



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN

UNIDAD SANTO TOMÁS

SEMINARIO

“COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL Y SU REGULACIÓN”

**“IMPACTO DE LAS IMPORTACIONES PROCEDENTES DE CHINA EN LA
INDUSTRIA DEL CALZADO MEXICANA”**

T R A B A J O F I N A L

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

CONTADOR PÚBLICO

PRESENTAN:

CASTILLO LÓPEZ NANCY MIROSLAVA

GARCÍA RAZO MARCO ANTONIO

HERNÁNDEZ LEÓN JOSÉ GUSTAVO

LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

PRESENTA:

LÓPEZ MONROY GUADALUPE

CONDUCTOR: M. EN C. ALFREDO ALVARADO RAMÍREZ



CIUDAD DE MÉXICO

26 ABRIL DE 2022

A mis Padres, pero en especial a mi Madre por su amor paciencia y esfuerzo que me ha impulsado a lograr todas mis metas estoy profundamente agradecida por todo lo que has hecho para verme feliz, no sé si Dios exista pero que siempre te bendiga y proteja.

Mis hermanos por su cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso y por estar conmigo en todo momento los amo infinitamente son el motivo más especial de vida. A mi abuelita por su cariño incondicional eternamente agradecida.

A mis amigos, Gustavo por el impulso laboral y buenos momentos vividos. Araceli por su cariño y apoyo en todo momento y siempre darme ánimos a seguir adelante eres mi persona especial. Josué por creer en mí y tenerme paciencia eres mi persona con brillito. También Ana por ser la persona que me ha apoyado en todos los procesos importantes para convertirme en una persona profesional, estoy agradecida porque sé que sin tu apoyo no sería lo que hasta el momento soy, eres mi ejemplo a seguir.

Castillo López Nancy Miroslava

Me gustaría dedicar esta tesis a Dios por guiarme por el camino correcto y por haberme dado una excelente familia. Para mis padres Marco Antonio García Rosas, y Ofelia Razo García, por su compromiso y apoyo incondicional en momentos malo y buenos, me han enseñado a encarar las adversidades, y persistir ante cualquier situación, porque ellos fueron héroes, por la lucha incansable por su familia para alimentarnos y por luchar contra una enfermedad terminal. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores mis principios, mi perseverancia y mi empeño, todo lo anterior me lo dieron con amor y sin pedir nada a cambio, a mi hermana Fanny Itzel García Razo, por sus cariño y amor, porque es la persona que lleva mi sangre y siempre puedo contar con ella.

Mis abuelitas Juana García López y Dionisia Rosas Vargas que son las personas que encabezan en vida mi árbol genealógico y que el amor que me dan con solo mirarme no tiene manera de explicarse. A todos mis tíos, primos, sobrinos y amigos, porque han sido y son parte de mi vida.

García Razo Marco Antonio

Este trabajo es dedicado a mi Dios quien me ha brindado la sabiduría y el cuidado en dificultades que gracias a su guía he podido superar.

Principalmente a mi esposa quien ha creído firmemente en mi persona, en este y muchos proyectos que me he propuesto, por su amor y su apoyo incondicional.

A mi madre por ser la mujer que me dio la vida, por el cariño y comprensión que me brinda.

A mi tía Reyna por el apoyo incondicional de toda la vida, por su cariño y atenciones.

A mi tío Andrés por creer en mí, por los consejos, atenciones y por todo el apoyo que este me da.

A mi amigo Heber por la confianza, apoyo y lealtad que se puede tener en alguien.

Hernández León José Gustavo

Dedico este trabajo a la memoria de mi padre, quien siempre me impulso a seguir adelante y me enseñó que todo es posible con esfuerzo y perseverancia. Aunque ya no está en este plano, su amor y recuerdo seguirá conmigo todos los días de mi vida.

A mi madre, por su apoyo y amor incondicional en todo momento. Gracias a ti pude llegar hasta aquí, eres mi inspiración y este logro también es tuyo.

A mi hermano, de quien aprendí el valor de los libros y siempre me brinda su consejo oportuno. A mis primos y a mi tía, quienes también me han apoyado en circunstancias difíciles.

A mi mejor amigo Nishimura, quien siempre ha estado a mi lado. También a mis amigos de alemán y del trabajo, quienes siempre me han motivado y brindado palabras de aliento.

Y no menos importante, a mis gatos que se desvelaron conmigo.

López Monroy Guadalupe

INTRODUCCIÓN	7
CAPÍTULO 1. MARCO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN	10
1.1. Planteamiento del problema	10
1.2. Pregunta de investigación	12
1.3. Objetivo general	13
1.4. Objetivos específicos	13
1.5. Justificación.....	13
1.6. Universo o muestra	14
1.7. Tipo de investigación	15
1.8. Técnicas e instrumentos de medición	16
CAPÍTULO 2. LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN MÉXICO	18
2.1. Antecedentes históricos de la industria del calzado en México	18
2.1.1. Apertura de la industria del calzado mexicana	20
2.2.1. El papel de la industria del calzado en la economía mexicana.....	23
2.2.2. Importaciones y exportaciones de calzado en México.....	25
2.3. Introducción de las importaciones provenientes de China en la industria del calzado mexicana.....	28
CAPÍTULO 3. APROXIMACIONES TEÓRICAS A LAS IMPORTACIONES	30
3.1. El comercio internacional y la competitividad económica	30
3.2. Efectos de las importaciones en la economía nacional.....	33
3.3. Las relaciones económicas entre China y México	35
3.3.1. Tratados internacionales comerciales entre China y México	38
CAPÍTULO 4. IMPACTO DE LAS IMPORTACIONES DE CALZADO PROVENIENTE DE CHINA EN LA INDUSTRIA ZAPATERA EN MÉXICO.....	40
4.1. Metodología para análisis	40

4.2. Dimensiones de impacto.....	41
4.3. Estrategias para enfrentar la competencia de calzado chino.....	48
CONCLUSIONES	51
BIBLIOGRAFÍA	54

Durante los últimos años, la economía China se ha expandido de manera exponencial. Las diversas ventajas competitivas que ofrece han impactado de múltiples formas en los mercados nacionales. En lo que respecta a México, la relación económica con el país asiático ha aumentado de manera importante desde inicios de la década de los 90. China se ha posicionado como uno de los socios comerciales más importantes de México, gracias a su introducción a la Organización Mundial de Comercio y los diversos acuerdos bilaterales que ambos países han alcanzado.

Una de las industrias en las que China ha mejorado su participación a nivel internacional es en la industria del calzado. En el mundo, este sector comercial se encuentra dominado por corporaciones multinacionales como Nike, Adidas, Reebok, Puma, entre otras. La producción de la mayor parte de los productos de estas empresas se encuentra concentrada en el continente asiático, donde solo una poca cantidad de países lideran la confección y producción de calzado. En 2014, los países de esta zona contaban con el 87% de la producción mundial, siendo China el principal de ellos, pues generaba el 61% de todo el continente.

Sin duda, la producción proveniente de estos lugares ha impactado de forma importante la industria zapatera de una gran cantidad de países, entre ellos México. Hasta antes de la década de 1970, durante el periodo del desarrollo económico basado en la sustitución de importaciones, la industria del calzado mexicana fue una de las más beneficiadas. A la vez que era protegida por las políticas estatales frente a competidores extranjeros y con insumos a precios subsidiados, tenía un mercado de consumo que presentaba un crecimiento constante.

Derivado de la apertura comercial ocasionada por la inclusión de México en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, la industria zapatera nacional ha ido experimentado una serie de crecimientos y decrementos producidos por las importaciones y exportaciones provenientes de múltiples países, especialmente China. Desde el año 2001, los productores

mexicanos han enfrentado un importante aumento de las importaciones de calzado chino, ha producido múltiples efectos positivos y negativos en la industria zapatera mexicana.

Para algunos analistas, el sector del calzado mexicano corre el riesgo de desaparecer casi por completo de los mercados internacionales ante la competencia asiática; e incluso enfrenta la posibilidad de ser desplazado del propio mercado nacional. Sin embargo, para otros analistas estos efectos negativos solo estuvieron presentes durante los primeros años desde el inicio de las importaciones y, actualmente, las diversas medidas de proteccionismo económico existentes entre México y China han producido un freno a las importaciones de calzado y el crecimiento del sector zapatero nacional.

Debido a lo anterior, se requiere que se lleven a cabo investigaciones actuales, que tomen en consideración los cambios que se han suscitado en las relaciones comerciales entre China y México, los avances tecnológicos de los últimos años, el estado actual de las industrias del calzado en ambos países y los efectos de fenómenos de alto impacto como la pandemia de COVID-19 presente desde 2020. De esta forma será posible conocer los principales impactos que tienen las importaciones chinas de calzado en la actualidad y, con base en ello, generar estrategias que permitan atender las principales debilidades y oportunidades que puedan identificarse.

Por ello, la presente investigación tiene como principal objetivo describir los principales impactos que las importaciones de calzado procedente de China tienen en la industria zapatera mexicana. Para ello se ha diseñado una investigación observacional, documental, cualitativa y descriptiva dividida en cuatro capítulos. En el primero de ellos se detalla el marco metodológico que sustenta la presente investigación, se realiza el planteamiento del problema que se busca resolver, se describen los objetivos general y específicos a cumplir y se establecen las estrategias metodológicas utilizadas para llevar a cabo el estudio.

El segundo capítulo tiene como meta detallar el contexto general en el que se desarrolla la investigación. Se abordan los antecedentes históricos de la industria de calzado en México, haciendo especial énfasis en la apertura del

sector. Posteriormente, se describe la situación actual de la industria zapatera en México, destacando su papel en la economía mexicana y su balanza comercial derivada de las importaciones y exportaciones de calzado que se realizan en el país.

El tercer capítulo aborda los elementos teóricos del estudio. Se destacan los conceptos “comercio internacional” y “competitividad económica” y las características que los distinguen. También se describen los efectos teóricos que tienen las importaciones en la economía nacional y, para finalizar el capítulo, se describen las relaciones económicas entre México y China. Para finalizar la investigación se concibe un capítulo cuarto, donde se aborda el impacto de las importaciones de calzado proveniente de China en la industria zapatera de México, para ello se analiza la información contextual y teórica, a fin de determinar las principales categorías de análisis.

A nivel mundial, el calzado se ha posicionado como un bien de primera necesidad para el desarrollo y disfrute de las personas. Debido a esto, su consumo se mantiene constante en el tiempo, pues siempre existe el requerimiento de contar con un calzado de calidad y a un costo adecuado. Derivado de esta importancia, es indispensable contar con investigaciones que permitan conocer el fenómeno con mayor profundidad, a fin de establecer las bases que permitan mejorar las condiciones de la propia industria.

1.1. Planteamiento del problema

En las últimas décadas, China se ha convertido en una de las economías más desarrolladas en el mundo. Actualmente representa el 18.8% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial. Se encuentra cada vez más entrelazada con el resto de las grandes economías y está inmersa en un proceso de transformación para dirigirla hacia un modelo productivo basado en la prestación de servicios y en el consumo. Se trata de un país que busca convertirse en un centro mundial de producción (García Arenas, 2018).

A nivel mundial, la industria del calzado se encuentra dominada por corporaciones multinacionales y propietarios de distintas marcas como Nike, Adidas, Reebok, Puma, Prada, entre otras. La mayor parte de la producción de estas industrias se encuentra concentrada en el continente asiático, donde una pequeña cantidad de naciones lideran la confección y producción de calzado. Durante el 2014, éstos países contaban con el 87% de la producción mundial, siendo China el principal de ellos, pues concentraba el 61% de la industria del continente (Amaya Bringas, 2017).

Sin duda, la producción proveniente de estos lugares ha impactado de forma importante la industria zapatera de una gran cantidad de países, entre ellos México. Hasta antes de la década de 1970, durante el periodo del desarrollo económico basado en la sustitución de importaciones, la industria del calzado mexicana fue una de las más beneficiadas. A la vez que era protegida por el las políticas estatales frente a competidores extranjeros y con insumos a precios subsidiados, tenía un mercado de consumo que presentaba un crecimiento constante (Kerber, 2002).

Dicha situación permitió el surgimiento de importantes productores alrededor del país, principalmente en ciudades como León y Guadalajara, y de manera un poco más secundaria en Toluca, Naucalpan y otras ciudades en las que era posible adquirir pieles de ganado vacuno y porcino a precios favorables. En dichas zonas la industria del calzado permitió el crecimiento económico de

las ciudades y sirvió como una importante fuente de empleo para pequeños comerciantes (Kerber, 2002).

Sin embargo, con el decremento del consumo nacional y la posterior apertura de los mercados al comercio exterior, la industria del calzado se vio obligada a reestructurar sus estrategias comerciales para sobrevivir y mantener la competitividad. Comenzó a producirse calzado conocido como con “calidad de exportación”, aunque en esta época el mercado nacional continuaba siendo la principal fuente de utilidades. En México las crisis económicas de 1976 y de 1982 resultaron, hasta cierto punto, beneficiosas para este sector; principalmente debido a las bajas considerables en los costos de mano de obra y el establecimiento de precios competitivos producto de las continuas devaluaciones del peso frente al dólar (Kerber, 2002).

Aunque la industria se ha ido desarrollando y consolidando en los últimos años, uno de los desafíos más importantes a los que se enfrenta actualmente es la competencia derivada de las economías asiáticas, especialmente de la China; ya que todas ellas son capaces de producir grandes volúmenes de zapatos a precios significativamente inferiores a los que se ofrece el calzado mexicano. De hecho, tal y como se ha mencionado en líneas anteriores, es tal la capacidad de competencia que múltiples productores europeos han reubicado sus plantas manufactureras a zonas como China, Hong Kong, Malasia, Filipinas, Indonesia o Corea (Kerber, 2002).

Desde el final de la década de 1980 diversas voces advirtieron que la incursión de las importaciones chinas a los mercados mexicano y estadounidense tendría consecuencias negativas en la industria del calzado nacional. Los presagios se basaban en la situación de Estados Unidos, donde en 1988, apenas pocos años después de su ingreso al mercado, la industria china cubría ya el 20% del volumen total de importaciones de calzado en dicho país. En ese entonces producían calzado a precios tan bajos que se ubicaban un 40% más bajos que los precios promedios (Kerber, 2002).

El ingreso a México de las importaciones de calzado proveniente de China estuvo acompañado por una serie de impactos que han producido múltiples efectos positivos y negativos en la industria zapatera mexicana. Para algunos

analistas, el sector del calzado mexicano corre el riesgo de desaparecer casi por completo de los mercados internacionales ante la competencia asiática; e incluso enfrenta la posibilidad de ser desplazado del propio mercado nacional (Kerber, 2002). Sin embargo, para otros analistas estos efectos negativos solo estuvieron presentes durante los primeros años desde el inicio de las importaciones y, actualmente, las diversas medidas de proteccionismo económico existentes entre México y China han producido un freno a las importaciones de calzado y el crecimiento del sector zapatero nacional (Rosagel, 2010).

Estas contradicciones han sido objeto de múltiples estudios a lo largo de los años, por medio de los cuales se ha buscado dilucidar los principales efectos que la incursión del calzado chino ha tenido sobre la industria zapatera mexicana. Empero, gran parte de los análisis e investigaciones relacionadas con el tema se llevaron a cabo a finales de la década de 1990, cuando los productos chinos habían penetrado ya de forma importante en el mercado nacional; otra parte se realizaron poco después de 2008, cuando se eliminaron las cuotas compensatorias a productos chinos y, en consecuencia, se impuso un gravamen adicional de hasta 120% sobre 200 fracciones arancelarias aplicables a China.

Debido a lo anterior, se requiere que se lleven a cabo investigaciones actuales, que tomen en consideración los cambios que se han suscitado en las relaciones comerciales entre China y México, los avances tecnológicos de los últimos años, el estado actual de las industrias del calzado en ambos países y los efectos de fenómenos de alto impacto como la pandemia de COVID-19 presente desde 2020. De esta forma será posible conocer los principales impactos que tienen las importaciones chinas de calzado en la actualidad y, con base en ello, generar estrategias que permitan atender las principales debilidades y oportunidades que puedan identificarse.

1.2. Pregunta de investigación

¿Cuáles son los principales impactos que las importaciones de calzado procedente de China tienen sobre la industria zapatera mexicana?

1.3. Objetivo general

Describir los principales impactos que las importaciones de calzado procedente de China tienen en la industria zapatera mexicana.

1.4. Objetivos específicos

- Establecer los antecedentes básicos para el planteamiento del problema de investigación y el desarrollo de los resultados.
- Detallar los elementos teóricos que permiten comprender el concepto de apertura económica, de importación y su relación con la dinámica económica nacional.
- Exponer las particularidades de la industria del calzado mexicana.

1.5. Justificación

A nivel mundial, el calzado se ha posicionado como un bien de primera necesidad para el desarrollo y disfrute de las personas. Debido a esto, su consumo se mantiene constante en el tiempo, pues siempre existe el requerimiento de contar con un calzado de calidad y a un costo adecuado. Alrededor de esta necesidad ha surgido toda una industria, cuya naturaleza comercial hace que busque producir y vender la mayor cantidad de calzado con la mejor utilidad posible.

Se trata de una industria que reviste gran relevancia para algunas zonas o municipios, como Jalisco o Guanajuato, donde localidades enteras dependen de la comercialización del calzado para continuar desarrollándose económicamente. Derivado de esta importancia, es indispensable contar con investigaciones que permitan conocer el fenómeno con mayor profundidad, a fin de establecer las bases que permitan mejorar las condiciones de la propia industria.

Uno de los fenómenos que en la actualidad requieren mayor estudio es el impacto de las importaciones procedentes de países como China en las

dinámicas y desarrollo del sector del calzado. En los últimos años, México ha incrementado de manera importante sus relaciones económicas con dicho país asiático; durante el inicio de dichas interacciones comerciales, la investigación sobre las implicaciones de productos chinos al país vio su mayor auge. No obstante, conforme ha transcurrido el tiempo y este tipo de importaciones se han normalizado, el interés en dicho objeto de estudio cayó.

Esto ha producido que en estos días no se cuente con estudios que estudien el fenómeno descrito en la forma en que actualmente opera; es decir, tomando en consideración las últimas cifras de importaciones, los instrumentos internacionales comerciales y las regulaciones proteccionistas tendientes a establecer condiciones de justa competencia en el país. Por tanto, se requiere realizar investigaciones que tomen todos estos aspectos en consideración, y que finalicen las contradicciones que surgen hoy en día, entre quienes sostienen que las importaciones tienen un impacto mayormente positivo y quienes dicen que la mayor parte de sus efectos son negativos.

Además, se trata de una investigación viable, ya que se cuenta con los datos y estadísticas necesarias para poder determinar, desde una perspectiva cualitativa, el impacto de calzado chino sobre la industria zapatera mexicana. Asimismo, se trata de un estudio cuyos aportes permitirían sentar las bases para generar condiciones de competencia más justa, que subsanaran los efectos negativos experimentados y mejoraran las condiciones de la industria desde una perspectiva donde se aprovechen las ventajas que ofrece el comercio internacional.

1.6. Universo o muestra

Derivado de que no se trata de un estudio de tipo experimental, no se cuenta con un universo o muestra a estudiar. El principal objeto de estudio de la presente investigación es la industria del calzado mexicana, cuya descripción pormenorizada se llevará a cabo en apartados posteriores.

1.7. Tipo de investigación

Se llama diseño de investigación a la caracterización particular que cada investigación puede cobrar como resultado de las decisiones y elecciones del investigador sobre su proceder para alcanzar el objetivo de conocimiento —y, en su caso, de intervención— (Hernández Sampieri, Fernández Collado & Baptista Lucio, 2010). De manera formal, la investigación a realizar se caracteriza como un estudio observacional, documental, cualitativo y descriptivo:

- *Observacional*, ya que el investigador no podrá manipular las variables de estudio a su arbitrio, sino que deberá limitarse a observarlas y aprehenderlas a través de su conocimiento por medio de técnicas de investigación documental.
- *Documental*, el uso de la técnica de investigación documental supone la recolección de datos disponibles en fuentes bibliográficas, hemerográficas y normativas de forma física y electrónica. Para su procesamiento y análisis, se hará uso de técnicas de fichero, elaboración de cuadros de concentración de datos, búsqueda de casos a contrastar sobre el impacto de la regulación de marcas y patentes en la sociedad y de tablas comparativas.
- *Cualitativo*, se distingue por la utilización del método inductivo durante la exploración y descripción de fenómenos, que va de lo particular a lo general. Asimismo, se caracteriza por el ejercicio de interpretación, que permite generar perspectivas teóricas con relación a la materia en estudio.
- *Descriptivo*, porque propone dar cuenta de los atributos que distinguen al fenómeno —en este caso, la importación de calzado de origen chino en la industria zapatera mexicana— sin buscar correlaciones ni causalidades entre éstas y otras variables (Hernández-Sampieri, Fernández-Collado & Baptista-Lucio, 2010).

La investigación se basa en una amalgama de métodos de investigación que permitan llegar a la solución del conocimiento buscado. Esto requerirá la aplicación de métodos de investigación de tipo formal (Gutiérrez Pantoja, 1996). En lo formal, la investigación será de tipo inductivo-deductivo, ya que realizará una inducción sobre el caso particular analizado para, a partir de ahí, arribar a

generalizaciones sobre el impacto de la importación de calzado de origen chino en la industria zapatera mexicana. La investigación será articulada por medio de pasos sucesivos, en la siguiente secuencia de investigación:

1. *Conformación del marco teórico y referencial de la investigación*: a través de la consulta, lectura y análisis de fuentes bibliográficas, hemerográficas y electrónicas. Se promoverá la confrontación y el debate entre autores.
2. *Operacionalización de las variables en estudio*: se buscará llegar al reducto operacional de los principales elementos conceptuales que se estudian en la categorización del impacto de las importaciones en una determinada industria (Vasallo de Lopes, 2003).
3. *Procesamiento y análisis de la información*: una vez recolectada la información, se procederá a su procesamiento por medio de versiones. Se tomará como base categórica para la interpretación los preceptos recogidos en el cuerpo teórico provenientes de la teoría establecida en el apartado correspondiente.
4. *Reporte de resultados*: se reportarán los resultados principales obtenidos en el estudio, con especial atención a dar respuesta a la pregunta de investigación.

Este plan metodológico para la investigación será susceptible de ajustes y reconsideraciones según se estime necesario.

1.8. Técnicas e instrumentos de medición

Se entiende por técnica de recolección de información a todo aquel conjunto de actividades desarrolladas por el investigador que le permiten aprehender información sobre su objeto de estudio, ya sea en el campo o de manera documental (Galindo Cáceres, 1998). Las técnicas son la forma concreta en que se realiza la investigación, pues implican el contacto directo del investigador con lo investigado. Como resultado de esto, pueden obtenerse datos expresados en diversos formatos: testimonios orales, documentos, repuestas impresas, mediciones, etcétera.

Una de las técnicas que se desprenden del enfoque cualitativo es la investigación documental, ya que posibilita la recolección de datos expresados a través del lenguaje escrito. Dicha técnica consiste en la selección y consulta de materiales bibliográficos o de otros registros documentales como leyes y textos periodísticos que forman parte del estado de conocimiento de un determinado tema de investigación.

También abarca las tareas de análisis e interpretación, a fin de recuperar aquellos referentes que son útiles para la comprensión de una materia de estudio (Hernández Sampieri, 2010). En el presente proyecto, se recurre a la técnica de investigación documental como principal procedimiento para la descripción del fenómeno. Para su procesamiento y análisis, se hará uso de técnicas de fichero, elaboración de cuadros de concentración de datos, búsqueda de casos a contrastar sobre el impacto de las importaciones de calzado chino en la industria mexicana y de tablas comparativas.

CAPÍTULO 2. LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN MÉXICO

Los registros históricos indican que el calzado tiene sus orígenes en el fin del periodo paleolítico, aproximadamente en el año 10,000 a. C. Desde entonces muchas de las culturas de la humanidad han empleado el calzado como una forma de protección para los pies o como un símbolo de moda o estatus. Ya en las culturas antiguas, como la egipcia, la fenicia o la hebrea, se utilizaban sandalias y zapatillas de hoja de palma o papiro. En ellas ya se usaban incluso zapatos hechos de pedazos de cuero, que eran sujetos a los pies por medio de correas (Duana & González, 2014).

En México, las culturas prehispánicas ya empleaban calzado, aunque en la mayor parte de ellas se utilizaba únicamente para ceremonias y rituales especiales. En ellas, el tipo de calzado y los materiales que se utilizaban para su confección denotaban el estatus social de la persona. Los materiales empleados eran tan variados que podían encontrarse algunos hechos de piel de zorro o de jaguar, e incluso de piel de venado (Duana & González, 2014). En este capítulo se describe el contexto pasado y actual de la industria del calzado en México.

2.1. Antecedentes históricos de la industria del calzado en México

En la actualidad, cuatro estados de la República concentran el 94% de la industria zapatera del país: Guanajuato, con 70%, Jalisco, con 15%; Estado de México, con 5%; y Ciudad de México, con 3%. Debido a esto, abordar la historia de la industria del calzado en el país supone abordar el tratamiento del calzado en estas entidades. En muchos documentos la historia del sector zapatero mexicano es el equivalente a hablar del desarrollo de dicha industria en León, Guanajuato. Debido a esto, si bien el presente apartado buscará abordar los antecedentes generales de la industria del calzado en el país, en múltiples ocasiones se hará referencia únicamente a León.

Los primeros talleres para elaboración de calzado fueron establecidos en la ciudad de León, hasta el año 1645. Antes de eso ya existían establecimientos que elaboraban calzado, pero no contaban con un proceso de tipo industrial, por

lo que no se consideran antecedentes propiamente de la industria; además, parte del calzado era elaborado para consumo propio. Para 1719 se estima que eran ya eran 36 familias las que se dedicaban a la producción y esta estaba destinada a un sector selecto de la población, generalmente de clase alta. En este periodo inicial la elaboración del calzado se caracterizó por seguir las tendencias europeas y aplicarlas (Duana & González, 2014; Morones Carrillo, 2014).

En 1869 el número de familias dedicadas a la elaboración de calzado ya alcanzaba las 50. En dicha época León, Guanajuato ya era el centro zapatero del país. La situación cambió en 1888, cuando una inundación en la ciudad produjo la migración de una gran cantidad de maestros zapateros a estados como Puebla, Nuevo León o la Ciudad de México; si bien esto supuso un problema para la ciudad de León, permitió a la vez el inicio de la expansión de la industria a todo el territorio nacional. Posterior a dicha catástrofe, la industria experimentó un repunte, de forma tal que para el año 1904 ya se contaba con 1,287 talleres en la ciudad (Morones Carrillo, 2014).

En esta época —finales del siglo XIX y principios del XX— se refinaron los procesos productivos, incrementando la producción; se incorporaron nuevos materiales y técnicas de elaboración; y se especializó la mano de obra. La industria se complejizó, pues comenzaron a surgir negocios destinados específicamente a la elaboración de las materias primas que permitían la confección del calzado en su totalidad. La situación evolucionó a grado tal que este sector se convirtió en el más importante de la ciudad de León, junto con la industria textil de la época (Morones Carrillo, 2014).

En 1920 la producción de calzado se convirtió en una industria mecanizada, con la introducción de maquinaria importada y la fabricación de mayores volúmenes de zapatos. Una década después la industria continuaba en plena expansión, había talleres de todos los tamaños, que solo en la ciudad de León empleaban a más de 10,000 obreros y producían poco más de 700 pares al día. Esto dio paso a la aparición de establecimientos comerciales y de servicios y al surgimiento de plantas especializadas en un tipo de calzado, como huaraches, pantuflas o sandalias. La cadena productiva se amplió y para finales de la década de 1930 esta industria empleaba al 49% de la población económicamente activa de la región (Morones Carrillo, 2014).

Durante la Segunda Guerra Mundial, la industria transitó hacia los modelos de exportaciones. El aumento exponencial en la demanda trajo consigo que en 1945 se iniciara la fabricación de calzado en serie y de manera sistematizada. Posteriormente, se incorporaron mayores avances tecnológicos a los procesos de producción durante los cuales el sector zapatero enfrentó oposición por parte de los obreros, debido al desplazamiento que ocasionaban las máquinas sobre sus puestos de trabajo. Para los años 70 la industria había alcanzado un desarrollo tal que se empleaba a un aproximado de 76,800 trabajadores y se producían más de 200,000 zapatos cada día, tan solo en Guanajuato (Morones Carrillo, 2014).

A partir de 1982 se estancó el nivel de producción y empleo que había alcanzado la industria. Para 1984 la población económicamente activa que era empleada por este sector alcanzaba 84,960 personas, después de haber alcanzado su punto máximo en 115,000 trabajadores. Hubo una serie de problemáticas que colocaron a la industria en este punto: problemas de liquidez, caída del consumo interno, mercancías sin control de calidad e incremento en el precio de los productos. Asimismo, la devaluación que experimentaba el peso mexicano supuso que muchos de los precios se incrementaran de manera importante, pues gran parte de las materias primas empleadas eran importadas de los Estados Unidos (Hernández Águila, 2007).

De acuerdo con algunos registros, diversos empresarios afirman que durante el periodo mencionado miles de pequeños talleres redujeron su producción a la mitad y trabajaban únicamente cuatro días a la semana. Sin embargo, destacan que a pesar de que se vieron altamente afectados, la gravedad del problema es menor que al que enfrentaron a finales de la década de 1980, cuando se llevó a cabo el proceso de apertura comercial. Debido a esto, se considera que el crecimiento significativo de la industria concluye en 1981 (Hernández Águila, 2007).

2.1.1. Apertura de la industria del calzado mexicana

La apertura de la industria mexicana se remonta hasta la década de 1980, con el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GAAT, por sus siglas en inglés). Desde los años 50, el país siguió una política

económica proteccionista hacia toda la industria nacional, a través del establecimiento de aranceles y el requerimiento de una serie de requisitos para la importación. Además, se otorgaron subsidios y otro tipo de estímulos para apoyar la inversión nacional. A través de esta dinámica, el país industrializó sus ramas productivas, por medio de la producción para consumo interno (Hernández Águila, 2007; Morones Carrillo, 2014).

Dos décadas después, en 1970, el modelo de sustitución de importaciones comenzó a tener problemas derivados del deterioro en los precios de las exportaciones nacionales y por el proteccionismo implantado por los países industrializados. Debido a esto, el crecimiento económico se desaceleró y se hizo imposible continuar con la misma política proteccionista. Debido a ello, la política económica cambió hacia la liberalización comercial, por medio del ingreso al GATT en 1986. Con esto, el país adquirió una serie de derechos comunes a todos los miembros, como la entrada a los mercados de los países suscriptores con aranceles fijos; también pudo ser catalogado como “nación en desarrollo”, lo que le otorgó un trato preferencial y le permitió continuar con algunas políticas proteccionistas durante algunos años (Hernández Águila, 2007; Morones Carrillo, 2014).

A cambio de estas consideraciones, México ofreció a algunos los países miembros eliminar las barreras de importación de ciertas mercancías. Estas concesiones no se le otorgaron a todos los países, sino solo a algunos, a fin de realizar una liberación gradual que no afectara al país. Con ello, se pensó que la industria mexicana sería capaz de producir una mayor cantidad de productos para el exterior, que se aumentarían los empleos relacionados con la fabricación de mercancías y que los riesgos de perder empleos en otras industrias serían pocos (Hernández Águila, 2007; Morones Carrillo, 2014).

Durante ésta época de proteccionismo la industria del calzado era altamente competitiva; en el periodo que fue de 1980 a 1984, el Índice de Ventaja Comparativa Revelada era de 0.22 unidades de la clase de calzado de piel-cuero y de 0.16 para la clase de calzado de caucho-plástico; esto significa que la industria era exportadora de dichos bienes. Sin embargo, a finales de esta primera época de apertura, es decir, para 1993, los índices habían cambiado a 0.173 para la clase piel-cuero y a -0.196 para la clase caucho-plástico. Como se

observa, hubo una reducción en la competitividad en la primera y la clase de caucho-plástico ahora era una industria importadora. Algunos analistas señalan que esto se debió a la política de tipo de cambio (Hernández Águila, 2007; Morones Carrillo, 2014).

Entre 1989 y 1993 se experimentó una fuerte caída en la producción, derivada de la poca inversión que se realizaba en tecnología y capacitación, por una serie de problemas financieros y, sobre todo, derivado de la incorporación al mercado internacional de países como Filipinas, Vietnam, Taiwán y China, quienes generan bienes a mucho menor costo y los exportaban en grandes volúmenes a todo el mundo. Adicional a esto, entre el mismo periodo, el consumo de productos nacionales se redujo en un 15% y las importaciones crecieron en un 62% (Hernández Águila, 2007; Morones Carrillo, 2014).

En 1993 inició una segunda etapa para la apertura comercial mexicana con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre México (TLCAN), Canadá y Estados Unidos. Entre sus objetivos se encontró el favorecer la apertura comercial entre dichos países por medio de la eliminación de una gran cantidad de aranceles y de obstáculos al comercio y la inversión. Se buscó promover una competencia leal entre los tres países y generar condiciones de cooperación e inversión entre los tres países. De esta forma el TLCAN otorgó mayores facilidades para las empresas que decidieran importar o exportar sus productos (Hernández Águila, 2007; Morones Carrillo, 2014).

Para 1994, los salarios elevados y el déficit de la balanza comercial en México lo mantuvieron en una situación de desventaja competitiva, lo cual se vio reflejado en una caída de 3.6% en la producción. Para 1995 las exportaciones comenzaron a crecer nuevamente; la devaluación de la moneda supuso una gran ventaja para el calzado nacional, debido a la caída del valor en dólares de los salarios nacionales. En los años siguientes la producción aumentó, aunque esta bonanza duró solo unos pocos años, pues la crisis asiática de 1998 trajo consigo una caída en la producción nacional y un lento crecimiento posterior. Durante este periodo la competitividad del calzado piel-cuero siguió reduciéndose hasta ubicarse en 0.166, mientras que la de caucho-plástico disminuyó hasta -0.181, continuando como un importador (Hernández Águila, 2007; Morones Carrillo, 2014).

2.2. Situación actual de la industria del calzado en México

Actualmente, México es el noveno productor mundial de calzado, con una generación en 2019 de más de 251 millones de pares. A pesar de esto, la industria ha sufrido una desaceleración en los últimos años, entre 2018 y 2019 el decrecimiento fue de 3.46% y con el surgimiento de la pandemia de COVID-19 este porcentaje se ha acentuado. En el país, el sector del calzado abarca una gran variedad de materiales, no solo zapatos, sino toda la producción que conlleva su fabricación, tales como telas, plástico, caucho, cuero, entre otros productos. Se producen en la actualidad desde calzado especializado como botas para practicar deporte, calzado médico, calzado para diabéticos o calzado de protección empresarial (Secretaría de Economía, 2015).

Son cuatro estados del país los que concentran el 94% de la producción de calzado: Guanajuato con un 70%, Jalisco con un 15%, el Estado de México con un 5% y la Ciudad de México con un 3%. La industria del calzado es el principal eslabón de la cadena cuero-marroquinería y se integra por cerca de 7 mil 400 establecimientos productores. En la actualidad, es complicado contar con cifras concretas de la industria, debido a los cambios importantes que la pandemia de COVID-19 ha tenido sobre ella. A 2016, se reconocía la existencia más de 41 mil zapaterías en todo el territorio nacional (Secretaría de Economía, 2015).

2.2.1. El papel de la industria del calzado en la economía mexicana

La industria del calzado tiene un importante papel en la economía mexicana; durante 2019 se estima que se vendieron un total de 1,737 millones de dólares en concepto de venta de calzado y 703 millones de dólares por concepto de marroquinería. Se trató de datos similares a los de 2018. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), la aportación al Producto Interno Bruto (PIB) de la cadena industrial en proveeduría cuero-calzado-marroquinería fue de 0.1% (España Exportación e Inversiones, 2021).

El sector del calzado forma parte del capítulo arancelario 64 “Calzado, polainas y artículos análogos”. De acuerdo con el Sistema Armonizado, esta sección se divide en las siguientes partidas arancelarias:

- **64.01.** Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con diferentes.
- **64.02.** Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico.
- **64.03.** Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.
- **64.04.** Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil.
- **64.05.** Los demás calzados.
- **64.06.** Partes de calzado (incluidas las partes superiores fijadas a las palmillas distintas de la suela); plantillas, taloneras y artículos similares, amovibles; polainas y artículos similares, y sus partes (España Exportación e Inversiones, 2021)..

En México, la industria del cuero y la piel es una de las más consolidadas, como se ha mencionado en apartados anteriores, tiene décadas de existencia. En los últimos años se le ha considerado una industria segura y un indicador clave de la economía mexicana. En el país, el calzado es un bien utilitario que presenta un consumo *per cápita* de un promedio de 2.6 pares por año. El principal segmento productivo de esta industria es la fabricación de calzado con corte de piel y cuero, seguido del calzado de tela y por último la fabricación de calzado de plástico. En lo que refiere al segmento de la marroquinería, el primero es la fabricación de bolsos de mano, maletas y similares, seguido por el curtido y acabado de cuero y piel; y, por último, la fabricación de otros productos de cuero, piel y materiales sucedáneos (España Exportación e Inversiones, 2021).

En lo que refiere a los actores principales de la industria, en 2019 los datos del INEGI indicaban que México contaba con poco más de 9 mil 500 empresas relacionadas con la fabricación de calzado y más de 4 mil enfocadas al curtido y acabado de cuero y la fabricación de otros productos relacionados; lo que indicaba que había más de 13 mil 600 unidades económicas en el sector. Las principales empresas de calzado son Fabricas de Calzado Andrea S.A. de C.V. con un aproximado de 10% en el valor de venta al público; Flexi S.A. de C.V. con

8%; Price Shoes S.A. de C.V. con un 5%, Nike de México S de R.L. de C.V. e Industrias CKlass S de R.L. de C.V. con un aproximado de 3% cada una. Otras importantes son Adidas de México, Grupo Charly, Verochi, Seteve Madden y Puma México Sport. Como puede observarse con los porcentajes antes señalados, se trata de una industria fuertemente concentrada y fragmentada, pues poco más del 95% de las unidades económicas está formado por pequeñas y microempresas (España Exportación e Inversiones, 2021).

2.2.2. Importaciones y exportaciones de calzado en México

A fin de conocer las importaciones y exportaciones de calzado en México se abordarán en primer lugar las cifras económicas de la industria en los últimos años, para posteriormente abordar cuestiones relacionadas con la balanza comercial del país. Durante 2021, la industria de calzado enfrentó uno de sus mayores retos no sólo en México, sino en todo el mundo, debido a las consecuencias que la contingencia sanitaria provocada por el COVID-19 ocasionó. Durante 2018 el país produjo más de 260 millones de pares de calzado; en 2019 la cifra descendió a 250 millones y, para el 2020 únicamente se manufacturaron 163 millones de pares. Esto representa una caída del 35% (España Exportación e Inversiones, 2021; Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato, 2021).

Como consecuencia de esta reducción, se estima que un 10% del total de las empresas de calzado y marroquinería en todo el país cerraron de forma definitiva. Para 2021, la reorganización y la recuperación económica permitieron mejorar la venta y producción de calzado. Se estima que en dicho año se produjeron poco más de 202 millones de pares; una cifra que está por debajo de la registrada previa a la pandemia, pero que representa una recuperación del 24% de la producción anual (Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato, 2021).

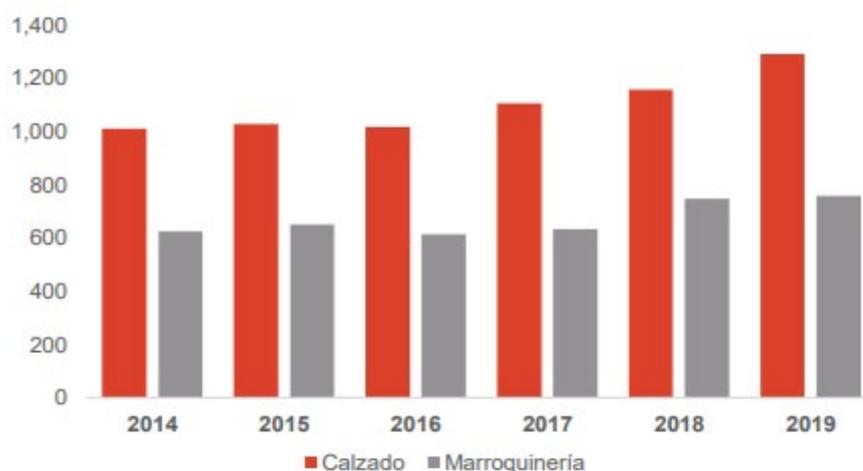
En lo que refiere a la exportación también puede observarse un comportamiento de recuperación. En 2020, las exportaciones cayeron un 32% en comparación con el 2019. En dicho año se mandaron fuera del país 22 millones de pares, mientras que en el año posterior solo se exportaron 15 millones. En el 2021, las cifras de recuperación superaron las expectativas, pues

se cerró el año con un cierre de más de 29 millones de pares exportados. Se trata del volumen más alto en lo que va del siglo XXI (Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato, 2021).

En lo que respecta a las importaciones, estas también se vieron severamente afectadas por la pandemia. En el 2019 se trajeron al país cerca de 101 millones de pares, pero para el 2020 esta cifra cayó un 28% a solo 72 millones de pares. Esto se recuperó en el año 2021, cuando llegaron al país 96 millones de pares. Con estas cifras, al día de hoy se observa que la importación representa más del 33% del mercado nacional, lo que implica que poco más de 3 de cada 10 pares que se consumen en el país son de origen extranjero (Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato, 2021).

Al analizar datos un poco más antiguos, se observa que las importaciones de calzado han tenido una tendencia creciente en los últimos años. Como se observa en el gráfico, desde el 2014 el volumen de importaciones expresado en millones de dólares ha ido aumentando, salvo con una pequeña baja observada en 2016, provocada por la firma del Tratado Transpacífico de Libre Comercio. Aunque este acuerdo trajo beneficios para muchos sectores, otros como el del calzado se vieron fuertemente perjudicados, debido a la competencia ocasionada por los países del sudeste asiático, en donde la industria de calzado posee altos subsidios y en la que existen prácticas laborales irregulares (España Exportación e Inversiones, 2021).

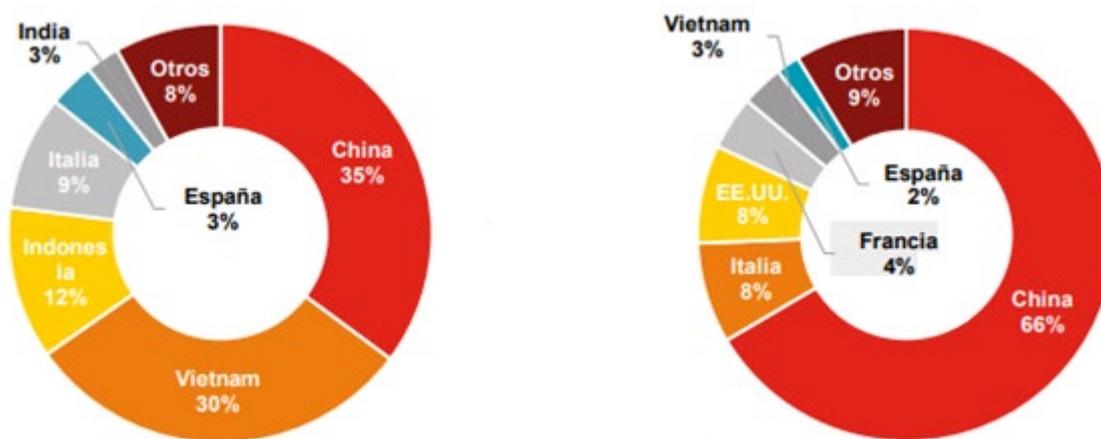
Figura 1. Desarrollo histórico del volumen de importaciones de calzado y marroquinería en México (en millones de dólares)



Fuente: España Exportación e Inversiones, 2021.

En el año 2019, la balanza comercial de los sectores de calzado y marroquinería tenía un déficit de 1,300 millones de dólares. En ambas ocasiones, China se mantuvo como el principal proveedor, aunque en la producción y manejo de cuero y piel es más relevante. Como se observa, en esta última el país asiático tiene una cuota de mercado del 66%, mientras que en la industria del calzado sólo tiene un 35% (España Exportación e Inversiones, 2021).

Figura 2. Origen de importaciones de calzado (izquierda) y de marroquinería (derecha) por cuota de mercado en 2019



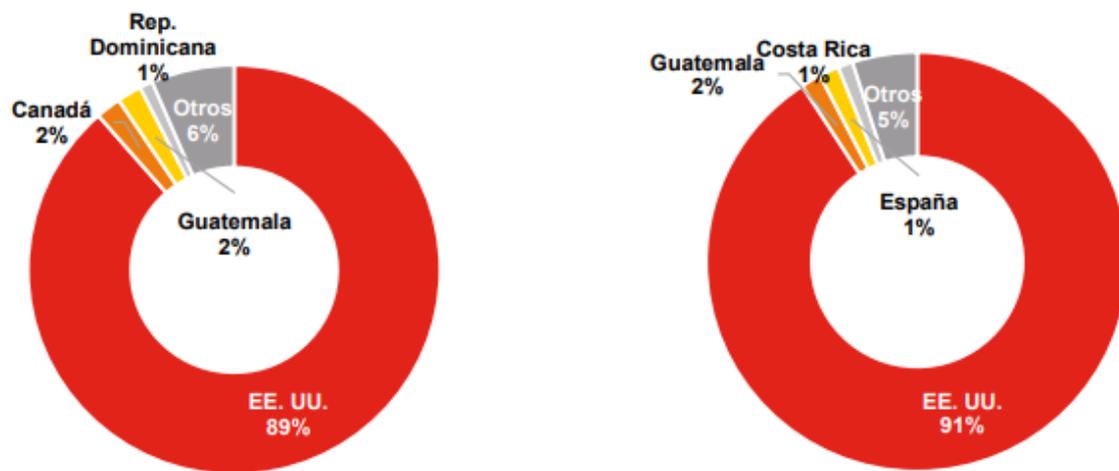
Fuente: España Exportación e Inversiones, 2021.

En el mismo año, en lo que respecta a las exportaciones, Estados Unidos es el primer destino de los productos mexicanos tanto en lo que refiere a calzado como a marroquinería. En segundo lugar se encuentra Canadá y en tercer lugar Guatemala. El hecho de que Estados Unidos ocupe una tasa de mercado tan grande se debe a lo que comúnmente se llama *speed to market*; término por medio del cual se hace alusión a los mercados que están cerca de un país, que pueden satisfacer demanda en un tiempo más corto y entre los cuales no existen disposiciones arancelarias restrictivas (España Exportación e Inversiones, 2021).

En términos de cifras, durante 2019 México mantuvo una balanza comercial negativa tanto en calzado como marroquinería. Las exportaciones del primero ascendieron a 556 millones de dólares y las importaciones a 1,291 millones de dólares, dando como resultado un balance de -735 millones de dólares. En lo que respecta al segundo, las exportaciones llegaron a 193 millones de dólares y las importaciones a 758 millones de dólares, lo que resulta en un

balance de -565 millones. De esta forma, se obtiene un balance total de -1,300 millones en toda la industria (España Exportación e Inversiones, 2021).

Figura 3. Destino de exportaciones de calzado (izquierda) y de marroquinería (derecha) por cuota de mercado en 2019



Fuente: España Exportación e Inversiones, 2021.

2.3. Introducción de las importaciones provenientes de China en la industria del calzado mexicana

El 10 de noviembre de 2001 se aprobó el ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio, después de casi 15 años de negociaciones. Su llegada a al organismo estuvo acompañado de la implementación de un Mecanismo Especial de Salvaguarda Transicional para los casos en que las importaciones de los productos de origen chino provoquen o amenacen con causar problemáticas a los productores del mercado doméstico.

En la actualidad, China es el principal productor de calzado en el mundo, concentrando más de la mitad de la producción mundial. La base de su éxito en el mercado internacional se debe a la transformación de los derechos de propiedad, a la reorientación del modelo de desarrollo económico y a la política fiscal implementada por su gobierno. La estrategia de competitividad de China se basa en la potenciación del capital productivo y en la manufactura a escala masiva de productos estandarizados a un mínimo costo. Esto, combinado con una alianza estratégica con el capital comercial y financiero que proveen sus

socios comerciales, ha generado grandes condiciones de competitividad en el país asiático (Hernández Águila, 2007).

En lo que respecta al caso mexicano, a partir del año 2001 la pérdida de competitividad de la industria nacional provocó múltiples situaciones que permitieron el crecimiento de la industria de calzado en China y una mayor presencia de dicho país dentro del mercado mexicano. Entre 2001 y 2003 un aproximado de 177 maquiladoras abandonaron sus operaciones en México y se mudaron a China (Hernández Águila, 2007).

Para el año 2007, China se convirtió en el tercer exportador de calzado de plástico hacia México, por debajo de Vietnam y Brasil. En este año había una diferencia de más del 30% entre el primero y el tercer puesto, ya que China contaba con una participación del 9.97% en el mercado, mientras que Vietnam alcanzaba el 44.73%. En 2012, China incrementó su participación en las importaciones mexicanas a un 24.99%, lo que implicaba que ya contaba con una cuarta parte de la cuota de mercado. Con esto, superó a Brasil y se colocó en el segundo lugar de países desde los que se importaba calzado. En ese año, Vietnam había reducido su participación a un 40.07%. Para 2015 China pasó a ocupar el primer lugar. En lo que respecta al calzado de piel, considerado la categoría más competitiva por ser el que más se produce en México, China ocupó el segundo lugar como país importador desde 2007, con una participación del 13.72% en las importaciones mexicanas. No obstante, en el año 2012 alcanzó el primer lugar, aumentando su participación en las importaciones hasta un 27.75% (Hernández Águila, 2007).

3.1. El comercio internacional y la competitividad económica

De acuerdo con Orozco Alvarado y Núñez Martínez (2017), la competitividad en el comercio es un eje de estudio neurálgico dentro de la economía, por lo cual ha sido abordado desde los autores clásicos.

De esta forma, los autores de la economía clásica desarrollaron un marco teórico denominado *principio de las ventajas comparativas*, a través del cual intentaron dar una explicación de por qué los países comercian productos y cómo los comercian. Adam Smith, en *La riqueza de las naciones*, indicó que los países se especializan en la exportación de productos productor a un costo bajo y en la importación de productos similares, es decir, de bajo costo de producción. De esta manera, las ganancias en el comercio internacional se basan en las diferencias de costos absolutos. David Ricardo, por su parte, explica la ventaja comparativa en términos relativos, al basar la especialización comercial en la exportación de productos de producción más eficiente y la importación de productos de producción menos eficiente en un país (Orozco Alvarado & Núñez Martínez, 2017).

Posteriormente, Carl Menger atribuye el funcionamiento del comercio internacional a la existencia, en un país, de un conjunto de bienes con menor valor que otro conjunto en otro país, el conocimiento de ambos países de su situación y su capacidad para cumplir con el intercambio. Para que el intercambio comercial sea exitoso, de acuerdo con Menger, los países deben tener resueltas todas sus necesidades internas y haber desarrollado bienes de capital, es decir, tener economías sólidas de antemano (Orozco Alvarado & Núñez Martínez, 2017).

De esta forma, las teorías económicas clásicas ya apuntan a darle a la competitividad un papel clave en el éxito del comercio internacional. Como apunta Hassan Bougrine (2001), las perspectivas más contemporáneas sobre la competitividad en el comercio internacional coinciden en vincular el éxito comercial con el desarrollo de la economía al interior de un país.

En el siglo XX, los economistas neoclásicos impulsaron nuevos modelos teóricos para comprender el comercio internacional. Uno de estos modelos es la *teoría de las dotaciones factoriales* o modelo Heckscher-Ohlin, que postulaba que el comercio internacional se fundamenta en la diferencia de dotaciones factoriales relativas, es decir, en que un país exporta los bienes que utiliza su capital e importa los que utiliza su mano de obra. Esto, según Heckscher y Ohlin, permitiría igualar los costes y precios, e igualar las condiciones de vida de los países (Orozco Alvarado & Núñez Martínez, 2017).

Aunque este modelo teórico logró superar algunas de las trabas que presentaron las teorías clásicas de Smith, Ricardo y Menger, siguió dejando varias incógnitas sin resolver, principalmente porque el modelo de las dotaciones factoriales no tenía en cuenta la inversión en el capital humano ni la relación con la creación de ventajas competitivas relativas (Orozco Alvarado & Núñez Martínez, 2017).

Durante las décadas siguientes, la economía buscó el desarrollo de modelos teóricos más adecuados para explicar las causas, las motivaciones y el funcionamiento del comercio internacional. Algunos de estos modelos se desarrollaron desde el enfoque de la dependencia económica, mientras que otros, como la Nueva Teoría del Comercio Internacional (NCTI) de Paul Krugman, toman en consideración las economías de escala y la imperfección de los mercados. Por lo demás, un estudio serio de la competitividad en el contexto del comercio internacional debe contemplar el fenómeno de la globalización.

Es necesario tener en cuenta el proceso de globalización que vive la economía mundial desde hace varias décadas, ya que esta ha motivado a las economías nacionales a salir del claustro nacional y acceder a nuevos mercados. Con la reducción de las barreras arancelarias y el ingreso de las empresas a otros países, la competitividad ya no se reduce solamente al marco intranacional (Gómez, 2006).

Este giro en el concepto de competitividad en el comercio ha impactado directamente en el funcionamiento del comercio internacional, ya que, como lo indica Gómez (2006), el nivel de competitividad en los mercados ahora depende

de muchos más factores, muchos de los cuales están fuera del alcance de estos mismos actores.

En ese sentido, resulta pertinente la concepción de competitividad que defiende Joaquín Novella, a partir de la definición de la Comisión de Competitividad Industrial de Estados Unidos: “se entiende que una economía nacional o una empresa es competitiva si es capaz de mantener o aumentar su participación en los mercados nacionales e internacionales, manteniendo o mejorando las rentas de los ciudadanos o trabajadores.” (1995, p. 91)

La competitividad de las empresas en el mercado globalizado puede desarrollarse de dos formas: por un lado, reduciendo los costes de producción y los precios relativos, la cual ha sido la forma tradicional de aumentar la competitividad en el comercio; por otro lado, a través de las nuevas vías de competencia, tales como la diferenciación de productos, la segmentación de mercados, entre otros (Novella, 1995).

Novella (1995) explica que las nuevas vías para lograr la competitividad en el comercio internacional implican la atención en puntos clave como el nivel tecnológico, la formación del personal y el *marketing*. Estos aspectos forman parte de las nuevas variables que han surgido y que se juegan en el mercado internacional, como se ha explicado más arriba (Gómez, 2006).

Debido a esto, Bougrine considera que ahora, más que nunca, deben tenerse en consideración muchas otras variables y factores a la hora de evaluar la competitividad en el comercio exterior, no solamente las variables tradicionales de costes y precio. Muchos de estos factores, inclusive, están directamente relacionados con los aspectos estructurales de un país como los siguientes:

...la capacidad para la innovación tecnológica, el grado de especialización y la calidad de los productos involucrados, la calidad del sistema de educación, infraestructura y salud pública, así como el sistema político y el tipo de políticas macroeconómicas, entre otras. Esto es congruente con la amplia definición de competitividad señalada y que claramente indica que tales factores cualitativos, aunque difíciles de medir, representan un papel importante en la influencia de la posición competitiva internacional del país. (2001, p. 771)

Se concluye, por lo tanto, que la competitividad en el comercio internacional depende de la atención de varios factores que confluyen en el posicionamiento de los países o de las empresas en la red mundial del mercado. Estos factores no solamente atañen a aspectos propios del mercado externo sino también a aspectos de los mercados internos.

3.2. Efectos de las importaciones en la economía nacional

Algunos autores consideran que la economía ha enfocado demasiado sus esfuerzos en el estudio del impacto de las exportaciones en las economías nacionales. Si bien es más que claro el impacto positivo que tienen las exportaciones en este sentido (sería cuando menos negligente negarlo), también es cierto que no se ha tomado con suficiente seriedad el asunto de las importaciones y su impacto en las economías nacionales (Fanjul, 2018; Gómez Sánchez & Ramírez Gutiérrez, 2017).

Muy especialmente, Gómez Sánchez y Ramírez Gutiérrez (2017) atribuyen esto a la persistencia de un enfoque mercantilista en el análisis del comercio exterior, que prioriza la búsqueda de balanzas comerciales favorables, con la mayor cantidad de exportaciones y la menor de importaciones.

Fanjul (2018) indica que el estudio serio del impacto de las importaciones en las economías nacionales es importante, porque este impacto existe, y puede ser de carácter positivo. Por ejemplo, explica que uno de los efectos que tienen las importaciones es la posibilidad de acceder a mejores productos, ya sea en términos de precio o eficiencia, lo que se traduce en mayor bienestar para los consumidores.

Otro efecto descrito por Fanjul (2018) de las importaciones sobre las economías internas es el acceso a tecnología y maquinaria. Al tener acceso a tecnología y otras materias primas, el sector productivo de un país es capaz de ampliar su capacidad productiva. En este sentido, las importaciones contribuyen al fortalecimiento de la producción y el aumento de los ingresos de un país.

Otro efecto importante de las importaciones a nivel nacional está directamente relacionado con el fenómeno de la globalización: la fragmentación

de las cadenas productivas y su conversión en cadenas globales de valor. La deslocalización de las cadenas productivas en diversas regiones del mundo, aprovechando sus puntos competitivos fuertes, posibilitada gracias a las TIC y a la industria 4.0, ha puesto énfasis en los bienes medios y le ha dado a las importaciones un papel clave en el desarrollo de estas cadenas de valor y en las economías de las naciones que participan de ellas (Fanjul, 2018).

No obstante, es preciso acotar que estos efectos, de carácter positivo, se dan en el largo plazo. Los autores en economía han indicado que, tradicionalmente, las importaciones tienen un impacto negativo en las economías nacionales a corto plazo, ya que afecta a la demanda externa (Gómez Sánchez & Ramírez Gutiérrez, 2017).

Por otro lado, también existe una discusión entre los economistas sobre la causalidad existente entre las importaciones y el crecimiento económico de un país, ya que se puede interpretar de dos formas distintas: el producto interno bruto de un país contribuye a aumentar las importaciones, o bien, las importaciones generan crecimiento en el producto interno bruto (Gómez Sánchez & Ramírez Gutiérrez, 2017).

Gómez Sánchez y Ramírez Gutiérrez (2017) llevaron a cabo una investigación para determinar el comportamiento e impacto concreto que tienen las importaciones en las economías internas, particularmente en la economía del departamento del Cauca, en Colombia. Este estudio determinó que fue el aumento en el producto interno bruto de la región del Cauca la que impulsó el aumento en las importaciones, y no viceversa.

Ramos Barajas, por su parte, llevó a cabo un estudio sobre los efectos del comercio exterior, en general, en la economía mexicana desde el año 1980. Especialmente desde el año 1993, el valor del comercio exterior mexicano aumentó considerablemente gracias a la nueva política de apertura económica y a los tratados comerciales suscritos. En estas décadas, las importaciones y exportaciones aumentaron significativamente, lo que, en conjunto, representó una base para el crecimiento de la economía nacional.

El comercio mexicano en las últimas dos décadas ha contribuido de manera efectiva al crecimiento económico de México, tanto las exportaciones como las importaciones juegan un rol

fundamental para el desarrollo del país. A través de los años se han negociado nuevos Tratados de Libre Comercio, con el propósito de incentivar la economía y expandir nuestros flujos comerciales a nuevos mercados... (2018, p. 49)

En resumen, las importaciones han tenido un impacto positivo en la economía mexicana, pero no por sí mismos, sino en conjunto con las exportaciones, ya que, mientras estas generan ingresos, las otras permiten aumentar la capacidad productiva del país. En conjunto, importaciones y exportaciones son signos de la creciente actividad comercial de México con el mundo, lo que es signo, a su vez, de crecimiento económico.

Por lo tanto, puede concluirse que las importaciones pueden tener un impacto positivo en las economías nacionales, mientras estén vinculadas a un marco de crecimiento general de la economía y, en particular, del comercio exterior. Al permitir el acceso a bienes más eficientes, tanto para los consumidores como para nutrir cadenas globales de valor, se aumenta la capacidad productiva de un país, genera mejores bienes a precios más competitivos para el exterior, fortaleciendo así el flujo comercial y los beneficios económicos.

3.3. Las relaciones económicas entre China y México

De acuerdo con Bonialian (2020), las relaciones económicas entre China y América Latina en general, se ha visto enmarcada por dos problemáticas de relevantes. La primera es que los trabajos resultantes no han sido marcadamente históricos, y que han durado relativamente poco, de tal manera que, aunque se han dado de manera constante, ni su impacto ni su duración han sido considerables; además menciona que no existen estudios ni intereses adecuados en torno a la relación del arraigo del sesgo eurocentrista, lo que implica que los intercambios y relaciones se dan en el marco del capitalismo europeo y las élites económicas hispanoamericanas.

Dicha relación comenzó con acuerdos de amistad, comercio y navegación, a partir de 1899. Hasta la recesión de 1929, los intercambios y situaciones económicas de ambos estados fueron de crecimiento y desarrollo general, y se fortalecieron con la alineación tomada por México durante la

Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, la historia y segmentación del gobierno y cultura del territorio sino dieron lugar a nuevas reservas y desconfianzas, que culminaron con el voto que México emitió ante la Organización de las Naciones Unidas (ONU), brindando el reconocimiento de Beijing como representante legítimo de China en 1971, de tal manera que el territorio de Taiwán rompió relaciones diplomáticas con el mexicano (Anguiano Roch, 2007). Las vicisitudes llevarían, incluso, al cierre de la representación diplomática a lo largo de diferentes épocas, hasta que, en julio de 1945, se acreditó al primer embajador mexicano,

Además, destaca que México y China no han tenido intercambios comerciales bilaterales, a pesar de contar con tratados comerciales para facilitar dichos eventos. Esta relación más bien superficial puede entenderse si se contemplan las diversas dificultades y problemáticas que ambos estados han enfrentado a lo largo de su historia, lo que incluye revueltas y guerras, incluso (Anguiano Roch, 2007).

El panorama, ya bastante tibio, se ha tensado a partir del aumento de las relaciones económicas y comerciales, a tal grado que, durante la visita del 2006 del presidente de la República Popular China, se requirió hacer énfasis en la importancia de la cooperación estratégica bilateral. Al parecer de Dussel Peters (2007), tal situación se fundamenta en que México ha implementado estrategias abiertamente ideológicas, mismas que se contraponen en gran manera con el pragmatismo de la estrategia aplicada en China desde finales de los setenta. El resultado es, entonces, que la diplomacia se desenvuelve de manera sana, mientras que las disputas comerciales y económicas ponen en contradicción y competencia a ambos estados.

En la actualidad, existen dos ejes que podrían o no vincular y ampliar las relaciones entre China y México, más allá de sus intereses como Estado y las raíces ideológicas que han orientado sus acciones a nivel internacional. El primero es la relación de América del Sur, con énfasis de Brasil con Perú, mediante nuevas negociaciones y comercios que suponen decisiones actuales; el segundo es la nueva conexión de América central con el Atlántico y el Pacífico de Nicaragua. Dussel Peters (2007) apuesta porque, irremediablemente, se dará una inversión en infraestructura de transporte, de manera que el posicionamiento

de los Estados que rodean a estos territorios será vital para definir el papel y alcance del país sino y su relación con los países que hasta ahora han negociado con el desarrollo comercial bilateral.

A pesar de lo anterior, las relaciones comerciales entre México y China han crecido notablemente durante las últimas décadas. En 1992, las importaciones de México ascendían a 157 millones de dólares; mientras que las exportaciones eran de 113 millones de dólares. Desde entonces, la expansión del comercio entre ambos países ha incrementado el déficit comercial de la economía mexicana con China. Entre 1999 y 2000, el déficit aumentó de 791 millones de dólares hasta 1,335 millones. Esta tendencia continuó expandiéndose de manera importante en los siguientes años, hasta alcanzar una tasa de crecimiento promedio anual de 25.8% en el periodo de 1992 a 2012 (Mendoza Cota, 2015).

Las relaciones comerciales entre ambos países no sólo han tenido impacto entre dichas economías. También han mostrado repercusiones con otros socios comerciales. Por ejemplo, el porcentaje de las importaciones de los Estados Unidos de América en relación con el total de importaciones no petroleras de México pasó del 72% en enero de 1994 a solo el 47% en enero de 2014, aún con la firma del TLCAN. Esto ha provocado un reacomodo de la estructura y la dinámica del comercio exterior de México (Mendoza Cota, 2015).

Sin embargo, las importaciones mexicanas cuyo origen es China, se han concentrado principalmente en el sector manufacturero. Particularmente, las que tienen más valor han sido aquellas correspondientes a equipo eléctrico y electrónico, maquinaria para reactores nucleares, equipo óptico, equipo médico, artículos de plástico y manufacturas de hierro y acero. En este sentido, la composición de las importaciones mexicanas muestran una dependencia mexicana en relación a productos manufacturados chinos, tanto con insumos intermedios como en artículos finales para consumo (Mendoza Cota, 2015).

Por el otro lado, la economía China demanda en la actualidad importaciones mexicanas relacionadas con bienes primarios. Es decir, busca productos como minerales, aluminio, hierro, madera, pieles, sal, entre otros. Además, en los últimos años ha aumentado la demanda de algunos productos

manufacturados, tales como automóviles, aparatos eléctricos o artículos de plástico. De acuerdo con Mendoza Cota (2015):

Es posible concluir que la forma en que se está conformando la estructura del comercio entre las dos economías deriva, por un lado, de la necesidad de la economía china de obtener mayores recursos primarios para expandir su base exportadora, y, por otro lado, de la necesidad de México de adquirir bienes de consumo e intermedios para expandir, asimismo, su producción orientada hacia las exportaciones.

3.3.1. Tratados internacionales comerciales entre China y México

La compleja relación entre China y México se refleja claramente en sus acuerdos comerciales. A pesar de las relaciones diplomáticas, los parentescos culturales y la vinculación política que se ha tenido mediante la ONU y otros organismos internacionales, la colaboración comercial ha sido irregular y poco atendida.

Las relaciones comerciales indican que China es el segundo socio comercial más importante de México, y las operaciones con dicho país constituyen el 10% del comercio total dado en el territorio mexicano y el 17.6% de las importaciones. Esto coloca al país sino por encima de naciones con las que México tiene un Tratado de Libre comercio (TLC). En contraste, México representa solamente el 0.6% de las importaciones de China, es su socio comercial número 23 y solamente recibe alrededor de 7 mil millones de dólares provenientes de transacciones mexicanas; esto a pesar de que México es el décimo tercer país en exportaciones a nivel mundial (Secretaría de Economía, 2019).

Y con todo y lo anterior, no se cuenta con un marco jurídico que brinde certeza respecto al comercio preferencial sin aranceles ni otras limitaciones que actualmente reducen los resultados en cuestión de intercambios e inversiones. La relación de México con China se ha basado, en gran medida, en las reglas de la Organización Mundial de Comercio, de la cual China forma parte desde el 2001. A esta situación, además, se suma Estados Unidos como un factor determinante y de competencia. El país norteamericano, que tiene un déficit comercial con China, busca balancear sus propias cadenas de producción, de tal manera que se mantenga la competitividad de las regiones que logran mantener buenos intercambios comerciales con China.

Como se ha mencionado, la introducción de China en la OMC tuvo como condicionante el establecimiento de cuotas compensatorias para paliar los efectos que pudieran tener las importaciones del país asiático en los mercados locales. Uno de los países que mantuvieron cuotas compensatorias fue México. Derivado de esto, el 1 de junio de 2008 surgió el que es probablemente el instrumento comercial más importante entre ambos países: el Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular de China en materia de Medidas de Remedio Comercial.

Esencialmente, este acuerdo establece como obligación de México el eliminar las cuotas compensatorias que tenía vigentes derivadas del Protocolo de Adhesión a de China a la OMC. Hasta dicha fecha, México mantenía cuotas compensatorias sobre un total de 953 fracciones arancelarias. Este acuerdo previó la adopción de medidas de transición para un grupo de 204 fracciones arancelarias, que se mantuvo vigente hasta 2011 y que fueron eliminándose progresivamente (Secretaría de Economía, 2012).

CAPÍTULO 4. IMPACTO DE LAS IMPORTACIONES DE CALZADO PROVENIENTE DE CHINA EN LA INDUSTRIA ZAPATERA EN MÉXICO

4.1. Metodología para análisis

Para dilucidar los impactos que han tenido las importaciones de calzado proveniente de China en la industria mexicana se llevó a cabo una revisión de distintas fuentes documentales que hayan reportado y abordado el tema. Se recopilaron las más importantes que abordaban el fenómeno en estudio. Se observó que la mayor parte de las investigaciones están circunscritas a un solo momento o periodo en el tiempo; es decir, están las que analizan los impactos a principios del siglo XXI, momento en que inició la importación de calzado chino a México; y aquellas que abordan la problemática después de 2011, cuando se previó la eliminación de los aranceles.

Debido a ello, el análisis que se presenta a continuación realiza un recorrido histórico por ambos momentos y, además, añade las problemáticas y efectos que se presentan en la actualidad. Con esto, se busca comprender en amplitud los efectos que ha tenido la entrada de China en la industria zapatera mexicana. Se combinan aspectos cualitativos y cuantitativos que ayudan a abordar el fenómeno desde distintas perspectivas. En la dimensión cuantitativa se describen los impactos que tiene o tendría el aumento en la demanda, el precio o las importaciones en el mercado en general. En la dimensión cualitativa se abordan los cambios que se han tenido en múltiples rubros de la industria.

En términos generales, algunas de las categorías que se abordan son los impactos en la demanda, en el mercado en general, en los precios, el empleo, las disposiciones regulatorias, la cooperación nacional e internacional, la innovación, la generación de estrategias de diseño o moda, la adquisición de tecnologías o la implementación de estrategias para paliar los efectos negativos de las importaciones. Durante algunos puntos, se describen los impactos dependiendo del tipo de calzado que se fabrica: de piel, de plástico o de tela; esto, porque en muchas ocasiones su dinámica e influencia sobre el mercado nacional es diferenciada.

Para finalizar el capítulo, se describen algunas de las propuestas y estrategias que han planteado algunos actores del sector para reducir los efectos negativos de las importaciones chinas y mejorar las condiciones de la industria de calzado nacional. La revisión de estas propuestas y estrategias es importante, ya que permiten dilucidar hacia donde se dirigen los esfuerzos de la industria y las posibles consecuencias que en un futuro tendrá el comercio con China.

4.2. Dimensiones de impacto

Como se ha mencionado, el Acuerdo alcanzado entre México y China en 2008 mantuvo vigentes hasta 2011 los aranceles sobre calzado proveniente de China. Sin embargo, antes de eso la imposición de cuotas compensatorias nunca tuvo un impacto importante en la importación de este tipo de productos, pues cada año aumentaba el volumen de pares recibidos. Desde la introducción de los primeros pares provenientes de China, los productores nacionales expresaron su constante preocupación por las consecuencias que traería.

Para 2012, las cámaras de calzado de los estados de Guanajuato y Jalisco comenzaron a promover un procedimiento de salvaguarda de transición que permitiera continuar con los aranceles durante un tiempo más, a fin de proteger a la industria. Debido a esto, el Gobierno de México negoció con China para alcanzar un acuerdo en el que se establecieron las condiciones que regirán las importaciones de calzado. Este acuerdo estuvo vigente durante dos años, aunque posteriormente fueron renovándose algunos aranceles, a fin de establecer y mantener condiciones de competencia justas (Dirección General de Comunicación Social, 2012).

Durante los primeros años, la intensificación de la competencia y el aumento en el volumen de importaciones posicionaron a China como el país número uno desde el que México importaba calzado. Esto tuvo un impacto negativo en la producción y empleo de la industria mexicana, sobre todo en aquellas empresas consideradas menos competitivas por su tamaño o por sus procesos de producción artesanal. Sin embargo, pareciera que posterior a 2010 se alcanzó una especie de equilibrio entre ambas naciones, en el que las

importaciones aumentaban a un ritmo similar al que aumentaba la producción nacional.

A pesar de lo anterior, el examen sobre los tres tipos principales de calzado que se producen e importan en México (de tela, de piel o de plástico) permite concluir que China tiene múltiples ventajas competitivas en las tres clases, situación que hace más sólida su posición como el principal productor mundial. Las ventajas se encuentran en los bajos costos de mano de obra utilizados en la producción, en la mayor cantidad de unidades dedicadas a la manufactura del calzado, a los estímulos fiscales que reciben las empresas del sector, a las inversiones recibidas por los socios comerciales cercanos, a los costos de los servicios que pagan las empresas (en agua o luz, por ejemplo), a los subsidios gubernamentales, entre otros aspectos.

Por el contrario, México sólo cuenta con ventaja competitiva en lo que refiere al calzado de piel, y esto se debe a que cuenta con un sólido mercado interno; sin embargo, no cuenta con las condiciones suficientes para competir a nivel internacional en las mismas condiciones que lo hace el calzado chino. La situación del calzado de plástico y de tela es mucho más problemática, a los factores antes mencionados se añade el hecho de que la producción nacional no alcanza para satisfacer la totalidad de la demanda interna, por lo que el resto de los productos debe importarse.

Se han realizado estudios para conocer si el precio del calzado chino tiene un impacto en la demanda de los bienes nacionales. Diversas regresiones logísticas han alcanzado a demostrar que en el caso del calzado de piel un aumento en un punto porcentual en su precio es capaz de reducir la demanda en 0.6075 puntos porcentuales, sin importar si es al corto o al largo plazo, ya que el ajuste es automático. Adicionalmente, un aumento en un punto porcentual en el ingreso de la población provocaría que la demanda se incremente en 0.0125 puntos porcentuales (Morones Carrillo, 2014).

Todo esto ha permitido concluir que el calzado chino no es un sustituto total del calzado de piel mexicano, sino que se trata de productos independientes. Se ha observado que los consumidores nacionales son capaces de percibir la diferencia entre ambos tipos de calzado, guiados por la diferencia

de calidad entre ellos. Esto se ha reflejado en los últimos años en una consolidación del consumo interno mexicano de este tipo de bien. Sin embargo, conforme han transcurrido los años, la calidad del calzado chino se ha incrementado, lo que ha producido que poco a poco se diluyan las diferencias que distinguían entre productos nacionales e importados.

En lo que respecta al caso del calzado de plástico, se observa que el aumento en un punto porcentual en el precio produce que la demanda nacional se vea reducida en 0.7867 puntos porcentuales; nuevamente sin importar si es en el corto o el largo plazo. Sin embargo, a diferencia del calzado de piel, el aumento en el ingreso no tiene influencias significativas en la demanda de calzado de plástico. Al igual que en el caso anterior, no se considera que se trate de bienes sustitutos, por lo que los cambios en los precios de calzado chino no tendrían influencia en la demanda del calzado nacional. Sin embargo, es claro que en este tipo de zapato existe una preferencia por el calzado chino, generalmente por el precio que se maneja (Dussel & Pérez, 2020; Morones Carrillo, 2014).

En lo que concierne al calzado de tela, se advierte que los cambios en los precios nacionales o en los precios chinos no tienen impactos significativos en la cantidad demandada a nivel nacional. La única variable que impacta es el ingreso, pues se estima que un aumento de un punto porcentual reduciría la demanda de este bien en 0.0151 puntos en el corto plazo y de 0.0200 en el largo plazo. Esta diferencia en tiempos indica que tiene que transcurrir un determinado lapso para que el impacto sea cada vez mayor, debido a que se le otorga al consumidor una mayor capacidad de respuesta. Todo esto demuestra que es un bien elegido por su bajo precio y que, en caso de contar con más recursos, se preferiría consumir bienes de mayor calidad (Dussel & Pérez, 2020; Morones Carrillo, 2014).

Como se ha mencionado, el análisis de datos ha permitido concluir que no hay preferencia para los productos nacionales en los casos del calzado de plástico o el de tela. Cualquier cambio que provoque un mayor ingreso generaría que se prefiriera la compra de calzado de piel nacional, reconocido tradicionalmente por su calidad. Las importaciones chinas no tienen ningún efecto sobre la demanda nacional de los tipos de calzado de tela o plástico, pues

estos cubren a una parte del mercado que la oferta nacional no es capaz de satisfacer, ya que en México son pocas las industrias dedicadas a elaborar este tipo de calzado, porque no es rentable de realizar debido a los costos de producción.

No obstante, un efecto que han tenido las importaciones de calzado chino en la industria mexicana radica en la mayor cantidad de productores dedicados a realizar calzado de plástico o de tela. Durante mucho tiempo la industria estuvo mayoritariamente ocupada por la manufactura de calzado de piel, pero poco a poco, al conocer la rentabilidad de los otros materiales, se ha optado por abrir tiendas dedicadas a producir zapato que no sea de piel.

La importación de calzado chino a bajo costo también ha impactado en la cantidad de tiendas que existen de manera ilícita en México y que no cumplen con las regulaciones correspondientes. Con el paso de los años se ha incrementado la cantidad de micro o pequeñas empresas que aprovechan los costos y posibilidades del comercio electrónico para comprar y vender calzado de tela y plástico.

En lo que respecta al empleo, se observa que en el caso del calzado de piel, la cantidad de trabajo disponible dependerá de forma positiva de la demanda y de las exportaciones. Un aumento de un punto porcentual en la demanda tendrá como consecuencia un incremento de 0.3568 puntos porcentuales en las horas laboradas por empleado; mientras que si ese punto se aumenta en las exportaciones, el incremento en las horas trabajadas será de 0.0485 puntos. Por el contrario, el aumento de un punto porcentual en el salario tendrá como equivalencia la disminución de la demanda de horas laborales por parte de los productores en 0.3121 puntos porcentuales (Dussel & Pérez, 2019; Morones Carrillo, 2014).

Las importaciones y los aranceles no tienen ningún efecto sobre el nivel de empleo, debido a que el mercado se ha ido ajustando a la presencia del mercado chino en México. En un inicio, estos factores tuvieron un impacto importante; sin embargo, conforme ha transcurrido el tiempo, el propio mercado se ha adaptado ya al volumen de importaciones y a la inexistencia de aranceles (situación que se mantuvo hasta el 2019). Además, debido a que el calzado de

piel ha sido suficiente para satisfacer la demanda nacional y que el consumidor mexicano aún prefiere los productos locales, aspectos como la cantidad de calzado importado no tiene grandes efectos en el empleo nacional (Blanco, 2019).

Para los casos del calzado de tela y el de plástico, se tiene un comportamiento similar. La demanda nacional tiene un impacto positivo en el número de horas que dedica cada trabajador en un 0.0269 para el calzado de plástico y en 0.0849 puntos porcentuales en el caso del calzado de tela. Por otro lado, si el incremento se da en un punto en las exportaciones, se tendrá un incremento de 0.0307 en el calzado de plástico. Es destacable que el aumento en exportaciones del zapato de tela no impacta de forma significativa el empleo, esto debido a que las exportaciones de este tipo de calzado no son representativas para el país.

Al igual que en el caso del calzado de piel, el nivel de empleo de ambas partes sufre un impacto negativo ante un incremento salarial. El aumento en un punto porcentual del salario disminuirá en 0.0997 puntos la cantidad de horas requeridas al trabajador en el caso del calzado de plástico; y en el caso del de tela, la disminución será de 0.1343 puntos. Cabe destacar que las importaciones y la imposición de aranceles no tienen efecto significativo en el nivel de empleo de la industria. Esto, debido a que la industria mexicana no está concentrada en este tipo de calzado y las importaciones del país asiático vienen a cubrir una demanda nacional que hasta hace algunos años se encontraba abandonada (Dussel & Pérez, 2019; Morones Carrillo, 2014).

Como se puede constatar, el calzado de piel tiene un consumo interno ya consolidado, derivado de los esfuerzos que los productores han llevado a cabo. En un inicio la competencia china supuso la reducción de la producción nacional; sin embargo, en la actualidad no se observan grandes consecuencias en la industria mexicana. En los últimos años, la preocupación por la competencia generada por China ha decaído, es la pandemia de COVID-19 la que ha producido serias consecuencias negativas. La recuperación experimentada durante 2021 y que se prevé que continúe en 2022 ha sido vista y concebida como una oportunidad de crecimiento e incremento de competitividad de la industria.

Desde hace algunas décadas, los empresarios mexicanos de calzado se han visto obligados a aumentar las condiciones de competitividad sobre las cuales operan. Sin embargo, no fue sino hasta hace algunos años que se percataron de que no les es posible competir en costos con China y que los consumidores y mercados de bajo costo no son su público objetivo. A raíz de dicha concepción, han buscado generar condiciones de competencia en mercados de más nivel y calidad, en el que los consumidores estén claramente dispuestos a pagar un costo un poco más elevado por productos con mayor calidad y diferenciados por aspectos como diseño, confección o cercanía.

A raíz de la eliminación de los aranceles en 2011, una de las estrategias de los productores y empresarios nacionales para reducir la amenaza que conllevan las importaciones de calzado chino ha sido presionar al gobierno federal para regular y generar condiciones de competencia más justa entre México y China. Esto se ha realizado a tal grado que en 2019 México renovó aranceles en el sector textil y del calzado para China, con tasas entre el 10 y el 25%. Algunos de estos aranceles entraron en vigor en abril de dicho año, mientras que se contempló que otros comenzaran a operar en octubre de 2020. No obstante, derivado de la pandemia por COVID-19 y con el fin de incentivar nuevamente el crecimiento del mercado nacional, en 2020 se suspendió la aplicación de aranceles.

La ventaja de China en el mercado nacional tuvo una consecuencia positiva sobre la industria de calzado mexicana: la implementación de una serie de estrategias y visiones estratégicas que han implementado los productores para mejorar las condiciones de competitividad del país. Una de ellas fue la conocida como Visión 20/20 mediante la cual se establecieron objetivos y planes a desarrollar para lograr el fortalecimiento de las empresas. Para ello, se comenzaron a realizar alianzas con instituciones educativas, asociaciones civiles y organismos gubernamentales; además, se incrementó la cooperación entre las distintas cámaras de calzado estatales.

Algunas de las acciones emprendidas fueron la realización de programas de capacitación, de talleres y seminarios de diseño de calzado que han sido impartidos por expertos a nivel nacional e internacional, así como la generación de nuevos talentos para la parte de diseño y moda. Como se ha mencionado,

una de las ventajas competitivas que tiene México radica en su calidad y diseños. Los productores y empresarios se han percatado de esta situación, lo que ha provocado que concentren sus esfuerzos en estos dos aspectos. Este tipo de estrategias ha permitido que se dé paso a nuevas ideas o conceptos en materia de diseño y producción de calzado, lo que ha derivado en la generación de innovaciones en una industria que hasta hace algunos años se sentía estancada.

Con lo anterior, se han traído a la industria nuevas ideas nacionales e internacionales que no solo se han involucrado en el apartado de moda o diseño, sino que han repercutido en las mejoras de procesos administrativos, de la eficiencia de las plantas productoras, en el clima organizacional de la industria, en el entrenamiento gerencial y en el manejo de conflictos.

A fin de competir con el mercado chino, la industria nacional también ha buscado incrementar su presencia a nivel internacional y no sólo en el mercado local; para ello ha creado eventos como la feria Sapica o ANPIC y ha aumentado su participación en pabellones internacionales. Todo esto, para promocionar los productos que fabrica tanto a nivel nacional como internacional. Con ello, ha sido capaz de atraer nuevos clientes nacionales y extranjeros, así como observar e implementar las tendencias en los productos que serán vendidos en las próximas temporadas.

Las Cámaras de calzado y muchos organismos gubernamentales también han fortalecido sus procesos de apoyo y de orientación a las empresas de la industria. Existe ahora una mayor guía en lo que respecta a procesos, trámites, costos y beneficios que supone todo el proceso de producción, exportación e importación. Se ha promocionado de forma constante la importancia y relevancia que tiene la exportación para las pequeñas y medianas empresas, y las posibilidades que existen para implementar planes de exportación o modelos de comercio electrónico que les permitan posicionar sus productos fuera del país. Con ello también se ha mejorado la imagen de los productos mexicanos y su prestigio, por lo que se ha incrementado el prestigio a nivel internacional.

Para finalizar, cabe destacar la influencia que se ha tenido en los laboratorios y centros de innovación y diseño. La industria mexicana ha buscado mantenerse en constante actualización en lo que respecta a cuestiones de

tecnología para la fabricación y manufactura de calzado. Con ello, poco a poco se han ido generando productos diferenciados a los realizados por los mercados internacionales y que poseen un alto valor agregado en términos de materiales, diseño e innovación. Con ello también se ha incrementado la confianza en los productos, pues se sabe que los producidos a nivel nacional tendrán una gran posibilidad de contar con buenos niveles de calidad y generarán lealtad en los consumidores que los adquieran.

4.3. Estrategias para enfrentar la competencia de calzado chino

Como se ha mencionado anteriormente, el mercado del calzado nacional se ha mantenido en un relativo equilibrio con las importaciones chinas. Una vez que se comprendió la dinámica comercial entre ambos países y que se establecieron condiciones que buscaban igualar la competitividad, el mercado nacional ha mantenido una relativa calma en lo que respecta a los efectos que tienen las importaciones de calzado chino. Desde el 2011 y hasta 2020, el crecimiento de la industria nacional y de las importaciones se mantuvo estable. Sin embargo, el surgimiento de la pandemia de COVID-19 cambió la dinámica que se había manejado hasta el momento.

Los principales actores de la industria han concebido esto como una oportunidad para la expansión del sector y para tomar las relaciones con China ya no como una amenaza, sino como una forma de generar mayor desarrollo para el mercado nacional. Con este objetivo han generado una serie de estrategias y recomendaciones dirigidas a los gobiernos, las cámaras o las empresas.

Una de las primeras que puede mencionarse tiene su sustento en la idea de que aún existe un conocimiento limitado de China en México y viceversa, especialmente en lo que concierne a la cadena global de calzado y sobre las regiones que se especializan en esta industria. Debe aprovecharse el interés comercial que existe entre ambos países para mejorar la industria en general; por ello se ha propuesto realizar hermanamientos entre las ciudades de León, Guanajuato en México y Wenzhou en la provincia de Zhejiang. Con ello se pretende no sólo atraer inversión extranjera al país, sino intercambiar

conocimientos en lo que respecta a tecnología, moda e innovaciones en el área del calzado (Dussel & Pérez, 2020; Dussel & Pérez, 2019).

La segunda propuesta está más relacionada con la pandemia de COVID-19. Las consecuencias negativas que produjo el virus mostraron algunas debilidades en la producción global de calzado, hicieron más grandes las tensiones comerciales previas y profundizaron algunas problemáticas en la cadena de valor del calzado global. Todo esto ha producido condiciones que involucran la posible relocalización de la producción en la cadena, triangulación de exportaciones e inversiones de China en países como Vietnam. Debido a ello, es necesario establecer un programa específico que permita recuperar el ritmo de crecimiento de la industria durante los siguientes años. Se ha propuesto trasladar parte del sector al sur del país, para aprovechar algunas de las ventajas empresariales que ofrece dicha zona.

Se ha propuesto una mayor participación del comercio electrónico dentro de la industria. Mediante esto, se busca generar un mayor dinamismo en el sector y aprovechar las alternativas que ofrece para la distribución interna y externa de los diversos elementos que integran la cadena de valor de la producción de calzado. Se destaca la necesidad de que los organismos empresariales y gubernamentales apoyen y faciliten este proceso de distribución y venta en línea, mediante el ofrecimiento de capacitación y la instalación de infraestructura que permita transitar de forma más sencilla a los modelos de venta online (Dussel & Pérez, 2020).

También se ha mencionado la necesidad de presionar al poder legislativo y, específicamente a la Cámara de Senadores para que cumplan con algunos de los compromisos que se han acordado con las cámaras de comercio y con otros actores importantes. Uno de ellos, y probablemente el más urgente, es el desarrollo de normativa mediante la cual se busque reducir y combatir el contrabando técnico y las importaciones desleales. Durante muchos años las empresas de calzado mexicanas han realizado denuncias de *dumping* y desvaluación ante las prácticas de las empresas chinas. Sin embargo, estos procesos suelen durar mucho tiempo, por lo que ni producen resultados a corto plazo ni detienen las prácticas desleales a tiempo. Un ejemplo de esto es la Resolución Final de la Investigación antidumping sobre las importaciones de

cierres de metal originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia, que fue solicitada en abril de 2019 y que se publicó hasta enero de 2021 (Dussel & Pérez, 2020).

Una última propuesta que se ha realizado es una especialmente dirigida a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a la Secretaría de Economía y al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. Los principales actores de la industria han enviado al ejecutivo y al legislativo una serie de elementos que se busca se tengan en consideración para generar una agenda pública de fomento a la industria. Se ha sostenido que el gobierno de México no ha realizado las acciones necesarias para apoyar a la industria ante las amenazas de las importaciones extranjeras; sin embargo, el estado posterior a la pandemia se concibe como un nuevo inicio, en el que se puede contar con el apoyo gubernamental (Dussel & Pérez, 2020).

CONCLUSIONES

La industria de calzado mexicana es un sector económico importante en México. Durante años ha generado una gran cantidad de empleos y aporta una parte importante del PIB nacional. Su mayor crecimiento se dio entre 1950 a 1980, cuando en México imperaba una política de proteccionismo económico y sustitución de importaciones. Sin embargo, con el paso de los años la competitividad de la industria se fue retrasando, debido a la poca competencia que existía. La apertura comercial que se realizó después tuvo múltiples impactos en las dinámicas de la industria.

Uno de los hechos que más repercusiones tuvieron fue la entrada de insumos y productos de calzado desde diversos países. Muy pronto los países asiáticos se posicionaron como las principales naciones desde las que México importaba todo lo relacionado con la industria del calzado. Inicialmente Vietnam se posicionó como el país número uno en las importaciones mexicanas, pero con la incorporación de China al GATT poco a poco fue perdiendo posiciones, hasta ceder su lugar a este último país asiático.

El impacto de las importaciones de calzado chino en México tuvo muchas más repercusiones que las que hasta el momento habían tenido otros países. En un inicio las principales consecuencias fueron negativas, pues produjo la pérdida de empleos, la reducción en la manufactura y una baja en la presencia internacional. Sin embargo, también funcionó como un aliciente para que la industria generara e implementara acciones dirigidas a mejorar su competitividad.

Durante muchos años el gobierno mexicano mantuvo una serie de aranceles a los productos de calzado provenientes de China, con la finalidad de generar condiciones de competencia más justa entre ambos países. Empero, esto no supuso ningún cambio en las dinámicas comerciales: las importaciones chinas continuaron aumentando y la industria mexicana seguía absorbiendo los efectos negativos. Con el paso del tiempo, las acciones contempladas por los actores de la industria comenzaron a mostrar resultados y permitieron alcanzar un crecimiento constante del sector.

A partir de 2011, tanto las importaciones de China como la industria zapatera nacional mantuvieron un crecimiento constante. Uno de los factores que contribuyó a esto (además de las estrategias mencionadas) fue el entendimiento por parte de los empresarios mexicanos de que el público objetivo al que se dirigían los productos nacionales no debía ser igual al que apuntaban los productos chinos. Los zapatos locales debían ir hacia un sector de mercado que apreciara la calidad y el diseño, que habían mejorado de forma importante en la primera década del siglo XXI.

Este crecimiento constante estuvo acompañado con la continuación y renovación de los aranceles y con los fallos a favor de las denuncias por *dumping* interpuestas por las empresas mexicanas. Sin embargo, en el 2020 la dinámica sufrió un nuevo desequilibrio producido por la pandemia de COVID-19. Ésta situación afectó el volumen de manufactura, de exportaciones y de importaciones. En la actualidad, se observa una recuperación de la industria, tanto nacional como internacional; y se concibe a este momento como un punto clave en el que pueden impulsarse una serie de estrategias e iniciativas dirigidas a equilibrar nuevamente ambas industrias.

Entre las propuestas que se hacen están el mejorar las relaciones entre las principales ciudades zapateras de México y China, impulsar cambios legislativos en materia de prácticas desleales, desarrollar una agenda que dirija a las entidades gubernamentales a apoyar de forma más activa al sector zapatero y utilizar las herramientas que ofrece el comercio electrónico para establecer impulsar nuevas dinámicas de venta y producción.

En la actualidad, lo que más afecta a la industria del calzado en México no son las importaciones provenientes de China, sino los estragos que dejó y continúa dejando la pandemia de COVID-19. Aún no ha pasado el tiempo suficiente para analizar los efectos que podría tener la combinación de ambos factores (pandemia e importaciones) sobre la industria zapatera mexicana; por lo que debe mantenerse como un tema pendiente para continuar estudiándolo.

Deben realizarse investigaciones constantes sobre el tema, pues los efectos de las importaciones de China no son los mismos a lo largo del tiempo. Es necesario continuar generando información científica sobre este fenómeno

de estudio, pues es justo a partir de esta que es posible realizar recomendaciones que permitan apoyar el crecimiento de la industria del calzado, que tiene amplia influencia en la economía mexicana.

- Amaya Bringas, J. (2017). Impacto de la importación de calzados chinos en el crecimiento y rentabilidad de las MyPEs del sector calzado en Lima metropolitana, Distrito de la Victoria, 2015-2016, *Universidad Tecnológica del Perú* [Tesis de licenciatura]. Recuperada de: https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/905/Jorge%20Amaya_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachillerato_2017.pdf
- Anguiano Roch, E. (2007). Relaciones México-China en su perspectiva histórica. En Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (Ed.), *China y México: Implicaciones de una nueva relación*. Nuestro Tiempo.
- Blanco, D. (10 de abril de 2019). México renueva aranceles en sector textil y del calzado que nos 'blindarían' de China, *El Financiero* [en línea]. Recuperado de: <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/gobierno-impone-aranceles-a-importaciones-de-calzado-textil-y-confeccion/>
- Bonialian, M. (2020). Relaciones económicas entre China y América Latina. Una historia de la globalización, siglos XVI-XXI. *Historia Mexicana*, 1231-1274. <https://doi.org/10.24201/hm.v70i3.4182>
- Bougrine, H. (2001). Competitividad y comercio exterior. *Comercio Exterior*, 51(9), 767-771.
- Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (2021). 2021. *Informe de actividades*. México: Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato. Recuperado de: <https://www.ciceg.org/pdf/Informe.pdf>
- Dirección General de Comunicación Social (27 de marzo de 2012). Acuerdan México y China condiciones que regirán las importaciones de calzado proveniente de ese país, *Secretaría de Economía* [en línea]. Recuperado de: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/7655-bol-09012>

- Duana Ávila, D. & González Pedraza, F. (2014). Desempeño comercial de la industria de calzado en México, *Boletín científico de las Ciencias Económico Administrativas*, 3(5). Recuperado de: <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/icea/n5/e4.html>
- Dussel Peters, E. (2007). La relación comercial entre China y México: ¿hacia una abierta confrontación?, *Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas*, UNAM, México.
- Dussel Peters, E. & Pérez Santillán, L. (2019). *La cadena de valor del calzado en China y propuesta de inversión de China en México*. México: Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato.
- Dussel Peters, E. & Pérez Santillán, L. (2020). *Nuevas condiciones, retos y oportunidades de la cadena del calzado en México post-Covid 19*. México: Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato.
- España Exportación e Inversiones (2021). Calzado y marroquinería en México, *Ficha Sector. México* [en línea]. Recuperado de: https://www.ivace.es/Internacional_Informes-Publicaciones/Pa%C3%ADses/M%C3%A9xico/Mexicocalzadomarroquineriaicex2020.pdf
- Galindo Cáceres, L. J. (1998). *Técnicas de investigación en sociedad, cultura y comunicación*. México: Pearson.
- García Arenas, J. (13 de febrero de 2018). El crecimiento económico de China bajo la lupa: pasado, presente y futuro, *CaixaBank Research* [en línea]. Recuperado de: <https://www.caixabankresearch.com/es/economia-y-mercados/actividad-y-crecimiento/crecimiento-economico-china-bajo-lupa-pasado-presente-y>
- Gómez, A. R. (2006). Globalización, competitividad y comercio exterior. *Análisis Económico*, 21(47), 131-178. Redalyc.
- Granados Avendaño, J. (2011). *La incidencia de las representaciones sociales de compromiso laboral en la cultura organizacional de la Universidad del Claustro de Sor Juana en el Colegio de Comunicación*. Tesis de licenciatura en Ciencias de la Comunicación. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

- Gutiérrez Pantoja, G. (1996). *Metodología de las ciencias sociales I* (2ª ed.). México: Oxford.
- Hernández Águila, E. P. (2007). Retos y perspectivas de la industria mexicana del calzado ante la apertura comercial. El impacto de la competencia con China, *Espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad*, XIV(40): 95-121.
- Hernández Sampieri, R.; Fernández Collado, C.; Baptista Lucio, P. (2010). *Fundamentos de metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.
- Kerber, V. (2002). China y el calzado mexicano, *Comercio exterior*, 52(10): 900-906. Recuperado de: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/8/5/RCE.pdf>
- Mendoza Cota, J. E. (2015). El comercio México-China: Su importancia e impacto en la economía mexicana, *México y la cuenca del pacífico*, (12): 65-91. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/journal/4337/433747302005/html/>
- Morones Carrillo, A. L. (2014). Impacto de las importaciones de calzado de China en el nivel de empleo de la industria en México (Tesis para obtener el grado de maestría en economía aplicada). El Colegio de la Frontera Norte, México. Recuperado de: <https://www.colef.mx/posgrado/wp-content/uploads/2014/11/TESIS-Morones-Carrillo-Ana-Lourdes.pdf>
- Novella, J. (1995). Mundialización, competitividad, comercio internacional, política industrial y empleo. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 29-30, 89-95. JSTOR.
- Orozco Alvarado, J., & Núñez Martínez, P. (2017). La competitividad en el comercio internacional. *Repositorio De La Red Internacional De Investigadores En Competitividad*, 11, 931-950.
- Rosagel, S. (22 de octubre de 2010). Calzado chino amenaza a México, *Expansión* [en línea]. Recuperado de: <https://expansion.mx/manufactura/2010/10/22/calzado-chino-amenaza-a-mexico>
- Secretaría de Economía (2012). Vigente acuerdo México-China en materia de cuotas compensatorias, *Secretaría de Economía* [en línea]. Recuperado

de: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/5982-vigente-acuerdo-mxicochina-en-materia-de-cuotas-compensatorias>

Secretaría de Economía (8 de enero de 2019). Participación de la Subsecretaria Luz María de la Mora, en el Foro Lianmeng 2019 “Hacia una nueva visión comercial México-China”. <https://www.gob.mx/se/prensa/participacion-de-la-subsecretaria-luz-maria-de-la-mora-en-el-foro-lianmeng-2019-hacia-una-nueva-vision-comercial-mexico-china>

Vasallo de Lopes, M. I. (2003). *Investigación en comunicación. Formulación de un modelo metodológico*. México: Esfinge.