

HACIA UNA  
**AGENDA** PARA EL  
FOMENTO DE LA  
COMPETITIVIDAD  
DE LA CADENA DE VALOR  
DEL **CALZADO**  
**EN MÉXICO**  
(2019-2024)

---



Cámara de la Industria  
del Calzado del Estado  
de Guanajuato



GOBIERNO  
DEL ESTADO DE  
GUANAJUATO



CENTRO DE ESTUDIOS  
CHIAPA-MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO



## Consejo Directivo 2018

<b>Luis Gerardo González García</b>	Presidente
<b>Thomas Alfred Trivilino Reed</b>	Secretario
<b>Salvador Sánchez Dávalos</b>	Tesorero
<b>Mauricio Blas Battaglia Velázquez</b>	Vicepresidente de Prospecta
<b>Santiago De Mucha Mendiola</b>	Vicepresidente Comercio Exterior
<b>Antonio García Gómez</b>	Vicepresidente Impulso a La Industria
<b>Raúl Hörner Luna</b>	Vicepresidente SAPICA
<b>David Cashat Padilla</b>	Vicepresidente Comunicación
<b>Luis Alberto León Solís</b>	Vicepresidente Comercialización

### Consejeros

Manuel Suárez Mendiola  
Luis Humberto Vela Muñoz  
Marcos Raúl Gallardo Dobles  
Samuel Gasca Jaime  
José De Jesús García Nava  
José Ignacio Irurita Suárez  
Cozette Gutiérrez González  
Raúl Villagrán  
Juan Manuel Martínez  
Jaime Flores Velázquez

### Invitados Especiales

José Trinidad Cruz Castellanos  
Sergio Macías Arana  
Alejandra Rodríguez Martínez  
Felipe Pablo Martínez Rivadeneyra  
Sebastián Plascencia Saggiante  
Alfredo Padilla González  
Louise Annette Austin Dozal  
Alfredo Padilla Villalpando  
Agustín López Matus  
Álvaro Abugaber Muñoz  
Michell Salim Abugaber  
Fernando Márquez Garza  
Martha Alicia Torres Hernández  
Roberto Plascencia Torres  
Francisco Aguirre Muñoz  
Sion Soffer Alfille

<b>Patrick Francis Wall Gutiérrez</b>	Titular
<b>José Luis Mares Gutiérrez</b>	Suplente

### Producción Editorial

Revisión de contenido: **Lic. Alejandro Gómez Tamez**, Presidente Ejecutivo, CICEG

Diseño: **MPU. Guillermo Echandi Rodríguez**, Coordinador de Diseño, CICEG

**Ana Cecilia Sánchez Ramos**, Ejecutiva de Diseño, CICEG

Responsable de publicación: **LEM. Ulises Cuéllar Pérez**, Gte. de Comunicación y RRPP, CICEG

# HACIA UNA AGENDA PARA EL FOMENTO DE LA COMPETIVIDAD DE LA CADENA DE VALOR DEL CALZADO EN MÉXICO (2019-2024)<sup>1</sup>

Enrique Dussel Peters<sup>2</sup>  
Lesbia Pérez Santillán<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Documento elaborado para la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG). Los autores son responsables únicos del contenido del documento y sus opiniones no necesariamente coinciden con las de la CICEG.

<sup>2</sup> Profesor del Posgrado en Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y Coordinador del Centro de Estudios China-México (Cechimex) de la UNAM, [dusselpeters.com](http://dusselpeters.com)

<sup>3</sup> Doctora en Economía por el Posgrado en Economía de la UNAM, investigadora del Cechimex y académica del Centro Universitario Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM) del Valle de México.

# 1. Introducción

Desde hace más de una década, la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG) ha venido realizando diversos esfuerzos y propuestas con el objeto de mejorar las condiciones de competitividad de la cadena del calzado, tanto desde una perspectiva empresarial como territorial y social. A través de docenas de diagnósticos y análisis, la CICEG ha buscado destacar la importancia del aparato productivo en México y, particularmente, de las actividades orientadas hacia el mercado nacional y realizadas por empresas de pequeño tamaño (CICEG 2018/a). Así, estos diagnósticos reconocen la creciente dualidad y polarización de la socioeconomía mexicana –un pequeño grupo de actividades y respectivas empresas están orientadas hacia las exportaciones, mientras que la mayoría del aparato productivo tiene como punto de referencia al mercado nacional, incluyendo la cadena de valor del calzado– y su significativo potencial en términos de su valor agregado, innovación, exportaciones, así como en la generación de empleo y su posibilidad para incrementar la calidad del empleo generado, entre otras variables.

Con base en estas docenas de análisis públicos, la CICEG tiene como propósito en este documento presentar una agenda de competitividad para el período 2019-2024 y, explícitamente, en aras de buscar un diálogo con la nueva administración de Andrés Manuel López Obrador (AMLO). Como se verá más adelante la CICEG tiene plena conciencia de sus limitaciones, retos y potencial; de ninguna forma busca ser favorecida –ni lo ha buscado históricamente–, sino que, comprendida en su contexto nacional y regional, se trata de un agrupamiento de empresas que ofrece trabajo a cientos de miles de personas; tiene un enorme potencial para la generación de nuevo empleo y busca equidad para sus empresas con respecto a otras que han orientado sus actividades hacia las exportaciones. Lo anterior debido a que, en las últimas décadas, empresas maquiladoras y otras exportadoras han sido beneficiadas extraordinariamente con respecto al resto de las empresas manufactureras y, específicamente, con respecto a las de la cadena de valor del calzado, incluso en los mismos estados de Guanajuato y Jalisco, donde se concentran la mayor cantidad de empresas de la cadena de valor del calzado. Las medidas anteriores están a debate y en cuestión: ¿realmente tiene sentido continuar apoyando empresas y sus respectivos empleos de firmas exportadoras y altamente intensivas en capital con significativos costos públicos? y ¿cuál es el potencial y la relevancia de la cadena de valor del calzado en México para el período 2019-2024?

En aras de concretar un diálogo con la nueva administración de AMLO durante 2019-2024, este documento se divide en cuatro apartados; en cada apartado se presentan respectivas propuestas a ser consideradas como parte integral de un “Programa para el Fomento de la Competitividad de la Cadena de Valor del Calzado en México (2019-2024)”; 1) La segunda sección -y después de la Introducción- destaca las principales características de la cadena del calzado y en sus respectivos segmentos en el contexto socioeconómico global de México en la actualidad; 2) El tercer apartado se concentra en un grupo de características de la cadena de valor del calzado vinculadas a temas institucionales y socioeconómicos; 3) El cuarto capítulo se concentra en las características y retos de la cadena del calzado vinculadas al comercio exterior, incluyendo exportaciones e importaciones de Estados Unidos, Vietnam y China, entre otros, así como disposiciones relevantes para la cadena de valor del calzado en el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés) y en el

recientemente renegociado Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC); **4)** El último apartado agrupa los principales resultados del análisis y se concentra en retomar el espíritu general del documento, así como los principales resultados y propuestas vertidas en los capítulos anteriores. Cada apartado incluye un grupo de respectivas propuestas vinculadas con los aspectos analizados en cada sección.

Antes de iniciar con la presentación de la estructura propuesta, es importante detenerse brevemente en la propuesta de desarrollo y de política económica del actual gobierno para el período 2019-2024. Considerando el énfasis de no permitir la corrupción ni estructuras corruptas, al menos tres aspectos son relevantes para los temas analizados en el presente documento: **1)** El nuevo gobierno – explícitamente el presidente AMLO– ha destacado la importancia de incentivar y desarrollar a las empresas orientadas hacia el mercado doméstico; en contraste con la anterior visión en la que un grupo reducido de empresas han sido beneficiadas en las últimas décadas, orientadas hacia el mercado exterior y hacia las exportaciones; en términos de políticas e instrumentos se trata de un cambio y reorientación del modelo de desarrollo; **2)** La reorientación hacia el aparato productivo nacional, por un lado, busca reducir la desigualdad socioeconómica generalizada en México (Esquivel 2015), así como entre las empresas, con particular énfasis hacia las pequeñas y medianas empresas (PYMES), además de buscar estos objetivos canalizando mayores inversiones públicas y privadas hacia estas actividades prioritarias (AMLO 2018/a:134); **3)** La nueva administración buscará incentivar el desarrollo regional y el empleo, también en aras de disminuir las disparidades territoriales en México y buscando mejorar la calidad del empleo generado. Las inversiones productivas del sector público, proyectos de infraestructura y las PYMES son, coherentemente, prioridades de la nueva administración de AMLO.<sup>4</sup> Así, se consideran por el momento recuperar a la política industrial y esquemas de financiamiento a través de la banca de desarrollo y de la Secretaría de Economía<sup>5</sup> con estos objetivos (Pejenomics 2018:5 y 11). Estos aspectos deberán concretarse en el transcurso de 2019 con un programa de desarrollo industrial en territorios y cadenas de valor específicas, así como con respectivos presupuestos.

---

<sup>4</sup> AMLO (2018/a:160) señala que “habrá una política de Estado para promover el desarrollo de la pequeña y mediana empresa. Estas tendrán energéticos y créditos baratos; se les protegerá ante precios exagerados de insumos, de impuestos altos y del burocratismo. No olvidemos que las pequeñas y las medianas empresas –industriales, agropecuarias, de servicios y comercio– generan 90 por ciento de los empleos existentes”.

<sup>5</sup> “Proponemos convertir a la Secretaría de Economía en una dependencia de fomento a las pequeñas y medianas empresas, destinando a este propósito 10,000 millones de pesos adicionales a su presupuesto anual. Cuando me desempeñé como jefe de Gobierno en la Ciudad de México se aplicó un programa de crédito a la palabra a microempresarios, cuya inversión, de 2001 a 2005, alcanzó la suma de 731 millones de pesos y, lo más significativo, es que la tasa de recuperación fue de 90 por ciento: es decir, la gente pagó, cumplió sus compromisos y se benefició” (AMLO 2018/a:162). Entre las 25 prioridades definidas por el propio AMLO durante su gestión se encuentra el “Programa de apoyo a pymes” con el objetivo de crear consorcios de PYMES mexicanas y generar economías de escala, así como el fomento de las PYMES vía financiamiento y un fondo de capitalización.

## 2. La cadena de valor del calzado: estructura y segmentos locales

El documento parte de una visión metodológica de cadenas globales de valor que permita la creación de instrumentos de fomento macroeconómicos, mesoeconómicos y microeconómicos en el corto, mediano y largo plazo y con especificidad territorial. Entre los principales beneficios de este enfoque se encuentra la posibilidad de definir procesos y productos de segmentos de cadenas globales de valor específicas –a diferencia de enfoques macroeconómicos generales y abstractos que ignoran las diferencias entre los procesos y productos de diversos segmentos de cadenas de valor (Dussel Peters 2018).

La cadena de valor proveeduría-cuero-calzado-curtiduría-marroquinería-comercialización –en lo que sigue la cadena de valor del calzado (CVC)– consta de docenas de procesos específicos en cada segmento, así como de respectivos productos (CICEG 2014; INEGI 2015/b). Estos procesos inician con el sacrificio del ganado, su refrigeración, la comercialización de cuero curtido, semiterminado o terminado<sup>6</sup> –en el segmento del cuero–; hasta procesos propios del segmento del calzado, donde destacan un grupo de productos como el calzado deportivo/atlético y no-deportivo/atlético y ambos se desagregan en calzado de cuero y otros (gamuza, piel curtida, de caucho y plástico y de tela, etc.). Sin buscar realizar un detallado análisis (véase Dussel Peters 2016), destacan un grupo de características internacionales:

- I. La creciente importancia de las marcas, considerando importantes costos para su creación, desarrollo y mantenimiento, así como la creciente concentración de los líderes de cadenas y de las empresas minoristas -incluyendo empresas como Adidas, Andrea, Bata, C&A, Deckers, Brown Shoes, ECCO, Foot Locker, Frye, Gucci, Kenneth Cole, Lacrosse, Nike, Nine West, Kenneth Cole, Steve Madden, Timberland, Puma, Vans, R. Barry, San Paulo & Alpargatas, Weyco, Wolverine, Zara, entre otras. El poder de estas empresas es sustantivo, particularmente con respecto a los productores minoristas como Foot Locker, que cuentan con más de 3 300 tiendas en veinte países y permiten presionar a la cadena en su conjunto y, particularmente, a los productores en términos de tiempos de entrega, calidad, diseño, precios, así como por la exigencia de una flexibilidad generalizada según los cambios de la moda y los propios consumidores.

---

<sup>6</sup> El propio segmento del cuero incluye docenas de subprocesos puntuales y relevantes, considerando por ejemplo que si el cuero comprado en los rastros fuera crudo (o en sangre) requiere de una refrigeración y un procesamiento en menos de 24 horas para que el cuero no pierda características y los daños sean irreversibles. Así, la primera fase del proceso del cuero implica la compra de materia prima, el cuero crudo o salado, un descarnado final y un proceso de selección según el tamaño y calidad del propio cuero. Las curtidurías o tenerías compran estos cueros ya procesados –en algunos casos incluyen estos procesos en la propia tenería– para continuar con varios procesos de transformación para originar un primer conjunto de subproductos: el *wet blue* (cuero curtido), cuero semiterminado, el cuero terminado, el cuero vegetal y los acabados especiales (nobuk, gamuzado y charolado, entre otros). Estos productos implican procesos de transformación de distinta complejidad y de valor agregado (Dussel Peters y Cárdenas Castro 2017; Stumpo y Rivas 2013).

- II. Los líderes de la cadena y particularmente las empresas compradoras –ya sean *brokers* o minoristas– logran transferir buena parte de sus procesos, responsabilidades y costos a los productores, incluyendo procesos en el diseño, logística, transporte, etiquetación, cumplimiento con regulaciones internacionales y el propio envío de los productos, según la demanda en tiempo real, entre otros procesos. La principal presión radica crecientemente en la reducción del tiempo del ciclo del respectivo producto, también resultado de las modas, así como en la fabricación de un volumen cada vez menor de modelos y con el máximo grado de flexibilidad según la demanda en tiempo real.
- III. Estos aspectos permiten que los líderes de la cadena logren una importante y constante presión en los precios al comparar tiempos y costos en múltiples plantas en Brasil, Bangladesh, Camboya, Centroamérica, China, México y Pakistán, por mencionar algunos países. En el segmento de la fabricación de calzado, los costos laborales son un factor importante para la decisión de la localización de la producción específica, además de la proveeduría, logística, tiempos de entrega, calidad, aranceles y el tiempo y costo del transporte, entre otros.
- IV. En la última década la participación de mercado del segmento de calzado para deporte e informal, así como el calzado de plástico han ido en constante aumento, mientras que la participación del calzado formal y de cuero ha disminuido; es también importante reconocer que en la cadena se realizan constantemente innovaciones en procesos y productos introduciendo nuevas tecnologías como la nanotecnología –calzado para motocicletas, bactericidas de goma para bacterias específicas y hasta contar con materiales inteligentes para la producción de nanodispositivos y semiconductores para la incorporación de información en el calzado– es de esperarse en el futuro la creación de un “calzado personalizado” con funciones inteligentes que responda a la exigencia específica de su usuario (por ejemplo, con problemas de equilibrio, sobrepeso y otras necesidades específicas).

Todo lo anterior es de la mayor relevancia para comprender algunas de las características de la enorme complejidad del agrupamiento de la cadena del calzado en México, cómo se verá más adelante a detalle. Si bien impera en México la producción de calzado de cuero y particularmente de micro, pequeñas y medianas empresas, la cadena en su conjunto ha pasado actualmente por profundas transformaciones, también resultado de la creciente competencia internacional en el propio mercado doméstico, es decir, los fabricantes de calzado mexicano compiten desde hace décadas en calidad y precio con calzado importado. De igual forma, en la actualidad existen empresas con muy importantes innovaciones y procesos altamente sofisticados desde una perspectiva tecnológica, incluyendo los esfuerzos de empresas como Flextronics/Nike en Jalisco y particularmente Grupo Flexi.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> En lo que sigue se examinará con mayor detalle la heterogeneidad de la CVC. Si bien predominan las micro y pequeñas empresas en la CVC, Grupo Flexi es la empresa de calzado más grande en México, ya que cuenta con alrededor de 5,000 empleos directos y otros 4 000 vía proveedores en la región de Guanajuato y en el País: subcontrata y maquila procesos relativamente especializados con otras empresas del sector en la región –zapato de inyección, por ejemplo–, con la expectativa de poder dar mayor velocidad de respuesta y costos inferiores a los propios. Cuenta con prácticamente toda la gama de productos del calzado y más de 300 tiendas propias en México. En 2012 inició la apertura de tiendas en Texas. En la actualidad, la mayor parte de su producción se orienta al mercado doméstico y comercializa el total de sus calzados como marca propia. La reciente inversión de Nike en Zapopan (Jalisco) en las instalaciones de Flextronics en 2017 también refleja la enorme heterogeneidad y la innovación de procesos en la CVC en productos de creciente nivel tecnológico.

La CVC, desde esta perspectiva, genera procesos específicos que, desde una perspectiva tecnológica y de innovación, bien pudieran competir en términos de procesos y productos y su nivel tecnológico con otras de la cadena de autopartes-automotriz o de la aeronáutica, por poner un ejemplo.

Es errónea –desde la perspectiva de cadenas globales de valor y procesos y productos en tiempo y espacio– asignar un nivel tecnológico y de innovación a una cadena en su conjunto, sin conocer sus procesos, productos y segmentos, respectivamente. Sería erróneo e ignorante considerar a la cadena global de valor del calzado como una cadena subdesarrollada y con baja capacidad de innovación *per se*, sin incluir y conocer su profunda heterogeneidad.

Considerando entonces la importante heterogeneidad de los procesos de la CVC y específicamente en el segmento de la fabricación del calzado y sus clientes, los análisis existentes también revelan que los fabricantes actuales en su mayoría se dividen entre empresas orientadas hacia el mercado doméstico (con clientes importantes como Price Shoes, Coppel, Liverpool, Palacio de Hierro, Walmart, Costco, Soriana/Comercial Mexicana) y el de productos de marca propia o para minoristas extranjeros (Andrea, C&A, Frye, Stacy Baldwin, Steve Madden, Wolverine y Zara, entre otros); en el primer caso el ciclo de los productos es más reducido, en su mayoría con procesos muy intensivos en fuerza de trabajo en el corte y despunte, y con una calidad y precio bajos; en el caso de los procesos con base en marcas propias y productos de exportación usualmente se realizan precios más altos y contratos para períodos más amplios, requiriendo de entrenamiento de la fuerza de trabajo y en la propia línea de producción; en estos casos se observan procesos mucho más especializados por parte de la fuerza de trabajo y hasta la robotización en procesos específicos. Prácticamente todas las empresas medianas y grandes realizan en paralelo ambos procesos y/o han exportado o sido fabricantes para el mercado mexicano. Lo anterior es de la mayor relevancia, ya que las empresas mexicanas del segmento de la fabricación del calzado, en muchos casos, cuentan con muy recientes experiencias propias para ajustar su producción a cualquiera de los respectivos mercados según su propia oferta o demandas específicas; la “mezcla” de manufactura para la exportación o el mercado doméstico varía constantemente según demandas específicas internacionales y las importaciones mexicanas que constituyen la competencia de estos fabricantes del calzado (Dussel Peters 2016:36-43; Dussel Peters y Pérez Santillán 2018/a).

En todos los casos, tanto para el mercado nacional como para las exportaciones, China y Vietnam son puntos de referencia explícitos en las negociaciones con los minoristas y existe un generalizado consenso: México en la actualidad no puede competir con éstos y otros países en términos de volúmenes y precios; aunque existe una ventaja importante para órdenes más pequeñas, en el tiempo de respuesta y de transporte a mercados específicos como el estadounidense (tema que será analizado en el tercer capítulo).

**Propuesta 1.** Se propone un “Programa para el Fomento de la Competitividad de la Cadena de Valor del Calzado en México (2019-2024)” que responda a los productos y procesos específicos de su cadena y, particularmente, a los retos en el segmento de la fabricación de calzado. Para ello se requiere del reconocimiento de sus condiciones y la significativa heterogeneidad de su aparato productivo –es decir, con procesos innovadores y de alta tecnología, aunque en general, y resultado de los procesos que en la actualidad realiza, con bajos niveles de formación bruta de capital fijo por empleo– por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), de la Secretaría de Economía (SE), del Legislativo (Cámara de Senadores y Cámara de Diputados), así como del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), entre otros. Los retos de la cadena del calzado y del segmento de la fabricación del calzado requieren de una perspectiva sistémica e integral que responda a sus múltiples retos: laborales, ambientales, tecnológicos, administrativos, en el comercio exterior, fiscales, de capacitación, entre muchos otros.

**Propuesta 2.** Un “Programa para el Fomento de la Competitividad de la Cadena de Valor del Calzado en México (2019-2024)” permite a la nueva administración del gobierno de AMLO incidir y lograr una diferencia con las administraciones anteriores en los principales retos de la cadena de valor del calzado, como se verá más abajo. No se trata entonces de buscar un arbitrario y generalizado fomento rentista, sino de desarrollar mecanismos específicos mediante un diagnóstico y análisis, así como subsecuente seguimiento y periódica evaluación en el corto, mediano y largo plazo de los instrumentos diseñados e implementados.

### 3. Características institucionales y socioeconómicas de la cadena de valor del calzado

#### 3.1. Aspectos institucionales

En la actualidad no existen medidas específicas y puntuales de apoyo orientadas hacia la cadena de valor del calzado (CVC) en México. Si bien es importante reconocer que la CVC es parte del aparato productivo nacional –y por ende se incluye en políticas generales como el Plan Nacional de Desarrollo, así como en planes específicos para el sector manufacturero y medidas propuestas por otras instituciones vinculadas con el fomento del comercio exterior, empresas de menor tamaño y el financiamiento, entre otras– los análisis existentes destacan la falta de especificidad hacia segmentos, procesos, productos y problemáticas concretas y específicas de la CVC (CICEG 2014).

Es importante reconocer que en existen dos mecanismos relevantes para la CVC: La primera se refiere al decreto presidencial de agosto de 2014 (DOF 2014) con el que se buscó “ampliar la gradualidad” de la desgravación arancelaria de la tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación; específicamente, se trasladó para la CVC el período de desgravación acordado para el total de la economía (a partir del 1 de enero de 2015 el arancel máximo se reduciría a 20%, siendo que en ese momento era de hasta un 30%) hasta el 31 de enero de 2019. La segunda medida, también en el ámbito comercial y arancelario, permitió el uso de una serie de medidas comerciales –cuotas compensatorias, medidas de defensa comercial (antidumping) y, en general, la imposición del máximo del arancel permitido como Nación Más Favorecida (NMF) a los respectivos países, así como un programa implementado por la CICEG para capacitar a inspectores en nueve aduanas por las que ingresan, desde el 2014, las importaciones de calzado (Dussel Peters 2016). Estas medidas han buscado vigilar y verificar la correcta clasificación arancelaria de las importaciones de calzado en general y, específicamente, las provenientes de China y Vietnam por conducto de observadores de la CICEG. Asimismo, estas medidas buscan regular y controlar las importaciones de calzado en nueve aduanas exclusivas, y que éstas sólo puedan realizarse por empresas inscritas en un padrón de sectores específicos regulados por el SAT que estén al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, lo que permitió regular inmediatamente las importaciones del calzado en México y reducir la subvaluación de los productos importados y las propias importaciones. Como resultado de estas medidas, se observa un crecimiento importante de las importaciones de calzado en el período de 2015 a 2018 (Lerín 2018).<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> El análisis de Lerín (2018) demuestra que el Decreto de 2014 permitió que las importaciones de calzado se redujeran en el corto plazo, aunque aumentaron desde entonces tanto en términos absolutos como con respecto al consumo nacional aparente, permitiendo también un incremento de la producción nacional ante el aumento de la demanda desde entonces. El principal efecto del decreto –y tema a examinarse con mayor detalle en el futuro– se vincula con el incremento del precio promedio de los pares importados y, por ende, a la disminución de los índices de subvaluación de las importaciones.

En este ámbito es también importante señalar que la CVC –particularmente la fabricación de calzado– cuenta con una importante y activa representación institucional a través de instituciones como la Cámara de la Industria de Curtiduría del Estado de Guanajuato (CICUR), la Cámara Nacional de la Industria del Calzado (CANAIICAL-México) y particularmente la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG). Dadas las características de la CVC en México, la CICEG es uno de los organismos empresariales más activos y propositivos en el país, con centenas de actividades anuales con el sector público local, estatal y federal, así como con sus miembros y con otras instituciones empresariales, públicas y académicas, además de una muy activa asistencia y participación en la negociación de tratados comerciales internacionales que afecten a la CVC (CICEG 2018/a). No existen muchos otros organismos empresariales sectoriales y nacionales con esta estructura, capacidad de análisis, propuestas y constante participación en la representación de sus miembros. La CICEG es, desde esta perspectiva, una institución idónea para acompañar cualquier instrumento de apoyo a la CVC, con importantes experiencias en administraciones anteriores y una dinámica relación con sus heterogéneos agremiados, además de múltiples análisis, diagnósticos, propuestas y docenas de cursos y talleres que permiten la preparación de sus agremiados en múltiples aspectos. El tema es de la mayor relevancia para la implementación efectiva de mecanismos e instrumentos de política y fomento para la CVC.

**Propuesta 3.** Cualquier propuesta orientada hacia la cadena de valor del calzado, incluyendo el sugerido “Programa para el Fomento de la Competitividad de la Cadena de Valor del Calzado en México (2019-2024)”, requiere de la participación activa de los organismos empresariales estrechamente vinculados con la CVC y comprometidos con la resolución de sus diversas problemáticas. En el caso de la CVC, la CICEG es una destacada cámara empresarial con una estrecha relación con sus miembros, además de puntuales análisis, diagnósticos, evaluaciones, propuestas e innumerables actividades para fortalecer a las empresas y las relaciones entre empresas y organismos de la CVC.

**Propuesta 4.** Considerando los efectos positivos del decreto presidencial de 2014 y de las resultantes medidas comerciales a un grupo de importaciones de la cadena del calzado, se sugiere mantenerlas y fortalecerlas, en especial, la suspensión de la última fase de la desgravación arancelaria que vence después del 31 de enero de 2019. Es decir, se sugiere que el presidente AMLO emita un nuevo decreto presidencial con una nueva gama de medidas que fortalezcan la industria, particularmente en temas de verificación de origen con una oficina del SAT y la SE en Vietnam.

### ***3.2. Principales características socioeconómicas de la cadena de valor del calzado en México***

La CVC se caracteriza por un grupo de estructuras socioeconómicas que son relevantes para las posteriores puntuales propuestas. Con base en la información pública actual, proporcionada por el INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) –particularmente en los Censos Económicos y las matrices de insumo producto de 2008 y 2013 (Dussel Peters y Pérez Santillán 2018/b)– se establece que la relevancia de la fabricación de calzado es limitada en su Formación Bruta de Capital fijo (FBCF) y en la inversión realizada, representando el 0.35% y 0.60% de la FBCF y de la producción bruta del sector manufacturero en 2014, respectivamente. Sus 7 309 empresas, adicionalmente, generaron el 0.77% del valor agregado manufacturero y el 2.37% de la población ocupada. El Cuadro 1 refleja las significativas diferencias de la FBCF por rama de actividad y, particularmente, con las altamente intensivas en capital, como la fabricación de automóviles y camiones.

### Cuadro 1

#### México: cadena de valor del calzado: características generales en 2014

	Unidades económicas	Población ocupada (personas)	Producción bruta (millones de pesos)	Valor agregado censal (millones de pesos)	Formación bruta de capital fijo (millones de pesos)	Inversión (millones de pesos)
31 - 33 Industrias manufactureras	489,530	5,073,432	6,745,772	1,736,106	144,042	121,682
3361 - Fabricación de automóviles y camiones (nacional)	46	75,023	800,191	186,288	13,817	14,091
3162 Fabricación de calzado (nacional)	7,309	120,373	40,583	13,288	500	370
3162 Fabricación de calzado (Guanajuato)	3,920	87,362	31,551	10,316	395	340
como porcentaje sobre el respectivo total						
31 - 33 Industrias manufactureras	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
3361 - Fabricación de automóviles y camiones (nacional)	0.01	1.48	11.86	10.73	9.59	11.58
3162 Fabricación de calzado (nacional)	1.49	2.37	0.60	0.77	0.35	0.30
3162 Fabricación de calzado (Guanajuato)	0.80	1.72	0.47	0.59	0.27	0.28
	FBCF / Unidades económicas	FBCF / Población ocupada	FBCF / Producción bruta (%)	FBCF / Valor agregado censal (%)	Valor agregado censal / Población ocupada	
31 - 33 Industrias manufactureras	0.294	0.028	2.135	8.297	0.342	
3361 - Fabricación de automóviles y camiones (nacional)	300.376	0.184	1.727	7.417	2.483	
3162 Fabricación de calzado (nacional)	0.068	0.004	1.232	3.763	0.110	
3162 Fabricación de calzado (Guanajuato)	0.101	0.005	1.253	3.832	0.118	

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2015).

La información del Cuadro 1 permite establecer otras características significativas de la fabricación de calzado:

1) Por un lado, se trata de una actividad altamente generadora de empleos, no sólo por sus más de 120 000 empleos directos<sup>9</sup> –más que la fabricación de automóviles y camiones, por ejemplo–, sino por el bajo coeficiente de FBCF por población ocupada: entre 4 000 y 5 000 pesos para la fabricación de calzado nacional y en Guanajuato, respectivamente (Cuadro 1). Por otro lado, es entre 6.8 y 44 veces menor al coeficiente de la manufactura y de la fabricación de automóviles y camiones. El tema es de crítica relevancia para la generación de empleo en México: en la fabricación de calzado el nuevo empleo generado requiere de una inversión y una FBCF significativamente inferior a otras actividades manufactureras.

2) Otra característica importante de la fabricación de calzado es que en promedio las empresas que la constituyen representan 15.6 ocupados por empresa –a diferencia de 1 631 para la fabricación de automóviles y camiones–, es decir, son en promedio pequeñas empresas.<sup>10</sup>

<sup>9</sup> La información presentada sólo se refiere a la rama 3162 (fabricación de calzado); el subsector 316 (curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos) registró alrededor de 228 mil personas ocupadas en 2018 o el 2.6% de la población ocupada de la manufactura (Dussel Peters y Pérez Santillán 2018/b).

<sup>10</sup> En la fabricación de calzado las empresas de 0 a 10 empleados (microempresas) representaron alrededor del 80% de las empresas, mientras que las medianas y grandes –de 51 a 250 y de 251 ocupados o más– generaron el 75.3% del empleo en 2014 (INEGI 2015/b).

3) Como tercer aspecto relevante de la CVC, y considerando los bajos niveles de FBCF y de inversión dadas las características de los procesos que realiza, así como una significativa heterogeneidad entre las empresas<sup>11</sup>, sobresalen dos limitaciones significativas para las empresas productoras de calzado: por un lado, la falta de acceso a financiamiento para la inversión bajo cualquier rubro (ya sea capital de trabajo, para la compra de activos, etc.), así como la falta de un expedito reembolso del Impuesto al Valor Agregado (IVA) a las empresas que tienen saldo a favor como resultado de procesos de exportación ante el SAT de la SHCP. Por otro lado, la CVC se ha enfrentado históricamente a altas tasas de rotación empleos y a una creciente dificultad de acceder a fuerza de trabajo especializada y calificada para los respectivos procesos de la CVC, también como resultado de la dinámica demanda por parte de otras actividades, particularmente de la cadena autopartes-automotriz en Guanajuato; ambos aspectos son fundamentales para lograr un efectivo escalamiento de la cadena en el futuro.

4) El Cuadro 2 hace referencia a otra característica de la CVC: genera importantes efectos en el resto de la economía. Con base en la matriz de insumo producto de 2013 (INEGI 2017) el Cuadro 2 refleja, por ejemplo, que un aumento de la demanda final en la fabricación del calzado de un millón de pesos genera un incremento de 1.7 millones de pesos en el producto, de 1.9 millones de pesos en el valor agregado y de 11.5 millones de pesos en la FBCF del resto de la economía, además, un incremento de un empleo a través de la demanda final de fabricación de calzado genera 1.4 empleos en el resto de la economía. Los encadenamientos de la CVC, desde esta perspectiva, son significativos con el resto de la economía y los propios segmentos de la CVC. En este contexto la CICEG (Dussel Peters y Cárdenas Castro 2017/c:26-28) ha destacado que el contenido de insumos importados utilizados en las exportaciones totales de México es de 31.7%, teniendo como contraparte un valor agregado doméstico

#### Cuadro 2

##### México: multiplicadores ante un aumento de la demanda final del respectivo sector en el resto de la economía (2013)

	Producto	Empleo	VA	FBCF
	2.054	2.771	2.953	27.807
3162 - Fabricación de calzado	1.704	1.417	1.985	14.162
3169 - Fabricación de otros productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	1.737	1.314	1.872	11.484
3361 - Fabricación de automóviles y camiones	1.586	9.905	2.211	1.172
3362 - Fabricación de carrocerías y remolques	1.626	1.967	2.302	1.176
3363 - Fabricación de partes para vehículos automotores	1.486	2.093	2.317	1.532
3364 - Fabricación de equipo aeroespacial	1.409	1.732	1.719	1.098
3365 - Fabricación de equipo ferroviario	1.411	1.670	1.867	1.133
3366 - Fabricación de embarcaciones	1.767	2.314	3.069	1.104
3369 - Fabricación de otro equipo de transporte	1.260	1.584	1.526	1.016

Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI (2017).

<sup>11</sup> A mediados de 2018 se realizó una encuesta por parte de la CICEG y se entrevistaron a 12 empresas con respecto al tema de la inversión en la CVC. Las inversiones de las empresas entrevistadas se han concentrado en la compra de equipo y maquinaria (por ejemplo, máquinas de corte de piel y sintéticos, máquinas láser, para la inyección de diversos materiales, etc.), aunque crecientemente también en maquinaria para la automatización y simplificación de procesos (en algunos casos incluso de robots) y esfuerzos para la integración y mejoría del diseño; la adquisición de *software* para el control de los procesos con proveedores, en la planta y clientes es otra adquisición relevante en varias de las empresas entrevistadas (Dussel Peters y Pérez Santillán 2018/a).

de 68.3%; en el caso de la Industria Textil y del calzado –la fuente no permite un mayor grado de desagregación– en 2011 el valor agregado doméstico fue significativamente superior (con un 62.5%) al de las manufacturas (56.6%) y de otras cadenas, como equipo de computación, eléctrico y óptico (35.9%) y vehículos de motor y *trailers* (50.4%). No obstante, para el período 1995-2011 se observa una importante disminución del valor agregado doméstico de la Industria Textil y del calzado. El potencial de sustitución de proveeduría importada, desde esta perspectiva, es significativo.

5) Una quinta característica se refiere a que la fabricación del calzado se encuentra altamente concentrada en Guanajuato; en esta entidad se concentran el 53.63% de las unidades económicas, así como el 72.58% del empleo y el 92% de la inversión de la CVC. Jalisco y el Estado de México son las entidades federativas que siguen en importancia a Guanajuato respecto al agrupamiento territorial de la fabricación de calzado.

6) Es importante detenerse brevemente en la calidad del empleo generado por la fabricación del calzado. Si bien el sector manufacturero representó el 16.6% de la población ocupada en México al segundo trimestre de 2018, el sector es significativo por un grupo de características: el empleo generado por la economía en su conjunto refleja un alto grado de precariedad, resultado de un alto grado de informalidad (del 59.2% de la ocupación en 2018), bajos niveles de acceso al servicio de salud y seguridad social (37.6% de la ocupación en 2018) y, finalmente, el 69.1% de los nuevos empleos generados durante 2005-2018 se dieron en el estrato de ingreso de hasta un salario mínimo y el 22.8% de hasta 2 salarios mínimos. En este contexto la relevancia de la manufactura es crucial: en 2018 el empleo manufacturero representó el 26.36% de las ocupaciones con acceso a servicios de salud y de seguridad social, con una tasa de acceso del 58.31% (muy por encima del total); los nuevos empleos generados durante 2005-2018 fueron en un 66.3% de hasta 2 salarios mínimos y todos los estratos de más de tres salarios mínimos perdieron empleos durante el período (al igual que la economía en su conjunto). En cuanto a la calidad del empleo generado por el subsector 316 (Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos) destaca que: a) El empleo formal del subsector cayó del 51.7% al 49.6% durante 2005-2018; b) Las personas ocupadas con acceso a servicios de salud cayó durante 2005-2018 del 46.7% al 42.9% (todavía muy por encima del 37.2% de la economía y por debajo del 58.6% para la manufactura en 2018), y c) El 97.97% del empleo generado durante 2005-2018 fue de hasta 2 salarios mínimos y en detrimento de los ingresos mayores del subsector.<sup>12</sup>

**Propuesta 5.** La CVC es una actividad socioeconómica con un enorme potencial según los propios criterios de la actual administración (véase la Introducción de este documento): es una cadena de valor altamente orientada hacia el mercado nacional, con importantes encadenamientos con el resto de la economía, un altísimo impacto en la generación de empleo y, fundamentalmente, fabricado por micro, pequeñas y medianas empresas. Considerando sus graves limitaciones en la obtención de financiamiento para la inversión y capital de trabajo –y considerando los altos efectos y elasticidades en la generación de empleo– se propone que la SHCP y la SE prioricen a las empresas de la CVC como una cadena de valor para que sus empresas obtengan financiamiento en condiciones preferentes. La CICEG puede apoyar en la implementación de este instrumento específico, teniendo un amplio conocimiento de la estructura de la CVC y sus respectivas empresas.

---

<sup>12</sup> Para un análisis puntual sobre la cadena del calzado en cuanto a la cantidad y calidad del empleo, así como las características de su inversión, véase: Dussel Peters y Pérez Santillán (2018/a/b).

**Propuesta 6.** Se sugiere que la actual administración –concretamente la Secretaría de Educación Pública (SEP), la STPS, el CONACYT y la SE– permita un instrumento específico para un “Programa de Generación de Empleo en la Cadena de Valor del Calzado” considerando su relativamente bajo costo –en comparación con la manufactura en general y con otras cadenas de valor específicas, con un mayor coeficiente de inversión y FBCF por empleo– y significativo potencial. En este ámbito las empresas de la cadena requieren de apoyo para mejorar la administración de sus respectivas empresas, así como para la calificación y entrenamiento de la fuerza de trabajo especializada, en aras de disminuir su rotación y mejorar su calidad. La CICEG puede apoyar en este instrumento específico, teniendo un amplio conocimiento de la estructura de la CVC, experiencia en la atención a empresas de la CVC y en los requerimientos de procesos específicos de sus respectivas empresas.

**Propuesta 7.** Son sin lugar a dudas preocupantes los retrocesos de la CVC en cuanto a la calidad del empleo generado, paralelos a los de la economía mexicana en su conjunto y del sector manufacturero. El análisis refleja las dificultades de la CVC en México y, particularmente, en Guanajuato: una creciente competencia por la fuerza de trabajo por parte de otras cadenas de valor –especialmente la cadena autopartes y automotriz–, así como dificultades para lograr un efectivo proceso de escalamiento en segmentos específicos. Entonces, pareciera tener sentido –y así lo han externado diversas empresas afiliadas a la CICEG– que empresas establecidas en Guanajuato transfieran una buena parte de sus actividades a entidades federativas con mayor disponibilidad de mano de obra y salarios promedio más bajos, en el espíritu de disminuir las disparidades territoriales en México por parte de la nueva administración (véase el primer capítulo de este documento): Chiapas, Guerrero, Oaxaca y Veracruz, entre otras; incluso los procesos recientes de migración a México permitirían transferir estos procesos a Centroamérica en el marco de la cooperación con esta región. La transferencia de estos segmentos de cadenas de valor y respectivos empleos permitirían incrementar la cantidad y calidad del trabajo en estas entidades federativas y, al mismo tiempo, que las empresas de la cadena del calzado en Guanajuato se concentren en segmentos de mayor valor agregado, nivel tecnológico y respectiva calidad del empleo. Para permitir este proceso –considerando las pésimas condiciones de financiamiento a las que están expuestas, dependiendo en su mayoría de recursos propios y de financiamiento a través de proveedores– se requieren instrumentos específicos por parte del gobierno federal y de las respectivas entidades que permitan la transferencia efectiva de procesos y productos antes descrita. Instituciones como la STPS, la SHCP, la SE y el CONACYT debieran apoyar este proceso con un “Programa de Transferencia de Empresas de la Cadena de Valor del Calzado” –como parte del “Programa de Generación de Empleo en la Cadena de Valor del Calzado”– a través de incentivos fiscales, procesos de capacitación de personal especializado en Guanajuato y en las nuevas entidades receptoras, así como en la vinculación de estas empresas para permitir procesos de capacitación de la fuerza de trabajo y nuevos procesos en Guanajuato.

**Propuesta 8.** Actualmente, la CVC requiere de apoyo en la definición de sus futuros retos tecnológicos y globales. Si bien la CICEG ha realizado múltiples esfuerzos al respecto, éstos han sido insuficientes ante la falta de incentivos específicos. Se propone que la STPS, SE, CONACYT y SEP apoyen a la CICEG en sus esfuerzos de definir puntualmente los retos a los que se enfrenta la CVC a nivel global: cambios en la organización industrial en general, retos en su relación con la proveeduría, clientes y *brokers*; nuevos productos, implementación de nuevas tecnologías para la producción del calzado y tendencias internacionales en la CVC, así como importantes potenciales impactos de la compra digital y de la demanda a través de la inteligencia artificial, entre otros.

## 4. El comercio exterior de la cadena de valor del calzado

Las empresas de la CVC se encuentran expuestas al comercio exterior desde hace varias décadas; tal y como se describe en el primer capítulo, la mayoría ha logrado “mezclas” de líneas de producción—orientadas al mercado nacional o exportaciones— en periodos relativamente cortos o en paralelo. Adicionalmente, y no obstante la heterogeneidad descrita, en general la CVC se encuentra altamente especializada en productos de piel —por ejemplo, diversos calzados para hombre y dama, así como botas, entre otros— y altamente dependientes de sus clientes, ya sean para el mercado nacional o para el de exportaciones. Con contadas excepciones —destacado es el caso de diversas empresas que exportan botas con marca propia en nichos de mercado con precios relativamente altos<sup>13</sup>— las exportaciones de la fabricación de calzado son todavía reducidas y se encuentran muy concentradas hacia Estados Unidos. Por el lado de las importaciones, las empresas mexicanas compiten masivamente, tanto en el mercado doméstico como en Estados Unidos y en otros terceros mercados.

Al igual que en su producción y en su relativamente alto contenido de valor agregado doméstico en las exportaciones (véase el segundo capítulo de este documento), también destaca en la exportación la cadena de valor del calzado por el dinamismo y una estructura diferente de la economía en su conjunto y la manufactura en particular: según información del INEGI (Dussel Peters y Cárdenas Castro 2017/c) en 2013 la micro, pequeña y mediana empresa exportó el 13.19% de las exportaciones totales, y fue del 39.02% para el subsector curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos; en subsectores vinculados con la computación y la cadena autopartes-automotriz, la participación de las MIPYMES fue inferior al 5% en algunos casos. Resulta particularmente llamativa la participación de las pequeñas y medianas empresas de la CVC en los procesos de exportación.

Es importante comprender las magnitudes del proceso de competencia internacional a la que se enfrentan las empresas mexicanas de la CVC: 1) Medido en pares de calzado, en 2017 México importó 26.4% y 32.3% de su consumo y producción, respectivamente, mientras que las exportaciones apenas representaron el 30.5% de sus importaciones (World Footwear 2018).

---

<sup>13</sup> En el mercado interno el precio del calzado es bajo —aunque permiten con una baja rentabilidad y alto volumen mantener los costos de la planta— y las exportaciones logran precios significativamente más altos. El precio de producción de una bota de alta calidad de exportación es de 60 a 80 dólares —en algunos casos, como de pieles exóticas, incluso muy por encima de los 100 dólares por par—; su estructura de costos en general es: 40% piel, un 25% lo compone la suela, el cuero, el tacón, el forro, la plantilla, entre otros componentes, y el restante 35% es el costo de la fuerza de trabajo, gastos generales y utilidad. Es importante mencionar que el precio en el mercado de estos productos es de entre tres y cinco veces su costo de producción. La diferencia entre un cliente extranjero y uno nacional radica en mayor exigencia de tiempos de entrega, calidad, seriedad, personal especializado al cliente y precios competitivos. Las empresas especializadas hacia el mercado nacional venden usualmente a un precio promedio de entre 18 y 35 dólares, sus exportaciones no rebasan el 15% de su producción y, generalmente, los destinos son Centroamérica, Sudamérica y Japón. Lo anterior debido a la dificultad de poder posicionar marcas mexicanas en Estados Unidos, lo cual desincentiva a los grandes productores nacionales para exportar a aquel país (Dussel Peters y Cárdenas Castro 2017/c).

China, India y Vietnam generaron el 58.5%, 10% y 5.3% de la producción internacional, respectivamente, mientras que la producción de Brasil y México representó el 4.3% y 1.1% –y las exportaciones de México apenas el 0.4% de las exportaciones internacionales, muy por debajo de China (37%) y Vietnam (12.6%). 2) Estados Unidos es por mucho el principal importador global, con más del 20% de las importaciones internacionales desde hace más de un lustro, seguido de varios países europeos (Alemania, Reino Unido, Francia e Italia). 3) Desde una perspectiva global y geoestratégica, la cadena global del calzado pareciera dividirse entre un grupo de importantes clientes y *brokers* estadounidenses –también con una creciente participación europea y asiática– y la producción liderada por China, conjuntamente con Vietnam; buena parte de la producción de Vietnam en la actualidad está estrechamente vinculada con la inversión extranjera directa asiática, particularmente de China<sup>14</sup>. Las empresas de China y Vietnam, además de conseguir financiamiento prácticamente ilimitado, se benefician de múltiples instrumentos de política industrial y de una muy alta presencia de la propiedad pública, adicionalmente cuentan con enormes beneficios de economías de escala: un alto grado de integración entre los diversos segmentos de la CVC que representa alrededor de un millón de empleos, principalmente en los segmentos de cuero sintético, telas no tejidas, tejidos técnicos, plantillas, materiales y accesorios, entre otros; el tamaño promedio de las empresas de calzado en Vietnam en la CVC fue de alrededor de 1 400 personas en 2008 (con base en Ortiz Velásquez 2016:98-100).

Considerando los aspectos anteriores, el análisis se concentra en dos aspectos que comprenden los retos del comercio exterior de la CVC de México: la orientación hacia el mercado doméstico de la CVC en México y, por ende, el importante potencial de las exportaciones de la CVC, el CPTPP (Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico) y brevemente la reciente renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o TMEC (Tratado México-Estados Unidos-Canadá).

Sobre el primer aspecto, la CICEG en varias ocasiones ha destacado la profunda orientación y vocación nacional de la CVC: con un aumento del 10% del consumo privado, el incremento en el empleo de la manufactura, fabricación de calzado y fabricación de automóviles y camiones es de 4.58%, 10.45% y 1.67%, respectivamente; por el contrario, con un aumento del 10% en las exportaciones, el incremento en la ocupación se estimó en 3.67%, 1.56% y 7.05%, respectivamente. Estos opuestos resultados reflejan la polarización y dualidad de la socioeconomía actual (Dussel Peters 2016). Adicionalmente es importante comprender la significativa relevancia de las importaciones en México y en la CVC. Recientemente, Gómez Tamez (2018) estimó para cuatro ramas de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM) de INEGI –incluyendo al curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos– una elasticidad negativa y reducida de las importaciones mexicanas con relación al empleo: un aumento de 1,000,000 de dólares en importaciones genera 26 empleos perdidos; en 5 años estas actividades perderán 12 622 empleos directos y hasta 28 700 empleos en 10 años, considerando que las importaciones en estas actividades no incluyen las masivas importaciones ilegales y simplemente no registradas. La CICEG también ha realizado diversos esfuerzos (Dussel Peters y Pérez Santillán 2018/c) al respecto, estimando que el empleo de la manufactura de textiles, confección y productos de cuero pudiera disminuir en un 55% hasta 2035 en el marco del CPTPP.

---

<sup>14</sup> Ortiz Velásquez (2016:100-101) destaca que el 54% de la IED en la cadena del calzado de Vietnam se originó en China.

En las estimaciones realizadas para este documento (en el Anexo 1 se presentan los detalles y resultados completos de la estimación) la función del empleo presenta una elasticidad negativa con respecto a las importaciones de -0.19, es decir, un aumento de las importaciones de 1% genera un impacto de -0.19% en el empleo. En todas las ramas presentadas (véase el Cuadro 3) la elasticidad entre el empleo y las importaciones es negativa, es decir, un incremento de las importaciones desplaza empleo, aunque en varias ramas las importaciones durante 2008-2013 cayeron, generando por definición un impacto positivo en la generación de empleo. Para la fabricación de calzado (3162) el impacto del incremento de las importaciones durante 2008-2013 se estimó en 11 584 empleos y con mayores efectos de realizarse los pronosticados altos incrementos en las importaciones mexicanas como resultado del CPTPP (Ciuriak, Xiao y Dadkhah 2017).

**Cuadro 3**  
**México: efectos de las importaciones totales en el empleo**

Rama	Incremento en las importaciones totales, 2008-2013 Porcentaje	Efecto en el empleo (porcentaje)	Efecto en el empleo (personas*)
3161 - Curtido y acabado de cuero y piel	13.40	-2.66	-496
3162 - Fabricación de calzado	37.73	-7.48	-11,584
3169 - Fabricación de otros productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	-20.58	4.08	1,005
3361 - Fabricación de automóviles y camiones	-20.31	4.03	3,246

/\*A partir del nivel observado en 2013.  
Fuente: elaboración propia (véase el Anexo 1).

Sobre el segundo rubro de temas significativos para comprender los retos del comercio exterior de la CVC se presentan conclusiones con respecto al CPTPP y a la reciente renegociación del TLCAN resultando en el TMEC.

Sobre el primer tema, el CPTPP, es importante comprender sus cualitativas diferencias con el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) propuesto por el presidente Obama y acordado en 2016. El TPP, desde una perspectiva geoestratégica, buscaba responder a la creciente presencia global de China y su núcleo constituyó la relación Estados Unidos-Japón, sobre todo, en la cadena autopartes-automotriz (CAA), resultando también en un poder de veto de ambos países en el TPP. Si bien los efectos cuantitativos del TPP eran menores (Capaldo e Izurieta 2016; Petri y Plummer 2016), el efecto cualitativo fue geoestratégicamente relevante: construir un bloque de libre comercio anti-chino “occidental” y liderado por Estados Unidos. Con el retiro de la administración Trump del TPP el 21 de enero de 2017, los otros once países -Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelandia, Perú, Singapur y Vietnam- continuaron con sus esfuerzos de mantener el TPP, ahora bajo el CPTPP y sin Estados Unidos. Con mínimas diferencias entre el TPP y el CPTPP los once países buscaron darle continuidad al proyecto. Como resultado, el CPTPP entró en vigor el 30 de diciembre de 2018, dado que seis países -Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, México, Perú y Vietnam- ratificaron formalmente el CPTPP.

## ¿Cuáles son las diferencias entre el TPP y el CPTPP, así como los impactos en México y en la CVC?<sup>15</sup>

- **En primer lugar**, es importante recordar que en México no se han realizado estimaciones públicas y que no existe un diagnóstico sobre los efectos del TPP ni sobre el impacto del CPTPP por cadenas de valor y respectivas entidades federativas, más allá de estimaciones generales por países (Capaldo e Izurieta 2016; Petri y Plummer 2016). Así, las negociaciones en el TPP y el CPTPP se llevaron a cabo con base en intuiciones y creencias generalizadas sobre el libre comercio y altamente concentradas en la cadena autopartes-automotriz por las razones expuestas en párrafos anteriores.
- **Segundo**, las diferencias cualitativas entre el TPP y el CPTPP son de la mayor relevancia<sup>16</sup>: si en el TPP México presentaba una estrategia defensiva –en aras de mantener sus preferencias comerciales con Estados Unidos, resultado del TLCAN y particularmente, ante la esperada competencia con Vietnam–, en el CPTPP esta estrategia se diluyó y desapareció: el impacto del CPTPP es en general muy inferior sin Estados Unidos y considerando los países con los que México ya tenía acuerdos comerciales (Canadá, Chile, Japón y Perú). No obstante, las estimaciones existentes globales (Ciuriak, Xiao y Dadkhah 2017) indican que bajo el CPTPP los efectos para México serían particularmente relevantes a través de un incremento de sus importaciones de 19.19% hasta 2035, estimando, además, importantes reconfiguraciones intra-CPTPP en sectores como Productos de cuero y Textiles y confección a través de exportaciones dentro de la región y sus once miembros.
- **Tercero**, es importante destacar brevemente un grupo de características comerciales agregadas y para la CVC de México durante 2000-2017:
  - a. En términos de las exportaciones agregadas, el TPP y el CPTPP representaron 86.13% y 4.62% de las exportaciones mexicanas durante 2000-2017 respectivamente; siendo que la participación del TPP ha disminuido ligeramente y la del CPTPP ha aumentado marginalmente para representar 85.21% y 5.36% de las exportaciones en 2017; las estructuras anteriores reflejan la significativa importancia del TLCAN en las exportaciones mexicanas.<sup>17</sup> Como contraparte, las exportaciones mexicanas al TPP o al CPTPP con los países con los que México no cuenta con un tratado comercial –Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelandia, Singapur y Vietnam– representaron poco más de 3,200 millones de dólares o el 0.79% de las exportaciones totales mexicanas en 2017. Desde 2000 estas exportaciones han aumentado en gran medida su participación, pero siguen siendo secundarias. Sin embargo, las principales diferencias se presentan en las importaciones de México: mientras que las importaciones provenientes del TPP – particularmente de Estados Unidos– han caído del 77.55% del total en 2000 al 56.90% en 2017, las importaciones provenientes del CPTPP representaron el 10.62% en 2017; Vietnam incrementó su participación del 0.02% al 1.10% durante 2000-2017. China –con quien México no tiene un TLC y no es miembro del CPTPP– ha sido el más dinámico importador de México y aumentó en más de 11 veces su participación, representando el 17.64% ciento de las importaciones mexicanas en 2017.

<sup>15</sup> Para un análisis detallado, véase: Dussel Peters y Pérez Santillán (2018/c).

<sup>16</sup> En el CPTPP se suspenden 22 disposiciones del TPP propuestas particularmente por Estados Unidos y que buscarían, en el mediano plazo, incentivar la incorporación de Estados Unidos al CPTPP.

<sup>17</sup> A pesar de la alta concentración de las exportaciones mexicanas de la CVC hacia Estados Unidos, es importante recordar que las importaciones estadounidenses procedentes de México representaron apenas 416 millones de dólares en 2017 –con tendencia a la baja desde 2013–, representando alrededor del 1.5% de las importaciones estadounidenses de la CVC en la actualidad.

Cuadro 4

México: exportaciones a países de TPP y CPTPP (2000-2017)

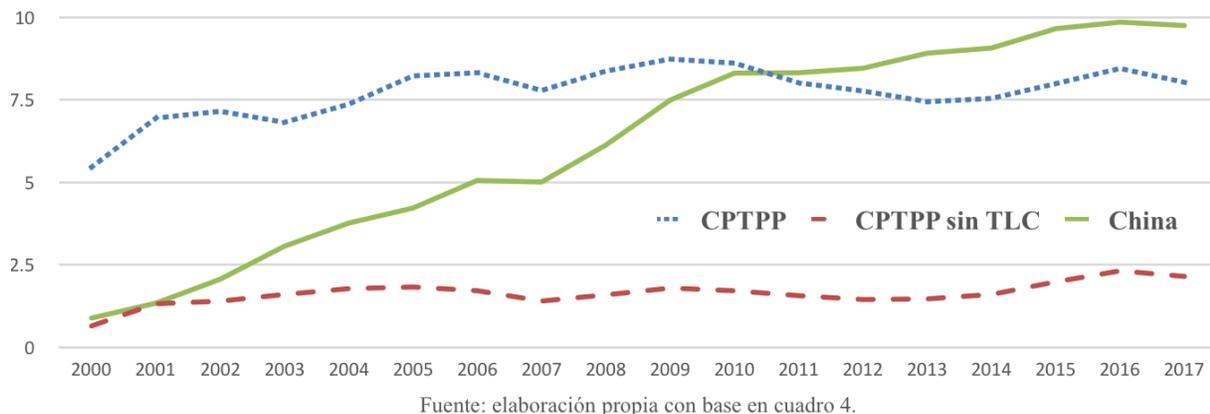
	exportaciones						importaciones					
	2000	2010	2015	2016	2017	2000-2017	2000	2010	2015	2016	2017	2000-2017
Total	166,294	298,305	380,638	373,893	409,476	5,054,396	179,404	301,482	395,232	387,064	420,369	5,193,513
TPP	152,430	255,846	328,238	323,494	348,917	4,353,442	139,122	180,075	230,210	223,528	239,178	3,232,721
TPP sin TLC /a	442	1,563	1,971	3,271	3,216	25,406	1,799	8,713	13,430	14,345	14,612	146,972
CPTPP	5,887	16,987	19,044	20,631	21,958	233,590	12,971	34,624	42,908	43,619	44,635	569,019
CPTPP sin TLC /a	442	1,563	1,971	3,271	3,216	25,406	1,799	8,713	13,430	14,345	14,612	146,972
Australia	160	657	1,050	836	1,190	11,051	305	770	599	527	344	11,056
Brunei	0	0	2	2	5	25	0	0	0	0	0	2
Canadá	3,579	10,664	10,544	10,432	11,377	132,277	3,999	8,607	9,948	9,632	9,788	137,454
Chile	544	1,863	1,861	1,745	1,804	23,449	892	1,952	1,480	1,335	1,537	29,163
Estados Unidos	146,543	238,859	309,195	302,863	326,959	4,119,852	126,151	145,450	187,301	179,909	194,543	2,663,702
Japón	1,113	1,923	3,016	3,779	4,050	36,290	6,105	15,015	17,368	17,751	18,185	247,701
Malasia	57	110	122	448	711	2,944	801	5,276	7,463	8,161	7,887	82,117
Nueva Zelandia	26	58	106	94	113	1,042	165	374	349	364	358	6,133
Perú	210	974	1,651	1,404	1,511	16,167	176	337	681	556	514	7,729
Singapur	197	657	523	851	905	8,069	491	1,456	1,328	1,279	1,406	26,031
Vietnam	2	80	168	1,041	292	2,275	35	836	3,692	4,013	4,616	21,633
China	310	4,196	4,877	5,411	6,712	56,971	2,755	45,608	69,988	69,521	74,145	666,494
	porcentaje (total = 100)						porcentaje (total = 100)					
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
TPP	91.66	85.77	86.23	86.52	85.21	86.13	77.55	59.73	58.25	57.75	56.90	62.25
TPP sin TLC /a	0.27	0.52	0.52	0.87	0.79	0.50	1.00	2.89	3.40	3.71	3.48	2.83
CPTPP	3.54	5.69	5.00	5.52	5.36	4.62	7.23	11.48	10.86	11.27	10.62	10.96
CPTPP sin TLC /a	0.27	0.52	0.52	0.87	0.79	0.50	1.00	2.89	3.40	3.71	3.48	2.83
Australia	0.10	0.22	0.28	0.22	0.29	0.22	0.17	0.26	0.15	0.14	0.08	0.21
Brunei	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Canadá	2.15	3.57	2.77	2.79	2.78	2.62	2.23	2.86	2.52	2.49	2.33	2.65
Chile	0.33	0.62	0.49	0.47	0.44	0.46	0.50	0.65	0.37	0.35	0.37	0.56
Estados Unidos	88.12	80.07	81.23	81.00	79.85	81.51	70.32	48.25	47.39	46.48	46.28	51.29
Japón	0.67	0.64	0.79	1.01	0.99	0.72	3.40	4.98	4.39	4.59	4.33	4.77
Malasia	0.03	0.04	0.03	0.12	0.17	0.06	0.45	1.75	1.89	2.11	1.88	1.58
Nueva Zelandia	0.02	0.02	0.03	0.03	0.03	0.02	0.09	0.12	0.09	0.09	0.09	0.12
Perú	0.13	0.33	0.43	0.38	0.37	0.32	0.10	0.11	0.17	0.14	0.12	0.15
Singapur	0.12	0.22	0.14	0.23	0.22	0.16	0.27	0.48	0.34	0.33	0.33	0.50
Vietnam	0.00	0.03	0.04	0.28	0.07	0.05	0.02	0.28	0.93	1.04	1.10	0.42
China	0.19	1.41	1.28	1.45	1.64	1.13	1.54	15.13	17.71	17.96	17.64	12.83

/a Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelandia, Singapur y Vietnam.

Fuente: elaborado con datos del WITS (2018) y GTA (2018).

- b. Como resultado de las tendencias agregadas del comercio, si bien es cierto que la presencia del TPP es significativa en el comercio –particularmente el resultado del comercio con Estados Unidos–, la participación del CPTPP es secundaria en el comercio de México. El Gráfico 1 refleja que el CPTPP alcanzó su máximo en 2009 con el 8.73% del comercio de México y que el CPTPP, sin incluir a los países con los que México ya cuenta con un TLC, ha sido cercano al 2% del comercio de México desde 2005; Vietnam es por mucho el país más dinámico y relevante en este rubro.

**Gráfico 1**  
**México: participación del CPTPP, CPTPP sin TLC y de China en el comercio (2000-2017)**



**¿Qué implicaciones tienen el TPP y el CPTPP en la CVC?** Al menos dos aspectos son significativos al respecto: las desgravaciones arancelarias comprometidas por México en el ámbito del CPTPP y los flujos de exportaciones e importaciones recientes. Con respecto al primer tema, los aspectos más relevantes de estos compromisos arancelarios o condiciones de acceso al mercado mexicano son:

- i) El período de desgravación de toda la cadena comprende plazos que oscilan entre 0 y 13 años.
- ii) Diecinueve fracciones (26.4% de las fracciones de la cadena del calzado) tendrán una desgravación inmediata a la entrada en vigor del CPTPP, de las cuales cinco tienen una tasa base del 5% al 15%; una de 20%; cuatro de 30% y nueve son libres de arancel en la actualidad.
- iii) Por otra parte, 23 fracciones (31.9% del total de fracciones) tienen un período de desgravación de 13 años, todas con tasa base de 30%.
- iv) En general se comprometió una rápida desgravación arancelaria con base en los promedios arancelarios simples comprometidos para las 72 fracciones arancelarias y cae de niveles del 25.43% (promedio base) a menos del 10% después del año 6, y menos del 2% después del año 10; en el año 13 todas las fracciones del calzado pagarían un arancel de 0%.

Los compromisos anteriores implican que si en 2015 las importaciones mexicanas de calzado pagaron un arancel ponderado por las importaciones de 20.02% –Estados Unidos, Vietnam y China pagaron un 0.76%, 24.08% y 22.53%, respectivamente–, en el corto plazo las reducciones arancelarias serían significativas. Vietnam, por ejemplo, pagaría una tasa arancelaria ponderada del 14.01% a 5 años de la entrada en vigor del CPTPP (es decir, en diciembre de 2023) y sería del 0% después del año 13 (en 2031).

Con respecto al segundo tema –flujos comerciales en la cadena de valor del calzado de México y sus principales fracciones– un grupo de resultados son de interés para 2000-2017:

- **En primer lugar**, las exportaciones de calzado se orientan mayoritariamente hacia Estados Unidos y el TLCAN, representando 83.92% y 85.48% en 2017, respectivamente. Como resultado, la participación del TPP es igualmente alta –con 88.20% en 2017–, aunque la participación del CPTPP es cercana al 4% en el último lustro. Incluso, la participación del CPTPP sin incluir a los países con los que México ya tiene un acuerdo comercial fue de apenas 0.16% en 2017. La principal subpartida exportadora (6403-calzado de cuero) refleja un comportamiento similar e incluso más concentrado: Estados Unidos, el TLCAN y el TPP representaron 86.04%, 87.82% y 90.91% de las exportaciones mexicanas en 2017 y el CPTPP, sin incluir a los países con los que México ya cuenta con un TLC, apenas un 0.14%. Este desempeño refleja claramente que, más allá de las nuevas condiciones de acceso a través del CPTPP, no es relevante para las exportaciones mexicanas de calzado en la actualidad.
- **Segundo**, el Cuadro 5 hace referencia probablemente a los más importantes efectos cuantitativos del CPTPP en la CVC. Para el caso de la cadena del calzado y sus principales partidas, se reflejan las principales estructuras y tendencias de sus importaciones. A diferencia de las tendencias de las exportaciones arriba descritas, en las importaciones el TLCAN y Estados Unidos han perdido su relevancia: todavía en la década de los noventa del siglo XX representaban más del 55% de las importaciones y desde entonces cayeron a menos del 3% conjuntamente en 2017. Como contraparte, las importaciones mexicanas de calzado se han diversificado crecientemente con proveedores asiáticos: en 2017 China y Vietnam representaron 34.44% y 33.01% de las importaciones mexicanas, respectivamente (véase el Cuadro 5). Es así que el TPP y el CPTPP han incrementado su participación en las importaciones mexicanas en las últimas dos décadas, y exclusivamente como resultado de las importaciones provenientes de China y Vietnam (véase el Cuadro 5). Las principales partidas de importación de México –la 6403 calzado de cuero y 6404 calzado de tela– presentan una significativa presencia de los países del CPTPP con los que México no cuenta con un TLC, particularmente China y Vietnam, por lo que las nuevas condiciones de acceso otorgadas por México en el CPTPP pueden jugar un papel significativo para el incremento de las importaciones de Vietnam bajo este rubro.

Como resultado de estas tendencias, México presenta una balanza comercial negativa en la CVC y con todos sus principales socios comerciales, con excepción de Estados Unidos.

Por último, es importante destacar dos aspectos vinculados con la renegociación del TLCAN y el TMEC y al CPTPP.

## Cuadro 5

México: importaciones por capítulo (64) y partida (6403 y 6404) (1990-2017)

	1990	2000	2005	2008	2009	2016	2017	TCPA 2000-2017
millones de dólares								
<b>Total</b>	97	191	419	603	502	1,017	1,105	10.9
TPP	54	89	174	262	239	343	394	9.1
CPTPP	1	17	151	226	208	312	366	19.6
CPTPP sin TLC /a	0	15	147	221	205	311	365	20.5
TLCAN	53	72	24	37	31	31	28	-5.4
Estados Unidos	53	72	23	35	30	31	27	-5.5
Vietnam	0	14	138	211	198	311	365	21.0
América Latina y el Caribe	4	14	84	51	31	15	21	2.5
Unión Europea	8	29	58	99	71	119	126	8.9
China	13	9	42	85	73	397	381	25.0
<b>Partida 6403 (calzado de cuero)</b>								
Total	30	61	141	224	183	249	248	8.6
TPP	16	9	42	69	55	46	52	10.9
CPTPP	0	5	40	64	51	42	49	13.9
CPTPP sin TLC /a	0	4	39	63	50	42	49	16.3
TLCAN	15	4	2	5	4	4	3	-0.4
Estados Unidos	15	4	2	5	4	4	3	-0.4
Vietnam	0	4	38	63	50	42	49	16.3
América Latina y el Caribe	1	8	30	18	10	6	8	-0.2
Unión Europea	6	16	35	71	50	96	98	11.1
China	1	3	15	31	30	66	50	16.9
<b>Partida 6404 (calzado de tela)</b>								
Total	35	22	105	147	129	459	545	20.7
TPP	23	8	56	74	85	200	250	22.5
CPTPP	0	4	55	73	85	200	250	26.8
CPTPP sin TLC /a	0	4	54	72	83	199	249	26.8
TLCAN	23	3	1	1	0	0	1	-8.9
Estados Unidos	23	3	1	1	0	0	1	-8.9
Vietnam	0	4	49	69	81	199	249	26.8
América Latina y el Caribe	2	1	10	7	3	2	3	9.1
Unión Europea	1	2	10	13	8	12	15	11.6
China	3	0	5	18	13	179	182	46.7

participación (porcentaje sobre el total)

Capítulo 64	1990	2000	2005	2008	2009	2016	2017
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
TPP	56.29	46.61	41.48	43.41	47.55	33.75	35.64
CPTPP	1.52	9.13	35.99	37.54	41.50	30.72	33.17
CPTPP sin TLC /a	0.05	8.01	35.13	36.66	40.86	30.57	33.03
TLCAN	54.79	37.53	5.65	6.19	6.11	3.10	2.51
Estados Unidos	54.77	37.48	5.48	5.87	6.05	3.02	2.47
Vietnam	0.02	7.47	32.93	35.03	39.50	30.56	33.01
América Latina y el Caribe	3.98	7.35	19.94	8.52	6.25	1.48	1.92
Unión Europea	8.25	15.44	13.78	16.34	14.11	11.74	11.44
China	13.78	4.50	9.93	14.08	14.53	39.03	34.44
<b>Partida 6403 (calzado de cuero)</b>							
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
TPP	52.98	14.86	29.96	30.81	30.22	18.45	21.04
CPTPP	1.48	8.87	28.30	28.73	27.98	16.87	19.67
CPTPP sin TLC /a	0.06	6.22	27.71	28.03	27.50	16.86	19.66
TLCAN	51.56	6.05	1.66	2.10	2.27	1.58	1.39
Estados Unidos	51.50	5.99	1.65	2.08	2.24	1.57	1.38
Vietnam	0.06	6.19	27.30	27.98	27.46	16.86	19.66
América Latina y el Caribe	5.01	14.03	21.32	8.07	5.61	2.23	3.31
Unión Europea	19.31	27.23	25.15	31.65	27.44	38.60	39.64
China	4.80	5.74	10.90	13.86	16.48	26.32	20.02
<b>Partida 6404 (calzado de tela)</b>							
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
TPP	65.31	35.79	53.44	50.18	65.71	43.66	45.96
CPTPP	0.94	20.04	52.38	49.82	65.52	43.59	45.83
CPTPP sin TLC /a	0.05	19.77	51.11	49.19	64.50	43.44	45.67
TLCAN	64.38	15.75	1.07	0.38	0.21	0.07	0.13
Estados Unidos	64.37	15.75	1.06	0.36	0.19	0.07	0.13
Vietnam	0.00	19.77	46.37	47.10	62.63	43.44	45.67
América Latina y el Caribe	4.93	3.36	9.31	4.84	2.63	0.42	0.60
Unión Europea	1.76	10.58	9.63	9.15	6.29	2.51	2.77
China	9.30	1.22	4.95	12.04	10.30	39.06	33.41

/a Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam.

Fuente: elaborado con datos del WITS (2018) y GTA (2018).

Con respecto al TMEC –en vísperas de ser discutido en la Cámara de Senadores–, éste se concentró primordialmente en la cadena de valor autopartes-automotriz (CAA) y no tuvo efectos específicos para la CVC, ni en sus reglas de origen<sup>18</sup> ni en los aranceles existentes y definidos previamente en el TLCAN. Son, además, compatibles con las reglas de origen definidas en el CPTPP, lo cual le permitiría a países como Vietnam disfrutar de los mismos beneficios que México en las importaciones estadounidenses, en caso de que Estados Unidos decidiera en el futuro ingresar al CPTPP.<sup>19</sup> México y Estados Unidos siguen beneficiándose en forma importante del TMEC en la CVC, particularmente del trato arancelario recíproco entre Estados Unidos y México: en 2017, por ejemplo, las importaciones estadounidenses de la CVC totales de México, Vietnam y de China pagaron un arancel efectivo de 11.21%, 0.18%, 14.09% y 10.71%, respectivamente –capítulo 64 del Sistema Armonizado–; las importaciones mexicanas de calzado totales de Estados Unidos, China y Vietnam pagaron un arancel efectivo en 2017 de 21.19%, 1.11%, 23.52% y 25.50%, respectivamente. Estos enormes diferenciales reflejan el potencial costo de un TLC de México con Vietnam –en el marco del CPTPP– en el corto y mediano plazo para la CVC.

Con respecto al CPTPP, el cual entró en vigor el 30 de diciembre del 2018, en su documento aprobatorio de abril del 2018, la Cámara de Senadores –en las Comisiones Unidas de Relaciones Exteriores, Asia-Pacífico, Relaciones Exteriores y de Comercio y Fomento Industrial– reconoció serias dificultades del CPTPP en varios sectores “sensibles” de México, destacando la cadena del calzado y la cadena hilo-textil-confección. En el documento las autoridades reconocen bajo “Vigésima. Consideraciones especiales con relación a las industrias textil, del vestido y del calzado” la importancia de que el Poder Ejecutivo Federal acompañe adecuadamente a estos sectores durante el proceso de implementación del CPTPP y “en el caso de calzado, que desde 2014 las importaciones de Vietnam se han incrementado desplazando a China, esta tendencia se podría agravar debido a la reducción de aranceles derivada del CPTPP, pues dicho país enfrenta actualmente un arancel promedio ponderado de 24.08%, que en 5 años será de 14.01% y en 13 años será de 0%. Según diversas estimaciones, en un plazo de 5 a 10 años se perdería 40% del mercado interno para los fabricantes nacionales” (Cámara de Senadores 2018:85). La Cámara de Senadores planteó al respecto que se encuentra establecida una medida de salvaguardia especial en caso de “daño grave o la amenaza de daño grave a la industria nacional en caso de un repentino aumento de las importaciones” (Cámara de Senadores 2018:87), así como disciplinas en contra de empresas propiedad del Estado en caso de que incurrieran en prácticas desleales. La Cámara de Senadores, al respecto, se comprometió a “monitorear cercanamente los beneficios y los desafíos que la implementación del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés) podría tener para estas industrias” (Cámara de Senadores 2018:88) y recomienda a la SE “establecer un diálogo permanente con los países relevantes del CPTPP” (Cámara de Senadores 2018:88) sobre las industrias de textil-vestido y calzado.

---

<sup>18</sup> Las reglas de origen de la CVC se definen en el artículo 401 del TLCAN y estipulan que las ventajas a los bienes producidos en la región sólo serán concedidas a los bienes que sean obtenidos en su totalidad o producidos enteramente en la región del TLCAN, o cuando uno de los materiales no originarios que se utilicen sufra un cambio de clasificación, o cuando el valor del contenido regional del bien no sea inferior al 60% o al 50% medido por el método de valor de transacción o el método de costo neto, respectivamente (Dussel Peters y Cárdenas Castro 2017/a).

<sup>19</sup> Para un análisis, véase: Dussel Peters (2018/c) y Dussel Peters y Cárdenas Castro (2017/c).

El Ejecutivo Federal –concretamente la SHCP y la SE– debe contar con los recursos financieros y humanos para verificar las reglas de origen pactadas; también se recomienda “que se establezca una agenda interna para resolver los desafíos internos que enfrentan estas industrias en el mercado nacional con la competencia interna desleal” (Cámara de Senadores 2018:89), así como dar seguimiento al progreso en el diálogo con los países vinculados a estos dos sectores y, específicamente, con respecto “al comercio informal, el combate al contrabando técnico y la subvaluación” (Cámara de Senadores 2018:89). Por último, la Cámara de Senadores instruyó a los presidentes de las cuatro comisiones participantes para que “realicen una reunión en el mes de octubre de 2018 con los presidentes de las mismas comisiones que integre el Senado en la Legislatura LIV, con el fin de informar sobre el seguimiento y acompañamiento al grupo de trabajo del Ejecutivo Federal para fortalecer la lucha contra el contrabando técnico, donde participan la Secretaría de Economía, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Procuraduría General de la República, en relación con las preocupaciones expresadas por las industrias del textil, vestido y calzado, respectivamente, con el fin de que la próxima legislatura continúe con el acompañamiento a este esfuerzo. Así como se monitoree por el Senado de la República, una vez que entre en vigor, los beneficios y desafíos que la implementación que el CPTPP podría tener para las industrias textil, vestido y calzado, y en consecuencia, pueda implementarse con oportunidad la agenda interna que les ayude a esas industrias a mantener su competitividad” (Cámara de Senadores 2018:101).

Cabe señalar que los días 24 de octubre y 21 de noviembre se realizaron reuniones en la Cámara de Senadores con los presidentes de las Comisiones de Comercio y Fomento Industrial, así como de Relaciones Exteriores Asia-Pacífico. Sin embargo, no se ha definido una “agenda interna”, ni se han elaborado medidas por parte del Ejecutivo que abordaran los aspectos señalados explícitamente por la Cámara de Senadores. Llama la atención el reconocimiento de la Cámara de Senadores para que se monitoreen los beneficios y retos del CPTPP para estos sectores sensibles, “una vez que entre en vigor” el CPTPP (y no antes).

**Propuesta 9.** La cadena de valor del calzado pareciera contar en la actualidad con todos los elementos para incrementar muy significativamente sus exportaciones en general y, particularmente, hacia Estados Unidos: la cercanía geográfica, décadas de experiencias con clientes en Estados Unidos, la propia devaluación del Peso en los últimos años, los resultados del TMEC, así como el encarecimiento de la producción en China, y las crecientes tensiones comerciales y económicas entre la Administración Trump y China, son factores que pudieran favorecer las exportaciones mexicanas de la CVC. Como parte del “Programa para el Fomento de la Competitividad de la Cadena de Valor del Calzado en México (2019-2024)” se propone un “Programa de Fomento a las Exportaciones de la Cadena de Valor del Calzado de México” en aras de incrementar la cantidad exportada, así como el valor agregado contenido en ésta y dar a conocer las experiencias de las empresas de menor tamaño (MIPYMES) para exportar en el resto del aparato productivo mexicano; como se analizó anteriormente, la CVC cuenta con una participación en las exportaciones muy significativa y muy por encima del promedio nacional, de las manufacturas y de cadenas como la de autopartes-automotriz. La experiencia de la CICEG y sus empresas exportadoras pudieran jugar un papel fundamental en este programa, iniciando con la socialización de las experiencias de las empresas que ya exportan calzado para ampliar los segmentos y las respectivas empresas exportadoras.

**Propuesta 10.** La cadena de valor del calzado cuenta en la actualidad con un enorme potencial exportador y de inversión extranjera directa (IED). Más allá del fomento de la IED en la CVC y según las propias estrategias e intereses de las empresas extranjeras, incluso para la fabricación de calzado, el tema es estratégico para el agrupamiento de la CVC en México y, puntualmente, en Guanajuato y Jalisco. La CVC en México requiere de proveeduría local y nacional, particularmente de partes de plástico o sintéticos y de telas donde la producción actual no es suficiente. Así, la SE conjuntamente con la CICEG debieran desarrollar un “Programa para la Atracción de IED para la Cadena de Valor del Calzado” en productos específicos y, así, incentivar la IED según las necesidades de la CVC con el objeto de apoyar a la sustitución de importaciones y a las exportaciones. Las inversiones de empresas asiáticas –particularmente China y Vietnam– pudieran ser de particular interés en este ámbito.

**Propuesta 11.** Instituciones como la SE y el Gobierno del Estado de Guanajuato debieran crear un instrumento concreto para el financiamiento de moldes que se usan en la fabricación del calzado de exportación, ya que se han convertido en un importante cuello de botella para potenciales exportadores: es importante considerar al respecto un número amplio de moldes para colecciones completas que, en muchos casos, no fructifican. Existen fabricantes de moldes en la región y en Guanajuato, incluso pudieran vincularse con instituciones educativas existentes en Guanajuato y otras entidades federativas. El propio Centro de Innovación de la CICEG pudiera ser funcional en estos esfuerzos.

**Propuesta 12.** La SHCP debiera comprometerse explícitamente a fortalecer y hacer más expeditos los instrumentos existentes para el fomento a las exportaciones, particularmente en cuanto al reembolso del IVA de productos exportados, cuyo proceso se ha convertido, a decir de los fabricantes, en un lastre significativo y un costo financiero que en varios casos ha cancelado contratos ya firmados de exportación.

**Propuesta 13.** Es indispensable que la SE –conjuntamente con los organismos empresariales, especialistas y académicos– elabore inmediatamente un diagnóstico y análisis sobre la cadena de valor del calzado en China y en Vietnam. El conocimiento al respecto es ínfimo (véase Ortiz Velásquez 2016) e insuficiente: con la entrada en vigor del CPTPP el 30 de diciembre de 2018, en términos prácticos, México estaría firmando un TLC con Vietnam y con muy significativos efectos en general y específicamente para la CVC. Estos esfuerzos bien pudieran vincularse con el interés de la Cámara de Senadores y de la propia CICEG.

**Propuesta 14.** Es urgente que la Cámara de Senadores cumpla inmediatamente con sus compromisos de abril de 2018: monitorear el CPTPP en cuanto a los beneficios y retos del CPTPP para la CVC y permitir un diálogo entre organismos empresariales y el Ejecutivo, particularmente la SHCP y la SE, sobre los temas específicos del comercio informal, el contrabando técnico y la subvaluación. Es de igual forma urgente que la Cámara de Senadores y la Comisión Unida creada para la aprobación del CPTPP, efectivamente, dé seguimiento a las reuniones de octubre y noviembre de 2018 con el establecimiento de una agenda de trabajo puntual. Se propone que la Comisión Unida genere un diagnóstico semestral: “Monitor de los efectos del CPTPP en México”, con énfasis en las cadenas hilo-textil-confección y del calzado, tal y como lo dispuso en su dictamen aprobatorio del CPTPP de abril de 2018. Este esfuerzo, incluyendo un diagnóstico y análisis prospectivo y periódico de los efectos del CPTPP en México y, específicamente, sobre la cadena de valor del calzado, pudiera parcialmente sobrellevar la inexistencia de un diagnóstico público en la actualidad.

**Propuesta 15.** Es urgente que el ejecutivo de la actual administración –particularmente la SE y la SHCP–, considerando que el CPTPP inició formalmente el 30 de diciembre de 2018, comience con actividades conjuntas con la Cámara de Senadores sobre los sectores sensibles en el marco del CPTPP y concretamente sobre la cadena de valor del calzado; reuniones con las contrapartes de Vietnam, con el objeto de expresar las preocupaciones en México, así como participar activamente en la “agenda interna” definida por la Cámara de Senadores –y aquí presentada como un “Programa para el Fomento de la Competitividad de la Cadena de Valor del Calzado en México (2019-2024)”–, estas medidas son fundamentales para la efectiva realización del Programa de Competitividad descrito.

## 5. Principales resultados

México se encuentra en la actualidad en una coyuntura propicia para permitir un efectivo “cambio de modelo”, como se ha observado reiteradamente por el nuevo gobierno de AMLO y bajo la propuesta “Cuarta Transformación”. En términos socioeconómicos y de estrategia de desarrollo, existe el potencial de una transformación productiva que funcionalice los instrumentos del sector público hacia actividades orientadas al mercado nacional con el objetivo particular de fomentar el empleo y su calidad, así como hacia las actividades de las micro, pequeñas y medianas empresas. La cadena de valor del calzado, sin lugar a dudas, es una opción viable y realista que permite realizar estos cambios en el corto, mediano y largo plazo: las 15 propuestas señaladas a lo largo de este documento –bajo la estrategia de un “Programa para el Fomento de la Competitividad de la Cadena de Valor del Calzado en México (2019-2024)” – permiten su inmediata integración a los diversos programas del sector público y a nivel local, estatal y federal, contando con el apoyo del Legislativo, organismos empresariales, especialistas y académicos. El espíritu del Programa es reconstruir y fortalecer el agrupamiento existente y altamente concentrado en algunas entidades federativas, con importantes potenciales en la generación de empleo y de escalamiento, con base en los procesos existentes, así como en las exportaciones y la sustitución de importaciones en el marco del TMEC y del CPTPP. Los retos son sin lugar a dudas enormes y radican, particularmente, en el ámbito nacional (una “agenda interna”, como la cataloga la Cámara de Senadores o el Programa de Competitividad aquí propuesto), vinculándose con instrumentos para la generación de empleo con calidad, la capacitación de la fuerza de trabajo y la opción de transferir fuerza de trabajo hacia entidades que requieran de estas ocupaciones, así como mecanismos de financiamiento para la generación de empleo, la innovación y el fomento de las exportaciones, entre otras; la experiencia de las empresas de menor tamaño –aunque pequeño todavía en términos absolutos– en las exportaciones de la CVC es notable y relevante para el resto del aparato productivo mexicano.

Por tanto, el espíritu del diagnóstico, de las propuestas y del “Programa para el Fomento de la Competitividad de la Cadena de Valor del Calzado en México (2019-2024)” son totalmente contrarios a la idea de “regresar al pasado” o a la búsqueda de la obtención de rentas del sector público: las miles de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas que constituyen la cadena de valor del calzado han competido desde hace décadas en el mercado nacional y en el extranjero –entre sí y con empresas extranjeras– sin prácticamente apoyo público alguno; seguramente lo pueden seguir haciendo. La propuesta busca explícitamente permitir un cambio “de modelo”; un salto cualitativo hacia una cadena con un enorme potencial, al respecto de las prioridades señaladas por el nuevo gobierno. Sólo se propone y exige equidad: tan sólo una empresa extranjera automotriz obtuvo recientemente en Nuevo León más de 250 millones de dólares en incentivos por menos de 9 000 puestos de trabajo; en estos casos es cuando la examinada intensidad de capital, inversión y FBCF por empleo –las diferencias entre cadenas de valor– son explícitas.

Adicionalmente, es importante reconocer la importante transformación internacional por la que transita la CVC. Por un lado, la cadena global continuará transfiriendo segmentos a otros territorios, incluyendo a México, si se generan las condiciones adecuadas.

Además, México pudiera beneficiarse significativamente de sus propias condiciones (salarios bajos, devaluación importante en el último lustro, TMEC, décadas de experiencia con clientes internacionales y vínculos con proveedores y clientes estadounidenses, europeos y latinoamericanos), así como el encarecimiento de China en general y las tensiones comerciales y económicas entre la Administración Trump y China. Todos estos aspectos pueden beneficiar significativamente a la CVC en México, siempre y cuando se tomen medidas cualitativamente nuevas.

No es irrelevante en el contexto actual cuestionar profundamente la legitimidad social y fiscal, además de su legalidad y el trato inequitativo que cadenas de valor como la del calzado han recibido con respecto a otras cadenas, como se ha puntualizado en este documento. Como ya se señaló, los incentivos recibidos por una empresa automotriz en 2016 en Nuevo León han sobrepasado por mucho los incentivos que han recibido las empresas de la cadena de valor del calzado durante años, considerando que se trata de un agrupamiento de miles de empresas que dan empleo a miles de trabajadores.

Por último, el documento enfatiza la importancia de que el Ejecutivo, el Legislativo y las empresas y organismos vinculados con la CVC, todos, tienen responsabilidades y retos en el corto, mediano y largo plazo para permitir un efectivo fomento de la CVC. El Ejecutivo, particularmente la SHCP, pero también la SE, la STPS y el CONACYT, entre otros, pueden generar los instrumentos –en casos como la Presidencia, renovando el decreto de 2014– para el efectivo fomento en múltiples ámbitos a través de la generación de empleos con calidad, reembolso del IVA para actividades exportadoras, financiamiento en condiciones adecuadas, protección y monitoreo de importaciones de Vietnam y China ante las que las empresas mexicanas. En la actualidad, muy difícilmente pueden competir, por lo que también es importante combatir el contrabando y la subvaluación, así como un tratamiento adecuado en aduanas y con aranceles que compensen las diferencias en costo país de la CVC. El Legislativo puede permitir presupuestos adecuados para los respectivos instrumentos (Cámara de Diputados) y el seguimiento comprometido por parte de la Cámara de Senadores en el marco del TMEC y, particularmente, del CPTPP. Estas medidas contarán con el apoyo de las empresas de la CVC y los respectivos organismos empresariales, particularmente la CICEG.

Un tema importante para México, y sólo señalado en términos generales para la socioeconomía mexicana y puntualmente para la cadena de valor del calzado, es si México se encuentra en la actualidad en condiciones de suscribir un Tratado de Libre Comercio con Vietnam, tal y como lo ha hecho con la entrada en vigor del CPTPP desde el 30 de diciembre de 2018. Múltiples instituciones públicas y privadas –incluyendo la Cámara de Senadores– señalan que simplemente no existen criterios para el debate, más allá de discusiones ideológicas. Es imprescindible que México inicie este diagnóstico y discusión sobre Vietnam y China (Dussel Peters y Levy-Dabbah 2018) inmediatamente, explícitamente en el marco de la Cuarta Transformación.

Las quince propuestas vertidas en el documento reflejan este espíritu propositivo con el objetivo de concretar instrumentos en el corto, mediano y largo plazo. El sugerido “Programa para el Fomento de la Competitividad de la Cadena de Valor del Calzado en México (2019-2024)” pudiera así diseñarse e implementarse en el corto plazo.

## Bibliografía

- AMLO (Andrés Manuel López Obrador). 2018/a. *2018 la salida. Decadencia y renacimiento de México*. México: Editorial Planeta.
- AMLO. 2018/b. El proyecto de Nación. México: Morena.
- Cámara de Senadores. 2018. *Dictamen de las Comisiones Unidas de Relaciones Exteriores, Asia-Pacífico; de Relaciones Exteriores y de Comercio y Fomento Industrial, el que contiene el proyecto de decreto por el que se aprueba el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, hecho en Santiago de Chile, el ocho de marzo de dos mil dieciocho, así como los cuatro acuerdos paralelos negociados en el marco de la suscripción del mismo*. México: Cámara de Senadores.
- Capaldo, Jeronim y Alex Izurieta. 2016. “Trading down: unemployment, inequality and other risks of the Trans-Pacific Partnership Agreement”. *Working Paper 16-01* (Global Development and Environment Institute).
- Castro, Lucio, Marcelo Olarreaga y Daniel Saslavsky. 2006. *The impact of trade with China and India on Argentina's manufacturing employment*. Washington, DC: World Bank.
- CICEG (Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato). 2014. *Visión 2030. Una industria en transformación*. Guanajuato, México: CICEG.
- CICEG. 2018/a. [www.ciceg.org](http://www.ciceg.org).
- CICEG. 2018/b. *El proceso y resultado de la negociación del TMEC*. México: CICEG.
- Ciuriak, Dan, Jingliang Xiao y Ali Dadkhah. 2017. “Quantifying the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership”. *East Asian Economic Review* 21 (4), pp. 343-384.
- DOF (Diario Oficial de la Federación). 2014. *Decreto por el que se establecen medidas para la productividad, competitividad y combate de prácticas de subvaluación del sector del calzado*. México: DOF, 20 de agosto.
- Dussel Peters, Enrique. 2009. “The Mexican case”. En Jenkins, Rhys y Enrique Dussel Peters. 2009. *China and Latin America: economic relations in the twenty-first century*. DIE Studies 49. Bonn/México: German Development Institute (DIE) y Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- Dussel Peters, Enrique. 2016. Efectos del TPP en la cadena de valor del calzado en México. La industria del calzado en Vietnam. CICEG-CECHIMEX/UNAM: México.
- Dussel Peters, Enrique. 2018/a. “Cadenas globales de valor. Metodología, contenidos e implicaciones para el caso de la atracción de inversión extranjera directa desde una perspectiva regional”. En,
- Dussel Peters, Enrique. 2018/b. “Efectos de China en la cantidad y calidad del empleo generado en México (2000-2017)”. En, Dussel Peters, Enrique y Ariel C. Armony (coord.). *Efectos de China en la cantidad y calidad del empleo en América Latina. México, Perú, Chile y Brasil*. Perú: OIT, pp. 45-92.
- Dussel Peters, Enrique. 2018/c. “La renegociación del TLCAN. Efectos arancelarios y el caso de la cadena del calzado”. *Investigación Económica LXXVII(303)*, pp. 3-78.
- Dussel Peters, Enrique e Hilda Lorena Cárdenas Castro. 2017/a. *Condiciones y retos del segmento del cuero para incrementar el valor agregado de las exportaciones de la cadena del calzado en México*. México: CICEG y CECHIMEX.
- Dussel Peters, Enrique e Hilda Lorena Cárdenas Castro. 2017/b. *Condiciones y propuestas sobre las reglas de origen del calzado en la renegociación del TLCAN*. México: CICEG y CECHIMEX. Mimeo.

- Dussel Peters, Enrique e Hilda Lorena Cárdenas Castro. 2017/c. *Condiciones y propuestas para incrementar las exportaciones de calzado y su valor agregado de México a Estados Unidos*. México: CICEG y CECHIMEX.
- Dussel Peters, Enrique y Lesbia Pérez Santillán. 2018/a. *Condiciones y retos de la inversión para la cadena del calzado en México en 2018*. México: CICEG y CECHIMEX.
- Dussel Peters, Enrique y Lesbia Pérez Santillán. 2018/b. *La cadena del calzado y la generación de empleo: cantidad y calidad (2000-2018)*. CICEG-CECHIMEX/UNAM: México.
- Dussel Peters, Enrique y Lesbia Pérez Santillán. 2018/c. *Análisis sobre el Acuerdo Integral y Progresivo de Asociación Transpacífico (CPTPP) y su potencial efecto en la cadena del calzado*. México: CICEG y CECHIMEX.
- Esquivel, Gerardo. 2015. *Desigualdad extrema en México: concentración del poder económico y político*. Reporte de Oxfam México 23, pp. 1-43.
- Gómez Tamez, Alejandro. 2018. “No al CPTPP: el caso de Textil, Vestido y Calzado”. Economex, marzo 18, en: <https://economex.blog/2018/03/18/no-al-cptpp-el-caso-de-textil-vestido-y-calzado/>.
- GTA (Global Trade Atlas). 2018. [www.gtis.com/gta](http://www.gtis.com/gta).
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía). 2015/a. *Censos Económicos 2014*. México: INEGI.
- INEGI. 2015/b. *Estadísticas a propósito de la industria del calzado 2014*. México: INEGI.
- INEGI. 2017. *Matriz Insumo Producto 2013*. México: INEGI.
- Jiang, Qiang. 2017. “Does Exports Promote the Economic Growth of China? A Long-Run View Point”. *International Journal of Financial Research* 8(2), pp. 64-74.
- Lerín, Alberto. 2018. Estimación de la participación de las importaciones de calzado respect al Consumo Nacional Aparente (CAN). Mimeo (marzo).
- Ortiz Velásquez, Samuel. 2016. “La industria del calzado en Vietnam. Apuntes para su comprensión en 2016.” En, Dussel Peters, Enrique. *Efectos del TPP en la cadena del calzado en México. La industria del calzado en Vietnam*. México: CICEG y CECHIMEX, pp. 89-125.
- Pejenomics. 2018. *Documento de campaña. Pejenomics Vol. II*. Abremaslosojos.mx, consultado en: [https://drive.google.com/file/d/1MAgcGSems1KGiYR90SF\\_AIdaCVzJhkX-/view](https://drive.google.com/file/d/1MAgcGSems1KGiYR90SF_AIdaCVzJhkX-/view). Consultado en noviembre de 2018.
- Petri, Peter, Plumme, Michel, Urata, Shujiro, y Zhai, Fan. 2017. *Going It Alone in the Asia-Pacific: Regional Trade Agreements Without the United States*. Washington, D.C.: PIIE, 1 - 17.
- Rodrik, Dani. 2004. *Industrial Policy for the Twenty-First Century*. Boston: JF Kennedy School of Government/Harvard.
- Schmitz, Hubert. 2005. “Understanding and enhancing the opportunities of local producers in the global garment and footwear industry: what does the value chain approach offer? Learning and learning in global garment and footwear chains”. *The European Journal of Development Research* 18(4), pp. 546-571.
- WIOD (World Input-Output DatabasE). 2018. <http://www.wiod.org/home>. Consultado en marzo de 2018.
- WITS (World Integrated Trade Solutions). 2018. <https://wits.worldbank.org/WITS/>. Consultado en noviembre de 2018.
- World Footwear. 2018. *World Footwear Yearbook 2017*. Portugal: World Footwear.

## **ANEXO 1: Estimación de un modelo de elasticidad constante con base en los datos de la Matriz Insumo Producto 2013**

Entre los estudios que han investigado los efectos del comercio sobre el mercado laboral en países latinoamericanos destaca el realizado por Castro, Olarreaga y Saslavsky (2006). Dichos autores plantean un modelo de datos panel en el que el empleo en las ramas manufactureras en Argentina se explica con variables relacionadas con la penetración de las importaciones y exportaciones por rama. Estos autores encuentran un efecto negativo, aunque pequeño de las importaciones sobre el empleo manufacturero. Para México, un estudio similar se realiza en Dussel Peters (2009) y estima mediante diversos ejercicios econométricos el efecto del comercio con China en el empleo manufacturero en México. Entre sus resultados, con base en información para 49 ramas manufactureras entre 1994 y 2003, no encuentra resultados concluyentes sobre el efecto de las importaciones provenientes de China en el empleo manufacturero en México.

Otros estudios como el de Jiang (2017) plantean diversos ejercicios empíricos para estimar el efecto de las exportaciones en variables como la productividad total de los factores, el capital humano, y en el crecimiento económico de largo plazo, particularmente en el caso de China. Entre sus especificaciones, destaca que se incluyen como variables explicativas los niveles tanto de exportaciones e importaciones.

A diferencia de los estudios anteriores, en los que se emplean modelos de datos panel, aquí se estima un modelo de sección cruzada con la ventaja de tener datos provenientes de una sola fuente, la Matriz Insumo Producto de 2013 (INEGI 2017). En este ejercicio se estima un modelo de elasticidad constante. Para ello se toma como variable dependiente, el nivel de ocupación de cada una de las 86 ramas manufactureras que se incluyen en la Matriz Insumo Producto de 2013 (INEGI 2017) y como variables independientes o explicativas al consumo, la inversión, las exportaciones y las importaciones totales (intermedias + finales). Tanto las variables independientes como la dependiente se expresan en logaritmos naturales, de manera que los resultados de la regresión puedan leerse como elasticidades.

Se estima la ecuación:

$$\log(\text{ocupación}) = B_0 + B_1 \log(\text{consumo}) + B_2 \log(\text{inversión}) + B_3 \log(\text{exportaciones}) + B_4 \log(\text{importaciones totales})$$

**Cuadro 1**  
**Resultados de la regresión para estimar elasticidades en las manufacturas**

Variable dependiente log(ocupación)		
	Coefficiente	S.e.
log (consumo)	0.3424943***	0.0394263
log (inversión)	0.0722146	0.0515136
log (exportaciones)	0.2223266*	0.1198212
log (importaciones totales)	-0.1983329*	0.101342
_cons	7.31514	0.7447623
R <sup>2</sup>	0.5433	
Observaciones	85	

Nota: \*\*\*, \*\* y \* indican que los coeficientes son estadísticamente significativos diferentes de cero al 1%, 5% y 10% respectivamente. S.e: errores estándar. Fuente: elaboración propia.

Los resultados de la regresión muestran un  $R^2$  de 0.54. Los coeficientes de las variables consumo, exportaciones e importaciones totales son estadísticamente significativos. La relación entre las variables independientes y la variable dependiente es la esperada, el consumo, inversión y exportaciones tienen una relación positiva con el nivel de ocupación mientras las importaciones muestran una relación negativa.

El coeficiente de las importaciones totales se lee de la siguiente manera: Un incremento de 1% en las importaciones se relaciona con un decremento de -0.198% de la ocupación (manteniendo sin cambios el resto de las variables independientes consideradas en el modelo). El cuadro 2 muestra el incremento en las importaciones totales en la cadena del calzado y su efecto en el empleo con base en la elasticidad estimada. Se observa que entre 2008 y 2013, las importaciones totales se incrementaron en 37.7% en la Rama 3162 fabricación de calzado y ese incremento tuvo como efecto una disminución del empleo de 7.48% en dicho periodo.

En la Rama 3361 fabricación de automóviles y camiones, el efecto de las importaciones totales es positivo sobre el empleo. Esto sucede porque en el periodo 2008-2013, las importaciones disminuyeron, con lo que, dado una elasticidad negativa, el efecto en el empleo fue positivo.

**Cuadro 2**  
**Efectos de las importaciones totales en el empleo**

Rama	Incremento en las importaciones totales, 2008-2013 Porcentaje	Efecto en el empleo (porcentaje)	Efecto en el empleo (personas*)
3161 - Curtido y acabado de cuero y piel	13.40	-2.66	-496
3162 - Fabricación de calzado	37.73	-7.48	-11,584
3169 - Fabricación de otros productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	-20.58	4.08	1,005
3361 - Fabricación de automóviles y camiones	-20.31	4.03	3,246

/\*A partir del nivel observado en 2013.  
Fuente: elaboración propia.



Cámara de la Industria  
del Calzado del Estado  
de Guanajuato



CENTRO DE ESTUDIOS  
CHINA-MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

### **LEÓN**

Blvd. Adolfo López Mateos 3401 Ote.  
Fracc. Julián de Obregón  
Tel.: +52 (477) 152 9000  
Lada sin costo: 01 800 522 42 34 y 248 9000  
A.P. 1 - 17 | C.P. 37290

### **SAN FRANCISCO DEL RINCÓN**

Blvd. Juventino Rosas No. 609 Local A  
Col Cuauhtémoc  
Tel.: 01 (476) 743 23 55

[info@ciceg.org](mailto:info@ciceg.org)

[www.ciceg.org](http://www.ciceg.org)