

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO  
FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES  
RELACIONES INTERNACIONALES

**RELACIONES COMERCIALES MEXICO – CHINA: CASO DE AGUNAS  
EMPRESAS DEL CALZADO**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES  
P R E S E N T A:  
**AIDEE GUTIERREZ CASTILLO**

ASESOR DE TESIS: DR. LEOPOLDO GONZALEZ AGUAYO

MEXICO, D.F., CIUDAD UNIVERSITARIA NOVIEMBRE 2004



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

Ahora entiendo mejor que cada día es hermoso porque estoy viva. Solo tengo que enfrentar mis retos uno por uno y día a día. Mi mejor regalo es aprender de mis errores, valorar mis capacidades, además de la conciencia de que nunca dejaré de aprender con mis propias experiencias y encontrar sin el afán de buscar, con quién compartirlas. Agradezco infinitamente a la Universidad Nacional Autónoma de México por darme la oportunidad de conocer que la formación humana e intelectual no termina con un grado académico.

Aideé Gutiérrez Castillo.

## DEDICATORIAS

A mis padres:

Lauro Gutiérrez Fernández  
Yolanda Castillo Rojas.

Gracias Padre por creer en mí, por tu respaldo y por permitirme arriesgarme por lo que quiero. En esta etapa de mi vida comienzo a entenderte mejor. Siempre te llevo en mi corazón.

Gracias madre por no desistir en tus proyectos y por terminar lo que empiezas. Tu ejemplo ha sido mi inspiración, gracias también por seguirme consintiendo como niña por no sobreprotegerme y respetar mis decisiones de mujer.

A mis hermanos:

Oscar, Marcos y Aldo.

A ti Oscar te agradezco el orgullo que siempre has demostrado por ser mi hermano, por ser mi compañerito de juegos y por nunca condicionarme tu apoyo. A ti Marcos, te agradezco la fortaleza para enfrentar los vientos fuertes y, a comenzar por tí para mejorar al mundo. Por último te agradezco a ti Aldo porque desde tu nacimiento no has dejado de enfrentar la vida con amor y con tus sonrisas has alimentado a mi alma.

## AGRADECIMIENTOS

Mi más profundo agradecimiento al Dr. Leopoldo González Aguayo y al Lic. Alfredo Cordoba Kutu, por dedicar parte de su tiempo en asesorar esta investigación. Gracias por sus valiosas enseñanzas, no solo concluí esta investigación, también he iniciado varios proyectos gracias a sus sabios consejos.

Deseo expresar mi agradecimiento al Dr. Adrián García Saiso, Lic. Pedro Medina y Lic. Javier Pacheco Micete por ser sinodales. Sus comentarios fueron fundamentales para poder concluir esta investigación. También agradezco a mi querido profesor Dr. Jesús Contreras por compartir su tiempo e interesantes experiencias.

También deseo expresar mi admiración y agradecimiento al Dr. Nelson Silvestre, quien me oriento no solo en algunos temas, también compartió experiencias muy valiosas para entender mejor mi vida.

Mi agradecimiento al Mtro. Armin Herrera Romero quien además de acompañarme en el transcurso de la investigación, significa en mi vida una parte interesante e inesperada.

También deseo expresar mi agradecimiento al Lic. Ramón Valencia Romero por su amistad y colaboración incondicional.

A mis amigos les agradezco haber compartido momentos excepcionales que convirtieron mi estancia en la licenciatura en una de las mejores etapas que he vivido: Alicia, Beatriz, Citlali, Ismael, Guadalupe, Kim, Michelle, Noemí, Pavel y Rubén y muy especialmente a mis amigos de clase en el idioma chino con quienes he tenido la fortuna de vivir los últimos preparativos para mi examen profesional.

Por último, doy gracias a todas aquellas personas que se han convertido en mis más queridos amigos a consecuencia del consumo de productos de piel quiénes gracias a su preferencia me permitieron llegar hasta este momento, pero sobre todo a mi gran amigo Rigoberto Mendoza por ayudarme a descubrir el mundo de los negocios.

1 PROLOGO	1
2 INTRODUCCION	3
3 LAS RELACIONES INTERNACIONALES	7
3.1 TEORIA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES	7
3.2 ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL	11
3.3 CONCEPTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL	16
3.4 EL MERCANTILISMO Y SUS APORTACIONES	18
3.5 LA TEORIA CLASICA	21
3.5.1 TEORIA DE LAS VENTAJAS ABSOLUTAS	23
3.5.2 TEORIA DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS	23
3.6 EL GATT, LOS CLÁSICOS Y LA TEORIA NEOCLASICA	24
3.6.1 EL INTERCAMBIO DESIGUAL, LA DEPENDENCIA EXTERNA Y EL SUBDESARROLLO	26
3.6.2 LA TEORIA NEOCLÁSICA DE HECKSCHER –OHLIN (1919 – 1933)	27
3.7 OTRAS APORTACIONES TEÓRICAS	28
3.8 LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA	29
4 EL CALZADO EN MÉXICO	36
4.1 ANTECEDENTES	36
4.2 PANORAMA MACROECONOMICO ACTUAL DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN MEXICO Y EL MUNDO	52
4.2.1 FLUJO GENERAL DEL CALZADO	56
4.2.2 ENTORNO INTERNACIONAL	58
5 TRATADOS COMERCIALES Y LA INDUSTRIA DEL CALZADO	61
5.1 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)	61
5.2 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC) MEXICO – CHINA	69
6 EFECTOS EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO FRENTE A LA COMPETENCIA CHINA	82
6.1 CASO DE LAS MICROEMPRESAS	82
6.2 CASOS DE ALGUNAS EMPRESAS.	84
6.3 IMPLICACIONES ESPECÍFICAS CON RESPECTO DE LOS EFECTOS	87
6.3.1 CONDICIONES MATERIALES DE TRABAJO DE LOS OBREROS	92
6.3.2 TIEMPO DE TRABAJO Y SALARIOS	98
7 PROPUESTA A LA INDUSTRIA MEXICANA DEL CALZADO	102
7.1 ANALISIS DE FORTALEZAS	102

7.2 ANALISIS DE DEBILIDADES.	103
7.3 ANALISIS DE OPORTUNIDADES	106
7.4 ANALISIS DE RIESGOS	110
8 CONCLUSIONES	112
BIBLIOGRAFIA	

## **1.- PROLOGO.**

China es un país con más de 1,300 millones de habitantes, la transición desde una economía centralmente planificada hacia una basada en el mercado, ha generado una de las tasas de crecimiento más altas del mundo: un crecimiento anual promedio del 9.3 por ciento del PIB durante los últimos años. China ha establecido dos grandes objetivos sociales y económicos: cuadruplicar el PIB para el año 2020 y lograr una sociedad con un bienestar económico para el 2049.

Por lo tanto eso puede traducirse para México en una oportunidad de acceder a un gran mercado con una gran capacidad adquisitiva, sin embargo para lograrlo es necesario reconocer las capacidades y limitaciones de México, por un lado, aceptando y enfrentando el reto de conquistar un mercado poco conocido respecto a su cultura y preferencias. Por otro lado, trabajando en un proyecto que permita a la industria mexicana del calzado, aprovechar las relaciones comerciales no solo con China sino con el resto del mundo.

Para hacer frente a los retos que la globalización económica trae consigo es necesario que el Estado, el Gobierno y la Sociedad Mexicana adquieran un protagonismo que le permita obtener grandes beneficios de la globalización. México tiene la necesidad de redefinir sus estrategias para seguir compitiendo internacionalmente y considerar una visión de futuro que incremente su PIB y por consecuencia su ingreso per capita.

Por ahora se debe pensar en cómo utilizar en beneficio de México el hecho de que las controversias respecto a las cuotas de compensación contra las exportaciones chinas no puedan ser llevadas a un panel de solución antes del 2008 y que las condiciones pactadas por otros países miembros de la OMC, por ejemplo la de seguir considerando a China como una economía no de mercado, durante 12 años para salvaguardas, y por 15 para casos nuevos de competencia desleal "dumping".

El ingreso de China a la OMC lo obliga a modificar muchos aspectos de su actual sistema de control, administración y fomento de las relaciones económicas con el resto del mundo.

En Consecuencia, China tendrá que enfrentar grandes retos y no sólo para lograr los beneficios deseados, como son una política de pleno empleo, incremento de la población económicamente activa y un crecimiento del ingreso per capita, con lo que determinarán en gran medida el éxito o el fracaso de la estrategia de la apertura externa pues ésta fue concebida para atender entre otros problemas, las necesidades de dotación de empleo de la población económicamente y para ello se requiere que China mantenga la tasa de crecimiento por un periodo similar al de la reforma de mercado actual, lo que algunos analistas ponen en duda.

## **2 INTRODUCCIÓN.**

Debido a la economía de mercado globalizada, es importante que las Relaciones Internacionales sean utilizadas para incidir de manera efectiva en la ampliación de relaciones e intercambios económicos más justos y equitativos, como los que pudieran establecerse y profundizarse con la República Popular China. Por lo tanto considero importante partir del estudio de la realidad, y así tener los elementos necesarios para proponer las estrategias que busquen influir en el rumbo de los acontecimientos, consiente que este trabajo significa sólo una pequeña parte del estudio de los retos de las Relaciones Internacionales.

En el presente estudio se abordan áreas temáticas como el comercio internacional, la organización internacional, los modelos de sustitución de importaciones (ISI) y posteriormente la industrialización orientada a la exportaciones (IOE) aplicados en México para analizar la situación actual del calzado mexicano frente a la competencia china, tomando a la industria del calzado como un espejo que refleja la situación actual de las manufacturas mexicanas en general.

Con esta investigación se pretende estudiar los términos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) respecto al calzado y valorar los resultados, para identificar las oportunidades que podrían permitir a México crear con China un comercio equilibrado. Mientras no se elaboren estrategias de negociación con China, México volverá a obtener desventajas en su comercio y entre más aumenten las manufacturas chinas en México, las manufacturas mexicanas se verán desplazadas casi en su totalidad como es el caso del calzado.

En nuestro país, la competencia de los productos chinos contra los mexicanos en el mercado nacional y en los mercados internacionales, ha colocado a la industria mexicana en general, en una situación muy difícil, pues nuestros sectores productivos no están preparados para enfrentar una competencia tan fuerte como la de China tomando como antecedentes lo siguiente:

Mientras México hasta 1980 había vivido con la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) se preocupó, sólo por el abastecimiento de mercado interno, las empresas no estaban interesadas en ser más eficientes, mayor calidad, menores costos y/o menores precios, con lo que la industria local no podía competir en mercados extranjeros, es así como muchos poseedores de pequeños talleres y micro empresas se encontraron incapacitados para enfrentar las sorpresas de la apertura del libre comercio que el gobierno mexicano empezó a implementar como política general y sin que la industria mexicana pueda pasar a la industrialización orientada a la exportaciones (IOE)

Desde 1980 hasta la fecha las industrias de cuero y del calzado en México han venido sufriendo un grave deterioro, al punto que estos sectores que para aquel entonces representaban el 3 por ciento del PIB nacional para 1992 sólo alcanzaron el 1.79 por ciento. De los nueve sectores de la industria manufacturera, cuatro de ellos, el sector textil, del vestido, del calzado y el del cuero son los que registraron el comportamiento más desfavorable en materia de producción.

Antes de estar preparados para competir con las reglas del libre mercado, los zapateros no tuvieron otra opción que enfrentarla sin la modernización de las plantas industriales. La mayor parte de la década de los 80 y específicamente los años 1988 y 1989. Este momento tan grave para la industria del calzado, se refleja en el producto interno bruto del cuero y del calzado, y se aprecia en la variación de la participación del sector manufacturero, se paso de un 3.00 por ciento del PIB en 1980 a 2.23 por ciento en 1989.

A medida que las empresas mexicanas se enfrentan a una crisis de mercado debido a la competencia con productos extranjeros a precios de competencia desleal "dumping", se agudiza la crisis del sector manufacturero de la industria del calzado, en el Estado de Guanajuato la crisis en esta industria ocasionó la quiebra y el cierre de 220 empresas afiliadas a la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG) para 1993, es así como en este año los productores mexicanos habrían perdido su participación de mercado en un 30 por ciento, siendo las empresas del Estado de Guanajuato las más afectadas puesto que cubrían el 60 por ciento del mercado nacional.

En 1993 y 1994 México adquirió respectivamente 620 y 680 millones de pares de zapatos provenientes de China que es actualmente uno de los principales productores mundiales de calzado y se ha desarrollado gracias a considerables inversiones en el último decenio, lo cual representa una muestra de las amenazas que enfrenta México por parte de China.

En México los problemas internos se reflejan en una falta de organización de los productores de la industria del calzado, así como el no aprender de la experiencia del TLCAN en donde los resultados obtenidos dejan mucho que desear. El principal riesgo que México está enfrentando es una política de apertura comercial sin estrategia nacional, la cual deja al descubierto a las industrias nacionales pues se carece de una efectiva política de fomento industrial y a las exportaciones.

Mientras tanto, China en los dos últimos decenios (1980 – 2000) ha tenido que transformar los derechos de propiedad y la reorientación del modelo de desarrollo económico, se ha preparado desde la base de su economía para especializarse y fortalecer sus sectores productivos, ha sabido utilizar sus ventajas comparativas y con su ingreso a la OMC cada vez más librará los obstáculos de la competencia. Frente a ello ¿cómo enfrentará México la liberalización comercial en un producto como es el calzado, donde China es uno de los primeros productores? ¿Cuáles son las posibles estrategias a utilizar frente a ésta realidad?

México tiene la oportunidad de aprovechar la tradición de la población productora de calzado con dedicación y empeño, que si bien ha sido golpeada por una falta de orientación y organización, ahora tiene la obligación de lograr la organización e integración de las cadenas productivas para enfrentar la competencia con un calzado fino, utilizando pieles de buena calidad, con un diseño innovador, que la industria del calzado chino aún no produce y con la entrada de China a la OMC, México y otros países productores de calzado como Italia tienen la posibilidad de limitar a China en cuanto al tipo de calzado por producir.

Sin duda es una oportunidad importante y estratégica para las Relaciones Internacionales crear el ambiente propicio para enfrentar los retos en materia comercial que ya están presentes y a través de la Organización Mundial de Comercio ampliar las oportunidades de México abriendo un espacio más amplio de intercambio y equitativo entre las dos naciones que comparten el Océano Pacífico como frontera, y convertir a dicho océano en una ventaja competitiva dejando de ser el obstáculo y barrera que separa a dos grandes naciones.

## **“Relaciones comerciales México – China: Caso de algunas Empresas de calzado”**

Debido a la economía de mercado globalizada, es importante que las Relaciones Internacionales sean utilizadas para incidir de manera efectiva en la ampliación de relaciones e intercambios económicos más justos y equitativos, como los que pudieran establecerse y profundizarse con la República Popular China. Por lo tanto considero importante partir del estudio de la realidad, y así tener los elementos necesarios para proponer las estrategias que busquen influir en el rumbo de los acontecimientos, consiente que este trabajo significa sólo una pequeña parte del estudio de los retos de las Relaciones Internacionales.

En el presente estudio se abordan áreas temáticas como el comercio internacional, la organización internacional, los modelos de sustitución de importaciones (ISI) y posteriormente la industrialización orientada a la exportaciones (IOE) aplicados en México para analizar la situación actual del calzado mexicano frente a la competencia china, tomando a la industria del calzado como un espejo que refleja la situación actual de las manufacturas mexicanas en general.

Con esta investigación se pretende estudiar los términos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) respecto al calzado y valorar los resultados, para identificar las oportunidades que podrían permitir a México crear con China un comercio equilibrado. Mientras no se elaboren estrategias de negociación con China, México volverá a obtener desventajas en su comercio y entre más aumenten las manufacturas chinas en México, las manufacturas mexicanas se verán desplazadas casi en su totalidad como es el caso del calzado.

México tiene la obligación de lograr la organización e integración de las cadenas productivas para enfrentar la competencia. Con la entrada de China a la OMC, México y otros países productores de calzado como Italia tienen la posibilidad de limitar a China en cuanto al tipo de calzado por producir.



### **3 LAS RELACIONES INTERNACIONALES.**

#### **3.1 TEORIA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES.**

Las relaciones internacionales como teoría deben pretender el análisis y el estudio sistemático de los actos de la política, como un medio necesario para establecer, las bases de ese análisis, las constantes que se deriven de los actos de los Estados en sus interrelaciones, las reglas generales que pueden obtenerse del estudio de las tendencias de la sociedad internacional y el establecimiento de las diversas hipótesis que pueden enmarcar el análisis científico de la prospectiva de la conducta de los Estados en términos retrospectivos.

La teoría de las relaciones internacionales es; la ciencia o teoría que extrae los principios científicos de aplicación general para la interpretación de la acción de los Estados como sujetos activos o pasivos de la política internacional, con referencia a acciones pasadas, presentes y en ciernes, incluye el estudio de la sociedad internacional como un todo y el estudio de sus instituciones propias.<sup>1</sup>

La teoría de las relaciones internacionales es una teoría de la realidad internacional en sus diversos aspectos, una investigación de su estructura y de los factores que la configuran condicionan y transforman en cuanto tales, se le ha llegado a considerar como teoría de la sociedad internacional.

Las relaciones internacionales, son aquéllas llevadas a cabo entre grupos e individuos que afectan de modo esencial a la sociedad internacional.<sup>2</sup>

Las relaciones internacionales se ocupan de las políticas nacionales que afectan otros Estados.

Las relaciones internacionales están vinculadas, principalmente con todos los eventos y situaciones que afectan a más de un estado.

---

<sup>1</sup> Cuadra, Héctor. Teoría General de las Relaciones Internacionales, UNAM, FCPYS. México, 1983. Pág. 15-16.

<sup>2</sup> CFR Truyol y Serra, A. "La teoría de las Relaciones Internacionales como Sociología" en Revista de Estudios Políticos. Núm. 96, Noviembre – diciembre de 1957, Madrid, Pág. 316.

Las relaciones internacionales no sólo se ocupan del estudio del sistema de Estados, del poder, de la guerra y de la paz. Los problemas de nuestra época como son el subdesarrollo, la distribución desigual de riqueza, el aumento acelerado de pobreza y de miseria, el deterioro de la ecología y la competencia económica han hecho que las relaciones internacionales abarquen las relaciones sociales que dan forma a la sociedad internacional, no sólo de índole político, sino también las “no políticas” como pueden ser; económicas, culturales, etc. como lo argumenta Celestino del Arenal.

Las relaciones internacionales, como disciplina científica y como teoría, representan en la actualidad, por lo tanto, una parte importantísima del esfuerzo de los hombres por entenderse a sí mismos y por solucionar algunos de los más graves problemas a que se enfrenta hoy la humanidad. Es ésta la última instancia, que debe estar en el punto de mira de nuestra disciplina.<sup>3</sup>

En nuestros días existe un vínculo que liga los problemas del conocimiento de la organización internacional con el estudio de las relaciones internacionales de fines del siglo XX. Académicos, investigadores y analistas de todo el mundo comienzan a identificar en la organización de la sociedad internacional el fenómeno paradigmático más representativo del tipo de relaciones intergubernamentales y transnacionales que, ya desde ahora, parecen identificar el perfil del sistema político mundial y de un posible gobierno internacional futuros.<sup>4</sup>

Para el Dr. Elizarrarás, la organización internacional ya no puede considerarse desde la perspectiva tradicional y formalista. No es una lista o enumeración de agencias de cobertura mundial, como si se tratara de un directorio, pues se está frente a una rama de conocimiento de la realidad internacional que dinámica y es compleja con paradigmas propios y leyes particulares.

Sin embargo, Edmundo Hernández Vela argumenta que el orden internacional ha sido una variable de la historia en el mundo ya sea en sus concepciones,

---

<sup>3</sup> Arenal, Celestino del. “Introducción a las Relaciones Internacionales”. Edit. REI. México. Pág. 18

<sup>4</sup> Velásquez Elizarrarás Juan C. La Organización Internacional ante los retos de la sociedad mundial del siglo XXI, Revista de Relaciones Internacionales, UNAM, FCPYS, México. Pág. 5.

formas o aplicaciones en los dos últimos siglos y ha llegado a convertirse en una preocupación permanente para la sociedad internacional la cual se distingue por la desigualdad, el atraso, la injusticia y la falta de oportunidades, materializados en la pobreza y la exclusión, y todas las consecuencias que de estas se derivan, padecidas por la mayoría de la población del Planeta<sup>5</sup>. Es por ello que en este mundo tan desigual se debería ver como alternativa, el transformar los principios de cooperación entre los diferentes actores en el escenario internacional que promuevan el desarrollo de acuerdo con las necesidades de cada parte de la sociedad.

Para Hernández Vela, el orden internacional es cada vez más difícil de entender, pues cada vez son más los elementos que lo conforman, sin embargo, su naturaleza sigue siendo la misma “la del hombre y del dominio por el hombre”, tal vez por ello la sociedad internacional se caracteriza principalmente por sus atributos materiales producidos por prodigiosos avances científicos y tecnológicos, y la mundialización de sus efectos y repercusiones, a los que el hombre no ha podido asimilar ni corresponder en términos humanísticos.

Desafortunadamente la sociedad internacional se ve en la necesidad de reorganizarse constantemente tratando de volverse más eficiente, sin embargo, se encuentra muy distante de la igualdad y la justicia. Los países aunque enfrentan los mismos problemas sociales en diferentes niveles ninguno está dispuesto a despojarse de sus privilegios en beneficio de los desvalidos por lo que Edmundo Hernández propone que los demás países se conviertan en verdaderos protagonistas para influir y modificar el actual sistema internacional.

Desde una perspectiva Económica Internacional, la Doctora en Relaciones Internacionales Cristina Rosas comenta que: el fin de la Guerra Fría ha estado acompañado de la disminución de las presiones hegemónicas de las dos grandes potencias que propiciaron el bipolarismo al término de la Segunda

---

<sup>5</sup> Velásquez, Op. Cit. Pág. 6

Guerra Mundial, según la Dra. Rosas, ha propiciado una flexibilización de las relaciones internacionales<sup>6</sup>.

Cristina Rosas plantea la necesidad de acelerar la adhesión de los demás países y territorios marginados en el pasado a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y no sólo los miembros del Acuerdo General de Aranceles e Impuestos mas conocido por sus siglas en inglés como GATT, puesto que el multilateralismo debe ser incluyente, no exclusivista con lo que argumenta que el multilateralismo clásico se encuentra en crisis y uno nuevo esta surgiendo “el multilateralismo interbloques.

La Organización Mundial de Comercio es una institución que ocupa un papel muy importante como parte de la sociedad internacional, puesto que dicha institución aborda los problemas que derivan de las relaciones comerciales entre sus miembros, y tiene la encomienda de resolver las guerras comerciales, desplazando o volviendo dependiente a la Organización Mundial de las Naciones Unidas cuyo propósito es mantener la paz internacional.

La transformación de la economía mundial a las economías en desarrollo, requieren que los organismos internacionales ya sean OMC, Fondo Monetario Internacional (FMI) o Banco Mundial, representen los intereses no sólo de ciertos grupos industrializados con el propósito de crear canales de cooperación internacional

### **3.2 ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL.**

La organización Internacional históricamente ha jugado un papel importante en los sistemas de equilibrio de poder, puesto que la organización internacional algunas veces es forzada o manipulada por las grandes hegemonías para utilizar la fuerza en el proceso de socialización internacional, también ha sido el amortiguador más eficaz contra tales actitudes. Los cientos de organizaciones humanitarias, económicas especializadas que actúan internacionalmente, son un ejemplo de cómo se responde a este requerimiento del sistema político mundial.

---

<sup>6</sup> Ibídem pág. 7.

La enorme dependencia del apoyo de los Estados y del sistema político es más lastre que ayuda, y provoca que las organizaciones internacionales sean muy cautas en sus aportaciones a la sociedad internacional. Las organizaciones internacionales constituyen un fiel reflejo del estado de ánimo, voluntad política y disposición real del Estado y de la propia sociedad mundial actual<sup>7</sup>.

La organización internacional no posee la sanción final de la autoridad. En lugar de ello, se toman decisiones, se inician programas y se aprueban erogaciones mediante la aceptación voluntaria de los Estados nacionales y soberanos. Los individuos en las sociedades nacionales y los gobiernos en la sociedad internacional se rebelan a veces. Casi siempre, una mayoría suficiente se conforma a los programas y las decisiones de las organizaciones internacionales lo que hace posible organizar a nivel internacional los servicios que decide la mayoría de los integrantes.

El hecho de que haya niveles crecientes de cooperación y que las organizaciones internacionales hayan llegado a desarrollarse del modo espectacular, es resultado de la cuestión simple de que los problemas de gobierno son cada vez más internacionales que nacionales, por ello es indispensable para las relaciones internacionales el estudio de la organización internacional.

Los gobiernos tienen entre sus obligaciones el resolver los problemas internacionales que hoy en día se han tornado mundiales. La sociedad internacional se ha obligado a establecer instituciones gubernamentales internacionales que permitan encarar los diversos problemas de la dinámica internacional con eficiencia.

Por otro lado, la independencia de cada organismo ha aumentado constantemente, conforme crece en tamaño se van incrementando sus responsabilidades. Cada vez aumentan más los problemas de superposición de la jurisdicción y el control central se sigue volviendo inadecuado por ejemplo, muchas disposiciones de coordinación en el sistema de Naciones

---

<sup>7</sup> Velásquez. Op. Cit. Pág. 15 -18.

Unidas se han convertido en letra muerta, en materia de planeación, programación y presupuesto además han sido insuficientes los esfuerzos de coordinación de instancias como el Comité Asesor de la ONU sobre Asuntos Administrativos y de Presupuesto.

En la práctica, se requiere de un sentido de lealtad internacional entre los servidores públicos internacionales hacia el sistema internacional en su conjunto, en lugar de lealtad nacional. Debe considerarse a los otros organismos como socios más que como rivales o incluso como enemigos, como sucede en la actualidad con frecuencia<sup>8</sup>.

En el siglo XXI existe la necesidad cada vez más apremiante por los problemas que en diferentes niveles sufre la sociedad internacional de buscar la cooperación entre los diferentes actores de la sociedad internacional para trabajar en conjunto y hacer funcionar las propuestas que promuevan un sistema más armónico de un gobierno internacional, y unificado de organizaciones internacionales, sin embargo, el éxito del complejo de organizaciones internacionales depende en gran medida de su capacidad para obtener la cooperación de los gobiernos nacionales.

Los gobiernos nacionales se comprometen regularmente a cooperar de modo general, pero normalmente no se les puede obligar a hacerlo así que hoy desarrollan en el mundo múltiples técnicas de negociación sobre todo comercial, las reuniones periódicas entre gobiernos son útiles pero lo serían más si éstos no guardaran tan cuidadosamente su independencia de acción en este campo en particular: negocian independientemente y el organismo sólo influye en ellos de modo marginal, sirviendo únicamente de foro para las negociaciones multilaterales<sup>9</sup>.

En el caso del comercio internacional los gobiernos se ven obligados a conceder a autoridad a una organización internacional debido a las presiones internas. El Fondo Monetario Internacional ha acumulado su autoridad

---

<sup>8</sup> Nin, Andreu, Organizaciones obreras internacionales, Fontamara, España, 1983. Pp. 72 -76

<sup>9</sup> Cogormo, Guillermo, Teoría y Técnica de los nuevos contratos comerciales. Ediciones MERU SRL, Argentina. 1980. Pp. 70 -106

dependiendo de la capacidad y la diplomacia de sus funcionarios, de la eficiencia de las normas generadas y de su influencia en los sistemas monetarios de los gobiernos nacionales principalmente de los países pobres.

La organización internacional aparece como un proceso dentro de las relaciones de poder mundial, en el que la hegemonía se institucionaliza. La hegemonía se da como una fuerza histórica en movimiento, que se reajusta con los cambios materiales e ideológicos que ocurren en las relaciones de poder e ideológicos que ocurren en las relaciones de poder mundial. La ONU misma, la OTAN, la OCDE o la OEA, engendradas por la hegemonía en un momento dado, se ajustan al problema de reajuste de la hegemonía alterada en un momento posterior<sup>10</sup>.

El proceso de toma de decisiones, visto de modo global, es el generador de nuevas y mejores formas de organización internacional. Y para entenderlo, podríamos partir de las siguientes afirmaciones:

- a) *Las organizaciones internacionales deben ser consideradas dentro de un gran sistema mundial de relaciones de poder;*
- b) *La estructura de las relaciones de poder es el punto de partida para el proceso decisorio;*
- c) *Los puntos de conflicto dentro del sistema representan el potencial para la transformación estructural;*
- d) *El papel de la organización internacional puede darse en dos sentidos, uno como organización tendiente a la estabilización o transformación de las relaciones de poder existente y otro, que abarca los factores que determinan el desarrollo endógeno de la organización internacional.*

La organización intencional es, el proceso a través del cual se desarrollan las instituciones que detentan la hegemonía y su ideología se incluye en este proceso. Los organismos forman reglas y legislaciones que facilitan la expansión de las fuerzas económicas y sociales dominantes, pero al mismo tiempo también permiten que intereses subordinados logren los ajustes necesarios con el mínimo de dificultades. En cualquier organismo internacional

---

<sup>10</sup> Cox, Robert W. Graschi. Hegemony and International Relations: an Essay

existe una estructura informal de influencia que refleja los diferentes niveles del verdadero poder político y económico y que sirve de base a los procedimientos de la toma de decisiones.

Los organismos desempeñan también un papel ideológico, ayudando en la definición de los lineamientos de la política de los Estados y a legitimar, ciertas instituciones y prácticas a nivel nacional. Reflejan enfoques que favorecen a las fuerzas sociales y económicas dominantes.

Por lo que concierne a los actores de la adopción de decisiones, es decir, a los individuos que se involucran directamente en el proceso decisorio dentro de las organizaciones internacionales, se podrían clasificar en las siguientes:

*Representantes de los gobiernos nacionales.*  
*Representantes de asociaciones privadas nacionales e internacionales*  
*Jefes oficiales y otros miembros de la burocracia de cada organización internacional*  
*Altos oficiales y otros miembros de la burocracia de cada organización internacional.*  
*Enviados Extraordinarios o Delegados Especiales de carácter gubernamental y no gubernamental.*  
*Individuos o grupos de individuos que trabajan por su cuenta, formal o informalmente, como asesores o consejeros.*  
*Individuos o grupos de individuos que operan como enlaces comerciales entre empresas transnacionales, gobiernos y organizaciones internacionales, gobiernos y organizaciones internacionales. Son de aparición relativamente reciente en el campo de los asuntos internacionales.*  
*Altos burócratas y medianos funcionarios representantes de otras organizaciones internacionales*  
*Empleados y ejecutivos de los medios de comunicación masiva, generadores de opinión pública internacional.*

“La toma de decisiones es un proceso cuya importancia deriva, entre otras razones, del reconocimiento de que a toda acción corresponde una reacción y cada una de ellas es producto de una decisión”<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> Velásquez, Op. Cit. Pág. 31 -36.

La organización internacional y las relaciones internacionales en nuestros días no deben separarse, puesto que el estudio de ambas ofrecen un conocimiento amplio y actual de la sociedad internacional la cual se va transformando debido a las necesidades que traspasan fronteras, por lo tanto las relaciones internacionales tienen el compromiso de tomar conciencia de dichos cambios con el propósito de además de identificar los males, trabajar para proponer soluciones, y mientras las relaciones internacionales mantenga un estrecho contacto con la organización internacional, podrá identificar a los nuevos actores dentro de la sociedad internacional y los Estados.

A medida que se vayan identificando los nuevos actores o los actores que van tomando cada vez más influencia para el mantenimiento de la paz en la sociedad internacional, se podrá analizar con más detalle el origen del conflicto o vislumbrar un posible conflicto que afecta a la sociedad o podría afectar a la sociedad internacional ya sea económico, político o de cualquier otra índole.

De tal forma que las organizaciones internacionales y las relaciones internacionales finalmente de una y otra manera se manifiestan en las acciones del comercio internacional aspecto fundamental para la realidad de la sociedad internacional, tema que a continuación se desarrolla. El papel de la organización internacional puede darse en dos sentidos, uno como organización tendiente a la estabilización o transformación de las relaciones de poder existente y otro, que abarca los factores que determinan el desarrollo endógeno de la organización internacional.

### **3.3 CONCEPTO DEL COMERCIO Y COMERCIO INTERNACIONAL**

Juan González define el comercio como: Intercambio de bienes o servicios que realizan dos o más agentes económicos, mediante las transacciones de mercado ya sea entre los residentes de país o entre los residentes del país con los residentes del exterior<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> González García, Juan. China. Económica y apertura externa. Transformación, efectos y desafíos. Un enfoque neoinstitucional.

El comercio internacional es un "... intercambio recíproco de bienes y servicios de todos los países del mundo o entre grupos de países... regulado por el Derecho Comercial Internacional, convenciones internacionales, acuerdos bilaterales y multilaterales, así como de cooperación organizada bajo el patrocinio de la ONU, en el marco de organizaciones internacionales y extragubernamentales ..."<sup>13</sup>

El comercio internacional a diferencia del comercio nacional en que éste significa en términos generales un intercambio de bienes y servicios entre un país determinado y el extranjero. Es decir, un sólo actor frente al resto del mundo. En cambio, en el comercio internacional se contemplan las actividades comerciales por todo el mundo<sup>14</sup>.

Héctor Cuadra marca una diferencia entre el comercio exterior y el comercio internacional, señalando que significa un intercambio de bienes y servicios entre un país y el extranjero en el comercio internacional, se involucran las actividades comerciales realizadas por todo el mundo además de que el comercio internacional incluye dentro del ámbito de competencia a los movimientos de población y de capital, sin olvidar la compraventa de bienes y servicios todos ellos incluidos en la balanza de pagos.

Con la segunda guerra mundial el comercio internacional busca el intercambio de productos industriales en los países avanzados mientras que con los países del sur busca el intercambio de materias primas por productos elaborados en países desarrollados, además del desarrollo de las transacciones internacionales debido a las prestaciones de servicios como son; financieros, de transporte y comunicación, sin embargo, en la última parte del siglo XX los flujos de capital, de inversión directa y deuda tienen un desarrollo significativo y crecientemente importante.

El tiempo transforma a los actores dentro del comercio internacional puesto que los países que no se contemplaban dentro de los más poderosos han

---

<sup>13</sup> Osmañockzyk, Edmud Jan. Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas. FCE. Madrid España. 1976. Pág. 244.

<sup>14</sup> Cuadra, Héctor Del GATT a la OMC, un largo y penoso camino de negociaciones comerciales México, 1995. Pág. 8 – 14.

cambiado, como prueba de ello es China quien hacia el 2001 se convirtió en la sexta economía exportadora a escala mundial. De pasar de una economía centralmente planificada a una economía de mercado, lo cuál ha sorprendido espectacularmente, pues hace solo 25 años se consideraba a China como uno de las economías más pobres a nivel mundial<sup>15</sup>.

En la dinámica del comercio internacional los países tienen como finalidad obtener las mejores condiciones para productores según sus posibilidades y necesidades, es por eso que cada país de acuerdo a su poder internacional. Es aquí donde los países más poderosos consiguen influir sobre los menos poderosos, en la toma de decisiones que los involucre a todos, pero también colabora a fortalecer a los monopolios.

Por medio de la teoría del comercio internacional se pueden reunir elementos para justificar los resultados del proceder de los países predominantes a través de la evolución del comercio, pues los países que ahora son poderosos no siempre lo han sido, así mismo las países que en nuestros días ocupan un lugar relevante en el comercio en algún tiempo fueron considerados países débiles.

### **3.4 EL MERCANTILISMO Y SUS APORTACIONES.**

Se menciona esta teoría por ser considerada una de las primeras corrientes teóricas que intenta abordar sistemáticamente el intercambio internacional. Tiene su inicio y se desarrolla a partir del siglo XV y XVIII con la consolidación de los primeros estados nacionales (Inglaterra y Francia), puesto que para los mercantilistas era un requisito esencial la existencia del Estado. Dicha teoría consiste en privilegiar los intereses del Estado antes del individuo, pues se debe conseguir que éste obtenga poder político, económico y un superávit en su balanza comercial por medio de la promoción de exportaciones y evitar las importaciones, los resultados deberían reflejarse en la acumulación de metales preciosos que para entonces era el símbolo de riqueza, esto era indispensable puesto que así no afectarían su tipo de cambio.

---

<sup>15</sup> González, Juan. La micro, pequeña y mediana empresa en China: retos ante la OMC, Comercio Exterior, Vol. 25. México. 2002. Pág. 913.

Entre los más importantes teóricos se encuentran; Thomas Mun en Inglaterra y Antonio Serra en Italia, quienes consideraban a la riqueza como producto de la actividad comercial, de donde surgen las políticas proteccionistas en el comercio mundial, como son las barreras arancelarias y los aranceles elevados para proteger a los productos locales frente a la competencia extranjera.

También la teoría de los mercantilistas influyeron en el desarrollo de la teoría de la balanza comercial y la teoría cuantitativa del dinero, sin embargo, no llegaron a descubrir que la abundancia de dinero y su impacto en precios más altos son incompatibles con una balanza comercial favorable y por lo tanto con la importación del oro. Por consiguiente, tampoco relacionarían el movimiento de los metales preciosos, en tanto que medios de pago, con el nivel de precios<sup>16</sup>.

La teoría de la balanza comercial fue la principal de los pensadores mercantilistas. Aconsejaron que el Estado interviniera para restringir las importaciones, promover las exportaciones y proteger a los comerciantes. Siguieron una política colonial que les reservaba el mercado de las colonias. Establecieron una relación muy estrecha entre la balanza de comercio y los movimientos de metales. Confiaron en métodos de producción extensivos sobre los que podían aumentar la productividad.

Respecto a la teoría cuantitativa y los precios Bodino señaló como una causa muy importante de la elevación de los precios el aumento de metales preciosos. A partir de él se aceptó la relación directa entre el circulante y los precios, pero con aplicación nacional más no en el ámbito internacional.

Otra de las aportaciones de los mercantilistas fue que la cantidad de exportaciones e importaciones estaban relacionados con los precios entre los países, argumentaron que gracias al dinero se estimulaba la producción y el propietario tenía el derecho de obtener un interés por dicho dinero.

---

<sup>16</sup> Flores, Joaquín. El comercio Exterior de México: Retos y oportunidades den ell mercado global. UNAM. México. 2001. Pág. 2 – 21.

Para los mercantilistas los metales eran repartidos según el valor de la producción relativamente o dependiendo de la población. Se dieron cuenta de que para las personas no era necesario prohibirles la exportación, pues ellas mismas la evitaban importar metales.

La desigualdad de recursos naturales en todos los países significó para el mercantilismo un punto importante de observación puesto que a ello le atribuyeron que el comercio internacional debía llevarse a cabo bajo relaciones de interdependencia entre los países poderosos y los subdesarrollados para promover el intercambio, y el mayor o menor lucro de los países era resultado de las leyes naturales.

Las observaciones de los mercantilistas se retomaron para dar forma a lo que sería la teoría del comercio internacional. El análisis de las transacciones comerciales con base en el lucro y considerando la protección del Estado, tuvo su génesis en la etapa inicial del mercantilismo, de las primeras fases del desarrollo del capitalismo<sup>17</sup>

#### RESUMEN DE LAS PRINCIPALES APORTACIONES.

- Los mercantilistas descubrieron que la diferencia entre importaciones y exportaciones se había de pagar en metales preciosos, es decir, que los saldos de la balanza comercial producían un ingreso o representaban una salida de metales.
- Insistieron en que la cantidad de dinero influía en forma directa y proporcional sobre el nivel de precios.
- Reconocieron en parte, que el volumen de exportaciones e importaciones dependía de los niveles relativos de precios entre los países.
- Observaron que la oferta mundial de metales preciosos se distribuía según las necesidades del comercio, es decir, que los metales se repartían en proporción al valor de la producción o en relación con la población.

---

<sup>17</sup> Cuadra Héctor. Op. Cit. Pág. 19.

- Simón Clement: expuso los principios básicos que determinan el establecimiento del tipo de cambio entre las monedas de dos países que se rigen por patrones metálicos, precisando los límites de sus fluctuaciones.
- William Petty: observó que además de las exportaciones e importaciones de mercancías había renglones por servicios que también ocasionaban pagos entre países.
- North: indicó que era contraproducente la prohibición de exportar metales porque la gente se abstenía de importarlos.
- Locke: sostuvo que la tasa de interés era efecto y no causa de la cantidad de dinero que buscaba colocación. Una baja tasa de interés ayudaba al comercio, al mismo tiempo que un mayor comercio aumentaba el volumen de dinero haciendo que descendiera aquélla.
- En general, insistieron en que el dinero era un factor estimulante de la producción y que su propietario tenía derecho a percibir un tipo de interés, por ser un factor artificial de la producción, diferente al natural (la tierra). El interés del dinero se consideraba como la renta abonada por el uso del mismo.
- Los últimos mercantilistas observaron que el reparto desigual de los recursos naturales en el mundo llevaba forzosamente al intercambio internacional, debido a la interdependencia que existía en todas las partes de la tierra.
- Tuvieron la idea de que un orden natural debía regir el intercambio comercial entre los países, puesto que la acción de los individuos se guiaba fundamentalmente por un principio lucrativo y que contrariarlo equivalía a oponerse a las leyes naturales que gobernaban la conducta humana.

### **3.5 LA TEORIA CLASICA**

Adam Smith y David Ricardo son considerados como los padres de la economía clásica, pues su desarrollo de la teoría del valor – trabajo entre los siglos XVIII y XIX fue el punto de partida para establecer la existencia de leyes económicas, así como otras teorías y modelos económicos, lo que sentaría las bases para el desarrollo científico de la economía.

Con relación al comercio internacional su posición fue contraria a la de los mercantilistas, pues a diferencia de aquellos, sostienen que la fuente de la riqueza es la producción y no el comercio, pues esto solo sirve para distribuirla, el actor principal en el proceso económico debe ser el individuo y no el Estado, por lo que es necesario eliminar los obstáculos que se opongan a la libertad del individuo, actuando este en función de sus intereses individuales contribuyendo al bienestar de la sociedad en su conjunto.

A partir de esta propuesta justificaron la necesidad de eliminar las políticas proteccionistas y optar por el libre comercio, cuyo antecedente inmediato lo encontramos en las ideas de libertad política incubadas por la revolución francesa.

Para respaldar tal idea plantean la teoría de las ventajas absolutas (Smith) y la de ventajas comparativas (Ricardo), las cuales tienen el propósito esencial demostrar por qué el libre comercio traería beneficios para los países que lo practican.

Para este tiempo los incrementos en la productividad logrados por la revolución industrial en Inglaterra ponen a esta en una posición competitiva ventajosa frente al resto del mundo y requiere con urgencia la apertura de nuevos mercados para sus productos, por lo que esas teorías no están exentas de contribuir a los propósitos expansionistas del imperio británico.

Para que estas teorías sean consistentes y puedan ser aceptadas como tales, es necesario partir de los siguientes supuestos<sup>18</sup>:

*Condiciones de Mercado:*

*Dos países y dos bienes*

*Competencia perfecta*

*Inmovilidad externa del factor trabajo y perfecta movilidad interna del mismo*

*Ausencia de costos de transporte*

*La no intervención del Estado en la economía.*

*Condiciones de oferta:*

*Un solo factor de producción (trabajo)*

---

<sup>18</sup> Flores Joaquín. Op. Cit. Pp. 12 -24.

*Funciones de producción diferentes entre países, con coeficientes fijos de producción y rendimientos constantes a escala.*

*Pleno empleo del factor trabajo*

*Dotación dada del factor trabajo: oferta de trabajo inelástica (no aumenta o disminuye aunque varíen los salarios)*

*Condiciones de demanda:*

*Demanda dada (basada en la Ley de Say, la cual plantea que toda oferta crea su propia demanda).*

### **3.5.1 TEORIA DE LAS VENTAJAS ABSOLUTAS.**

Adam Smith plantea que en el intercambio de dos productos entre dos países invirtiendo en la misma cantidad de trabajo un país produce más de uno de los productos que el otro y viceversa, por lo que si cada uno se especializa en aquél donde es más eficiente e intercambian sin restricciones su productos, los dos conseguirán beneficios, pues obtendrán más producto importado que si lo produjeran ellos mismos al mismo tiempo que invierten en el producto que exportan a cambio.

### **3.5.2 TEORIA DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS.**

David Ricardo en el siglo XIX, sostuvo que a pesar de que un país pueda tener una ventaja absoluta sobre otro en los dos productos, podrá beneficiarse más especializándose en la producción y exportación de aquél donde su ventaja relativa sea mayor, pues en este tiene su ventaja comparativa. Para el otro país que tiene desventaja en los dos, habrá uno en el que su desventaja sea relativamente menor y en este habrá de especializarse, pues en él tendrá su ventaja comparativa.

Otra perspectiva de este planteamiento sería: “un país avanzado puede ser más eficiente que un país en desarrollo en todas las líneas de producción, pero el grado de superioridad del primero puede ser diferente de un bien a otro. De acuerdo con Ricardo, se dice que el país avanzado tiene una ventaja comparativa en aquel bien en el cual el grado de superioridad del país es

mayor y una desventaja comparativa en aquel bien en el cual su grado de superioridad es menor con relación al país en desarrollo”<sup>19</sup>

La teoría Ricardiana del comercio internacional afirma que cada país exportará aquel bien en el que la productividad del trabajo, en términos relativos al otro bien, sea mayor que la del otro país y de esta forma saldrían todos beneficiados.<sup>20</sup>

### **3. 6 EL GATT, LOS CLÁSICOS Y LA TEORIA NEOCLASICA**

Las ideas predominantes durante el siglo XIX y la primera parte del siguiente siglo fueron recuperadas en 1947 cuando se originó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio Poco menos de medio siglo había transcurrido entre la vigencia del liberalismo y la gestación del GATT. Para cuando esto sucedió la practica del libre comercio ya había sido abandonada porque el contexto internacional de entonces había demostrado empíricamente la falsedad, inviabilidad e inconsistencia de varios importantes planteamientos ...el hecho de que en la teoría no se consideraran los diferentes niveles de desarrollo y las distintas potencialidades y capacidades económicas en el mercado internacional... consecuencia en una relación de cambio adversa para los países de menor potencial monetario<sup>21</sup>.

Raúl Prebisch explica que existe la necesidad desde ese entonces de construir un nuevo orden de cosas para resolver los serios problemas de comercio y desarrollo que afectan al mundo y especialmente los que atañen a los países en desarrollo, pues estos se encuentran en condiciones en desventaja frente a los países desarrollados por lo tanto plantea la necesidad de crear una política de cooperación internacional enderezada principalmente a la eliminación del desequilibrio comercial.

Por su parte Antonio Gazol menciona que el problema del subdesarrollo no puede ser atendido con posibles soluciones internacionales, trasplantadas a

---

<sup>19</sup> Chacholiades, Miltiades, Economía Internacional. Mc. Graw Hill 2ª. Ed. México. 1992. Pág. 21.

<sup>20</sup> Flores, Joaquín. Op. Cit. Pág. 15

<sup>21</sup> Cuadra Héctor. Op. Cit. Pág 28

escalas regionales, puesto que son los países subdesarrollados los que conforme a sus problemas se den a la tarea de resolverlos, utilizando métodos e investigaciones que siendo producto de países desarrollados, pueden ser de empleo más o menos universales pero nunca deben ser adoptadas tesis económicas motivadas por realidades distintas.

El contexto que le corresponde a la posición neoclásica dentro de la historia del comercio internacional se ubica en el período que abarca la máxima expansión del capitalismo en Europa y el ascenso de la siguiente fase que se conocería como el imperialismo.

Se considera como neoclásicos a los pensadores posteriores a John Stuart Mill que adoptaron los supuestos fundamentales de los economistas clásicos. Mediante un cambio ideológico considerable por lo que a la distribución del beneficio corresponde: a cada agente con una participación determinada en la producción se le debe otorgar una remuneración respectiva; el modelo clásico sufrió dos importantes modificaciones<sup>22</sup>:

Primeramente le fue efectuado un cambio sustancial al restarle exclusividad al factor trabajo como generador de valores económicos para asociarlo con el capital.

También sufrió enmiendas y ampliaciones para hacerlo más real eliminando los supuestos simplificadores o irreales. El modelo clásico se volvió complejo, pero al perder su simplicidad se hizo más representativo. Sin embargo, el resto del cuerpo de la teoría clásica del comercio internacional no fue alterado.

Entre los representantes neoclásicos más destacados encontramos a Heckscher y Ohlin, Cairnes y Marshall. Sus concepciones teóricas, al igual que las que les preceden, dejan fuera del análisis las relaciones comerciales de los países menos desarrollados y las condiciones de competencia monopólica

Según Samir Amin, los teóricos neoclásicos del comercio internacional obtienen conclusiones evidentemente contrarios a los hechos históricos, debido

---

<sup>22</sup> Torres Gaytán. Op. Cit. Pp. 104 -124.

sin duda a la recuperación de postulados falsos que los llamados clásicos concibieron vr. gr. La confusión entre motivo de ahorro y motivo de inversiones. El ahorro es el único medio de asegurar un ingreso futuro a los poseedores del capital, las inversiones conllevan un cierto factor de riesgo e incertidumbre<sup>23</sup>

### **3.6.1 EL INTERCAMBIO DESIGUAL, LA DEPENDENCIA EXTERNA Y EL SUBDESARROLLO.**

En la década de los 50 surge una corriente teórica que cuestiona la validez de la teoría de las ventajas comparativas, en cuanto que la especialización de los países basada en tal teoría y en el libre comercio internacional debería beneficiar a todos. Establece la relación entre la dependencia histórica y política de la época colonial con la dependencia económica y tecnológica de los países subdesarrollados respecto a los países más desarrollados del siglo XX. Raúl Prebisch encabeza esta corriente reivindicada de los países latinoamericanos, incorporando elementos de la teoría marxista del imperialismo y de la keynesiana.

Esta corriente se pone en evidencia por qué los países subdesarrollados no inundan con sus productos los mercados de los países desarrollados pues<sup>24</sup>:

Si sus precios y salarios relativos son menores, al poner en descubierto las prácticas proteccionistas de los países desarrollados que presionan al mismo tiempo para que los países subdesarrollados reduzcan sus niveles de protección.

Esta corriente plantea que el déficit estructural de la balanza de pagos de los países subdesarrollados, es un resultado de las restricciones al comercio de productos primarios y causa principal de los bajos precios de las exportaciones en tales países.

Lo anterior produce el fenómeno del intercambio desigual, entendido como un deterioro en los términos de intercambio que resulta de exportar productos

---

<sup>23</sup> Amin, Samir. La Acumulación a Escala Mundial. Siglo XXI. Madrid, España. 1974.

<sup>24</sup> Flores, Joaquín. Op. Cit. Pp. 16 -17.

primarios a precios bajos e importar productos industriales a precios que no corresponden a la reducción de sus costas; tal situación se traduce en presiones a la baja, así como freno del desarrollo científico y tecnológico, impide romper el círculo vicioso de la dependencia de los países subdesarrollados.

Esta corriente sostiene además, que los países dependientes no pueden reducir en forma constante sus importaciones de los países desarrollados, debido a la dependencia tecnológica que se ha generado a lo largo de la historia, sin embargo, para los países desarrollados si es posible prescindir de las importaciones provenientes de los países subdesarrollados y por ser mayoritariamente productos de carácter perecedero sumado a que los países atrasados no tienen una variedad de clientes para su producción, los países desarrollados pueden imponer precios menores.

Con respecto a la capacidad negociadora de los países dependientes, es débil frente a la fuerza de la capacidad negociadora de los países desarrollados, que tiene su base en una gran capacidad de producción debido a las ventajas tecnológicas, financieras y prácticas de protección reflejadas en las regulaciones arancelarias o no arancelarias.

### **3.6.2 LA TEORIA NEOCLÁSICA DE HECKSCHER – OHLIN (1919 – 1933)**

Este modelo es la innovación más importante al modelo Ricardiano de las ventajas comparativas. A diferencia de considerar un solo factor (trabajo) como determinante del valor de las mercancías y por tanto de la especialización, este modelo considera que tal determinante proviene de la abundancia de los factores productivos con que cuenta cada país.

La propuesta esencial del modelo Heckscher – Ohlin consiste en que un país exportará aquel bien que utiliza intensivamente en su producción, el factor que un país exportará aquel bien que utiliza intensivamente en su producción, el factor que es relativamente abundante en tal país, lo cual significa que aquel país donde la disponibilidad de capital es abundante, exportará bienes elaborados con participación más intensiva en capital, mientras que otro

exportará bienes elaborados con participación más intensiva en trabajo si este factor es el que más abunda en tal país.

Los supuestos de la teoría de Hecsher- Ohlin se diferencia de la teoría de las ventajas comparativas en que son dos los factores productivos (trabajo y capital) en lugar de uno solo, la tecnología es igual en los dos países considerados, uso intensivo de uno de los dos factores productivos, ningún país se especializa completamente en la producción de un solo bien y existen gustos parecidos.

La principal propuesta de estos economistas suecos se puede sintetizar así; “un país tiene ventaja comparativa en aquel bien que utiliza intensivamente el factor abundante en ese país”<sup>25</sup>

### **3.7 OTRAS APORTACIONES TEÓRICAS.**

En la última tercera parte del siglo XX aparecieron nuevos intentos por estructurar una teoría que explicara las condiciones en que se lleva a cabo el comercio mundial contemporáneo. Entre las más relevantes están las dos siguientes:

La teoría del ciclo del producto de Raymnon Vernon plantea que en el lanzamiento de un nuevo producto por una empresa en un país desarrollado como Estados Unidos, su sostén sería la demanda del mercado interno, pero a medida que madure la presencia de tal producto, este sería exportado en la siguiente fase y posteriormente la empresa iniciaría la producción en el extranjero a medida que creciera la demanda externa. Pasado un tiempo, la tecnología necesaria para producir tal producto se extendería a más países y más empresas, para que al final tanto sucursales de la matriz en el extranjero como otras empresas extranjeras exportaran a Estados Unidos el mismo producto, aunque quizá mejorado. Una derivación de esta propuesta teórica sería, que en la última etapa del ciclo del producto de producción en el país de

---

<sup>25</sup> Chacholiades, Miltiades. Op. Cit. 81.

origen deja de ser rentable para la empresa que lo lanza ya que estaría ocupada en un nuevo producto<sup>26</sup>.

La propuesta de Michael Porter respecto a que la Venta Competitiva de las Naciones, significa que un país es competitivo sólo en ciertos sectores productivos y regiones geográficas. Se esfuerza por explicar el papel que desempeña el “entorno” en el éxito competitivo de ciertas empresas, determinados sectores de países desarrollados y de industrialización reciente (para los años 80 Hong Kong, Taiwan, Singapur y Corea del Sur entre otros). Este “entorno” se define incluyendo variables como:

- Políticas económicas gubernamentales*
- La eficiencia de las instituciones gubernamentales*
- La ubicación geográfica.*
- Los aspectos sociales e históricos relacionados con la formación de los cuadros directivos de la empresa.*
- El papel dinamizador de los salarios altos.*
- La concentración demográfica.*

En esencia coincide con los postulados de la teoría clásica y neoclásica, en tanto que le atribuye un papel fundamental a la competencia internacional abierta, como factor decisivo en el progreso económico en cualquier nación y la simiente de una ciudadanía productiva y satisfecha, para reforzar esto añade que las empresas y las economías florecen como consecuencias de las presiones, retos y nuevas oportunidades, y no de un entorno dócil o de unas ayudas extranjeras que eliminan las necesidades de mejorar<sup>27</sup>.

### **3.8 LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA.**

La integración representa uno de los fenómenos más complejos dentro de las relaciones Internacionales, puesto que esto ha ido transformando las relaciones entre los países y se ha convertido en “... la existencia de condiciones que

---

<sup>26</sup> *Ibidem.* PÁG. 85

<sup>27</sup> Porter Michael E. *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, Ediciones B. Argentina, Buenos Aires 1991. Pp. 913 - 921

permiten, sin el recurso a la guerra, avanzar en el camino de la superación de diferencias, tensiones y conflictos entre las diversas unidades políticas”<sup>28</sup>.

La integración en su proceso no solo tiene implicaciones económicas, sino también políticas aunque el propósito de obtener mayores ganancias y no permitir pérdidas de los grupos de mayor fuerza política y económica orientan las decisiones, sin embargo la integración política y social no es excluyente de la integración económica ya que en los dos niveles existen grados de interrelación entre ambos procesos de integración tal como lo explica Chanona Burgete<sup>29</sup>:

Las teorías sociopolíticas de la integración que se han desarrollado en torno a la experiencia de la Unión Europea.

Las teorías económicas de la integración que se ha trabajado principalmente por pensadores de la escuela neoclásica del comercio internacional y se concentran básicamente en el debate sobre la potencial evolución, dinámica e instrumentación de las diversas etapas del proceso integracionista.

La integración económica se define como un proceso y como una situación de las actividades económicas. Considerada como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación de los negocios, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales... se diferencia de la cooperación en que el proceso de integración económica implica medidas encaminadas a suprimir algunas formas de discriminación<sup>30</sup>

Se pueden distinguir diferentes formas de integración según la etapa en la que se encuentre el proceso económico que pretenda alcanzarse<sup>31</sup>:

---

<sup>28</sup> Arenal, Celestino del. Introducción a las Relaciones Internacionales. Ed. Tecnos. Madrid. España. 1984 p. 231

<sup>29</sup> Chanona, Burguete A. “Una Revisión Crítica sobre las Teorías de la Integración”. Centro de Relaciones Internacionales. FCPYS. UNAM. NÚM. 51.Vol. XII. Mayo -Agosto 1991. Pág. 19.

<sup>30</sup> Balassa, Bela j.d. Teoría de la Integración Económica. Ed. UTHEA. México. 1980 Pp. 1 -2

<sup>31</sup> Diccionario UNESCO de Ciencias Sociales. Ed. Planeta – De Agostini. Barcelona. España. 1988. Volumen II. Pp. 1129-1130.

Áreas preferenciales en las que los países miembros acuerdan tarifas arancelarias y derechos preferentes no extensibles a terceros, al estilo de la Commonwealth Británica, la Unión Francesa, el Benelux y sus posesiones, las preferencias de los Estados Unidos con Filipinas y otros territorios dependientes, y algunas preferencias latinoamericanas y del medio oriente.

De forma bilateral el Reino Unido, sus ahora exdominios (Canadá, Australia, Nueva Zelanda), las repúblicas como India y Pakistán y los demás territorios que antiguamente estaban dentro del Imperio Británico. Francia al término de la segunda guerra mundial transformó su imperio colonial y posesiones y departamentos ultramarinos que poseían una red de preferencias comerciales de doble vía; con la creación de la CEE las antiguas colonias de Bélgica y Holanda (el Ex Congo Belga, Ruanda, Burundi, Surinam, las Antillas Holandesas), consiguieron un trato análogo en el GATT al concedido para la Unión Francesa. Las Preferencias de Estados Unidos para las Filipinas cesaron en los setentas, Puerto Rico se considera prácticamente dentro del territorio aduanero de los norteamericanos. Los tratados preferenciales con Argentina, Bolivia y Perú reconocidos en el Acuerdo General perdieron vigencia al subsumirse dentro de la ALALC.

Zonas de libre comercio en donde los países integrantes eliminan entre los aranceles y restricciones cuantitativas que obstaculizan el comercio de las mercancías, y lleguen de forma inmediata o paulatinamente, pero conservando cada una de las partes que las componen sus propias tarifas arancelarias frente al exterior de la zona. Su constitución está regulada por el artículo XXIV del GATT.

El Tratado de Libre Comercio para América del Norte es un buen ejemplo de esta etapa, una vez que se haya cumplido los procesos de desgravación arancelaria acordados por las tres partes contratantes.

En la Unión Aduanera, además de incorporar las características anteriores, todos los miembros que forman parte de ella adoptan las mismas tarifas arancelarias externas comunes frente a los países externos. También está

regulada por el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Dentro del mercado común, encima de incluir los requisitos precedentes, se permite la libertad de movimiento de los factores de la producción dentro del territorio delimitado.

Cuando se incorporan las condiciones arriba mencionadas, y se le añade una cierta armonización de las políticas económicas de las partes que la conforman, se alcanza unión económica; busca evitarse la discriminación que resulte de las disparidades de las políticas. El proceso de integración que ejemplifique esta etapa nos lo proporciona la Unión Europea.

La última fase del proceso incluye además de todo lo anterior, la formación de una autoridad supranacional para unificar todas las políticas nacionales (monetaria, social, fiscal, etc.) cuyas decisiones tengan carácter de obligatoriedad de sus miembros: ello significaría la integración económica total.

En cada fase del proceso se incluye una mayor dificultad en su organización, en su orden económico y comercial, incluyendo el orden político, pues se plantea una gradual renuncia a decisivos aspectos de soberanía nacional.

La integración de dos o más mercados nacionales teóricamente debe significar ventajas para sus miembros. Los estudiosos de este fenómeno identifican siete ventajas, algunas de las cuales sólo se concreta cuando el proceso de integración se encuentra en su mayor nivel<sup>32</sup>:

*Economías de Escala.* Esta ventaja, está presente en cualquier nivel de integración económica, pues significa que al tener un mayor mercado potencial que el individual, la empresas podrán aumentar sus escalas de producción y con ello reducir sus costos unitarios. El país tecnológicamente mejor dotado y con mayores recursos de capital estará en mejores condiciones de aprovechar esta ventaja.

---

<sup>32</sup> Flores, Joaquín. Op. Cit. Pp. 39-40

*Intensificación de la Competencia Interna.* Significa que cada empresa estará expuesta a la competencia de un mayor número de rivales, lo cual teóricamente redundará en beneficios para los consumidores de los países participantes en la integración si aceptamos que tal competencia mejoraría la productividad y reduciría los precios. En la realidad, a veces se encuentra que en ciertas ramas productivas surgen distorsiones en el mercado provocados por la oligopolización de la que son beneficiarias unas cuantas empresas.

*Atenuación de Problemas de Balanza de Pagos.* Esta es una ventaja que no en todos los niveles de integración ni en todos los casos se presenta, pues aunque cada uno de los participantes en el proceso de integración debiera estar interesado en evitar que él o los otros no incurrieran en desequilibrios en su balanza de pagos, ya que ello afectaría sus propios intereses como socio comercial preferente, sólo en el caso de la Unión Económica existen mecanismos que puedan atenuar tales problemas.

*Posibilidad de emprender empresas mayores.* Dependiendo de las condiciones económicas, geográficas y ecológicas de los países miembros, en los diferentes niveles de integración es más factible que prosperen proyectos de monto de inversión y período de recuperación de la misma fuesen impedimentos para que un país individualmente los concretara. En cambio con los recursos de dos o más países se pueden llevar a cabo proyectos de gran envergadura y de beneficio común.

*Mayor poder de negociación frente a terceros.* Esta es una ventaja que puede ser mejor aprovechada cuando se trata de la Unión Económica, pues en los demás niveles de integración no existe la estructura institucional supranacional que pueda representar los intereses de todos los miembros frente a terceros.

*Formulación más coherente de política económica.* Nuevamente se trata de una ventaja que sólo puede aprovechar la Unión Económica, en tanto que sus miembros deben armonizar sus políticas macroeconómicas y existen las instancias para lograrlo.

*Aceleración del desarrollo y no sólo del crecimiento económico.* Esto es posible cuando en el proceso de integración, existen los mecanismos y las instancias

que propicien una reducción de las diferencias en el nivel de desarrollo entre los países miembros, y esto sólo existe en el caso de la Unión Económica.

El mundo sigue experimentando profundas transformaciones, no solo avanza hacia una globalización económica donde se mezclan aspectos de corte geopolítico y de competencia tecnológica trae consigo difíciles problemas sociales como son; el desempleo, desnutrición, bajos niveles de educación en los países subdesarrollados, sin olvidar el deterioro del medio ambiente todo ello impulsado por los principales actores económicos, es por ello que las Relaciones Internacionales deben brindarle especial interés al estudio de dichos procesos de integración para aprender mejor la realidad internacional y poder proponer posibles alternativas.

#### **4 EL CALZADO EN MÉXICO.**

El contenido de la presente tesis muestra la teoría de las relaciones internacionales y en ella resalta la importancia de abordar el análisis de los nuevos actores económicos en la escena internacional pues éstos han sido impulsados gracias a las normas establecidas y teorías en que se apoyan las instituciones que fueron creadas para regular las actividades de la comunidad internacional.

Así pues el intercambio internacional de bienes, servicios y capitales es impulsado por estrategias diseñadas por los principales actores económicos los cuales influyen internacionalmente promoviendo la globalización económica y la apertura de libre comercio en su búsqueda de incrementar sus ganancias, sin embargo, los países en desarrollo no se prepararon para enfrentar un libre comercio.

Tal es el caso de los países latinoamericanos, pues a partir de la década de los ochenta diversos países latinoamericanos cambiaron su estrategia de desarrollo y adoptaron una estrategia de liberalización basada en la Industrialización orientada hacia las exportaciones dentro de un marco internacional importante, pues fue precisamente en los ochenta e inicio de los noventa en que el fin de la Guerra Fría marco un cambio trascendental en las relaciones internacionales.

A continuación se abordará el caso de México quien paso de una estrategia de Industrialización Sustitutiva de importaciones (ISI) a una estrategia de Industrialización Orientada a las Exportaciones (IOE) con la finalidad de conseguir el crecimiento económico y al mismo tiempo se aborda el caso de la industria del calzado mexicano, el cual nos servirá como espejo para reflejar una gran mayoría de situaciones por las que ha atravesado el sector manufacturero, que hasta el parteaguas de los setenta, dedicaban la mayoría de sus esfuerzos únicamente al abastecimiento del mercado interno.

#### **4.1 ANTECEDENTES.**

MÉXICO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN SUSTITUTIVA DE IMPORTACIONES (ISI) A LA INDUSTRIALIZACIÓN ORIENTADA HACIA LAS EXPORTACIONES (IOE).

La Segunda Guerra Mundial modificó la producción a nivel mundial. Los países desarrollados disminuyeron su producción manufacturera, y concentraron su aparato productivo en la industria bélica. Surge así, una escasez mundial de artículos manufacturados, lo cual ocasiona que México impulse el crecimiento de la industria manufacturera con el objeto de evitar aquella escasez. De ésta forma se instala la ISI en México.

No obstante cabe señalar que hubo otro factor que contribuyo al establecimiento de la ISI en México Fue el Presidente Lázaro Cárdenas (1934-1940) quien estableció los cimientos de la ISI. A partir de su sexenio se generó una nueva estructura económica, política y social<sup>1</sup>.

A partir del sexenio del Presidente Cárdenas (1934 - 1940) se generó una nueva estructura económica, política y social. En 1938 se creó el Partido de la Revolución Mexicana (PRM), que más tarde sería el Partido Revolucionario Institucional (PRI). Por medio de diversas organizaciones laborales CTM, CROC y CROM el gobierno controlaría las demandas de los trabajadores. Entonces el sector empresarial comenzó a participar en la actividad política, su objetivo era organizarse para crear un contrapeso a las políticas Cardenistas, en 1939 el sector empresarial funda el Partido Acción Nacional (PAN).

Toda esta nueva estructura fomentaría el desarrollo de la industrialización en México. Al respecto Dussel Peter señala lo siguiente<sup>2</sup>:

“El incremento de la actividad política del sector privado, la participación de los trabajadores y de los campesinos en las estructuras políticas corporativistas” –

---

<sup>1</sup> Valencia Romero, Ramón. México 1988, “Crecimiento exportador basado en importaciones temporales”. UNAM. Tesis. México. 2003. Pág. 19

<sup>2</sup> Ibídem. Pág. 21

CTM, CROC y CROM – “y la propuesta teórica de la ISI permitió a las políticas económicas mejorar la industrialización y al sector manufacturero de México” Como lo menciona Dussel Peter en su libro. De la liberalización comercial a la integración económica: el caso e México.

Tomando en cuenta los antecedentes mencionados será más ilustrativo seguir el desarrollo de la industria del calzado la cual tiene orígenes en un modelo de acumulación sustentado en el crecimiento y proliferación de pequeños talleres y picas familiares, incluyendo el trabajo a domicilio.

Así pues mientras muchos de estos talleres alcanzaron a crecer como pequeñas empresas y se articularon con aquellos, en su desarrollo conformaron una rama industrial que crecía sobre todo con el capital nacional, sin embargo con un ritmo mucho menor que el de otros sectores manufactureros.

De este modo, en algunos espacios regionales del país, como son; Jalisco y Guanajuato y en menor medida los de Nuevo León, México, Yucatán y Chihuahua, se desarrollaron las manufacturas del calzado y de la curtiduría. En la región de Jalisco “el proceso de industrialización se habría basado en la utilización intensiva de los recursos locales, dirigido por pequeños capitales locales e independientes de la intervención estatal”<sup>3</sup>

Para principios de 1930, la ciudad de León en el estado de Guanajuato, que fue conocida como “la ciudad rebocera”, comenzó a transformarse en un centro manufacturero del zapato. Es entonces cuando la producción del calzado se convierte en la principal actividad del estado.

En 1933 en Guanajuato el 35 por ciento de la población económicamente activa se dedicaba directamente a estas manufacturas. En León, al igual que para el espacio de Guadalajara, se desarrollaron al mismo tiempo diferentes unidades

---

<sup>3</sup>Arias Patricia. “La Consolidación de una gran empresa en un contexto regional de industrias pequeñas: El caso del Calzado Canadá”. En Relaciones Estudios de Historia y sociedades. Núm. 3. El Colegio de Michoacán. Verano de 1980. Pp. 171-253.

productivas que después se convirtieron en grandes y medianas empresas, mientras tanto los talleres domésticos se mantenían como unidades productivas en el trabajo de la familia nuclear y extensa.

Por su parte los establecimientos de pequeña escala fueron los que impulsaron entre 1920 y 1930 las manufacturas del calzado en México. Respecto a las relaciones sociales de producción perfilaron, desde los inicios de esta industria, los rasgos existentes entonces en el sector agrario: paternalismo, compadrazgo, coacción extraeconómica, préstamos personales (para utilizarlos entre otros fines, también para las necesidades “necesidades” del licor, al estilo de la decimonónica tienda de raya), ausentismo frecuente y ocupación de la mano de obra infantil... con mano de obra no asalariada, y las pequeñas unidades de producción de tipo empresarial, en la que esta fuerza de trabajo la mayor parte de las veces de tipo destajista, cumplía jornadas extenuantes, mayores de diez horas<sup>4</sup>.

Es hasta la década de los cincuenta cuando la planta industrial del calzado sufre una importante modernización. Diferentes empresas invierten significativos montos de capital fijo en la mecanización de sus unidades productivas, con una parte de los beneficios obtenidos durante los años de la guerra. Como resultado se obtuvo una elevada tasa de desocupación y por ello se suprimió el sistema de aprendices de fábrica tanto en Jalisco como en Guanajuato.

En la década de los sesenta se produjo un crecimiento en la producción, al mismo tiempo se presentó ya la necesidad encontrar los mercados adecuados, se requería “aún a tientas” como se refiere la investigadora Esther Iglesias, el modo de ganar nichos de mercado en el mercado exterior puesto que la inversión que se había realizado en maquinaria resultaba incosteable.

En México, la ISI se aplicó de 1939 a 1982. Durante este periodo la ISI presentó cambios en el funcionamiento. René Villarreal explica estos cambios por medio de

---

<sup>4</sup> Iglesias, Esther. “Las Industrias del Cuero y del Calzado en México”. Instituto de Investigaciones Económicas UNAM. 1988. Pág. 30 -120.

dos etapas. El periodo 1939 a 1958 lo que constituye la primer etapa en la que se da un desequilibrio externo estructural o inevitable porque la demanda de importaciones se caracteriza por una alta elasticidad de ingreso.

Al mismo tiempo y dada la carencia de sustitutos internos en esta etapa, la elasticidad precios relativos de la demanda de importaciones es muy baja respecto a la elasticidad ingreso. Además, las exportaciones se concentran en productos primarios, entonces las exportaciones crecen, pero no en la cantidad deseada para evitar el desequilibrio externo.

Así mismo, la industria naciente no esta en condiciones de eficiencia para competir en el mercado internacional. Por todo esto, el desequilibrio externo es estructural, las condiciones del país generaban un crecimiento acelerado de las importaciones y un lento crecimiento de las exportaciones. Por lo que se requirió la intervención del Estado para promover el desarrollo de las nuevas industrias necesarias.

La segunda etapa inicia en 1959 y termina en 1970 en la cual surge la sustitución de bienes intermedios y de capital; asimismo, se da un desequilibrio externo semiestructural, dicho de esta manera porque existen sustitutos internos, artículos de la primera etapa, que pueden competir con las importaciones, lo cual puede hacer disminuir la propensión a importar.

Por otra parte, en la ISI las Corporaciones Transnacionales, las empresas estatales y las privadas nacionales fueron beneficiadas, pues tuvieron poca competencia, había un mercado interno protegido y en proceso de crecimiento, además, las compañías trasnacionales tenían ventajas tecnológicas sobre las empresas nacionales y obtenían altas tasas de ganancias concentrando sus actividades en las industrias más dinámicas, como son; maquinaria eléctrica y no eléctrica y productos químicos, en cambio las empresas estatales y privadas nacionales aportaban la infraestructura y producían bienes de consumo intermedios.

En 1979 el surgimiento de un déficit en la balanza comercial, fue creciendo a partir de ese año, ya que la apreciación del peso deprimía el crecimiento de las exportaciones no petroleras y a su vez incrementaba la demanda de importaciones. Es importante señalar que la apreciación del peso no fue lo único que incrementó las importaciones, también contribuyó la liberalización comercial que se dio entre 1976 y 1978, se sustituyeron los aranceles por licencias de importación y se pusieron en práctica medidas más tolerantes para otorgar éstas licencias. Así pues, la ISI generó un crecimiento relativamente acelerado de la industria y la economía, en un contexto altamente protegido sin embargo, surgieron diversos problemas, por ejemplo<sup>5</sup>:

No se desarrolló la producción tecnológica, además no se avanzó en forma consistente y selectiva en la sustitución de importaciones.

Al no incrementarse los niveles de productividad con la perspectiva de aumentar y diversificar las exportaciones, la dinámica económica produjo bajos grados de integración interna del aparato productivo industrial, altos coeficientes de importaciones, bajo coeficiente de exportación y creciente déficit comercial externo.

La incapacidad manufacturera para competir en los mercados internacionales, y la dependencia que tiene ese sector de los insumos importados y del sector primario para obtener divisas.

Es en este periodo (1970 – 1990) cuando se signaron los destinos de muchos de aquellos otrora pequeños empresarios, que ya para entonces se habían convertido – muchos de ellos - en propietarios de medianas y grandes empresas.

Muchos poseedores de pequeños talleres y micro empresas perecieron al no poder reconvertir a éstas por falta de apoyo crediticio y por incapacidad de delegar gestiones que les permitieran enfrentar no sólo al mercado externo sino también

---

<sup>5</sup> Dussel Meter, Enrique y S. Kim. 1992. De la Liberalización comercial a la Integración Económica: El caso de México. Investigación Económica LI. 2000.

desarrollar una política de defensa del capital nacional frente a las sorpresas que les depararía la globalización económica y la apertura de libre comercio para la que tampoco se habían preparado.

Además de los aspectos económicos en contra de la industria del calzado en México, es en 1980 cuando en la confección del calzado presenta un cambio tecnológico cuando se pasa del tacón al tenis. Este cambio trae consigo consecuencias en la transformación de los espacios productivos no sólo a nivel nacional sino esencialmente en los espacios internacionales.

Pues se debe mencionar que ya se traían arrastrando graves problemas en el sector desde los años de posguerra en la que si bien se favoreció la expansión de la producción local, tanto de Guanajuato como de Guadalajara, las ramas del cuero y del calzado no son del interés de los capitales extranjeros, que a partir de ese momento se introducen únicamente junto con las nuevas tecnologías y en nuevos espacios de la economía nacional.

“Antiguos productores comentan que durante la guerra se vendía hasta el guarache que salía defectuoso y de mala presentación. En lo inmediato esto significa... ganancias para los comerciantes almacenistas que exportan, pero a largo plazo supuso una fuerte desconfianza y las consiguientes limitaciones para la exposición del zapato mexicano... Una vez concluida la guerra la producción nuevamente depende del consumo nacional”<sup>6</sup>.

Teniendo en cuenta que el mercado interno absorbía la totalidad de la producción nacional de calzado de las diferentes regiones del país, y que la industria mexicana del calzado carecía de productividad y competitividad internacional era imposible alcanzar un desarrollo de las exportaciones con lo cual se cerraban las esperanzas de expansión. Pensar en un proyecto exportador era un ideal imposible alcanzar, el desarrollo para lograr las exportaciones necesarias para crecer, y sus posibles mercados externos desaparecían y con ello se cerraban las

---

<sup>6</sup> Arias, Patricia. Op. Cit. Pág. 178.

esperanzas de expansión, era imposible alcanzar un desarrollo de las exportaciones.

Hasta entonces la planta industrial había crecido sin un control de calidad y con un insuficiente volumen de producción y de baja productividad. Debido a tales carencias se acrecentaron los costos de producción y los productos fueron poco competitivos en el mercado externo.

Otro factor que no se debe olvidar es el diseño, el cual fue difícil de cuidar, pues se ocupaban únicamente de producir con buena piel antes que con un buen diseño y a la moda. Por otro lado la falta de especialización en la mayoría de la mano de obra de la planta industrial no permitía realizar determinadas fracciones del calzado con excelencia adecuada.

Es la región de Jalisco un ejemplo donde se manifiesta la desaparición de una parte de la antigua planta de pequeños empresarios, al mismo tiempo que el surgimiento de un nuevo grupo, donde los antiguos almacenistas ahora se iniciaban como flamantes propietarios de manufacturas. En el espacio regional, el calzado fino y entrefino de señora y de bebé comienza a tener prioridad sobre otros tipos de zapatos.

Para los zapateros mexicanos la brecha generacional comenzó a hacerse más profunda en la década de los setenta cuando la especialización y la nueva tecnología se hacen presentes requiriendo nuevos materiales. Este fue el momento en que las dificultades para el abasto de la materia prima tradicional, el cuero, se convirtieron ya en un problema para aquellas pequeñas empresas que pretendían mantenerse en el mercado.

En Guadalajara, Calzados Canadá se desarrollo de manera muy desproporcionada con respecto al resto de otras empresas de la región. ¿A que se debió este crecimiento desproporcionado? Pues bien, resulta que Calzados Canadá fue pionero en introducir materiales de baja calidad, pieles sintéticas entre

otros, y esto fue exitoso puesto que era un segmento de mercado en donde la competencia era muy débil.

En 1976 la Ciudad de León en el estado de Guanajuato, se transformó en el centro manufacturero del calzado mexicano por antonomasia. Sin embargo, también aquí se “encuentran las clandestinas picas que, a veces bajo un simple tejaban, logran albergar su escasa y obsoleta maquinaria y maquilan para empresas de mediana y gran escalas.”<sup>7</sup>

Otro factor que ha impedido un mayor crecimiento en la producción y competitividad en los mercados ha sido el desequilibrio en los costos de producción, debido a que la mayoría de las materias primas desde entonces han sido importadas, empezando desde los insumos, o sea los cueros. Otra desventaja comparativa para el calzado mexicano es el uso de los preacabados importados.

A mediados de la década de los setenta el país se convirtió en una de las regiones con mayor índice de deuda externa, con lo cual se agudizaron los problemas para el éste sector. Ni la Alianza para la Producción ni ningún otro programa pudo combatir la desocupación y la depreciación de los salarios reales de las clases trabajadoras alcanzó a frenar los problemas que se venían presentando y cada vez se agravaban más.

Debido a que existían más importaciones que exportaciones el país no podía generar ahorro interno y por lo tanto divisas para mantener un crecimiento auto sustentado y la productividad era muy baja, de tal forma que las importaciones eran financiadas con endeudamiento externo el cual se apoyaba en el único producto exportable “el petróleo”.

Por lo tanto en el momento que disminuyeran las exportaciones petroleras ó lo hiciera su precio se limitaría la disponibilidad de endeudamiento externo y con esto

---

<sup>7</sup> Iglesias, Esther. Op. Cit. Pág. 39.

se vería afectado el crecimiento de la economía a falta de condiciones internas que proporcionaran las divisas necesarias, es entonces cuando se vislumbra una crisis en la ISI.

A principios del decenio de 1980 ocurren dos acontecimientos importantes:

La disminución del precio internacional del petróleo y el crecimiento en las tasas de interés de los mercados internacionales, debido a esto México no pudo pagar la deuda externa y en consecuencia se limitaron los préstamos a México, como consecuencia se presentaron expectativas devaluatorias e inflacionistas, así como fuga de capitales.

El congelamiento en los préstamos del exterior y las fugas de capital conducirían al cierre del mercado de cambios en agosto de 1982 y en septiembre de 1982 el gobierno nacionalizó la Banca e Impuso el Control Generalizado de Cambios lo cual significaba la regulación de la entrada y salida de divisas del país con el fin de evitar que continuara la fuga de capitales. Por consiguiente, la exportación e importación de divisas sólo se llevó a cabo por conducto del Banco de México (BM).

En 1980 la inflación crecía alrededor del 25 por ciento en 1980 y 1981, alcanzó casi 100 por ciento en 1982 Baker, Terry y Vladimiro Brailovsky. 1983. Como consecuencia del Fin de la Guerra Fría en relación con la deuda de los países a nivel mundial y la división internacional del trabajo<sup>8</sup>.

Es así como en 1982 el crecimiento económico terminaría y la economía mexicana se colapsaría. Concluyó de ésta forma la aplicación de la ISI en México. A partir de 1980 y hasta la fecha las industrias del cuero y del calzado han venido sufriendo un grave deterioro, en 1980 éstos sectores manufactureros representaban el 3 por ciento del PIB nacional y para 1992 sólo alcanzaron el 1.79 por ciento. De los nueve sectores de la industria manufacturera, cuatro de ellos, es decir, el sector

---

<sup>8</sup> La política económica entre 1976 y 1982 y el Plan Nacional de Desarrollo mundial. Investigación Económica. Pág. 166.

textil, el del vestido, el del calzado y por último el del cuero son los que registraron el comportamiento más desfavorable en materia de producción<sup>9</sup>.

Es en este momento, próximo al final de la Guerra Fría que es evidente la reestructuración de las cadenas productivas no sólo en un producto, sino en toda la cadena productiva.

En la década de los ochenta aparece un nuevo mapa de las industrias del cuero y del calzado. Es el momento en que se vislumbran nuevas ventajas comparativas tomando en cuenta el empleo alterno de las más usuales materias primas y de las más novedosas, la búsqueda de los costos más bajos para la mano de obra y las posibilidades de incorporar nueva tecnología adecuada en el entorno de una nueva reconversión industrial. Sumando a ello las posibilidades de ocupar espacios sin proteger ni a la naturaleza ni al hombre trabajador que los manipula.

En 1985 las industrias del cuero y del calzado se han redistribuido en determinados países del Tercer Mundo. Para 1986 México enfrentó una situación económica peor, a causa de una disminución del precio del petróleo, de \$25.35 dólares por barril en 1985 a \$11.88 dólares en 1986 no sólo se enfrentó el problema del petróleo, fue entonces cuando se firmó el protocolo de adhesión al GATT organismo que se encargaría de abolir gradualmente las barreras arancelarias y no arancelarias, al igual que eliminar las prácticas desleales en el comercio mundial.

En el caso del calzado en la década de los 80 el consumo de calzado por habitante había bajado de 3.5 pares por año en 1979 a 1.5 pares en 1987, aumentando a 1.8 y 1.9 pares por año en 1979<sup>10</sup>. La devaluación de la moneda mexicana comenzó a estrangular aquellas ramas manufactureras que dependían

---

<sup>9</sup> "Textil y calzado, más golpeados en el año: Canacintra" *El Financiero*, México. 29 de diciembre de 1993. Pág. 12

<sup>10</sup> "A la baja el consumo del calzado" *El Financiero*, México, 7 de octubre de 1991. Pág. 20

por un lado de materias primas importados y por otro no podían aumentar sus precios a los productos finales al consumidor<sup>11</sup>.

El propósito de adherirse al GATT fue el de incorporarse a la nueva dinámica del comercio internacional, salimos del proceso de negociación bilateral y se optó por el multilateral.

El proceso de liberalización de importaciones se justifica con el fin de incrementar la oferta interna, para evitar la escasez de bienes y junto con otras medidas reducir la inflación lo cual no tuvo éxito pues fue necesaria una devaluación y la estabilización de la economía sólo se consiguió en un mediano plazo.

A partir de 1988 el gobierno estabiliza la economía con una nueva estrategia de desarrollo socioeconómico, “la estrategia de liberalización” El objetivo de esta liberalización es conseguir el crecimiento y el desarrollo económico a través del aumento de las exportaciones manufactureras privadas. Otro objetivo de la estrategia de liberalización es lograr la estabilización de la economía, para conseguir esta estabilización el gobierno ha realizado lo siguiente:

Controlar la inflación: por medio de los pactos económicos se controló la inflación. Asimismo, la fijación del tipo de cambio.

Atraer inversión extranjera (IE): El aumento de la inversión extranjera hacia posible, según el gobierno, la estabilización de la economía, ya que sería una importante fuente de financiamiento de la estrategia de liberalización. Cabe señalar que otras fuentes de financiamiento – renta petrolera y préstamos – no estaban disponibles o eran insuficientes (Dussel Peters 2000).

De 1988 a 1994 las tasas de interés fueron elevadas. Esto limitó la inversión nacional, sin embargo, al mismo tiempo atrajo inversión extranjera (IE), principalmente inversión de cartera. Cabe aclarar que no sólo la tasa de interés

---

<sup>11</sup> “La industria llegó al límite del sacrificio: Concamin. Liberación de precios hasta después de marzo del 90” El Financiero, México. 13 de julio de 1989.

impulsó el crecimiento de la Inversión Extranjera, también el proceso de privatización y las expectativas conformadas por el futuro ingreso de México al Tratado de libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fomentaron el crecimiento de la Inversión Extranjera.

Disminuir el déficit fiscal: Se controlaron los movimientos del tipo de cambio y de los salarios, se vendieron y se cerraron empresas públicas. Con la disminución del déficit fiscal lo cual evito presiones adicionales sobre el pago de la deuda, y por la reducción de salarios el gobierno pudo disminuir sus gastos.

Por otra parte, se debe señalar que el proceso de liberalización de importaciones, iniciado a mediados de la década de los 80, ha sido un elemento importante de la estrategia de liberalización, pues este proceso incluye la sustitución de los permisos previos de las importaciones por aranceles, así como el ingreso al GATT en 1986 ya que los permisos se prestaban a irregularidades, discrecionalidad, corrupción y a costos sociales asociados a su otorgamiento. (Cervantes González 1996). Por lo tanto México se convirtió en una economía abierta<sup>12</sup>.

Pero ¿por qué se estableció la liberalización de importaciones? Sobresalen tres razones:

La liberalización facilita la entrada de importaciones, lo cual contrarrestaría los problemas productivos internos y evitaría que la escasez de productos presionara sobre los precios.

Mediante el crecimiento de las importaciones – producto de la liberalización de importaciones – se obligaría a la planta productiva nacional a que se modernizara,

---

<sup>12</sup>Se considera importantes mencionar que hubo presiones externas para inciiar la liberalización, por ejemplo. La Ley de Comercio y Aranceles de los EUA emitida en 1984, en la que se obligó a los países a que liberalizaran su comercio con EUA so pena de quedar eliminados del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP) que era la única manera de participar en EUA. A su vez, en esta misma ley se exige la liberalización de los servicios y la no puesta en práctica de legislaciones que reglamenten la inversión estadounidense. Esta ley es consecuencia del creciente déficit comercial de los EUA. Para 1986 éste déficit ascendía a 170.000 millones de dólares. Por lo tanto, con la apertura de los países subdesarrollados EUA intentaba salidr de su déficit comercial y avanzar en su crecimiento económico (Ortiz Wadymar 1990)

para obtener así altos niveles de productividad y competitividad, de tal forma que se podría competir tanto en el mercado nacional como en el extranjero.

El proceso de liberalización de importaciones beneficiaría a los sectores exportadores. Estos se podrían abastecer, a través de las importaciones, de insumos productivos y maquinaria, a precios internacionales, para poder competir en el mercado internacional.

Desde esta perspectiva la liberalización de importaciones sería importante para evitar la inflación y para poder incrementar las exportaciones, sin embargo las empresas comenzaron a sustituir insumos nacionales por insumos importados a fin de obtener menores costos y ó mayor calidad. Las industrias productivas del calzado prefieren comprar sus materias primas directamente en el mercado estadounidense antes que abastecerse de pieles ya terminadas entre los curtidores locales.

Como resultado se afectaron las cadenas productivas nacionales, abatiendo así el nivel de empleo en nuestro país entre otros aspectos como a continuación se muestra.

Cuando México se adhirió al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986, se comprometió a modificar su estructura arancelaria pensando en aprovechar al vecino mercado estadounidense. Se pensó que con la ventaja de mano de obra barata se tendría una gran ventaja, esto no fue suficiente y aunado a eso las importaciones de calzado originario de Asia por, triangulación por país de origen, doble facturación, contrabando y dumping, razones por las cuales en los registros oficiales no aparecía una cantidad considerable, sin embargo la industria si sufre los efectos.

Se cree que en 1987 ingresaron al país 480 000 pares de zapatos, 7 millones en 1988, 2.5 en 1989, 86.4 millones de pares en 1990, y 146.77 millones en 1991 y 180 en 1992, de los cuales más del 30 por ciento habrían penetrado en forma

ilegal. De las primeras remesas de 1987 y 1988 la mayoría eran saldos y desechos sin color y tamaño uniforme<sup>13</sup>.

Cabe mencionar que el deterioro del poder adquisitivo de la población condujo a un cambio en los hábitos de consumo. (Se compraban dos pares con lo que anteriormente se podía adquirir uno)<sup>14</sup> China y Estados Unidos junto con Corea del Norte, Taiwán, Indonesia y Hong Kong, aparecen como los principales exportadores de este mercado. ...<sup>15</sup>

Por si fuera poco, las empresas sobrevivientes no cuentan ni con los recursos necesarios ni con un financiamiento adecuado, la excesiva regulación y carencia de crédito es uno de los cuellos de botella por el que atraviesa la planta productiva mexicana. En la actualidad se busca conciliar una mayor integración entre proveedurías y fabricantes a través de la llamada Coordinadora de la Cadena Cuero - Calzado.

Lo que ya se venía arrastrando como problema respecto a la competencia china, ahora se ha convertido en un desafío puesto que es capaz de producir grandes volúmenes a precios muy inferiores a los del calzado mexicano. Varios productores europeos de hecho han trasladado sus plantas manufactureras a Hong Kong, Malasia, Filipinas, Corea e Indonesia en aprovechamiento de las ventajas comparativas que allá se ofrecen, China se vislumbra como un paraíso para la productividad.

La industria del calzado mexicano en la actualidad no sólo corre el peligro de desaparecer de los mercados internacionales frente a la competencia asiática, en

---

<sup>13</sup> “Se recuperara la industria del calzado. La Jornada. México. 1 de marzo de 1993. Pág. 38.

<sup>14</sup> Lessaga, Esther. Op. Cit. Pág. 102.

<sup>15</sup> Ricardo Sheffield. Director de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato dijo que la aguda crisis en esta industria ocasionó la quiebra y el cierre de 220 empresas en los últimos dos años, pues en 1991 esta Cámara contaba con 850 empresas y actualmente suman 630.” El principal problema que enfrenta la industria zapatera nacional, desde 1992 son las importaciones de países asiáticos, principalmente de China, de productos que invadieron el mercado con precios dumping, lo que ocasionó que los productores mexicanos cedieran el 30 por ciento del mercado interno, mientras que del 70 por ciento restante, la industria de Guanajuato cubre el 60 por ciento. *El financiero*, México. 9 de mayo de 1995. Pág. 23 -A

particular desde el acceso de China a la Organización de Mundial de Comercio (OMC), sino que incluso se enfrenta al riesgo de ser desplazada hasta del propio mercado mexicano, donde su predominio va en declive<sup>16</sup>.

La estrategia china en los casos de industrias intensivas en mano de obra muchas veces se enfoca hacia el aprendizaje de cómo hacer para sustituir a los productores externos por productores nacionales en el mediano plazo y desplazarlos después de los mercados que dominan como ejemplo tenemos la industria del calzado.

Pero no sólo tenemos desventaja frente a China en cuanto a costos de producción, puesto que en la protección de propiedad intelectual y del contenido local de las manufacturas extranjeras, el Estado dice mantenerse apegado a los principios básicos del socialismo.

Aunque los ritmos de crecimiento anuales han disminuido desde la crisis asiático de 1997, lo cierto es que China estaría en condiciones de mantener un ritmo prolongado de 7 por ciento de crecimiento promedio anual si sabe sacar provecho de su incorporación a la OMC, de manera que para 2020 la economía alcanzaría un PIB de hasta 10 billones de dólares según pronósticos del Banco Asiático de Desarrollo. Asian Development<sup>17</sup>.

Y mientras China mantiene sus ventajas comparativas en industrias como la del calzado, textiles y juguetes, en las que la mano de obra es intensiva, también avanza en industrias más complejas, como la electrónica, los semiconductores y la relacionada con tecnologías de información. Un ingeniero computacional en China está dispuesto a recibir un salario equivalente a una décima parte de lo que gana un ingeniero como él en Taiwán.

---

<sup>16</sup>Kerber, Victor, "China y el calzado mexicano" Vol. 52. 10 de octubre de 2002.

<sup>17</sup> Outlook. 2001. [www.adb.org](http://www.adb.org).

Para México mantenerse a favor de la doctrina de libre cambio y libre competencia fue lo que significó una nueva presión a aceptar a China en la OMC en septiembre del 2001.

Para los productores mexicanos la presencia de china no sólo significa ser desplazados del máximo mercado que es Estados Unidos, el mercado interno a pesar de las acciones del gobierno mexicano por responder a las demandas de los productores mexicanos, estos no han podido hacer frente a la competencia, peor aún se han generado otros problema con los impuestos compensatorios a China, puesto que se complicó el manejo aduanal y aquí se ha generado corrupción y contrabando.

Es así como se han ido agravando los problemas de la industria del calzado frente a una liberalización de mercado. Por lo pronto la potencia asiática ha dado a conocer un impresionante proyecto que consiste en desarrollar infraestructura de fabricación de calzado para exportar hasta 100 millones de pares anuales con un modelo justo a tiempo<sup>18</sup>. Los que se queden serán los que realmente tienen capacidad, eficiencia y eficacia suficiente para estar en un mercado tan competitivo, porque ahora los grandes inversionistas estadounidenses y europeos están poniendo sus plantas en China<sup>19</sup>. ¿Estará en condiciones la industria del calzado en México de enfrentar ese desafío?

---

<sup>18</sup> Boston Consultin Group LTD, Industria del calzado. 1988. Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, inversión extranjera directa en la industria del cuero y el calzado. México. 2000.

<sup>19</sup> "Vive crisis mundial Industria zapatera" Reforma 22 de agosto del 2003.

#### **4.2 PANORAMA MACROECONÓMICO ACTUAL DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN MÉXICO Y EN EL MUNDO.**

La industria mexicana del calzado se encuentra en estado crítico ante la competencia desleal de empresas extranjeras, la reducción de las exportaciones (menos de 10 por ciento), el aumento de las importaciones en 88 por ciento, la aparición del impuesto suntuario y la pérdida de la calidad, afirmó Esther Iglesias Lesaga. Puntualizando lo siguiente<sup>20</sup>:

- De 210 millones de pares de zapatos que se elaboraban en 1999, ahora sólo se producen entre 180 y 190 millones. En 2000 se desaprovechó más de 30 por ciento de la capacidad de la planta productiva; hoy se trabaja con menos de 50 y, en algunos casos, con menos de 40 por ciento.

- Debido a la grave crisis que enfrenta esta industria, las pequeñas y micro empresas del ramo buscan ser absorbidas por las de mayor magnitud.

Este proyecto, apoyado por los gobiernos federales, estatales y municipales, tiene poca representatividad, porque sólo agrupa a cerca de 500 pequeñas que reciben apenas 10 millones de pesos; el resto está desprotegido. El resultado de ello es una crisis interna, baja producción y mayor desempleo.

- La aplicación del impuesto suntuario al calzado que va por encima del tobillo (botas y botines) afectó de manera considerable esta industria. La producción es de menor calidad y, a pesar que en más de una ocasión se cambió el diseño y la orientación del tipo de zapato, e incluso se elaboró el sintético, la industria nacional es cada vez menos competitiva frente a la producción que se importa de China, Brasil y Europa.

- Las exportaciones se redujeron a menos del 10 por ciento en 2000, ya que se vendieron menos de 17 millones de pares: 79 por ciento se envió a Estados Unidos, menos de 5 por ciento a Chile cerca de 3 por ciento a Canadá y cantidades inferiores a algunos países centroamericanos.

---

<sup>20</sup> Iglesias Esther. Op. Cit. Pág. 46

- Nada mas el 55 por ciento de la industria del calzado mexicano se encuentra en Guanajuato, sobre todo en León, donde una de las afectaciones más importantes fue el impuesto suntuario, ya que ahí se producen las botas y botines.

Ahí, el desempleo afectó a 12 mil personas; 10 mil 800 de ellas laboraban en la industria del calzado, es decir, 90 por ciento<sup>21</sup>.

- Durante el primer trimestre de del 2002 se calcula que la región perdió tres mil 400 empleos. Sin embargo, la tasa de desempleo abierto disminuyó, debido a que los trabajadores aceptaron que se les contrate a destajo y se reduzca la cantidad de horas de labor y, por tanto de ingresos.

En Jalisco principal estado dedicado al zapato de mujer, se produce 23 por ciento. En el Distrito Federal y el área metropolitana -incluidos San Mateo Atenco y parte de Toluca, representan 15 por ciento de la producción, Un grupo de esta zona abastece a los grandes almacenes, mientras empresarios menores distribuyen calzado de baja calidad en los tianguis.

De acuerdo con la tabla 1, la inversión extranjera directa ha disminuido considerablemente de 1999 a junio de 2002. Este fenómeno puede ser fácilmente deducido con base en la tabla 2, ya que la maquila de calzado se ha trasladado a China debido a los bajos costos que representa la producción en ese país. Además se ha observado una disminución en el otorgamiento de créditos en el sector como señala la tabla 3, lo que indica la falta de crecimiento de la industria nacional. Iglesias, Esther.

TABLA 1

País de origen de la inversión extranjera directa materializada en la industria del cuero y del calzado (Miles de dólares)

Países	1999	2000	2001	2002	Acumulado	Participación
					1999-2002 2/	Por ciento
TOTAL	9,464.40	3,908.30	-415	1,538.80	14,492.60	100

<sup>21</sup> "La industria zapatera en situación crítica" GACETA. UNAM. Núm. 3568. 29 de agosto del 2002.

Estados Unidos	4,577.60	3,992.60'	2,741.80	1,073.20	12,385.20	85.5
España	3,004.10	14.3	30.4	0	3,048.80	21
Australia	582	266.5	280.8	186.4	1,315.60	9.1
Isla Caimán	776.8	179	0	80.8	1,036.60	7.2
Corea	310.9	135.4	9.8	105.2	561.2	3.9
Italia	315.3	39.6	3.3	0	358.2	2.5
Taiwán	0	127.3	0	0	127.3	0.9
Argentina	9.9	0		105.2	115.1	0.8
Luxemburgo	49.5	0	0	0	49.5	0.3
China	26.8	16.2	0	0	43	0.3
Guatemala	0	0	5.5	0	5.5	0
Portugal	0	0	3.6	0	3.6	0
Venezuela	1.2	0	0	0	1.2	0
Japón	0	0	0.1	0	0.1	0
Canadá	0	-0.1	0	0	-0.1	0
Francia	233.3	-862.05	0	0	-629.2	-4.3
Alemania	1,434.10	0	0	0	-1,434.10	-9.9
Uruguay	1,011.20	0	-3,490.20	-15.9	-2,494.90	-17.2

1/Enero-junio

2/ Notificada al 30 de junio de 2002

Fuente Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

**TABLA 2**

Productividad de México y China

	México	China
Costo de mano de obra (pesos por hora)	4.0875	2
Horas Trabajadas	8	10-12
Subsidios	No	Si
Productividad	1	5(veces la de México)
Costo de producción	Altos	Bajos
Impuestos a la Importación de maquinaria	Altos	Bajos

Fuente: Cámara de la industria del Calzado de Guanajuato (Ciceg)

<http://www.ciceg.org>

**TABLA 3**

Inversión extranjera directa en la industria del cuero y el calzado.

Por entidad Federativa\*/(miles de dólares)

Estados	1999	2000	2001	2002 1/	Acumulado 1999-2002 2/	Participación Por ciento
Total	9,464.40	3,908.30	-415.80	1,534.80	14,492.60	100.00
Chihuahua	2,377.40	1,466.70	761.3	452.9	5,058.30	34.90
Tamaulipas	960	1,574.10	718.8	402.1	3,654.90	25.2
Jalisco	3,000-00	5.30	5.4	0	3,010.60	20.80
Yucatán	873.6	425.90	38.4	84.9	1,422.70	9.8
Distrito Federal	609.30	-549.70	953.3	308.9	1,321.80	9.10
Coahuila	228	188.10	326.5	31.1	773.70	5.3

Guanajuato	-465.40	674.00	155.2	161.3	525.10	3.60
Baja California	350.3	5.40	0	3.8	359.50	2.5
Zacatecas	54.20	83.70	102.1	85.2	325.30	2.20
Durango	197.3	0.000	0	0	197.30	1.4
Sonora	130.60	25.80	13.3	20.7	190.30	1.30
Agascalientes	31.6	0.00	0	0	31.60	0.2
Estado de México	1,117.60	9.10	-3,489.30	-15.90	-2,378.50	-16.40

1/Enero-junio

2/ Notificada al 30 de junio de 2002

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Cabe mencionar que desde 1998 ya se predecía que la producción de calzado a nivel mundial seguiría desplazándose hacia países con abundante mano de obra y con bajos costos de producción, como es el caso de China, Vietnam e India, importante región en el acabado del zapato, Tailandia e Indonesia, proveedores de calzado barato; Malasia y Filipinas. Otros grandes productores y consumidores, como Estados Unidos e Italia junto con Alemania, desplazarán sus diseños y empresas hacia otras regiones que les ofrezcan mejores ventajas comparativas...<sup>22</sup> Por lo anterior no deben sorprender los siguientes resultados:

En el 2003 las ventas de las empresas italianas han llegado a caer hasta un 50 por ciento. Debido a que hay un decrecimiento desde hace tres ó cuatro años en la industria del calzado, pues el calzado que antes se hacia en pocos lugares, como Italia, España y México, ahora se fabrica en todos lados. Además el consumo anual de las familias ha decrecido casi por mitad.

Gabriella Lascioli, representante de la firma italiana Ital Base, fabricante de suelas, mencionó que; en México la crisis no es tan grave como en su país. En Italia tenemos el 30 por ciento de disminución de producción en el calzado, con cierres de empresas muy grandes, muy conocidas y con muchos años en el mercado el problema chino ni siquiera se evaluó o habló ya nos robaron el mercado, están mejorando sus productos y muchos italianos modelistas, se van a China, porque ofrecen salarios muy buenos, puesto que la industria italiana, líder en moda y calidad, no previó que la competencia china podría afectarle

---

<sup>22</sup> Ibidem. Iglesias, Esther. Pág. 50

Por su parte José María Azorín, de la empresa española Comercial Mipe, especializada en textiles para calzado, opinó que el consumo de países como Estados Unidos, Alemania y Francia ha ido a la baja<sup>23</sup>.

Taiwán por ejemplo en 1998 se convirtió en primer exportador en volumen en el mundo; Corea del Sur; China, primer productor internacional desde entonces y en el que se han desarrollado considerables inversiones convirtiéndose en el espacio con mejores perspectivas de aumento de las exportaciones de calzado de piel.

Los países europeos que son los que tienen mayor empleo de la tecnología de punta, entre otros Italia, Francia Alemania y Reino Unido, conforman junto con España, Checoslovaquia y Portugal los más significativos volúmenes de producción en aquel continente.

Por su parte en América, Brasil, cuarto productor mundial de zapatos, supera a países como México, Colombia y Chile. En cuanto al continente africano Kenya que mantienen importantes niveles de producción, la región en sí no se vislumbra como espacio para desarrollar este tipo de manufacturas ni a gran escala ni a precios competitivos, por lo menos en el corto plazo, según estimaciones de la investigadora Esther Iglesias.

#### **4.2.1 FLUJO GENERAL DEL CALZADO.**

La oferta exportable de México se ubica en los 30 millones de pares anuales. Principalmente se tiene ventajas en calzado de vestir, de precio medio-alto. Asimismo se cuenta con calzado especial para baile y deportes, así como calzado de seguridad y botas vaqueras, según cifras del ranking de competitividad de la Universidad de Harvard, México descendió del lugar número 42 en el año 2000 al lugar 51 en el 2001. Lo cual significa que México se encuentra muy por detrás de sus principales competidores que exportan calzado como son España, Italia, Brasil, Portugal y Corea<sup>24</sup>.

---

<sup>23</sup> Op. Cit. Reforma 22 de enero d el 2003.

<sup>24</sup> Vive crisis mundial industria zapatera"Reforma" 27 de agosto del 2003.

## EXPORTACIONES E IMPORTACIONES TOTALES<sup>25</sup>:

Durante el año 2001 se registraron exportaciones de calzado por \$357 millones de dólares, cifra inferior en un 11 por ciento a la registrada en el año 2000 de \$405 millones de dólares. El principal mercado de exportación es Estados Unidos que registra el 93 por ciento, seguido de Puerto Rico con el 1.4 por ciento, Canadá 1.0 por ciento, Cuba 0.7 por ciento, Guatemala 0.4 por ciento, Chile 0.4 por ciento y Costa Rica con el 0.3 por ciento.

Por lo que se refiere a las importaciones, éstas crecieron de manera sostenida, y pasaron de \$190 millones de dólares en el 2000 a \$271 millones en el 2001. La tasa de crecimiento media anual de las importaciones en los últimos años es del 30 por ciento.

## NUMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS<sup>26</sup>

La industria del calzado está constituida por alrededor de 4,000 empresas, de las cuales el 82 por ciento son microempresas. Con relación a las empresas exportadoras, éstas se han ido reduciendo de 1000 en los años 90 a 630 en el año 2001. Para septiembre del 2003. Ahora hay alrededor de 2 mil 500. (Sólo hasta septiembre del 2003 cerraron más de 400). De ellas, 82 por ciento son pequeñas y medianas empresas, 10 por ciento son medianas y sólo 6 por ciento son grandes fábricas, como Emyco o Flexi.

### **4.2.2 ENTORNO INTERNACIONAL**

Los principales importadores de calzado registraron un crecimiento promedio del 1 por ciento en el año 2001, en el 2002 no hubo crecimiento en la demanda. Países como China, India e Indonesia se consolidan como grandes productores, y sus volúmenes de exportación hacia países de Europa y Norteamérica, están reduciendo drásticamente las expectativas de exportación de distintos países, entre los que se encuentra México.

---

<sup>25</sup> Bancomext. Sector Cuero, calzado y marroquinería. 2003.

<sup>26</sup> Pastrana, Daniela. "Zapatero a tu zapatos... La industria del desempleo" Reforma, 21 de septiembre del 2003.

Como se indica, China continúa siendo el principal productor de calzado a escala mundial, con exportaciones de 3,100 millones de pares anuales. Italia por su parte, ha disminuido su volumen de producción, pero sigue conservando una destacada posición como líder en la moda, así como en el desarrollo de nuevos materiales y tecnologías.

En orden de importancia, los principales productores son: China ocupa el primer lugar como productor de calzado con 5,500 millones de pares anuales, le sigue la India con 682 millones, Brasil con 520 millones; Italia con 425 millones; Indonesia con 318 millones; Turquía con 270 millones y México con 260 millones. Lo siento no pude conseguir el por ciento pero estoy trabajando en ello.

#### COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA DE PRODUCTOS<sup>27</sup>

La producción de calzado se concentra en un 45 por ciento en calzado femenino, 19 por ciento en calzado atlético, 17 por ciento en calzado juvenil, 13 por ciento en calzado masculino, 4 por ciento en calzado de descanso y 2 por ciento en calzado industrial.

Durante el año 2001 se mantuvo el nivel de importaciones de Estados Unidos, que es el principal importador de calzado, con un volumen de 1,400 millones de pares anuales. El 78 por ciento fue importado de China, 7.8 por ciento de Brasil, 5.9 por ciento de Indonesia, 4.5 de Italia, 2.1 por ciento de España, y 2 por ciento de México.

Durante el primer semestre del 2002 se registraron tasas negativas en las importaciones de Estados Unidos de alrededor del 5 por ciento, y finalizó en los mismos niveles de importación del 2001.

Ante este panorama en la industria del calzado es necesario rescatar el mercado estadounidense ya que es un mercado que ofrece gran capacidad de consumo, es indispensable explotar el Tratado de Libre Comercio con América del Norte y aprovechar que las empresas occidentales tienen puestos los ojos

---

<sup>27</sup> Cámara de la Industria del Calzado de Guanajuato (CICEG). [www.ciceg.org](http://www.ciceg.org).

en los mercados de los países en desarrollo y aprender de ellos la forma en que trabajan en conjunto con sus gobiernos para obtener y asegurar un mejor acceso a los mercados. Desde mi punto de vista, se debe ver al mercado de Estados Unidos como una expectativa de crecimiento más no depender nuestro futuro económico estrictamente de la relación bilateral. Es por ello que en el siguiente capítulo se pretende estudiar los términos del TLCAN, valorar los resultados, para diseñar estrategias frente a la competencia china.

## **5 TRATADOS COMERCIALES Y LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN MEXICO.**

(TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE Y LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO).

La integración económica es una muestra de los cambios en el escenario económico mundial desde la caída del bloque comunista, el fortalecimiento interno de la Unión Europea, la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) entre otros ejemplos, son hechos que reflejan una recomposición del mundo en bloques económicos.

México forma parte de dichos bloques económicos, en busca de acceso a los mercados externos, en general de mejores condiciones de comercio de tal forma que se permita el crecimiento y el desarrollo de la economía, sin embargo, en el proceso de la integración México se ha enfrentado con desventajas pues existe una inequidad en términos de los tratados con naciones desarrolladas.

El plan que México pretendía con el TLCAN para el caso del calzado era el que para 1996 México exportaría anualmente a Estados Unidos entre 200 y 250 millones de pares de zapatos y crearía para ese entonces alrededor de 200,000 empleos, siempre y cuando se fabricará calzado de calidad, con entregas a tiempo y con un buen empleo de los materiales sintéticos. Los resultados no fueron los esperados y se hicieron proyectos para alinearse con el modelo de crecimiento orientado hacia las exportaciones en la mayoría de las manufacturas del calzado, hasta el 2003 tomando en cuenta que el tratado entro en vigor en enero de 1994.

Transcurrió el año 2003 las expectativas de crecimiento de las exportaciones no se cumplieron , es por ello que se hace una revisión de los términos y condiciones del tratado para valorar los resultados puesto que México debe encontrar la forma de obtener mayores ventajas competitivas de la integración global, más aun cuando debe enfrentarse a un país como China quien esta figurando como la economía con mayores ventajas competitivas y

comparativas para los inversionistas y el principal rival de los mexicanos en la producción de calzado, además es un punto de atención primordial, considerando que China ya es miembro de la Organización Mundial de Comercio.

### **5.1 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN).**

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es un acuerdo regional entre el Gobierno del Canadá, el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América para crear una zona de libre comercio, que se firma con el conocimiento de un distinto nivel de desarrollo entre las naciones pero con la intención de ingresar de manera casi inmediata con productos nacionales en grandes cantidades a dichos países.

México, ahora con una política económica orientada hacia las exportaciones, cerraba así un Tratado, de acuerdo con los voceros gubernamentales promotores del TLCAN, se respetarían aquellas actividades económicas capaces de generar un mayor número de empleos, entre las que se encontraban no sólo industrias como la automotriz y la textil, sino también sectores manufactureros como los de la curtiduría y del calzado<sup>1</sup>.

Dos años y medio antes aproximadamente en coordinación con las Cámaras del Calzado y la Curtiduría, que junto con otras cúpulas industriales como la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (Concamin) que con la esperanza de generar mayor cantidad de empleos aconsejaba el apoyo al Tratado, hablaban entonces de que México protegería a determinadas manufacturas, como las del calzado, y que para proteger a estas industrias la desgravación sería de manera gradual al igual que el libre tránsito de estos productos, se tomó en cuenta para ello el bajo nivel tecnológico de las empresas del calzado mexicanas, respecto a la tecnología solo el 8 por ciento

---

<sup>1</sup> Iglesias, Esther. L. El neoliberalismo económico y su impacto en las industrias de la curtiduría y del calzado en México. Problemas del Desarrollo. Vol. 26 núm. Especial. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. Abril – junio de 1995. Pp. 255 – 278.

de estas contaba con alta tecnología mientras un 50 por ciento elaboraba a niveles artesanales.

Se preveía capacitar y adiestrar a obreros y empleados para desarrollar una mayor competitividad en los mercados potenciales que a futuro se abrirían. Se esperaba que el TLCAN fuera un promotor de nichos de mercado de tal forma que respecto al calzado en el TLCAN quedo de la siguiente forma.

El artículo 102 del TLCAN estipula que:

Los objetivos del presente Tratado, expresados en sus principios y reglas, principalmente los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

*Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;*  
*Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;*  
*Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;*  
*Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;*  
*Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y*  
*Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.*

Anexo 302.2

Eliminación arancelaria

1. Salvo que se disponga otra cosa en la lista de desgravación arancelaria de cada una de las Partes adjunta a este anexo, las siguientes categorías de desgravación arancelaria se aplican a la eliminación de aranceles aduaneros por cada una de las Partes conforme al Artículo 302(2):

(c) los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación C en la lista de desgravación de una parte se

eliminarán en 10 etapas anuales iguales a partir del 1º de enero de 1994, y dichos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1º de enero de 2003;

Para el catedrático de Comercio Internacional Rafael Sosa<sup>2</sup>: La interdependencia México y Estados Unidos hace indispensable mantener reglas claras que definan no sólo un intercambio comercial sino algo más. No obstante hay muchos errores, tanto en el TLCAN como en las leyes nacionales, que deben corregirse porque originan una iniquidad en el trato que canadienses y estadounidenses dan a los mexicanos.

Uno de los principales temas de negociación en el tratado de libre comercio es la eliminación de los aranceles, los cuales usan como mecanismo de protección de la industria nacional o de promoción industrial al privilegiarse la importación de insumos más baratos a fin de que la industria nacional fabrique con menores costos. La reducción arancelaria no fue tan importante para Estados Unidos y Canadá como para México. Un año antes de la entrada en vigor del TLCAN el arancel estadounidense a los productos mexicanos era de 3.3 por ciento; en 2001 el promedio se ubicó en 0.10 por ciento, aunque para aquellos países con los que Estados Unidos no tiene tratado comercial fue de 2.69 por ciento.

Lo mismo sucedió con Canadá: en 1993 el arancel promedio para productos mexicanos fue de 2.4 por ciento, en 2000 fue de 0.3 por ciento cuando para otros países fue de 3.5 por ciento. Por su parte, México mantenía en 1993 un arancel promedio de 15 por ciento. En 2001 para estos países el arancel promedio rondó en 2 por ciento.

Lo relevante del caso son las diferencias a las que se refiere el Catedrático Rafael Carpenter, pues México negoció aranceles con economías con diferentes grados de desarrollo y a veces sin considerar los riesgos en algunos sectores económicos como en el caso del calzado.

---

<sup>2</sup> Sosa Carpenter Rafael. Iniquidad jurídica en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Revista de Comercio Exterior. Vol. 53. Núm. 5 México. Mayo de 2003.

Conviene señalar que el TLCAN se firmó con los halagüeños pronósticos que traería dicho tratado respecto del volumen de exportaciones que obtendrían estas manufacturas, sin embargo, antes de que la industria del calzado se preparara para afrontar el Tratado, ya había sufrido los grandes problemas de la apertura comercial (tanto de estructura como de fondo) mencionados en el capítulo anterior incluyendo la invasión de calzado proveniente del mercado asiático.

No obstante, el sector del calzado mexicano fue uno de los más perjudicados en este acuerdo comercial. Los sindicatos por parte de Estados Unidos correspondiente a la industria del calzado se opusieron a la desgravación inmediata en la penetración del calzado mexicano en su país lo que habría significado una verdadera ventaja para México. Por parte de Canadá la reacción fue semejante.

Con todo ello el resultado de la negociación no fue la esperado para México, puesto que el 64 por ciento de las fracciones arancelarias que serían desgravadas por Estados Unidos en 1994 tendrían que esperar entre diez y quince años para que los diferentes sectores industriales pudieran favorecerse de la liberación y sólo hasta el 2003 se verían beneficiados los industriales mexicanos.

Las industrias de la curtiduría y el calzado en el contexto del TLCAN, no recibieron el mismo tratamiento en este Tratado por parte de sus socios. La curtiduría mexicana obtuvo por parte de Estados Unidos y de Canadá un arancel cero para el 57 por ciento de sus cueros y pieles terminados en México; en contraste, el calzado debería esperar entre diez y quince años para poder favorecerse definitivamente de la eliminación de gravámenes, con ello las manufacturas estadounidenses del calzado y artículos de piel, se benefician con la obtención de productos de piel ya manufacturados, a precios mucho más accesibles que los que se obtienen en Estados Unidos.

Durante el año 2003 la industria del calzado tuvo verdaderos problemas para sobrevivir lo que se explica por la falta de capital de las empresas con capacidades ociosas de hasta un 70%, debido a la pérdida de la mayor parte

de nichos de mercado interno, invadidos por las importaciones de calzado que se ofrecen en forma desleal en el mercado nacional.

Así mismo los productores no producen con la calidad y cantidad necesaria para exportar aún cuando se suponía que en el año 2003 la industria del calzado se vería favorecida con la eliminación de gravámenes, esto aunado a la pérdida de los nichos de mercado en Estados Unidos pues se ven invadidos también por productos chinos de tal forma que el mercado mexicano se ve más como un mercado de consumidores que de productores, y se complementan con una insuficiencia o falta de programas por parte del gobierno que privilegia la búsqueda de divisas por la vía exportadora, sin antes garantizar las condiciones para fortalecer la planta productiva.

Las fronteras para el mercado mexicano se han abierto rápidamente y sin una buena estrategia comercial, los apoyos por parte del gobierno han privilegiado a sectores estratégicos (electrónica, metalmecánica y auto partes) donde el calzado no está incluido.

Debido a los periodos de desgravación arancelaria para el calzado deportivo, desde antes de 1994 los costos de la mano de obra asiática había aumentado desde antes de 1994 y a que resultaba más barato trasladar, a manera de coinversión determinadas plantas manufactureras a países como México se favoreció la industria maquiladora del calzado en México<sup>3</sup>. La Doctora Iglesias lo explica “De este modo se comprende el porqué se favorecieron en la desgravación determinadas fracciones arancelarias que hasta hace muy pocos años eran ajenas a la ya tradicional industria mexicana del calzado con vocación a manufacturar productos esencialmente de piel”

La reestructuración no lograda de la planta productiva de calzado junto con la desaparición de miles de empresas y la aparición de otras dedicadas a la confección de calzado deportivo, tienden a convertir a esta industria en

---

<sup>3</sup> Iglesias Esther. Antes y Después del México Shoening. Momento Económico. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. Julio – Agosto 1998. Pág. 5 – 10.

maquiladora de empresas de capital transnacional<sup>4</sup>. A este respecto Kern comenta “Yo he visto muchas fábricas sobre todo en Guadalajara, que están importando calzado. ¿Por qué lo están importando? Porque no tienen la capacidad suficiente para producirlo”.

El economista Jesús Batta opina que<sup>5</sup>: “en menos de 10 años, la próspera industria del calzado de León se fue a pique, pues las prácticas desleales son permitidas en el modelo aplicado, hay sanciones, pero después de un largo proceso jurídico al que nadie se quiere meter. El problema del gobierno es que no tiene una política industrial no sólo en el calzado, y eso es lo primero que tiene que hacer si quiere aterrizar al mercado interno”, ¿qué implica eso? Como inicio, el economista plantea estímulos fiscales, pues existe una evasión fiscal de 60 por ciento en la industria del calzado pues “si registras a tus trabajadores al IMSS ya no sales con las cuentas. Pero para los exportadores es muy difícil evadir, porque el modelo se hizo para exportar, es un círculo vicioso” son los argumentos del economista.

La competitividad de México no es la suficiente para aumentar el crecimiento de la economía nacional, a pesar de contar con varios Tratados de Libre Comercio, lo cual se refleja en el marco de la presentación del informe que el Banco Mundial realizó sobre las expectativas mundiales para el 2004, en donde señala “México podría, aplicando las reformas estructurales, impulsar sus ingresos por exportaciones, incrementar los flujos de inversión directa al país y consolidar un crecimiento social”.

Dentro de las reformas incluyen considerar que la baja recaudación es un problema de fondo, y esto limita su capacidad competitiva de México, no solo en aspectos de comercio exterior, sino incluso en educación e inversión en innovación tecnológica.

---

<sup>4</sup> *La importación del calzado seguirá dominando el mercado* : Kern. *La Jornada*. México. 3 de marzo 2002. Pág. 56.

<sup>5</sup> *Zapatero a tus zapatos... si aún los puedes fabricar*. *La Jornada*. México. 21 de septiembre del 2003.

En el caso del calzado mexicano la falta de competitividad, la poca instrucción de los productores y la falta de tecnología son los principales problemas que a estas alturas desde antes de la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte se siguen arrastrando, sin embargo, ahora frente a la competencia es indispensable mayor calidad en la mano de obra y tecnología de punta, pues por el lado de los salarios no se puede competir frente a ellos.

A diez años de la firma del tratado en México se empobrece cada día más y la planta productiva del calzado sigue desintegrándose, no obstante<sup>6</sup>, “la conformación y acceso exclusivo a un mercado de intercambio comercial que pronto alcanzará 800 mil millones de dólares, esto es un logro del cual pueden jactarse escasísimos bloques comerciales del mundo... ha derramado en el país dinamismo y pujanza que le imprimió a nuestro sector exportador... sin embargo, la justificación de su firma implicaba mayor margen de operación... la realidad es hoy que se comprometió al país en conjunto para beneficiar de manera preponderante, hasta hoy a un sector, exportador”

Ante este panorama el gobierno del presidente Vicente Fox busca promover el crecimiento mediante reformas estructurales tal como lo ha recomendado el Banco Mundial antes mencionado y de manera estratégica, las reformas energética, fiscal, laboral y la actualización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte ahora llamado TLCAN plus (o NAFTA plus).

Ahora el reto es introducir mecanismo de protección dentro del TLCAN, a fin de que México no resulte desplazado por el avance de las mercancías chinas hacia su principal mercado como lo han identificado Integrantes de la Comisión de Relaciones Exteriores de la Cámara de Senadores<sup>7</sup>, “Julio Millán Costabile, director general de Consultores Internacionales, asegura que pese a la recuperación económica de Estados Unidos, ésta no va a jalar a México como lo hacía antes porque el vecino país tiene una capacidad ociosa de 30 por ciento y China se ha convertido en un competidor sólido”.

---

<sup>6</sup> [www.reporteros@revistavertigo.com](mailto:www.reporteros@revistavertigo.com)

<sup>7</sup> [Ataca el dragon.www.reporteros@revistavertigo.com](mailto:Ataca.el.dragon.www.reporteros@revistavertigo.com)

En dos años las ventas de China a Estados Unidos crecieron 20 por ciento y las mexicanas sólo 1.5 por ciento, lo que significa que México pierde mercado frente a China en el principal mercado mexicano.

La balanza comercial entre China y México ha incrementado más su desequilibrio, mientras los chinos han logrado año con año incrementar sus exportaciones, las exportaciones mexicanas se van rezagando de manera agónica, por otro lado, del balance realizado por el sector exportador sobresalen tres circunstancias a considerar para el futuro de la industria mexicana dentro del TLCAN: el enorme potencial del mercado hispano (con un poder adquisitivo que sobrepasa 500 mil millones de dólares y una red de negocios con valor de 100 mil millones de dólares), la integración de unidades productivas nacionales y regionales y por último las actualizaciones jurídicas que los sucesos de estos diez años exigen a la política exterior comercial de México<sup>8</sup>.

Ante esta realidad es que se necesita un programa de desarrollo para poder beneficiar al mercado mexicano de los procesos de integración global y no permitir la desaparición de sectores productivos, no sólo del calzado sino de las manufacturas en general. Sin duda el Tratado de Libre Comercio de América del Norte se hizo con la intención de beneficiar al sector exportador, sin embargo, sectores como el del calzado no estuvieron de acuerdo con la forma en que se desgravaron las importaciones y los problemas han ido en aumento, aunado a otros factores como la crisis económica por la que atraviesa el país y la recesión económica estadounidense de 2001 - 2003 y la agresividad comercial China. México al detectar la enfermedad crónica y mortal en los sectores manufactureros, tiene que generar alternativas para superarla en el corto plazo.

En el Oeste de Estados Unidos por ejemplo, tiene más de un millón de habitantes de origen hispano, proviniendo de México el 70 por ciento de ellos. Las oportunidades en el Noreste de EUA como puede ser el mercado de Illinois son muy grandes, cerca de 18 mil negocios propiedad de hispanos generan

---

<sup>8</sup>TLC. Nueva apuesta para el futuro .www.reporteros@revistavertigo.com

ventas por más de \$1,950 millones de dólares anualmente. Las actividades principales de dichas empresas se concentran en los sectores de servicios, ventas al menudeo y construcción.

El mercado hispano de Chicago es un nicho natural para las exportaciones mexicanas de alimentos, vegetales, frutas, prendas de vestir y calzado, no se puede seguir dependiendo de la recuperación económica de Estados Unidos. No obstante se debe tomar en cuenta ¿quienes tienen los medios económicos para llevar a cabo una investigación de mercado? y/o ¿quienes pueden ser sujetos de apoyo crediticio por parte de Nafin o Bancomext.

## **5.2 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC) MEXICO – CHINA.**

La Organización Mundial del Comercio (OMC) se ocupa de las normas globales que rigen el comercio entre los países. Su principal función es garantizar que las corrientes comerciales circulen con la misma fluidez, previsibilidad y libertad posibles. Los consumidores y los productores tendrán la certeza de contar con un suministro seguro y una mayor variedad de productos acabados, componentes, materias primas y servicios por ellos utilizados, mientras que los productores y los exportadores tendrán la certeza de contar con mercados exteriores que permanecen abiertos para ellos.

Se espera que como consecuencia el entorno económico mundial se vuelva más próspero, tranquilo y fiable. Mediante la reducción de los obstáculos al comercio, el sistema de la OMC pretende eliminar el tipo de barreras comerciales que se interponen entre los pueblos y entre las naciones. No obstante como en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá la realidad rebasa a las buenas intenciones y los resultados no son los esperados por los sectores industriales.

La Organización Mundial de Comercio (OMC) tiene una importante diferencia pues esta siendo concebida contemplando los problemas que trae consigo la negociación entre países en desarrollo y desarrollados, tal como se planteó en la reunión previa de la OMC en noviembre de 2001, donde se estableció una ambiciosa agenda que incluía una política comercial de mayor apertura en el comercio mundial e incluso temas como inversión y competencia y que se

continuaría con la reunión de Cancún de 2003. En la reunión de Cancún se enfatizó que en los países ricos redujeran sus barreras. Mientras los aranceles promedio en la mayoría de las manufacturas son bajos, en áreas como textiles y calzado (las cuales se consideran las más importantes de los países pobres) son altos. Los aranceles de los países ricos en estos bienes llegan a ser más altos que los productos provenientes de los países pobres. El caso es que los países en desarrollo están poco dispuestos a exponer sus industrias a una mayor competencia.

No se puede dejar de insistir en el espíritu de cooperación internacional, para lograr que los países desarrollados contraigan compromisos internacionales con la finalidad de apoyar a los países en desarrollo, de otra forma la desigualdad seguirá en aumento al igual que el costo social.

Por otro lado el Ingreso de la República Popular China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) ha causado una preocupación a nivel internacional, tanto por el gran peso específico de esa nación como por su rápida inserción a las corrientes mundiales de comercio, pues existen diferencias reales y de percepción según el país: "para Estados Unidos y la Unión Europea, aunque con enormes déficit comerciales frente a China, se les abren oportunidades en sectores anteriormente cerrados (agropecuario, telecomunicaciones, financiero). En cambio, México y otros exportadores de manufacturas de industria ligera temen la incursión de los productos chinos en los mercados de naciones avanzadas, principalmente en la estadounidense. El avance de esta República se produjo antes de su ingreso a la OMC, así es que ahora, también para países como el nuestro, el camino a tratar de aprovechar mejor la creciente apertura del mercado de ese territorio"<sup>9</sup>.

El director general de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el tailandés Supachai Panitchpakdi, consideró que México necesita emprender más reformas para contrarrestar la creciente competencia comercial ejercida

---

<sup>9</sup> Rodríguez y Rodríguez Ma. Teresa. "Ingreso de China a la OMC. Su primer impacto..." Revista Latinoamericana de Economía. No. 134. UNAM.

por China. La entrada de China a la OMC en el 2001 es un desafío para México y para el resto de los países<sup>10</sup>.

La entrada de China a la OMC obliga a México a realizar reformas con más urgencia en tecnología, investigación, desarrollo, educación y legales. Las grandes interrogantes son: ¿cómo? ¿Y qué va a pasar en 2006, cuando se eliminen los aranceles a las importaciones chinas?

El ingreso de la República Popular China a la Organización Mundial de Comercio en diciembre de 2001 es verdad que ha causado preocupación internacional, en materia de su comercio exterior es importante mencionar que China no se insertó en los mercados internacionales rápidamente, pues tiene más de veinte años su apertura gradual al comercio (de los cuales quince años tardó en buscar la aprobación de cada uno de los países miembros de la OMC, donde sus contrapartes se centraron en los aspectos que les permitiera aprovechar sus ventajas comparativas frente a China, el primer obstáculo fue lograr la aprobación de Estados Unidos para su ingreso) y la inversión extranjera así pues con su entrada a la OMC, también provocará desajuste a corto y mediano plazo a las economías de sus socios comerciales, sobre todo de aquellos con los que tiene una competencia más estrecha.

En cuanto a los mecanismos con ayuda de los cuales China maneja sus intercambios comerciales y económicos con el exterior, éstos han experimentado grandes transformaciones que desde luego tienen que ver con su reciente apertura, pero sobre todo con un afán de modernización y reestructuración de su sistema económico como lo explica María Teresa Rodríguez, “habría que tratar de ver a este país como un elemento renovador del comercio multilateral: al momento de su ingreso a la OMC los demás miembros de este organismo se han visto obligados a revisar cuidadosamente la reglamentación derivada del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) debido a que resultaba insuficiente para evitar las restricciones no arancelarias al comercio multilateral. Por lo pronto China

---

<sup>10</sup> “México necesita más reformas para enfrentar a China”. *Notimex y Reuters. Paris. 2003.* El financiero 16 de febrero 2003.

tendrá que hacer más transparentes sus operaciones de comercio con el exterior, lo que representa una ventaja respecto a la situación previa a su ingreso”<sup>11</sup>.

China esta transformando su infraestructura carretera, vías ferroviarias sin olvidar sus sistemas de telecomunicaciones que incluyen miles de kilómetros de fibra óptica y todo esto con la finalidad de unificar la economía. Según estimaciones del Banco Asiático de Desarrollo; "China estaría en condiciones de mantener un ritmo prolongado de 7 por ciento de crecimiento promedio anual si sabe sacar provecho de su incorporación a la OMC".

Mientras tanto México aceptó la entrada de China a la OMC a cambio de un período de gracia de seis años antes de reducir las barreras contra los productos chinos. El calzado es uno de los sectores que más afectado se encuentra pues tiene que enfrentar con la falta de herramientas, apoyos financieros, apoyos fiscales, y tecnología avanzada. La mano de obra calificada y la materia prima que eran la principal ventaja comparativa, frente a China dejaron de serlo, además, los diseños se reproducían solo de catálogos de moda en Barcelona, Paris, Milán o Nueva York y los diseños chinos han conquistado mercado por sus innovadores diseños a un precio accesible.

El ambiente de negocios ha cambiado desde 1988 la presencia china en el mercado del calzado era más clara; sin embargo, tanto los industriales como las instituciones encargadas de la promoción comercial seguían basando sus estrategias en la concentración de sus exportaciones en Estados Unidos, en una mano de obra relativamente barata y en la idea de que mientras se mantuviera a raya el ingreso a China a la OMC, nada pasaría<sup>12</sup>.

La Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) consideró que las reglas del juego del mercado a nivel mundial deben ser claras y equitativas, pues “es inadmisibles el doble discurso de algunos países desarrollados pregonan la apertura comercial, y simultáneamente practican el proteccionista y subsidian a sus propios productores”. Por otro lado la

---

<sup>11</sup> Rodríguez Op. Cit. Pág. 50

<sup>12</sup> Bancomext. Sector Cuero, calzado y marroquinería. 1999.

Coparmex defiende el multilateralismo como la mejor forma en que la humanidad puede acelerar la economía mundial, y generar progreso a las comunidades de diversas naciones, para ello se necesita dismantelar las barreras arancelarias y no arancelarias que en general persisten en países con un nivel de desarrollo mayor<sup>13</sup>.

“La Coparmex reiteró la necesidad de simplificar los procedimientos comerciales, y como desarrollar un marco regulatorio claro y justo para la inversión. Además de eficientar la transparencia e imparcialidad del Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC y de establecer los mecanismos adecuados para la liberalización del comercio de servicios<sup>14</sup>.”

No se puede dejar de insistir en la cooperación para lograr un compromiso internacional y apoyar a los países en desarrollo, la presencia de la República Popular China en la OMC podría servir para darle mayor poder de negociación a los países en conjunto, una muestra de ello se vio en la reunión ministerial de la OMC en Cancún, en septiembre de 2003, cuando un grupo, al frente del cual se encontraba Brasil, China e India, logró frenar a los países desarrollados en su intento por alcanzar acuerdos favorables a sus productos y servicios, pero contrarios a la liberalización de los productos primarios.

China puede provocar un grave daño a otras economías con las que comercie, aun en la situación óptima en la que sus autoridades cumplan con las reglas básicas y no impongan restricciones no permitidas a su comercio exterior ni recurran a medidas tipificadas como de competencia desleal.

Por lo pronto, a partir del ingreso de China a la OMC, el aprovechamiento más amplio de las ventajas comparativas de China en manufacturas intensivas en mano de obra, afectará particularmente la industria textil estadounidense, en donde se prevé una pérdida de cerca de 155 000 empleos, después de que caduque en 2005 el Acuerdo Multifibras actualmente vigente, por el que Estados Unidos impone restricciones cuantitativas a la importación de productos textiles de origen chino.

---

<sup>13</sup> Asian Development Outlook 2001 [www.abd.org](http://www.abd.org).

<sup>14</sup> “La Coparmex reiteró la necesidad de..” *El conomista*. México. 26 de agosto 2003.

Para México la impresión prevaleciente en 2002, confirmada en 2003 al superar China a México como fuente de abastecimiento de importaciones a Estados Unidos era que, en el futuro próximo nuestro país sería uno de los más afectados debido a la mayor participación de China en el mercado estadounidense. O sea, que no todos los avances de la República Popular China en la captura de dicho mercado se traducirán en un incremento del déficit total de Estados Unidos respecto del resto del mundo, sino parte de éstos corresponderán a una pérdida de áreas de competencia como México.

En el marco de la negociación de la firma del ingreso de China a la OMC se acordó que las medidas antidumping que actualmente aplica México a los productos chinos no podrían ser cuestionadas ante un panel de solución de controversias de la OMC por un periodo de seis años a partir del ingreso de China en el 2001 a la Organización Mundial de Comercio<sup>15</sup>.

La medida aplica para más de 1,300 productos chinos entre los que se encuentran, textiles, calzado, vestido y juguetes justo los productos mexicanos más amenazados frente a la competencia china.

Con esta especie de blindaje se pensó que se podría ayudar a la industria nacional, sin embargo, según resultados de la Secretaría de Economía, en el 2002 las exportaciones mexicanas a dicho país oriental alcanzaron \$456 millones de dólares, mientras que China, de manera legal, exportó a nuestro país \$6,275 millones de dólares, además para México ya es una prioridad tomar medidas para evitar que la competencia comercial con China afecte a la industria nacional y se convierta en un “problema de Estado”, pues el déficit de intercambio comercial para México fue de \$5,820 millones de dólares, además del déficit comercial existe triangulación comercial de productos asiáticos que entran por la frontera norte provenientes de Estados Unidos y Canadá.

Vale la pena mencionar que Estados Unidos ha dejado abierta la posibilidad de imponer sanciones a China en caso de incurrir en prácticas desleales de

---

<sup>15</sup>De enero del 2003 las importaciones de Estados Unidos precedentes de China fueron de 93 820 millones de dólares, un incremento de 21.47 por ciento al mismo periodo en 2002 y las de México de 90 167, un crecimiento porcentual de apenas 1.3 por ciento respecto a los meses en 2002 (United States International Trade Commission 2003)

comercio, o de limitar el crecimiento de las importaciones de productos chinos, que resultara en daño al mercado estadounidense, por ejemplos:

*Se estableció un mecanismo de salvaguarda, efectivo por doce años a partir del ingreso a China a la OMC, por el que Estados Unidos puede limitar el incremento de las importaciones de algunos productos chinos, si considera que causa daño a su mercado;*

*Se mantuvo la metodología de considerar a China economía no de mercado, por quince años, como recurso antidumping para las importaciones provenientes de ese país;*

*Se le exigió la liberalización gradual de los servicios de Internet y de las telecomunicaciones vía satélite, situación que, en cuanto suceda, se traducirá en un mayor acceso de las compañías extranjeras al aprovisionamiento de esos servicios;*

A partir de su ingreso a la OMC China se comprometió a permitir que compañías extranjeras recurrieran al autofinanciamiento en su mercado. Ese compromiso se añade a los ya establecidos por los que se liberaliza la importación, distribución, venta y servicios de mantenimiento de automóviles y a la reducción acelerada de las tarifas de importación de automóviles, y a la reducción acelerada de las tarifas de importación de automóviles, de 80 a 100 por ciento que se tenía en 2000, a 25 por ciento, pero a lo largo de un periodo que se extenderá hasta julio de 2006;

En materia de telecomunicaciones y seguros, Estados Unidos accedió a limitar su participación en la propiedad de las empresas en coinversión a un máximo de 50 por ciento, y a cambio de eso, China se comprometió a eliminar las restricciones geográficas existentes hasta entonces en esas ramas.

Se mencionó lo anterior con la intención de señalar que el tema de los efectos iniciales de la entrada de China a la OMC sobre la relación comercial y económica entre esa nación y Estados Unidos se aborda aquí porque tiene una gran importancia para México, respecto a los cambios que pudieran presentarse en cuanto al comercio.

Como ejemplo se tiene que, entre 1993 y 2002, las importaciones estadounidenses originarias de México crecieron a una tasa de 7.1 por ciento y

las de China a 8.8 por ciento (promedio anual), en ambos casos, básicamente a costa de una reducción en las importaciones estadounidenses originadas en Japón, Corea y Taiwán, las cuales decrecieron en números absolutos para el mismo periodo, como se presenta en el siguiente cuadro.

Cuadro 1

Importaciones de Estados Unidos, originarias de México y de algunas economías de Asia. (millones de dólares estadounidenses)

	De México	De China	De Japón	De Taiwán y Corea del Sur
1993	68 000	54 000	184 000	72 000
1994	74 000	58 000	179 000	69 000
1995	74 000	58 000	179 000	69 000
1996	83 000	61 000	166 000	71 000
1997	98 000	71 000	183 000	63 000
1998	94 709	71 156	121 982	57 059
1999	109 707	81 786	131 404	66 461

Fuentes: Secretaría de Economía, con datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos, México 2002.

Estados Unidos basa sus relaciones comerciales con China en sus respectivas ventajas comparativas, según las cuales China aporta trabajo a la relación a través de la exportación de manufacturas intensivas en mano de obra. Mientras Estados Unidos contribuye con capital y tecnología, ambos integrados en sus proyectos de inversión en China de tal forma que Estados Unidos si puede beneficiarse más de la apertura china, pues cuenta con ventajas comparativas significativas en mercadotecnia y en servicios altamente especializados como los financieros.

Para México es todo un reto tomando en cuenta la negociación de China con la Unión Europea, la cual concluyó en mayo del 2000. En ella, China hizo concesiones adicionales a las otorgadas a Estados Unidos como es el hecho de reducir gradualmente el monopolio existente hasta ahora para la exportación de petróleo crudo y procesado, y de ciertos tipos de fertilizantes, así como para la exportación de seda; una mayor flexibilidad en cuanto al tipo de automóviles que se permita producir a las empresas extranjeras en China, y un acuerdo sanitario y fitosanitario, que facilitará la solución de controversias pendientes.

Cabe resaltar que las negociaciones en 1999 con Estados Unidos y la de 2000 con la Unión Europea se basan en sus respectivas ventajas comparativas, de acuerdo con las cuales la República Popular China aporta trabajo, y los países del bloque europeo aportan capital, tecnología y tierra, con un superávit

comercial para China en 2001 de \$40,800 millones de dólares, de un comercio total de \$93,800 millones<sup>16</sup>.

En cambio para México como referencia se menciona que para 2001, el año en el que se cuenta con esta información, las importaciones de la Unión Europea procedentes de México fueron mínimas (\$6.4) en comparación con las originadas en China (\$67.3), Japón (\$67.2) y la suma de las procedentes de Taiwán y de la República de Corea (\$40.4), todas calculadas en miles de millones de dólares estadounidenses (WTO, 2003: estadísticas sobre comercio).

Con el fin de entender y tratar de explicar el temor tan grande de autoridades y grupos empresariales de nuestro país frente a la competencia China, cabe señalar algunas de las características de la economía de ésta como lo explica la investigadora María Teresa Rodríguez, la inserción de China en las corrientes mundiales de comercio se ha producido en pocos años, que sus socios comerciales no han podido evaluar con exactitud su capacidad, para incursionar primero y avanzar después en un creciente número de ramas industriales. Por lo pronto, en 2002 China contribuyó con 4.7 por ciento de las exportaciones mundiales de bienes y servicios.

China ha aplicado reformas a su estructura económica y de su gradual apertura con el exterior, sin embargo, todavía hay un alto grado de intervención del Estado en la economía, sobre todo en comercio exterior, se da el caso de bienes cuya transacción depende totalmente del gobierno, a través de las corporaciones especializadas estatales de comercio exterior. Cuando esto sucede, el producto o grupo de productos es manejado por una corporación específica, o un número reducido de ellas.

Para México es preocupante el avance de China en el mercado estadounidense, pero si bien es cierto que China dadas las características mencionadas anteriormente tiene mejores condiciones de aprovechar los

---

<sup>16</sup> Cubre solamente cinco de los quince países de la Unión Europea, pero representan más de 90 por ciento del intercambio comercial de este grupo con China. Esos países son Alemania, Francia, Gran Brteña, Italia y los países Bajos. Según datos del Banco Mundial.

Tratados Internacionales lo cual significa una amenaza para México, también es importante aceptar que las deficiencias estructurales que México arrastra no son responsabilidad de la República Popular China.

A pesar de que las medidas antidumping que se aplican para proteger a la industria nacional, estas no están alejadas del problema de anticompetitividad que plantean los aranceles: perjuicio al bienestar y fomento a la ineficiencia. Casi cada estudio cuantitativo ha puesto de relieve su funcionamiento casi furtivo, frente a las consideraciones de bienestar nacional. Más recientemente, la existencia de amplias series estadísticas han permitido observar que las medidas antidumping no eliminan globalmente la competencia desleal, sino que el efecto domino impulsado por el alejamiento de la dinámica de libre comercio favorece la promiscuidad de su empleo<sup>17</sup>.

La política antidumping en contra de los productos chinos no ha sido suficiente para controlar el ingreso de las importaciones chinas, no refiriéndose al tráfico ilegal el cual es un problema muy grave pero que atañe también a otros productos y está relacionado con la corrupción de las aduanas, sino al objetivo de las cuotas compensatorias que dice: se aplicará determinado porcentaje a los productos de origen chino, cuando existe un mejor control si se especifica se aplicara cuota compensatoria a los productos que son originarios, producidos, editados, o envasados en China, Taiwan y Hong Kong. Sin embargo, esa tampoco es la solución a la pérdida de competitividad. Dicha medida ha generado corrupción, contrabando y el comercio triangulado a través de Hong Kong y EUA, principalmente, una mejor solución es encontrar la forma de mejorar la competitividad de la industria mexicana.

El comercio triangulado sobrevive sin problemas a pesar de que es considerado como un práctica ilegal de comercio, porque los intermediarios se benefician de ello y es aquí donde tenemos un grave problema, muchas veces son precisamente los propios mexicanos quienes lo fomentan y en este caso las empresas estadounidenses, taiwanesas, entre otras, les conviene que

---

<sup>17</sup>El párrafo corresponde al las conclusiones de un estudio de Stiglitz (1977) DAM(2001) Citado por German A. De la Reza en el artículo "Eliminación de las medidas antidumpig en el ALCA en la Revista Problemas de Desarrollo. Revista Latinoamericana. No. 133. UNAM. Pág. 66

México desvíe el comercio hacia ellos por aplicar cuotas compensatorias muy altas. Desde otro punto de vista los pequeños empresarios mexicanos, representan intereses personales en contra de la apertura, que significa más competencia que no están en condiciones de soportar. No cuentan con las herramientas suficientes para aprovechar los tratados de libre comercio que México ha firmado, por falta de conocimiento o por infraestructura, excesivos o excesivos tramites.

La República Popular China es sin duda un país clave en el nuevo orden internacional, por las características que lo conforman, en consecuencia es vital mantener las relaciones con éste país, por cuestión de estrategia, el comercio entre ambas es el reflejo de la necesidad de interactuar, las relaciones entre ambas y para México después de la aceptación de China a la Organización Mundial de Comercio se acentúa la sensibilidad y la vulnerabilidad, en ello recae la necesidad de una estrategia que afronte la vulnerabilidad como es el sector del calzado y otros ya mencionados.

Para las grandes transnacionales el ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio significa el ingreso a la plataforma de exportación para reactivar su comercio exterior, los precios de los productos chinos disminuirán el bajo costo de mano de obra y la reducción de aranceles, se incrementa las importaciones chinas en el mundo sobre todo en los principales socios de China. En cambio los países que basan su principal ventaja comparativa en el bajo costo de mano de obra barata como Corea, Malasia, Tailandia, Indonesia, Vietnam, India, Bangla Desh, Pakistán, Sri Lanka, Brasil, Argentina, Chile y México, podrían sus importaciones ser desplazadas por China.

El reto es no impulsar un sector hacia la exportación, ni diversificar las exportaciones, sino incorporar la cadena productiva de cada sector. La integración desde la producción de la materia prima hasta la confección y la incorporación de las empresas pequeñas y medianas a la actividad exportadora.

Ahora los empresarios mexicanos y no sólo del sector del calzado sino de todos los que exportan a EUA deberá innovar, modernizarse, para seguir

explotando la ventaja de la cercanía geográfica, del just on time y calidad total, deben ser innovadores, buscar nuevos mercados, diversificarse en general.

Los tratados de la Organización Mundial de Comercio no son garantía de paz comercial por sí mismos, dependerá de cada una de las partes y su actuación dentro del contexto, desafortunadamente en la realidad ser miembro de dicha institución no asegura el comportamiento de un país con los lineamientos de la organización, pues el órgano de solución de controversias no obliga a las partes a cumplir las sanciones en caso de haberlas.

## **6 EFECTOS EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO FRENTE A LA COMPETENCIA CHINA.**

La integración económica para México ha sido un gran reto, el lograr beneficiarse como debiera con la mejoría de las condiciones de comercio exterior y que esto se refleje en el desarrollo y bienestar de sus ciudadanos. La integración a los grandes bloques económicos, es un hecho que pareciera inevitable no sólo para México sino para el mundo en donde países como China aparece tras la disolución de la Unión Soviética y el fin de un sistema socialista llevo a China a un proceso de integración a la economía global y ha pasado de ser en solo 25 años uno de los países más pobres del mundo a un país que ha logrado transformar su visión de comercio a una con visión de apertura al exterior, que rompió con su aislamiento, con base en la aplicación planificada de mecanismos de libre mercado para poder insertar a este enorme país en los flujos económicos y financieros internacionales, para ello ha tenido que redefinir procesos económicos, regionales y a repensar y revalorar los procesos globales de liberación, facilitación e integración económica.

En el caso de México, la competencia entre los productos chinos y los mexicanos en el mercado nacional y en los mercados internacionales, ha colocado a la industria mexicana en general, en una coyuntura compleja, por los efectos que sobre ciertos sectores como el del calzado mexicano presenta la competencia con los productos elaborados por una nación que ha sido calificada como la fábrica más grande del mundo y en el siguiente capítulo se mostraran los efectos que trae la introducción de calzado chino a un país con un de por sí deteriorado sector productivo como es el del calzado.

### **6.1 CASO DE LAS MICROEMPRESAS.**

Básicamente la industria del calzado mexicana se caracteriza por estar conformada por, micro, pequeñas y medianas empresas que trabajan en su mayoría de manera aislada con sistemas de producción de tipo artesanal que no permiten llegar a la estandarización. Cada empresa tiene sus propias políticas, sus propias líneas de producción y también cada quien tiene su

propia idea en cuanto a estándares de calidad los cuales se ajustan a la medida de su operación.

Con la entrada en Vigor del TLCAN el primero de enero de 1994 los organismos empresariales recomendaban que las pequeñas y medianas empresas se convirtieran en empresas integradoras, lo que les permitiría desarrollar la capacidad de exportación a la manera en que estas unidades de producción lo hacen en Europa. "La empresa integradora debe verse como un mecanismo eficiente para disminuir costos y promover de manera efectiva la productividad de las empresas y talleres familiares, toda vez que permite mejorar los niveles de competitividad, así como participar con éxito en los mercados del exterior"<sup>1</sup>

Tomando en cuenta que sus actividades de producción o servicios son a pequeña escala, cuentan con poco capital y tecnología rudimentaria, en instalaciones precarias o semipermanentes, sus actividades se llevan a cabo en lugares desconectados de los circuitos financieros por sus relaciones de trabajo que no son reguladas y están desprotegidos por el Estado, sus trabajadores varían entre uno y diez y aquellas recomendaciones no se han podido aplicar.

El proyecto integrador no se ha podido llevar a cabo incluyendo la formación que por pautas culturales de individualismo tiene la mayoría de los pequeños productores, pues a pesar de las recomendaciones de cambiar la estructura de trabajo unitario por la de una asociación para la compra de insumos y o la fabricación de un mismo producto.

Cabe mencionar que los trabajadores son generalmente familiares con poca o ninguna calificación, lo que les permite ingresar con facilidad. Se preveía capacitar y adiestrar a obreros y empleados para desarrollar una mayor competitividad, pero esto en las micro y pequeñas empresas no se ha podido lograr.

---

<sup>1</sup>Industriales del calzado importarán maquila libre de arancel: SECOFI" *El financiero*, México, 18 de junio 1993.

Dicha fragilidad en su estructura se viene arrastrando desde antes de la entrada al TLCAN, y a 10 años desde la firma de dicho tratado las micro, pequeñas y medianas empresas están atrapados en un problema mayor, como es el ingreso de calzado chino.

No obstante los males no solo son atribuibles completamente a la competencia china como por ejemplo el diseño y seriedad en los tiempos de entrega además de que en México no hay una cultura de cuidar la piel y los criadores de ganado no la aprovechan al máximo.

En León Guanajuato conocido como la “capital del calzado”, tomándolo como ejemplo de la situación en general del calzado, se producen seis de cada 10 pares de zapatos fabricados en el país. (El segundo estado productor es Jalisco, con 23 por ciento, y luego la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, con 15 por ciento). En los buenos tiempos, Guanajuato llegó a tener casi 4 mil empresas manufactureras. Ahora hay alrededor de 2 mil 500. De ellas 82 por ciento son pequeñas y 10 por ciento son medianas y sólo 6 por ciento son grandes.

La industria representa 60 por ciento de la economía leonesa y 40 por ciento de la economía estatal, lo que significa un dato alarmante para el Estado.

El escenario más optimista de los zapateros de Guanajuato que producen 55 por ciento del calzado nacional es que solo un tercio de las empresas sobrevivirán a esta crisis y serán las más grandes.

## **6.2 CASOS DE ALGUNAS EMPRESAS.**

EMYCO SANDAK, CANADA Y FLEXI.

Estas han modernizado sus procesos productivos y han logrado abaratar sus costos. Obtienen materias primas a bajos precios al comprar por mayoreo, han incrementado sus volúmenes de producción y sus niveles de exportación junto

con su excedente; han elevado los estándares de calidad y han modernizado su planta productiva<sup>2</sup>.

Calzado Sandak, filial en México de la Organización Bata, uno de los mayores fabricantes de calzado en el mundo, continúa con su objetivo de permanecer como una compañía líder en la fabricación y comercialización de sus productos, enfocados a diferentes mercados, como calzado para niños, damas e industrial, entre los principales.

De acuerdo con el compromiso que los colaboradores de la compañía han establecido se formalizó un sistema de gestión de la calidad bajo el estándar internacional ISO 9001:2000, llamado "Sistema de Administración de la Calidad", el cual cubre diseño, producción, entrega y comercialización del calzado que se fabrica en las plantas de Iztapalapa, Ciudad de México y Calpulalpan, Tlaxcala. Esta empresa ha podido sobrevivir a los avatares del calzado gracias a que es un establecimiento canadiense perteneciente a la multinacional Bata Shoes Organization, que desde 1992 ya tenían abiertos sus nichos de mercado externo con más del 15 por ciento de su producción en países como Canadá, Estados Unidos y Australia y tomaron la firma del Tratado de Libre Comercio como un reto para aumentar calidad y ampliar de este modo la incursión en los mercados ya conquistados<sup>3</sup>.

El calzado mexicano tiene dos problemas atribuibles a los empresarios: el diseño y los tiempos de entrega, donde se pierde la ventaja geográfica sobre China y Brasil. Fábricas grandes, como Flexi, incorporaron apenas este año el diseño digital, que agiliza los tiempos de producción y se usa en el mundo hace 10 años.

Calzado Canadá para 1993 aparece como la empresa exportadora de calzado más importante del país, cumpliendo con ello las metas de su gerente general. Hay que tomar en cuenta que fue en 1957 cuando esta empresa recibió el

---

<sup>2</sup> Sánchez, Jarquín Ma. Elena. "La Producción de calzado en Tepito" UNAM. México. 1988. Págs. 30 – 66.

<sup>3</sup> "Atrasos en productividad, calidad y desarrollo técnico. Representa el libre comercio una posible recuperación en la industria del calzado". *El financiero*. México. 1 de junio de 1992. P. 7 A.

primer contrato de exportación con la Pacific Shoe Corporation, con lo que fue para entonces, la fábrica de mayor crecimiento en México (33 por ciento anual), sin embargo en la actualidad Calzado Canadá se ha convertido de exportadora neta en importadora compulsiva.

A mediados de 1992 se comenzaron a diseñar los primeros planes de asociación integración horizontal y vertical de empresas nacionales y extranjeras del cuero y del calzado. La mayoría de estos proyectos estaban encaminados a priorizar aquellas regiones donde existía potencialidad de establecimientos que permitiera llegar a un grado de fusión muy específico<sup>4</sup>.

Cerca de nueve proyectos de modernización, coinversiones y alianzas se presentaban entonces como posibles para desarrollar la potencialidad de los mercados internos y externos de la industria mexicana de calzado, sin embargo, en su gran mayoría no se llevaron a cabo. Esto sólo es un ejemplo de la crisis en las ramas manufactureras y demuestra que el mayor número de establecimientos de la planta productiva del calzado queda fuera de ellos.

La “modernización de la conducta empresarial” ha sido el caballito de batalla con el que se ha venido manejando la política industrial. En algunos casos, como en el del calzado el Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG) y Nacional Financiera prepararon determinados cursos estilo fast track, en los que la capacitación total para las pequeñas y medianas empresas, cuidadosamente seleccionadas, se incorporaran con el objeto de investigar el comportamiento del empresario y de la industria a nivel internacionales.

De la misma manera que para la industria del calzado, también los repartos asignados a este tipo de empresas e instrumentados por aquellos organismos oficiales, caso Nafinsa, sirvieron para cubrir apenas un 6 por ciento del total de estas unidades productivas, es decir, las pequeñas y medianas empresas industriales de las que se compone la mayoría de la planta industrial del país, y en la misma medida se dio el incremento en el monto de los créditos asignados a cada una de ellas.

---

<sup>4</sup> “Zapatero a tus zapatos” La Jornada, 29 de mayo de 1992 Pág. 13.

### **6.3 IMPLICACIONES ESPECÍFICAS CON RESPECTO DE LOS EFECTOS.**

La industria nacional muestra una débil capacidad para hacer frente a los competidores chinos, puesto que desde 1993 una gran mayoría de las empresas mexicanas del calzado se encontraban ya descapitalizadas y con capacidades ociosas de hasta 70 por ciento debido a la pérdida de la mayor parte de nichos de mercado interno, invadidos por las importaciones de calzado que a precios dumping se ofrecían en el mercado nacional.

A partir de la década de los noventa Tailandia, Indonesia y China recibieron importantes inversiones extranjeras para la producción de altos volúmenes de calzado, con lo que se crean importantes cambios con relevantes ventajas comparativas.

Países como; China, Corea del Sur, Tailandia, Indonesia y Hong Kong para 1987 ya producían 800 millones de pares y aprovechó la baja en la demanda del calzado de cuero en los países consumidores, que se debió a la caída del ingreso familiar y al comportamiento de los precios internacionales del cuero, que propició la estandarización de calzado confeccionado con productos sintéticos.

Desde entonces ha ido creciendo la presencia del calzado asiático no sólo en nuestro país también en Europa como en Estados Unidos donde la demanda del consumo de calzado de piel sigue disminuyendo.

En México la situación de la industria del calzado se había ido deteriorando debido a los 22 millones de pares de zapatos que se importaron en 1988 y a los 40 millones de pares de 1989, de tal manera que desde mediados de 1990 la industria zapatera del país fue por completo desplazada por productos importados excesivamente abaratados, según la CANAICAL (Cámara Nacional de la Industria del Calzado).

La CANAICAL registraba que entre enero y julio de aquel año habían ingresado al país 50 millones de pares de zapatos procedentes de Taiwán, vía Estados Unidos, a un precio de un dólar- factura por par. Según esta misma fuente existía además el agravante interno de los pares de contrabando. Para

entonces ya se denunciaba también por parte de los industriales del calzado que la importación masiva de zapatos discriminaba a los productos nacionales debido a que el arancel mexicano de un 20 por ciento era bajo en extremo si se comparaba el que recibían estos mismo productos en Estados Unidos y sugerían aumentar los gravámenes

Por otro lado a pesar de que México ha respondido a los reclamos de los fabricantes de calzado por el ingreso de calzado chino con impuestos compensatorios que compiten con la producción nacional, con el supuesto de que reciben subsidios ilegítimos por parte del gobierno, no ha sido suficiente, quizá algunos sectores tuvieron algún respiro, pero lo cierto es que han surgido nuevos problemas, como son el contrabando y corrupción en las aduanas.

En el Puerto de Manzanillo por ejemplo el déficit comercial de México con China, aunado al aumento en el contrabando asiático, han colocado al puerto de Manzanillo en el primer lugar nacional en el manejo de contenedores.

En el 2002, Manzanillo movilizó un total de 634 mil 155 contenedores contra 548 mil 422 del puerto de Veracruz, según datos de la dirección general de Puertos de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, esto es, un crecimiento de 38.8 y 09 por ciento respectivamente, en relación con el año previo<sup>5</sup>.

Manzanillo se conoce como el "desembarcadero de Asia en México", pues el 70 por ciento de la carga que le llega viene de ese continente .En lo que va del año, China se colocó como el país con el que México tiene el mayor déficit comercial en el mundo. En el 2001 se encontraron mil 900 contenedores abandonados en los patios de la Operadora Portuaria de Manzanillo que contenían, en su mayoría, mercancía pirata y de contrabando. Las industrias del calzado y del juguete son las más afectadas<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> "Impulsa el contrabando el Puerto de Manzanillo" Reforma 28 de julio del 2003.

<sup>6</sup> Ibid.

Otro aspecto importante es la triangulación que existe con la mercancía, puesto que cuando la mercancía llega a los Ángeles se re etiqueta y luego se manda a México.

El contrabando chino se ha llegado a tomar como la “bandera electoral” en Guanajuato principal productor de calzado en donde su principal problema es el contrabando de tenis chinos, que tiene al borde la quiebra a muchas empresas y sin empleo a la gente. En Monterrey la competencia desleal ha hecho cerrar a 160 productores tan sólo en el 2003, perdiéndose con ello 9 mil empleos<sup>7</sup>.

En México el contrabando no es considerado como delito grave, esto lo convierte en un práctica impune que contribuye al cierre de empresas y por lo tanto de pérdida empleos y aunque ya existe la iniciativa, impulsada por las fracciones PAN y PRI, aprobada desde el 2002 la propuesta quedó bajo responsabilidad de las comisiones de Hacienda y Justicia, ero en el periodo de sesiones cerrado en diciembre del 2003 no tuvo avances.

“El grupo parlamentario del Partido del Trabajo, hace un llamado de desesperación porque nuestra industria se esta deteriorando y se va a llegar a un punto sin retorno<sup>8</sup>” Los zapateros estiman que por medio de la falsificación de documentos, el contrabando representó en 2003 el ingreso de 40 millones de pares.

Además, una encuesta aplicada a 170 fabricantes de calzado de Jalisco arrojó que 70 por ciento de ellos no contempla invertir este año. De acuerdo con datos proporcionados por la cámara guanajuatense, el contrabando de todo tipo de mercancías representa al país pérdidas anuales cercanas a los \$180 millones de dólares.

El panorama poco prometedor en la industria del calzado ha provocado que el Gobierno mexicano decida cambiar su estrategia de apoyo a la industria del calzado “ Rocío Ruiz, subsecretaria de la Industria y Comercio de la Secretaria de Economía declaró que las Industrias de la confección, calzado y juguetes

---

<sup>7</sup> “Atraviesan zapateros severa crisis” Reforma 19 de julio del 2003

<sup>8</sup> “Ignora legislativo la crisis de zapateros” *Diario Monitor*. Viernes 7 de may 2004

están fuera de los mercados mundiales por la pérdida de competitividad y que el Gobierno decidió cambiar su estrategia de apoyo a otras industria como electrónica, metalmecánica y autopartes, para que se conviertan en las estrellas del comercio exterior mexicano.

China no sólo mantiene ventajas comparativas en industrias como las del calzado, textiles y juguetes, en las que la mano de obra es intensiva “también avanza en industrias más complejas como la electrónica, la de semiconductores y la relacionada con tecnologías de información.

China con la capacidad de producir grandes volúmenes a precios muy inferiores a los del calzado mexicano, varios productores europeos de hecho han trasladado sus plantas manufactureras a Hong Kong, Malasia, Filipinas, Corea e Indonesia en aprovechamiento de las ventajas comparativas que allá ofrecen, y China se ha convertido en un paraíso para la productividad, con ello vemos que las inversiones que ya estaban comprometidas con México se siguen perdiendo así como se sigue perdiendo las supuestas ventajas comparativas que México tiene en el factor geográfico y en la competitividad en su mano de obra.

Ahora existe algo que podría señalarse como efecto dominó, pues algunos fabricantes han optado por adquirir insumos asiáticos para enfrentar su propia crisis, pues no encuentran alternativa mejor para elaborar sus productos a un mejor precio, aún afectando a sus proveedores, con lo que los mismos mexicanos están terminando con fuentes de empleo por conservar el suyo.

En resumen México con todo y las deficiencias estructurales que arrastra tiene que enfrentar las implicaciones del ingreso de China a la OMC que no solo incluyen al calzado como son:

*A pesar de diferencias apreciables en los niveles de ingreso nacional bruto per capita entre los dos países – \$940 dólares estadounidenses a precios corrientes China y \$5,910 México para el año 2002 (Según datos del Grupo del Banco Mundial, 2003, reportes por países) hay coincidencias en el tipo de productos que exporta cada uno de ellos, básicamente manufacturas de industria ligera, en ambos casos con un alto contenido de trabajo.*

*A ese respecto, México enfrenta la posibilidad de continuar perdiendo participación en el mercado de Estados Unidos, principalmente en textiles, sobre todo porque en el convenio entre China y este último, concluido en 1999, se acordó dar por terminado en 2005 el Acuerdo Multifibras, por medio del cual Estados Unidos impone cuotas a la importación de textiles de varios tipos procedentes de China (lo que hasta ahora equivale a una ventaja comparativa)*

*A partir de la segunda mitad de los noventa, el mercado mexicano ha absorbido crecientes importaciones chinas, entre juguetes, calzado, ropa, herramientas menores y misceláneas.*

México compite con China en la captación de inversiones extranjeras directas, con una clara ventaja para la última en cuanto al volumen de capital privado extranjero que recibe anualmente. De acuerdo con estimaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas para Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en 2002 el flujo de inversión extranjera directa que llegó a China fue de \$52,700 millones de dólares estadounidenses (UNCTAD, 2003) muy superior al que ingresó a nuestro país en el mismo año, de \$13,897 millones de dólares estadounidenses (INEGI, 2003: Resumen de la Balanza de pagos). Según estimaciones de la investigadora Ma. Teresa Rodríguez “Con el Ingreso de China a la OMC podría acelerarse el ritmo de captación de ahorro externo por parte de este país además de que su apertura financiera y bancaria, consecuente con su ingreso al organismo, seguramente atraerá a nuevos inversionistas”.

Así que México tiene que encontrar la manera de seguir compitiendo internacionalmente y aprovechar nuevos mercados, entre los que estará, sin duda el mercado chino, además de explotar su cercanía con América del Norte.

### **6.3.1 CONDICIONES MATERIALES DE TRABAJO DE LOS OBREROS.**

En México se dividen los trabajadores en un núcleo y una periferia en el sector del calzado consiste esencialmente en las personas que trabajan en talleres muy pequeños y en trabajadores a domicilio para el cosido de palas, bordado entre otros.

El cosido de palas se trata de una ocupación que requiere de agudeza visual, generalmente estos trabajadores llegan a padecer lesiones dorsales, el cosido exige un nivel de calificación muy alto. Se precisa de unos tres meses para aprender a realizar las operaciones básicas, y el trabajo por cuenta propia sólo es posible al cabo de un aprendizaje en aproximadamente un año.

Durante las épocas de producción se llega a subcontratar estas labores debido a que las empresas deben actuar con gran flexibilidad para entregar a un costo mínimo los volúmenes requeridos. Este tipo de trabajo suministra empleos temporales con una mano de obra clandestina que no figura en las estadísticas oficiales, mal remunerados, sin ninguna seguridad social ni respetando las condiciones de salud. Aquí los convenios internacionales pertinentes, en particular el Convenio de la OIT sobre las peores formas de trabajo infantil, 1999 (núm. 182). Y el convenio sobre la edad mínima, 1973 (núm. 138) son rebasados por la necesidad y la ignorancia.

A pesar de que la legislación prohíbe el trabajo de los menores de edad y obliga a salarios semejantes a hombres y mujeres, en las manufacturas de calzado esto no se cumple. En México la producción de mujeres con un empleo formal en las manufacturas es relativamente pequeña. La mayor parte de las trabajadoras, casadas en un alto porcentaje, realizan labores de maquila a domicilio.

Existen micro y pequeñas empresas que utilizan mano de obra infantil quienes usan sus dedos a manera de pincel e inhalan desde pequeños los vapores de sustancias tóxicas en los talleres familiares principalmente. La mano de obra infantil es otro de los factores de menor eficiencia en las pequeñas y medianas empresas.

“El trabajo infantil y la explotación de los niños constituyen una violación flagrante de los derechos humanos y vulneran los principios de la justicia social. Si bien en los últimos veinte años se han registrado importantes avances en el mundo en la legislación relativa a esta cuestión y se han conseguido progresos notables en un período reciente en las empresas del sector estructurado, el trabajo infantil continúa siendo un problema en las

industrias TVC (Textiles, Vestido y Calzado) de algunos países<sup>9</sup>.” Aunque la OIT ha recomendado que en los países en que hay trabajo infantil, los gobiernos deberían consignar recursos adicionales para mejorar el sistema educativo y controlar más estrictamente la escolaridad obligatoria de niños que trabajan en el sector formal o no estructurado.

También debería, con el apoyo de la OIT, adoptar medidas para mejorar los programas de educación para los trabajadores, fortalecer la eficiencia de los servicios de inspección del trabajo; recurrir al diálogo social para luchar contra el trabajo infantil; y mejorar la conciencia del público en general esto pareciera un sueño pues una gran parte en el sector del cuero y del calzado se encarga a trabajadores a domicilio como se mencionó mujeres y niños.

La naturaleza del trabajo, el hecho de que sea casi nula la producción en gran escala y la organización de la industria a base de pequeños talleres o empresas contribuyen a que esta práctica prospere aunado al aumento de desempleo junto con la necesidad económica de desempeñar una actividad remunerada que tienen las personas a quienes no les es posible alejarse de su hogar. Por el lado de los empleadores se ven orillados a contratar mujeres y niños con la intención de recortar los costos de producción y poder sobrevivir.

Los trabajadores a domicilio perciben bajos salarios, generalmente inferiores al mínimo vigente, además trabajan muchas horas y carecen de seguridad en el empleo. Por norma general no tienen acceso a los sistemas existentes de seguridad social. Trabajan en condiciones no apropiadas en cuanto a seguridad y salud.

Sus bajos niveles de ingresos redundan en detrimento de sus condiciones de vivienda, alimentación, salud y educación. Quienes aceptan este tipo de trabajo lo hacen porque no suelen tener la posibilidad de elegir otra actividad o porque no disponen de servicios para cuidar a sus hijos que les convenga o puedan costear.

---

<sup>9</sup> Reunión tripartita sobre las prácticas laborales de las industrias del calzado, el cuero, los textiles y el vestido Ginebra 2002, [www.oit.gob.mx](http://www.oit.gob.mx)

Esta mano de obra es clandestina en su mayor parte, lo que permite eludir las disposiciones legales de carácter restrictivo en materia de sanciones e impuestos así como el pago de impuestos y cuotas de la seguridad social.

Por parte de los empleadores renuncian a ejercer un control directo sobre los trabajadores y para estimular la productividad recurren a una combinación de remuneración a destajo, es éste un factor importante, pues de esta forma los trabajadores no tienen oportunidad de organizarse en sindicatos y los empleadores pueden eludir las presiones sindicales en pro de mejores condiciones de trabajo.

Las mujeres se incorporan al trabajo de tres maneras distintas: como asalariadas en la industria dentro de la unidad productiva familiar, y mediante el trabajo a domicilio, con marcadas diferencias, especialmente en lo que se refiere a la forma en que les son retribuidas sus tareas. Por ejemplo, en los establecimientos de mayor tamaño las trabajadoras cuentan con salarios mínimos, a los que se agrega un pequeño porcentaje por productividad, además de algunas prestaciones como aguinaldos, vales para el calzado, vacaciones y servicios médicos.

En los talleres, por lo general, las trabajadoras que no forman parte de la familia son remuneradas básicamente a destajo, aunque también se utilizan los pagos fijos, dependiendo de los que convenga al patrón y las prestaciones se reducen básicamente al servicio médico. Pero en la medida que se tiene más antigüedad se puede recurrir a favores especiales, como préstamos especiales, como préstamos personales o permisos sólo para cuidar a los hijos o a los enfermos con el entendido de que no se le pagará el día.

Como miembros de la familia, las niñas y mujeres tienen que incluir el trabajo como parte de sus obligaciones domésticas, contribuyendo a elevar el ingreso familiar mediante largas jornadas. Las decisiones sobre su remuneración son controladas por los varones, lo mismo que su frecuencia y montos, aunque también dependen de la posición que ocupan en la familia: las esposas siempre “ayudan”; las hijas cuentan con algún dinero para sus gastos. Den entre todas, las trabajadoras a domicilio son quizá las más desfavorecidas,

porque dependen únicamente del pago por el trabajo que realizan; prevalece el destajo como forma predominante de remuneración y se carece por completo de prestaciones, mientras se depende más de la estacionalidad de la producción en los pedidos y el ingreso.

Las posibilidades de incorporación también varían con las características personales. En los establecimientos de mayor tamaño el promedio de edad oscila entre los 15 y los 20 años pero casi nunca excede los 35 años, prefiriéndose a las mujeres solteras aún sin experiencia. Las casadas o jefas de familia tienden a ser reemplazadas bajo el argumento de que tienen una baja productividad o por no poder cubrir horarios completos de trabajo por sus obligaciones domésticas, teniendo que trabajar en las empresas más desfavorecidas. De parte de los propietarios, contratar a mujeres con cierto perfil ha sido una buena estrategia para crear y reproducir un mercado de trabajo barato, abundante, inestable e intercambiable.

Independientemente de la manera en que se incorporen, el patrón de división del trabajo que priva en la industria no depende tanto del tamaño del establecimiento como del género de pertenencia. Hasta hace pocos años las tareas de las mujeres se limitaban a la realización de unas cuantas fracciones, caracterizadas por un alto contenido de trabajo manual porque la mecanización era prácticamente imposible, con lo que tenía como efecto el considerarlas tareas poco calificadas y asociarlas con cualidades tales como la delicadeza y la paciencia y curiosidad, como el adorno y el tejido.

Los cambios que ha promovido la globalización económica mundial, bajo un modelo productivo que explota más el trabajo en busca de disminuir sus costos y elevar la productividad, repercuten en toda la industria, y la del calzado no es la excepción. Quizá la diferencia principal respecto de otras ramas haya sido el efecto sobre la descalificación del oficio zapatero, como se explica a continuación:

A nivel mundial, el traslado de la actividad desde países desarrollados, ha implicado la pérdida de puestos de empleo hacia otros de mano de obra de bajo costo; en los países productores el trabajo ha tendido a trasladarse hacia

empresas de menor tamaño y a nivel sectorial se ha concentrado en el sector informal, “con consecuencias negativas en los niveles de remuneración y las condiciones de trabajo<sup>10</sup>”. La situación es tan severa que la OIT ha tenido que convocar a los países a tomar acuerdos que eviten la sobreexplotación. Para la Organización, la mundialización del sector tiene que llevar aparejada la justicia social.

En el caso de China a falta de información fundamentada sobre las condiciones materiales de trabajo grosso modo, se puede mencionar que con su reforma económica y apertura externa, se aplicaron políticas específicas para liberar el mercado laboral y ajustarlo al mecanismo de mercado de una manera gradual desde las dos últimas décadas del siglo XX y principios del siglo XXI, particularmente a raíz del inicio de las negociaciones finales sostenidas con la OMC entre 2000 y 2001 que se mencionarán a continuación con la intención de aprehender la situación de China:

*1980 Introducción del sistema contractual en determinadas actividades, de agricultura, industria y comercio, posteriormente comercio exterior. Para estimular la producción y productividad laboral: incentivos económicos a la producción*

*1984 Incorporación de las Empresas propiedad del Estado, mediante el inicio de proceso de modernización de éstas a la reforma laboral.*

*1986 Para eliminar la mentalidad del empleo socialista o para toda la vida, se amplió el sistema contractual para todo el país y se liberó la administración interna de las empresas.*

*1990 Inicio de una nueva etapa: la movilidad del trabajo dentro de la empresa, para optimizar la estructura de la fuerza de trabajo.*

*1993 Permiso a las empresas par emplear trabajadores y permitir que los individuos se ocupen en las actividades que ellos decidan libremente, de acuerdo al mecanismo de mercado.*

*1995 Establecimiento de un salario mínimo para las diversas regiones.*

---

<sup>10</sup> 2La mundialización cambia la fisonomía de las industrias de los textiles, el vestido y el calzado” Ginebra. Organización Mundial del Trabajo. (Mimeo) (Reporte De prensa del 28 de octubre de 1996) citado por Iglesias Esther en “Reflexiones sobre la participación y las condiciones laborales de las mujeres en la producción del calzado” Momento económico 98. Instituto de investigaciones Económicas UNAM. Pág. 20

*1996 – 2000 Diversas medidas que se orientan a permitir la incorporación de los trabajadores rurales a las zonas urbanas y a ampliar la productividad con estímulos.*

*2002 Liberación mayor a partir de fases decisivas de negociación en el ingreso a la OMC. Eliminación total de controles a los flujos laborales al interior del país.*

El sistema laboral, tanto en el periodo socialista como en la reforma económica, posteriormente llamado socialista de mercado. Destaca la institucionalización de un nuevo mercado laboral que inhibe al gobierno como oferente de empleo directo y estimula el mecanismo de mercado para que las empresas lleven a cabo la contratación de cuadros, con criterios de productividad, sin embargo, respecto a sectores como el calzado se menciona en artículos de periódicos información como por ejemplo “la mano de obra mexicana comenzó a encarecerse en comparación de obra china, donde los obreros trabajan en condiciones infrahumanas<sup>11</sup>”. Hay que resaltar que China introdujo un sistema de contratos que permiten la contratación de trabajadores acorde a las necesidades de organización, administración y gestión. Las empresas como los propios trabajadores se ajustan a las prácticas del mercado y al sistema de contratos.

### **6.3.2 TIEMPO DE TRABAJO Y SALARIOS.**

Los fabricantes mexicanos de calzado funcionan, en su mayoría, con salarios y prestaciones sociales inferiores a la media. Se mueven con un alto índice de trabajo a domicilio y clandestino, que más de un 70 por ciento corresponde a la mano de obra femenina y los trabajadores mantienen altos niveles de rotación, bajos salarios pagados a destajo, en tanto se destina poca remuneración a la mano de obra, y además carecen de organizaciones efectivas gremiales o sindicales defensoras de sus derechos laborales.

En México la calidad de la ocupación varió, pues en las empresas formales especialmente en las empresas formales, especialmente en las de mayor tamaño, muchos empleos de tiempo completo se convirtieron en de tiempo

---

<sup>11</sup>“zapatero a tus zapateros...” *La jornada*, 31 de septiembre 2003.

parcial o temporales, en tanto se incrementó el uso del trabajo a domicilio, con prestaciones y pagos menores a las que ya prevalecían y donde el trabajo infantil y femenino han ido en aumento<sup>12</sup>.

Dichas tendencias se perfilaban ya desde fines de los ochenta debido a una mayor simplificación en los procesos de trabajo, que permitía reducir al mínimo la mano de obra estable mientras se recurría a trabajadores eventuales y al trabajo fuera de la empresa. Este proceso "... hace posible desvalorizar al extremo el trabajo obrero calificado, recurrir a jóvenes sin experiencia, fácilmente intercambiables<sup>13</sup>". Entonces se desaprovecha la experiencia de los verdaderos artesanos de calzado y se les despide o en el mejor de los casos se les asigna un trabajo en donde para nada aplican sus conocimientos a cambio de "conservar un empleo".

Con la incorporación de innovaciones tecnológicas aunque relativamente lento en la rama del calzado, con el tiempo permitió que los trabajos calificados se consideraran como de menor calificación que antes, y como resultado se obtuvo que muchos varones dejaran sus trabajos, al negarse a aceptar menores estatus o salario cuando los cambios tecnológicos alteraron la naturaleza y clasificación de su actividad. La evidencia se repite en todas las regiones zapateras: lo mismo en Tepito que en León o Guadalajara<sup>14</sup>.

Según la investigadora Esther Iglesias en cuanto las mujeres comenzaron a ocupar esos espacios, quizás aceptando malas condiciones laborales y menores salarios. De ello todavía poco se sabe en el nivel macroeconómico, pero se cree que la situación no es para hacer cuentas alegres, especialmente cuando se profundiza en las características intrarrama.

De las mujeres registradas en rama del calzado un porcentaje considerable de mujeres no percibe remuneración. De igual manera es en las empresas más

---

<sup>12</sup> "La OIT critica el surgimiento de formas de explotación en el sector del calzado, los textiles y el vestido" Ginebra, Organización Internacional del Trabajo (MIMEO). Reporte DE prensa 1º de noviembre 1996 citado por Iglesias Esther en Op. Cit. Pág. 17

<sup>13</sup> Arias. Op. Cit. Pág. 21

<sup>14</sup> "Manufacturas en la era del TLCAN" Momento Económico 98. Información y Análisis de la Coyuntura Económica. Instituto de Investigaciones Económicas UNAM. ÁG. 17

pequeñas donde el no asalariamiento tiende a crecer, lo que pudiera ser una estrategia para lograr mayores niveles de capitalización y poder subsistir ante los embates contra la industria.

De acuerdo con una encuesta realizada en 1992 llevada a cabo por la investigadora Esther Iglesias a falta de información más reciente, en San Mateo Atenco, Estado de México, a un Universo de 1999 trabajadores, se obtuvieron los siguientes hallazgos: una quinta parte fueron mujeres, quienes tenían en promedio menor edad que los hombres, mientras no hubo diferencias significativas en lo referente a la escolaridad. En cambio, la Experiencia laboral tendía a ser más importante para ellos, pues habían trabajado en promedio en tres talleres, mientras las mujeres apenas en uno.

En el momento de la encuesta, la incorporación de las mujeres era más bien reciente: 38 por ciento tenía menos de seis meses de haber iniciado su trabajo en los talleres, un 19 por ciento entre seis meses y un año, y un 23 por ciento adicional entre uno y dos años (contra 24,21 y 19 por ciento de los varones), mientras las que mencionaron tener más de cuatro años de experiencia laboral apenas representaron 10 por ciento (cifra que se elevaba a 19 por ciento para los hombres).

Las diferencias salariales eran significativas: las mujeres percibían poco más de la mitad del salario que sus contrapartes varones.

En el caso de las trabajadoras familiares, es importante mencionar que casi tres cuartas partes de las esposas y una proporción ligeramente menor de las hijas (73 y 71 por ciento) no percibía remuneración alguna por su labor dentro del taller. La situación cambiaba un poco para las trabajadoras que no formaban parte de la familia; todas percibían salario, pero de ellas 70 por ciento recibía salario fijo sin importar las variaciones en el volumen de actividad. Los resultados, estandarizados en salarios mínimos vigentes en el momento de la encuesta arrojaban que 23 por ciento de las trabajadoras no percibían remuneración, 62 por ciento recibían hasta dos salarios y apenas 15 por ciento restante tenía niveles salariales superiores. En los varones, las cifras respectivas eran de 7,37 y 56 por ciento.

Creo conveniente mencionar que no solo para los organismos que recaban la información el trabajo femenino es oculto por llevarse a cabo de manera informal, sino porque para algunas mujeres no valoran sus actividades en los talleres o el trabajo que se llevan a casa por destajo y cuando les preguntan a qué se dedican se limitan a contestar “al hogar”.

La estructuración y el abandono de los puestos de trabajo por varones ha provocado que las mujeres tengan más posibilidades de acceder a un trabajo remunerado y casi siempre es con desigualdades frente a los varones, aunque esta puede ser una oportunidad para transformar la mentalidad de inferioridad lo cual varía según la perspectiva y el lugar geográfico de donde se encuentren.

Con el siguiente cuadro que también fue citado en otro capítulo se puede ver con más claridad el porqué China perjudica a los zapateros mexicanos en especial a los pequeños y medianos fabricantes. La mano de obra en China para esa industria cuesta la mitad de la mexicana por horarios de trabajo más extensos y sin interferencias sindicales razón por la cual los precios y productividad son mejores en China que en México.

TABLA 2  
Productividad de México y China

	México	China
Costo de mano de obra (pesos por hora)	4.0875	2
Horas Trabajadas	8	10-12
Subsidios	No	Si
Productividad	1	5(vuces la de México)
Costo de producción	Altos	Bajos
Impuestos a la Importación de maquinaria	Altos	Bajos

Fuente: Cámara de la industria del Calzado de Gua najuato (Ciceg)  
<http://www.ciceg.org>

La competitividad del calzado de piel mexicano en Estados Unidos sigue bajando y la demanda de calzado chino va en aumento pues desde 1996 Estados Unidos importaba 1,210 millones de pares en 1996, con una tasa promedio de crecimiento anual de 13.9 por ciento desde 1993. China ya cubría 69.7 por ciento del consumo de calzado de piel en 1997<sup>15</sup>.

<sup>15</sup> Kerber Victor, China y el calzado mexicano. Comercio Exterior. Vol. 52 Num. 52. 10 de octubre de 2002. Pág. 905

Así que México tiene el reto de enfrentar una transformación mental y estructural para enfrentar un desafío como el de esta naturaleza pues esta situación no es privativa del sector del calzado es en general en el ramo de las manufacturas pues los trabajadores chinos en el ramo de manufacturas ganan en promedio 729 dólares al año. El promedio de la industria manufacturera en Guatemala es de mil 802 dólares; 2 mil 685 dólares en Honduras; 3 mil 738 en Uruguay; 4 mil 667 en Venezuela; 7 mil 338 dólares en Argentina, y 7 mil 607 dólares en México, según estimaciones del Banco Mundial en el 2002.

## **7 PROPUESTA A LA INDUSTRIA MEXICANA DEL CALZADO.**

### **7.1 ANALISIS DE FORTALEZAS.**

Las relaciones China – México están cambiando, dejan de ser competidores para ser socios, desde 1998 ambas naciones iniciaron negociaciones sobre un Acuerdo para la Promoción y Protección de las Inversiones (APRI) cuyo objetivo es facilitar la participación conjunta de empresarios de ambas naciones en la inversión de capitales y brindar seguridad jurídica a las inversiones.

La suscripción de un Acuerdo de esta naturaleza con China constituye un factor fundamental para incrementar los flujos recíprocos de inversión productiva, y con ello, complementar el ahorro interno y crear empleos<sup>1</sup>. Además de que ambos son dos países en desarrollo con un proceso de modernización económica miembros de la APEC (Mecanismo de Cooperación Económica Asia – Pacífico), foro que les permite tener un acercamiento continuo, la relación entre ambos puede ser muy fructífera y crear un comercio equilibrado.

México es una pieza clave en el comercio internacional por su situación geográfica. Hacia el sur es la puerta a Latinoamérica con la firma de 10 Tratados de Libre Comercio, hacia el norte tiene un lazo de acero con Estados Unidos, además de contar con salida a los dos océanos. En consecuencia su posición geográfica es un factor clave en beneficio del comercio para dirigirse a América Latina, Unión Europea, o bien Asia.

Los canales de comercialización se estructuran de la siguiente manera: Fabricante - Distribuidor, Distribuidor – Mayorista y cadenas de tiendas especializadas y departamentales. Los principales centros de consumo se ubican en Estados Unidos y Europa occidental y continuarán representando la mayor demanda internacional de calzado<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup>Martinez, Elizabeth. "El Ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y sus repercusiones en el comercio mexicano". UNAM, 2003. Pág. 6.

<sup>2</sup> Ibid. Estudio sectorial de Bancomext. Pág. 120

Se cuenta con la reputación del artesano quién puede estar tan capacitado como el mejor obrero calificado de hoy gracias a el amor por su trabajo capaces de producir calidad fina y entrefina como en la curtiduría donde se tiene ventajas en el proceso de terminado de pieles (procesos secos<sup>3</sup>) los cuales son intensivos en mano de obra calificada y en calzado para hombre o bien en la confección de botas, no sólo de tipo tradicional sino las de carácter industrial, pues van ganando nichos de mercado en el mercado estadounidense, además el calzado de China no se enfoca a producir zapato fino y entrefino lo que permite a México seguir compitiendo en este rubro.

## **7.2 ANALISIS DE DEBILIDADES.**

Mientras el gobierno Chino está decidido a diversificar sus mercados de exportación, en particular hacia América, los esfuerzos realizados por el empresario mexicano para incursionar en el mercado chino se han llevado de manera aislada y carecen de estrategias de mediano y largo plazo, en la mayoría de los casos las pocas incursiones han sido motivadas por la crisis en nuestro mercado interno o por problemas en nuestros mercados de exportación tradicionales y una vez superadas estas circunstancias coyunturales se descuida este mercado llegando en ocasiones hasta su abandono.

Durante la última etapa de las negociaciones del gobierno chino ante la OMC, a los ciudadanos chinos les sorprendía enterarse que México – un país en desarrollo- era el último en llegar a un acuerdo con su país para aprobar su ingreso a la MC; en México las cosas eran distintas, los debates oscilaban solo entre los actores económicos, la falta de difusión de la noticia, además de las escasas opiniones que lejos de ser constructivas representan el interés de un sector, provocó que la población no se enterara del suceso y mucho menos se dio a conocer un análisis objetivo sobre las consecuencias en la economía mexicana y sobre todo no se han presentado proyectos para la enfrentar la competencia china.

---

<sup>3</sup>Roldán, Juvencio."Dilema de competitividad. La gestación o modificador de artículos, apegados a las necesidades específicas de los consumidores, representa la diferencia de valor y competitividad no sólo entre empresas sino entre países." Revista Manufactura. México, Núm. 108. Junio 2004. pág. 57

La compañía Opinión Reserch Corporation realizó una encuesta para la revista Negocios 161 empresas de manufacturas pequeñas y medianas en México sobre su percepción del ingreso a de China a la OMC<sup>4</sup>. La pregunta fue la siguiente ¿estaba usted enterado del virtual ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio?

Si estaba enterado		No estaba enterado	
52%		48%	
Consideran que es <b>bueno</b> para México	Consideran que es <b>malo</b> para México	Consideran que es <b>bueno</b> para México	Consideran que es <b>malo</b> para México
15%	37%	30%	18%

Fuente: China lugar estratégico para desarrollar negocios. En negocios. Febrero 2002 No. 119 - Año 11. p. 36

De acuerdo con esta encuesta solo el 52% de los empresarios estaba enterado de éste acontecimiento, un porcentaje muy bajo que demuestra el desconocimiento de los efectos de China en la OMC, no obstante esto sólo es una muestra estadísticas para aproximarse a los datos reales, en la cual se confirma la tesis: *No existen evidencias sobre la existencia de programas emergentes para enfrentar a competencia de productos chinos en los principales mercados de los empresarios mexicanos, sólo algunas compañías del sector textil han implementado una reestructuración para incrementar sus niveles de competitividad en los mercados internacionales.*

Aún no se conoce suficientemente las formas para penetrar el mercado chino, pues se trata de un país diferente en muchos sentidos en comparación con los socios tradicionales de México. Por lo tanto el mercado mexicano se encuentra en desventaja debido a que China ha basado su innovación en sus productos gracias al conocimiento de mercado mexicano y no solo del mercado también de los medios para introducir sus productos por vía ilegal o legal a falta de suficientes barreras arancelarias respecto a las importaciones.

Para posicionar un producto en la República Popular China es necesario conocer: Su legislación materia de derecho internacional, comercio exterior, aduanas, sobre cuestiones ambientales y de salud. Realizar estudios de

---

<sup>4</sup>La muestra quedo constituida por 101 entrevistas telefónicas con dueños y irectores de empresas manufactureras de Ciudad de México Monterrey, Guadalajara y León. El trabajo se realizaó del 9 al 12 de enero del 2002. El margen de error es de +/- 7.5%. Se publicó en: "China lugar estratégico para negocios"Mé xico. Núm.119 año 11. Febrero 2002. Pág. 36

mercado, para saber que productos demanda el país y la forma de ingresarlos. Inclusive comisionar a profesionistas que estudien en China diferentes áreas entorno al comercio exterior, con el fin de especializarse en el mercado chino.

China tiene ventaja en relación con la competitividad de los precios de sus productos en el mercado internacional y particularmente en el mexicano el sector del calzado a consecuencia, continua la reducción de capacidad instalada de los productores por lo cual se corre el riesgo de que desaparezca la mayoría de la planta productiva de la industria del calzado regional al mismo tiempo que el grado de desagregación, en la cadena productiva empresarial dificulta la planificación correcta y oportuna para poder desarrollar un mayor grado de competitividad en el mercado esto aunado a la falta de apoyo crediticio adecuado, con bajas tasas de financiamiento tanto para la obtención de bienes de capital o invertir en la renovación de diseño de su calzado dificulta las alternativas de los productores para enfrentar a la competencia, principalmente la del mercado asiático con mayor producción a menores costos.

Sobre estos elementos destaca el individualismo con que cada empresario maneja su negocio, es decir, no tiene una visión integral de la cadena productiva que contemple, por ejemplo asociaciones con proveedores o con sus propios maquiladores. El mayor conflicto del sector del calzado para formar parte de una cadena productiva es, en especial, la liquidez de las firmas del sector, la falta de competitividad global y la entrada de corporaciones transnacionales de clase mundial, sobre todo en el ramo de la proveeduría.

### **7.3 ANALISIS DE OPORTUNIDADES.**

México y China son dos países muy diferentes, que se interceptan en la economía internacional, sin embargo ambos son países en desarrollo, con un proceso de modernización económica que debe de utilizarse y conseguir una relación fructífera, al intentar encontrar alternativas que no sea la regionalización o la formación de bloques comerciales como se hizo en el Tratado de Libre Comercio.

Durante la reunión APEC en Octubre del 2002, México el país sede anunció la creación del Proyecto Bandera que consiste en la construcción de un puerto muy sofisticado en Manzanillo para recibir y enviar productos asiáticos a Kansas, Estados Unidos; por medio de caminos y vías de ferrocarril<sup>5</sup>. Para ello es indispensable la inversión en la construcción portuaria, en carreteras y transporte. Así como garantizar las operaciones comerciales de forma eficiente, la entrega de mercancías justo a tiempo y con cero defectos, ésta es una opción para sacar partido a su relación comercial dentro del APEC

Luis de la Calle señala que<sup>6</sup>: en México debe aprovechar la adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio para reflexionar sobre su situación competitiva. Debe mirarse en ese espejo y examinar sus propias oportunidades y debilidades en el ámbito del comercio internacional para estar en condiciones de invertir adecuadamente.

China ahora como miembro de la Organización Mundial de Comercio, durante un periodo de transición de 15 años, será considerada como economía no de mercado para la realización de nuevas investigaciones y revisiones de casos de dumping y subsidios. Esto asegura una mayor certidumbre de los operadores comerciales de México con dicho país. China tendrá que sujetar sus prácticas comerciales internacionales en materia de importaciones y exportaciones a reglas internacionales acordadas en la Organización Mundial de Comercio. Por tanto, prácticas que genera competencia desleal en contra de productos mexicanos tendrán que ser modificadas por el gobierno de China. En caso de no hacerlo, México y los otros miembros de la organización podrían recurrir a los mecanismos de solución de controversias de la Organización Mundial de Comercio.

El Tratado de Libre Comercio con América del Norte, hace de México un socio estratégico para la producción manufacturera y servicios. Los empresarios asiáticos y latinoamericanos, principales competidores del país no tendrán en el

---

<sup>5</sup> Garza, Gabriel. "Demandan invertir en infraestructura" Reforma. México, 01 de Octubre de 2002. Pág. A 3.

<sup>6</sup> De la Calle, Luis. "China en la OMC" Foreign Affaires en Español. Vol. 2 No. 3 Otoño – Invierno. 1002. Pp. 152 – 161.

mediano plazo el acceso privilegiado que tiene México por los diez Tratados de Libre Comercio que ha firmado, esta ventaja no es permanente por lo que debe aprovecharse para colocar el producto mexicano en los principales mercados.

En la medida que las empresas mexicanas sean capaces de adaptarse a los requerimientos de un nuevo mercado alcanzarán el éxito<sup>7</sup>, dicha capacidad de adaptación va más allá de la posibilidad de modificar sus productos, incluye en la negociación la diferencia del idioma, trato personal, protocolo de negocios, elementos a considerar para ingresar al mercado chino además de los tradicionales (producto, condiciones del mercado, gustos y preferencias, competencia, canales de distribución, inversión y utilidades), sobre todo realizar una alianza estratégica o una coinversión, pues las empresas chinas conocen el mercado, los canales de distribución y contactos claves para agilizar el negocio; los estadounidenses lo han entendido y se han hecho socios de las empresas de la localidad obteniendo amplios márgenes de ganancias.

La competitividad ya no solo se encuentra en los bajos precios a costa de la mano de obra barata o en la realización de un solo proceso en línea de producción, sino en la eficiencia de integración en las cadenas productivas e insumos es decir desde la producción de pieles e insumos hasta la venta del calzado, lo cual requiere la inversión en tecnología con el fin de reducir los tiempos de producción y de entrega, flexibilizar la producción y responder a los tiempos de demanda. También es importante invertir en las áreas de diseño y desarrollo de productos.

La apertura en la industria del calzado y la inclusión de nuevos proveedores al mercado internacional ha provocado una mayor competencia en el ámbito mundial. La industria de la piel, por sus características en el proceso productivo tiende a desplazarse desde los países desarrollados hacia países con regulaciones ambientales menos restrictivas<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> Véase Roldán, Juvencio. Op.cit . pág. 58.

<sup>8</sup> Hernández Jesús. "Manual para sobrevivir". *Expansión*. Bancomext. México. Núm. 843. Año 33. 26 de junio del 2002. p. 63

Debido a los cambios en las tendencias del mercado mundial la industria del calzado esta sujeta a constantes variaciones en términos de moda, calidad, confort y precio y es esto lo que precisamente se puede aprovechar, pues la sofisticación de los consumidores los está conduciendo a solicitar calzado de acuerdo a la necesidad de hechuras a la medida, rompiendo el esquema de la producción masiva china.

En el marco del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá y Tratado de Libre comercio con la Unión Europea existen oportunidades en este sector, en Estados Unidos, se presentan dos periodos de eliminación de aranceles, uno en el 2003 en el que se incluye el calzado deportivo y otro en el 2008 referente a calzados especiales.

El gran desafío que enfrenta la industria del calzado es la competencia con economías como las asiáticas, capaces de producir a grandes volúmenes y a precios muy bajos. Sin embargo a causa de la moda y los precios bajos, el calzado de plástico incrementa su presencia en el mercado mexicano. Por lo tanto la competencia entre China y México en el mercado mexicano existe en el sector calzado de piel y plástico, sin embargo la ventaja competitiva de cada país reside en dos productos distintos, el calzado de piel y el de plástico, con formas de producción y, costos no comparables dirigidos a nichos de mercado diferentes.

Ahora al identificar las debilidades de la industria del calzado se cuenta con mejores condiciones para aplicar otras alternativas.

El proceso de reconversión de la industria ha demandado una verdadera actitud de cambio de los empresarios zapateros (empresario) que lo ha llevado a inducir profundas modificaciones en su actuación personal y a evaluar sus potencialidades en calidad y en el tiempo de entrega para abastecer el mercado interno y externo. Existe la posibilidad de rescatar la antigua calidad de industria del calzado mexicano, además de dar un giro en la elaboración de calzado pensando en una explosión del diseño con el fin de atender demandas locales, específicas concientes de que estamos en mundo donde también se diseñan nuevos requerimientos, pensando en un calzado con medidas y

materiales específicos, puede pensarse en los minusválidos, en los ancianos en las tallas especiales y hasta en las necesidades familiares.

Esta compleja tarea requiere del involucramiento de diversas áreas y de muchos actores, y tiene implicaciones tecnológicas, económicas y de desarrollo intelectual, pero sobre todo, requiere de un cambio cultural cuya prioridad sea la colaboración y apoyo entre los diferentes jugadores de cada cadena.

Para estimular la conformación de estas partes, la participación del Estado es clave para el desarrollo de políticas industriales que incentiven a aquellos que logren cumplir con estándares que les permitan integrarse a núcleos productivos. Por otro lado, las firmas más grandes, con mayor capacidad de recursos, deben apoyar a todos sus proveedores (en especial a los más pequeños), para que mantengan mediante compromisos mutuos, el nivel de calidad y la capacidad de respuesta que requieren los primeros.

En algunos casos, las empresas grandes hacen los pagos a sus proveedores entre 30 y 45 días después de la facturación, contra certificación de entrega de productos. Esta práctica daña en muchas ocasiones a las empresas más pequeñas, quienes ven erosionada su liquidez y, con esto, su capacidad de reacción a nuevos pedidos.

Son precisamente este tipo de usos los que deben erradicarse o, al menos, será necesario trabajar para encontrar los mecanismos que ayuden a proveedores a no padecerlo en sus balances financieros. Una alternativa podría ser promover alianzas entre empresas o esquemas de cooperación, las formas de financiamiento dependerán de las mismas empresas mediante acuerdos con los proveedores, para alargar los plazos de pago, para que la cadena se recapitalice a sí misma.

Asimismo, los pequeños y medianos empresarios deben comprometerse a adoptar prácticas de calidad, administración tecnológica y planeación de la producción que les permita satisfacer las demandas de sus clientes (en algunos casos clientes muy significativos) a fin de conservarlos en todo momento se debe tener presente que la competencia es inevitable cuando un país como el nuestro pertenece a los mercados globales.

Se puede aprovechar la oportunidad de que los productos mexicanos pueden llegar más rápido al mercado norteamericano que los chinos,

#### **7.4 ANALISIS DE RIESGOS.**

México cuenta con la oportunidad de crear mecanismos que permitirán a su industria implementar un programa de ajuste y competitividad hasta el 2006. Sin embargo. Hasta el 2002 no existían<sup>9</sup> programas emergentes para enfrentar la competencia de los productos chinos en los principales mercados de los empresarios mexicanos, sólo algunas compañías del sector textil han implementado una reestructuración para incrementar sus niveles de competitividad en los mercados internacionales.

Si no se cuenta con un sistema de gestión de la calidad implementado, el cual posibilite exceder las expectativas de los clientes y buscar la mejora continua en sus procesos y se continua utilizando tecnología obsoleta, que no permite acceder a ciertos proyectos o brindar un producto acorde a las necesidades de los clientes, ni se cuenta con procesos para trabajar bajo esquemas modernos, como por ejemplo, justo a tiempo aunado a otros factores(tipo de cambio, inflación, tasas de interés, costos de financiamiento) así como la competencia mundial, harán que el calzado mexicano siga perdiendo competitividad y se aleje cada vez más de su posibilidad de integración con clientes transnacionales

Si no se trabaja en y con un buen equipo con la intención principal de conocer el comportamiento del mercado chino y hacer frente a la competencia desleal no se pueden generar estrategias para llegar a ese mercado con un modo y producto adecuado sin condiciones equitativas en los Tratados Comerciales se verán frustradas la estrategias comerciales para exportar a China. Se debe recordar que los mejores proyectos no sólo dependen de las buenas ideas, sino de la labor de todo un equipo de trabajo que vigila su correcto funcionamiento y aplicación.

---

<sup>9</sup> "China lugar estratégico para desarrollar negocios". Op. cit. Pág. 36

China como miembro de la Organización Mundial de Comercio desempeñará un importante papel en cuanto a estabilizar y afirmar el acceso de China a sus mercados de exportación. Cerca del 90% del comercio con China es con países de la OMC<sup>10</sup>. Se espera la eliminación de las medidas proteccionistas (antidumping y de salvaguardias) que solían limitar las exportaciones chinas al exterior, como Estados Unidos lo ha hecho para contener las exportaciones chinas. Imaginemos como crecerán las exportaciones chinas que si bien aun con políticas antidumping se han incrementado, ahora con la eliminación México necesita elaborar estrategias para enfrentar la competencia China en el principal mercado del país como es el de Estados Unidos de no ser así podría perderlo.

No obstante se debe tomar en cuenta que la culpa no es de los productores chinos que exportan masivamente, la pérdida de competitividad no nace con el crecimiento de exportaciones chinas, es el resultado de políticas erróneas, de descuidos, de confiarse demasiado, pensando que con ser miembros del Tratado de Libre Comercio con América del norte sería suficiente para que otro país no pudiera igualar las ventajas comparativas de la economía mexicana como son; bajos costos de la mano de obra y la rapidez de entrega por la cercanía, cabe recordar que México esta a favor del libre comercio, que conlleva la competencia, entonces debe afrontarla.

---

<sup>10</sup> Vease FMI. (2000) Perspectivas de la Economía Mundial. Las economías en transición (octubre)

## 8. CONCLUSIONES.

La Sociedad Internacional se ha ido transformando de manera significativa. En 1945 y 1989 se pensaba que el mundo solo tenía dos alternativas se dividía en el bloque capitalista de Occidente o al bloque socialista del Este, existían dos hegemonías (Estados Unidos y la U.R.S.S.). Sin embargo, con la disolución de la URSS en 1991 la idea de la única existencia de dos sistemas políticos y económicos contendientes se transforma y ahora Rusia también pertenece a los nuevos bloques económicos, lo cual tiene una implicación en las Relaciones Internacionales indiscutible.

El fin de la URSS y su bloque así como el ascenso de China en el escenario internacional muestran la complejidad del panorama internacional, con la Globalización se han acentuado las desigualdades e injusticias en los países más pobres y desprotegidos frente a los bloques económicos, las enfermedades, la desnutrición y la pobreza superan a las instituciones.

China de ser hace veinticinco años uno de los países más pobres ahora se dibuja como uno de los más importantes en el mercado mundial manejando un gobierno de control férreo, pero dispuestos a instrumentar grandes reformas económicas y así aumentar la eficiencia en su participación dentro los mercados internacionales de occidente con lo que se muestran consientes de encaminar su economía hacia una economía de mercado, organizándose para enfrentar los retos que ello representa, no sólo tienen claro su nivel de subdesarrollo al mismo tiempo cuentan ya con un proyecto que les permita promover su desarrollo.

Es importante tener presente que China no se insertó de un día para otro en los mercados internacionales, ha manejado su apertura comercial de manera gradual y a la inversión extranjera y sabe que a través de mayor participación en las corrientes de comercio mundial como su ingreso a la Organización Mundial de Comercio provocará desajustes a corto y mediano plazo en las economías de sus socios comerciales sobre todos con los que compite más estrechamente pero también China se verá afectada gracias a esa apertura externa, pues está pasando por un periodo de transición en varios ámbitos

como la economía, la demografía y los hábitos de consumo los retos a los que se esta enfrentando son inevitables.

Para México el abrir su comercio con el exterior tan rápidamente sin estar preparados para esa apertura como sucedió con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ha provocado que se importe más de lo que se exporta y que los sectores como el del calzado con problemas tanto a nivel del tipo de unidad de producción como de organización, así como la falta de planificación de los mercados, el desconocimiento de los mismos, la falta de integración en sí mismas y con el resto de las actividades económicas aunado a la falta de información de la mayoría de los productores acerca del modo y del producto con el cual llegar se vean condenados a desaparecer, mientras la industria maquiladora de las transnacionales, a pesar de ofrecer empleos, genera muy pocos recursos para el país con lo que la pobreza se vuelve un problema difícil de detener y mucho menos de retroceder.

Para México es necesario que establezca un Plan de desarrollo, y estrategias que en verdad exporten, que diversifique productos de exportación y de mercados y que el crecimiento de las exportaciones genere encadenamientos productivos además de que la exportación no sea el principal motor de crecimiento, es necesario incluir el mercado interno.

Existen ventajas comparativas que se pueden explotar, sin embargo hay que estar preparados para aprovecharlas. China figura como la novia de los inversionistas, pero al establecerse allá, utilizan insumos procedente de su país de tal forma que se utiliza sólo ventajas como la de mano de obra barata, sin embargo esto no podrá ser por mucho tiempo.

A diferencia de México, China maneja sus intercambios comerciales y económicos con el exterior con el afán de modernización y reestructuración de su sistema económico. China a provocado cambios en el comercio internacional, con su ingreso a la Organización Mundial de Comercio, los demás miembros se han visto obligados a revisar cuidadosamente la reglamentación derivada del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, pues saben que sólo elaborando una reglamentación equitativa y obligando a

China a apearse a ella, tendrá que hacer más transparentes sus operaciones con el exterior. Es por ello que los Organismos Internacionales tienen un papel muy importante que cumplir y así ver el ingreso de China a la OMC como una ventaja y una forma de control.

En lo relativo a la cooperación dentro de la OMC, el ingreso de China también podría verse como un apoyo para lo demás países en desarrollo dentro de la OMC en lo concerniente a un mayor poder de negociación conjunto.

El comercio debe utilizarse para contribuir en la lucha contra la pobreza, sin embargo, para que los programas para el desarrollo alcancen sus objetivos se requieren complejas acciones en todos los países, las instituciones requieren de políticas de países en desarrollo sobre cómo fomentar reformas y cómo apoyar las inversiones que promuevan el crecimiento sostenido y la reducción de la pobreza. Si los poderosos grupos de presión en los países desarrollados no colaboran en construir mejores condiciones de comercio que beneficien a los países en desarrollo el comercio seguirá sirviendo para polarizar cada vez más a los países pobres de los ricos.

Es preocupante que México siga arrastrando problemas estructurales en la economía a las que China es totalmente ajena como se explico en el capítulo dos al manejar un modelo de Industrialización en base a la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) y pasar a un modelo de industrialización orientado a las exportaciones (IOE). China está avanzando en el mercado estadounidense en el cual compite con México, mientras tanto no existe un avance de los productos chinos en el mercado chino.

México debe aceptar que China aún sin ingresar a la OMC es un fuerte competidor para cualquier país que pretenda participar activamente en el comercio internacional. México tiene que revisar su política económica si quiere seguir compitiendo internacionalmente y aprovechar nuevos mercados, entre los que podría estar el chino si se sabe aprovechar pensando en los consumidores a diferentes niveles de poder adquisitivo.

En el caso del calzado de nada sirve que se detecten los males como se han venido explicando en donde se señalan como prioritarios, factores tales como

la necesidad de capacitación para empresarios y cuadros medios en planeación estratégica, marketing para vincular producción y exportación, o bien los que marcan la urgencia de promover motivaciones para el cambio o la búsqueda de apoyos de Nafin y Bancomex. La pregunta sería ¿quiénes están sujetos a crédito en estas instituciones? ¿Por qué recomendar un programa piloto para la pequeña empresa y no la realización de estudios previos de toda la planta productiva, así como diseñar de acuerdo con los resultados obtenidos una planificación adecuada en la que se incluyan las mayorías?

Se requiere de una organización urgente por parte de los productores de calzado mexicano y de sus organizaciones en conjunto de tal forma que parta de ellos un programa encaminado a integrar desde el ganadero hasta el productor y el vendedor y así junto con el Estado enfrentar los problemas que atraviesa la industria del calzado.

Se necesitan estudios que tomen en cuenta no sólo una planeación estratégica y capacitación de marketing, sino también que se contemple el problema de las mentalidades, hecho que para los manufactureros del calzado es primordial y que no se debe posponer a la recomendación de la mera “motivación”.

Sin embargo uno de los mayores problemas en México “la incapacidad para organizarse e integrarse”, si bien, los chinos representan una amenaza para México en términos económicos, también es cierto que son los mexicanos quienes colaboran comprando productos ilegales o entorpeciendo los intentos de solución y ese es quizá el gran pendiente de la investigación, pues ya se han detectado el porqué de los males ahora es necesario encontrar el cómo solucionarlo.

Como se mencionó en el capítulo tres, China tiene que enfrentar grandes problemas pues, hay quienes auguran que tarde o temprano los chinos caerán en una depresión a consecuencia del sobrecalentamiento económico, en parte porque la celeridad de su crecimiento industrial no estará en condiciones de hacer frente al incremento cada vez mayor de insumos y combustibles, y en parte porque se están abriendo brechas tan profundas en la sociedad interna, que puede ocurrir una especie de implosión. China esta tratando a toda costa

de prolongarlo de tal forma que le permita explotar al máximo su buena posición para promover su desarrollo. Al mismo tiempo esta utilizando a su beneficio el buen manejo de las Relaciones Internacionales y asegurar una posición estratégica en el plano internacional.

Para México es indispensable emprender transformaciones mentales y estructurales como se mencionó el capítulo cuatro puesto que la ideología de los trabajadores y su preparación deben mejorar así como la estructura de las plantas productivas. Si bien China ahora se ha vuelto competitiva hay que tomar en cuenta que una vez que se optó por reestructurar empresas privadas y otorgarles autonomía a las empresas propiedad del Estado, para contratar personal, la generación de empleo ha estado en consecuencia, más asociada a la capacidad, habilidad y destreza del trabajador y ese sistema no se aplicó de inmediato y no se sustituyó de forma completa aunque se provocó un fuerte shock entre los trabajadores acostumbrados al anterior régimen de contratación que les garantizaba empleo para toda la vida, de modo independiente de las necesidades reales de la empresa.

Ahora el empleo en China ha tendido a ser más sofisticado, debido al uso de técnicas y tecnologías, que a su vez, exigen mayor nivel de capacitación y especialización por parte de los trabajadores y eso está provocando problemas de insuficiencia de mano de obra calificada pero a largo plazo redundará en mayores beneficios tanto para las empresas como para los trabajadores y eso puede ser una gran lección para México con situaciones distintas pero con problemas semejantes, la diferencia es que México como en el caso del calzado lleva un atraso estructural y de mentalidades en el sector manufacturero y la industria del calzado puede ser un buen ejemplo de esto.

México y China forman parte de tratados comerciales comunes, donde deben discutir temas relacionados con la cooperación y la complementación económicas. Es una necesidad importante y estratégica para las Relaciones Internacionales crear el ambiente propicio para ampliar el conocimiento de México con la pretensión de abrir un espacio más amplio de intercambio entre las dos naciones que comparten el Océano Pacífico como frontera, la cual no debe verse como un obstáculo sino como un vínculo.

Sin embargo no se pueden resaltar o inventar atributos de los que carecen los productores mexicanos, por lo pronto la potencia asiática tiene un impresionante proyecto que consiste en desarrollar la infraestructura necesaria para producir calzado con un modelo justo a tiempo, no obstante una correcta negociación y preparación de la planta productiva del calzado podría generar un acuerdo en cuanto a qué tipo de calzado producirá China y México y de ahí partir para una especialización en calzado de piel mexicano y una limitación de calzado que distingue al chino “casi completamente sintético”, pero si se considera perdida la batalla antes de experimentar hasta la última opción se estará obligando a los chinos a producir el mejor calzado de piel.

El estudio de temas como los que se han tratado a lo largo de este trabajo motivan una variedad de inquietudes respecto a la importancia de las Relaciones Internacionales, puesto que a mi parecer, se debe estar en contacto con las necesidades actuales y servir de vínculo entre los aspectos sociales y económicos, más aún cuando se trata de una potencia global que contribuirá a definir el perfil del mundo en el siglo XX

## BIBLIOGRAFÍA

Amin, Samir. La Acumulación a Escala Mundial. Siglo XXI. Madrid, España. 1974. pp.

Arenal, Celestino del. Introducción a las relaciones internacionales, EDIT. REI. México. Pág. 18 – 39.

Arias, Patricia. La consolidación de una gran empresa en un contexto regional de industrias pequeñas: El caso del Calzado Canadá, En Relaciones Estudios de Historia y sociedades núm. 3, El Colegio de Michoacán, verano de 1980, pp. 171 –253.

Balassa, Bela J. D. Teoría de la Integración Económica. Ed. UTHEA. México. 1980. pp. 19-42.

Boston Consultin Group LTD, Industria del calzado, México. 1988. Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, inversión extranjera directa en la industria del cuero y el calzado. México, 2000

Cogormo, Guillermo, Teoría y técnica de los nuevos contratos comerciales, Ediciones MERU, SRL, Argentina, 1980. pp. 70 – 106.

Cox, Robert W. Graschi. Hegemony and International Relations: an Essay in Method, Millerrum: Journal of International Studies. Vol. 12 no. 2 pp. 162-195

Cuadra, Héctor. Teoría General de las Relaciones internacionales, UNAM, FCPY Y S, México, 1973 Pág. 15-64.

CFR Truyol y Serra, A. La teoría de las Relaciones Internacionales como Sociología, en Revista de Estudios Políticos, núm. 96, noviembre-diciembre de 1957, Madrid, Pág. 300 - 319.

Chacholiades, Miltiades, Economía Internacional, Mc Graw Hill 2ª. Ed. México, 1992, pág. 21- 44

Chanona Burguete, Alejandro. Una Revisión Crítica Sobre las Teorías de la Integración Internacional y Regional. Relaciones Internacionales. Centro de

Relaciones, Internacionales. Facultad de Ciencias políticas y Sociales. UNAM. Núm. 51 Vol. XIII. Mayo-Agosto 1991. p.19 – 43.

De la Calle, Luis. China en la OMC Foreign Affairs en Español. Vol. 2 No. 3 Otoño – Invierno. 1002. Pp. 152 – 161.

De la Reza German, Eliminación de las medidas antidumping en el ALCA en la Revista Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana, No. 133, UNAM, pág. 66 – 95.

Dussel Peter, Enrique y S. Kim.1992. De la Liberalización comercial a la Integración Económica: el caso de México. Investigación Económica LI. 2000. 33–59.

Garza, Gabriel. Demandan invertir en infraestructura Reforma. México, 01 de Octubre de 2002. Pág. A 3.

González García, Juan. China: económica y apertura externa. Transformación, efectos y desafíos. Un enfoque neoinstitucional. Colegio de México A.C. México, 2003.

Hernández Jesús. Manual para sobrevivir. Expansión. Bancomext. México. Núm. 843. Año. 33.26 de junio del 2002. p. 63

Iglesias, Esther. Las Industrias del Cuero y del Calzado en México. Instituto de Investigaciones Económicas UNAM. 1998. Pág. 30-120

Iglesias, Esther. El neoliberalismo y su impacto en las industrias de la curtiduría y del calzado en México, Problemas del Desarrollo. Vol. 26. Núm. Especial. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM, abril – junio de 1995. Pp. 275 – 278.

Iglesias, Esther. Antes y después del México Shoening. Momento Económico. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, julio –agosto 1998. Pp. 49.

Flores, Joaquín. El comercio Exterior de México: Retos y oportunidades en el mercado global. UNAM, México, 2001. pág. 9-21

Martinez, Elizabeth. El Ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y sus repercusiones en el comercio mexicano. UNAM, 2003. Pág. 6.

Nin, Adreau, Organizaciones obreras internacionales, Fontamara, España, 1983, pp. 72-76.

Diccionario UNESCO de Ciencias Sociales. Ed. Planeta – De Agostini. Barcelona, España. 1988. Volumen II. Pp. 1129-1130.

Osmañoczyk, Edmud Jan. Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas. FCE. Madrid España. 1976. p. 244.

Porter Michael E., La Ventaja Competitiva de las Naciones, Ediciones B. Argentina, Buenos Aires 1991, pp. 913-9214.

Rodríguez y Rodríguez Ma. Teresa. Ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio. Su primer impacto sobre el comercio Mundial. Pág. 50. Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía No. 134. Universidad Nacional Autónoma de México.

Roldán, Juvencio. Dilema de competitividad. Revista Manufactura. México, Núm. 108. Junio 2004. pág. 57

Sosa Carpenter Rafael. Iniquidad jurídica en el Tratado de Libre Comercio de America del Norte. Revista de Comercio Exterior vol. 53, núm. 5, México, mayo de 2003

Valencia Romero, Ramón. México 1988-2001, Crecimiento exportador basado en importaciones temporales, UNAM, Tesis, México. 2003. pág. 19

Velázquez Elizarrarás Juan C. La Organización Internacional ante los retos de la sociedad mundial del siglo XXI, Revista de Relaciones Internacionales, UNAM, FCPYS, México.

## HEMEROGRAFIA

“La industria llegó al límite del sacrificio: Concamin. Liberación de precios hasta después de marzo del 90” *El financiero*, México, 13 de julio de 1989”

“A la baja el consumo del calzado” *El financiero*, México, 7 de octubre 1991.

“Zapatero a tus zapatos” *La jornada* 29 de mayo de 1992. Pág. 13.

“Atrasos En productividad, calidad y desarrollo técnico. Representa el libre comercio...”*El financiero*, México, 1 de junio de 1992. Pág. 7 A.

“Textil y calzado, más golpeados en el año: Canacintra” *El financiero*, 29 de diciembre de 1993.

“Se recuperará la industria del calzado”. *La Jornada*, México, 1 de marzo de 1993. pág. 38

“Industriales del calzado importarán maquila libre de arancel SECOFI” *El financiero*, México, 18 de junio 1993, pág. 20

“La importación del calzado seguirá dominando el mercado: Kern.” *La jornada*, México 3 de marzo 2002, pág. 56.

“Demandan invertir en infraestructura” *Reforma*. México, 01 de octubre de 2002 .Pág. A3.

“China lugar estratégico para desarrollar negocios”. *En negocios*. Febrero 2002 No. 119- Año 11. p. 36

“Vive crisis mundial Industria zapatera” *Reforma*. México, 16 de agosto de 2003.

“Zapatero a tus zapatos... si aún los puedes fabricar”. *La jornada*, México, 21 de septiembre del 2003.

“Impulsa contrabando al puerto de Manzanillo” *Reforma*, 28 de julio del 2003.

“Atraviesan los zapateros severa crisis” *Reforma* 19 de julio del 2003.

“México necesita más reformas para enfrentar a China”, Notimex y Reuters, París 2003. *El Financiero* 16 de febrero 2003.

“La Coparmex reiteró la necesidad de...” *El Economista*, México, 26 de agosto 2003.

“Ignora legislativo la crisis de zapateros” *Diario Monitor*, viernes 7 de mayo 2004.

Asian Developmen Outlook.001www.abd.org

Outlook.2001.www.abd.org

<http://www.ciceq.org>

[www.oit.gob.mx](http://www.oit.gob.mx)

Ataca el [dragón.www.reporteros@revistavertigo.com](http://www.reporteros@revistavertigo.com)

[www.reporteros@revistavertigo.com](http://www.reporteros@revistavertigo.com)