

Enero / Febrero de 2003

*Vol. XLI
Número 242*

Editorial

*La penetración de la telefonía:
un análisis
por regiones en México.*

Julio Cesar Arteaga
Daniel Flores Curiel
página 1

Recursos Reciclables.

Esteban Picazzo Palencia
Luis Alberto Cepeda Villasana
página 6

*Análisis de la Industria
del Cuero y Calzado en México
y en la Unión Europea.
(segunda parte)*

Edson Israel Garza
página 15

*Efectos de la Reforma Fiscal
sobre la distribución
del ingreso en México.
(segunda parte)*

Brenda Pequeño
Mónica Jiménez
Verónica Guajardo
página 20

*Índice de precios al consumidor
correspondiente a noviembre y
diciembre de 2002
*página 28**

Entorno Económico

A nálisis de la Industria del Cuero y Calzado en México y en la Unión Europea. (segunda parte)

Edson Israel Garza*

FACEC, UANL

II.- ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN LA UNIÓN EUROPEA.

Una de las ramas más representativas de la economía mexicana es la industria del calzado, tiene en el país un historial centenario y forma parte de una tradición industrial que se ha difundido en algunas zonas muy identificadas del territorio.

La industria del calzado en Europa durante los últimos años ha experimentando una modernización y reestructuración en respuesta a la presión ejercida por una mayor competencia internacional y los cambios tecnológicos. Se ha presentado un cambio en los países de la Unión Europea hacia productos más diversificados, artículos de calidad con un mayor valor añadido. Ello no supone, sin embargo, que el extremo superior del mercado comunitario esté dominado por productos de gama alta, fabricados en Europa, mientras que el extremo inferior del mercado se "reserva" a las importaciones de países con salarios bajos. Lo que se está presentando es que el segmento de productos de gama baja está siendo sustituido por productos de calidad media –segmento en el que aún interviene una parte considerable de la industria europea y que es muy competitivo. Además, firmas que tradicionalmente han servido el extremo superior del mercado se ven cada vez más obligadas a complementar su gama de productos con modelos menos caros.

La industria del calzado en Europa durante los últimos años ha experimentando una modernización y reestructuración en respuesta a la presión ejercida por una mayor competencia internacional y los cambios tecnológicos.

No obstante, la mayor competitividad que ha desarrollado la industria en los últimos años sólo podrá mantenerse si los exportadores de la UE disponen de un verdadero acceso a los mercados mundiales (tanto por lo que respecta a la compra de materias primas como a la venta real de sus productos acabados). A pesar de que la Comunidad ha considerado prioritario dentro de su política comercial internacional mejorar el acceso al mercado internacional la situación actual deja mucho que desear ya que existen obstáculos arancelarios y no arancelarios que impiden a las empresas comunitarias explotar al máximo su potencial de exportación. En este contexto, países muy industrializados como los Estados Unidos (uno de los principales mercados de exportación de la Comunidad) mantiene niveles de aranceles de hasta el 48%.

Por lo que se refiere a las relaciones comerciales entre la UE y China, el último acontecimiento de importancia fue la firma de un acuerdo bilateral referente a las condiciones para la adhesión de China a la OMC

* Egresado de la Facultad de Economía de la UANL, estudios de Maestría en Economía, especialidad en Economía Industrial; FACEC; UANL.

(Pekín, 19 de mayo de 2000). Ese acuerdo establece, entre otras cosas, la supresión de todas los contingentes de calzado al 1 de enero de 2005 y establece tasas de crecimiento anuales de 5 a 15% (desde la adhesión de China a la OMC hasta el 31 de diciembre de 2004). China mantiene actualmente derechos de aduana en el calzado entre el 22% y el 25%, se ha comprometido a reducir paulatinamente esos aranceles en aproximadamente la mitad de las líneas arancelarias afectadas al 10% o al 15%, manteniendo al mismo tiempo los índices actuales para las líneas arancelarias restantes.

2.1. Producción, consumo y empleo en la Comunidad

Después de una disminución del 4,6% entre 1997 y 1998, la producción de la UE descendió en otro 6,1% en 1999, situándose por primera vez por debajo de los 1.000 millones de pares. Este descenso de la producción principalmente se debió a una disminución drástica de las exportaciones: -13,4% en 1999, después de una reducción del 10,2% en 1998.

El aumento en el consumo aparente (+4%) fue principalmente absorbido por un incremento cada vez mayor de las importaciones (+11,2%). En consecuencia, la cuota de mercado de los fabricantes comunitarios en el mercado de la UE se redujo desde el 49% en 1998 al 45% en 1999. China obtuvo el 18,3% de ese mercado (después de alcanzar el 17,2% en 1998).

El empleo continuó disminuyendo en 1999 (en alrededor de 12.000 puestos), por lo tanto disminuyó en 300.000 empleos, lo que corresponde a un descenso del 4% comparado con 1998.

2.2 Estructura de la industria

La industria comunitaria del calzado se compone de muchas pequeñas empresas (con un promedio de 20 trabajadores), en su mayoría emplazadas en regiones que están muy poco diversificadas desde el punto de vista industrial. Pero hay

algunas diferencias entre los Estados miembros: las empresas alemanas y francesas, por ejemplo, presentan un promedio de 100 obreros, mientras que el promedio de España e Italia está más cerca de los diez. El resto de los Estados miembros se sitúa entre los dos extremos.

La concentración geográfica del sector, su gran intensidad de mano de obra, y el alto grado de sensibilidad de sus precios respecto de las importaciones provocan una situación en la que toda fluctuación del nivel de actividad económica tiene grandes repercusiones regionales y sociales.

2.2 Sector Externo

2.2.1 Exportaciones

Tras un descenso del 10,2 % en 1998, las exportaciones bajaron en un 13,4% más en 1999, siendo las exportaciones a Rusia las que presentaron una mayor caída de todas (-64,2% en 1999, después del -23,9% en 1998). Las exportaciones a Canadá y Japón, por el contrario, aumentaron moderadamente. A excepción de Rusia, las cuotas de exportación más importantes de la Comunidad seguían siendo bastante estables. Los EE.UU. absorben más de una tercera parte de todas las exportaciones de la UE.

Las exportaciones a los *proveedores principales* (China, Vietnam, Indonesia, Taiwán, Rumania, Tailandia e India) de la Comunidad Europea (CE) seguían siendo marginales (incluso se reducían) representando China solamente el 0,14% de todas las exportaciones comunitarias.

2.2.2 Importaciones

En 1999 las importaciones de calzado de la UE de todas las procedencias se incrementaron en un 11,2%, alcanzando un total de más de 900 millones de pares. Con el aumento del 11% de las importaciones, China mantuvo su alta cuota en las importaciones totales de la UE (a un nivel del 33,4%). A pesar del sistema de vigilancia que se introdujo recientemente para las

importaciones originarias de Vietnam, las importaciones vietnamitas aumentaron en más de un 20%, situando la cuota de importación en un 19,5% (después del 18,1% en 1998). También Taiwán, Rumania, la India y Hong Kong consiguieron aumentar sus cuotas de mercado, mientras que Indonesia y Tailandia perdieron terreno.

Una variable más importante que relaciona a México y la UE es la inversión extranjera directa en la industria del cuero y calzado, ya que la comunidad europea invierte aproximadamente en un cuarto del total de empresas con inversión extranjera. Con respecto a la inversión extranjera directa materializada entre los años que van de 1994 al 2001, la UE participó aproximadamente

CUADRO 2. VARIABLES RELACIONADAS A LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN LA UNIÓN EUROPEA. (MILES DE PARES)

Variable	1996	1997	1998	1999	Cambio 98/97	Cambio 99/98
Producción	1104590	1088485	1037984	974 793	-4,6%	-6,1%
Exportaciones (mundo)	318801	299445	268929	232875	-10,2%	-13,4%
Importaciones (mundo)	804415	806130	813294	904480	+0,9%	+11,2%
Importaciones de China	338086	265435	271987	301986	+2,5%	+11,0%
Consumo aparente	1589628	1595170	1582349	1646398	-0,8%	+4,0%
Empleo directo	304192	303995	300549	288 460	-1,1%	-4,0%
Ventas de los productores comunitarios en el mercado interior	785216	789 040	769 055	741 918	-2,5%	-3,5%
Cuota de mercado de los productores de la CE	49%	49%	49%	45%		
Cuota de mercado de las importaciones chinas	21,3 %	16,6 %	17,2 %	18,3 %		

Fuente: Sexto Informe de la Comisión de las Comunidades Europeas (Productos de los Códigos NC 6401-6405)

Consumo aparente: producción + importaciones - exportaciones

Ventas de la UE en el mercado interior: producción - exportaciones

Cuota de mercado de los productores de la UE: Ventas de la UE en el mercado interior divididas por el consumo aparente.

Cuota de mercado de las importaciones chinas: Importaciones procedentes de China divididas por el consumo aparente.

Conviene destacar que los datos relativos a los años 1996-1998 que figuran en los cuadros de esta sección

no siempre corresponden completamente a los datos contenidos en informes previos, puesto que

EUROSTAT lleva a cabo constantemente mejoras en su base de datos siempre que los Estados miembros

corrigen o ponen al día la presentación de sus datos a EUROSTAT.

III.- RELACIONES ENTRE MÉXICO Y LA UE EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO

Aproximadamente tres cuartas partes de las exportaciones de calzado mexicano se dirigen hacia los Estados Unidos, representando las exportaciones de calzado mexicano a la Unión Europea una minúscula parte del total, menos del 1%. En cuanto a las importaciones mexicanas de calzado, estas proceden principalmente de Taiwán, China e Indonesia.

Por lo tanto podemos aclarar que el comercio de calzado entre México y la UE es bastante reducido.

en 12%. Con lo cual se puede suponer que existe una unión más estrecha en el aspecto tecnológico que en el comercial entre México y Europa.

IV.- VENTAJAS DEL MERCADO MEXICANO

El principal mercado meta para los productos mexicanos es sin duda alguna el mercado de los Estados Unidos, sin embargo, gracias al Tratado de Libre Comercio la ventaja de los productos mexicanos se amplía hasta para las empresas extranjeras interesadas en establecer sus negocios en México con visión de entrar al mercado anglosajón.

**CUADRO 3. EXPORTACIONES DE CALZADO DE LA UNIÓN EUROPEA.
(MILES DE PARES)**

	1996	1997	1998	1999	Cambio 99/98	Cuota de Export. (1998)	Cuota de Export. (1999)
Mundo	318801	299445	268929	232875	-13,4%	100%	100%
Estados Unidos	84088	92871	85645	84546	-1,3%	32%	36%
Suiza	29325	27265	25657	24043	-6,3%	10%	10%
Canadá	9905	12357	10957	11374	3,8%	4%	5%
Japón	15165	11817	10465	11150	6,5%	4%	5%
Noruega	8793	8792	9346	8436	-9,7%	3%	4%
Arabia Saudita	17857	11293	10127	7281	-28,1%	4%	3%
Polonia	6640	7 866	8211	6197	-24,5%	3%	3%
Rusia	25698	20474	15589	5585	-64,2%	6%	2%
Hong Kong	6963	6167	4056	3507	-13,5%	1.51%	1.51%
Taiwan	1769	1759	1714	1344	-21,6%	0.64%	0.58%
Rumania	1192	1170	1553	1173	-24,4%	0.58%	0.50%
China	202	891	423	332	-21,6%	0.16%	0.14%
India	172	91	135	225	67,2%	0.05%	0.10%
Tailandia	405	345	170	151	-11,2%	0.06%	0.06%
Indonesia	116	220	87	104	18,7%	0.03%	0.04%
Vietnam	80	123	62	15	-75,7%	0.02%	0.01%

Fuente: Sexto Informe de la Comisión de las Comunidades Europeas
(Productos de los Códigos NC 6401-6405)

Cuota de exportación: parte de cada país dentro de las exportaciones totales de UE

En este sentido, el mercado mexicano se vuelve más atractivo para los inversionistas extranjeros de todo el mundo, pues el mercado que se cubre al establecerse en México, integra a los Estados Unidos y Canadá en Norteamérica y a varios países en Centro y Sudamérica. De esta manera los productores de calzado pueden verse beneficiados con las ventajas competitivas que ofrece el mercado mexicano.

V-. CONCLUSIONES

La industria del calzado tanto para México como para la Unión Europea se han visto afectadas por la dura competencia ejercida por países como

China, Indonesia e India, entre otros. Una medida que se pudiera tomar para poder competir con estos países es una transferencia bilateral de tecnología, con el objetivo de que la productividad de la industria del calzado aumente en estas dos regiones.

Habría dos tipos de vertientes para fortalecer la industria del calzado en México y en la UE. Por un lado, una cooperación en el aspecto tecnológico permitiría recuperar el mercado interno a través de una industria más competitiva. Es decir, permitiría que ganaran una mayor participación en el mercado de calzado doméstico.

**CUADRO 4. IMPORTACIONES DE CALZADO DE LA UNIÓN EUROPEA.
(MILES DE PARES)**

	1996	1997	1998	1999	Cambio 99/98	Cuota Import. (1998)	Cuota Import. (1999)
Mundo	804415	806130	813294	904480	11,2%	100,0%	100,0%
China	338086	265435	271987	301986	11,0%	33,4%	33,4%
Vietnam	96993	136462	146801	176337	20,1%	18,1%	19,5%
Indonesia	99792	84807	66975	63718	-4,9%	8,2%	7,0%
Taiwan	22027	35531	37721	44080	16,9%	4,6%	4,9%
Rumania	19671	32905	33402	42534	27,3%	4,1%	4,7%
Tailandia	32113	37038	38020	33560	-11,7%	4,7%	3,7%
India	21803	23681	23140	27935	20,7%	2,8%	3,1%
Hong Kong	12718	10839	14495	18337	26,5%	1,8%	2,0%

Fuente: Sexto Informe de la Comisión de las Comunidades Europeas
(Productos de los Códigos NC 6401-6405)

Cuota de importación: parte de cada país en las importaciones totales de la UE

Por otro lado, permitiría aumentar la competitividad en el mercado internacional, a través de una industria que es más competitiva por las transferencias tecnológicas. Además de que se podrían aprovechar ventajas competitivas vinculadas a aspectos de acuerdos o tratados comerciales, por ejemplo, con el aumento de productividad y dado que México tiene tratados como el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), podría crear una ventaja competitiva para entrar al mercado americano y poder así competir contra países como China.

REFERENCIAS

- Cámara Nacional de la Industria del Calzado (CINC). Datos estadísticos.
- Secretaría de Economía. Reportes varios sobre la industria del calzado.
- Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Sexto Informe de la Comisión de las Comunidades Europeas.

- Cámara de la Industria de Curtiduría del Estado de Guanajuato.
- Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato.
- Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Jalisco.
- INEGI. Inversión Extranjera Directa. Datos estadísticos, varios años.
- INEGI. Maquila de Exportación. Datos estadísticos, varios años.
- INEGI. Personal ocupado por rama industrial. Datos estadísticos, varios años.
- BANCOMEXT. Estudios y Estadísticas.
- ANPIC. Asociación Nacional de la Industria del Calzado.
- British Footwear Association.