



Mercados y Negocios

ISSN: 1665-7039

revistamercadosynegocios@cucea.udg.mx

x

Universidad de Guadalajara

México

Morales Alquicira, Andrés; Rendón Trejo, Araceli
Determinación de la competitividad mediante flujos de comercio internacional: la industria
del calzado en México, 1980-2004
Mercados y Negocios, núm. 16, julio-diciembre, 2007, pp. 80-98
Universidad de Guadalajara

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=571864023004>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Determinación de la competitividad mediante flujos de comercio internacional: la industria del calzado en México, 1980-2004

Andrés Morales Alquicira*

Araceli Rendón Trejo**

Resumen

Este artículo muestra la utilidad del índice de ventajas comparativas reveladas en la medición de la competitividad; utiliza como estudio de caso la industria del calzado en México en el periodo 1980-2004. El trabajo inicia con la presentación del índice; continúa con su aplicación en la industria del calzado; enseguida se realizan cálculos e interpretan resultados. Estos últimos se relacionan con los saldos de la balanza comercial de la industria y la política cambiaria; con ello se generan conclusiones sobre la competitividad de la industria del calzado y sus clases.

Abstract

This article shows the utility of the index of revealed comparative advantages in the measurement of the competitiveness; it uses as a case study the industry of the footwear in Mexico in the period 1980-2004. The work begins with the presentation of the index; it continues with their application in the industry of the footwear; at once they are carried out calculations and they interpret results. These last they are related with the balances of the commercial scale of the industry and the exchange politics; with they are generated it conclusions on the competitiveness of the industry of footwear and its classes.

Palabras Clave: Industria del calzado, comercio internacional, política monetaria, competitividad.

Keywords: *Shoe manufactures, International trade balance, monetary policy, competitiveness.*

El desarrollo del comercio a nivel global crea la necesidad de medir la competitividad que tiene una industria local en el mercado mundial. Conocer la evolución de la posición competitiva de una industria permite identificar su desempeño y estimar posibles comportamientos futuros.

En este artículo se entiende por competitividad: la capacidad que tiene una industria local a través de sus productos para enfrentar con éxito la competencia externa en el mercado doméstico y disputar su presencia en el mercado exterior.

* Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Xochimilco. Correo electrónico: amorales@correo.xoc.uam.mx.

** Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Xochimilco. Correo electrónico: arendo@correo.xoc.uam.mx.

Para determinar la competitividad de una industria se miden las ventajas comparativas de todos sus productos. La forma tradicional de medirlas emplea los precios relativos de los bienes e insumos que utiliza; sin embargo, los precios relativos de los productos manufacturados que se elaboran con múltiples insumos tradicionales son difíciles de obtener. Estos insumos por lo general fijan parcialmente sus precios en el mercado internacional, por lo que en la mayoría de los casos se carece de información confiable; tal es el caso de una amplia variedad de insumos de la industria del calzado que son abastecidos en forma doméstica e incluso local.

Ante esta situación, en 1985 la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) propuso un índice para medir la competitividad de los productos manufacturados que presentan este problema. El índice sustituye los precios relativos de los bienes por datos de flujo comercial (exportaciones e importaciones). Este índice, conocido como de ventajas comparativas reveladas (V), es una contribución metodológica para medir la ventaja comparativa de las industrias.

En este artículo se muestra la utilidad del índice de ventajas comparativas reveladas en la medición de la competitividad industrial; utiliza como estudio de caso la industria del calzado en México entre 1980 y 2004, periodo que incluye el tránsito del modelo proteccionista al de apertura comercial. El trabajo inicia con la presentación del índice; continúa con la descripción de la metodología empleada para su aplicación en la industria del calzado. En esta parte del trabajo se establecen subperiodos de análisis, se determina el tipo de información empleada, se homogenizan las unidades de medición, se precisa qué fracciones arancelarias son ocupadas en cada clase analizada.

Enseguida se calculan índices y se interpretan resultados; para explicar los valores de los índices se les relaciona con los saldos de la balanza comercial de la industria y con los diferentes tipos de política cambiaria implementada por el gobierno mexicano a lo largo del periodo 1980-2004; con ello se generan algunas conclusiones sobre la competitividad de la industria del calzado y sus clases.

El índice de ventajas comparativas reveladas

Este índice supone que el patrón comercial de los productos refleja los costos relativos, así como las diferencias de factores en calidad y servicio (ONUDI, 1985).

Su valor es positivo o negativo de acuerdo con el saldo de la balanza comercial de la industria, clase o producto analizado (por fracción arancelaria). Con un superávit, el índice es positivo y revela un nivel de ventaja comparativa. Con un déficit su valor es negativo e indica un nivel de desventaja comparativa. Su estructura es:

$$V_{ij} = \frac{(x-m)_j}{\left(\frac{X+M}{2}\right)_j \frac{\left(\frac{x+m}{2}\right)_{i,w}}{\left(\frac{X+M}{2}\right)_w}}$$

Donde:

x exportación total.

m importación total.

X exportación total del sector manufacturero.

M importación total del sector manufacturero.

i representa una rama industrial, clase o producto.

j indica el país.

w denota el total mundial.

El índice se integra por tres relaciones económicas:

$$V_{ij} = \frac{A}{B \ C}$$

A: saldo de la balanza comercial de la rama industrial, clase o producto.

$$A = (x-m)_j$$

B: flujo comercial promedio del sector manufacturero del país en que se ubica la rama industrial, clase o producto que se analiza.

$$B = \left(\frac{X+M}{2}\right)_j$$

C: indica el peso relativo del comercio mundial de la rama industrial, clase o producto en el contexto del comercio mundial de manufacturas.

$$C = \frac{\left(\frac{x+m}{2}\right)_{i,w}}{\left(\frac{X+M}{2}\right)_w}$$

De esta forma, la ventaja comparativa de una industria en un país se calcula dividiendo su saldo comercial entre el producto formado por el flujo promedio de comercio manufacturero del país y el peso relativo del flujo promedio de comercio mundial de la industria en estudio.

La aplicación del índice en la industria del calzado y en dos de sus clases industriales: “calzado de caucho-plástico” y “calzado de piel-cuero” revela la magnitud de sus ventajas o desventajas comparativas en el mercado mundial.

La industria del calzado en México

Existen ramas industriales tradicionales que, sin ser las más dinámicas, ocupan un lugar importante en el desarrollo del país. Es el caso de la industria del calzado, que en 2003 participó en el sector manufacturero con 1.5% de las unidades económicas, con 2.2% del empleo y 0.7% de la producción bruta total (INEGI, 2005). El estudio de la industria del calzado es relevante porque presenta importantes características; entre ellas destacan las siguientes: presenta una elevada concentración regional que proporciona ventajas de aglomeración y facilita la integración de cadenas productivas; tiene efectos de arrastre en otras cadenas productivas; cuenta con mano de obra calificada, sobre todo la que produce calzado de piel-cuero; hay cercanía con el mercado más grande del mundo; tiene acceso a tecnología de punta; existe la posibilidad de establecer alianzas estratégicas; hay apertura de nuevos mercados: existen centros públicos y privados que apoyan la modernización de la industria; hay programas gubernamentales de apoyo en diferentes áreas de la industria.

Éstas son algunas de las razones que motivan estudiar la industria del calzado y sus clases “calzado de caucho-plástico” y “calzado de piel-cuero”.

Metodología

Como parte del proceso de investigación, en esta parte del trabajo se establece el periodo de análisis, se determina el tipo de información empleada, se homogenizan las unidades de medición, se precisa qué fracciones arancelarias se ocupan en cada segmento, y se calculan los índices.

Temporalidad

La investigación cubre un lapso de 25 años, entre 1980 y 2004. La extensión de tiempo permite comparar los niveles de competitividad que presentaba la

industria antes y después de la apertura comercial; así, el lapso se divide en dos periodos: de 1980 a 1984 (periodo proteccionista) y de 1985 a 2004 (periodo de liberación comercial).

El periodo de liberación se subdivide en dos etapas: de 1985 a 1993, apertura sin Tratado de Libre Comercio (TLC); de 1994 a 2004, apertura con TLC. La subdivisión permite analizar con mayor detalle el desempeño de la industria y sus clases en la apertura comercial.

Precios

Las operaciones comerciales —al igual que las oportunidades de inversión financiera— se deciden a precios de mercado (precios corrientes). La competitividad entre productos manufacturados se manifiesta en las operaciones de compra-venta, las que se concretan comparando exclusivamente precios de mercado. Éstas son dos razones por las que en este trabajo se calcula el índice de ventajas comparativas reveladas (V) con información a precios corrientes.

Otros elementos que contribuyeron para que el análisis se elaborara con precios corrientes son: la carencia de información internacional sobre importaciones y exportaciones de la industria del calzado y sus productos a precios constantes; la escasez de información internacional homogénea sobre flujos comerciales; la dificultad metodológica de construir para el periodo una base monetaria común que expresara a precios constantes las importaciones y exportaciones de todos los países participantes en el comercio mundial del calzado.

Unidades de medición

Los datos utilizados para el cálculo de los índices están expresados en miles de dólares a precios de mercado. La adopción de esta unidad se basa en que las fuentes de información más comunes sobre comercio internacional¹ reportan los flujos comerciales con ellas.²

-
1. Por ejemplo: *El Foreign Trade by Commodities* publicado por la OCDE y los anuarios de Naciones Unidas *International Trade Statistics Yearbook*, *Trade by Commodities*, e *International Trade Statistics Yearbook*, *Trade by Country*.
 2. Aunque con diferentes bases contables, niveles de agregación y retraso en la información para algunos países o productos.

Fracciones arancelarias

Para elaborar el análisis por clase industrial, las fracciones arancelarias de exportaciones e importaciones de cada uno de sus productos (fracciones a seis dígitos) se agregan por tipo de producto (fracciones de cuatro dígitos).

Las fracciones arancelarias de exportaciones e importaciones utilizadas en el análisis de la clase “calzado de caucho-plástico” son:

Periodo 1980-1988.

- 6401 Calzado con suela y parte superior de caucho o de materia plástica artificial.

Periodo 1989-2004.

- 6401 Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con diferentes partes unidas de la misma manera.
- 6402 Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico.

Las fracciones arancelarias de exportaciones e importaciones empleadas en el estudio de la clase “calzado de piel-cuero” son:

Periodo 1980-1988.

- 6402 Calzado con suela de cuero natural, artificial o regenerado; calzado con suela de caucho o materia plástica artificial, diferente al comprendido en la partida 64.01.

Periodo 1989-2004.

- 6403 Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.

Cálculos

Para calcular los saldos de la balanza comercial del sector manufacturero se utiliza información del *Anuario estadístico de comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos* (INEGI, 1980-1992) y del *Banco de información económica* (INEGI, 2005).

Cuadro 1. México: Balanza comercial del sector manufacturero, industria del calzado y sus clases, 1980-2004 (Miles de dólares)

Año	Manufactura	Industria del calzado	Calzado de caucho-plástico	Calzado de piel-cuero
1980	-12,836,075	28,360	1,669	26,690
1981	-16,938,397	22,798	1,862	20,937
1982	-9,585,332	16,017	2,469	13,548
1983	-1,196,334	11,484	1,693	9,791
1984	-2,135,973	20,271	2,883	17,388
1985	-4,833,251	11,164	629.1	10,535
1986	-2,420,093	18,207	908.1	17,299
1987	-183,177	54,899	2,821	52,078
1988	-4,456,464	25,692	2,078	23,614
1989	-9,739,729	18,097	-17,436	35,533
1990	-13,662,000	19,639	-14,905	34,544
1991	-15,662,600	-7,184	-29,409	22,225
1992	-23,147,700	4,350	-57,134	61,484
1993	-19,021,187	-17,432	-54,157	36,725
1994	-23,313,684	-73,060	-65,421	-7,639
1995	-961,194	81,012	-19,100	100,112
1996	-1,711,128	180,673	-3,834	184,507
1997	-6,559,377	251,596	-1,436	253,032
1998	-10,344,550	188,826	-2,420	191,246
1999	-10,575,071	181,008	-6,765	187,773
2000	-16,211,629	166,407	-18,802	185,209
2001	-14,025,828	71,963	-42,166	114,129
2002	-14,033,014	-1,898	-68,524	66,626
2003	-14,614,376	-75,374	-94,698	19,324
2004	-20,148,967	-55,251	-108,545	53,294

Fuente: INEGI, 1980-1992; INEGI, 2005.

Para los saldos de las balanzas comerciales de la industria del calzado y de sus clases se emplean datos del *Anuario estadístico de comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos* (INEGI, 1980-1995) e información de la base Source OECD ITCS, *International Trade by Commodities Statistics* (OCDE, 2005, 2006).

Los saldos (relación económica A) se obtienen restando el valor de las importaciones al de las exportaciones respectivas. Los datos se presentan en el cuadro 1. El flujo comercial promedio del sector manufacturero de México (relación

económica B) se calcula con datos del *Anuario estadístico de comercio exterior* (INEGI, 1980-1992) y del *Banco de información económica* (INEGI, 2005). Este flujo se muestra en el cuadro 2.

Cuadro 2 México: promedio de flujo comercial manufacturero, 1980-2004
(Miles de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Promedio de flujo comercial
	(1)	(2)	(1+2)/2
1980	3,570,735	16,406,810	9,988,773
1981	4,098,528	21,036,925	12,567,727
1982	3,386,049	12,971,381	8,178,715
1983	5,447,873	6,644,207	6,046,040
1984	6,985,665	9,121,638	8,053,652
1985	6,427,896	11,261,147	8,844,522
1986	7,782,115	10,202,208	8,992,162
1987	10,588,116	10,771,293	10,679,705
1988	12,287,479	16,743,943	14,515,711
1989	13,091,319	22,831,048	17,961,184
1990	14,861,100	28,523,100	21,692,100
1991	31,602,000	47,264,600	39,433,300
1992	35,420,500	58,568,200	46,994,350
1993	41,073,554	60,094,741	50,584,148
1994	49,820,592	73,134,276	61,477,434
1995	65,789,083	66,750,277	66,269,680
1996	79,609,509	81,320,637	80,465,073
1997	94,054,970	100,614,347	97,334,659
1998	105,449,194	115,793,744	110,621,469
1999	121,514,546	132,089,617	126,802,082
2000	144,724,670	160,936,299	152,830,485
2001	140,748,489	154,774,317	147,761,403
2002	141,634,546	155,667,560	148,651,053
2003	140,632,123	155,246,499	147,939,311
2004	157,747,300	177,896,267	167,821,784

Fuente: INEGI, 1980-1992; INEGI, 2005.

El cálculo del peso relativo del comercio mundial de la rama y sus clases (relación económica C) se elabora en dos etapas. En la primera se procesa el flujo

comercial promedio de cada una de las clases y el de la industria del calzado a nivel mundial; para ello se utilizan datos del *International Trade Statistics Yearbook* (ONU, 1983-1997) y de las bases de datos: OECD ITCS International Trade by Commodities Statistics (OCDE, 2005,³ 2006)⁴ y *United Nations Commodity Trade Statistics Database*⁵ (ONU, 2006).

En la segunda se determina el flujo comercial promedio del sector manufacturero a nivel mundial; aquí se emplean datos de exportaciones e importaciones del *International Trade Statistics Yearbook* (ONU, 1997) y de las *Estadísticas de comercio internacional* de la OMC (1998, 2000, 2004). Finalmente, el peso relativo del comercio mundial de la industria y sus clases se obtiene al dividir el flujo comercial promedio de cada una de ellas entre el del sector manufacturero. Los datos se presentan en el cuadro 3.

Para calcular los índices se divide el saldo de la balanza comercial de la industria o clase, entre el producto formado por los factores: promedio de flujo comercial manufacturero nacional y el valor relativo del promedio de flujo comercial mundial de la industria o clase respectiva. Los índices calculados se muestran en el cuadro 4.

Análisis de resultados

Periodo 1980-1984

Al analizar los resultados se observa que en el periodo 1980-1984 la industria del calzado logra en promedio un índice de 0.22 unidades, en tanto los de las clases “calzado de piel-cuero” y “calzado de caucho-plástico” son de 0.23 unidades y 0.17 unidades, respectivamente (véanse el cuadro 5 y la figura 1).

Al inicio del periodo proteccionista 1980-1984, la clase “calzado de piel-cuero” fue la más competitiva. En 1980 su índice registra 0.34 unidades, tres veces mayor que el de la clase “calzado de caucho-plástico” (0.11 unidades). En los años siguientes su índice disminuye, en 1983 es de 0.17 unidades, en 1984 tiene una ligera recuperación (0.22 unidades). Durante el mismo periodo el índice de

3. Para datos de: Australia, China, China, Taipei, Eslovaquia, España, Hong Kong, Hungría, Irlanda, México, Noruega, Países Bajos, Turquía.

4. Para: Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Corea, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, Nueva Zelanda, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia, Suiza.

5. Para: Brasil, India, Indonesia, Rumania, Tailandia y Vietnam.

la clase “calzado de caucho-plástico” presenta un comportamiento contrario al registrado por el de la clase “calzado de piel-cuero”, que evoluciona en forma creciente.

Cuadro 3 Comercio mundial: promedio de flujo comercial del sector manufacturero de la industria del calzado y sus clases, 1980-2004 (Miles de dólares)

Año	Manufactura	Industria del calzado	Calzado de caucho-plástico	Calzado de piel-cuero
1980	1,069,407,450	10,124,408	1,597,870	8,526,537
1981	1,026,784,000	9,706,083	1,503,464	8,202,618
1982	994,459,000	9,808,226	1,569,498	8,238,727
1983	995,893,500	10,758,505	1,484,718	9,273,786
1984	1,084,748,000	12,111,919	1,615,878	10,496,041
1985	1,136,808,000	13,020,039	1,793,207	11,226,832
1986	1,314,449,500	15,089,262	2,200,874	12,888,388
1987	1,578,269,500	18,442,819	2,644,855	15,797,963
1988	1,815,414,000	20,695,120	2,844,395	17,850,725
1989	1,970,245,000	24,705,151	3,408,186	21,296,965
1990	2,413,071,599	29,993,384	4,240,254	25,753,130
1991	2,345,217,000	28,951,350	5,122,455	23,828,894
1992	2,505,815,500	31,811,817	6,473,922	25,337,894
1993	2,490,437,062	32,431,939	7,366,782	25,065,157
1994	3,141,844,025	34,555,373	8,042,949	26,512,423
1995	3,758,790,639	37,931,985	9,295,980	28,636,005
1996	3,958,135,233	38,728,769	9,253,067	29,475,702
1997	4,649,756,000	30,114,578	8,246,401	21,868,177
1998	4,788,014,383	27,624,150	7,263,452	20,360,698
1999	4,988,629,637	33,994,408	9,073,215	24,921,194
2000	5,401,774,427	35,038,114	9,691,569	25,346,545
2001	4,969,676,000	36,108,477	9,944,778	26,163,699
2002	5,188,818,500	37,556,292	9,956,365	27,599,927
2003	5,941,642,500	41,179,061	10,881,432	30,297,629
2004	7,060,925,373	45,076,755	12,217,466	32,859,289

Periodo 1985-2004

Al examinar los valores promedio de los índices del periodo de liberación comercial (1985-2004), se observa que la industria del calzado y sus clases tienen un desempeño competitivo inferior al que registran en el periodo proteccionista.

Cuadro 4 Industria del calzado: índice de ventajas comparativas reveladas, 1980-2004

Año	Industria del calzado	Calzado de caucho-plástico	Calzado de piel-cuero
1980	0.29	0.11	0.34
1981	0.17	0.10	0.21
1982	0.19	0.19	0.20
1983	0.17	0.19	0.17
1984	0.23	0.24	0.22
1985	0.12	0.05	0.12
1986	0.18	0.06	0.20
1987	0.44	0.16	0.49
1988	0.15	0.09	0.17
1989	-0.10	-0.56	0.18
1990	-0.05	-0.39	0.15
1991	-0.10	-0.34	0.06
1992	-0.04	-0.47	0.13
1993	-0.02	-0.36	0.07
1994	-0.10	-0.42	-0.01
1995	0.16	-0.12	0.20
1996	0.23	-0.02	0.31
1997	0.40	-0.01	0.55
1998	0.30	-0.01	0.41
1999	0.21	-0.03	0.30
2000	0.17	-0.07	0.26
2001	0.07	-0.14	0.15
2002	0.00	-0.24	0.08
2003	-0.07	-0.35	0.03
2004	-0.05	-0.37	0.07

Cuadro 5 Industria del calzado: valor promedio del índice de ventajas comparativas reveladas por periodos

Periodo	Industria del calzado	Calzado de caucho-plástico	Calzado de piel-cuero
1980-1984	0.22	0.17	0.23
1985-2004	0.11	-0.18	0.19
1985-1993	0.11	-0.20	0.17
1994-2004	0.11	-0.16	0.21

Una vertiente que explica la reducción en el nivel competitivo de esta industria se encuentra en las políticas cambiarias adoptadas en México. En este sentido se aplican durante el periodo 1980-2004 las siguientes políticas: entre 1976 y 1982 se establece un régimen flotante que no detiene la sobrevaluación de la moneda. Después de un breve periodo de control parcial del tipo de cambio,⁶ en 1983 —y hasta 1987— se instituye un régimen de deslizamiento diario que tiene el propósito de subdevaluar la moneda; éste impulsa las exportaciones y frena las importaciones. Las características de esta política cambiaria contribuyen a lograr los niveles superavitarios de la balanza comercial de la industria del calzado e impactan favorablemente su nivel competitivo durante el periodo proteccionista —incluso hasta 1987 (véase figura 2).

Como contraparte, de 1987 a 1994 el régimen cambiario se basó en deslizamientos predeterminados decididos en pactos entre los sectores económicos del país;⁷ en ellos el tipo de cambio se utilizaba como ancla contra la inflación. Aunque ésta se abatió en forma importante, el costo fue un peso sobrevaluado que afectó desfavorablemente la competitividad de la industria (estimula las importaciones de calzado). Entre 1989 y 1994 el índice de la industria del calzado fue negativo.

En diciembre de 1994 se modificó el régimen cambiario; en lo sucesivo las fuerzas del mercado determinarían la fijación de la paridad; la medida provocó una fuerte devaluación que hizo competitivas las exportaciones mexicanas. A partir de 1995 y hasta 2002 el índice de la industria fue positivo. El promedio del índice en el periodo de liberación comercial fue de 0.11 unidades, 50% inferior al que registró en el periodo proteccionista: 0.22 unidades.

Al examinar el periodo de liberación comercial por etapas: apertura sin TLC (1985-1993) y apertura con TLC (1994-2004), se observa que el índice revela un estancamiento en el nivel competitivo de la industria, 0.11 unidades en ambas etapas (véase cuadro 5). Esto muestra que la política cambiaria basada en las fuerzas del mercado ha dejado de estimular la competitividad de la industria a partir de 1997 y que otros factores como la inversión productiva, la productividad de la mano de obra, o las estrategias de comercialización inciden en su determinación.

6. De septiembre de 1982 a 1983 el régimen cambiario en México se caracterizó por un control de cambios parcial. Se establecieron dos paridades: un tipo controlado con un precio más bajo para operaciones al mayoreo, y un tipo libre con un precio más alto para el resto de las operaciones.

7. En diciembre de 1987 se estableció el Pacto de Solidaridad, programa de estabilización que incluía medidas concertadas con las cúpulas obreras y empresariales sobre precios y salarios, así como el control de variables macroeconómicas como el tipo de cambio.

Figura 1. La evolución de los índices muestra una clara diferencia entre clases. La que fabrica calzado de piel-cuero es competitiva; no ocurre lo mismo con la que produce calzado de caucho-plástico.

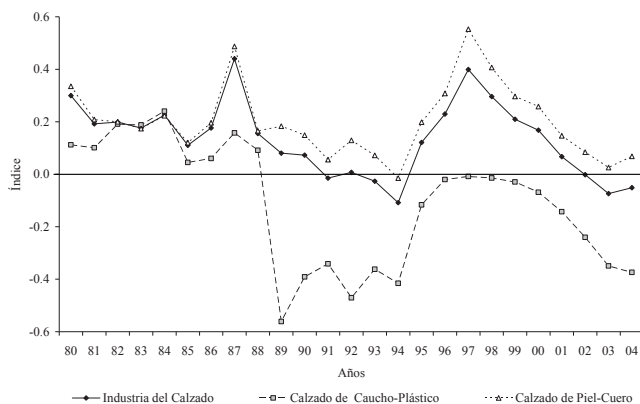
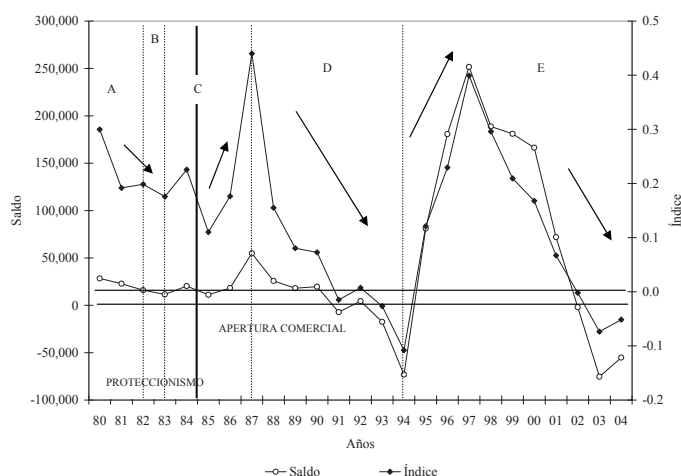


Figura 2. En la industria del calzado se observa una estrecha relación entre la política cambiaria, el saldo de la balanza comercial y su índice. Con las políticas: A) flotante (pequeños deslizamientos que no detienen la sobrevaluación); B) de control parcial (dos paridades, un tipo controlado con precio bajo para operaciones al mayoreo y un tipo libre con precio alto para el resto de las operaciones), y D) deslizamientos anticipados en pactos (ancla contra la inflación, diciembre de 1987), el índice y el saldo descienden. Con las políticas: C) deslizamiento devaluatorio diario y E) paridad determinada en el mercado (diciembre 1994), el índice y el saldo ascienden.



La clase “calzado de piel-cuero”

Existe una estrecha relación entre el saldo de la balanza comercial y el índice (véase figura 3). Para interpretar el comportamiento competitivo de la clase y el significado de los valores del índice, se comparan dos años: 1988 y 1992 (véanse los datos en los cuadros 1, 2, 3 y 4). Los índices revelan elementos interesantes; por ejemplo, a pesar de que el superávit comercial de la clase crece 165% entre 1988 y 1992, el denominador del índice⁸ crece en 233%. Esto indica que el mercado mundial de calzado de piel-cuero crece a una tasa mayor que la de las exportaciones netas mexicanas. Por ello el índice de 1992 es menor que el 1988, aunque el superávit de la balanza comercial sea mayor.

De lo anterior se deriva que durante el periodo 1988-1992 la presencia mexicana en este segmento industrial se redujo.

Es importante destacar que aunque cuantitativamente la clase “calzado de piel-cuero” presenta en 1996 un índice de ventajas comparativas reveladas similar al que tiene en 1980, cualitativamente son diferentes ya que ocurren en circunstancias económicas completamente distintas. En 1980 el proteccionismo caracteriza la economía; en 1996 la apertura comercial y la libre fijación del tipo de cambio peso-dólar modifican el entorno competitivo de este segmento industrial. Los valores del índice en 1996 y 1997 muestran avances importantes en la capacidad competitiva del calzado mexicano de piel-cuero (véase figura 3).

A partir de 1998 y hasta 2003 —a pesar de que se mantiene una política cambiaria basada en las leyes del mercado— el índice de la clase “calzado de piel-cuero” presenta caídas sucesivas. En 1998 tiene un valor de 0.41% y en 2003 de 0.03%. El desplome se explica, entre otras causas, por la reducción en el valor de las exportaciones y el incremento en el de las importaciones.

En 1998 las exportaciones totales de calzado alcanzan la cifra de 445 millones de dólares, para 2003 ascienden a 318 millones de dólares (INEGI, 2005). Las importaciones, por su parte, pasan de 162 millones de dólares en 1998 a 400 millones de dólares en 2003.

En 2004 se observa una leve mejoría en el nivel del índice; ésta se atribuye prácticamente a una reducción marginal en el nivel de las importaciones, ya que las exportaciones continuaron descendiendo.

8. El cual representa el flujo comercial promedio del sector manufacturero de México multiplicado por el flujo relativo del comercio mundial de la clase en el comercio mundial de manufacturas.

Figura 3. La relación entre el saldo de la balanza comercial y el índice de la clase “calzado de piel-cuero” no implica que con saldos similares haya índices semejantes; por ejemplo, en los años 1987 y 2004 los índices son completamente diferentes aunque los saldos son idénticos.

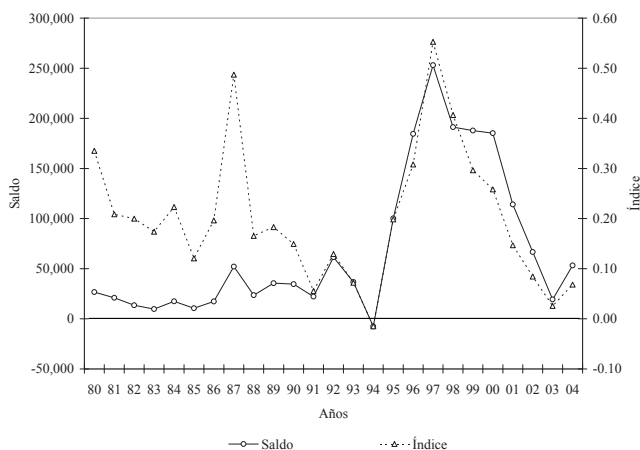
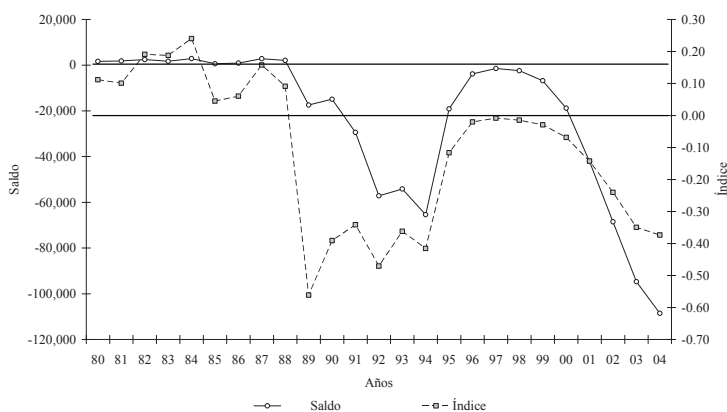


Figura 4. En el año 2001 se observa un cambio en el comportamiento del saldo negativo de la balanza comercial de la clase “calzado de caucho-plástico” y su índice. A partir de ese año el índice se ubica por arriba del saldo; ello muestra que aunque el déficit comercial aumenta, el valor del índice mejora al disminuir en mayor medida el flujo comercial de estos productos en el mercado mundial.



La clase “calzado de caucho-plástico”

La clase “calzado de caucho-plástico” presenta un comportamiento que muestra los efectos de la apertura comercial y de la política cambiaria. En 1985, ante las expectativas de la liberación comercial y en un contexto de política cambiaria basada en deslizamientos diarios con fines devaluatorios, exhibe una fuerte caída en su balanza comercial (véase cuadro 1). El desplome se refleja inmediatamente en su índice, el cual se reduce de 0.24% en 1984 a 0.05% en 1985 (véase cuadro 4). En 1986, una vez que la apertura se ha iniciado y se comienzan a despejar algunas dudas sobre las nuevas reglas del mercado, el superávit de la clase crece ligeramente; en 1987 alcanza su máximo valor durante el periodo de apertura comercial, 0.16%.

Con la modificación de la política cambiaria en diciembre de 1987⁹ y la profundización de la apertura comercial, la recuperación de la clase se detiene, su índice se reduce en 1988 a 0.09% y, a partir de 1989 a 2004 es negativo; con ello, y de acuerdo con la metodología del índice de ventajas comparativas reveladas, la clase deja de ser competitiva (véase figura 4).

Aunque a partir de 1989 el índice de la clase es negativo, su comportamiento también presenta los efectos de la apertura comercial y de la política cambiaria. De esta forma, la puesta en operación del TLC en 1994 se manifiesta en la reducción del valor negativo del índice; lo mismo ocurre en 1995 con la modificación de la política cambiaria en diciembre de 1994; en sentido opuesto, la reducción de las exportaciones totales de calzado y el incremento en las importaciones que ocurre entre 1998 y 2003 se expresan en el deterioro de su índice.

Conclusiones

El desarrollo del comercio a nivel mundial ha generado la necesidad de medir la competitividad de una industria local en el mercado mundial.

Se entiende por competitividad la capacidad que tiene una industria local a través de sus productos para enfrentar con éxito la competencia externa en el mercado doméstico y disputar su presencia en el mercado exterior.

Usualmente para determinar la competitividad de una industria se miden las ventajas comparativas de sus productos. La forma tradicional de calcularlas

9. Por deslizamientos predeterminados en pactos económicos.

es utilizando precios relativos. Cuando éstos son difíciles de obtener o no son confiables, la competitividad puede ser calculada mediante el índice de ventajas comparativas reveladas.

Este índice fue propuesto por la Organización de la Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, y es una contribución en el campo metodológico para medir la ventaja comparativa de las industrias mediante datos de flujo comercial, en sustitución de precios relativos. Su valor es positivo o negativo de acuerdo con el saldo de la balanza comercial de la industria. Con un superávit, el índice es positivo y revela un nivel de ventaja comparativa. Con un déficit su valor es negativo e indica un nivel de desventaja comparativa.

La utilidad del índice se ejemplifica con la medición de la competitividad de la industria del calzado y sus clases. La selección se hace en consideración de que ocupa un lugar importante en el desarrollo del país, tiene una elevada concentración regional que proporciona ventajas de aglomeración y facilita la integración de cadenas productivas.

Un primer análisis por periodos: proteccionista (1980-1984) y liberación comercial (1985-2004), revela que la industria del calzado y sus clases tuvieron un mejor desempeño competitivo en el periodo proteccionista. Los resultados conducen a investigar con más detalle el periodo de liberación comercial; éste se subdivide en dos etapas: “apertura sin TLC” (1985-1993) y “apertura con TLC” (1994-1996).

La evolución de los índices en cada etapa y por año, muestran mejoras en el nivel de competitividad a medida que se profundiza el proceso de apertura comercial, y hasta 1997.

El estudio señala que la competitividad está ligada a dos políticas cambiarias: la de deslizamiento diario de la moneda instrumentada entre 1983-1987, y con la de fijación de la paridad mediante el mercado implementada en diciembre de 1994. Esta última se agotó en 1997.

Se observa también que cuando la política cambiaria se basa en deslizamientos predeterminados, la competitividad de la industria del calzado y sus clases se contrae. En el mismo sentido influyen la incertidumbre que genera la implementación de la apertura en 1985, su reforzamiento en 1988, y la entrada en vigor del TLC en 1994.

Después de adoptar un régimen cambiario definido por las fuerzas del mercado, en 1994 se registró una rápida recuperación en la competitividad de la industria del calzado; el hecho de que el índice cambie a positivo en 1995 y que dos

años después alcance su valor máximo en el periodo proteccionista, son indicadores de que la apertura comercial estimulaba la competitividad de la industria. Sin embargo, a partir de 1998 los efectos de la política cambiaria empezaron a debilitarse; en 2003 y 2004 el nivel del índice fue negativo.

El análisis por clases muestra que la de “calzado de piel-cuero” tiene una alta capacidad competitiva; dos eventos sustentan la afirmación: sortea exitosamente la apertura comercial durante el periodo 1985-2004; alcanza su máximo índice en el periodo de apertura comercial.

De acuerdo con los datos del índice de ventajas comparativas reveladas, la clase “calzado de caucho-plástico” fue competitiva durante el periodo proteccionista y los primeros años de la apertura comercial. A medida que esta última se fortalecía, la clase dejaba de ser competitiva. Metodológicamente es importante destacar que aunque su índice es negativo, refleja en forma idéntica los efectos de la apertura comercial y de la política cambiaria.

Referencias bibliográficas

- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (1980-1995) *Anuario estadístico del comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos. Exportaciones*. México: INEGI.
- (1980-1995) *Anuario estadístico del comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos. Importaciones*. México: INEGI.
- (2005) *Banco de información económica*. México: INEGI.
- Organización de las Naciones Unidas (ONU) (1983, 1987, 1988, 1994, 1997) *International Trade Statistics Yearbook, Trade by Commodity 1982, 1986, 1987, 1993, 1996*, vol. 2. Nueva York: ONU.
- (1997) *International Trade Statistics Yearbook, Trade by Country 1996*, vol. 1. Nueva York: ONU.
- (2005) *United Nations Commodity Trade Statistics Database*. Extraído el 11 de octubre de 2007 de: <http://comtrade.un.org/pb/CommodityPages.aspx?y=2005>.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (1998, 2000, 2004) *Estadísticas de comercio internacional*. Extraído el 10 de octubre de 2007 de: www.wto.org/spanish/res_s/statistics/its2004_s/its04_toc_s.htm-21k.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2005) *International Trade by Commodities Statistics, International Trade Statistics* (HS 1996), vol. 2005, núm. 1. Obtenido el 11 de octubre de 2007 de: <http://lysander.sourceoecd.org/vl=8020901/cl=18/nw=1/rpsv/cw/vhosts/oecdstats/16081218/v173n1/contp1-1.htm>.
- (2006) *International Trade by Commodities Statistics, International Trade Statistics* (HS 1996), vol. 2006, núm. 1. Obtenido el 16 de octubre de 2007 de: <http://lysander>.

sourceoecd.org/vl=8020901/cl=18/nw=1/rpsv/cw/vhosts/oecdstats/16081218/v173n1/contp1-1.htm.

United Nations Industrial Development Organization (1985) “International patterns of comparative advantage”, *Industry in the 1980s: Structural Change and Interdependence*. Nueva York: UNIDO, p. 107.