). Se colocan las agujetas a mano en los tipos de zapato que así lo requieren y se hacen los pares, se inspeccionan y se empaacan.

#### AUTOMATIZACION DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS

El aporte básico de la tecnología actual para mejorar la productividad de los trabajadores es la mecanización, la automatización de procesos y la robótica

Con la mecanización se logra que la acción directa del operario sobre el proceso sea menor, ya que la maquina realiza una parte (pequeña o grande) del trabajo realizado por el obrero.

La automatización elimina en mayor grado el trabajo del operario, ya que el equipo no sólo realiza prácticamente todo el trabajo, sino que también se encarga de regular ciertos parámetros de trabajo (temperatura, presión, etc.) para que el producto final tenga las características deseadas. El papel del obrero queda reservado a la alimentación de las maquinas con materias primas y checar el funcionamiento del sistema.

La robótica se aplica básicamente a procesos de ensamblaje y manejo de partes y materiales. Los robots permiten con movimientos muy precisos el manejo de piezas, incluso muy pequeñas, imitando así los movimientos del hombre. Su objetivo es eliminar completamente la mano de obra, al menos en la operación que se robotiza, ya que, con la ayuda de cintas transportadoras, equipos de prueba adecuados y otros materiales, el robot puede realizar todo lo que el operario debería hacer. Incluso los robots disponen ya d visión, lo

que les permite checar, por ejemplo, las dimensiones de las piezas con las que trabajan, descartando las defectuosas.

#### PERFIL TECNOLÓGICO EN LA ICC Y SU DINÁMICA INNOVADORA

Un estudio realizado acerca del perfil tecnológico del sector manufacturero mexicano y su evolución durante la década de los ochenta (Dutrénit, 1994), muestra que la industria mexicana está especializada en la producción de bienes que se encuentran en la etapa final del ciclo de vida del producto, o sea en actividades que utilizan tecnología madura, con baja tecnología y alta difusión internacional. Esto denota que la industria manufacturera está especializada en los sectores de menor dinamismo tecnológico internacional <sup>14</sup>.

De igual manera, se destaca que la naturaleza de la actividad innovadora en México radica principalmente en la adaptación de tecnologías desarrolladas en el exterior. Aún cuando en algunas actividades se emplean tecnologías de punta comúnmente éstas son generadas en el exterior y se les incorporan mejoras incrementales por adaptación y aprendizaje.

En dicho estudio, se clasifica a la ICC como sectores dominados por el proveedor <sup>15</sup>. En este grupo, se ubican las actividades manufactureras tradicionales, en las cuales predominan tecnologías maduras y altamente difundidas. Lo anterior determina un bajo dinamismo tecnológico del sector. En general, las empresas que componen a este tipo de sectores, son pequeñas, tienen bajos gastos en investigación y desarrollo y carecen de laboratorios o departamentos de ingeniería. Sus innovaciones tienen origen, principalmente, en los proveedores de equipo y materiales, en los grandes consumidores, y en algunos casos, en la investigación financiada por el gobierno. Estas actividades no transfieren innovaciones tecnológicas a otros sectores. La apropiación de rentas tecnológicas es poca y sólo existe por breves periodos, dada la facilidad de imitar y la dificultad de proteger por medio de patentes las innovaciones desarrolladas, y está relacionada con las habilidades profesionales, las marcas o la diferenciación del producto.

---

<sup>14</sup>En dicho estudio, se hizo una clasificación de los sectores de la industria manufacturera mexicana, divididos estos a partir de su trayectoria tecnológica, la cual depende del origen de su tecnología, del tipo de relaciones entre proveedores y usuarios de ésta y de los medios de apropiación de las rentas de la misma. Para identificar el perfil tecnológico de México se calculó la participación de cada uno de los cuatro sectores en el PIB. El total de cada sector tecnológico lo constituye la suma de las participaciones de las industrias que lo integran.

<sup>15</sup>Incluye curtido y acabado de cuero, manufacturas de cuero y calzado.

En estos sectores generalmente se presenta un bajo nivel tecnológico, medido éste por la intensidad de capital y por el gasto en patentes, marcas y regalías. esto se explica por el predominio de tecnologías sencillas y ampliamente difundidas, con bajos requerimientos de capital y que exigen escasas habilidades de los trabajadores. En el caso de pago por regalías éste refleja en general el gasto en marcas asociado a la diferenciación del producto, más que en patentes.

Al no poder innovar en la maquinaria que utilizan, ya que ésta generalmente no la fabrican ellos e invierten poco en investigación y desarrollo, lo cual resulta caro y riesgoso, en la ICC es posible solamente innovar en el proceso y en los materiales utilizados (mejorando la calidad del cuero o piel o sustituyéndolo por otro) y diferenciar el producto final (calzado) <sup>16</sup>. Esto último resulta de vital importancia para los productores los cuales asumen un "ciclo de vida del producto", por lo que buscan superar el nivel de saturación con diferenciaciones crecientes en el producto <sup>17</sup>. De ahí la importancia en el procedimiento de fabricación de calzado, donde procesos como el cosido, el respunte, o el agujerado se vuelven de vital importancia en la diferenciación del producto.

Para enfrentar dicha saturación del mercado, las empresas pueden diferenciar por medio de la renovación continua del producto, con multiproductos o con una gama de productos distintos. En el primer caso, y tal vez el más común, la empresa renueva el mismo producto que ya producía (por ejemplo, al zapato negro se le pone un adorno, cuando concluye su "ciclo de vida" se le cambia el color, etc. ). En el segundo caso, la empresa deja de producir el artículo cuando este ya llegó al fin de su ciclo, y producen uno totalmente nuevo y diferente al anterior. Por último, una empresa puede diferenciar produciendo una gama de productos similares, pero no iguales (por ejemplo, zapatos de cuero, zapatos de plástico y huaraches).

---

<sup>16</sup>En algunos distritos industriales de Italia, la capacidad de innovación de los empresarios es elevada ya que existe una intensa colaboración entre ellos y los abastecedores de tecnología. (Rabelloti, 1995)

<sup>17</sup>Por el lado de la demanda de calzado, cabe la ley de Engel a nivel de consumo general. Es decir, la participación del calzado en el gasto total está inversamente relacionada al ingreso. Esto implica que la elasticidad ingreso del gasto en calzado es menor que uno. Sin embargo, esto implica *ceteris paribus*, precios, entre otras cosas, se asumen constantes.

Es importante aclarar que el proceso de diferenciación del producto vale más para consumidores y empresas con ingresos medios y altos, donde el número de oferentes es menor y los productos son menos estandarizados <sup>18</sup>.

#### 1.4 DESCRIPCIÓN DE LA RAMA

Dentro de la industria del cuero y el calzado se encuentran dos grandes subgrupos, los cuales a su vez están conformados por tres clases cada uno<sup>19</sup>. Es así como encontramos:

i) *INDUSTRIA DEL CUERO, PIELES Y SUS PRODUCTOS*. ESTE SUBGRUPO INCLUYE PRODUCTOS DE MATERIALES SUCEDÁNEOS, EXCLUYE CALZADO, PRENDAS DE VESTIR DE CUERO, PIEL Y MATERIALES SUCEDÁNEOS. ESTA CONFORMADO POR LAS SIGUIENTES CLASES:

- (a) Curtido y acabado de cuero
- (b) Curtido y acabado de pieles sin depilar
- (c) Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos

ii) *INDUSTRIA DEL CALZADO*. ESTE SUBGRUPO EXCLUYE DE CALZADO DE HULE Y/O PLÁSTICO E INCLUYE LAS SIGUIENTES CLASES:

- (a) Fabricación de calzado principalmente de cuero
- (b) Fabricación de calzado de tela con suela de hule o sintética
- (c) Fabricación de huaraches, alpargatas y otro tipo de calzado no especificado anteriormente.

#### CARACTERÍSTICAS POR SUBGRUPO

A continuación, se presenta una descripción de lo que fue el desempeño de la rama de cuero y calzado durante 1993, último año del que se poseen datos a nivel desagregado, tratando de contrastarla con el de la manufactura en su conjunto.

---

<sup>18</sup> Debe notarse que la diferenciación de productos probablemente tendrá efectos distributivos. Si un producto sencillo es sustituido por productos diferenciados (calzado negro normal, por ejemplo, por calzado rojo y con adornos) los beneficiados serán aquellos a los cuales el producto original no les era de su total satisfacción. Aquellos que preferían el original, perderán si éste no continúa produciéndose o incluso si este continúa estando disponible, pero a un precio mayor dada la menor escala de producto.

<sup>19</sup> La clasificación que se usará en esta parte del trabajo corresponde a la utilizada en el Censo Industrial realizado por INEGI. De igual manera, los datos de valor agregado, número de establecimientos, empleo, salarios, activos fijos, FBKF, producción bruta e insumos fueron obtenidos de esta fuente. El resto de los indicadores que aquí se utilizarán corresponden a cálculos propios.

Los dos grandes subgrupos (o clases) que integran la industria del cuero y calzado tienen distinta estructura y desempeño. La primera, es decir, el subgrupo del cuero proporcionó, en 1993, un poco más de una cuarta parte del valor agregado de la industria, mientras que las tres cuartas partes restantes fueron producidas en el subgrupo del calzado. Con lo que respecta al número de establecimientos totales, empleo y remuneraciones las proporciones son similares: entre el 70 y 75 por ciento aproximadamente es producido por la subclase de calzado y el restante 25-30 por ciento en la subclase de cuero. Esta situación no debería sorprender, principalmente si consideramos que el subgrupo del cuero incluye dos clases que son insumos en el subgrupo de calzado.

CUADRO 1.3  
MEXICO: PARTICIPACION DE LAS SUBCLASES EN LA INDUSTRIA DEL CUERO Y CALZADO, 1993

	VALOR AGREGADO	EMPLEO	SALARIOS	ESTABLECIMIENTOS
INDUSTRIA DEL CUERO Y CALZADO	100%	100%	100%	100%
SUBCLASE CUERO	30.08%	24.43%	27.15%	32.01%
SUBCLASE CALZADO	69.92%	75.56%	72.84%	67.98%

FUENTE: Elaboración propia con base en el Censo Industrial 1994, INEGI.

Con respecto a la intensidad de capital, la ICC estuvo por abajo de la industria manufacturera en 1993. El subgrupo del cuero presentó en comparación con la del calzado una mayor intensidad del capital para el mismo año. De igual manera, la productividad del trabajo de la ICC estuvo por abajo de la industria manufacturera; y nuevamente la fabricación de cuero alcanzó un porcentaje más alto en este indicador que la producción de calzado.

Por otra parte, la tasa de excedente de la ICC (mark-up o margen bruto de ganancia), el cual refleja la diferencia del comportamiento entre los precios y los costos directos unitarios, estuvo en 1993, por abajo de la industria manufacturera. Fue el subgrupo del cuero el que tuvo una mayor tasa de excedente para ese mismo año<sup>20</sup>.

La participación de los salarios en el PIB en la ICC fue, en 1993, bastante superior con respecto a la industria manufacturera (60.3 y 37.9 por ciento respectivamente). Sin embargo,

<sup>20</sup> La tasa de excedente, Mg, se calculó de la siguiente manera:  $Mg = [PB / (R + CI)] - 1$ , donde:  
PB= Producción bruta  
R= Remuneraciones totales

el salario promedio de la rama fue inferior en la ICC que en el sector . Con lo que respecta al costo salarial, la ICC estuvo por arriba del sector.<sup>21</sup>

Por último, en cuanto al tamaño medio de la empresa, la ICC tuvo, en promedio, casi 15 trabajadores por unidad económica, generando, cada una de estas aproximadamente 365 mil nuevos pesos durante 1993. Tanto por el número de trabajadores como por el valor agregado generado por empresa , el subgrupo de calzado tuvo un mayor tamaño medio.

#### CARACTERISTICAS POR CLASE

En cuanto a las clases que conforman la industria , para 1993 la que participó con el porcentaje más alto en el valor agregado, empleo, remuneraciones totales, activos fijos, formación bruta de capital, producción bruta y materias primas dentro de la rama fue la fabricación de calzado de cuero. Como puede verse en el gráfico 1.6, con lo que respecta al valor agregado y al empleo, esta clase participó con más de la mitad de lo que se generó dentro de la ICC. Muy por abajo estuvieron la fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, cuya participación en el valor agregado fue menor a una sexta parte. Posteriormente estuvieron curtido de cuero y la fabricación de calzado de tela con suela de hule o sintética. El restante 4 por ciento se distribuyó entre la fabricación de huaraches , y curtido de pieles sin depilar. En el siguiente cuadro se presenta ésta información<sup>22</sup>

---

CI= Consumo intermedio

<sup>21</sup> El salario medio,  $W_m$ , es igual a :  $W_m = W/L$

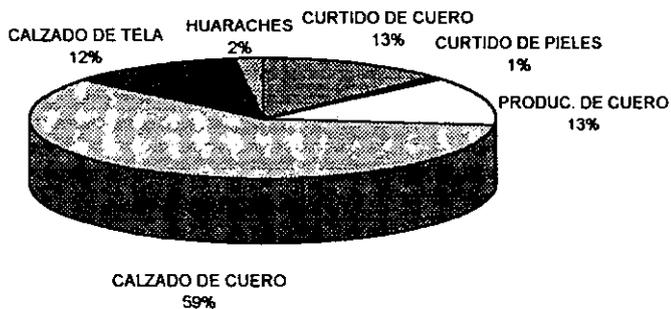
El Costo laboral, CI, es igual a:  $CI = W_m / \text{Productividad del trabajo}$ .

<sup>22</sup> Cabe hacer notar que para el caso específico de la fabricación de productos de cuero y piel, segunda en la generación de valor agregado, empleo y remuneraciones totales, la participación en los activos fijos, formación bruta de capital, producción bruta y materias primas está bastante por debajo del curtido y acabado de cuero e incluso por abajo de la fabricación de calzado de tela con suela de hule.

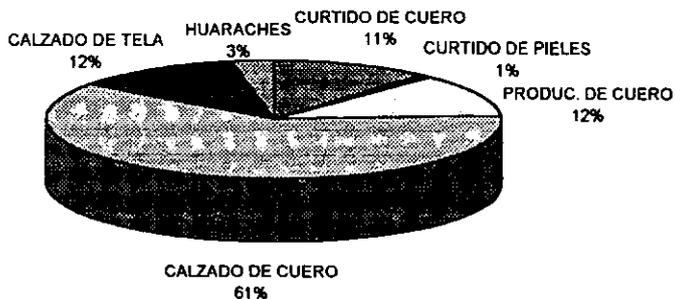
CUADRO 1.6

PARTICIPACION DE LAS CLASES QUE CONFORMAN LA RAMA DEL CUERO Y CALZADO EN EL PIB Y EMPLEO

**PARTICIPACION DE LAS CLASES EN EL PIB**



**PARTICIPACION DE LAS CLASES EN EL EMPLEO**



**CUADRO 1.4**  
**MEXICO: PARTICIPACION DE LAS CLASES EN LA RAMA DEL CUERO Y**  
**CALZADO, 1993**

	VA	EMPLEO	SALARIOS	ACTIVOS FIJOS	FBKF	PB	MATERIAS PRIMAS
ICC	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Curtido de cuero	12.73%	10.5%	11.2%	25.08%	18.49%	19.07%	22.72%
Curtido de pieles	1.41%	0.99%	0.88%	1.89%	0.97%	1.19%	1.07%
Fab.de prods.de cuero	12.8%	12.08%	12.15%	9.02%	8.69%	9.9%	8.23%
Calzado de cuero	60.97%	60.97%	62.81%	50.08%	55.9%	56.41%	53.94%
Calzado de tela	12.15%	12.15%	11.17%	11.9%	9.1%	11.25%	12.04%
Huaraches, alpargatas, etc.	2.47%	3.31%	1.78%	2.03%	6.84%	2.18%	2.01%

FUENTE: Elaboración propia con base en el Censo Industrial 1994, INEGI.

Siguiendo con las clases de la rama , curtido de cuero; curtido de pieles sin depilar y fabricación de calzado de tela con suela de hule tuvieron, para 1993, una intensidad del capital mayor a la del promedio de la ICC e incluso, la primera de estas tres, mayor a la de la industria manufacturera. La fabricación de calzado de cuero, la fabricación de productos de cuero y la fabricación de huaraches presentaron una intensidad del capital por abajo del promedio de la ICC y del sector.

Con respecto a la productividad del trabajo, destacaron dos clases que estuvieron por encima del resto, estas son curtido de pieles sin depilar y curtido de cuero, mismas clases que tuvieron una intensidad de capital superiores al resto Las demás clases se encontraron, en promedio, cercanas a la ICC, excluyendo a la fabricación de huaraches que se encontró bastante por debajo de las demás. (ver cuadro 1.5)

**CUADRO 1.5**  
**PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO E INTENSIDAD DE CAPITAL DE LA ICC,**  
**1993**

	PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO	INTENSIDAD DEL CAPITAL
ICC	1,540	1,240
CUERO	1,820	1,910
CALZADO	1,210	1,020
Curtido de cuero	1,840	3,000
Curtido de pieles	1,730	1,940
Fab.de prods.de cuero	1,900	1,110
Calzado de cuero	1,450	1,000
Calzado de tela	1,270	1,270
Huaraches, alpargatas, etc.	910	620

FUENTE: Elaboración propia con base en el Censo Industrial 1994, INEGI

Hay solamente dos clases que presentaron una tasa de excedente superior al promedio de la ICC y a la industria manufacturera, estas son la fabricación de huaraches y curtido de pieles, las cuales ocuparon el penúltimo y último lugar respectivamente en la generación de valor agregado de la ICC. La fabricación de productos de cuero se encontró por abajo de la industria manufacturera pero por arriba de la ICC. Las restantes tres clases tuvieron una tasa de excedente bastante por abajo del sector manufacturero y relativamente cercanas a la ICC.

Por su parte, las clases que presentaron una mayor participación de los salarios en el ingreso fueron la fabricación de calzado de tela y la fabricación de calzado de cuero, mismas clases que tuvieron las menores tasas de excedente. Las restantes clases se encontraron por abajo del promedio de la ICC pero por arriba, en todos los casos, de la industria manufacturera. En cuanto al salario promedio curtido de cuero estuvo por arriba de las demás y la fabricación de huaraches presentó el menor promedio de las clases.

**CUADRO 1.6**  
**SALARIOS, GANANCIAS Y PRECIOS DE LA ICC,**  
**1993**

	TASA DE EXCEDENTE %	TASA DE RETORNO %	SALARIOS/ PIB %	SALARIO MEDIO	COSTO LABORAL	PRECIOS RELATIVOS
ICC	16.86	47.64	60.92	925.5	0.609	1
CUERO	18.23	43.85	55.00	1,028.5	0.565	1.01564
CALZADO	16.22	49.93	63.46	892.2	0.737	1.02458
Curtido de cuero	13.15	29.21	52.41	965.1	0.524	1.0455
Curtido de pieles	36.40	55.16	38.26	665.3	0.384	1.2481
Fab.de prods.de cuero	24.8	24.87	57.98	1,102.0	0.579	0.7532
Calzado de cuero	16.88	53.39	63.31	924.1	0.637	1.0391
Calzado de tela	11.24	31.36	68.54	871.6	0.686	0.9952
Huaraches, alpargatas, etc.	30.53	82.15	43.7	401.0	0.440	1.0391

FUENTE: Elaboración propia con base en el Censo Industrial 1994, INEGI

Por último, la fabricación de calzado de tela fue la clase que tuvo el mayor número de trabajadores y generó el más alto valor agregado por establecimiento en 1993. Lo contrario ocurrió con la fabricación de huaraches, la cual presentó el menor tamaño medio por trabajador y por valor agregado.

**CUADRO 1.7**  
**TAMAÑO MEDIO DE LA EMPRESA EN LA ICC,**  
**1993**

	TAMAÑO MEDIO MEDIDO POR NUMERO DE TRABAJADORES	TAMAÑO MEDIO MEDIDO POR VALOR AGREGADO
ICC	14.98	364.44
CUERO	10.42	304.55
CALZADO	18.74	405.61
Curtido de cuero	12.55	389.88
Curtido de pieles	7.63	267.36
Fab.de prods.de cuero	11.1	256.42
Calzado de cuero	19.31	472.48
Calzado de tela	33.69	687.79
Huaraches, alpargatas, etc.	3.229	56.57

FUENTE: Elaboración propia con base en el Censo Industrial 1994, INEGI

En resumen, los datos anteriores arrojan los siguientes resultados : Para 1993, calzado fue el subgrupo que generó más alto valor agregado, contó con las empresas más grandes y empleó a más trabajadores . Sin embargo el grupo de cuero presentó mayor intensidad de

capital (94% por arriba de calzado ) y también mayor productividad del trabajo (50% más), indicadores, ambos, de mayor modernidad y eficiencia de ésta industria .

No obstante que en cuero el salario medio fue superior que en calzado (15% por arriba), la mayor productividad provocó un bajo costo salarial, obteniéndose, así, mayor tasa de excedente en cuero que en calzado<sup>23</sup>.

Como ya se dijo, dentro de las clases que conforman la ICC, la fabricación de calzado de cuero fue la que mostró, durante 1993, una mayor participación en la generación de valor agregado, empleo, salarios, materias primas, activos fijos, formación bruta de capital y producción bruta<sup>24</sup>. Sin embargo, mostró bajas productividad del trabajo e intensidad de capital, y no resultó ser la clase con empresas más grandes, ni en cuanto al número de trabajadores ni al PIB generado por unidad económica.

Por su parte, la fabricación de calzado de hule, clase que contó con empresas notablemente más grandes que el resto, resultó ser, relativamente, poco eficiente y moderna ya que la productividad del trabajo y la intensidad de capital estuvieron por abajo del promedio de la ICC. A pesar de la baja productividad de esta clase y el salario medio cercano a la ICC , el costo salarial resultó ser bastante elevado, ocasionando así que la tasa de excedente fuera la más baja de todas las clase. Esta clase también contó con la mayor participación de los salarios en el PIB.

En cuanto a la productividad del trabajo y a la intensidad del capital, sobresalieron en ambos casos curtido y acabado de cuero, curtido y acabado de pieles sin depilar y fabricación de productos de cuero, clases que tienen un tamaño medio por abajo de la ICC<sup>25</sup>. La primera de estas tres clases resultó tener la mayor intensidad de capital de la rama y altos niveles de inversión - considerando los activos fijos y la FBKF-. La fabricación de productos de cuero obtuvo la tasa más elevada de productividad del trabajo y el más alto salario medio, provocando así un alto el costo laboral. Por su parte, curtido de pieles obtuvo la tasa de

---

<sup>23</sup> El bajo coste salarial indica que cada unidad de trabajo obtuvo mayor unidad de producto en la producción de calzado que en cuero.

<sup>24</sup>Recuerdese que, según el estudio realizado por COPLAMAR, una familia de cuatro miembros requiere 9 pares de zapatos de cuero al año, en tanto que sólo requiere 2 pares de tenis (zapato con suela de plástico). Es, por lo tanto, evidente la mayor demanda a la que se enfrenta la clase de calzado de cuero. Por su parte, las clases que conforman al grupo del cuero son los insumos utilizados en el calzado, lo cual explica que concentren menos PIB y empleo.

excedente más alta de la ICC gracias a una alta productividad del trabajo y un salario medio bastante por abajo del resto (salvo fabricación de huaraches) , por lo tanto, con muy bajo costo salarial.

Con respecto a la fabricación de huaraches y alpargatas, además de ser la clase con empresas notablemente más pequeñas, presentó la más baja productividad del trabajo e intensidad de capital, pero alta productividad del capital y baja participación de los salarios en el PIB, lo cual ocasionó que en esta clase se presentara la más alta tasa de ganancia de toda la rama.

Por último, con lo que respecta a la distribución del ingreso, la mayor participación de las remuneraciones en el PIB destaca significativamente en las clases con mayor tamaño medio, es decir, calzado de cuero y calzado de tela. Como ya se dijo, ambas clases resultaron ser poco eficientes, pero con un salario medio cercano al promedio de la ICC, por lo tanto con alto costo salarial y bajas tasas de excedente.

Los resultados antes presentados parecerían indicar que no existe una relación directa entre tamaño de la empresa con productividad y beneficios. Al contrario, empresas pequeñas, con alta productividad y salarios más altos, lograron, en general, altas tasas de beneficio. Es así como el menor volumen de actividad, presentado en los establecimientos más pequeños, se vio compensado con márgenes de ganancia más grandes. Además, las clases que tuvieron, en 1993, menores tasas de ganancia, han sido las clases que han tenido que enfrentarse más fuertemente a la competencia externa, lo cual ha restringido su poder monopólico y por lo tanto la capacidad de fijar precios altos en relación a sus costos primos unitarios.

Lo que resulta evidente, es que en las clases donde existe una mayor participación de los salarios en el PIB, son las clases que tuvieron más bajas tasas de ganancia, además de ser las clases más grandes respecto al PIB generado como por el número de trabajadores por unidad económica. Como ya se dijo, éstas clases han tenido que enfrentar más fuertemente que las otras a la competencia externa, por lo que, para no tener efectos adversos sobre su posición en el mercado, probablemente hayan aceptado márgenes de ganancia menores.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> Salvo en el caso de curtido de cuero que supera al promedio en tamaño medio por valor agregado.

<sup>26</sup> "Si la proporción entre utilidades y salarios es elevada, se fortalece la capacidad de contratación de los sindicatos cuando exigen aumentos de salario, puesto que un nivel de salarios más alto sería compatible con un monto de "ganancias razonables" a los niveles de precios existentes. Si, concedidos los aumentos, los precios se

## 1.5 LA EVOLUCION DE LA INDUSTRIA DEL CUERO Y CALZADO

### CONTEXTO INTERNACIONAL

A nivel internacional la producción de calzado presentó un proceso evolutivo en su productividad de alzas continuas y lentas, especialmente en los países desarrollados. De esta forma, la diferencia en el costo de mano de obra a favor de los países en vías de desarrollo no siempre pudo ser compensado por aumentos en la productividad de los primeros. Bastó entonces que algunos de los países en desarrollo con firmes políticas exportadoras, lograran una adecuada infraestructura de exportación, para que comenzaran a penetrar fuertemente en los mercados de los países desarrollados. Dicha infraestructura está constituida básicamente por la capacidad de diseño para adecuarse a los gustos de la población, capacidad de producción en la calidad y cantidad requeridas, financiamiento local, contactos para lograr una buena comercialización, etc.

Es así como, en los últimos años la producción de calzado se ha trasladado de los países desarrollados a los países de reciente industrialización. Este proceso se ha caracterizado por su dinamismo y por la competencia que ha surgido entre los distintos países por ganar nuevos mercados. Así, mientras que en la década de los setenta España, Brasil, Corea y Taiwan empezaban a destacar como países exportadores, Estados Unidos, Francia, Reino Unido y Alemania perdían participación en la producción mundial convirtiéndose en importadores. En los años ochenta China e Indonesia se añadieron a la lista de los grandes productores y exportadores<sup>27</sup>. A partir de 1992, la India registró un alto crecimiento en la producción de calzado reemplazando a Taiwan en la lista de los diez grandes productores. Por último, un país que probablemente se convertirá en una potencia en la industria del calzado es Vietnam, donde ésta industria ha recibido prioridad por parte del gobierno del país.

Los problemas de la industria del calzado son muy extensos y provienen desde los orígenes del sistema de sustitución de importaciones. Dado que el mercado nacional mexicano

---

elevarán, se producirían nuevas demandas de mayor salario. Por lo tanto, no se puede sostener una proporción elevada de ganancias a salarios sin crear una tendencia a la alza de los costos. Semejante efecto adverso sobre la posición de competencia de una empresa o de una industria estimula la aceptación consciente de márgenes de utilidad menores"<sup>26</sup>. Kalecki, M., 1977.

<sup>27</sup> China es hoy en día el primer productor de calzado llegando a producir tres mil millones de pares de calzado tan sólo en 1992. Sus exportaciones significaron la mitad del calzado vendido en Estados Unidos. Ver "Estudio de Gran Visión Nacional", op. cit.

estuvo cerrado a la competencia internacional por mucho tiempo, la industria del cuero y del calzado se vio sumamente beneficiada. Con el mercado interno cerrado y disfrutando de suficientes apoyos se permitió a los productores nacionales producir calzado fácilmente vendible en el mercado resguardado, sin tener especial interés en la calidad, diseño, etc.

Durante estos años hubo un crecimiento importante en la demanda, el cual estuvo inducido por el incremento de los ingresos y la urbanización de la población. También la oferta aumentó, aprovechando las posibilidades de expandir la producción con la garantía de rentabilidad.

CUADRO 1.8  
MEXICO: PROMEDIO ARANCELARIO PONDERADO CON PRODUCCION  
(Porcentaje ad valorem)

	80	85	86	87	88	89	90	91
ICC	29.2	43.7	36.5	25.0	16.05	16.2	16.2	16.2
SECTOR MANUFAC.	32.46	35.67	30.31	21.02	13.22	14.30	14.34	14.44

FUENTE: Dussel, E. 1994.

En la década de los setenta y principios de los ochenta la industria del cuero y calzado experimentó un significativo proceso de crecimiento, que se reflejó en la expansión del número de empresas y del empleo generado. Sin embargo, entre 1982 y 1988, la crisis económica provocó una severa contracción de la demanda, afectando adversamente a la rama.

CUADRO 1.9  
PRODUCTO INTERNO BRUTO DEL SECTOR CUERO Y CALZADO  
(millones de pesos de 1980)

AÑOS	CUERO Y CALZADO	PART. EN EL PIB NACIONAL	PART. EN EL PIB MANUFACTURERO
1980	29,666	0.66%	3.00%
1982	32,609	0.67%	3.19%
1988	24,071	0.49%	2.27%
1989	24,902	0.49%	2.20%
1990	25,466	0.49%	2.13%

FUENTE: Sistema de Cuentas Nacionales, 1991, INEGI.

Durante los últimos años, la ICC en México ha tenido importantes cambios en términos de su estructura y estrategia competitiva. Debido a múltiples factores, tales como la caída del poder adquisitivo y la apertura comercial a la competencia internacional, ha mostrado una enorme transformación<sup>28</sup>.

Actualmente uno de los problemas más importantes de la industria ha sido la caída de la demanda interna como consecuencia, entre otras cosas, del descenso del salario real promedio. De esta manera se ha reducido el consumo per cápita, pasando de 3.8 pares en 1981 a 2.4 pares en 1993. Esto, aunado al crecimiento desmesurado de las importaciones de calzado<sup>29</sup>, han deteriorado las condiciones de la industria.

A este respecto, resulta muy significativo comparar la utilización de la capacidad de la economía con el sector manufacturero y la industria del cuero y calzado. El total de la economía alcanza su máxima utilización en 1980 y luego se recupera desde 1988, pero sin alcanzar el nivel de 1980. Por otro lado, el sector manufacturero presenta una creciente utilización de la capacidad desde 1983, para alcanzar su máximo en 1990. Sin embargo, la ICC se comporta de manera contraria a la economía y a la industria manufacturera, pues alcanza su máximo en 1982, para después reducirse paulatinamente hasta llegar en 1990 a una utilización del 53% de su capacidad. Esta tendencia manifiesta en primer lugar las crecientes dificultades de la ICC. En segundo lugar, resalta la diferencia que presenta la ICC con respecto a la industria manufacturera. Por último, evidencia la diferencia de la dinámica del sector manufacturero frente al resto de la economía, con un mayor porcentaje de capacidad productiva todavía ociosa. (ver gráfico 7)

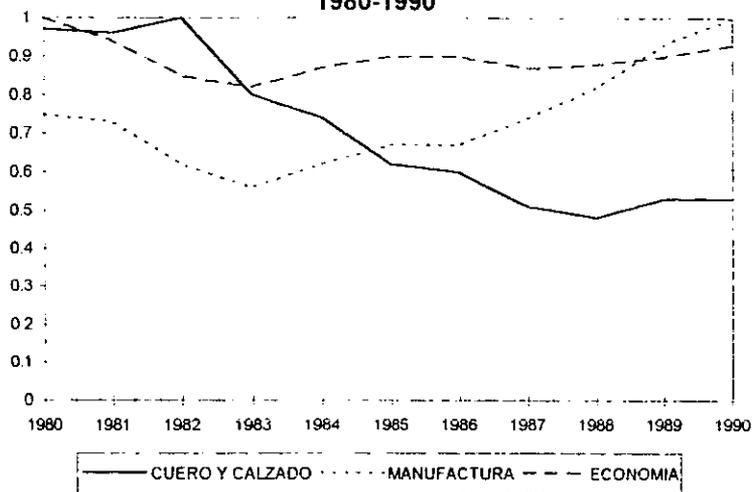
---

<sup>28</sup> A partir de 1986, México firma el Acuerdo general de Aranceles, con lo cual se plantea un cambio en las condiciones del proteccionismo industrial bajo las cuales la industria del cuero y calzado venía operando.

<sup>29</sup> Las importaciones pasaron entre 1988 y 1989 de 5.8 a 17.7 millones de pares, cantidad que se duplicó para 1990.

GRAFICO 1.7

**PORCENTAJE DE LA UTILIZACION ANUAL MEDIA  
DE LA CAPACIDAD  
1980-1990**



CUADRO 1.10  
CONDICIONES DE LA INDUSTRIA DEL CUERO Y CALZADO,  
1985-1993

AÑOS	Produc. Pares millones	Imp. pares millones	Exp. pares millones	CNA	TC CN	TC M	pérdida del merc.
1985	232.6	0.3	1.7	231.2			
1986	237.3	0.2	2.4	235.2	1.69	0.08	1.6
1987	244.4	0.2	5.8	238.8	1.57	0.08	1.49
1988	245	5.5	8.2	242.3	1.47	2.24	-0.78
1989	200	23	6.5	216.5	-10.65	11.5	-22.1
1990	208.5	16.5	7.2	217.8	0.6	7.91	-7.31
1991	199.6	22.9	6.2	216.3	-0.69	11.47	-12.1
1992	193.3	41.9	7.4	227.8	5.32	21.68	-16.3
1993	173.3	33.9	4.5	202.7	-11.02	19.56	-30.5

CNA: Consumo nacional aparente

TC CN: tasa de crecimiento del consumo nacional

TC M: tasa de crecimiento de las importaciones

FUENTE: Estudios de Gran Visión Nacional. La Industria del calzado. Flor Brown y Lilia Dominguez

#### EVOLUCION DE LA RAMA EN MEXICO

Al igual que en 1993, para 1985 y 1988 fue la fabricación de calzado la que concentró más de las dos terceras partes de la generación de valor agregado de la ICC. Lo mismo sucedió con respecto al empleo, salarios, formación bruta de capital, activos fijos, producción bruta e insumos.

La distribución entre las clases que conforman la industria se comportó en 1985 y 1988 de manera muy similar a 1993, siendo calzado de cuero la de mayor peso dentro de la industria del cuero y calzado.

Sin embargo, la diferencia se encuentra al considerar 1980. No obstante que era el subgrupo de calzado el que contaba con el mayor número de establecimientos y agrupaba a tres cuartas partes de los trabajadores de la ICC, ambos subgrupos participaban con alrededor del cincuenta por ciento del PIB generado en la rama.

Entre las clases que conforman la rama, la generación de valor agregado no se encontraba tan concentrada en la fabricación de calzado de cuero como en 1993 y en menor medida 1985 y 1988 <sup>30</sup>. Aproximadamente un 75 por ciento se distribuía entre calzado de

<sup>30</sup> Aunque si fue esta la que contó con el mayor número de establecimientos y trabajadores para estos años.

cuero, fabricación de productos de piel y cuero, y curtido y acabado de cuero (con aproximadamente 28, 24 y 25 por ciento respectivamente). El restante 25 por ciento se encontraba distribuido en las otras tres clases.

A continuación se presenta un análisis del comportamiento de la industria del cuero y calzado así como de los cambios estructurales registrados a partir de 1985, año en el cual la economía mexicana empieza a abrirse al comercio exterior. Para tales efectos se describen en primer lugar las características generales de la rama entre 1980 y 1993. Posteriormente se analizarán dos sub-periodos, los cuales se han diferenciado entre sí de acuerdo a la distinta tasa de crecimiento del producto.

El primer sub-periodo, que abarca de 1985 a 1988, presentó una caída del PIB de la rama de 7.3 por ciento. El segundo sub-periodo, que comprende de 1988 a 1993, se caracterizó por una "relativa" mejora de la actividad económica, presentando en promedio una caída del PIB de 2.42 por ciento. En ambos periodos, el PIB de la ICC creció por abajo del PIB de la industria manufacturera y de la economía (ver cuadro 1.3).

#### LA EVOLUCION DE LA RAMA ENTRE 1980 Y 1993

Entre 1981 y 1986 México sufrió diversos shocks externos negativos tales como la crisis de la deuda de 1982, la caída de la demanda y de los términos de intercambio de los productos de exportación, junto con la elevada tasa de interés que encareció el servicio de la deuda previamente contratada. Fue hasta 1987 que la economía mexicana retomó una tendencia expansiva, aunque con ritmos de crecimiento todavía modestos.<sup>31</sup>

Por su parte, después de un notable estancamiento desde 1982, el sector manufacturero logró una significativa recuperación de la T CPA durante 1987-1991. De hecho, el sector manufacturero se caracterizó durante 1980-1993 por una tasa de crecimiento promedio anual del PIB superior a la de la economía (1.92 y 1.2% respectivamente). Todas las divisiones del sector realizaron una T CPA mayor en 1987-93 que en 1980-86. Sin embargo, es importante hacer notar que dentro del sector manufacturero, el desempeño de las distintas ramas ha sido sumamente heterogéneo.

---

<sup>31</sup>López, J. El proceso de ajuste de la economía mexicana, 1982-1992. En MEXICO: LA NUEVA MACROECONOMIA, Nuevo horizonte, México, 1994.

Así, entre 1980 y 1993, la industria del cuero y calzado tuvo una contracción económica significativa, creciendo no sólo por abajo de la industria manufacturera, sino que con tasas negativas tanto del producto como del empleo (-2.5 y -1.7 por ciento respectivamente). Sin embargo, como se verá más adelante, al igual que la industria manufacturera, la ICC tuvo un mejor desempeño entre 1988-93 que en 1985-88. Estos datos se presentan en el cuadro 1.11

CUADRO 1.11  
TASA DE CRECIMIENTO DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DE LA ICC Y DE LA  
MANUFACTURA, 1980-1993  
TCPA

	VALOR AGREGADO	EMPLEO	SALARIO REAL	ACERVOS NETOS	FBKF	PRODUCCION BRUTA	MATERIAS PRIMAS
ICC	-2.49%	-1.72%	-2.48%	-0.5	4.9	-2.05%	-1.68%
INDUSTRIA MANUFACTURERA	1.92%	2.65%	-0.25%	-0.20	8.44	1.6%	1.36%

FUENTE: Elaboración propia con base en el Censo Industrial de 1981 y 1994, INEGI.

Como se puede ver en el cuadro 1.12, también la productividad del trabajo, y la intensidad de capital decrecieron para durante estos años significativamente, el primero en 2.45 por ciento y el segundo 1.66%.

Mientras que para este mismo período el salario real de la ICC y del total de la manufactura decrecieron (-2.5 y -0.25 por ciento respectivamente), la participación de los salarios en el PIB de la rama se mantuvo constante en 48%, decreciendo de manera significativa solamente en el sector (pasaron de 32 a 24 por ciento). Por su parte, el salario medio y el costo laboral se redujeron en ambos casos, pero con mayor fuerza en la industria manufacturera. Por último, la tasa de excedente decreció solamente en la ICC, pasando de 32.2 a 29.8. El siguiente cuadro (1.12) presenta ésta información.

CUADRO I.12  
TASA DE CRECIMIENTO DE LOS INDICADORES DE LA ICC Y DE LA  
MANUFACTURA, 1980-1993  
TCPA

	PARTICIPACION DE LOS SALARIOS EN EL PIB	SALARIO MEDIO	COSTO LABORAL	TASA DE EXCEDENTE	PROD. DEL TRABAJO	INT. DEL CAPITAL
ICC	0%	-0.83%	-1.04%	-0.58	-2.45	1.66
INDUSTRIA MANUFACTURERA	2.2%	2.84%	-6.88%	1.71	-3.05	-0.2

FUENTE: Elaboración propia con base en el Censo Industrial de 1981 y 1994, INEGI.

Con respecto a las distintas clases de la ICC, curtido de pieles y la fabricación de calzado no sólo crecieron por arriba de la media de la rama, sino que tuvieron tasas de crecimiento positivas durante este período. Las cuatro clases restantes crecieron por abajo del promedio de la rama.

Fueron curtido de pieles sin depilar, fabricación de calzado de tela con suela de hule o sintética y la fabricación de productos de cuero las que mostraron el mayor incremento, tanto en el empleo como en la productividad. Lo mismo sucedió con la producción bruta y los insumos totales, pero en este último caso, estuvo también por arriba del promedio la fabricación de calzado de tela.

La única clase que tuvo tasas de crecimiento positivas tanto de la de la participación de los salarios en el PIB como del salario medio fue la fabricación de calzado de cuero. Por su parte, el costo laboral sólo creció en curtido de cuero, siendo negativo para el resto de las clases. La fabricación de huaraches, curtido de pieles y en menor medida la fabricación de productos de cuero, fueron las únicas clases que mostraron tasas de crecimiento positivas de la tasa de excedente.

Sintetizando, durante este período la industria del cuero y calzado experimentó una contracción económica considerable. De ser una rama que participaba con el 3 por ciento del valor agregado y el 5.6 por ciento del empleo del sector manufacturero, pasó a tener una participación del 1.7 y 3.2 por ciento respectivamente. Sin embargo es importante hacer notar tres cosas: a) A pesar de que el número de establecimientos ha aumentado alrededor de 50% desde 1980, las empresas han tendido a reducir su tamaño pasando de contar con casi 20

trabajadores por establecimiento a tener entre 14 y 15 en 1993 y generando cada unidad económica 65% menos valor agregado en 1993 que en 1980; b) las clases que mostraron menores tasas de crecimiento del producto se caracterizaron por una mayor participación de las remuneraciones en el producto <sup>32</sup>, y c) Como se verá más adelante, el mayor crecimiento de la ICC se da entre 1980 y 1985, descendiendo entre 1985 y 1988 para recuperarse en el período comprendido entre 1988 y 1993, pero sin recuperar el ritmo de crecimiento anterior. La industria manufacturera se comportó de manera casi igual, excepto que ésta no sólo se recuperó durante 1988- 1993, sino que logró un mayor dinamismo durante éste período que durante 1980-1985.

#### *EL SUBPERIODO DE 1985-1988*

Como ya se adelantó la ICC decreció 7.3 por ciento anualmente entre 1985 y 1988, pasando de tener una participación en el PIB industrial de 2.9 en 1985 a 2.2 por ciento en 1988 (lo cuál representó una caída de casi 8 por ciento). El empleo también disminuye durante estos años, y la ICC pasa de tener 135,390 trabajadores en 1985 a tener 119,578 en 1988 (casi 12 por ciento menos en éste año que en 1985 y 14 menos que en 1980). El salario real decreció aún más que el producto y el empleo tanto en la ICC como en la industria manufacturera.

A pesar de ésta contracción en el PIB, empleos y salarios de la rama, la inversión, es decir, los acervos netos (inversión bruta - depreciación) y la FBKF, creció significativamente durante éstos años. Esta situación no se presentó en la industria manufacturera, donde tanto los acervos como la FBKF se redujeron.

La producción bruta y las materias primas de la rama, mostraron ambas una contracción de la misma magnitud que el valor agregado. Por el contrario, en el sector manufacturero, la producción bruta se mantuvo prácticamente inalterada entre 1985 y 1988, en tanto que las materias primas tuvieron un crecimiento cercano al 50 por ciento.

Por último, la intensidad de capital de la rama aumentó 6 por ciento, en tanto que decreció cerca de 5 por ciento en la industria manufacturera. Por su parte, la productividad del

---

<sup>32</sup>. Esto sucede para el total del sector manufacturero. Ramas dinámicas como el sector automotriz o la industria cervecera mostraron la menor participación de las remuneraciones en el PIB. Por el contrario, las ramas de los grupos menos dinámicos, dentro de los cuales se encuentra la rama del cuero y calzado, mostraron un alta participación de los salarios en el Producto. Ver Dussel, E., OP CIT, p. 174

trabajo tuvo una TCPA entre 1985 y 1988 de -1.9 porciento, en tanto que en el sector aumentó casi 3 porciento. Estos datos se muestran en el cuadro 1.13

CUADRO 1.12  
TASA DE CRECIMIENTO DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DE LA ICC Y DE LA  
INDUSTRIA MANUFACTURERA  
1985-1988

	VA	EMPLEO	SALARIOS	ACERVOS NETOS	FBKF	P.B	MATERIAS PRIMAS
ICC	-7.3	-4.01	-14.2	1.82	3.23	-7.3	-7.4
INDUSTRIA MANUFACTURERA	0.24	-0.25	-4.06	-5.1	-0.13	-0.1	47.0

FUENTE: Elaboración propia con base en el Censo Industrial de 1985 y 1988, INEGI

Con respecto a los subgrupos de la rama, aunque ambos, el cuero y el calzado, decrecieron, el primero tuvo una mayor contracción que el segundo.

A pesar de que la fabricación de huaraches es la que presentó el PIB más bajo para 1985 y la quinta en 1988, es ésta la clase que decrece menos entre estos años, seguida de la fabricación de calzado de tela y la fabricación de productos de cuero. Por abajo del promedio de la ICC se encontraron la fabricación de calzado de cuero, la cual es la que generó el mayor valor agregado para ambos años, curtido de cuero y curtido de pieles sin depilar.

En relación al empleo, fue la fabricación de calzado de tela la que tuvo una menor contracción durante estos años. Posteriormente, y en orden descendente respecto a la TCPA, estuvieron curtido de cuero, fabricación de productos de cuero, fabricación de huaraches, curtido de pieles y finalmente calzado de cuero, clase, ésta última, que ya para 1985 comenzaba a concentrar la mayor actividad económica.

La caída más grande del salario real se presentó en curtido de pieles y posteriormente en curtido de cuero y fabricación de calzado de cuero. La fabricación de huaraches, la fabricación de calzado de tela y calzado de cuero mostraron un decrecimiento del salario real menor que el que se presentó en el promedio de la ICC.

Los mayores incrementos en la inversión de la rama se presentaron en la fabricación de calzado de tela y en la fabricación de productos de cuero, justamente las clases con empresas más grandes con respecto tanto al PIB como al número de trabajadores por unidad económica.

La producción bruta y las materias primas se comportaron de manera similar al valor agregado, creciendo por arriba del promedio, en ambos casos, calzado de tela, fabricación de huaraches y productos de cuero y por abajo las restantes clases.

La intensidad de capital de la rama aumentó 6 por ciento, en tanto que decreció cerca de 5 por ciento en la industria manufacturera. Las caídas más bruscas se presentaron en la fabricación de calzado de cuero y en curtido de cuero. Solamente la fabricación de huaraches logró incrementar la intensidad de capital durante este período. Por su parte, la productividad del trabajo tuvo una TCPA de tan sólo 0.4%, aumentando sólo en la fabricación de calzado de cuero y reduciéndose para todas las demás clases.

Con respecto a la tasa de excedente, esta creció con más fuerza en la fabricación de calzado de cuero. Por abajo del promedio, pero con tasas de crecimiento positivas, se encontraron las clases restantes.

La TCPA de la participación de los salarios en el PIB fue mayor en la fabricación de productos de cuero, la fabricación de calzado de tela y la fabricación de huaraches. Por su parte, el salario promedio y el costo laboral fueron menores en curtido de pieles y mayores en la fabricación de huaraches.

Por último, los precios implícitos aumentaron entre éstos años 104.4 por ciento. Por abajo de este promedio solamente se ubicaron la fabricación de calzado de cuero y la fabricación de calzado de tela. Por su parte, los precios relativos beneficiaron a curtido de pieles, curtido de cuero y ligeramente a la fabricación de productos de cuero.<sup>33</sup>

Es así como, las cifras anteriores evidencian un fuerte estancamiento de la industria de cuero y calzado de 1985 a 1988. Hay dos aspectos que llaman particularmente la atención: a) Mientras que el PIB, el empleo, la producción bruta y los salarios cayeron, aumentaron los niveles de inversión en la rama y b) En este subperíodo las condiciones actuaron a favor del capital, obteniéndose altas tasas de ganancia y en contra de los trabajadores, reduciéndose la participación de los salarios en el PIB.

*EL SUBPERIODO 1988-1993*

Desde 1987, la industria manufacturera presentó un creciente dinamismo. Por su parte, aunque la ICC no logró recuperarse, sí mostró una menor contracción durante este periodo que el anterior.

Como puede verse en el cuadro 1.13, la ICC tuvo tasas de crecimiento del PIB y del empleo menores que el sector manufacturero. Sin embargo, el salario real de la rama aumentó casi un punto porcentual más que el del sector.

Al contrario de lo que sucedió en el periodo previo, durante éstos años se dió un proceso de desinversión pues se redujeron tanto los acervos netos como la formación de capital. Este proceso fue más intenso en la manufactura que en la ICC.

La TCFA de la productividad del trabajo fue negativa tanto en la rama como en la industria manufacturera (-5.2 y -3.8 respectivamente). Al contrario, la intensidad de capital creció 1.54 por ciento en la ICC y decreció casi 2 por ciento en el sector.

La TCFA de la tasa de excedente fue, al contrario que el periodo anterior, negativa, pasando de 51.5 a 36 por ciento. Por su parte, la participación de los salarios en el PIB pasó de 27.6 a 48.4 por ciento, lo cual implica una T CPA cercana a 12 por ciento. Con lo que respecta al salario medio, éste se incrementó más en la ICC que la industria manufacturera (10.8 y 1.4 por ciento respectivamente). Por último, el costo salarial se incrementó 17 por ciento en la ICC, en tanto que en la industria manufacturera creció 5 por ciento.

CUADRO 1.13  
TASA DE CRECIMIENTO DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DE LA ICC,  
1988-1993

	VA	EMPLEO	SALARIOS	ACERVOS NETOS	FBKF	P.B	MATERIAS PRIMAS
ICC	-2.4	-1.7	9.2	-1.8	-0.3	-1.6	-1.9
INDUSTRIA MANUFACTURERA	3.71	7.2	8.1	-5.0	-19.9	4.6	-22.5

FUENTE: Elaboración propia con base en el Censo Industrial de 1988 y 1994, INEGI

<sup>33</sup> Los precios implícitos corresponden al deflactor implícito del PIB. Los precios relativos se obtuvieron de dividir los precios implícitos de la clase entre los precios implícitos de la rama, por lo que un resultado mayor a la unidad es un estímulo al crecimiento de la clase.

Como en el período anterior, la producción de calzado decreció menos que el subgrupo de cuero. Dentro de las clases que conforman la rama, la que mostró la tasa de crecimiento del valor agregado más baja fue la fabricación de calzado de tela. Fue esta misma clase la que en casi todos los casos mostró las menores tasas de crecimiento en todos los indicadores que, hasta ahora, se han manejado en este trabajo. En el único caso en que creció fue en la participación de los salarios en el PIB y, sin embargo, se encontró por abajo del promedio de la ICC.

Para este subperíodo las clases que crecieron más rápidamente fueron la fabricación de calzado de cuero, la fabricación de huaraches y la fabricación de productos de cuero y piel. Por abajo del promedio de la ICC se encontraron curtido de pieles, curtido de cuero y la fabricación de calzado de tela. Por su parte, en la clase que el empleo decreció menos fue en la fabricación de huaraches. El resto de las clases tuvieron descensos del empleo mayores a la media.

Con lo que respecta a los activos fijos y la FBKF, las menores tasas de decrecimiento se dieron en la fabricación de huaraches. Con tasas negativas estuvieron la fabricación de calzado de tela y curtido de pieles. El resto de las clases tuvieron tasas de crecimiento de los activos fijos y de la FBKF por arriba del promedio.

Por arriba del promedio de la T CPA de la producción bruta de la rama, nuevamente estuvo la fabricación de huaraches y en menor medida la fabricación de calzado de cuero y la fabricación de productos de cuero. Por abajo del promedio estuvieron las restantes clases. Lo mismo sucedió con las materias primas, encontrándose por arriba del promedio las mismas clases que tuvieron mayores tasas de crecimiento de la producción bruta y con tasas negativas nuevamente el curtido de cuero y de piel.

La productividad del trabajo decreció más en este subperíodo que en el anterior y más aceleradamente en la fabricación de huaraches. El menor decrecimiento se presentó en curtido de pieles seguida por la fabricación de calzado de cuero. Al contrario de lo que sucedió con la productividad del trabajo, la intensidad de capital creció más en la fabricación de huaraches y, en menor medida, la fabricación de calzado de cuero y curtido de pieles. Las otras tres clases presentaron tasas de crecimiento de la intensidad de capital por abajo del promedio de la ICC.

En las únicas clases en donde creció la tasa de ganancia fue en curtido de pieles y en menor medida la fabricación de huaraches. En el resto de las clases se presentó una T CPA negativa y menor que en el promedio de la rama. Por su parte, la participación de los salarios en el PIB aumentó con mayor fuerza en fabricación de calzado de cuero y decreciendo sólo en la fabricación de huaraches.

Por último, los precios implícitos también aumentaron, pero de manera mucho más moderada que en el período anterior, pues sólo crecieron 8.4%. En este caso, los precios relativos favorecieron en orden descendente a curtido de pieles, fabricación de calzado de cuero y fabricación de productos de cuero.

Sintetizando, los datos anteriormente presentados evidencian una significativa recuperación de la industria del cuero y calzado a partir de 1988, especialmente en el caso de calzado de cuero, huaraches y productos de cuero y piel.

Como ya se mencionó, el PIB, el empleo, el salario real, los activos fijos, la producción bruta y las materias primas decrecieron en éste subperíodo, pero más moderadamente que en el anterior. Durante estos años, se dió un proceso contrario al período anterior, principalmente en lo referente a los siguientes puntos: a) La relativa recuperación económica de la rama provocó, contrario a lo que se esperaría, que los empresarios redujeran su nivel de inversión y b) Durante éste período los factores actuaron en favor de los trabajadores, incrementándose la participación de los salarios en el ingreso, y en contra de los empresarios, reduciéndose la tasa de ganancia.

#### SINTESIS

Los antecedentes presentados reflejan, en general, el impresionante cambio estructural por el que transitó la rama del cuero y calzado y, en específico, el comportamiento heterogéneo que mostró la ICC para estos años.

El primer subperíodo (1985-88) se caracterizó por una generalizada contracción de la actividad económica. Por el contrario, la ICC presentó una T CPA del producto, sino positiva, si superior en el segundo período de análisis (1988-93).

No obstante que en ambos periodos fue el grupo del calzado el que concentró la mayor actividad económica y que durante el primer subperiodo (1985-88) creció a mayores tasas que el grupo de cuero, durante el segundo subperiodo (1988-93) el crecimiento en ambos grupos fue bastante homogéneo.

La menor actividad económica del primer subperiodo se vio compensada con mayores tasas de ganancia, por lo que parecería haber una relación indirecta entre crecimiento del producto y rendimientos o ganancias. La TCPA del excedente es positiva, sin embargo tuvo una significativa tendencia a la baja a medida que la industria mostraba signos de recuperación y a medida que se aceleraba el proceso de apertura comercial. Al comparar los grupos en los periodos 1985-88 y 1988-93, resalta que la TCPA de la tasa de excedente de la industria fue muy superior en la primera fase que en la segunda. No obstante esta tendencia generalizada, el grupo de calzado destacó con una TCPA de la tasa de excedente negativa durante 1988-93, mientras que el grupo de cuero presenta una TCPA positiva en ambos periodos, aunque bastante inferior en el segundo.<sup>34</sup>

Con lo que respecta a los precios implícitos del sector estos, al igual que la tasa de excedente, lograron inicialmente un aumento durante el primer subperiodo, para caer durante el segundo. Una de las razones que explican esta situación es que los precios altos que se presentaron en el primer periodo, resultaron incompatibles en un esquema de apertura externa que se dió con mayor intensidad durante el segundo<sup>35</sup>.

Los empresarios respondieron ante la mayor contracción de la actividad económica del primer subperiodo, invirtiendo más, tal vez con expectativas de mayor crecimiento en el futuro o, ante la amenaza de la competencia externa, para poder defender el mercado interno. Al contrario, las tendencias generalizadas a la baja de los activos fijos y de la formación bruta de capital fijo de la industria y de las clases, indican una acelerada descapitalización y achicamiento de la planta productiva durante el segundo periodo.

---

<sup>34</sup>El tema de la tasa de ganancia se aborda más profundamente en el tercer capítulo de éste trabajo.

<sup>35</sup>La teoría neoclásica promulga que el mayor uso de los elementos de mercado creará una reasignación de recursos hacia los sectores con mayores ventajas comparativas. Este mecanismo tiene mucho que ver con los cambios en los precios relativos. Dussel E. op. cit.

Para poder sostener la mayor dinámica de la industria del cuero y calzado que se presentó entre 1988 y 1993, es necesario crear más estímulos a la industria, así como crear una política industrial encaminada a apoyar a la micro y pequeña empresas. En que medida las empresas puedan responder con incrementos reales en productividad ante el nuevo entorno macroeconómico es todavía cuestionable. La productividad total de los factores de la ICC continúan creciendo por abajo del que han tenido en la industria manufacturera. Así, la ventaja relativa que podría tener México frente a otros países por los bajos salarios y, por lo tanto, por el bajo costo salarial unitario, se nulifica por la baja productividad del trabajo.

## SEGUNDO CAPITULO

### INSERCIÓN INTERNACIONAL Y DESEMPEÑO COMPETITIVO

#### 2.1 EL COMERCIO INTERNACIONAL

Dado el fuerte dinamismo del comercio internacional y su previsible continuación en el futuro, el tema de la competitividad internacional ha ido cobrando creciente importancia para todos los países del mundo, y muy en particular para los países en desarrollo.

A lo largo de los últimos cuarenta años, el comercio internacional ha crecido a un ritmo significativamente superior al producto mundial. Ello se ha debido a un conjunto de factores, entre los cuales figuran la creciente variedad y diferenciación de productos, la mayor especialización, el comercio intra-empresa de las empresas transnacionales, la globalización de la producción y los procesos de liberalización comercial unilateral así como concertada (tipo GATT o acuerdos de integración regionales). De ahí la importancia de una mayor competitividad para que un país logre un pleno aprovechamiento de su inserción internacional.

#### EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR

Con el abandono del patrón de sustitución de importaciones se han roto tendencias anteriores y se han configurado otras nuevas. Por un lado, los factores de expansión no son los mismos que en el pasado. Por otro, han surgido nuevos sectores líderes mientras que algunos otros se han rezagado.

A partir de la crisis de la deuda de 1982, diversos factores han impactado el funcionamiento y la dinámica de la economía mexicana, así como la esfera productiva en su totalidad. Entre estos factores destacan las transformaciones en los mercados interno y externo, la nueva inserción de México en el mercado internacional y las reformas de la política económica.

En efecto, desde la década de los ochenta y con la entrada de México al GATT se emprendió una nueva etapa en el proceso de desarrollo, caracterizada por la apertura a la competencia internacional lo que, a su vez, obligó a promover una mayor competitividad del aparato productivo nacional. De esta manera, durante una buena parte del decenio pasado predominaron condiciones que, de manera simultánea, favorecieron la competitividad en el mercado externo y en el interno. El tipo de cambio real subvaluado, la presión de la demanda

interna relativamente baja, la demanda externa (en particular de Estados Unidos) que se expandía aceleradamente y el régimen de política comercial proteccionista se combinaron hasta 1987 para estimular las exportaciones de manufacturas e inhibir las importaciones. Este proceso llevo a que la industria manufacturera casi equilibrara sus cuentas con el exterior hacia éste año.

No obstante, a partir del siguiente año esas condiciones se revirtieron, mientras que la política comercial ya había comenzado a liberalizarse en 1985. Con todo, el tipo de cambio real particularmente subvaluado impidió que durante 1986 y 1987 se sintieran a toda su extensión los efectos del cambio de rumbo de la política. Por el contrario, una vez que se completó el proceso de apertura comercial, a fines de 1987, a los efectos de la política se sumaron los de la revalorización cambiaria, la recuperación del ritmo de crecimiento de la demanda interna y, a partir de 1990, la desaceleración de la economía mundial, en particular de la estadounidense.

Actualmente, el desequilibrio en la cuenta corriente obedece fundamentalmente al desequilibrio del comercio de bienes y no, como era el caso diez años atrás, al déficit de la cuenta de servicios, en particular de servicios factoriales<sup>1</sup>. A pesar del fuerte dinamismo mostrado por las exportaciones de manufacturas desde la crisis de la deuda, el determinante principal del déficit de la cuenta corriente es precisamente el desequilibrio comercial de la industria mexicana. De esta manera, la evolución futura del saldo de la cuenta corriente dependerá fundamentalmente de lo que suceda con la competitividad de las empresas industriales en los mercados externo e interno<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup>Si bien es cierto que el déficit en la cuenta corriente se debía al desequilibrio en los servicios factoriales, siempre ha pesado el desequilibrio en la balanza comercial, principalmente por el déficit en la balanza de bienes de capital.

<sup>2</sup>Para 1994, el déficit comercial de México fue de 18,138,375 miles de dólares.

## 2.2 INTERCAMBIO COMERCIAL DE MEXICO CON EL RESTO DEL MUNDO

Para 1994, México realizó la mayor parte de su intercambio comercial con Estados Unidos. En una proporción importante, aunque bastante inferior, con Europa, principalmente con Alemania en las importaciones y con España en las exportaciones. Por último, con Asia, esencialmente con Japón.<sup>3</sup> Los cuadros 2.1 y 2.1 presentan esta información.

CUADRO 2.1  
MEXICO; INTERCAMBIO COMERCIAL CON LOS PRINCIPALES PAISES  
(Valor como porcentaje del total mundial, por origen)  
IMPORTACIONES

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
América	75.6	75.2	70.7	72.5	74.2	73.0	74.6	78.9	79.3	74.9
Norteamérica	71.2	72.3	67.6	68.5	69.8	68.5	70.4	75.2	75.7	71.2
Asia	6.9	7.0	8.1	8.7	6.4	7.3	6.5	7.6	7.7	10.6
Europa	14.2	16.0	19.1	17.4	15.0	18.6	17.2	12.9	12.3	12.1
CEE	12.9	14.3	17.4	15.8	13.1	16.8	15.4	11.7	11.2	11.2
ALAI	3.9	2.6	2.3	3.1	2.9	3.4	3.1	2.7	2.8	3.3
Estados Unidos	69.6	70.7	64.7	66.7	68.3	67.1	68.6	73.8	74.1	69.2
Japón	5.2	5.5	6.6	6.0	3.6	4.3	4.1	4.6	4.7	6.0
Alemania	3.6	5.1	6.7	6.3	4.0	5.6	5.8	3.7	4.1	4.0
Francia	1.9	1.7	2.8	2.3	2.1	2.4	2.2	2.0	1.6	1.9
Canadá	1.6	1.6	2.9	1.8	1.6	1.3	1.8	1.3	1.5	2.0
España	1.4	1.3	1.4	1.1	1.4	1.7	1.4	1.3	1.8	1.7
Brasil	1.4	1.1	1.4	1.6	1.3	1.2	1.7	1.7	1.7	1.6
Italia	1.4	1.3	1.4	1.4	1.5	1.5	1.5	1.5	1.1	1.3
Reino Unido	1.9	1.4	1.8	1.9	1.2	2.0	1.5	1.0	0.8	0.9
Suecia	0.9	1.1	1.2	1.2	1.3	1.4	1.6	1.1	1.0	0.6

FUENTE: International Trade Statistics yearbook, United Nations, 1994

Como puede verse en el cuadro anterior, las importaciones de México con su principal socio comercial han permanecido prácticamente inalteradas desde 1985. Sin embargo, se han incrementado con Asia, particularmente con Japón y se han reducido con Europa, principalmente con el Reino Unido.

<sup>3</sup>Tanto Europa como Asia excluyen la parte correspondiente de la ex URSS.

**CUADRO 2.2**  
**MEXICO; INTERCAMBIO COMERCIAL CON LOS PRINCIPALES PAISES**  
 (Valor como porcentaje del total mundial, por destino)  
**EXPORTACIONES**

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
<b>América</b>	72.3	79.2	74.3	75.3	78.9	78.4	79.4	88.8	91.7	92.6
<b>Norteamérica</b>	66.8	73.0	66.1	67.3	71.2	71.3	72.2	83.2	86.1	87.7
<b>Asia</b>	10.1	8.2	9.8	9.4	8.0	7.7	6.3	3.1	2.5	2.5
<b>Europa</b>	17.1	12.2	15.3	13.9	12.2	13.3	12.8	7.7	5.4	4.5
<b>CEE</b>	16.8	11.6	14.8	13.3	11.8	12.8	12.2	7.4	5.1	4.3
<b>ALAI</b>	2.6	3.3	3.9	4.1	3.2	3.3	3.6	3.0	3.1	2.6
<b>Estados Unidos</b>	65.1	72.0	64.6	65.6	70.0	70.5	67.9	80.7	82.8	85.2
<b>Japón</b>	7.1	5.5	6.6	6.0	5.7	5.5	4.6	1.8	1.4	1.6
<b>Alemania</b>	1.2	2.0	1.6	2.1	1.6	1.2	1.9	1.1	0.8	0.7
<b>Francia</b>	3.4	2.2	2.8	2.7	2.1	2.1	2.2	1.3	0.9	0.8
<b>Canadá</b>	1.7	1.0	1.5	1.3	1.2	0.8	4.1	2.2	3.0	2.5
<b>España</b>	7.0	4.4	6.0	4.8	4.9	5.5	4.2	2.7	1.7	1.4
<b>Brasil</b>	1.3	0.9	0.8	0.6	0.8	0.6	0.7	0.9	0.6	0.6
<b>Belgica</b>	0.3	0.6	1.2	1.1	0.6	0.8	1.2	0.6	0.5	0.4
<b>Reino Unido</b>	2.8	1.1	1.5	0.9	0.8	0.7	0.8	0.5	0.4	0.4
<b>Colombia</b>	0.5	0.6	0.7	0.9	0.5	0.4	0.6	0.5	0.5	0.5

FUENTE: International Trade Statistics yearbook, United Nations, 1994

Con lo que respecta a las exportaciones, ha habido un importante incremento en el porcentaje dirigido hacia Estados Unidos, significando, para 1994, más de cuatro quintas partes del total mundial. Por el contrario, se han reducido notoriamente con la Comunidad Económica Europea (principalmente con Francia y España) y con Asia.

Se constata también la creciente apertura comercial de la industria, tanto en las exportaciones como en las importaciones. De esta manera, México ha diversificado su mercado interno con productos de distinto origen. Así, aunque se sigue importando mayoritariamente de Estados Unidos, hay países que tienen cada vez más presencia comercial en nuestro país, particularmente algunos países asiáticos. De manera contraria, las exportaciones de México se han concentrado principalmente en E.E.U.U., descuidándose países y regiones que potencialmente podrían ser importantes mercados. Tal es el caso de los países de América Latina, con los cuales no se realiza un intercambio comercial importante, desaprovechándose así, las ventajas que podría ofrecer la mayor cercanía geográfica.

### 2.3 CARACTERISTICAS DEL MERCADO MUNDIAL DEL CUERO Y CALZADO

Al no contar con datos de exportaciones e importaciones al mismo nivel de desagregación que en el primer capítulo de este trabajo, en esta sección se consideraran para el subgrupo de cuero tres clases, las cuales son cuero; manufacturas de cuero y peletería curtida. Con lo que respecta al calzado no se distingue entre los diversos tipos de calzado que se consideraron en la primera parte de este trabajo.<sup>4</sup>

En relación con el cuero, para 1994, Hong Kong no fue solamente el principal importador, sino que también, junto con China, fueron los países que más rápidamente incrementaron el porcentaje de importaciones entre 1985 y 1994.

Italia, por su parte, resultó ser el país con el porcentaje más alto de exportaciones de cuero a nivel mundial para ese mismo año, participación que ha permanecido prácticamente inalterada desde 1985. También con respecto a estas exportaciones, sobresalió Corea, país que, para 1994, aportó una décima parte de las exportaciones totales de cuero, lo cual equivale a alrededor de 10 veces su participación en 1985.

Por su parte, México incrementó considerablemente el porcentaje de importaciones de cuero desde 1985, en tanto que mantuvo prácticamente inalterada su participación en las exportaciones al resto del mundo. Para 1994, el déficit comercial en cuero se halló en 87, 336 miles de dólares lo cual representó el 0.5% del déficit comercial total de México.

A continuación se presentan los datos correspondientes a las importaciones y exportaciones de cuero por regiones y por países entre 1985 y 1994 (cuadro 2.3)

---

<sup>4</sup> En esta sección se trabajará con datos obtenidos de las siguientes fuentes:

- a) International Trade Statistic Yearbook, ONU, 1994
- b) Comodity Trade Statistics, ONU, 1990 y 1994
- c) Programa CAN de competitividad, ONU, 1993

CUADRO 2.3  
IMPORTACIONES DE CUERO, 1985-1994  
(Como porcentaje del total)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
America	15.1	15.0	14.3	15.4	16.3	12.3	12.6	12.8	14.2	13.0
Asia	14.1	15.0	19.5	21.2	21.6	23.1	31.4	38.8	45.1	42.7
Europa	61.4	62.2	54.9	51.6	51.1	51.9	48.5	43.0	34.9	38.4
CEE	53.6	54.1	48.7	45.8	44.6	48.1	44.7	40.5	33.3	36.4
ALAI	2.6	3.7	3.1	2.8	3.9	2.5	3.3	3.7	4.3	3.4
Hong Kong	3.3	3.9	4.6	5.6	6.5	6.6	9.9	11.5	14.2	13.8
Italia	12.8	12.6	11.9	12.4	13.1	13.9	11.6	10.4	9.3	12.4
China			1.8	1.8	1.8	1.8	4.0	10.7	14.0	13.6
Alemania	12.9	13.2	11.4	9.8	8.3	8.9	9.0	8.4	6.5	5.9
Estados Unidos	9.8	8.4	8.2	9.3	8.8	7.0	6.7	6.6	7.4	6.9
Francia	8.4	8.3	6.7	6.1	6.2	6.7	6.4	5.7	4.4	4.2
Corea	6.9	6.9	6.2	6.5	6.8	5.8	6.1	4.8	4.5	4.4
Portugal	2.0	2.5	2.7	3.1	2.9	3.9	3.9	3.8	3.2	3.2
España	2.3	2.4	2.7	3.1	3.5	4.0	4.2	3.8	2.9	3.8
Reino Unido	5.3	4.9	4.5	4.0	3.5	3.5	3.0	2.6	2.4	2.2
México						0.3	0.4	0.9	1.3	1.2

CUADRO 2.4  
EXPORTACIONES DE CUERO, 1985-1994  
(Como porcentaje del total)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
America	19.0	17.7	16.1	18.5	18.5	20.1	20.3	19.2	20.2	18.3
Asia	22.3	22.2	23.5	25.2	23.0	24.2	26.8	29.5	31.8	33.2
Europa	55.2	56.0	52.6	49.6	52.9	51.1	47.5	45.8	41.5	40.6
CEE	50.2	50.8	47.8	45.3	48.5	49.4	46.3	44.0	39.9	39.2
ALAI	11.3	10.4	9.6	11.4	9.9	11.0	11.7	11.1	12.1	12.0
Italia	20.9	21.5	20.4	19.8	22.3	22.5	21.2	20.4	20.0	20.8
Hong Kong	1.7	2.2	2.9	3.7	4.5	5.0	6.9	8.3	9.9	9.6
Korea	0.3	0.5	1.1	1.5	2.4	3.3	5.7	7.8	9.2	10.2
Estados Unidos	6.6	6.1	5.7	6.3	7.8	8.3	8.0	7.5	7.6	5.6
Alemania	7.6	8.0	6.9	6.8	7.0	7.4	7.8	7.4	5.9	5.4
Argentina	6.3	6.4	5.0	4.6	4.4	5.1	5.7	4.7	5.7	3.7
Brasil	3.2	2.1	2.6	4.5	2.9	3.1	3.5	4.0	3.8	3.6
Francia	5.5	5.1	5.4	4.9	5.1	4.8	4.4	3.7	2.9	2.8
Reino Unido	4.7	4.7	4.9	4.3	4.4	4.6	3.9	3.6	3.2	2.9
India	7.7	7.1	6.5	5.8	5.6	4.8	3.4	3.2	2.6	3.0
México						0.3	0.3	0.4	0.4	0.5

FUENTE: International Trade Statistics yearbook, United Nations, 1994

No obstante que en 1994 Estados Unidos importó el porcentaje más alto de manufacturas de cuero, este decreció, entre 1985 y 1994, casi 7% anualmente. Por su parte, Francia, el cual era el tercer importador más importante en 1985, pasó a ser el séptimo país en 1994. Por el contrario, Italia y Hong Kong se han convertido en importadores crecientes de cuero, en ambos casos a una TCPA superior al 20%.

Italia fue el exportador más importante durante 1994 , pero no logró alcanzar el porcentaje con el que participó en el mercado mundial en 1985, 1986 y 1990. Por su parte, Hong Kong y China se han ido perfilando como importantes exportadores de manufacturas de cuero, creciendo, en promedio alrededor de 20% al año.

México tuvo un TCPA, entre 1991 y 1994, superior al 80 por ciento en las importaciones de manufacturas de cuero; en tanto que las exportaciones crecieron menos de 30% para los mismos años, generandose así un déficit de 30,000 mil dólares para el mismo año.

Los cuadros 2.5 y 2.6 presentan a los principales importadores y exportadores de manufacturas de cuero entre 1985 y 1994.

**CUADRO 2.5**  
**PRINCIPALES IMPORTADORES DE MANUFACTURAS DE CUERO, 1985-1994**  
(Como porcentaje del total)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
America	37.1	32.2	22.7	24.0	21.9	21.6	18.5	20.2	20.4	21.4
Asia	5.7	6.5	7.4	9.7	14.4	21.1	23.9	26.3	30.0	27.4
Europa	50.8	55.8	45.5	45.5	46.6	50.6	47.7	46.0	42.7	43.1
CEE	42.2	46.6	38.0	37.8	38.7	46.7	43.1	39.6	37.2	39.3
ALAI	2.6	0.3	0.4	0.4	0.5	0.9	0.7	3.3	2.7	3.2
Estados Unidos	30.6	26.1	18.9	20.1	18.3	18.4	15.8	15.2	15.7	16.1
Alemania	14.8	17.2	13.8	12.7	13.2	15.5	14.5	12.7	10.6	10.1
China			0.9	1.5	3.1	5.1	7.0	8.5	7.9	6.2
Hong Kong	0.9	1.0	1.1	2.0	3.9	4.5	5.6	6.9	9.4	7.7
Italia	1.4	1.8	1.7	2.3	3.5	5.4	6.6	7.3	7.9	9.9
Francia	9.4	10.5	7.7	7.1	7.2	7.9	6.8	5.4	4.7	4.7
Reino Unido	3.2	3.1	2.9	3.5	3.2	4.2	3.6	3.3	4.2	4.2
Japón	1.7	1.7	1.7	2.1	2.6	3.2	3.3	3.4	3.7	4.2
Austria	3.1	3.3	2.8	2.9	2.9	3.5	2.7	2.5	2.6	2.8
Indonesia	0.1	0.1	0.1	0.3	0.8	1.8	2.3	2.2	2.4	2.4
México						0.2	0.2	2.4	1.7	2.3

**CUADRO 2.6**  
**PRINCIPALES EXPORTADORES DE CUERO, 1985-1994**  
**(Como porcentaje del total)**

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
América	20.8	18.0	16.4	16.9	16.4	15.5	14.6	14.6	15.8	14.3
Asia	27.5	26.2	31.7	35.8	33.0	33.7	32.7	32.8	34.9	35.7
Europa	48.8	52.2	46.5	41.7	44.9	44.8	45.5	42.6	37.6	36.9
CEE	43.9	46.2	41.5	37.7	40.8	42.8	40.7	37.9	33.8	33.3
ALAI	8.4	6.9	6.9	6.9	7.4	6.7	6.4	6.9	8.1	7.5
Italia	17.1	16.7	14.7	12.0	14.8	15.8	14.7	14.9	14.8	15.4
India	15.7	13.5	12.5	12.9	13.9	13.4	11.1	8.3	6.7	6.3
Hong Kong	1.1	1.5	1.7	2.7	5.2	5.3	6.6	8.4	9.8	8.1
Alemania	8.1	9.6	8.9	9.0	8.9	9.3	8.8	7.9	6.5	5.7
Estados Unidos	9.4	7.9	6.8	7.1	7.2	6.2	6.2	6.0	6.1	5.5
Corea	3.4	4.1	3.9	4.8	5.3	5.4	5.2	4.3	4.8	5.0
Tailandia	2.5	3.3	3.7	3.9	5.2	5.6	5.0	4.4	4.3	3.8
China	1.9	1.6	0.3	0.6	0.9	1.2	1.8	4.5	6.1	9.4
Portugal	2.6	3.5	3.2	3.7	3.7	3.8	3.8	3.6	3.3	2.9
Hungría			1.3	1.2	1.6	2.9	2.7	3.4	2.8	2.3
México						0.6	0.6	1.9	1.8	1.8

FUENTE: International Trade Statistics yearbook, United Nations, 1994

En el caso de la peletería, Corea importó, en 1994, casi una quinta parte del total, porcentaje que se quintuplicó desde 1985. Dentro de Asia, Hong Kong y China también constituyeron importantes mercados para la peletería. Europa, una vez más redujo, desde 1985, su porcentaje de importaciones casi el doble.

España, Alemania y Hong Kong fueron los exportadores más grandes durante 1994. Sin embargo, contrario a lo que sucedió con España y Hong Kong, las exportaciones alemanas se redujeron considerablemente desde 1985.

Por su parte, México sólo aparece en la lista de importadores, con una contribución mas bien pequeña, aunque creciente, dentro del total.

CUADRO 2.7  
PRINCIPALES IMPORTADORES DE PELETERIA, 1985-1994  
Como porcentaje del total

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
America	5.7	4.2	3.1	3.1	4.5	4.1	3.1	3.2	3.9	4.6
Asia	20.6	16.4	17.9	20.6	23.6	29.5	29.9	35.2	53.4	53.7
Europa	72.1	78.2	77.6	74.1	69.5	63.3	64.9	59.7	40.4	38.7
CEE	65.5	71.8	71.5	68.3	63.3	59.6	61.8	57.7	39.1	37.3
ALAI	0.3	0.2	0.2	0.1	0.2	0.3	0.2	0.2	0.3	0.7
Grecia	20.6	23.5	22.6	19.3	21.1	19.1	20.5	18.0	13.4	12.4
Italia	18.0	19.5	22.0	22.7	21.8	19.6	19.2	17.0	8.4	8.8
Corea	3.8	2.5	2.3	2.8	5.3	8.6	13.0	11.1	21.3	23.3
Hong Kong	13.0	11.0	9.7	10.7	12.1	13.2	10.6	10.8	12.8	11.6
Alemania	10.1	11.0	10.0	9.3	6.6	6.5	7.6	9.0	7.2	5.9
China			1.8	2.4	1.8	1.8	1.9	7.7	10.7	11.1
España	1.4	3.2	2.8	3.6	3.5	3.3	4.8	3.9	1.8	1.6
Reino Unido	5.3	4.5	5.1	5.2	4.3	3.7	2.7	2.7	2.2	2.5
Francia	3.5	3.5	3.1	2.7	2.2	2.6	2.3	2.1	2.0	1.6
Francia	3.5	3.5	3.1	2.7	2.2	2.6	2.3	2.1	2.0	1.6
México						0.03	0.03	0.07	0.1	0.2

CUADRO 2.8  
PRINCIPALES EXPORTADORES DE PELETERIA, 1985-1994  
(Como porcentaje del total)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
America	10.0	9.2	9.2	9.9	9.5	9.4	7.7	6.7	7.0	8.3
Asia	3.8	5.1	7.9	10.2	13.7	16.8	17.7	23.6	27.8	25.0
Europa	84.7	84.1	80.2	76.6	73.9	70.6	70.8	65.7	58.9	61.1
CEE	76.8	77.8	74.3	70.3	67.7	67.2	68.0	63.8	57.3	59.1
ALAI	1.0	1.4	1.3	1.1	1.8	1.9	2.0	2.0	2.3	3.6
España	14.9	18.4	19.7	18.5	17.9	20.5	20.2	19.9	20.6	21.0
Alemania	23.1	20.7	18.8	18.7	15.9	14.3	15.6	13.6	11.3	12.1
Hong Kong	2.5	3.6	3.9	6.1	8.0	10.8	11.3	12.9	13.9	10.6
China			2.2	2.3	1.8	2.0	2.5	6.5	9.1	9.0
Reino Unido	12.4	12.4	11.0	11.0	9.9	8.1	5.9	5.4	5.6	5.9
Francia	6.0	6.3	7.1	6.1	6.7	6.5	7.3	5.7	3.4	3.0
Grecia	5.0	7.5	6.9	4.9	5.2	4.4	5.7	6.6	3.6	2.9
Italia	5.5	4.9	4.0	4.1	4.6	5.3	5.2	4.6	4.5	4.8
Estados Unidos	6.9	5.8	6.0	7.6	6.5	6.2	4.8	3.8	3.6	3.6
Macao	0.2	0.2	0.2	0.3	2.7	2.7	2.7	2.9	3.4	2.5
México										

FUENTE: International Trade Statistics yearbook, United Nations, 1994

No obstante que el porcentaje como importador de calzado de Estados Unidos se ha ido reduciendo paulatinamente desde 1985, para 1994 siguió constituyendo el mercado más grande a nivel mundial. Otro mercado importante, aunque en este caso creciente, fue el que representó Hong Kong, país que, en 1994, importó más de una décima parte del total mundial.

Hasta 1992, Italia había sido, aunque de manera decreciente desde 1985, el principal exportador de calzado. Sin embargo, a partir de este año Hong Kong comenzó a perfilarse como el mayor exportador, superando así a Italia en 1994. Otro país que amenaza con superar a Italia es China, que, aunque todavía tiene un porcentaje de exportaciones más bajo que Italia y Hong Kong, este es diez veces más grande que el que tuvo en 1985. Por su parte, aunque el porcentaje de Indonesia es todavía relativamente bajo, este tuvo una TCPA de más de 50% entre 1985 y 1994. (ver cuadro 2.9)

Como puede observarse en el cuadro 2.10, México no constituyó un mercado grande a las importaciones de calzado. De igual manera, su participación en las exportaciones a nivel mundial es aún muy pequeña, con menos del 1% del mercado mundial. Para 1994, el déficit de la rama del calzado se halló en 65,565, lo cual representó 0.4% del déficit comercial de la industria manufacturera.<sup>5</sup>

CUADRO 2.9  
PRINCIPALES IMPORTADORES DE CALZADO, 1985-1994  
(Como porcentaje del total)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
America	41.7	37.5	35.1	35.6	34.8	33.8	32.9	33.4	35.5	34.4
Asia	6.6	6.3	7.5	9.5	10.7	12.1	15.7	19.0	22.5	24.0
Europa	39.2	43.2	46.0	44.0	43.2	42.9	45.3	44.6	38.6	38.0
CEE	32.8	36.1	38.5	37.2	36.3	39.2	42.2	41.1	35.2	35.2
ALAI	0.2	0.1	0.2	0.3	0.5	0.5	0.9	1.4	1.6	1.7
Estados Unidos	38.4	34.3	32.1	32.5	31.2	30.3	29.2	29.5	31.4	30.2
Alemania	10.3	11.5	12.4	11.2	11.4	12.7	14.5	13.7	11.8	11.3
Hong Kong	1.4	1.3	1.8	2.6	3.9	5.3	8.2	11.0	14.0	14.8
Francia	5.5	6.5	7.0	6.6	6.3	6.5	6.9	6.6	5.6	5.6
Reino Unido	5.4	5.4	5.5	5.9	5.7	6.3	6.0	5.9	4.9	5.1
Japón	2.5	2.5	3.3	4.3	4.2	4.1	4.7	4.9	5.3	5.7
Holanda	2.6	3.1	3.2	2.9	2.8	3.0	3.2	3.1	2.7	2.6
Italia	1.4	1.5	1.7	1.8	1.8	1.8	2.5	2.9	2.2	2.6
Belgica-Lux	2.3	2.5	2.6	2.5	2.3	2.4	2.5	2.4	2.0	2.0
Canadá	2.3	2.4	2.3	2.3	2.5	2.3	2.2	2.0	2.0	1.9
México						0.2	0.4	0.6	0.6	0.5

<sup>5</sup>Para 1993, el déficit del calzado fue de 16,267 miles de dólares. Sin embargo, a partir de este año y a pesar de la devaluación del peso mexicano, las exportaciones se redujeron considerablemente.

CUADRO 2.10  
PRINCIPALES EXPORTADORES DE CALZADO, 1985-1994  
(Como porcentaje del total)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
América	9.3	8.2	6.9	7.3	8.4	7.1	7.3	7.7	8.7	7.2
Asia	18.4	19.4	36.8	41.7	33.4	38.4	43.9	46.4	50.0	50.7
Europa	65.8	66.1	50.8	46.0	54.7	51.5	46.0	43.0	38.4	39.1
CEE	55.5	57.1	44.9	40.9	48.0	48.2	44.3	41.3	36.6	37.6
ALAJ	7.7	6.6	5.4	5.6	6.7	5.1	5.2	5.7	6.7	5.0
Italia	30.0	31.2	23.9	21.2	25.1	25.0	22.2	20.0	17.2	17.6
Hong Kong	2.0	2.0	2.2	3.1	5.4	7.2	11.0	13.7	17.3	17.8
China	1.3	1.5	2.4	3.4	6.0	7.4	10.2	13.0	15.1	15.5
Corea	12.3	13.4	12.4	15.5	16.3	15.8	13.1	9.6	6.4	4.2
Brasil	7.3	6.2	4.9	5.0	5.8	4.2	4.2	4.5	5.6	4.2
Portugal	2.4	3.2	3.1	3.3	4.2	4.6	4.4	4.7	4.0	4.2
Indonesia	0.1	0.1	0.1	0.3	1.0	2.1	3.5	4.1	4.9	5.0
España	6.6	6.1	4.9	4.6	5.1	5.5	4.6	4.0	3.6	4.5
Alemania	3.8	3.9	3.2	3.0	4.0	3.7	4.2	3.5	3.0	2.9
Tailandia	0.7	0.7	1.0	1.5	2.3	2.8	3.1	3.0	3.1	4.0
México						0.2	0.3	0.6	0.5	0.4

FUENTE: International Trade Statistics yearbook, United Nations, 1994

#### 2.4 DESTINO Y ORIGEN DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS PRODUCTOS DE CUERO Y CALZADO EN MEXICO

Para 1993, poco más del 90% del cuero y productos del cuero mexicanos se exportaron a los países desarrollados, principalmente a Estados Unidos. A Asia se exportó alrededor del 3%, y en su mayoría se dirigió a Hong Kong, mercado que creció más del doble desde 1990. De los países de América (excluyendo Canadá y Estados Unidos), el principal mercado de México fue El Salvador, seguido por Colombia, Guatemala, Chile y Venezuela, los cuales, en conjunto, equivalieron al 2.5% de las exportaciones de México. Por último, el mercado europeo, el cual se redujo considerablemente desde 1990, significó el 5% del total, del cual una quinta parte fue para los países bajos, seguido por Alemania, Francia, Italia, España y Reino Unido. Esta información se presenta en el cuadro 2.11

**CUADRO 2.11**  
**MEXICO: EXPORTACIONES DE CUERO Y**  
**SUS PRODUCTOS, 1990 Y 1993**  
**(Participación dentro del total)**

PAIS O REGION	1990	1994
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Paises desarrollados	95.4	94
Paises subdesarrollados	4.6	6
Africa	1.0	0.1
Norteamérica	82.8	88.8
Estados Unidos	80.7	87.7
Canadá	2.1	1.1
Resto de América	1.0	2.5
ALAI	0.3	1.4
Chile		0.5
Colombia		0.5
Venezuela		0.2
El Salvador	0.6	0.6
Guatemala		0.5
Asia	3.5	3.3
China		0.2
Hong Kong	1.4	3.1
Tailandia	0.7	
Japón	1.1	
Europa	11.4	5.1
CEE	11.0	4.9
Belgica-Lux	0.6	
Italia	3.0	0.6
Paises Bajos		1.3
Alemania	1.0	1.1
Francia	1.6	0.8
Reino Unido		0.2
España	3.6	0.6

FUENTE: Elaboración propia en base a Comodity Trade Statistics,  
 UN, 1990 y 1994.

En cuanto a las importaciones de cuero y manufacturas de cuero, tres cuartas partes provinieron de Estados Unidos, porcentaje que creció 20 puntos porcentuales desde 1990. Aproximadamente un 10% fue de países sudamericanos, principalmente Brasil, Argentina, Paraguay, Uruguay, Colombia y Bolivia, países, casi todos ellos, que han reducido su participación en el mercado mexicano desde 1985. Del 5.8% de las importaciones provenientes de Asia, poco menos de la tercera parte fue de origen coreano, aunque también Pakistán, India y China tuvieron porcentajes altos dentro de las importaciones asiáticas que realizó México. La mayor parte de las importaciones europeas fueron de España, Italia y Reino Unido, reduciéndose estas en una tercera parte desde 1990.

**CUADRO 2.12**  
**MEXICO: IMPORTACIONES DE CUERO Y**  
**SUS PRODUCTOS, 1990 Y 1993**  
**(Participación dentro del total)**

PAIS O REGION	1990	1994
TOTAL	100%	100%
Países desarrollados	76.2	84.3
Países subdesarrollados	23.8	15.6
Africa	2.8	0.8
Norteamérica	53.5	75.2
Estados Unidos	53.2	74.4
Canadá	0.3	0.8
Resto de América	16.8	9.6
ALAI	15.3	9.5
Argentina	1.5	3.2
Bolivia		0.1
Brasil	5.7	3.3
Colombia	0.6	0.4
Uruguay	1.7	1.1
Paraguay	0.3	1.4
Asia	5.5	5.8
China	1.2	0.5
India	1.4	0.9
Indonesia	0.3	0.4
Corea	1.5	1.6
Nepal		0.4
Pakistán	0.6	1.1
Singapur		0.2
Tailandia	0.3	1.6
Japón	1.1	0.1
Europa	21.3	7.9
CEE	21.0	7.7
Italia	4.0	1.8
Alemania	1.0	0.1
Francia	0.4	0.1
Reino Unido	3.4	0.9
España	12.4	4.5
Oceania		0.5

FUENTE: Elaboración propia en base a Comodity Trade Statistics, UN, 1990 y 1994.

El 80 por ciento de las exportaciones de calzado se dirigieron hacia Estados Unidos, lo cuál lo situó en el principal socio comercial de México en 1994. Menos del 1% de las exportaciones de calzado se dirigieron hacia América, en su mayoría a Guatemala, el Caribe y Cuba. Un poco más de este porcentaje, se dirigió a Asia, en particular a Japón y, en menor medida, a Hong Kong. El mercado europeo se redujo alrededor de 10 puntos porcentuales entre 1990 y 1994, representando el 17% del total. Alemania, Francia y los países bajos fueron

los mercados más importantes de Europa occidental, Polonia y la Federación Rusa de Europa del Este.

CUADRO 2.13  
MEXICO: EXPORTACIONES DE CALZADO,  
1990 Y 1993  
(Participación dentro del total)

PAIS O REGION	1990	1993
TOTAL	100%	100%
Países desarrollados	98.7	98.8
Países subdesarrollados	1.3	1.2
Norteamérica	79.6	81.0
Estados Unidos	70.1	79.7
Canadá	0.5	1.2
Resto de América	0.7	0.7
Caribe	0.4	0.1
Cuba	0.3	0.1
Guatemala		0.2
Costa Rica		0.1
Asia	1.1	1.5
Hong Kong	0.4	0.2
Japón	0.7	1.3
Europa	27.4	16.6
CIE	22.7	15.0
Italia	0.8	0.7
Alemania	9.2	6.3
Francia	8.2	4.8
Países Bajos	2.6	2.1
Reino Unido	1.3	0.5
Austria	2.5	0.4
Suecia	1.3	0.4
Europa del Este y Rusia		0.2

FUENTE: Elaboración propia en base a Comodity Trade Statistics, UN, 1990 y 1994.

Al contrario de lo sucedido con las exportaciones de cuero y calzado y las propias importaciones de cuero, la mayor cantidad de las importaciones de calzado no provinieron de Estados Unidos. De hecho, Asia exportó a México casi el doble que este país, en particular Indonesia, Corea y China, aunque también Tailandia, Hong Kong, Filipinas, India y Vietnam fueron importantes proveedores. De enorme relevancia fueron las importaciones de Zimbabwe, principalmente si se considera que en 1990 no figuraba entre los importadores de calzado y para 1993 contribuyó con poco más de una décima parte del total. Por su parte, las importaciones de América (excluyendo Estados Unidos y Canadá) equivalieron a un poco más del 5% del total, del cual Brasil contribuyó con más del 90% y, el restante, provino de las Bahamas, Caribe, Chile, Panamá, Colombia y El Salvador. Por último, si bien Europa sigue teniendo una participación importante dentro del mercado mexicano, en particular España,

las importaciones de calzado se han reducido, lo cual ha dado lugar a crecientes importaciones de otros países como los Nic's asiáticos o Zimbabwe.

CUADRO 2.14  
MEXICO: IMPORTACIONES DE CALZADO ,  
1990 Y 1993  
(Participación dentro del total)

PAIS O REGION	1990	1993
TOTAL	100%	100%
Países desarrollados	55.3	34.1
Países subdesarrollados	44.7	65.9
Zimbabwe		11.0
Norteamérica	44.8	26.6
Estados Unidos	44.7	26.5
Canadá	0.1	0.1
Resto de América	4.2	5.6
ALAI	2.3	5.1
Argentina	0.8	
Brasil	0.2	4.8
Chile	0.9	0.2
Colombia	0.3	
Panamá	1.8	
Asia	40.0	49.0
China	18.6	9.5
Hong Kong	9.4	2.9
India		0.3
Indonesia	0.3	15.7
Corea (Rep. popular)	1.5	
Corea	8.9	15.3
Tailandia		3.3
Filipinas		1.5
Japón	1.0	0.2
Europa	9.5	7.5
CEE	9.3	7.2
Italia	1.9	2.0
Alemania	0.2	0.1
Francia	1.0	0.4
España	6.1	4.2
Reino Unido		0.2
Europa del Este		0.2

FUENTE: Elaboración propia en base a Comodity Trade Statistics, UN, 1990 y 1994.

## 2.5 COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA MEXICANA

Si bien es cierto que este proceso de apertura ocasionó que algunas empresas lograran insertarse exitosamente en el comercio mundial; muchas otras han quedado excluidas de este proceso y no han sido capaces de adaptarse exitosamente en el nuevo sistema. El objetivo de este apartado es analizar los cambios que trajo consigo este proceso de apertura externa en la industria manufacturera mexicana en general y en particular en la ICC.

Aunque existen varias maneras de medir la competitividad de un país, industria o un sector en particular, desde el más simple, como el cálculo del tipo real efectivo, hasta los más complejos, que pretenden incluir un amplio conjunto de variables que inciden en la competitividad, estos, por su complejidad, son muy costosos de medir. La CEPAL ofrece un indicador de la competitividad complementario al tipo de cambio real efectivo el cual, por una parte, da una imagen completa de la dinámica y de los determinantes del comercio mundial y, por otra, ofrece un marco de referencia que sirve de punto de partida para la definición así como la evaluación de estrategias de inserción en el comercio mundial a mediano y largo plazo.<sup>6</sup>

De esta manera, la competitividad se asocia con la participación de una país en un sector dado. La competitividad global describe la participación total en el comercio como producto de la competitividad y crecimiento sectorial. Es así como, la penetración de los países en los mercados internacionales queda determinada por su desempeño en el comercio y por la evolución de los diversos sectores. La interacción de la eficiencia comercial y la evolución del mercado determina la capacidad de adaptabilidad del país, que se considera explique significativamente la evolución de los países en el comercio internacional.

En este ejercicio se centró la atención en los países que compiten por el mercado de importaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)<sup>7</sup>. La metodología se basa en los cinco indicadores siguientes:

(1) Participación de mercado: Mide la importancia del sector de un país con respecto al mismo sector de la OCDE. Este indicador mide la posición competitiva de un país en un sector. La competitividad se atribuye a un incremento de la participación en el mercado entre dos fechas en el tiempo. Respecto a las importaciones de un mercado, la competitividad significa que el país aumenta su participación en un sector de las importaciones del mercado

---

<sup>6</sup>Análisis de competitividad de los Países (programa computacional para evaluar y describir el medio competitivo internacional). División de Desarrollo Productivo y Empresarial. Unidad Conjunta CEPAL/ONUDI de desarrollo industrial y tecnológico. Santiago de Chile. Diciembre 1994.

<sup>7</sup>. Incluye a Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Luxemburgo, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía y Yugoslavia.

considerado, es decir, llega a ser más importante como proveedor. Formalmente se calcula de la siguiente forma:

$(M_{ij} / M_i) * 100$ , donde  $M_{ij}$  son las importaciones de la OCDE desde el país  $j$  del sector  $i$ , y  $M_i$  son las importaciones de la OCDE del sector  $i$  desde todos los países

El concepto de competitividad se refiere al peso y a la presencia de un país en un flujo de comercio dado y se atiene fuertemente a la participación cuantitativa. Un aumento en la participación en el mercado puede estar asociado a un esfuerzo competitivo aunque, ya que el término es relativo, puede responder también al retiro de los otros países competidores. En las importaciones de la OCDE desde un mercado la capacidad de proporcionar relativamente más que los países rivales corresponde a la obtención de un beneficio mayor del comercio.

La participación global en el mercado de un país es la participación media en el mercado ponderada por la participación sectorial de todos los participantes en el mercado y refleja la presencia total de un país en un flujo de comercio dado. Normalmente el principal objetivo de un país es incrementar su participación global. Dicha participación está determinada principalmente por los sectores en los que el país compite y si estos sectores crecen o decrecen. El incremento en la participación global en el mercado estará, por lo tanto, condicionada por una importante expansión de los sectores o por el comportamiento comercial del país.

(2) Participación relativa en el mercado muestra la participación en el mercado de un país de referencia en relación a un país rival y se calcula dividiendo la participación de mercado del país por la participación de mercado del país rival. Una participación relativa mayor que uno denota una mayor participación en el mercado que el país rival. Aumento en la participación relativa de mercado indica que el país de referencia crece más rápidamente en un sector dado que el rival. Este indicador resume la posición competitiva relativa de los países y es muy útil para comparar y medir sus posiciones competitivas. Es igual a:

$M_{ij} / M_{ir}$ , donde  $M_{ir}$  son las importaciones de la OCDE desde el país  $r$  del sector  $i$

(3) Contribución. Mide la importancia del sector de un país con respecto a todos los demás sectores del país. Es decir, muestra la importancia relativa de cierto sector de un país en relación al total de las exportaciones desde ese país. Cambios de estos indicadores revelan cambios en los patrones de comercio y muestran sus direcciones. Este indicador es un elemento importante en el estudio de la diversificación en el comercio. Se calcula de la siguiente manera:

$(M_{ij} / M_j) * 100$ , donde  $M_j$  son las importaciones de la OCDE desde el país  $j$  de todos los sectores

(4) Contribución del sector. Mide la importancia de un sector de la OCDE con respecto a todos los sectores de la OCDE. Es decir, la contribución del sector indica el peso de un sector con respecto a un mercado dado. Cambios en la composición de las importaciones muestran la dirección del cambio que ocurre en el mercado. De esta forma, es posible diferenciar a los sectores en sectores dinámicos, los cuales aumentan y sectores estancados, los cuales disminuyen su importancia en los flujos comerciales del mercado entre dos fechas en el tiempo.<sup>6</sup>

$(M_i / M)$ , donde  $M$  indica las importaciones totales de la OCDE de todos los sectores

(5) Especialización. Indica la competitividad del país de un sector en relación a su competitividad global y/o la importancia de un sector para el país en relación a la importancia de este mismo sector en el mercado de la OCDE. Muestra la fuerza relativa del país y la dirección de sus compromisos competitivos, ya sea que incremente la participación de mercado en un sector más rápidamente que su participación global en el mercado. El indicador describe las proporciones del comercio internacional y ayuda a identificar ventajas y desventajas relativas de los países en relación al mercado.

Este indicador es importante para esclarecer las proporciones relativas del comercio internacional, particularmente en relación a los países en desarrollo. Muestra aspectos básicos acerca de la composición de las importaciones desde los países en desarrollo. Se calcula de la siguiente forma:

$$(3) / (4) = (M_{ij} * M) / (M_j * M_i)$$

Un valor del indicador superior a la unidad en el caso de una actividad determinada implica que el país posee en ella una ventaja comparativa o, lo que es lo mismo, que el país del que se trate está especializado en la industria o sector que se está examinando. Por el contrario, un valor inferior a la unidad denota una desventaja comparativa de los demás

---

<sup>6</sup>Para medir el dinamismo de un sector se considera la elasticidad de la demanda respecto al ingreso. Además, las diferencias en materia de intensidad de las economías de escala y de velocidad del cambio tecnológico también son relevantes. En ambos casos, las diferencias tienen consecuencias importantes para la tasa de crecimiento de las economías.

sectores) para el país en dicha actividad o, en otras palabras, que el país no está especializado en ella.

#### EVOLUCION COMPETITIVA DE MEXICO EN EL MERCADO DE LA OCDE

En los últimos años, México ha aumentado su participación global en el mercado de la OCDE. Así, en 1980 representaba el 1.26% de todas las importaciones de este mercado, en tanto que para 1993 este porcentaje aumentó un poco más de la mitad, situándose en 1.92%.

Sin embargo, las exportaciones se han concentrado en actividades que, al mismo tiempo que exportan, realizan importaciones considerables; mientras que una buena parte de las importaciones las hacen sectores en los que no hay una actividad exportadora que compense la penetración de las importaciones en el mercado nacional.

CUADRO 2.15  
COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, 1990-1994  
(valor en miles de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994
IMPORTACIONES	29,556,381	38,120,577	61,914,219	65,187,561	80,020,245
EXPORTACIONES	26,247,404	27,101,238	46,152,648	51,831,914	61,881,870
PORCENTAJE DE EXPORTACIONES EN IMPORTACIONES	88.8%	71.1%	74.5%	79.5%	77.3%

FUENTE: Elaboración propia en base a International Trade Statistics Yearbook, UN, 1994

Es así como, por una parte, el ritmo al que se ha producido la penetración en los mercados mundiales varía considerablemente entre actividades y, por la otra, este proceso ha ido acompañado de un crecimiento acelerado de las importaciones de manufacturas que, cuando se considera la participación de las empresas mexicanas no sólo en el mercado internacional sino también en el nacional, sugiere que las ganancias de competitividad pueden ser mucho menores e incluso negativas.

CUADRO 2.16  
MEXICO: PARTICIPACION EN LAS IMPORTACIONES DE LA OCDE  
1980-1993

	1980	1985	1988	1993	dif.80-85	dif.85-88	dif.88-93	dif.80-93
PARTICIPACION DE MERCADO %	1.26	1.77	1.47	1.92	0.51	- 0.20	0.45	0.66

FUENTE: Elaboración propia con base al programa CAN de competitividad, ONU, 1993

#### SECTORES DE MAS RAPIDO CRECIMIENTO EN EL MERCADO DE LA OCDE

Los diez sectores exportadores en los cuales México creció más entre 1985 y 1993 fueron, en orden descendente, de acuerdo a la tasa de crecimiento de la participación de mercado en la OCDE, los siguientes: materias radiactivas y conexas; carriles y elementos para vías férreas de hierro o acero; aparatos y equipos fotográficos; aceites finos de origen vegetal; remolques y otros vehículos sin motor y contenedores; margarina y mantecas de pastelería; aceites y grasas de origen animal; madera para pulpa, instrumentos y aparatos de óptica y medidores y contadores. Todos estos sectores incrementaron impresionantemente su participación en el mercado de la OCDE entre estos años <sup>9</sup>.

Para 1993, el 1.5 % de las importaciones que realizó la OCDE de estos diez sectores, provinieron de México, a la vez que representaron 0.82% de todas las importaciones de la OCDE desde México para el mismo año<sup>10</sup>. Estos mismos sectores representaron el 1.04 % de las importaciones totales que realizó la OCDE, lo cual equivale a 13 por ciento menos que en 1985. Es decir, estos diez sectores en los que México ha crecido más resultaron ser sectores estancados o con ligeros retrocesos dentro del mercado de la OCDE.

CUADRO 2.17  
MEXICO: PARTICIPACION CONJUNTA EN EL MERCADO PARA 10 SECTORES,  
1985-1993

	1985	1993	DIF. PORCENTUAL
PARTICIPACION DE MERCADO %	0.04	1.44	1.4
CONTRIBUCIÓN %	0.08	2.20	2.12
ESPECIALIZACION	0.02	0.75	0.73
CONTRIBUCION DEL SECTOR %	3.58	2.92	-0.66

FUENTE. Elaboración propia con base al programa CAN de competitividad, ONU, 1993

<sup>9</sup> Medidores y contadores presentó en 1993 la mayor participación de mercado; es decir, para este año, el 9.75% de las importaciones totales que realizó la OCDE de este sector, provinieron de México. Este sector representó el 0.24% de todas las importaciones de la OCDE desde México, a la vez que de las importaciones totales de la OCDE, el 0.05 por ciento fueron de productos de este sector. Le siguen en participación de mercado remolques y otros vehículos, e instrumentos y aparatos de óptica con 3 y 1.42 por ciento respectivamente. De estos diez sectores, el que mostró mayor porcentaje de contribución fue aparatos y equipos fotográficos, con 0.24%, seguida por materias radiactivas y conexas, y remolques y otros vehículos sin motor representando el 0.2 y 0.14 por ciento respectivamente de todas las importaciones de la OCDE.

<sup>10</sup> Estos diez sectores no son los que han tenido mayor presencia en el mercado de la OCDE, son los que han aumentado más su participación de mercado entre 1985 y 1993.

Por otro lado, en todos los sectores en los cuales incrementó su participación de mercado entre 1980 y 1993<sup>11</sup>, México tuvo una participación media ponderada de 2.2 por ciento en las importaciones de la OCDE para 1993. Estos sectores representaron el 91.% de todas las importaciones de la región desde México, es decir, el 91 por ciento de las importaciones de la OCDE desde México, correspondieron a sectores en los cuales éste país es competitivo. Estos sectores, que representaron casi el ochenta por ciento de todas las importaciones de la OCDE para el mismo año, experimentaron un descenso promedio de 0.5 por ciento entre 1980-93, lo cual indica que México es competitivo en sectores en promedio ligeramente estancados.

CUADRO 2.18  
MEXICO: PARTICIPACION EN EL MERCADO EN SECTORES QUE  
INCREMENTARON SU PARTICIPACION,  
1985-93

	1980	1993	DIF. 80-93
PARTICIPACION DE MERCADO %	1.19	2.22	1.03
CONTRIBUCION %	74.78	91.01	16.23
ESPECIALIZACION	0.95	1.16	0.21
CONTRIBUCION DEL SECTOR %	79.07	78.67	-0.4

FUENTE. Elaboración propia con base al programa CAN de competitividad, ONU, 1993

A su vez, los diez sectores competitivos más importantes de México, es decir, los de mayor contribución en 1993, fueron, en orden descendente: automóviles para pasajeros; partes y accesorios de vehículos; material de distribución de electricidad; operaciones y mercancías especiales no clasificadas; receptores de televisión; aparatos eléctricos, para empalme, corte de circuitos eléctricos; muebles y sus partes; radioreceptores y maquinaria para la elaboración automática de datos y unidades<sup>12</sup>.

México mantuvo una participación de mercado media ponderada de 1.9 por ciento de las importaciones de la OCDE en 1993 en sectores en los cuales se fue diversificado entre 1985-93. Estos sectores representaron para 1993 el 69.8 por ciento de todas las importaciones de la OCDE desde México, es decir, casi el 70 por ciento de las importaciones de la OCDE desde México se incrementaron dentro del patrón de comercio de este país entre

<sup>11</sup>Además de incluir a los diez sectores anteriores, incluye a todos los sectores de la industria manufacturera que aumentaron su participación de mercado.

<sup>12</sup> Recuérdese que la contribución mide la importancia de un sector de un país con respecto a todos los demás sectores del país.

estos años. Estos sectores representaron casi tres cuartas partes de todas las importaciones de la OCDE en 1993, lo cual implicó un aumento de cerca de diez puntos porcentuales desde 1985. Estos resultados indican que México se diversificó en sectores ligeramente dinámicos.

CUADRO 2.19  
MEXICO: SECTORES DE IMPORTANCIA CRECIENTE EN EL MERCADO DE LA OCDE, 1985-1993

	1985	1993	DIF. 85-93
PARTICIPACION DE MERCADO %	0.85	1.86	1.01
CONTRIBUCION %	30.02	69.79	39.7
ESPECIALIZACION	0.48	0.97	0.5
CONTRIBUCION DEL SECTOR %	62.54	72.11	9.6

FUENTE. Elaboración propia con base al programa CAN de competitividad, ONU, 1993

## 2.6 POSICION COMPETITIVA DE LA INDUSTRIA DE CUERO Y CALZADO

En este apartado se analizará el desempeño que tuvo México en el mercado de la OCDE entre 1985 y 1993, específicamente en la industria de cuero y calzado.

México tuvo una participación de mercado media ponderada de 0.66 % en las importaciones de cuero de la OCDE en 1993. Este sector representó en 1993 el 0.07% de todas las importaciones de la región desde México y equivale al 0.20 por ciento de las importaciones totales que realiza la OCDE de todos los sectores. La evolución de los patrones indica una ganancia de competitividad de México en cuero. Sin embargo éste pierde contribución entre 1988-93, lo cual indica que es un sector ligeramente rezagado. El índice de especialización indica que la contribución de México en el sector cuero correspondió, en 1993, a un 34 por ciento en relación a su contribución global, por lo que posee una desventaja comparativa en este sector. Sin embargo, ésta se ha ido reduciendo, de manera que México ha ganado más competitividad de mercado en esta clase que su participación global de mercado, pero más aceleradamente de 1985 a 1988 que entre 1988 y 1993. Estos datos se presentan en el siguiente cuadro (2.20)

CUADRO 2.20  
POSICION COMPETITIVA DEL CUERO,  
1985-1993

	1985	1988	1993	DIF. 85-88	DIF.88-93	DIF.85-93
PARTICIPACION DE MERCADO %	0.09	0.47	0.66	0.38	0.19	0.57
CONTRIBUCION %	0.01	0.08	0.07	0.07	-0.01	0.06
ESPECIALIZACION	0.05	0.32	0.34	0.27	-0.01	0.29
CONTRIBUCION DEL SECTOR	0.23	0.26	0.20	0.03	-0.06	-0.3

FUENTE. Elaboración propia con base al programa CAN de competitividad, ONU, 1993

Con lo que respecta a las manufacturas de cuero natural, artificial o regenerado, la participación de México en las importaciones de la OCDE para 1993 fue cercana al cuatro por ciento, lo cuál equivale a alrededor de una tercera parte más que su participación en 1985. Este sector representó el 0.2% de todas las importaciones de la OCDE provenientes de México. El sector de las manufacturas de cuero equivalió al 0.10% de todas las importaciones de la OCDE en 1993. Como puede verse en el cuadro 2.21, entre 1985 y 1993 hubo una ganancia en los patrones de competitividad de México en este sector. Sin embargo, México, entre 1988 y 1993, ganó menos competitividad de mercado en manufacturas de cuero que su participación global de mercado, por lo que ha ido perdiendo la ventaja relativa que antes poseía en éste sector.

CUADRO 2.21  
POSICION COMPETITIVA DE LAS MANUFACTURAS DE CUERO,  
1985-1993

	1985	1988	1993	DIF. 85-88	DIF.88-93	DIF.85-93
PARTICIPACION DE MERCADO %	2.76	3.07	3.78	0.31	0.71	1.02
CONTRIBUCION %	0.12	0.18	0.20	0.06	0.02	0.08
ESPECIALIZACION	1.56	2.09	1.97	0.53	-0.12	0.41
CONTRIBUCION DEL SECTOR%	0.07	0.09	0.10	0.02	0.01	0.03

FUENTE. Elaboración propia con base al programa CAN de competitividad, ONU, 1993

En el caso de la peletería curtida o adobada, desperdicios o retales, la participación de mercado que mantuvo México en 1993 fue bastante baja, representando tan sólo el 0.02 por ciento de las importaciones de esta clase que realizó la OCDE para este año. Este sector tampoco tiene una contribución importante en las importaciones de la OCDE desde México.

CUADRO 2.22  
POSICION COMPETITIVA DE LA PELETERIA,  
1985-1993

	1985	1988	1993	DIF. 85-88	DIF.88-93	DIF.85-93
PARTICIPACION DE MERCADO %	0.00	0.00	0.02	0	0.02	0.02
CONTRIBUCION %	0.00	0.00	0.00	0	0.00	0.00
ESPECIALIZACION	0.00	0.00	0.01	0	0.01	0.01
CONTRIBUCION DEL SECTOR%	0.06	0.06	0.02	0	0.02	0.02

FUENTE. Elaboración propia con base al programa CAN de competitividad, ONU, 1993

En suma, en el grupo del cuero, manufacturas de cuero y peletería curtida<sup>15</sup>, la participación de mercado media fue de 1.6% de las importaciones de la OCDE para 1993, casi dos veces más que en 1985. También para 1993, el 0.27 de todas las importaciones de la OCDE desde México, fueron de este grupo, el cual representó 0.32% de todas las importaciones de esta región. Entre 1985-93 hubo un incremento en la competitividad de México en el cuero. Sin embargo, esta industria ha disminuido casi 13% su contribución en el mercado de la OCDE entre 1985-93. Aunque ha habido un incremento en la especialización del promedio de éstos sectores, entre 1985 y 1993, todavía se tiene una desventaja con respecto a la participación global de mercado.

CUADRO 2.23  
POSICION COMPETITIVA DE CUERO, MANUFACTURAS DE CUERO  
Y PELETERIA,  
1985-1993

	1985	1988	1993	DIF. 85-88	DIF. 88-93	DIF. 85-93
PARTICIPACION DE MERCADO %	0.62	0.98	1.6	0.36	0.62	0.98
CONTRIBUCION %	0.13	0.27	0.27	0.14	0	0.14
ESPECIALIZACION	0.35	0.67	0.83	0.52	0.16	0.48
CONTRIBUCION DEL SECTOR%	0.37	0.40	0.32	0.03	-0.08	-0.05

FUENTE: Elaboración propia con base al programa CAN de competitividad, ONU, 1993

En lo que se refiere al calzado, este tuvo en 1993 una participación de mercado de 0.82%, lo cual representó poco más de la tercera parte su participación en 1985. Por otra parte, de todas las importaciones de la OCDE desde México en 1993, 0.45 por ciento provinieron de este sector, el cual tuvo una contribución de 0.06% dentro de las importaciones totales de la OCDE. A pesar de que aún se tiene una desventaja relativa en calzado, entre 1985 y 1993, México ganó más competitividad de mercado en este sector que su participación global de mercado.

<sup>15</sup> Es decir, el promedio de las tres clases anteriores: cuero, manufacturas de cuero natural, artificial o regenerado y peletería curtida o adobada, desperdicios o retales.

**CUADRO 2.24**  
**POSICION COMPETITIVA DEL CALZADO,**  
**1985-1993**

	1985	1988	1993	DIF. 85-88	DIF. 88-93	DIF. 85-93
PARTICIPACION DE MERCADO %	0.6	0.69	0.82	0.09	0.13	0.22
CONTRIBUCION %	0.32	0.47	0.45	0.15	-0.02	0.13
ESPECIALIZACION	0.34	0.47	0.43	0.13	-0.04	0.09
CONTRIBUCION DEL SECTOR%	0.95	0.99	0.06	0.04	-0.93	-0.89

FUENTE: Elaboración propia con base al programa CAN de competitividad, ONU, 1993

## 2.7 MEXICO Y SUS RIVALES EN LA INDUSTRIA DEL CUERO Y CALZADO

Una vez establecido cuales son las condiciones de la competitividad y eficiencia de la ICC en México, en ésta sección se analizará el desempeño de los competidores más fuertes en cuero y calzado en el mercado de la OCDE. En primer lugar, se describe la situación de estos países en el comercio de cuero y calzado<sup>14</sup>. Para concluir el apartado se considera la importancia que tiene México dentro de los países que conforman tanto el TLC como la ALADI en el mercado de la OCDE.

En lo referente al cuero, en 1993 México no figuró entre los 20 países con mayor participación en el mercado de la OCDE. Sin embargo, como ya se mencionó anteriormente, ésta a ido incrementandose paulatinamente desde 1985, de tal manera que el diferencial entre la participación de mercado de México con los principales competidores en el mercado del cuero, se ha ido, en casi todos los casos, reduciendo.

Italia fue el país que, en 1993, tuvo la mayor participación en el mercado de cuero de la OCDE, hallandose esta en un poco menos de una cuarta parte. Esto representó más de treinta veces la participación de México para el mismo año, diferencia, sin embargo, que se ha reducido considerablemente desde 1985.

La República Federal Alemana y Brasil fueron también fuertes competidores de cuero, contando cada uno con entre 6 y 7 por ciento del mercado de la OCDE. Estas participaciones son aproximadamente 10 veces mayores que las de México para el mismo año.

---

<sup>14</sup>Para tales efectos, se consideraron sólo aquellos sectores en los que el país rival mostró una mayor participación de mercado que México entre 1985 y 1993.

Otros competidores importantes de cuero en el mercado de la OCDE fueron, en orden descendente respecto a su participación de mercado: Argentina, Reino Unido, India, Estados Unidos, Francia, Pakistán, Australia, Holanda, Sud Africa, Nueva Zelandia, Austria, Nigeria, Uruguay, Taiwán, China y Tailandia. En todos éstos casos, la diferencia con México como país rival en el mercado se ha reducido más de 50% desde 1985.

En algunos casos, la participación de estos países ha permanecido casi sin variaciones o a aumentado, pero menos que el incremento que tuvo México en dentro de las importaciones de la OCDE. En otros casos, los países han reducido su volumen de exportaciones hacia ésta región. Dentro del grupo de países que presentaron una situación del primer caso se encontraron Brasil, Estados Unidos, España, Australia, Sud Africa, Nueva Zelandia, Nigeria, Taiwán, China y Tailandia. El resto de los países efectivamente redujeron la participación de mercado.

Con respecto a las manufacturas de cuero, México estuvo entre los diez competidores más grandes en el mercado de la OCDE. No sólo esto, si no que dicha participación se ha incrementado más de 30% desde 1985, pasando a tener, como ya se dijo, casi 4% de dicho mercado.

Por su parte, India tuvo aproximadamente una décima parte del mercado de la OCDE, lo cual lo colocó como el competidor más grande de manufacturas de cuero. Sin embargo, México incrementó su participación de mercado casi el doble de lo que lo hizo éste país, reduciéndose así, el diferencial como país rival.

Con un poco menos de la participación que tuvo la India en 1993, estuvieron República Dominicana, Italia y China. De estos países, solamente Italia redujo su participación como rival con respecto a México, pues los otros dos países incrementaron notablemente su participación en el mercado de la OCDE, principalmente China.

La República Federal Alemana y Tailandia tuvieron también una proporción más alta que México en las importaciones de cuero que realizó la OCDE en 1993. Sin embargo, el primero de estos países redujo más de 20% su participación en dicho mercado, en tanto que la participación de Tailandia creció más del doble desde 1985.

Otros importantes competidores de manufacturas de cuero, pero con menores participaciones en el mercado que México fueron: Portugal, Hungría, Taiwán, Brasil, Corea, Rumania, España, Túnez, Argentina, Reino Unido, Estados Unidos, Polonia y Francia.

En el caso de la peletería, México tampoco figura entre los competidores más importantes. De hecho tiene un porcentaje sumamente bajo dentro del mercado de la OCDE, por lo que, en general, los diferenciales con los países rivales son sumamente elevados.

España, y Alemania fueron, notablemente, los principales exportadores de peletería a la OCDE, contando, cada uno, con un poco menos del 20% de dicho mercado. Ambos países, sin embargo, han reducido su participación en la OCDE, dando lugar a que otros países, tales como Estados Unidos, China o Italia, conquisten una mayor proporción en el mercado.

En lo referente al calzado, para 1993 hubieron 16 países con una participación en el mercado de la OCDE mayor que México. Estos son, en orden descendente según su porcentaje de participación: China, Italia, Corea, Brasil, Indonesia, Taiwán, Portugal, España, Tailandia, Alemania, Francia, Reino Unido, Estados Unidos, Hong-Kong, Austria y Holanda .

A pesar de los altos impuestos que se le ha establecido al calzado de origen chino, en 1993, China fué el exportador de calzado más importante dentro del mercado de la OCDE, concentrando una quinta parte de las importaciones que realizó esta región , lo cual equivale a casi treinta veces más que México (diferencia que ha aumentado sustancialmente desde 1985). De todas las importaciones de la OCDE desde China, 7.86 por ciento provinieron de este sector.

El segundo país que mantuvo una participación de mercado mayor a la de México en calzado para 1993 fue Italia, país que, al contrario de China, posee una estrategia de competencia basada en imagen-calidad y diseño. El primer sector más importante en Italia en el cual mantuvo una participación de mercado mayor a la de México fue el calzado. Así, 16.8 por ciento de las importaciones que realizó la OCDE en 1993 provinieron de Italia, lo cual equivale a veinte veces más que México, aunque esta diferencia que se ha reducido más de cincuenta por ciento desde 1985. De las importaciones de la OCDE desde Italia, 4 por ciento provinieron de este sector. A pesar de la importancia que ha mantenido Italia en el comercio mundial de calzado, entre 1985 y 1993 se ha reducido tanto su participación en el mercado,

como su contribución y especialización, lo cual indica que Italia es un país que ha perdido competitividad en este sector.

El calzado fue el segundo producto en importancia en Corea. La participación de este sector en el mercado de la OCDE fue de 10.2, casi trece veces más que México. Sin embargo, esta diferencia entre las participaciones se ha reducido 40.8 por ciento desde 1985, además que la propia participación de Corea en este sector en las importaciones se ha también reducido. La contribución, es decir, el porcentaje de importaciones de la OCDE desde Corea provenientes de este sector, fue de 6.07%, casi 25 veces menos que en 1985. Corea es otro país que ha perdido competitividad en este sector.

El cuarto país fue Brasil, lo cual lo situó en el primer competidor de América en calzado. Este es el primer producto con el cual Brasil participó más que México en el mercado de la OCDE, contando con una participación de mercado de 6.7 por ciento, 11.8 por ciento menos que en 1985 y 8 veces más que México. Aunque la participación de mercado de Brasil en el calzado se ha reducido, el porcentaje de las importaciones de la OCDE provenientes de este país en este sector ha aumentado casi cincuenta por ciento desde 1985, por lo que sería relativo pensar en una pérdida de competitividad de Brasil en este sector.

Después de Brasil, Indonesia mantuvo una participación de mercado mayor que la de México en las importaciones de la OCDE de calzado. Para 1993, las importaciones de calzado provenientes de Indonesia representaron el 5.8 por ciento de todas las importaciones de este producto de la OCDE, incrementándose así en más de 10,000 por ciento desde 1985. La contribución del sector se incrementó también impresionantemente, pasando de 0.03% a 5.9%. La participación de Indonesia en este sector fue, para 1993, siete veces mayor que la de México, diferencia que fue aumentando radicalmente a partir de 1985.

Taiwán es el sexto país que incrementó más que México su participación en el mercado de la OCDE en calzado. Este país ha reducido tanto su participación de mercado como su contribución en más de 70 por ciento, y su participación como rival es tan sólo uno por ciento más que la de México, aunque la diferencia en este caso ha crecido 11 por ciento desde 1985.

El séptimo competidor es Portugal, donde el primer producto que tiene mayor importancia que México en el mercado de la OCDE es el calzado. Este sector mantuvo en 1993

una participación de mercado de 4.64 por ciento y una contribución de 8.82 por ciento, existiendo en ambos casos un incremento con respecto a 1985. La participación de Portugal en calzado fue, también para 1993, de casi seis veces más que la de México, diferencia que se incrementó 30 por ciento con respecto a 1985.

La participación de España en el mercado de calzado de la OCDE fue de 3.4%, casi 40 por ciento menos que la participación que tuvo en 1985. La contribución también se redujo, pasando de 4.4% a 2.3% entre 1985 y 1993 respectivamente. La participación de España es de casi cinco veces la de México, pero esta diferencia se ha reducido 54 por ciento desde 1985, año en el que su participación era diez veces mayor que la de México.

Tailandia tuvo, en 1993, una participación en el mercado del sector calzado cercana a cuatro veces más que México, diferencia que se incrementó desde 1985 más de 600 por ciento y casi 1000 veces más que la que este país presentó en 1985. La contribución del sector fue de 3.5 por ciento, 314 por ciento más que en 1985.

Por su parte, Alemania y Francia tuvieron una participación de mercado y contribución muy similares entre ellas. Sin embargo, Alemania, aunque lentamente, ha ido ganando terreno como competidor; al contrario de Francia, que ha sido poco eficiente, perdiendo tanto participación de mercado como contribución.

Otros países que tuvieron, en 1993, una mayor participación de mercado en calzado fueron Reino Unido, Estados Unidos, Hong Kong, Austria y Holanda.

En síntesis, con los resultados de la información antes presentada es posible dividir a los países en dos grandes grupos: el primero de estos, está conformado por aquellos países que además de tener una mayor participación que México en el mercado de la OCDE en cuero o calzado, la han incrementado entre 1985 y 1993. El segundo grupo, está constituido por los países que tienen una mayor participación que México, pero que la han reducido a través de estos años.

En lo concerniente al cuero, dentro del primer grupo se encuentran Brasil, Estados Unidos, España, Australia, Dinamarca, Sud Africa, Nueva Zelandia, Nigeria, Uruguay, Taiwán, China y Tailandia. De estos ninguno logró aumentar su participación como rival, es decir, la diferencia entre la participación de mercado de estos países en relación con México. Italia,

Alemania, Argentina, Reino Unido, India, Francia, Pakistán, Holanda y Austria, conforman el segundo grupo.

En las manufacturas de cuero, India, República Dominicana, China y Tailandia, se encuentran en el primer grupo. Todos éstos países incrementaron su participación como rivales. El resto de los fuertes competidores en el mercado de la OCDE se encuentran en el segundo grupo.

Estados Unidos, China, Finlandia, Argentina, Nueva Zelandia, Hong Kong, Dinamarca, Islandia, Suiza, Austria, Brasil y Portugal además de tener una participación de mercado mayor que México con respecto a la peletería, la incrementaron entre 1985 y 1993. Lo contrario ocurrió con los demás países.

Con respecto al calzado, en el primer grupo se encuentran China, Indonesia, Tailandia y Portugal,<sup>15</sup>. Todos estos países han también incrementado impresionantemente su participación como rivales, principalmente Indonesia, diferencia que se incrementó notablemente entre 1985 y 1993.

De todos estos países, China resultó ser, en conjunto, el competidor más importante, teniendo altas tasas de participación en cuero, manufacturas de cuero, peletería y calzado. Por su parte, Tailandia, Indonesia, Portugal, Estados Unidos, Dinamarca y Nueva Zelandia, si bien no participaron con todos estos productos en el mercado de la OCDE, tuvieron una presencia importante en por lo menos dos de éstos.

#### POSICION COMPETITIVA DE LOS SECTORES CUERO Y CALZADO CONSIDERANDO AL TLC EN EL INTECAMBIO COMERCIAL.

México representó en 1993 el 11.9 por ciento de todas las importaciones de la OCDE de cuero desde los países que conforman el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica. Este porcentaje aumentó 55.4 por ciento desde 1990, año en el cual su participación fue de 7.7 por ciento. Para 1993, de todas las importaciones que realizó la OCDE provenientes de Estados Unidos, Canadá y México, 0.07 por ciento fueron de cuero, porcentaje que aumentó casi cuatro veces desde 1990. El competidor más grande dentro de los tres países en el sector

---

<sup>15</sup>China e Indonesia se añadieron a la lista de los grandes productores y exportadores recién en los años ochenta.

cuero fue Estados Unidos. Sin embargo, el competidor más eficiente en este mismo sector fue México<sup>16</sup>

Para 1993 , 57.2 por ciento de las exportaciones que realizó el TLC a la OCDE en manufacturas de cuero natural, artificial o regenerado, provenían de México. En cuanto a la contribución, esta pasó de 0.19 a 0.20 por ciento, entre 1990 y 1993; es decir, para 1993, el 0.2% de todas las importaciones que realizó la OCDE desde los países que conforman el TLC, estuvieron conformadas por manufacturas de cuero. En este sector sucedió lo contrario que en el sector cuero, pues el competidor más grande para 1993 fue México, pero el más eficiente resultó ser Estados Unidos.

Por su parte, la participación en el mercado de la OCDE de México, dentro de los países que conforman el TLC, de la peletería curtida o adobada fue, también para 1993, la más baja de las tres clases que conforman el subgrupo de cuero, siendo tan sólo de 0.19 por ciento. Para el mismo año, la contribución fue insignificante y se redujo con respecto a 1990. Para este sector, el país que en 1993 obtuvo la mayor participación de mercado fue Estados Unidos, por lo que fué el mayor competidor. Sin embargo, la tasa de crecimiento de la participación de mercado entre 1990 y 1993 fue superior en México, lo cual lo convirtió en el competidor más eficiente.

Por último, en 1993, el 37 por ciento de las importaciones de calzado de la OCDE provenientes de los tres países, fueron de origen mexicano. Este porcentaje creció casi catorce veces desde 1990, año en el cual la participación de mercado fue de 32.5 por ciento. También para 1993, el 0.45 por ciento de las importaciones de la OCDE provenientes de EE.UU, Canadá y México fueron de calzado, porcentaje que aumentó 13.6 por ciento desde 1990. El país con mayor participación en el mercado de la OCDE, para 1993, en el sector calzado fué Estados Unidos. Sin embargo, el competidor más eficiente, es decir, el que incrementó más la participación de mercado entre 1990 y 1993 , fue México

---

<sup>16</sup> La mayor competitividad se basa en la mayor participación de mercado obtenida en 1993. Sin embargo, la mayor eficiencia se basa en la mayor tasa de crecimiento de la participación de mercado entre 1990 y 1993.

#### POSICION COMPETITIVA DE LOS SECTORES CUERO Y CALZADO CONSIDERANDO A LA ALADI EN EL INTECAMBIO COMERCIAL.

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), está conformada por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Es importante considerarla en el intercambio comercial porque, dentro de este bloque, se encuentran importantes competidores tanto en cuero como en calzado.

De esta manera, 4.7 por ciento de las importaciones de cuero que realizó la OCDE desde los países que conforman la ALADI fueron realizadas desde México, porcentaje que se incrementó más de 500 por ciento desde 1985. En cuanto a la contribución ésta pasó de 0.01 a 0.07 por ciento entre 1985 y 1993.

En esta clase, los cinco competidores más grandes de los países de la ALADI fueron, en orden descendente con respecto a la participación de mercado de 1993: Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay y México. Por su parte, los países más eficientes, es decir, los que incrementaron más su participación de mercado entre 1985 y 1993 fueron, también en orden descendente: México, Ecuador, Chile, Venezuela y Paraguay.

Con lo que respecta a las manufacturas de cuero natural, casi el cuarenta por ciento de las importaciones de la OCDE provenientes de la ALADI, fueron de origen mexicano. A su vez, el 0.2 de todas las importaciones de la OCDE desde la ALADI, fueron de cuero. En esta clase los competidores más grandes fueron México, Brasil, Argentina, Colombia y Uruguay. Sin embargo, los competidores más eficientes entre 1985 y 1993 fueron Venezuela, Ecuador, Paraguay, Argentina y México.

En cuanto a la peletería curtida, nuevamente tanto la participación de mercado como la contribución de México es, aunque creciente, muy pequeña. De entre los países de la ALADI, los competidores más grandes son Argentina, Brasil, Uruguay, Perú y México. Los competidores más eficientes son México, Chile, Brasil, Argentina y Perú.

Por último, México exportó a la OCDE el 10.4 por ciento del calzado proveniente de los países que conforman la ALADI, lo cual equivalió a 43 por ciento más que en 1985. Por otra parte, de todas las importaciones realizadas por la OCDE desde la ALADI, 0.45 por ciento estuvieron constituidas por calzado. Los competidores que mostraron una participación más

alta en el mercado de la OCDE en 1993 fueron, en orden descendente: Brasil, México y Colombia. Los países más eficientes resultaron ser Chile, Colombia, Argentina, Bolivia y Venezuela.

## 2.8 POSICIONES ESTRATEGICAS

Para concluir éste capítulo, se presenta la matriz de competitividad, la cual constituye una aproximación integrada a los parámetros presentados anteriormente. Consta de cuatro situaciones diferentes determinadas por la Participación de Mercado, La Contribución, la Especialización y la variación de la Contribución del Sector, resumiendo la posición del país en relación a la evolución del mercado entre dos fechas en el tiempo.

De esta manera, las actividades industriales se clasifican en función de dos criterios: las ganancias o pérdidas de participación en el mercado de la OCDE, y el dinamismo de dichos mercados. La combinación de estos dos criterios arroja cuatro situaciones o posiciones estratégicas:

Estrellas nacientes, o situación estratégica óptima, son aquellos sectores dinámicos es decir, que crecen más rápidamente que el promedio, en los cuales aumenta la participación de mercado del país, la contribución a la especialización.

Estrellas menguantes, o posición de vulnerabilidad, son sectores estacionarios, es decir aquellos que pierden participación en el conjunto del comercio mundial, en los cuales aumenta la Participación de Mercado o la Contribución o la Especialización. En estos casos, la contribución a la competitividad global del país depende de que sus ganancias de competitividad compensen o no el lento crecimiento de sus mercados.

Oportunidades perdidas, sectores dinámicos en los cuales disminuye la participación de Mercado del país o la Contribución o la Especialización. Una industria en esta posición puede hacer una contribución positiva o negativa a la competitividad global del país, pero ello dependerá de si la pérdida de participación en sus mercados la compensa o no la mayor extensión de los mismos.

Retrocesos, o situación de retirada, son aquellos sectores estacionarios en los cuales disminuye la Participación en el mercado del país o la Contribución o la Especialización. En

esta situación, que constituye el extremo opuesto al de situación estratégica óptima, la contribución neta a la competitividad global del país es, por definición, negativa.

Consideremos la competitividad global de la industria mexicana desde esta perspectiva. Se puede apreciar que entre 1985 y 1993, hubo una mejoría notable en la situación competitiva de México con respecto a su participación de mercado. En 1993, más de la mitad de sus exportaciones a la OCDE (60%) se encontraban en una situación ideal, es decir, donde crece su participación en un mercado en expansión. Por otra parte, disminuyó la proporción de sus exportaciones en situaciones adversas, de 17% a 12.8% en el caso de oportunidades perdidas y de 51.5% a 18.2% en el caso de retrocesos.

Es así como a principios de este decenio, la gran mayoría de las exportaciones mexicanas son generadas por actividades que han venido ganando terreno en sus respectivos mercados externos. A pesar de esto, y como ya se mencionó anteriormente, los sectores en los que México aumentó la participación de mercado entre 1985 y 1993, es decir, sectores en los que se ha especializado, resultaron ser sectores estancados o con ligeros retrocesos dentro del mercado de la OCDE.

Sin embargo, el ritmo al que se ha producido la penetración de los mercados mundiales varía considerablemente entre actividades. A continuación se presenta la situación estratégica en la que se halló la industria del cuero y calzado.

Las exportaciones de cuero se encontraron, para 1993 en situación de estrellas menguantes. Es decir, el cuero resultó ser un sector estacionario, pues su contribución pasó de 0.23% a 0.2% entre 1985 y 1993. Sin embargo México incrementó para los mismos años la participación de mercado, la contribución y la especialización en más de 400 por ciento en todos los casos.

Por su parte, las exportaciones de México de manufacturas de cuero se encontraron en posición de estrellas nacies. La contribución del sector se incrementó 35.9 por ciento entre 1985 y 1993, por lo tanto, se trata de un sector dinámico. De igual manera, tanto la participación de mercado como la contribución y la especialización se incrementaron aunque a niveles inferiores que en el cuero.

Al igual que con el cuero, la peletería se encuentra en una posición de estrella menguante. En este caso la contribución del sector además de ser pequeña, decreció 65 por ciento entre 1985 y 1993. La participación de México en el mercado de la OCDE, la contribución y la especialización fueron, para 1993, insignificantes, aunque crecientes con respecto a 1985.

Por último, el calzado se encontró, para 1993, en situación de estrella naciente. La contribución de este sector en 1993 fue la mayor dentro de la ICC y creció 11.5 por ciento desde 1985. También aumentó la participación de mercado, la contribución y la especialización de México.

### SINTESES

En suma, del análisis anterior, surgen las siguientes observaciones: En primer lugar, se ha dado una internacionalización considerable tanto de la industria manufacturera, como de la ICC. Aunque este aumento en el comercio internacional ha significado que las exportaciones aumenten, éstas continúan siendo inferiores que las importaciones, las cuales han incrementado su importancia como fuente de abasto de la demanda interna. Es así como dentro de la ICC, además de que continúa existiendo un déficit comercial considerable<sup>17</sup>, sólo las manufacturas de cuero han logrado conquistar una proporción relativamente grande del mercado exterior, mientras que el cuero, la peletería y el calzado no cuentan ni siquiera con 1% del mercado mundial. A pesar de ésta situación, fue el cuero el que originó casi el 50% del déficit de la ICC.

Algunos autores han coincidido que la presencia de un alto déficit parecería ser lógico si se considera que cuando se transita de una economía cerrada a una abierta, una mayor penetración de las importaciones se considera algo normal, incluso en aquellas actividades en que el país es competitivo internacionalmente. Dado el nuevo marco de política comercial, lo lógico es que durante el período en que los agentes ajustan sus decisiones respecto a como distribuir su gasto entre importaciones y productos nacionales, se observe un rápido crecimiento de las importaciones, hasta alcanzar la composición del gasto deseada.

---

<sup>17</sup>El déficit de la ICC equivalió, en 1994, a un 1% del déficit comercial de la industria manufacturera.

De ese momento en adelante y si los parámetros de política económica no cambian, las importaciones deberían mostrar un crecimiento similar al del ingreso real. En el caso específico del grupo del cuero, la recomposición del gasto parecería todavía no concluir. Las importaciones siguen creciendo a tasas muy superiores al ingreso real. Lo contrario sucedió en el caso del calzado, donde hasta 1993, las importaciones crecieron por abajo del ingreso. En 1993, la tasa de crecimiento de las importaciones fue negativa, creciendo para 1994 tan sólo 0.2%. Este fenómeno se puede deber ya sea a la recomposición del gasto o al estancamiento de la economía en 1993.

Como se vio en el capítulo anterior, el grupo de calzado es el que genera la mayor proporción del valor agregado, a la vez que emplea al mayor número de trabajadores. Sin embargo, el grupo de cuero, el cual proporcionó una cuarta parte del PIB de la industria, además de ser el grupo con mayor productividad del trabajo e intensidad de capital, mantuvo, en 1993, el doble de la participación que el calzado en el mercado de la OCDE. Además México se encontró, en 1993, entre los diez competidores más importantes en el mercado de la OCDE en lo que se refiere a manufacturas de cuero.

En segundo lugar, en general, los competidores más grandes en la industria del cuero y calzado son países desarrollados o países tradicionalmente importantes en la industria, tales como Brasil y China. Sin embargo, estos países no han resultado ser los más eficientes, porque, a excepción de China, las más de las veces han reducido las tasas de crecimiento de la participación de mercado. Ahora son otros los países más eficientes. Algunos países subdesarrollados o los Nics, aunque tienen una participación muy pequeña en el mercado de la OCDE, está es creciente, muchas veces a tasas superiores al 10,000 por ciento.

Por último, aunque no en importancia, no es posible decir que tipo de estrategia competitiva es la correcta. Sin embargo, todo parecería indicar que, al ser la ICC una industria de mercadeo, el desafío es competir por imagen y reputación, no descuidando los costos para ello. Los productores que basan su estrategia competitiva en imagen-calidad-diseño también han buscado mejorar la relación calidad-costos de sus productos. Al mismo tiempo, aquellos que han logrado liderazgo en costo, y por lo tanto, precios competitivos, realizan esfuerzos para dar mayor valor agregado a sus productos. De esta manera, se vuelven de vital importancia factores tales como la incorporación de tecnología avanzada y la subcontratación.

## TERCER CAPITULO

### EL IMPACTO DE LAS POLITICAS MACROECONOMICAS EN LA ICC

#### 3.1 LA EVOLUCION DE LA ECONOMIA MEXICANA

Hasta 1982, la industria mexicana siguió un patrón de desarrollo caracterizado por una serie de medidas proteccionistas y un conjunto de regulaciones que la apartaron de las corrientes del comercio mundial. El patrón de exportaciones estaba basado en productos primarios y se importaban principalmente bienes de producción. Al mismo tiempo, las empresas contaban con tasas de interés bajas, precios de los bienes y servicios públicos también bajos, un tipo de cambio sobrevaluado y una inflación relativamente controlada.

A partir de 1982, y con motivo de la crisis de la deuda , se consideró que el modelo hasta entonces seguido había llegado a su fin. Se creó entonces una nueva estrategia de crecimiento para la economía mexicana y para la esfera productiva del país, transformando ciertos factores en el mercado interno y externo que habían caracterizado a la economía del país hasta principios del decenio pasado.

Los objetivos del nuevo modelo de desarrollo eran principalmente recuperar la confianza en el peso, controlar la inflación, aumentar el ahorro interno, eliminar las distorsiones que llevaban a una utilización subóptima de los recursos, eliminar la intervención ineficiente del estado y crear una planta productiva competitiva.

Bajo estas condiciones la industria mexicana dejó de ser una industria aislada, debiendo hacer frente a un contexto radicalmente distinto. En primer lugar, se comenzó con un proceso de apertura exterior y se intensificó la competencia interna debido a la privatización de varias empresas públicas. En segundo lugar, se cambió la estructura de los precios relativo, elevando la tasa de interés y el precio de varios artículos que proveía el sector público, subvaluando el peso y se reduciendo el salario real.

La estrategia económica seguida por México buscaba así elevar la competitividad global de la economía. Se pensaba que la apertura externa reduciría el costo de los bienes importados, además de que obligaría a los productores nacionales a bajar sus precios (en parte por la reducción en el costo de algunos insumos, en parte por la presión de la

competencia exterior), forzándolos a restringir la tasa de excedente. Por otra parte, se estimularía la inversión en los bienes comerciáveis, lo cuál provocaría una expansión del producto. Como resultado se elevaría el consumo, se mejoraría la distribución del ingreso y, en general, el bienestar de la población.

Hasta 1985 el ajuste externo se dió principalmente por el lado de las importaciones, las cuales se redujeron de manera considerable gracias, principalmente, a una recesión económica inducida. Sólo un 10% del ajuste fue por el aumento en las exportaciones no petroleras. El saldo comercial positivo permitió pagar el servicio de a deuda y equilibrar la cuenta corriente

Sin embargo, no todos los resultados fueron los deseados. La devaluación de 1982 y el peso subvaluado elevaron el costo de las materias primas, con lo cuál comenzó un proceso inflacionario sin precedentes en la historia económica del país, y con esto un deterioro paulatino del salario real.

La reforma económica que se había emprendido tenía en sí grandes inconsistencias, principalmente con respecto al control de la inflación, ya que ésta se quería controlar en un momento en que subían los principales precios de la economía. A este respecto se consideró que las empresas mexicanas, al no tener competencia, no reducían sus márgenes de ganancia, trasladando totalmente los incrementos de los costos al consumo. Fue así como, a partir de 1985 se comenzó con el proceso de apertura externa, el cual se intensificó a partir de 1987.

Para 1986 cayó el precio del petróleo y con ello parte importante de los ingresos que recibía México<sup>1</sup>. Al mismo tiempo, la tasa de interés comenzó a reducirse, con lo cual se relajaron las obligaciones con el exterior y se mejoró la cuenta de capital. Por otra parte, el ajuste fiscal permitió que, en términos reales, el déficit se redujera. Bajo estas condiciones fue posible acumular reservas para poder lanzar la nueva técnica anti-inflacionaria, lo cuál se convirtió en el objetivo principal de la política económica.

---

<sup>1</sup> Las importaciones petroleras representaron aproximadamente el 65% de las exportaciones totales de 1985. El shock petrolero de 1986 ocasionó que se perdieran aproximadamente 8 MMD, lo cual representaba entre el 4.5 y 5 por ciento del PIB).

A partir de 1987 se decide combinar medidas de concertación con medidas más tradicionales de control fiscal. Los principales objetivos del programa económico conocido como PACTO DE SOLIDARIDAD ECONOMICA fueron elevar los precios del sector público, eliminar subsidios y reducir el gasto corriente del sector público. Se inició así con un programa de privatizaciones y se continuó con la apertura externa. Por otra parte, el tipo de cambio se manejaría de forma flexible, devaluándolo menos que el incremento en la inflación; la tasa de interés aumentó para que incorporara la inflación; los salarios tuvieron un incremento de emergencia del 20% y se hicieron importantes rebajas arancelarias.

Bajo el gobierno salinista, y con el objetivo de eficientar a la economía, se iniciaron ciertas reformas ortodoxas a la política microeconómica, donde el mercado asignaría los recursos y la inversión privada sería el componente más dinámico de la demanda y el detonante de la recuperación. La política macroeconómica incluía control fiscal y política de ingresos.

El régimen de política comercial tenía como objetivo que México se especializara en aquello en lo que era más eficiente. Se inició así un cambio en la composición de las exportaciones, donde las manufacturas comenzaron a ser el eje conductor de las exportaciones mexicanas. Sin embargo, el proceso de apertura comercial, si bien trajo consigo que algunas exportaciones aumentaron, provocó que las importaciones crecieran de manera más acelerada, generándose así un alto déficit comercial, el cual era financiado con la entrada de capital especulativo. Además, muchas empresas, no pudiendo enfrentar a la competencia externa, tuvieron que retirarse del mercado, con la consecuente desaceleración en el empleo y del producto.

En resumen, con la política económica desarrollada en México a partir de 1983 se pretendía - mediante la desregulación - del sistema económico, la mayor presencia de la iniciativa privada y la apertura del país a la competencia y a los mercados externos - generar cambios estructurales en la conformación de la demanda y oferta agregadas y en los parámetros fundamentales de la economía. Ello debería traducirse en ritmos mayores y más estables de crecimiento, en una absorción rápida de la desocupación y en una distribución del ingreso más igualitaria.

De esta manera, los sectores productores de bienes transables, como el cuero y calzado, deberían verse particularmente beneficiados, y gracias a esos beneficios habrían de alcanzar tasas de crecimiento del producto crecientes y mayores en promedio. En particular, la reducción drástica de los impuestos y permisos de importación y exportación y la devaluación de la moneda nacional deberían elevar sus precios y rentabilidades relativos, canalizando hacia ellos nuevos recursos de inversión que elevarían su potencial productivo. La mayor competitividad derivada de lo anterior aseguraría, a su vez, mercados más amplios.

Ahora bien, resultaría interesante en primer lugar evaluar si realmente la mayor presión de la competencia internacional obligó a las empresas nacionales a rebajar sus precios y sus márgenes de ganancia. Es decir, si existe un límite que imponen los precios de los bienes importados sobre los precios de los bienes nacionales. Es importante también conocer en que medida las estrategias anti-inflacionarias basadas en políticas monetarias restrictivas contribuyen a mantener o acelerar la inflación, principalmente debido a sus efectos sobre los márgenes y los precios. En segundo lugar, es importante analizar que tanto la política económica ha contribuido o no a aumentar el ritmo de crecimiento del producto de la rama.

De ésta manera, el objetivo de éste capítulo es analizar la evolución que, entre 1970 y 1992, tuvo el margen de ganancia y el PIB de la industria del cuero y calzado. Al mismo tiempo, y haciendo uso de modelos econométricos, se identifican cuales fueron sus principales determinantes durante estos mismos años.

### | 3.2 LOS PRECIOS Y LOS MARGENES DE GANANCIA

Como ya se adelantó, la importancia de este estudio radica principalmente en evaluar qué tanto las estrategias de política económica y la situación general de la economía seguidas por México durante los últimos años han repercutido en la determinación del margen de ganancia.

En general, las líneas de investigación sobre la materia se han centrado, por una parte, en estudiar qué tanto afectan las condiciones de la demanda a los precios y márgenes<sup>2</sup>. Por otra, se han abocado a estudiar el grado en que las alzas de costos se transmiten a los precios, encontrándose que, dependiendo del tipo de costos que se trate, esa transmisión puede ser total o parcial; lo que hace que el margen pueda reducirse cuando algunos costos aumentan<sup>3</sup>. En ese mismo trabajo se destaca la repercusión del comercio exterior, principalmente la influencia que ejerce el costo de las materias primas importadas así como el grado de protección a la industria nacional sobre los precios internos.

En México, son escasos los trabajos que existen sobre la materia. En casi todos los casos, éstos se han centrado en los diferenciales del margen entre distintas industrias, sin considerar la competencia de las importaciones en el mercado interno, o de los precios de la competencia en el mercado mundial.<sup>4</sup>

Este trabajo tiene como antecedente dos estudios realizados acerca del margen de beneficio, a los cuales se hará referencia a lo largo de este capítulo. Sin embargo, es necesario señalar que, a diferencia de ésta investigación que trata de un sector en particular, esos trabajos se centran en el análisis de la industria manufacturera mexicana.<sup>5</sup>

---

<sup>2</sup> J. Steindl, "Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano", Ed. *Siglo XXI*, 1979.

<sup>3</sup> Sylos, L. Paolo. "Precios y distribución del ingreso en la industria". *Revista Investigación Económica*, núm. 175, enero-marzo, 1986.

<sup>4</sup> Ver: a) J. Casar, M. Dehesa, J. Ros y A. Vázquez. "La hipótesis de precios normales y su aplicación al sector manufacturero", 1960-1970. *Revista Economía Mexicana*. CIDE núm. 1, 1979, b) F. Jimenez y C. Roces, D. Carlos. "Precios y márgenes de ganancia en la industria en la industria manufacturera mexicana". *Revista Economía Mexicana*. CIDE, núm 3, 1981 y c) Marván, S. "La rentabilidad: Análisis de los Diferenciales entre Industrias". En José Casar (1991)

<sup>5</sup> Ver López, J., Martín Fuchet y Joel Sánchez. "Los márgenes de beneficio en la industria manufacturera mexicana. Un estudio econométrico". *Economía aplicada*, cuadernos de trabajo, Maestría en Ciencias Económicas, UACPyF, UNAM, S.F. y Sánchez, J. "Rentabilidad: El caso de la formación y el comportamiento del margen de beneficio en el sector manufacturero mexicano, 1970-1993", Tesis profesional de licenciatura, UNAM, FE, 1995.

### 3.3 LOS MARGENES DE GANANCIA EN LA ICC

La obtención de márgenes de ganancia como resultado de la actividad económica tiene importantes incidencias en la economía. Por un lado, la generación de una mayor tasa de ganancia de las empresas permite financiar y estimula la ampliación del equipo de capital de las mismas y, por lo tanto influye en la demanda de inversión, lo cual puede ser traducido en una mayor absorción de empleos e incrementos en el producto. Por el otro, una mayor tasa de ganancia reduce la participación de los salarios en el PIB, empeorando la distribución funcional del ingreso y, eventualmente, contrayendo la demanda efectiva y los niveles de actividad económica<sup>6</sup>. Por último, las modificaciones del margen de ganancia tienen efecto sobre los precios.

Para dar cuenta de la manera en que se forman los precios y por lo tanto los márgenes de beneficio en el mercado, en éste trabajo se adopta la teoría de Kalecki, en la cual se clasifican las variaciones a corto plazo en los precios en dos grandes grupos: las que son determinadas principalmente por cambios en el costo de producción (bienes manufacturados) y las que se originan fundamentalmente por cambios en la demanda (productos agrícolas). Esta diferenciación responde principalmente a las diferentes condiciones de la oferta: la producción de artículos acabados tiende a ser más elástica que la de las materias primas en virtud de que existen reservas de capacidad productiva. Cuando la demanda de los primeros aumenta, se le hace frente principalmente mediante un incremento en el volumen de producción, sin que en un primer momento los precios tiendan a variar. Por lo tanto, las modificaciones en los precios, cuando ocurren, son una consecuencia del incremento de costos.

Una de las consecuencias importantes que se desprenden de los cambios ocurridos desde el capitalismo competitivo hasta la actual etapa monopólica es, por un lado, la tendencia a no emplear plenamente las capacidades productivas dentro de cada empresa; es decir, existe un aprovechamiento de las capacidades productivas inferior a la

---

<sup>6</sup> Tanto J. M. Keynes como M. Kalecki consideraron que mientras más equitativa sea la distribución del ingreso, mayor será la demanda de bienes de consumo y por ende mayores serán los niveles de producto, empleo e ingreso.

potencial<sup>7</sup>. Por el otro, estas nuevas condiciones de mercado a provocando que las empresas pasarán de ser "tomadoras de precio" a ser "hacedoras de precio".

Empíricamente se ha podido constatar dos tipos de regularidades. En primer lugar, para cada una de las empresas los costos primos unitarios son constantes durante todo un tramo de producción. Cuando se va llegando al total del aprovechamiento de las capacidades productivas, ellos crecen de manera brusca. En segundo lugar, los empresarios no conocen con exactitud la forma precisa de su curva de costos. Ellos, por lo tanto, tienden a tomar como referencia el costo unitario de las fuerza de trabajo y las materias primas, al que incurre a un nivel "normal" de producción.

Así, como punto de partida consideremos que las empresas tienen cierto poder monopólico y deciden sobre los precios. Al fijarlos, toman en cuenta sus costos primos medios,  $u$  (salarios y materias primas) y los precios establecidos por el resto de las empresas que producen artículos semejantes  $p^*$ <sup>8</sup>. Por un lado, para no ver reducidas las ventas, el precio  $p$  establecido por la empresa no debe resultar demasiado elevado con respecto al precio medio ponderado de todas las empresas competidoras  $p^*$ . Por el otro, para que el margen de ganancia no decrezca drásticamente, el precio no puede fijarse muy por abajo en relación al promedio de sus costos primos. Así, una vez que la empresa establece el precio  $p$ , sus márgenes de ganancia quedan determinados como un residuo: mientras mayor sea el precio, dados los costos, mayor será el margen, y a la inversa.<sup>9</sup> Esta situación se presenta en el gráfico 3.1.

Dado que aceptamos que para cualquier empresa el precio es un elemento más de una serie de elementos competitivos, si el costo directo de producción aumenta, el precio  $p$  de la empresa sólo puede elevarse si crece también  $p^*$  en la misma proporción; pero si  $p^*$  aumenta menos que  $u$ , el precio  $p$  de la empresa tendrá un incremento menor a  $u$ .

---

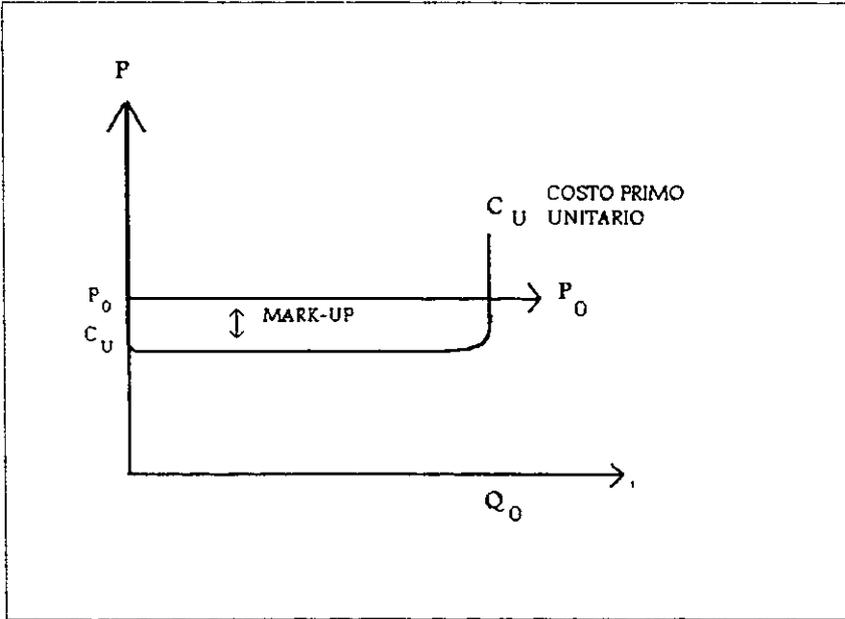
<sup>7</sup> Véase gráfica 1.7

<sup>8</sup> Este precio resulta de la ponderación del producto tanto de las demás empresas como de la firma en cuestión.

<sup>9</sup> Bajo este planteamiento, la existencia de capacidad ociosa instalada y de costos directos y marginales constantes dentro del rango normal de producción de capacidad instalada, provoca que las firmas fijen sus precios con respecto a los costos que enfrentan; lo cual les otorga poder sobre el mercado e influencia en las decisiones de las otras firmas con las que comparte la industria. A diferencia de la teoría de Kalecki, en la teoría clásica las empresas son tomadoras de precio, los cuales son determinados en el mercado por medio de la interacción de oferta y demanda.

GRAFICO 3.1

FIJACION DE PRECIOS



Las condiciones establecidas se pueden representar en la siguiente fórmula:

$$p = au + bp^* \quad (1)$$

De donde se sigue que  $b$  debe ser menor que uno.<sup>10</sup>

Los coeficientes  $a$  y  $b$  son parámetros positivos que caracterizan la política seguida por la empresa en cuanto a la fijación del precio, reflejando el grado de monopolio en el que la empresa se sitúa. Efectivamente, la fórmula (1) describe cómo se fijan los precios en empresas semi-monopólicas. De hecho, la elasticidad de la oferta y los costos primos unitarios constantes son incompatibles con la competencia perfecta<sup>11</sup>.

Aún si aceptáramos que el la ICC existe "libre mercado" y no empresas monopólicas, el supuesto de fijación de precios continúa siendo válido. Los precios no son algo que misteriosamente emergen del "mercado" ni son un dato que los productores aceptan como dados. El único precio que los productores tienen como dato y el cuál no pueden modificar es el de sus competidores,  $p^*$ . Los empresarios tienen capacidad de diferenciar su producto del de los competidores, ya sea en el proceso de diseño, en la fabricación o en la publicidad y mercadeo, lo cual les otorga cierto poder en el mercado y, por lo tanto, capacidad de fijar sus precios de acuerdo a la ecuación (1)

A partir de lo anterior el margen ( $m$ ) queda definido como:

$$m = (p - u) / u \quad (2)$$

Sustituyendo (1) en (2) tenemos:

$$m = [(au + bp^*) - u] / u \quad (3)$$

Ahora bien, para determinar cómo cambia el margen cuando lo hacen los costos unitarios o el precio promedio derivamos (3) respecto a  $u$ :

$$dm/du = -b p^* / u^2; \quad (4)$$

---

<sup>10</sup> En el caso particular donde  $p = p^*$

$$p = au + bp$$

$$p - bp = au$$

$$p(1-b) = au$$

$$p = [a / (1-b)] u \quad \text{por lo tanto, } b \text{ debe ser menor que } 1 \text{ para no tener un precio negativo}$$

<sup>11</sup> Si se tratara de competencia perfecta, los intentos de la empresa por conservar los excesos del precio sobre sus costos primos unitarios la llevarían a expandir su producto hasta alcanzar el punto de máxima capacidad. Así, cualquier empresa trabajará sobre su capacidad, elevándose el precio hasta equilibrar oferta y demanda.

$$dm/du = b/u$$

(5)

Así se tiene que incrementos de los costos unitarios están asociados con disminuciones cada vez más pequeñas del margen. Por su parte, los incrementos del precio promedio están asociados con aumentos constantes del margen. Tales efectos se muestran la gráfica 3.2

En una economía cerrada, el poder monopólico de las empresas se asocia comúnmente con el grado de concentración de las industrias<sup>12</sup>. Sin embargo, en una economía abierta, la concentración industrial será un indicador inseguro del poder de mercado, y el precio de la competencia,  $p^*$ , reflejará también el precio interno de los bienes competitivos importados, o el precio (en moneda nacional) de nuestros competidores en el mercado mundial.<sup>13</sup>

### 3.4 COMPORTAMIENTO DEL MARGEN DE BENEFICIO

A continuación se presenta la aproximación empírica del concepto de margen de beneficio para México.

En el análisis empírico que sigue, se utilizarán las series estadísticas de las Cuentas Nacionales que elabora INEGI. Sin embargo, dado el procedimiento seguido por ellos, resultaría inadecuado incluir dentro de los componentes de los costos directos los costos de los insumos intermedios, los cuales no se obtienen de manera directa. Esto se

---

<sup>12</sup> El grado de concentración de una industria será mayor cuanto mayor sea el poder de cada empresa sobre su mercado (es decir, cuanto más limitada sea la competencia real), y cuanto mayores sean las "barreras" para que entren nuevas empresas a la industria (cuanto más limitada sea la competencia potencial)

<sup>13</sup> Kalecki establece cuatro causas principales por las cuales el grado de monopolio puede variar:

1) Grado de concentración del capital: El proceso de concentración de las industrias que conduce a la formación de grandes empresas las cuales influyen directamente el precio medio de la industria y presionan el incremento de precios del resto de las firmas, aumentando el grado de monopolio, lo que también puede lograrse en base a acuerdos tácitos entre las firmas.

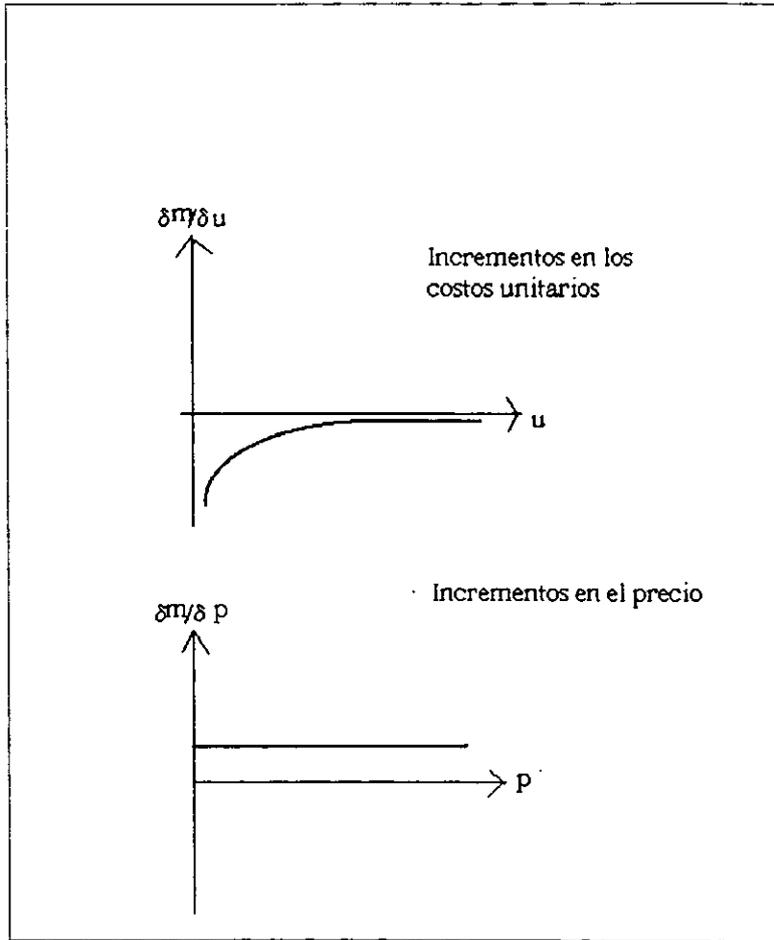
2) el uso de la publicidad, y la sustitución de la competencia de precios por competencia entre campañas publicitarias.

3) El impacto de los gastos generales en relación a los costos primos sobre el grado de monopolio, el cual, al aumentar, disminuye la ganancia sobre todo en épocas de depresión y lleva a los productores al establecimiento de acuerdos tácitos tendientes a no disminuir los precios al mismo nivel que disminuyen los costos, aumentando así el grado de monopolio.

4) La fuerza que ejercen los sindicatos incide inversamente sobre el grado de monopolio. Entre más fuerte y consolidado sea el sindicato, menores posibilidades tendrá el empresario de fijar los precios por arriba de los costos salariales.

GRAFICO 3.2

INCREMENTOS EN LOS COSTOS UNITARIOS Y EN EL PRECIO PROMEDIO



debe a que, al estar calculados con base a un coeficiente fijo, muestran una relación directa y proporcional con el valor de la producción cuando en realidad esa no necesariamente tendría que ser la relación existente. Por lo tanto, aparece también una relación directa y proporcional del precio implícito y una parte del costo primo; ello nos lleva a que el margen estimado estaría compuesto por una parte variable y otra constante, siendo que esta última no necesariamente habría de comportarse así en realidad.<sup>14</sup>

Así, el cálculo del margen de beneficio se hará dejando el consumo intermedio de lado, de tal manera que será un margen con respecto al costo salarial unitario, calculado de la siguiente manera:

$$m = (p/C_{su}) - 1$$

Donde  $m$  es el margen,  $p$  es el deflactor implícito del PIB, y  $C_{su}$  el costo salarial unitario. Este último, a su vez, corresponde a las remuneraciones totales de los asalariados (a precios corrientes) divididas entre la producción bruta (a precios constantes).

A continuación se presenta el comportamiento tanto del margen como de algunas variables que, en principio, podrían afectarlo. El gráfico 3.3 muestra la evolución del margen de la rama del cuero y calzado (LMG28), así como del margen de la industria manufacturera y el margen de toda la economía. El gráfico 3.4 muestra la evolución del PIB de la ICC (a precios constantes) (LPIB8028) como un indicador del estado de la demanda; los costos salariales unitarios (LCSU28) y la tasa de interés real (TCOMBR), como indicadores de presiones de costos; el tipo de cambio real (LPRC) y el porcentaje de apertura comercial (AFEMEX), como indicadores de la competencia por parte de las importaciones. Todas las variables, excepto TCOMBR y AFEMEX, están expresadas en logaritmos.

---

<sup>14</sup> INEGI realiza el cálculo de la serie de consumo intermedio tomando los valores de la producción de la encuesta industrial mensual y anual, los que se multiplican por el coeficiente de insumo-producto obtenidos de la matriz de insumo-producto de 1980. En otras palabras, estaríamos afirmando que el precio promedio considerado con respecto al consumo intermedio promedio se ha mantenido constantes desde 1970 a 1993, situación que resulta poco creíble para un período en el cual la economía mexicana ha transitado de altas tasas de crecimiento al estancamiento con inflación en los años ochenta, y, en los últimos años, al lento crecimiento acompañado de bajos niveles de inflación. En cambio, las remuneraciones a asalariados (sueldos y salarios), se obtiene directamente de la encuesta industrial y mensual.

GRAFICO 3.3

EVOLUCION DEL MARGEN DE LA RAMA DEL CUERO Y CALZADO, MANUFACTURA Y TOTAL DE LA ECONOMIA

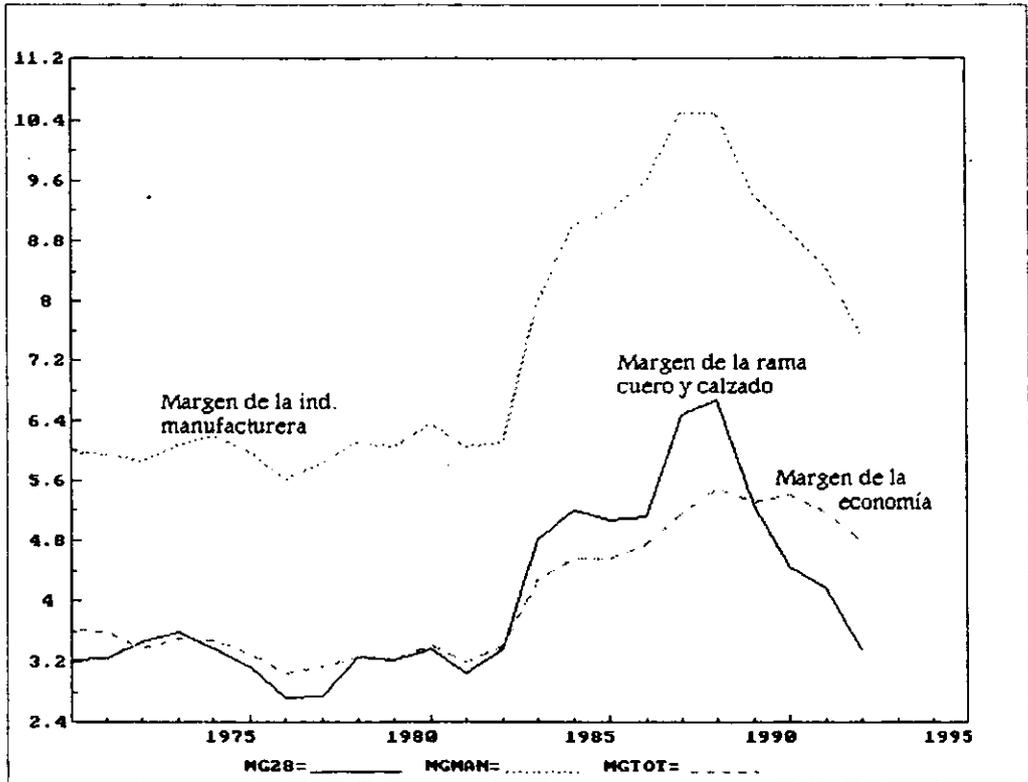
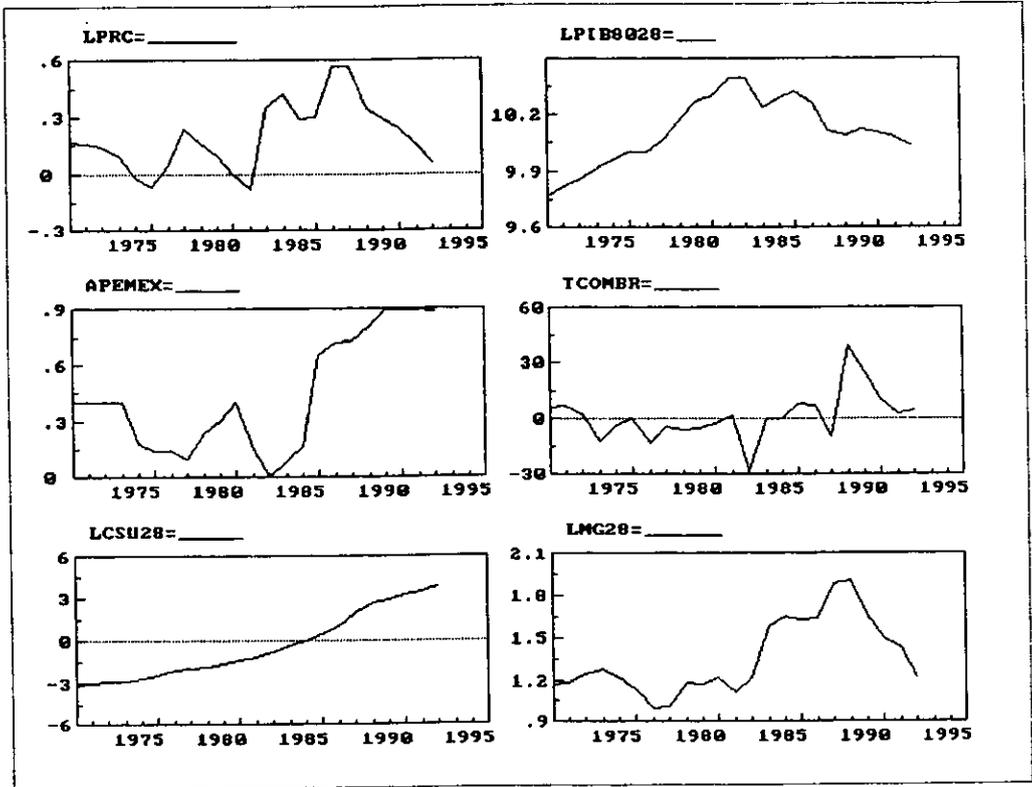


GRAFICO 3.4

EVOLUCION DEL MARGEN DE LA RAMA CUERO Y CALZADO, TIPO DE CAMBIO, PIB DE LA RAMA CUERO Y CALZADO, APERTURA COMERCIAL, TASA DE INTERES Y COSTO SALARIAL UNITARIO



En esas gráficas, se puede observar el rápido crecimiento que tuvo que tuvo el PIB de la rama hasta 1981-82, año a partir del cuál comenzó a descender, aunque sin llegar a los niveles más bajos que tuvo para los primeros años de la década de los setenta. Por su parte, el costo salarial de la ICC tuvo un incremento constante durante todo el periodo, lo cuál no ocurrió con la tasa de interés, la cuál permaneció.

La tasa de interés parece reproducir un comportamiento paralelo al del margen, incluso en los años de cambio de tendencia. Aunque dichos cambios son menos abruptos en el caso de la tasa de interés, a excepción de 1988 en adelante, cuando el descenso es notablemente mayor al observado por el margen.

Mientras tanto, el porcentaje de apertura permanece constante hasta 1973, año a partir del cuál cae, alcanzando su nivel previo hasta 1980. Entre 1978 y 1987 muestra cambios que tienden a coincidir con los observados por el margen. De 1988 en adelante, mientras el margen está cayendo, el índice de apertura inicia con un proceso de crecimiento sin precedentes, lo cual nos sugiere que existe un efecto inverso de la apertura con respecto al margen.

Una primera observación que resulta del gráfico 3.3 es que, tanto en la manufactura en su conjunto como en la ICC, el margen de beneficio varía considerablemente en el tiempo. La rama del cuero y calzado muestra un comportamiento similar al del sector en su conjunto, experimentando cambios importantes en el largo plazo.

Una segunda constatación es que el margen de beneficio, en la industria manufacturera y en la ICC, experimentó variaciones positivas importantes tanto en años de crecimiento como en años de recesión. Además, se evidencia que, desde 1988 en adelante, periodo caracterizado por tasas de crecimiento positivas pero bajas, por una caída del tipo de cambio real, y por un proceso acelerado de apertura externa con la consecuente penetración de importaciones, el margen de beneficio mostró un considerable descenso.

Las constataciones anteriores sugieren que el grado de presión de la demanda existente no es, por lo menos, el único o quizá tampoco el principal determinante del

margen. Parecería ser también que el proceso de apertura externa ha jugado un papel importante en cuanto a la determinación de los márgenes. A esto volveremos más tarde.

En tercer lugar, se pueden distinguir tres etapas en el comportamiento del margen. Una primera, que se extiende durante la década de los setenta y el primero o los dos primeros años de los ochenta, se caracterizó por una fuerte participación del Estado y por políticas económicas expansivas que favorecieron la actividad económica, fundamentalmente el consumo y con ello al empleo. Durante estos años, la protección contra la competencia externa se reflejó, entre otras cosas, en un nivel de precios internos por arriba de aquellos prevalecientes en otras economías, lo cual daba la certeza a los empresarios de poder maximizar sus utilidades principalmente por la vía del ajuste en precios. Aún así, durante ésta etapa el margen fue comparativamente reducido, manteniéndose estable con sólo algunas variaciones, principalmente una caída entre 1974-76, la cuál tiene que ver, por una parte, con la recuperación de los niveles medios de remuneración y, por la otra, con el incremento de los precios de los insumos ocasionado por el alza en los precios de los bienes y servicios públicos.

Durante la segunda etapa, que llega hasta 1987-88, se optó por la estabilización de precios y de la balanza de pagos a través de un programa convencional de ajuste de la demanda agregada, cuyo soporte básico estaba constituido por políticas fiscales y monetarias restrictivas. No obstante la gravedad de la crisis, el margen crece con mucha fuerza. Una de las razones más importantes de dicho fenómeno se encuentra en los considerables ritmos de devaluación y estancamiento productivo; en un contexto de control indirecto de los salarios (vía control del salario mínimo) y de un fuerte desempleo. Durante ésta etapa, los empresarios no sólo tendieron a trasladar las variaciones de los costos a los precios, sino que incluso se anticiparon a futuros cambios en los costos, aumentando todavía más los precios. Estos fenómenos se constituyeron en elementos importantes que favorecieron la concentración del ingreso, además del desempleo y el desahorro a nivel familiar.

Finalmente, la tercera etapa se inició en 1987 ó 1988, años, a partir de los cuales, se crearon ciertos mecanismos orientados a controlar el crecimiento de los precios, los cuales si bien aumentaron por las propias condiciones del mercado tuvieron que tomar como referencia, además de los costos, el nivel de precios de los productos importados. Esta última etapa se caracterizó por un descenso generalizado del margen, el cual no

pudo ser contrarrestado por el ligero repunte del producto. Sin embargo, al finalizar esta etapa, el margen se encontraba todavía por encima de su valor promedio en la primera etapa.

Por último, resulta importante hacer notar que, si bien el margen de beneficio fue mayor durante todos los períodos en el sector manufacturero, las variaciones del mismo fueron más intensas en la rama del cuero y calzado.

### 3.5 DETERMINACION DEL MARGEN DE BENEFICIO :

#### Un modelo econométrico

En esta parte del capítulo se hará una estimación econométrica del margen de beneficio<sup>15</sup>. Como primer paso se estimó un modelo auto-regresivo de rezagos distribuidos, incluyendo el conjunto de variables, tanto actuales como rezagadas, que se podría suponer ejercen cierta influencia sobre el margen. Una vez que se demostró la congruencia (estadística) de esa estimación, el segundo paso consistió en reparametrizarla y restringirla, de modo de llegar a un modelo más escueto (en el sentido que contiene un menor número de parámetros) y más fácilmente interpretable desde el punto de vista económico.

La construcción del modelo se hizo tomando en cuenta dos aspectos:

- 1) Aquellos determinantes de carácter interno, es decir, aquellas condiciones inherentes al desenvolvimiento interno de la economía.
- 2) Los determinantes de carácter externo.

Se presentan a continuación las estimaciones econométricas del margen de beneficio en la rama del cuero y calzado. En la ecuación (1), se incluyen el conjunto de las variables que, en principio, podrían ejercer influencia sobre el margen. La ecuación estimada es la siguiente:

---

<sup>15</sup> Todo el trabajo econométrico se realizó con el programa PCGIVE 8 (J. Doornik y D. Hendry, 1994)

EQ( 1) Modelling LMG28 by RLS  
 The present sample is: 1971 to 1992

Variable	Coefficient	Std.Error	t-value	t-prob	PartR <sup>2</sup>	Instab
Constant	-1.8661	1.2102	-1.542	0.1541	0.1921	0.04
LPRC_1	0.70102	0.14052	4.989	0.0005	0.7134	0.06
LPIB8028	-0.49749	0.29537	-1.684	0.1230	0.2210	0.04
LPIB8028_1	0.71240	0.33373	2.135	0.0586	0.3130	0.04
APEMEX	-0.035097	0.11403	-0.308	0.7646	0.0094	0.03
APEMEX_1	0.019692	0.11192	0.176	0.8639	0.0031	0.03
TCOMBR	-0.0011848	0.0016519	-0.717	0.4896	0.0489	0.08
TCOMBR_1	-0.00076975	0.0020580	-0.374	0.7162	0.0138	0.34
LCSU28	-0.077838	0.16176	-0.481	0.6407	0.0226	0.04
LCSU28_1	0.050938	0.15804	0.322	0.7538	0.0103	0.04
LPRC	0.13775	0.14093	0.977	0.3514	0.0872	0.04
LMG28_1	0.66796	0.15804	4.227	0.0018	0.6411	0.03

R<sup>2</sup> = 0.981777 F(11, 10) = 2.0418 [0.1355] s = 0.0521464 DW = 2.57  
 RSS = 0.02719243936 for 12 variables and 22 observations

Variance instability test: 0.0577638 ; Joint instability test: 1.21068  
 Information Criteria: SC = -5.00984; HQ = -5.46476; FPE = 0.00420247

Donde:

LMG28: logaritmo del margen de ganancia de la rama 28 (cuero y calzado)

LPRC: logaritmo del tipo de cambio real

LPIB8028: logaritmo del PIB de la rama 28 (a precios constantes)

APEMEX: Porcentaje de apertura comercial

LCSU28: Logaritmo del costo salarial unitario de la rama 28

TCOMBR: Tasa de interés real

X-1: Indica un rezago para la variable considerada.

A continuación se presentan las pruebas hechas a la ecuación (1) <sup>16</sup>

```
AR 1- 1F( 1, 9) = 1.8778 [0.2038]
ARCH 1 F( 1, 8) = 0.76101 [0.4084]
Normality Chi²(2) = 0.73902 [0.6911]
RESET F( 1, 9) = 0.00083073 [0.9776]
```

Un primer paso consistirá entonces en eliminar aquellas variables superfluas. A pesar que la ecuación estimada pasa todas las pruebas de diagnóstico, a juzgar por el valor de los parámetros de los estadísticos t, algunas variables podrían no ser estadísticamente significativas. Tal es el caso del tipo de interés y del costo salarial unitario. Para confirmar dicha suposición se aplicó la prueba de exclusión de variables que se presenta a continuación <sup>17</sup>:

```
Wald test for linear restrictions (Subset)
LinRes F( 2, 10) = 0.25829 [0.7774]
```

```
Zero restrictions on:
TCOMBR TCOMBR_1
```

```
Wald test for linear restrictions (Subset)
LinRes F( 2, 10) = 1.8142 [0.2127]
```

```
Zero restrictions on:
LCSU28 LCSU28_1
```

```
Wald test for linear restrictions (Subset)
LinRes F( 1, 10) = 2.3777 [0.1541]
```

```
Zero restrictions on:
Constant
```

---

<sup>16</sup> Para llegar a una estimación econométrica confiable un primer requisito es, que esa estimación cumpla los supuestos estadísticos del modelo de regresión lineal. Estos supuestos están referidos a la distribución de las variables endógenas condicionadas respecto a la exógena. Ellos son: normalidad; linealidad de la esperanza; homoscedasticidad (estática y dinámica); estabilidad de los parámetros e independencia (o dependencia markoviana). Los supuestos deben y pueden evaluarse a través de una serie de pruebas estadísticas, denominadas de "especificación incorrecta" y "de diagnóstico". Estas pruebas son las siguientes: AR 1-F (1,17) es la prueba de autocorrelación de los residuos donde los números entre paréntesis () indican los grados de libertad del numerador y denominador, respectivamente. El paréntesis cuadrado [] indica la probabilidad de error si se rechaza la hipótesis nula, dado el valor del estadístico estimado.

ARCH 1 F(1,14) es la prueba de heteroscedasticidad ARCH

Normality Chi² (2) es la prueba de normalidad

Xi² F (6,12) es la prueba de heteroscedsticidad y forma funcional

RESET es la prueba de linealidad

Todas las pruebas se distribuyen como F o Chi cuadrada

<sup>17</sup> Por medio de las pruebas Wald de exclusión se pudo determinar que la probabilidad de cometer error de tipo I (de rechazar la hipótesis nula, b=0) son altas para el tipo de cambio y en el costo salarial unitario. Esto es, se estaría cometiendo un error al aceptar que los coeficientes de estas dos variables resultan significativos para explicar la variable exógena (margen de ganancia).

La evidencia que se desprende de la ecuación (1), nos sugiere que es posible modelar el comportamiento del margen, identificando sus determinantes principales. Este está determinado por condiciones de carácter interno así como por el tipo de relación comercial con el exterior. En términos generales, los determinantes del margen para la ICC serían : el tipo de cambio, el porcentaje de apertura comercial, el PIB de la rama y el propio margen rezagado.

Puede observarse que existe una relación dinámica importante entre las variables consideradas en el modelo, y por lo tanto las elasticidades de corto y largo plazo de las variables exógenas sobre el margen no son las mismas. Para analizar mejor la dinámica del modelo y la forma y los plazos en que inciden las variables exógenas sobre el margen, resulta conveniente reparametrizarlo y restringirlo de modo de llegar a un modelo más escueto o parsimonioso (en el sentido que contiene un menor número de parámetros) y más fácilmente interpretable desde el punto de vista económico.

El modelo estimado excluye las variables superfluas en el siguiente<sup>18</sup>:

EQ(2) Modelling LMG28 by RLS  
The present sample is: 1971 to 1992

Variable	Coefficient	Std.Error	t-value	t-prob	PartR <sup>2</sup>	Instab
LPRC	0.15874	0.10232	1.551	0.1417	0.1383	0.06
APEMEX	-0.11532	0.10231	-1.127	0.2774	0.0781	0.17
LPIB8028	-0.47567	0.22431	-2.121	0.0510	0.2306	0.08
LPRC_1	0.68571	0.11436	5.996	0.0000	0.7056	0.10
APEMEX_1	-0.066119	0.094337	-0.701	0.4941	0.0317	0.20
LPIB8028_1	0.52621	0.22498	2.339	0.0336	0.2672	0.08
LMG28_1	0.56233	0.086107	6.531	0.0000	0.7398	0.09

R<sup>2</sup> = 0.999066 s = 0.051454 DW = 1.80  
\* R<sup>2</sup> does NOT allow for the mean \*  
RSS = 0.03971272329 for 7 variables and 22 observations

Variance instability test: 0.187606 ; Joint instability test: 1.18527  
Information Criteria: SC = -5.33361; HQ = -5.59898; FPE = 0.00348991

AR 1- 2F( 2, 13) = 0.14628 [0.8653]  
ARCH 1 F( 1, 13) = 0.015809 [0.9019]  
Normality Chi<sup>2</sup>(2) = 0.52356 [0.7697]  
RESET F( 1, 14) = 0.11964 [0.7346]

<sup>18</sup> Estas variables superfluas son, como se demostró con la prueba Wald de exclusión de variables, el costo salarial unitario y la tasa de interés.

La ecuación (2) resulta estadísticamente válida, ya que pasa todas las pruebas de diagnóstico y el análisis de las gráficas recursivas (3.5) resulta bastante aceptable<sup>19</sup>

De la ecuación (2), obtenemos la solución de largo plazo para la industria del cuero y calzado. Esta solución es se logra haciendo, para cada variable, su valor en el periodo t igual al del periodo (t-1). La solución es:

Solución de largo plazo:

$$\begin{array}{rcll} \text{LMG28} = & +1.929 & \text{LPRC} & +0.1155 & \text{LPIB8028} & -0.4145 & \text{APEMEX} \\ (\text{SE}) & ( & 0.3319) & ( & 0.007164) & ( & 0.2068) \end{array}$$

$$\text{WALD test Chi}^2(3) = 2865.6 [0.0000] **^{20}$$

Pruebas de significación de cada variable

variable	F(num,denom)	Value	Probability	Unit Root t-test
LMG28	F( 1, 15) =	42.648	[0.0000] **	-5.0829**
LPRC	F( 2, 15) =	26.592	[0.0000] **	6.9829
LPIB8028	F( 2, 15) =	17.674	[0.0001] **	5.6633
APEMEX	F( 2, 15) =	4.2559	[0.0344] *	-2.9146

Tests on the significance of each lag

Lag	F(num,denom)	Value	Probability
1	F( 4, 15) =	37.033	[0.0000] **

Tests on the significance of all lags up to 1

Lag	F(num,denom)	Value	Probability
1- 1	F( 4, 15) =	37.033	[0.0000] **

<sup>19</sup> Las gráficas recursivas muestran cualquier posible cambio estructural en el periodo analizado. Cuando el valor del estadístico estimado está por encima del valor del límite para esa prueba, el conjunto de la ecuación o los parámetros no cumplirían el supuesto de invariabilidad en el tiempo, de manera que no estarían reflejando el grado de sensibilidad del margen ante cambios en cada una de las variables exógenas. Las pruebas recursivas que se le aplicaron a la ecuación son las siguientes:

(1) Coeficientes  $\pm 2$  errores estándar: la gráfica muestra  $b_i \pm 2ES(b_i)$  para cada variable exógena  $i$  ( $i=1, \dots, k$ ) para  $t=M, \dots, T$

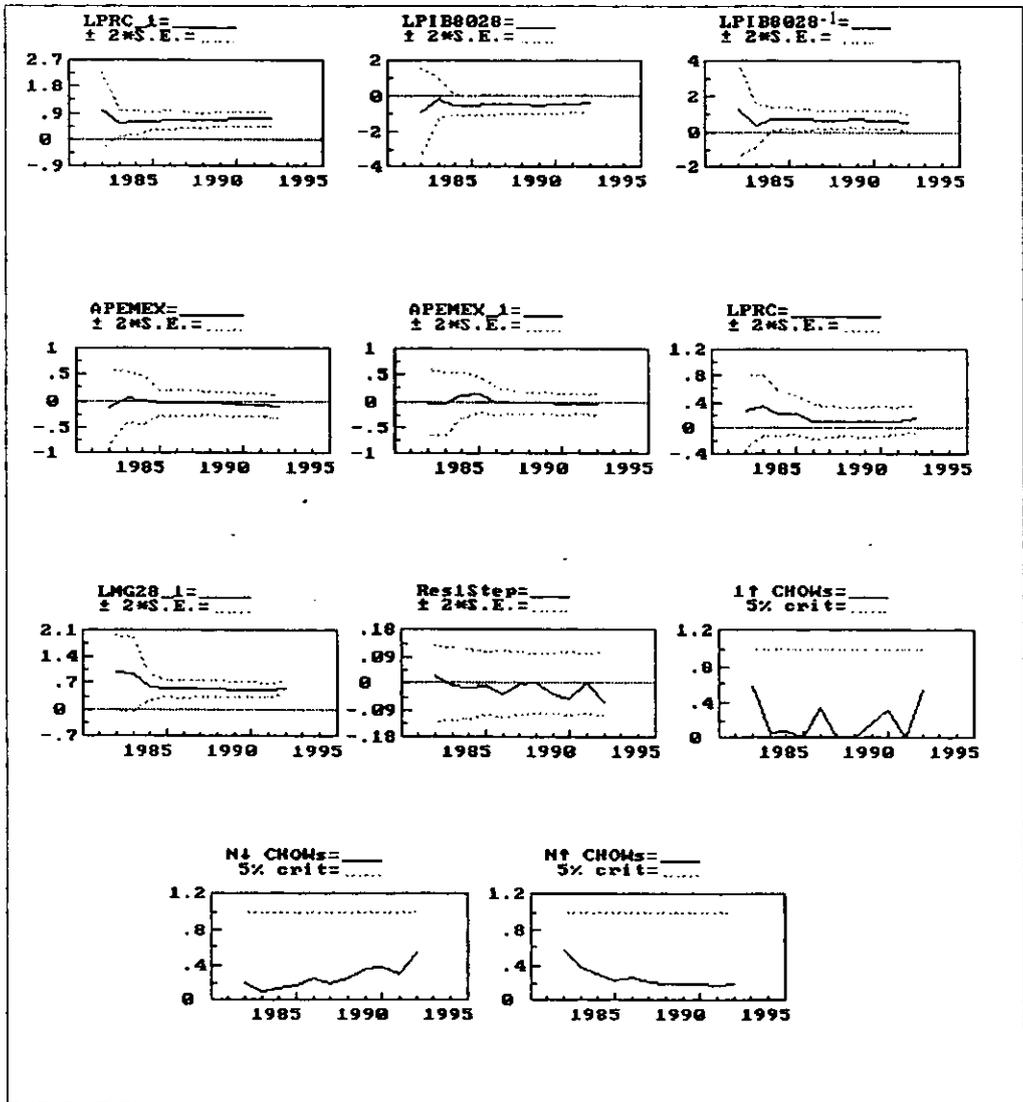
(2) Residuos recursivos  $\pm 2s$ : el residuo recursivo  $y_t - x_t b$  se muestran limitados por  $0 \pm 2s$  sobre  $M, \dots, T$ . Puntos fuera de la región de los 2 errores estándar pueden ser "outliers" o estar asociados con cambios en los coeficientes

(3) Pruebas Chow: El valor límite de la prueba recursiva está escalada en 1. Cuando el valor del estadístico está por abajo de ese valor, se puede inferir que no existe cambio estructural.

<sup>20</sup> La prueba de WALD evalúa la hipótesis que el conjunto de los parámetros de la ecuación estimada no es significativamente distinta de cero. Entre el paréntesis cuadrado se muestra la probabilidad de cometer un error si se rechaza la hipótesis.

GRAFICO 3.5

GRAFICAS RECURSIVAS DEL MODELO GENERAL CON TODOS LOS REZAGOS



La solución de largo plazo está bien determinada, ya que los valores de cada uno de los parámetros y de todos ellos resultan significativamente distintos de cero<sup>21</sup>. El valor del parámetro correspondiente al tipo de cambio es cercano a 2, el del PIB es 0.11 y el de la apertura cercano a 0.5. Los dos asteriscos (\*\*) de la prueba root-t indican que existe una relación de largo plazo estable entre el margen, por un lado y el tipo de cambio real, el porcentaje de apertura comercial y el PIB de la rama<sup>22</sup>.

Ahora, para reparametrizar y restringir aún más la estimación, se reformula la estimación en términos de tasas de crecimiento (una D antes de cada variable indica que se trata de tasas de crecimiento de la variable) y se incorpora la solución de largo plazo.<sup>23</sup> La ecuación estimada y las pruebas estadísticas de diagnóstico son las siguientes:

EQ(3) Modelling DLMG28 by RLS  
The present sample is: 1971 to 1992

Variable	Coefficient	Std.Error	t-value	t-prob	PartR <sup>2</sup>	Instab
Constant	-8.9201e-005	0.010664	-0.008	0.9934	0.0000	0.08
ECM_1	-0.43770	0.038826	-11.273	0.0000	0.8820	0.26
DLPRC	0.15876	0.074899	2.120	0.0491	0.2090	0.17
DLPIB802	-0.47541	0.15694	-3.029	0.0076	0.3506	0.08
DAPEMEX	-0.11522	0.078840	-1.461	0.1621	0.1116	0.06

R<sup>2</sup> = 0.902835 F(4, 17) = 7.3183 {0.0013} s = 0.0483325 DW = 1.80  
RSS = 0.03971255985 for 5 variables and 22 observations

Variance instability test: 0.188043 ; Joint instability test: 1.09688  
Information Criteria: SC = -5.61462; HQ = -5.80417; FPE = 0.00286695

<sup>21</sup> La prueba T muestra que los coeficientes son distintos de cero, por lo tanto el tipo de cambio, el PIB y la apertura externa sí contribuyen a explicar el margen.

<sup>22</sup> La Unit Root t-test prueba si b iguala a uno, H<sub>0</sub> : b-1= 0 en una ecuación de tipo  $y_t = a + by_{t-1} + e_t$ , t=1,...,T. Esta prueba muestra si existe relación entre las variables a largo plazo.

<sup>23</sup> Usando tasas de crecimiento e incorporando la solución de largo plazo, es posible reducir la multicolinealidad entre las variables exógenas.

AR 1- 2F( 2, 15) = 0.042669 [0.9583]  
 ARCH 1 F( 1, 15) = 0.016989 [0.8980]  
 Normality Chi<sup>2</sup>(2)= 0.52331 [0.7698]  
 Xi<sup>y</sup> F( 8, 8) = 0.85603 [0.5843]  
 Xi\*Xj F(14, 2) = 0.36694 [0.8999]  
 RESET F( 1, 16) = 0.91794 [0.3523]

Dado el bajo valor del estadístico t de la apertura comercial, ésta parecería no tener un efecto significativo en el corto plazo. Para comprobar esto, nuevamente hacemos una prueba Wald de exclusión de variables.

Wald test for linear restrictions (Subset)  
 LinRes F( 2, 17) = 1.0935 [0.3575]

Zero restrictions on:  
 Constant DAPEMEX

Dado que el crecimiento de la apertura comercial resulta irrelevante, al reparametrizar la ecuación (3), se obtiene la siguiente ecuación final estimada (4):

EQ(4) Modelling DLMG28 by RLS  
 The present sample is: 1971 to 1992

Variable	Coefficient	Std.Error	t-value	t-prob	PartR <sup>y</sup>	Instab
ECM_1	-0.42018	0.037070	-11.335	0.0000	0.8712	0.38
DLPRC	0.17288	0.074607	2.317	0.0318	0.2203	0.17
DLPIB02	-0.46344	0.15429	-3.004	0.0073	0.3220	0.12

R<sup>y</sup> = 0.89036 s = 0.0485698 DW = 1.41

\* R<sup>y</sup> does NOT allow for the mean \*

RSS = 0.04482156508 for 3 variables and 22 observations

Variance instability test: 0.160712 ; Joint instability test: 1.04833  
 Information Criteria: SC = -5.7746; HQ = -5.88833; FPE = 0.00268072

AR 1- 2F( 2, 17) = 0.91987 [0.4175]  
 ARCH 1 F( 1, 17) = 0.021491 [0.8852]  
 Normality Chi<sup>2</sup>(2)= 0.51207 [0.7741]  
 Xi<sup>y</sup> F( 6, 12) = 1.4359 [0.2791]  
 Xi\*Xj F( 9, 9) = 1.6623 [0.2304]  
 RESET F( 1, 18) = 0.37937 [0.5456]

Se presentan también dos tipos de gráficos. El primero compara los valores estimados con los valores reales del margen (3.6). El segundo muestra los valores de los parámetros estimados con métodos recursivos, las innovaciones al modelo recursivo, y las pruebas de estabilidad de Chow recursivas para el modelo (3.7).

GRAFICO 3.6

VALORES REALES Y ESTIMADOS DEL MARGEN DE BENEFICIO

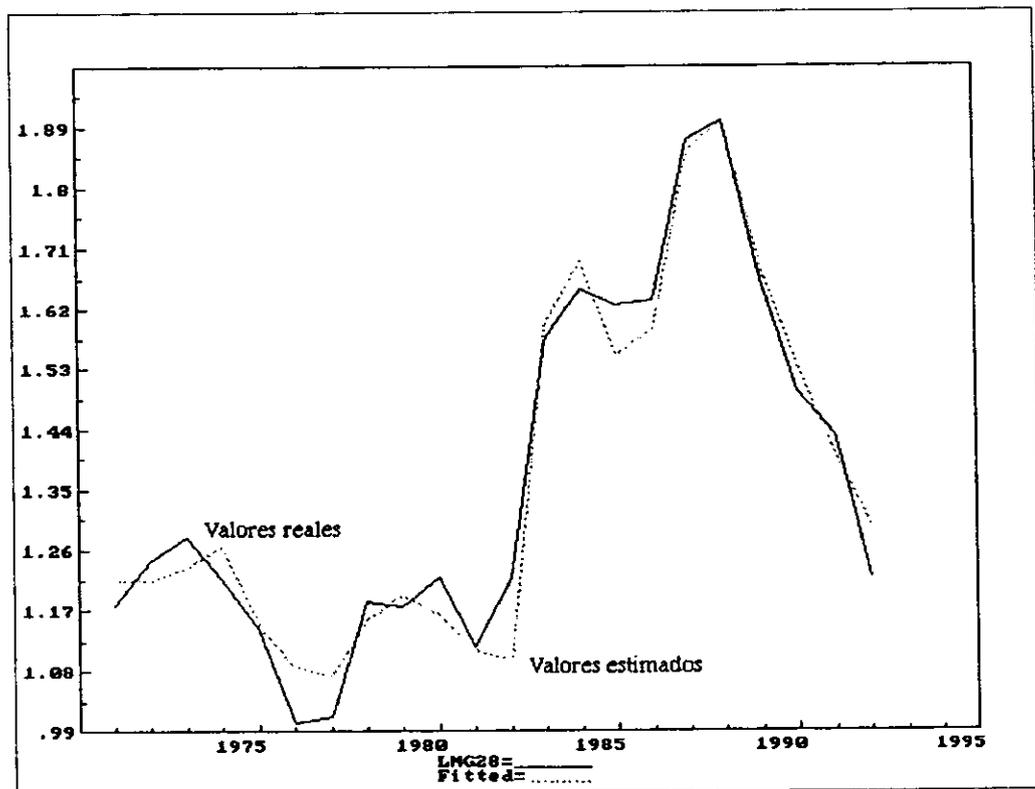
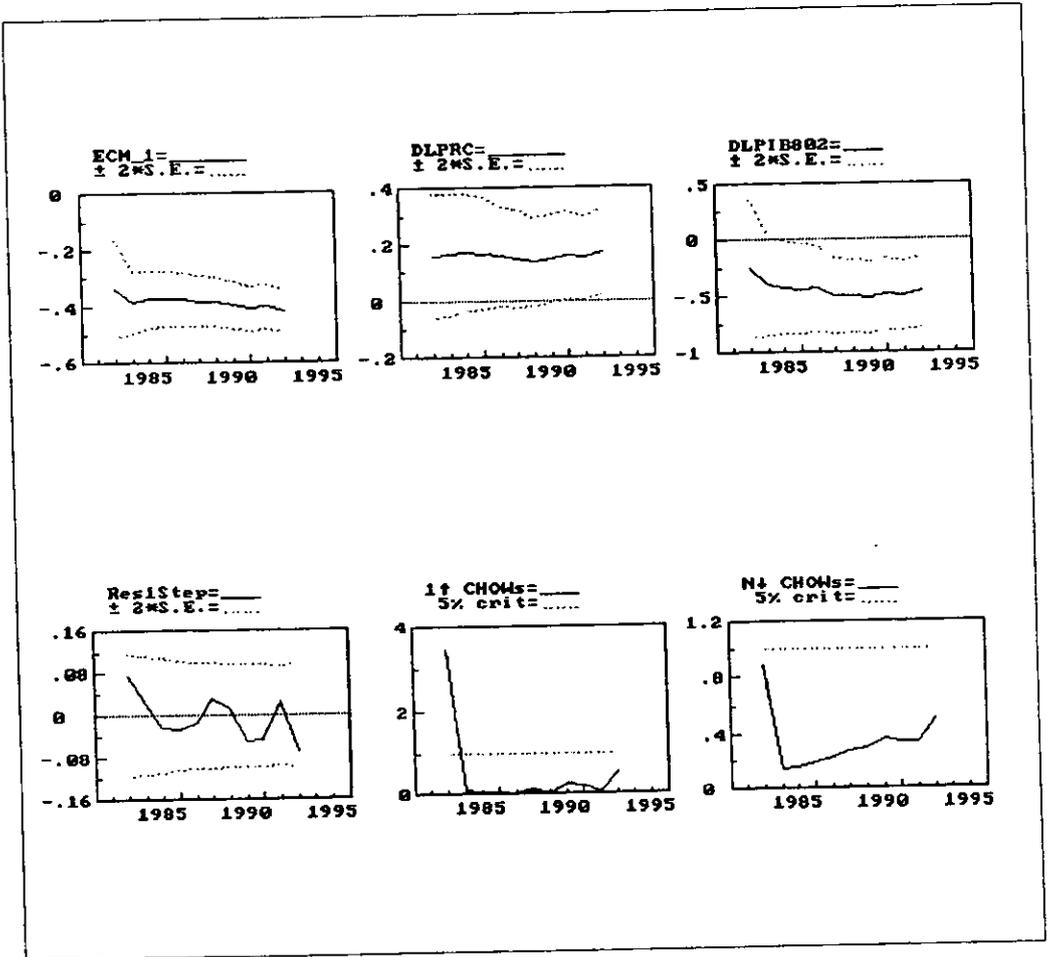


GRAFICO 3.7

GRAFICAS RECURSIVAS DEL MODELO DE CORRECCION DE ERRORES SIMPLIFICADO



La estimación recién presentada resulta muy aceptable. Por un lado es estadísticamente congruente, ya que no se rechaza ninguna prueba de diagnóstico. El coeficiente de correlación múltiple,  $R^2 = 0.89$ , es alto, sobre considerando que se trata de una ecuación en tasas de crecimiento. La desviación estándar de la ecuación,  $s = 0.0485$ , es pequeña; y las diferencias entre los valores estimados y los reales (los cuales pueden observarse en el gráfico) son también pequeñas. Los valores de los parámetros estimados recursivamente son muy estables y convergen rápidamente hacia su valor final, las desviaciones estándar de esos valores se reducen, y las pruebas recursivas de Chow indican que el modelo no presenta ninguna evidencia de cambio estructural en el período muestral<sup>24</sup>. Finalmente los valores de los parámetros están muy bien determinados y no se presentan problemas serios de multicolinealidad.

En suma, se puede decir que se trata de un modelo muy sólido desde el punto de vista estadístico, con base al cual se pueden realizar inferencias válidas. A continuación se presenta el análisis económico del mismo.

En primera instancia, se debe mencionar que el margen es particularmente sensible a los cambios en el tipo de cambio real. La elasticidad de largo plazo del margen respecto de esta variable es cercana a 2; es decir, una elevación del tipo de cambio real de, por ejemplo, 10 por ciento, provoca en el largo plazo una elevación del margen de casi 20 por ciento. Dicho efecto se explica debido a que cuando el tipo de cambio real aumenta, las importaciones se encarecen. Con ello, por un lado, se reduce la competencia sobre los bienes producidos internamente, lo cual permite a los empresarios manipular los precios y márgenes de beneficio únicamente de acuerdo a las condiciones internas del mercado. Por otro lado, el alza del tipo de cambio real implica un alza en los precios de los insumos importados y de los costos primos unitarios. Para mantener constante el margen respecto a los costos totales, el margen respecto a los costos salariales deberá elevarse.<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> Esto se muestra en la gráfica Res (Step).

<sup>25</sup> La competitividad en precios se determina como:  $f = P^*e/P$ , donde  $P^*$  es el nivel de precios externo,  $e$  es el tipo de cambio nominal (pesos/dólares) y  $P$  es el precio corriente de la producción nacional.  $f$  es también conocida como tipo de cambio real, por lo cual un aumento en la competitividad es sinónimo de una depreciación del tipo de cambio real. Esto puede ocurrir, ya sea por un aumento en  $P^*$  o en  $e$ , o una disminución en  $P$ .

Por su parte la demanda, expresada en este caso como el PIB de la rama, ejerce cierta presión sobre el margen.<sup>26</sup> La elasticidad de largo plazo del PIB es de 0.11, lo cual indica que un incremento de una unidad en el PIB, ocasionará un incremento de más de 1% del margen. Este efecto se explica dado que una variación positiva en el nivel de demanda creará las condiciones para que los empresarios suban los precios, y por lo tanto, también el margen de beneficio, debido, posiblemente a las condiciones oligopólicas de competencia en el sector.

En tercer lugar, existe una relación negativa entre el grado de apertura comercial y el margen. Aunque la importancia de esta variable con respecto a las demás resulta ser mucho menor (el impacto de largo plazo es de 0.41), el efecto negativo sobre el margen encuentra su razón en el hecho de que un menor porcentaje de importaciones sujetas a permiso previo significa un menor grado de protección de los bienes producidos internamente, lo cual se traduce en márgenes de beneficio menores puesto que la presión de la competencia externa aumentó.

En cuarto lugar, es importante señalar la relación que existe entre el margen observado en el año  $t$  y aquel que se observa en el año anterior  $t-1$ , lo cual nos sugiere que los empresarios ajustan el precio tomando en cuenta, entre otras cosas, el nivel anterior del margen de beneficio.

Por último, se constata que ni el costo salarial unitario ni la tasa de interés ejercen un efecto importante en la determinación del margen. Esto se debe a que el margen es el sobre precio (proporcional) respecto a los costos laborales, por lo que el mismo no se ve afectado por el nivel de esos costos. Con respecto a la tasa de interés, parecería ser que los costos financieros son comparativamente reducidos.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> El PIB del año  $t$  ejerce un impacto negativo sobre el margen, sin embargo el PIB rezagado un año,  $t-1$ , tiene efecto positivo. En el largo plazo, el efecto de la demanda sobre el margen es positivo.

<sup>27</sup> Esto no tendrá que ser siempre cierto, ya que mayores salarios podrían traer consigo una devaluación, a la cual se tratan de anticipar los empresarios tratando de anticiparse incrementando los precios y los márgenes. Además, mayores costos laborales implican también mayores costos financieros, derivados del hecho que una cierta proporción de los salarios se financian inicialmente con crédito bancario. Por otro lado, no obstante que el efecto de la tasa de interés sobre el margen en la rama es reducido, a nivel agregado, cuando la primera sube, hay efectos sobre los márgenes y los precios, contribuyéndose a elevar la inflación.

Para concluir el análisis econométrico de la primera sección, conviene referirse a la dinámica del modelo. En la ecuación (4) se incluye la solución de largo plazo (ECM) como un argumento. Esta solución en realidad expresa el "equilibrio" de largo plazo hacia el cual converge el sistema. Se trata de un equilibrio en el siguiente sentido: cuando el margen crece por encima o por debajo de sus valores determinados por su relación de largo plazo con las variables que lo determinan, ese crecimiento "excesivo" o "insuficiente" se tiende a corregir<sup>28</sup>. Esto es lo que indica el signo negativo para la variable ECM.<sup>29</sup> Así tenemos que, por un lado, los aumentos en el tipo de cambio estimulan el crecimiento del margen, y por otro, el crecimiento de la demanda lo reduce a corto plazo pero lo incrementa en el largo<sup>30</sup>.

### 3.6 EL PIB EN LA RAMA DEL CUERO Y CALZADO:

#### Un modelo econométrico

Como ya se adelantó, el objetivo de esta última parte del trabajo será evaluar si efectivamente la política económica desarrollada en México, en particular la apertura comercial y la devaluación del peso, provocó ritmos mayores de crecimiento en el producto en la industria del cuero y calzado.

Para analizar este punto, y al igual que en la sección anterior, se hará aquí una estimación econométrica. Como primer paso se estimará un modelo auto-regresivo de rezagos distribuidos, incluyendo el conjunto de variables que, según lo antes mencionado, podría ejercer cierta influencia sobre el PIB, estas son el índice de apertura

---

<sup>28</sup> Es decir, existe un margen de equilibrio del cual el margen de algún período se puede desviar por algún choque externo, por lo que al siguiente período se tendrá que ajustar.

<sup>29</sup> Dado que el ECM está dado por:  $b(m-m^*)$ , suponiendo que durante un año el margen,  $m$ , aumenta más que el margen de equilibrio,  $m^*$ , al siguiente año  $m$  tendrá que caer para ajustarse a  $m^*$ . Por lo tanto el coeficiente es negativo.

<sup>30</sup> La relación indirecta a corto plazo entre el margen y el PIB puede ser explicada de la siguiente manera: Supongamos que se reduce el PIB por una recesión; ante esta situación, las ventas totales caerán, por lo que los empresarios buscarán defender sus ganancias netas que ante esta situación son menores que las obtenidas en una situación "normal". Sin embargo, el margen de beneficio continúa siendo el mismo, pues la diferencia entre el precio y los costos primos unitarios no se ha modificado. Ya sea porque se coluden o por cualquier otra razón, los empresarios a corto plazo lograrán incrementar sus precios, obteniendo así un mayor margen (los costos primos siguen siendo los mismos de antes). El resultado en las ganancias netas dependerá de que tanto aumente el "poder monopólico" de las empresas o, en otras palabras, que tanto logren aumentar los precios con respecto a los costos unitarios. A largo plazo, esta situación es insostenible. El incremento en el margen atraerá nuevos competidores, por lo que el precio tenderá a caer.

comercial(APEMEX), el tipo de cambio real (LPRC) y el PIB total (PIB80TOT), como indicador de demanda (ver gráfico 3.8). El segundo paso consistirá en reparametrizarla y restringirla, de modo que contenga solamente a las variables estadísticamente significativas.

Se presentan a continuación las estimaciones econométricas del PIB de la rama del cuero y calzado. En la ecuación (1), se incluyen el conjunto de las variables que, en principio, podrían ejercer influencia sobre el PIB. La ecuación estimada es la siguiente:

EQ( 1) Modelling LPIB8028 by RLS  
The present sample is: 1971 to 1992

Variable	Coefficient	Std.Error	t-value	t-prob	PartR	Instab
Constant	-0.16916	0.78883	-0.214	0.8333	0.0033	0.04
LPIB8028_1	0.76501	0.17186	4.451	0.0005	0.5860	0.04
APEMEX	0.016791	0.092542	0.181	0.8586	0.0023	0.05
APEMEX_1	-0.12434	0.084675	-1.468	0.1641	0.1335	0.06
LPIB80TO	1.6578	0.53127	3.120	0.0075	0.4102	0.04
LPIB80TO_1	-1.4906	0.48803	-3.054	0.0086	0.3999	0.04
LPRC	0.11730	0.13472	0.871	0.3986	0.0514	0.02
LPRC_1	-0.12952	0.098665	-1.313	0.2104	0.1096	0.03

R<sup>2</sup> = 0.948191 F(7, 14) = 5.3547 [0.0038]  $\hat{\alpha}$  = 0.0460402 DW = 2.52  
RSS = 0.02967582828 for 8 variables and 22 observations

Variance instability test: 0.245903 ; Joint instability test: 1.397  
Information Criteria: SC = -5.48445; HQ = -5.78773; FPE = 0.0028905

A continuación se presentan las pruebas hechas a la ecuación (1)

AR 1- 2F( 2, 12) = 6.0589 [0.0152] \*  
ARCH 1 F( 1, 12) = 0.63903 [0.4396]  
Normality Chi<sup>2</sup>(2) = 0.61963 [0.7336]  
RESET F( 1, 13) = 1.2248 [0.2885]

A pesar de que la ecuación (1) presenta un R<sup>2</sup> alto, el modelo tiene ciertas deficiencias. En primer lugar existen problemas de autocorrelación, por lo que la ecuación no resulta estar estadísticamente bien especificada. En segundo lugar, el valor de los estadísticos t resulta ser muy pequeño para el caso de la apertura y el tipo de cambio, incluyendo sus rezagos, por lo que estas variables parecerían ser superfluas. Para comprobar esto, a continuación se presentan las pruebas de significación de variables correspondientes.

GRAFICA 3.8

EVOLUCION DEL PIB DE LA RAMA CUERO Y CALZADO, PIB DE LA ECONOMIA, TIPO DE CAMBIO Y APERTURA COMERCIAL 1970-1993

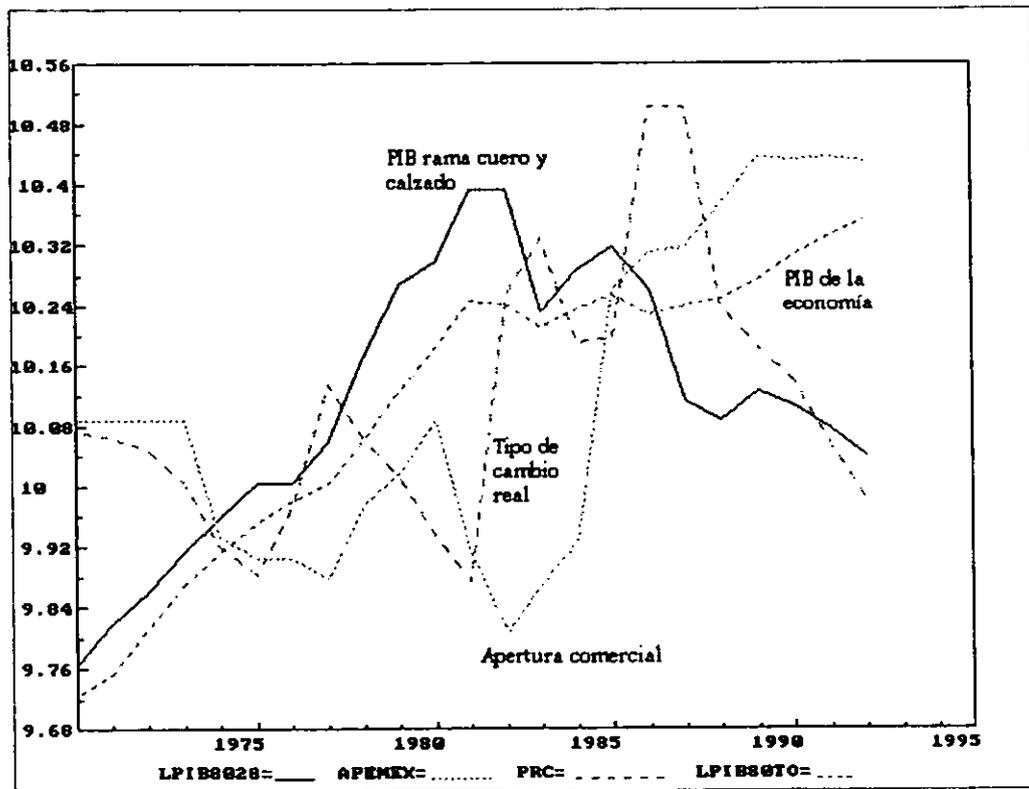
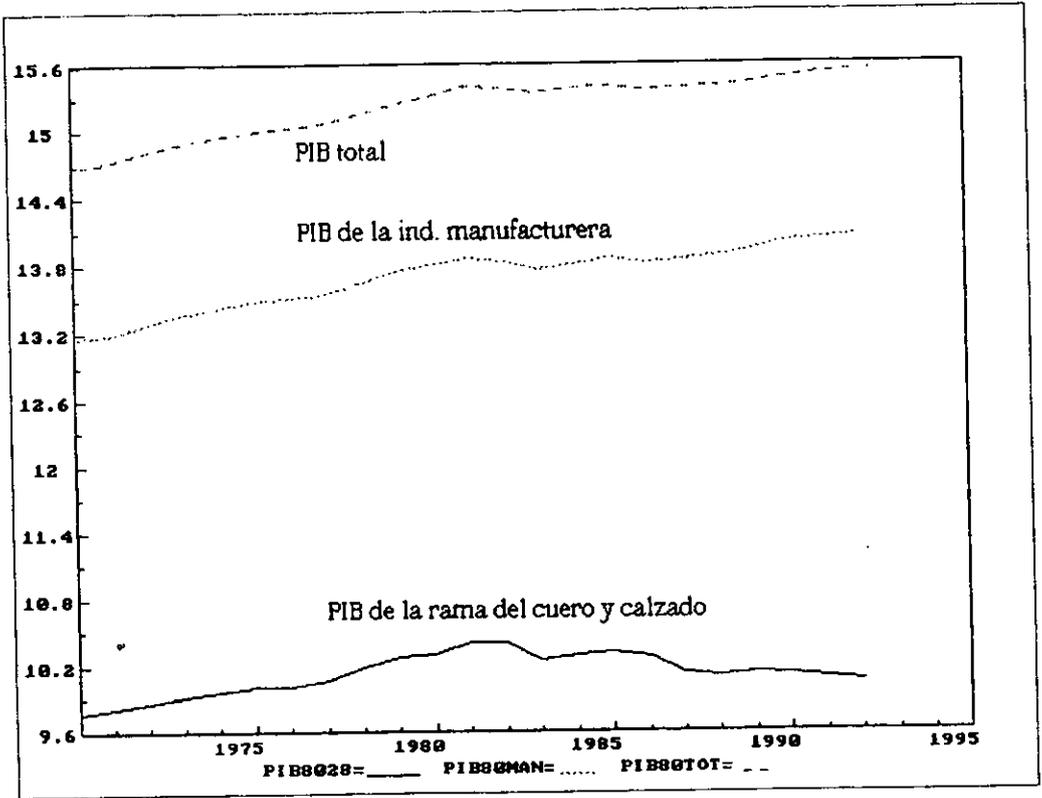


GRAFICO 3.9

EVOLUCION DEL PIB DE LA RAMA DEL CUERO Y CALZADO, MANUFACTURA Y TOTAL DE LA ECONOMIA



Wald test for linear restrictions (Subset)  
 LinRes F( 2, 14) = 1.8056 [0.2006]

Zero restrictions on:  
 APEMEX APEMEX\_1

Wald test for linear restrictions (Subset)  
 LinRes F( 2, 14) = 0.86429 [0.4427]

Zero restrictions on:  
 LPRC LPRC\_1

Wald test for linear restrictions (Subset)  
 LinRes F( 4, 14) = 1.3786 [0.2913]

Zero restrictions on:  
 APEMEX APEMEX\_1 LPRC LPRC\_1

En donde efectivamente se comprueba que no se comete error si se acepta que los coeficientes de éstas dos variables no resultan significativamente distintos de cero, para explicar el PIB de la rama. Sin embargo, si continuáramos con éste modelo y obtuviéramos la solución a largo plazo, tendríamos:

Solved Static Long Run equation  
 LPIB8028 = -0.7198 -0.4577 APEMEX +0.7116  
 LPIB80TO  
 (SE) ( 3.314) ( 0.2125) ( 0.2179)  
 -0.05201 LPRC  
 ( 0.471)

WALD test Chi<sup>2</sup>(3) = 12.131 [0.0069] \*\*

Tests on the significance of each variable

variable	F(num,denom)	Value	Probability	Unit Root t-test
LPIB8028	F( 1, 14) =	19.815	[0.0005] **	-1.3674
Constant	F( 1, 14) =	0.045985	[0.8333]	-0.21444
APEMEX	F( 2, 14) =	1.8056	[0.2006]	-1.5729
LPIB80TO	F( 2, 14) =	4.8757	[0.0247] *	1.254
LPRC	F( 2, 14) =	0.86429	[0.4427]	-0.11443

Tests on the significance of each lag

Lag	F(num,denom)	Value	Probability
1	F( 4, 14) =	10.708	[0.0003] **

Tests on the significance of all lags up to 1

Lag	F(num,denom)	Value	Probability
1- 1	F( 4, 14) =	10.708	[0.0003] **

A partir de éstos resultados es posible obtener las siguientes constataciones: Por medio de la prueba Wald, se verifica que se estaría cometiendo un error si no se rechaza que el conjunto de los parámetros de la ecuación estimada es significativamente distinto de cero. En segundo lugar, las elasticidades de largo plazo de la apertura comercial y del tipo de cambio serían negativas en ambos casos. Sin embargo, los parámetros de estas variables no son significativamente distintas de cero. Por último, la ecuación estimada no pasa la prueba Unit Root, por lo que se verifica una vez más que no existe relación a largo plazo entre las variables explicativas y el PIB de la rama.

Ahora bien, el siguiente paso consistirá entonces en eliminar aquellas variables que resultaron ser superfluas, en particular, el tipo de cambio y el índice de apertura. Esto nos lleva a la ecuación (2)

EQ( 2) Modelling LPIB8028 by RLS  
The present sample is: 1971 to 1992

Variable	Coefficient	Std. Error	t-value	t-prob	PartR <sup>2</sup>	Instab
Constant	0.42447	0.75021	0.566	0.5785	0.0175	0.06
LPIB8028_1	1.0389	0.099432	10.449	0.0000	0.8585	0.06
LPIB80TO	1.3550	0.34002	3.985	0.0009	0.4687	0.06
LPIB80TO_1	-1.4114	0.33198	-4.252	0.0005	0.5011	0.06

R<sup>2</sup> = 0.927784 F(3, 18) = 4.2032 [0.0203]  $\hat{\alpha}$  = 0.047938 DW = 2.34  
RSS = 0.04136492863 for 4 variables and 22 observations

Variance instability test: 0.185381 ; Joint instability test: 0.557809  
Information Criteria: SC = -5.71436; HQ = -5.866; FPE = 0.00271588

En donde las pruebas de diagnóstico son las siguientes:

AR 1- 2F( 2, 16) =	2.5371	{0.1104}
ARCH 1 F( 1, 16) =	0.080856	{0.7798}
Normality Chi <sup>2</sup> (2) =	4.7278	{0.0941}
Ki <sup>2</sup> F( 6, 11) =	0.3624	{0.8880}
Xi*Xj F( 9, 8) =	0.39456	{0.9061}
RESET F( 1, 17) =	0.02	{0.8892}

En primer lugar, como puede verse, la ecuación (2) pasa todas las pruebas de diagnóstico. En segundo lugar, los coeficientes t resultan ser significativos, a excepción de la constante, por lo que el PIB de la rama rezagado y el PIB de la economía contribuyen a explicar un 92% del PIB del cuero y calzado.

Para poder eliminar la constantes, sin probabilidad de cometer un error, se le hará una prueba Wald de exclusión de variable:

Wald test for linear restrictions (Subset)  
LinRes F( 1, 18) = 0.32012 [0.5785]

Zero restrictions on:  
Constant

Donde efectivamente se constata que si es posible eliminar la constante. Esto nos lleva a la ecuación (3) que se presenta a continuación:

EQ( 3) Modelling LPIB8028 by RLS  
The present sample is: 1971 to 1992

Variable	Coefficient	Std.Error	t-value	t-prob	PartR <sup>2</sup>	Instab
LPIB8028_1	1.0548	0.093693	11.258	0.0000	0.8696	0.09
LPIB80TO_1	1.4593	0.28048	5.203	0.0001	0.5876	0.09
LPIB80TO_1	-1.4987	0.28869	-5.191	0.0001	0.5865	0.09

R<sup>2</sup> = 0.999981     $\hat{\alpha}$  = 0.0470725    DW = 2.34

\* R<sup>2</sup> does NOT allow for the mean \*

RSS = 0.04210058203 for 3 variables and 22 observations

Variance instability test: 0.17318 ; Joint instability test: 0.481426  
Information Criteria: SC = -5.83723; HQ = -5.95096; FPE = 0.00251798

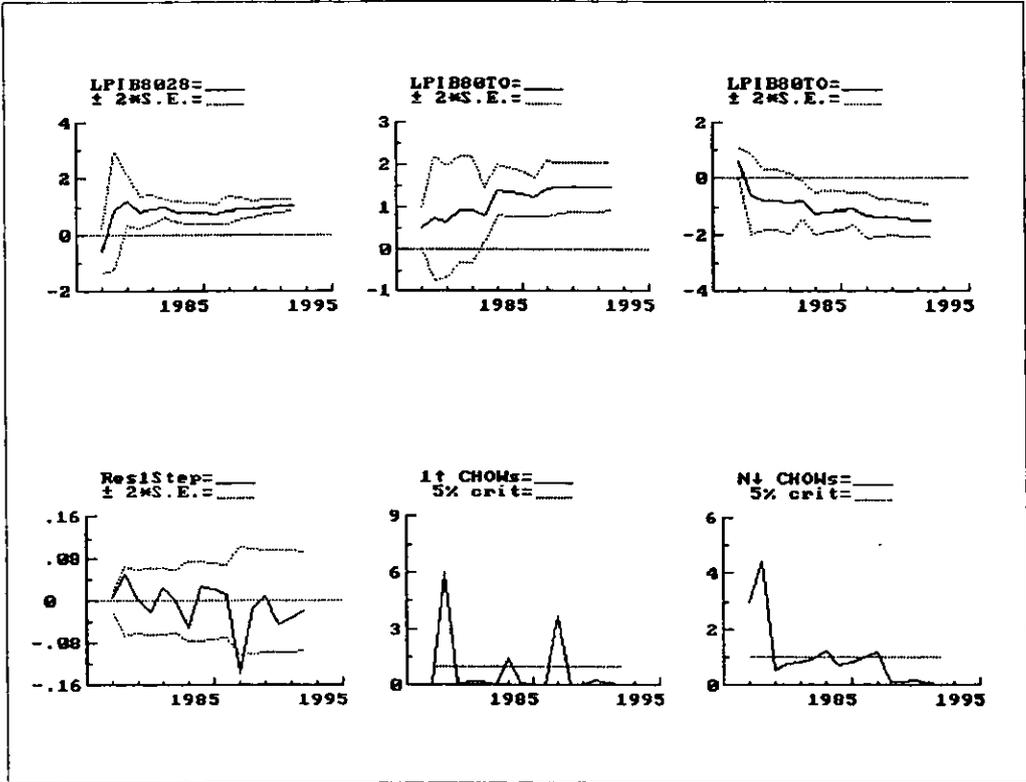
AR 1- 2F( 2, 17) = 2.6323 [0.1009]  
ARCH 1 F( 1, 17) = 0.097835 [0.7582]  
Normality Chi<sup>2</sup>(2) = 5.1758 [0.0752]  
Xi<sup>2</sup> F( 6, 12) = 0.3745 [0.8815]  
Xi\*Xj F( 9, 9) = 0.37665 [0.9190]  
RESET F( 1, 18) = 0.31707 [0.5803]

La ecuación (3) resulta estadísticamente válida, ya que pasa todas las pruebas de diagnóstico y el análisis de las gráficas recursivas que se muestran en el gráfico 3.10 resulta bastante aceptable.

De esta ecuación, obtenemos la solución de largo plazo para la industria del cuero y calzado. La solución es:

GRAFICO 3.10

GRAFICAS RECURSIVAS DEL MODELO GENERAL DEL PIB CON TODOS LOS REZAGOS



Solución de largo plazo:

LPIB8028 = +0.7185 LPIB80TO  
 (SE) ( 0.09222)

WALD test Chi<sup>2</sup>(1) = 60.694 [0.0000] \*\*

Pruebas de significación de cada variable

variable	F(num,denom)	Value	Probability	Unit Root t-test
LPIB8028	F( 1, 19) =	126.73	[0.0000] **	0.5845
LPIB80TO	F( 2, 19) =	13.668	[0.0002] **	-0.63088

Tests on the significance of each lag

Lag	F(num,denom)	Value	Probability
1	F( 2, 19) =	67.04	[0.0000] **

Tests on the significance of all lags up to 1

Lag	F(num,denom)	Value	Probability
1- 1	F( 2, 19) =	67.04	[0.0000] **

Los dos asteriscos (\*\*) de la prueba Wald, indican que existe una relación entre el PIB de la economía y el PIB de la rama del cuero y calzado. Sin embargo, está no es de largo plazo, lo cuál ha sido determinado por la prueba Unit Root.

Dada éste tipo de relación entre las variables, conviene reformular la estimación en términos de tasas de crecimiento, incorporando la solución a largo plazo. La ecuación estimada y las pruebas estadísticas de diagnóstico son las siguientes:

EQ( 4) Modelling DLPIB802 by RLS  
 The present sample is: 1971 to 1992

Variable	Coefficient	Std.Error	t-value	t-prob	PartR <sup>2</sup>	Instab
DLPIB80T	1.4593	0.271073	5.383	0.0000	0.5917	0.08
ECM_1	0.0547634	0.0175194	3.126	0.0053	0.3282	0.11

R<sup>2</sup> = 0.6022782     $\hat{\alpha}$  = 0.0458806    DW = 2.34

\* R<sup>2</sup> does NOT allow for the mean \*

RSS = 0.04210058203 for 2 variables and 22 observations

Variance instability test: 0.1731802    ;    Joint instability test: 0.3188397

Information Criteria: SC = -5.97773; HQ = -6.05355; FPE = 0.002296395

AR 1-	2F( 2, 18) =	2.1708	{0.1430}
ARCH 1	F( 1, 18) =	0.10359	{0.7513}
Normality	Chi <sup>2</sup> (2)=	5.1758	{0.0752}
Xi <sup>y</sup>	F( 4, 15) =	0.711295	{0.5969}
Xi*Xj	F( 5, 14) =	0.544934	{0.7396}
RESET	F( 1, 19) =	0.221597	{0.6432}

La estimación recién presentada resulta muy aceptable. Es estadísticamente congruente, ya que no es rechazada por ninguna prueba de diagnóstico. El coeficiente de correlación múltiple,  $R^2 = 0.60$  es bueno considerando que se trata de una ecuación en tasas de crecimiento. La desviación estándar de la ecuación,  $s = 0.045$ , es pequeña; y las diferencia entre los valores estimados y los reales (lo cual puede observarse en el gráfico 3.11) son también pequeñas. Finalmente los valores de los parámetros están bien determinados (ver gráfico 3.12)

La evidencia estadística que se desprende de las ecuaciones, nos sugieren, en primera instancia que las elasticidades del PIB de la rama con respecto del tipo de cambio y la apertura comercial no son significativamente distintas de cero. En segunda instancia, el PIB del cuero y calzado resulta particularmente sensible al PIB de la economía, el cual hemos considerado como un indicador de demanda interna. Cuando éste aumenta en, digamos, 1 por ciento, el PIB de la rama se incrementa 0.7 por ciento.

De esta manera, podemos concluir que, con la política económica desarrollada en México a partir de la década de los ochenta y, en particular, con la apertura externa y el tipo de cambio subvaluado, no se lograron los objetivos de tasas de crecimiento del producto crecientes y mayores en promedio, al menos en la rama del cuero y calzado, a pesar de que se trata de un sector productor de bienes transables y de primera necesidad.

GRAFICO 3.11

VALORES REALES Y ESTIMADOS DEL PIB

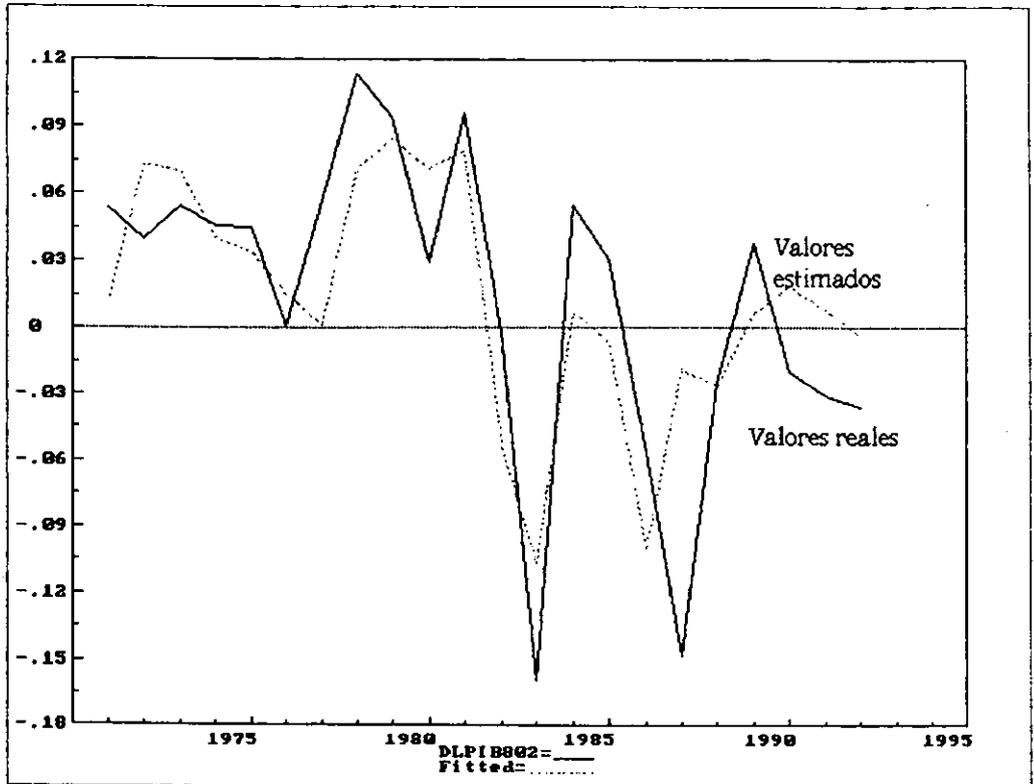
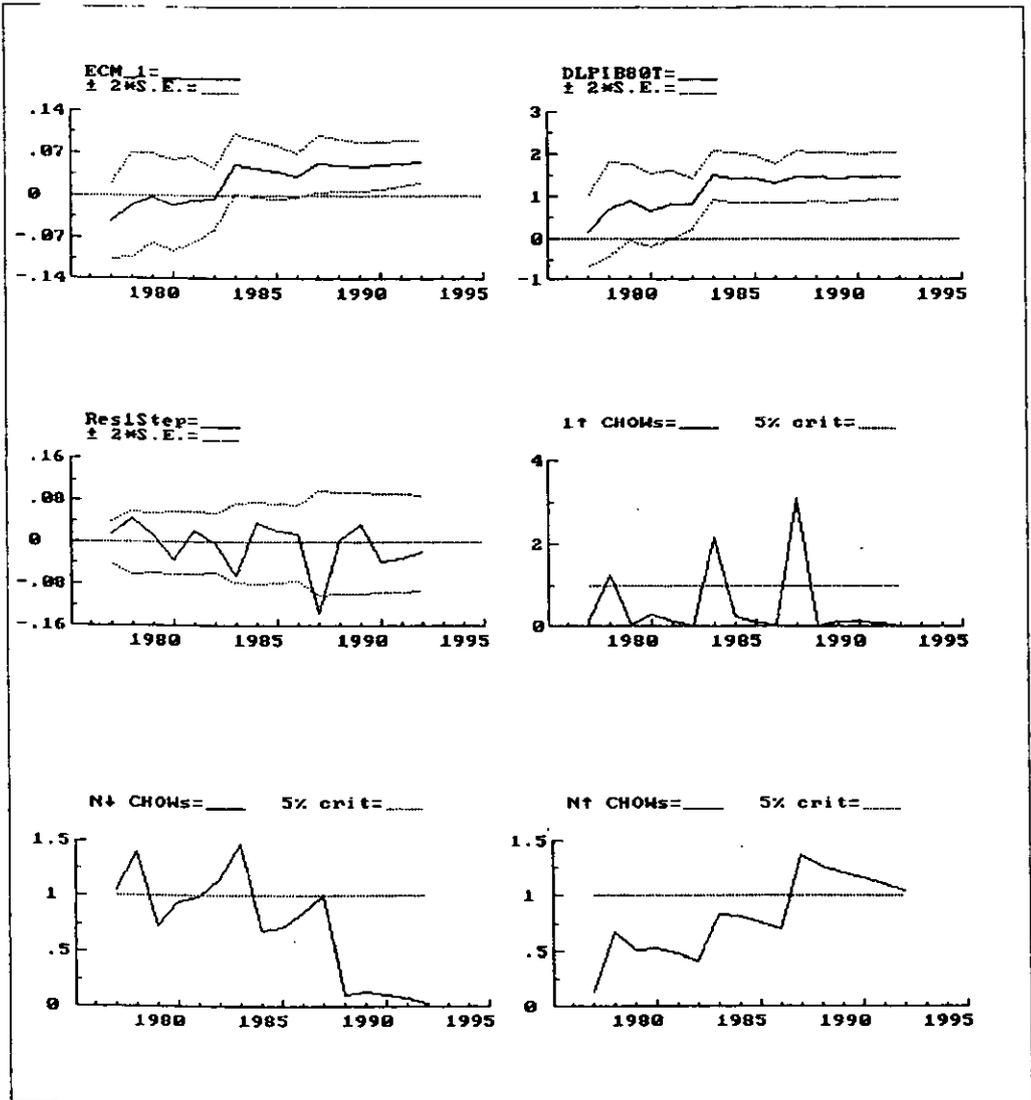


GRAFICO 3.12

GRAFICAS RECURSIVAS DEL MODELO DE CORECCION DE ERRORES SIMPLIFICADO



## CUARTO CAPITULO

### CONCLUSIONES

El sector manufacturero en México ha transitado por un impresionante cambio estructural, iniciado desde 1982 e intensificado a partir de 1987. Sin embargo, es importante hacer notar que este cambio ha sido extremadamente heterogéneo. Algunas pocas ramas han logrado una dinámica creciente, y han contando con una mayor capacidad de respuesta ante el nuevo entorno nacional e internacional; incrementando su potencial de modernización y la utilización de la capacidad de la planta productiva existente. Otras, en cambio, han registrado serias dificultades o, incluso, incapacidad para enfrentar el nuevo contexto institucional y económico nacional e internacional. Tal es el caso de la industria del cuero y calzado.

La industria del cuero y calzado (ICC) en México ha registrado un descenso en su nivel de actividad, casi ininterrumpidamente desde 1982. Al mismo tiempo, la rama ha reducido la utilización de su capacidad instalada, lo cual ha estado acompañado de constantes caídas en la productividad del trabajo y del capital. Todo ello ha sido fundamental en la pérdida de dinamismo del PIB. Por otro lado, su relativa recuperación a partir de 1988 y hasta 1993 estuvo fuertemente vinculada con la recuperación de la economía durante éstos años<sup>1</sup>.

En el periodo estudiado, a pesar de que la rama mantuvo una participación importante en el personal ocupado de la industria manufacturera, expulsó fuerza de trabajo, incluso durante el periodo de auge 1988-1993. Paralelamente, la capacidad de arrastre para generar empleo ha resultado ser muy limitada<sup>2</sup>.

Asimismo, se hace evidente un estancamiento de la distribución del ingreso durante la recuperación de la rama - y de la economía en general -. No obstante el aumento de la tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) del salario real en la rama durante 1988-1993, éste aún no ha recuperado la pérdida del periodo 1985-1988. Por su parte, la participación de los salarios en el ingreso, permaneció estancada entre 1980-1993, resultando todavía inferior a la realizada durante 1970-1980.

---

<sup>1</sup> Como se vio en el capítulo 3, el PIB de la rama ésta principalmente relacionado con el PIB de la economía.

<sup>2</sup> A pesar de que, como se dijo en el capítulo 1, el costo de generar un empleo en la ICC es mucho menor que el requerido en las industrias de exportación más importantes.

Pese a lo anterior, es importante señalar que la dinámica de las exportaciones de la rama ha sido significativo, principalmente a partir de 1988. Sin embargo, las importaciones han registrado un mayor crecimiento, proceso que explica el creciente déficit comercial, el cuál se situó en 82.27 millones de dólares para 1993<sup>3</sup>.

La pérdida de dinamismo de esta rama se ha debido, en parte, a la estrategia económica seguida por México a partir de 1982, la cual tenía como objetivos, entre otras cosas, controlar la inflación. Las estrategias macroeconómicas se basaron en políticas monetarias restrictivas, las cuales habrían de tener efectos sobre los precios y los márgenes - y generar ciertos cambios estructurales que habrían de traducirse en ritmos mayores de crecimiento, en una absorción rápida de la desocupación y en una distribución del ingreso más igualitaria.

En el tercer capítulo de éste trabajo, se pudieron constatar los siguientes resultados. En primer lugar, los aumentos en el tipo de cambio tendieron a provocar aumentos más que proporcionales en los precios de la rama, elevándose así los márgenes sobre los costos. Por lo tanto, las políticas devaluatorias que elevaron el tipo de cambio, ocasionaron un incremento en los precios y en los márgenes. En segundo lugar, ni la apertura comercial ni el tipo de cambio tuvieron los efectos positivos esperados sobre el nivel de producto de la rama. En tercer lugar, los aumentos en la tasa de interés no ejercieron un efecto importante en la determinación del margen, por lo que las estrategias anti inflacionarias basadas en políticas monetarias restrictivas no contribuyeron a controlar la inflación. Por último, la mayor presión de la competencia internacional obligó, en cierta medida, a las empresas nacionales a rebajar sus precios y sus márgenes de ganancia.

Algunos estudios de la rama (Dominguez, 1994) han detectado otra serie de problemas y limitantes en la ICC. Entre ellos destacan:

---

<sup>3</sup> Recuérdese que la rama tuvo un superávit comercial durante 1985, 1986 y 1987 (16.27, 30.16 y 55 millones de dólares respectivamente), situación que se revirtió a partir de 1988.

\* Falta de cultura empresarial en planeación estratégica, en el uso de herramientas estadísticas computacionales para la toma de decisiones y, en general, en los sistemas de producción modernos.

\* Las empresas enfrentan graves insuficiencias en sus conocimientos sobre mercadeo así como en sus capacidades de comercialización.

\* Los productores y proveedores trabajan en forma muy autónoma y tienen reticencias a asociarse.<sup>4</sup>

\* Mala calidad de las materias primas nacionales.

\* El no haber desarrollado sus propias capacidades de comercialización ha llevado a que el grueso de los productores sigan a merced de los detallistas independientes, lo cual provoca relaciones disfuncionales entre producción y comercialización

\* Altas tasas de interés e insuficiencias del sistema financiero con lo cual se pierden ventajas de costos significativas.

\* La enseñanza técnica inadecuada ha resultado en escasez de técnicos, y las consecuencias se hacen sentir en el inadecuado diseño del producto.

\* Existen rezagos de información evidentes en la industria respecto de la producción de las distintas líneas de zapatos en México y de las tendencias de la competencia a nivel mundial en las diferentes líneas y precios.

\* Falta de redes de trabajo, comunicación y aprendizaje entre empresas.

---

<sup>4</sup> En una comparación entre los distritos zapateros de México e Italia se muestra que mientras en ese país las redes entre productores y proveedores buscan asegurar una calidad específica, en México sólo se atiende el problema del precio y se descuida el problema de la calidad. (Rabelotti, 1995)

Sin embargo, no todos los resultados del ajuste económico han sido perjudiciales para la rama. A pesar de los efectos negativos, sería erróneo afirmar que ésta es una industria que tiende a desaparecer. En primer lugar, el vertiginoso crecimiento de las importaciones puso en claro a los fabricantes de la industria la necesidad de llevar a cabo un cambio interno<sup>5</sup>. De esta manera, se ha venido dando, aunque lentamente, un proceso de reestructuración interna y externa, lo cual ha implicado que un núcleo importante de empresas comenzaran a modernizarse, a la vez que se han vuelto más eficientes<sup>6</sup>. Este proceso de reestructuración ha evitado, en buena medida, que las ventajas comparativas de las empresas se fundamenten únicamente en los bajos salarios. Las principales estrategias de reestructuración de estas firmas han sido las siguientes:

\* Las empresas han reestructurado sus plantas, introduciendo nuevas tecnologías y, en forma importante, cambios en la organización de la producción que buscan reducir el tiempo de producción, los inventarios y las mermas. También se están introduciendo sistemas que buscan mejorar la calidad y tiempos de entrega.

\* Se están creando opciones para capacitar empresarios, mandos intermedios, técnicos y obreros en planeación estratégica, mercadotecnia, técnicas zapateras, ingeniería de producción moderna, herramientas de informática y administración en general.

\* A partir de la idea de fomentar asociaciones entre los productores, se han creado grupos o comités por grupos de zapato, logrando algunos éxito en la comercialización y la compra de insumos. El concepto de empresas integradoras comienza a tener aceptación como una de las soluciones a adoptar por las empresas.

\* Para responder a los problemas en relación con el financiamiento, se han creado uniones de crédito para la industria.

---

<sup>5</sup> Cabe hacer notar que, si bien ni la apertura comercial ni el tipo de cambio subvaluado tuvieron los efectos positivos esperados en el PIB de la rama estos instrumentos sí contribuyeron a que se generara un cambio de actitud en los empresarios, a riesgo de perder sus mercados.

<sup>6</sup> El proceso de reestructuración se ha dado, principalmente, en los municipios zapateros de Guanajuato (León, San Francisco del Rincón y La Purísima).

\* Se realizan esfuerzos de concertación logrando acuerdos importantes para vincular las necesidades de la industria con las actividades de las universidades y centros de investigación.

\* Con el objetivo de incrementar los proyectos de inversión, se han iniciado procesos de concertación con los gobiernos locales.

\* Los productores exitosos están crecientemente preocupados por detectar los cambios en la demanda, por lo cual están haciendo un esfuerzo por preparar profesionalmente sus exhibiciones en ferias nacionales e internacionales.

De esta manera, estas empresas no sólo han logrado defender su mercado interno, ofreciendo productos de calidad y precio adecuado, sino que han logrado insertarse en el comercio internacional exitosamente.

En segundo lugar, y no obstante que el desempeño internacional de la ICC es aún limitado, la participación de mercado, la contribución y la especialización se han incrementado, de tal manera que estos productos se encuentra en una buena posición estratégica dentro del comercio internacional. Estos significativos cambios sugieren que la industria tiene un potencial mayor para la generación de divisas.

En tercer lugar, además de la ventaja en costos que le ofrecen los bajos salarios, México cuenta con algunas otras ventajas que comienzan a ser explotadas. Una de éstas es su cercanía con el mercado norteamericano. Dicha cercanía permite a los productores nacionales reducir costos por inventario y la rigidez para enfrentar los cambios en la demanda a los que se enfrentan los principales exportadores hacia el mercado norteamericano (en Asia y Sudamérica)<sup>7</sup>. La estrategia consistiría en trabajar en un

---

<sup>7</sup>Debido a la distancia geográfica Estados Unidos está obligado a realizar grandes pedidos con cuatro a seis meses de anticipación. Ante esta situación, los productores no pueden predecir la demanda de cada modelo y numeración. En la eventualidad de que la demanda supere a la disponibilidad se genera un costo de oportunidad en término de las ventas perdidas, ya que no es posible resurtir con oportunidad. Un segundo problema es la necesidad de mantener altos volúmenes de inventarios. Por último, puede suceder que la demanda sea inferior a la disponibilidad, por lo que

sistema de respuesta rápida para el desarrollo de productos, similar o mejor que el de la competencia <sup>8</sup>. Así, esta ventaja permitiría a los productores nacionales mexicanos de calzado tener costos menores y, simultáneamente, flexibilidad para responder a los cambios en la demanda. Sin embargo, para poder aprovechar estas oportunidades los empresarios y los gobiernos estatales deben realizar un conjunto de cambios estructurales con el objetivo de impulsar las exportaciones.<sup>9</sup>

La recuperación de la industria dependerá de varios factores. Las nuevas inversiones que se dirijan a ella y los apoyos que reciba por parte de las autoridades correspondientes, son de suma importancia para lograr un enfoque exportador y una mejora en la demanda interna que permita el aprovechamiento de las capacidades ociosas. En este sentido, resulta primordial el financiamiento de empresas comercializadoras las cuales pueden ser un vínculo para enlazar la producción de pequeñas y medianas empresas e integrarlas a mercados más competitivos. Igualmente, es importante fomentar el financiamiento hacia los esquemas que favorezcan la integración entre empresas de distintos tamaños y roles en la cadena productiva.

Al no ser la competitividad de salarios de ninguna manera suficiente, las empresas dependerán tanto de sus estrategias de mercadeo y comercialización, como de la existencia de un ámbito favorable y una red de distintas interconexiones en toda la cadena productiva, a la vez que lazos entre las instituciones de apoyo, académicas y de investigación y las empresas de la industria, así como entre ellas mismas <sup>10</sup>.

De igual manera, es necesaria la construcción de infraestructura adecuada de comercialización, una fuerza de trabajo mejor preparada y promoción de empresas con

---

se incrementan los inventarios no deseados los cuales deben rematarse a precios inferiores a su costo. ver (Flor Brown y Lilia Domínguez, 1996)

<sup>8</sup> De acuerdo con la relación valor a volumen de las exportaciones (como una aproximación al precio unitario), las exportaciones mexicanas de calzado corresponden al segmento medio bajo (6-15 dólares). Los principales exportadores de este segmento son Brasil, Corea, Taiwán y Hong Kong. (Domínguez, 1994). Recuérdese que todos estos países han tenido una participación en el mercado de la OCDE mayor que la de México; sin embargo, se ha reducido constantemente desde 1985. Entre otras cosas, esto nos sugiere que existe una oportunidad clara para que la industria del calzado incremente sus exportaciones.

<sup>9</sup> Aunque el tema de estudio que ofrece el TLC es muy amplio y rebasa los límites de estudio de esta tesis, es importante hacer notar que el impacto de este en la industria del calzado es todavía incipiente. Sin embargo, significa una oportunidad para la industria de convertirse a largo plazo en un importante exportador de calzado tanto hacia Estados Unidos como Canadá, e incluso a otros importantes países importadores de calzado como Japón, Holanda, Alemania, Francia o Hong Kong cuyos mercados aún no han sido explorados lo suficiente.

<sup>10</sup> Es decir, la acción conjunta de distintos agentes de la sociedad - el sector empresarial, sus asociaciones, el gobierno estatal y local y el sector educativo.

niveles altos de calidad para la exportación. De ser así, cabría esperar un efecto dinamizador en el mercado interno importante

Por otro lado, las empresas medianas y pequeñas, tendrán que resolver problemas adicionales, tales como el trabajo en forma aislada y con escalas de producción reducidas, la compra de insumos a precios no competitivos, y limitadas a mercados locales, etc. En este sentido, resulta primordial que el financiamiento industrial y la infraestructura de apoyo a las exportaciones estén al alcance de la mayoría de las empresas. Esto incluye a pequeñas, medianas o empresas que han atravesado situaciones particularmente difíciles, y no solamente a las grandes empresas, las cuales pueden influir algo más sobre su entorno. De esta manera, las acciones y los programas deberán alcanzar a los estados zapateros de la República que aún no han desarrollado iniciativas para generar un cambio.

Por último, aunque no en importancia, para poder aprovechar las ventajas que ofrece la conformación de distritos industriales - con las peculiaridades de los europeos o algunos brasileños - es necesario complementar la red de comunicación y aprendizaje de los distintos agentes, de tal manera que se superen los limitantes internos y externos<sup>11</sup>. La base del proceso de reestructuración que puede llevar a la conformación de distritos industriales con especificidades propias, está, nuevamente, en la creación y la adecuación de instituciones de apoyo y las nuevas relaciones entre empresas.

Algunas de estas acciones ya están siendo llevadas a cabo, principalmente por la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG) y por la Coordinadora del Sector Calzado (COSEC). Los programas coordinados por estas instituciones buscan principalmente integrar la cadena productiva, formar recursos humanos, vincular el sector productivo con los centros de enseñanza e investigación y generar la confianza en la capacidad de la industria mexicana para surtir con calidad y oportunidad los pedidos de los grandes comercializadores internacionales. En referencia

---

<sup>11</sup> Cabe hacer notar que, como se ha señalado (Loasby, 1994), la combinación particular de las estructuras sociales y tecnológicas y las características de los mercados que subyace en el éxito de los distritos industriales de Italia no es

a este último punto, existe un programa (EXPORT-CALZADO 2000)<sup>12</sup>, el cual aglutina a los empresarios con el objetivo de crear las condiciones para una estrategia exportadora a gran escala. El objetivo es conformar una oferta exportable certificada y confiable a corto, mediana y largo plazo, que garantice la respuesta oportuna y de calidad a la demanda generada por los compradores internacionales. Los cuatro aspectos fundamentales cubiertos por el programa son: comercialización, organización, infraestructura y acciones del gobierno.

---

fácil de reproducir, ni tampoco se debe o puede adoptarse como un modelo general. cada organización tiene sus propias limitantes que surgen de su propia historia.

<sup>12</sup> CICEG, 1995.

## BIBLIOGRAFIA

Bjorn, A. "Industrial Districts, interfirm cooperation and endogenous technological development: The experience of developed countries." En U.N. "Technological dynamism in Industrial Districts. An alternative Approach to Industrialization in Developing Countries", 1994, New York.

Brown, F. y Domínguez L., ¿Es posible conformar distritos industriales?: La experiencia del calzado en León, Guanajuato, Documento procesado, UNAM, 1996, México.

Brown, F. y Domínguez L., Employment and Income Effects of Structural and Technological Changes in Footwear Manufacturing in Mexico. Working Paper wep 2-22/wp.224, Ginebra; ILO, World Employment Programme, 1992.

Brown, F. y Domínguez L., Globalización y Reestructuración de la Industria del Calzado en México, ESTUDIOS DE GRAN VISION NACIONAL, Documento Procesado, 1996, México.

Cázar, J. Ciclos económicos en la industria y sustitución de importaciones, 1950-1980, En *Economía Mexicana*, No.4, CIDE, 1982, México

Cázar, J. El sector manufacturero y la cuenta corriente. Evolución reciente y perspectivas, En "La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial, Clavijo, F. y Cázar, J. (Comp), FCE, Serie Lecturas de El Trimestre Económico, No. 80, México.

Casar, J., Dehesa M., et al, La hipótesis de precios normales y su aplicación al sector manufacturero, 1960-1970. En *Revista Economía Mexicana*, CIDE, núm. 1, 1979.

Clavijo, F. Valdivieso, S. La Política Industrial de México, 1988-1994. En La industria mexicana en el mercado mundial, Elementos para una política industrial, Clavijo, F. y Cázar, J. (Comp), FCE, Serie Lecturas de El Trimestre Económico, No. 80, México.

COPLAMAR, Necesidades esenciales y estructura productiva en México. Lineamientos de Programación para el Proyecto Nacional, Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados, 1982, México.

Dussel, E. Cambio estructural y potencialidades de crecimiento en el sector manufacturero en México (1982-1991), En "México: La Nueva Macroeconomía, López, J. (comp.), Nuevo Horizonte, 1994, México.

Dutrénit, G. Capdevielle, M. El perfil tecnológico de la industria mexicana y su dinámica innovadora en la década de los ochenta., *El Trimestre Económico*, México.

INEGI, Instituto Nacional de Estadística e Informática, Sistema de Cuentas Nacionales, 1991, México.

INEGI, Instituto Nacional de Estadística e Informática, XI Censo Industrial, 1981, México.

INEGI, Instituto Nacional de Estadística e Informática, XII Censo Industrial, 1986, México.

INEGI, Instituto Nacional de Estadística e Informática, XIII Censo Industrial, 1989, México.

INEGI, Instituto Nacional de Estadística e Informática, XIV Censo Industrial, 1994, México.

Jimenez, F., Roces, D. Precios y márgenes de ganancia en la industria manufacturera mexicana. En *Revista Economía Mexicana*, CIDE, núm. 3, 1981.

Kalecki, M. *Theory of Economic Dynamics*, Modern Reader Paperbacks, 1965, New York.

Loasby, B. Organisational Capabilities and Interfirm Relations, *Metroeconomica*, Vol. 45, núm. 3, 1994.

López, J. El proceso de ajuste de la economía mexicana, 1982-1992. En *Nuevo Horizonte*, México: La nueva macroeconomía, 1994, México.

López, J., Puchet, M. y Sánchez, J., Los márgenes de beneficio en la industria manufacturera mexicana. Un estudio econométrico. Economía aplicada, cuadernos de trabajo, Maestría en Ciencias Económicas, UACPyP, UNAM.

López, J. La Economía del Capitalismo Contemporáneo, Teoría de la Demanda Efectiva, Economía de los 80, Facultad de Economía, UNAM, 1987, México.

Mandeng, O., Competitividad Internacional y Especialización, *Revista de la CEPAL*, No. 45, 1991, México.

Piore, M. y Charles F. Sabel, *La Segunda Ruptura Industrial*, Alianza Universidad, 1984, España.

Rabelloti, R. Is There an "Industrial District Model"? Footwear Districts in Italy and Mexico Compared, *World Development*, Vol. 23, No.1, pp 29-41, 1995, Great Britain

Sánchez, J. Rentabilidad: El caso de la formación y el comportamiento del margen de beneficio en el sector manufacturero mexicano, 1970-1993. Tesis profesional de licenciatura, UNAM, F.E, 1995.

Schmidt, H. Small Shoemakers and Fordist Giants: Tale of a Supercluster, *World Development*, Vol. 23, No. 1, pp.9-28, 1995, Great Britain.

SECOFI, Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior: 1990-1994, 1991.

SECOFI, Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria de la Curtiduría y del Calzado, 1992

Sin Autor, "Fases en la elaboración de un diseño", En *Paso a Paso*, No. 8, feb-mar 97. Revista de la Cámara Nacional de la Industria del Calzado y de la Cámara de la Industria del Calzado del Edo. De Jalisco, México, pág. 24.).

Solís, R. Mexico Shoe Port, Ante Proyecto de Calzado Mexicana, Documento procesado, 1995.

Steindl, J. Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano, De. Siglo XXI, 1979

UN, United Nations, Commodity Trade Statistics, 1990 y 1994

UN, United Nations, International Trade Statistics Yearbook, 1994

UN, United Nations, Programa CAN de competitividad, Análisis de competitividad de los países (programa computacional para evaluar y describir el medio competitivo internacional). División de Desarrollo Productivo y Empresarial. Unidad Conjunta CEPAL, ONUDI de desarrollo industrial y tecnológico. Santiago de Chile, 1994.