

Segunda y última parte

SITUACION MUNDIAL

Producción

En la industria zapatera mundial, al igual que en las otras actividades económicas, los avances tecnológicos son en gran parte los responsables del aumento de la producción, sin desconocer que dicho crecimiento también se apoya en la expansión de los mercados.

La producción de los países industrializados miembros de la OCDE registró de 1974 a 1977 (último año del que hay cifras) una disminución de 9.2%, derivada del aumento de precios de las materias primas y de la reducción de la demanda, originada por el descenso del poder adquisitivo de sus habitantes.

El calzado elaborado con cueros y pieles naturales es el

Nota: El presente estudio fue elaborado por Ofelia Alfaro y Abraham Ferrusquía.

que mayor demanda tiene en las naciones industrializadas, no obstante la participación creciente de los fabricados con otros materiales, principalmente plásticos y textiles. El más alto costo de los cueros y pieles, unido a la insuficiente producción para satisfacer la demanda, ha propiciado una importante elevación de los precios del calzado manufacturado con piel.

Como respuesta a dicha preferencia, la producción de este tipo de calzado aumentó ligeramente de 1974 a 1976 y se redujo en 1977, colocándose por abajo de los 1 128 millones de pares obtenida en 1974. Estados Unidos, primer productor de calzado de piel, aportó alrededor de 30% a la producción de la OCDE; Italia, en segundo lugar, participó con 22% en cada uno de los años mencionados; en cambio, España incrementó su contribución, pasando de 11.1% en 1974 a 13.6% en 1977; Francia también tiende a colocarse entre los grandes productores de calzado de piel. En los restantes países integrantes de esa Organización, cuya pro-

ducción representa en términos individuales menos de 6%, ha aumentado ligeramente su importancia. Los tres grandes países productores —Estados Unidos, Italia y Alemania Federal—, son los que registran las mayores inelasticidades para sostener o aumentar sus niveles de producción.

Por el número de pares producidos el segundo lugar le corresponde a las pantuflas para casa, que en 90% se fabrican con materiales diferentes al cuero. Este renglón también se contrajo, al pasar de 302 millones de pares en 1974 a 249 millones en 1977. Estados Unidos encabeza la lista de productores con 27% en cada uno de los años del período; en segundo término está Francia, con 20%; en tercero el Reino Unido (14%) y en cuarto España. En términos generales la producción de este calzado se concentra en los países industrializados.

El volumen de la producción de zapatos elaborados con textiles naturales o sintéticos aumentó 12% de 1974 a 1977, aunque la producción de este último año fue 6% inferior a la de 1976. En este caso, la lista de productores está encabezada por Japón, que aporta más de la tercera parte, seguido a cierta distancia de Francia, que ha ganado terreno en detrimento de España y Alemania Federal. Las restantes naciones europeas cubren montos marginales.

El hule gana constantemente relevancia como materia prima en la fabricación de calzado. Sin embargo, en el caso de la OCDE, el zapato de hombre es el que registra la contracción más importante en el período que se analiza, al disminuir su volumen 60%. En lo relativo a la participación de los países industrializados en el total, Japón está colocado a la vanguardia. Empero, su producción, al igual que la de España (segundo lugar) registra una tendencia a la baja. Los

países que ocupan los siguientes lugares son Italia, Francia y el Reino Unido.

Por último, el calzado fabricado de materiales plásticos también tiende a perder importancia en los países industrializados, aunque todavía elaboran un gran volumen (256 millones de pares en 1977). Nuevamente, Japón es el primer productor, con una participación de 40% en 1977. Francia es el segundo, pero su aporte se restringió de 25 a 12 por ciento de 1974 a 1977, lo mismo que el del Reino Unido y España. En cambio, en el período mencionado Italia casi duplicó el volumen de calzado de plástico, al pasar de 33.7 millones de pares a 63.2 millones. Los restantes países de la OCDE producen cantidades mínimas.

La anterior exposición permite comprobar que los países industrializados, con excepción de Japón, persisten en su tradicional preferencia por el cuero. Esta tendencia, empero, es menos acusada en España y Francia; en el primer país, porque cuenta con abundante mano de obra que le permite producir calzado de menores precios y, en el segundo, porque se ha convertido en vanguardista de la moda de calzado fabricado con materiales diferentes al cuero.

Italia es un importante productor de calzado de piel, en cuya línea dicta la moda. La producción de Estados Unidos, aunque muy importante, se destina casi en su totalidad a abastecer el mercado interno. Japón, dada su carencia de ganadería comercial, y a pesar de su reconocido ingenio para transformar las materias primas que obtiene de otros países, no ha podido competir con los europeos en calzado de cuero; en cambio, lo hace ampliamente con el manufacturado con fibras naturales y materiales sintéticos (véase el cuadro 13).

CUADRO 13

*Producción de calzado en países seleccionados de la OCDE
(Miles de pares)*

Países	Con la parte superior de piel		Pantuflas para estar en casa		De textiles		De hule		De plástico	
	1974	1977	1974	1977	1974	1977	1974	1977	1974	1977
<i>Total</i>	1 128 343	1 058 803	302 469	249 008	147 697	165 056	88 850	35 736	275 851	256 000
Estados Unidos	355 147	309 926	85 502	66 278	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Italia	241 334	238 520	21 132	16 419	13 150	12 762	37 450	3 925	33 350	63 175
España ¹	125 300	144 316	31 600	36 450	35 000	30 204	7 500	9 780	4 900	7 840
Francia	87 788	94 923	60 500	51 309	18 200	37 203	2 800	2 123	69 200	30 566
República Federal de Alemania	85 572	73 118	19 958	19 130	10 897	13 375	n.d.	n.d.	3 799 ^a	2 957 ^a
Reino Unido	72 810	70 837	43 270	35 268	4 177	7 557	3 215	2 029	52 257	39 242
Japón	41 432	39 926	8 376	5 769	58 399	57 894	19 458	14 515	99 835	101 936
Australia	19 233 ^b	25 940 ^b	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Austria	15 722	13 558	3 693	2 725	1 775	3 880	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Países Bajos	11 897	9 687	2 385	1 343	n.d.	n.d.	n.d.	1 909	n.d.	n.d.
Dinamarca	6 673	6 936	598	717	19	44	—	—	n.d.	33
Irlanda	5 845	4 499	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Bélgica-Luxemburgo	6 622	3 634	4 989	3 094	1 304	491	n.d.	69	n.d.	n.d.
Otros	52 968	22 983	20 466	10 506	6 776	1 646	18 427	4 386	12 110	n.d.

n.d. No disponible.

1. Cifras preliminares.

a. Incluye calzado de hule.

b. Incluye calzado de otras clases.

Fuente: OCDE, *The footwear, raw hides and skins and leather industry, 1977/1978*.

Comercio exterior

La diversificación de estilos, formas, colores y materiales del calzado, determina un amplio comercio de importación y exportación de las naciones industrializadas, cuyos habitantes, dado su elevado nivel de ingresos, tienen capacidad para adquirir el calzado de acuerdo con sus gustos.

La mayor parte de los países de la OCDE tiene un activo intercambio de calzado, aunque, como es lógico, unos resultan con saldos deudores y otros con saldos acreedores. En el primer caso se encuentra Estados Unidos, que es el principal mercado en este renglón mundial para calzado de todas clases; por otra parte, sus exportaciones sólo representan alrededor de 2.3% de las importaciones respectivas.

El segundo país importador de calzado es la RFA, cuya producción, al igual que la de Estados Unidos, se ha contraído en detrimento del abastecimiento interno, por lo cual recurre cada vez en mayor medida a las compras externas. Aunque sus adquisiciones en 1977 fueron inferiores en 43% a las estadounidenses, coloca mayores cantidades de su producto en el mercado mundial, aliviando en cierta medida el déficit comercial que registra en este producto. La cobertura de las exportaciones respecto de las compras es de 22 por ciento.

Otros países deficitarios, aunque en menor medida que los mencionados, y de acuerdo con su rango de importancia, son los Países Bajos, el Reino Unido, Suiza, Francia, Japón y Austria. Italia aparece en las estadísticas de las Naciones Unidas exclusivamente como exportador; al igual que España, Yugoslavia, Finlandia, Grecia, República de Corea y México (véanse los cuadros 14 y 15).

La escasa disponibilidad de estadísticas para los países del Tercer Mundo limita el análisis del mercado mundial del calzado; sin embargo, es obvio que el mayor volumen del

CUADRO 14

Importaciones de calzado de países seleccionados de la OCDE (Millones de dólares)

Países	1974	1977	1978
Total	3 446	5 659	n.d.
Estados Unidos ¹	1 153	1 880	2 666
República Federal de Alemania	693	1 075	1 335
Francia	201	441	532
Reino Unido	256	374	486
Bélgica-Luxemburgo	179	311	363
Países Bajos	150	292	377
Canadá	140	218	215
Suiza	136	189	230
Suecia	98	164	146
Austria	61	148	163
Noruega	54	114	114
Australia	78	91	n.d.
Japón	104	134	n.d.
Otros	143	228	n.d.

n.d. No disponible.

1. Incluye Puerto Rico.

Fuentes: ONU, *World trade annual*, vol. IV, 1974/1977, y *Yearbook of International Trade Statistics*, vol. 1, 1978.

CUADRO 15

Exportaciones de calzado de algunos países (Millones de dólares)

Países	1974	1977	1978
Total	2 958	4 744	5 210
Italia	1 264	2 038	2 617
República de Corea	180	508	686
España	351	480	579
Francia	312	359	417
República Federal de Alemania	128	234	n.d.
Yugoslavia	156	202	n.d.
Austria	108	183	222
Reino Unido	111	179	188
Brasil	120	176	281
Suiza	40	70	96
Países Bajos	33	69	n.d.
Finlandia	35	64	74
Japón	42	58	n.d.
Grecia	36	54	50
Estados Unidos ¹	28	42	n.d.
México	14	28	n.d.

n.d. No disponible.

1. Incluye Puerto Rico.

Fuentes: ONU, *World Trade Annual*, vol. IV, 1974/1977, y *Yearbook of International Trade Statistics*, 1978.

comercio de este bien tiene lugar entre las naciones industrializadas. Por su parte, algunos países subdesarrollados desempeñan el papel de abastecedores de calzado elaborado con hule y materiales sintéticos, entre los que destacan Taiwán, Hong Kong y Corea, en los cuales se concentran las maquiladoras de las empresas transnacionales, que buscan aprovechar la abundancia de mano de obra barata.

Brasil, Argentina y, en menor medida, Uruguay producen volúmenes de calzado de cuero que les permiten llegar al mercado exterior. La información sobre estos países indica que Brasil incrementa rápidamente su industria del calzado y que exporta ese producto principalmente a Estados Unidos y la RFA. La industria argentina camina a pasos más lentos que la de Brasil, lo cual ha limitado sus ventas al exterior (véase el cuadro 16).

En 1977 las importaciones de calzado ascendieron a 5 659 millones de dólares. Huelga repetir que Estados Unidos es el primer importador de calzado, seguido de la República Federal de Alemania, Francia y el Reino Unido y de la mayor parte de las naciones europeas industrializadas, cuyas compras, con excepción de las de Estados Unidos, se integran en 90% por calzado de piel (véase el cuadro 17).

Aranceles a la importación

La CEE es, desde el punto de vista arancelario, uno de los mercados de más fácil acceso para el calzado. Dicha organización aplica a ese producto, siempre que provenga de un miembro del GATT, cuotas que varían de 6.5 a 20 por ciento *ad valorem*; el nivel más alto corresponde al calzado con suela y parte superior de caucho o de materia plástica artificial. A los países en desarrollo se les concede, dentro del Sistema Generalizado de Preferencias, el acceso libre de gravámenes, siempre y cuando sus ventas se encuentren

CUADRO 16

Importaciones y exportaciones de calzado, por clases, de los países que se indican, 1977
(Millones de dólares)

Países importadores	Países exportadores											
	Total	Italia	España	República de Corea	Francia	República Federal de Alemania	Yugoslavia	Brasil	Rumania	México	Otros de Asia	Otros
<i>Total</i>	5 659	2 020	474	508	353	233	202	176	65	28	601	999
<i>De cuero o piel</i>	4 609	1 742	427	389	295	221	200	176	65	25	291	778
Estados Unidos	1 370	311	194	278	37	19	32	119	20	23	156	181
República Federal de Alemania	938	545	70	6	59	—	33	8	22	(298)	36	159
Francia	376	239	32	10	—	20	(230)	7	7	1	9	51
Reino Unido	309	102	28	16	19	3	1	8	6	—	14	112
Bélgica-Luxemburgo	289	135	9	1	68	28	—	1	1	—	2	44
Países Bajos	271	107	17	8	23	51	4	7	3	(216)	6	45
Canadá	194	52	19	11	8	4	3	8	4	1	22	62
Suiza	163	83	7	1	12	22	3	1	(212)	—	5	29
Suecia	137	40	6	4	7	6	3	3	(358)	—	4	64
Austria	125	73	5	1	3	27	1	1	1	—	1	12
Otros	437	55	40	53	59	41	120	13	1	—	36	19
<i>De hule, plástico</i>	901	262	36	115	54	12	2	(424)	(495)	3	308	109
Estados Unidos	425	57	28	45	2	1	1	(424)	—	3	263	25
República Federal de Alemania	123	66	(352)	9	17	—	1	—	(156)	—	5	25
Reino Unido	62	22	(272)	2	4	1	—	—	—	—	10	23
Francia	47	32	(356)	6	—	1	—	—	(339)	—	2	6
Japón	46	11	—	20	1	(186)	—	—	—	—	7	7
Suiza	26	13	(82)	2	2	2	(490)	—	—	—	1	6
Suecia	25	8	—	5	2	(247)	(103)	—	—	—	(411)	10
Otros	147	53	8	26	26	7	—	—	—	—	20	7
<i>De suela de madera o corcho</i>	24	14	(53)	—	(377)	(207)	(268)	(286)	—	—	1	9
República Federal de Alemania	8	6	(53)	—	(141)	—	(268)	—	—	—	(351)	2
Francia	5	4	—	—	—	(207)	—	(94)	—	—	—	1
Canadá	4	2	—	—	—	—	—	(192)	—	—	(366)	1
Otros	7	2	—	—	(236)	—	—	—	—	—	(90)	5
<i>Polainas, botines, etc.</i>	4	—	—	—	—	(308)	—	—	—	—	(590)	4
Reino Unido	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(249)	1
Países Bajos	(357)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(173)	(284)
Francia	(418)	—	—	—	—	(71)	—	—	—	—	(168)	(179)
Otros	3	—	—	—	—	(237)	—	—	—	—	—	3
<i>No especificado</i>	36	2	11	4	4	(131)	—	—	—	—	1	14
Francia	12	1	3	2	—	(58)	—	—	—	—	(166)	6
Italia	10	—	5	(125)	2	—	—	—	—	—	—	3
República Federal de Alemania	5	(189)	1	1	—	—	—	—	—	—	1	2
Otros	9	1	2	1	2	(73)	—	—	—	—	—	3
<i>Otros</i>	85	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	85

() Miles de dólares.

Fuente: ONU, *World Trade Annual*, vol. IV, 1977.

dentro de los límites de la cuota global de importación. Cuando ésta ha sido cubierta, el producto ingresa bajo el tratamiento de nación más favorecida o del GATT.

Austria aplica aranceles específicos y *ad valorem* relativamente altos. En la columna general de su tarifa arancelaria, los impuestos se mueven desde 25% *ad valorem* para botines, polainas, espinilleras y otros calzados de cuero, hasta 32% para calzado de superior calidad, fabricado con materias textiles. Los países del GATT disfrutaban de un importante margen de preferencias.

Noruega tiene un arancel general específico que se des-

plaza de 0.50 a 20.00 coronas por kilogramo y el *ad valorem* de 8 a 30 por ciento. El calzado de los países de la CEE, de la cual Noruega forma parte, llega libre de gravámenes; al de los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), le da trato preferencial, al aplicarle un impuesto específico de 0.2 a 17.00 coronas por kilogramo y un *ad valorem* de 3.2 a 21.2 por ciento.

Suecia representa un mercado accesible para el calzado, pues su nivel máximo impositivo es 14% *ad valorem*, y exime de gravámenes el procedente de la CEE, la AELC y de los países en vías de desarrollo.

Suiza grava los 100 kg brutos con impuestos que van de

90 a 500 francos; los miembros del GATT tienen cierto margen preferencial, al cubrir derechos que varían de 10 a 300 francos por 100 kg brutos.

Australia, a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), sólo exige 6% *ad valorem* a las importaciones de calzado procedente de los países en desarrollo.

CUADRO 17

Importaciones de calzado por clases, en los países que se indican
(Millones de dólares)

Concepto y países	Unidad	1974		1977	
		Volumen	Valor	Volumen	Valor
<i>Total</i>			3 446		5 659
<i>De cuero o piel</i>			2 625		4 609
Estados Unidos ¹	Miles de pares	196 611	846	271 532	1 370
República Federal de Alemania	Toneladas	79 883	568	99 705	938
Francia	"	20 718	160	35 697	376
Reino Unido	"	33 063	165	46 808	309
Bélgica-Luxemburgo	"	18 267	152	23 037	289
Países Bajos	"	17 324	132	26 243	271
Canadá	Miles de pares	32 126	114	39 930	194
Suiza	Toneladas	11 394	104	13 395	163
Suecia	"	9 817	76	13 083	137
Austria	"	6 351	46	11 658	125
Otros			262		437
<i>De hule, plástico</i>			731		901
Estados Unidos ¹	Miles de pares	148 852	256	199 783	425
República Federal de Alemania	Toneladas	28 065	121	25 340	123
Reino Unido	"	18 931	85	15 175	62
Francia	"	8 977	31	12 057	47
Japón	"	15 690	46	14 050	46
Suiza	"	5 062	31	4 222	26
Suecia	"	4 753	21	3 432	25
Australia	Miles de pares	11 699	19	15 347	22
Austria	Toneladas	3 251	14	5 012	22
Canadá	Miles de pares	17 642	24	11 225	19
Otros			83		84
<i>De suela de madera o corcho</i>			17		24
República Federal de Alemania	Toneladas	503	2	1 230	8
Francia	"	624	3	849	5
Canadá	Miles de pares	552	2	953	4
Bélgica-Luxemburgo	Toneladas	87	1	255	2
Reino Unido	"	675	5	172	1
Noruega	Miles de pares	206	1	137	1
Otros			3		3
<i>Polainas, botines, etc.</i>			2		4
Reino Unido	Toneladas	61	(280)	123	1
Países Bajos	"	17	(113)	47	(457)
Francia	"	17	(78)	33	(418)
República Federal de Alemania	"	13	(153)	30	(397)
Australia	—	n.d.	(94)	n.d.	(350)
Suiza	Toneladas	16	(210)	19	(342)
Bélgica-Luxemburgo	"	14	(91)	16	(214)
Otros			(740)		1
<i>No especificado</i>			17		36
Francia	Toneladas	2 619	7	3 485	12
Italia	"	293	1	2 139	10
República Federal de Alemania	"	400	2	734	5
Países Bajos	"	270	1	588	3
Bélgica-Luxemburgo	"	236	1	196	1
Dinamarca	"	258	1	211	1
Otros			4		4
<i>Otros</i>			54		85

() Cientos de miles.

n.d. No disponible.

1. Incluye Puerto Rico.

Fuentes: ONU, *World Trade Annual*, vol. IV, 1974/1977, y *Yearbook of International Trade Statistics*, 1978.

Japón aplica derechos a la importación de calzado que van de 15 a 30 por ciento de su valor. También otorga reducciones a los miembros del GATT, al disminuirse los niveles anteriores a 7.5% como mínimo y 27% como máximo. Por otra parte, bajo su régimen de derechos preferenciales las importaciones están libres de impuestos, con

excepción del calzado con suela de caucho o de materia plástica artificial.

Canadá incluye en su tarifa arancelaria cuatro columnas relativas al diferente tratamiento que otorga a sus adquisiciones de calzado. México está considerado en la columna GATT, la cual

CUADRO 18

Impuestos a la importación de calzado en los países que se indican

Concepto	CEE ¹ Ad valorem (%)		Austria ² Ad valorem o Schillings por 100 kg		Noruega Ad valorem o coronas por kg			Suecia Ad valorem		Suiza ³ Francos por 100 kg brutos		Australia		Japón ⁴ Ad valorem (%)				
	Gene- ral	GATT	Gene- ral	GATT	Gene- ral	CEE	AELC	Gene- ral	CEE, AELC y países en desa- rrollo	Gene- ral	GATT	SGP (%)	Gene- ral	GATT	Prefe- rencia- les	Gene- ral	GATT	Prefe- rencia- les
Calzado con suela y parte superior de caucho o de materia plástica artificial	20.0	20.0	30.0%	—	30.0%			14.0	Exento			6.0	20.0					
Calzado con suela y parte superior de caucho			—	28.0%	3.20	Libre	2.72			180	160		20.0	10.0				
Cubrecazados, incluso combinados con peletería o plumas					3.20	Libre	2.72			90	80							
Calzado con suela de cuero natural, artificial o regenerado; calzado con suela de caucho o de materia plástica artificial (distinto del comprendido en la partida 64.01)								14.0	Exento	150	120	6.0	30.0	27.0	15.0			
A. Calzado con parte superior de cuero natural	20.0	8.0			4.80	Libre	4.08											
A. Calzado con parte superior de materias textiles			32.0%	29.0%	25.00%	Libre	21.20%											
Calzado con piso de caucho y parte superior de materias textiles			—	27.0%														
B. Otro	20.0	20.0	30.0%	25.0%									20.0	10.0	5.0			
Para niños, hasta el núm. 35					10.00	Libre	8.50			300	240							
Con peso de más de 1200 g por par					11.00	Libre	9.35			300	150							
Con peso de más de 600, hasta 1 200 g por par					15.00	Libre	12.75			400	200							
Con peso de 600 g o menos por par					20.00	Libre	17.00			500	300							
Con parte superior de otras materias										220	200							
Calzado de madera o con piso de madera o corcho	18.0	9.0	28.0%	14.0%	0.50	Libre	0.20	9.0	Exento	160	100	6.0	20.0	10.0	Libre			
Calzado con piso de otras materias (cuera, cartón, tejidos, fieltros, etc.)	18.0	7.0	28.0%	14.0%	18.00%	Libre	7.20%	9.0	Exento	180	100	6.0	20.0	10.0	Libre			
Partes componentes de calzado (incluidas las plantillas y los refuerzos de talones o taloneras) de cualquier materia, excepto metal:																		
A. Acoplamientos formados por partes superiores de calzado con suelas primeras o con otras partes inferiores y desprovistas de suelas ext.	18.0	9.0																
A. Partes superiores de calzado			28.0%	14.0%	23.00%	Libre	9.20%	13.0	Exento				20.0					
Enteramente de caucho o de materia plástica										110	60							
Plantillas de cualquier clase					12.00%	Libre	4.80%			180	100							

Concepto	CEE ¹ Ad valorem (%)		Austria ² Ad valorem o Schillings por 100 kg		Noruega Ad valorem o coronas por kg			Suecia Ad valorem (%)		Suiza ³ Francos por 100 kg brutos		Austra- lia	Japón ⁴ Ad valorem (%)		
	Gene- ral	GATT	Gene- ral	GATT	Gene- ral	CEE	AELC	Gene- ral	CEE, AELC y países en desa- rrollo	Gene- ral	GATT	SGP (%)	Gene- ral	GATT	Prefe- rencia- les
	B. Las demás	16.0	6.5	25.0%	12.0%	12.00%	Libre	4.80%	9.0	Exento	150	80		15.0	7.5
1. Suelas y tacones de caucho			—	350						110	40				
2. Suelas de corcho			—	210	8.00%	Libre	3.20%								
Suelas de madera, con tacón labrado					12.00%	Libre	4.80%			150	40				
Cambrillones de madera										150	10				
Botines, polainas, espinilleras, vendas y artículos similares y sus partes:	19.0	9.5								300	150				
A. De cuero			25.0%	12.0%	4.00	Libre	1.60						20.0	10.0	Libre
De materias textiles								13.0	Exento						
B. De otras materias			30.0%	15.0%	20.00%	Libre	8.00%	7.0	Exento				15.0	7.5	Libre

1. Los países miembros tienen asignada una cuota global de importación del orden de 33 210 450 unidades de cuenta. El calzado procedente de países en desarrollo puede abastecer estos mercados, libre de gravámenes, dentro de dicha cuota. Cuando los cupos se van agotando se da aviso a los países abastecedores con el propósito, si así lo desean, de aplicarles el tratamiento de la nación más favorecida o GATT en sus posteriores envíos (SGP Esquema de la CEE 1978-UNCTAD/TAP/136/Rev.2/Amend 1 GE.78-63229).

2. El tratamiento SGP se contempla en el trato general.

3. Este país no señala al calzado dentro del SGP.

4. El tratamiento SGP se señala en los Preferenciales.

Fuentes: Boletín internacional de Aduanas; UNCTAD/TAP/177/Rev.1/Sistema Generalizado de Preferencias. Australian System of Tariff Preferences for Developing Countries; Japan's Generalized System of Preferences; The Ministry of Foreign Affairs of Japan.

debe cubrir derechos de importación que se mueven entre 20 y 25 por ciento, significativamente más bajos que los registrados en la columna general de su tarifa (véase los cuadros 18 y 19).

El mercado de Estados Unidos

Estados Unidos es el primer importador de calzado, y sus compras se han acentuado en los últimos años debido a la menor actividad de su industria zapatera, la que actualmente sólo abastece alrededor de 50% de la demanda. Esa situación imprime a dicho mercado un especial atractivo para la industria zapatera mexicana.

Producción

La producción de calzado, excepto el fabricado con hule —que probablemente se ha incrementado en forma importante, dada la relevancia que han cobrado los deportes, en especial la caminata—, bajó de 453 millones de pares en 1974 a 392 millones en 1979, con un decremento anual promedio de 2.9%. Se estima que en 1980 la producción se colocará en 380 millones de pares, cifras 3.1% inferior a la de 1979.

En contraste, el valor de la producción aumentó de 3 293

CUADRO 19

Canadá: impuestos a la importación del calzado (Porcentajes)

Concepto	Preferencial británico	Nación más favorecida	General	Arancel de Preferencias generalizadas
Zapatos y botas de hule	Libre	20	25	—
Zapatos y botas, clavados, unidos con alambre, con suela sin coser, ribeteados	15	22.5	35	—
Zapatos de lona con suela de hule	20	25	40	16.5
Zapatos con cubierta de piel, y suela y fondo de hule	20	25	40	16.5
Zapatos de cualquier material, n.e.	20	25	40	—
Zapatos de sisal con suela de corcho, sisal, hule o cuero	15	20	40	13.0

Nota: Exentos del impuesto sobre ventas.

Fuente: Canadian Customs and Excise Tariffs.

millones de dólares en 1974 a 4 200 millones en 1979, con una tasa media de crecimiento anual de 5%. Se calcula que en 1980 el valor ascenderá a 4 465 millones de dólares, 6.3% por arriba del valor registrado el año inmediato anterior.

El importante descenso observado en la producción zapatera estadounidense es el resultado de los incrementos de los precios de las materias primas y de la mano de obra, así como de la competencia del calzado importado, que el consumidor frecuentemente prefiere bien por su precio más bajo o por el prestigio de las marcas.

Para contrarrestar los graves efectos originados por la menor oferta de calzado nacional, el Gobierno estadounidense anunció, el 20 de julio de 1977, la puesta en marcha de un programa de tres años para revitalizar la pequeña y mediana industria, mediante una ayuda de 56 millones de dólares para fortalecer la estructura administrativa, productiva y financiera y para realizar estudios de mercado de 150 empresas localizadas en 36 estados. De la mencionada ayuda, 71% se destinó a nuevas inversiones para mejorar la productividad. Se estima que las empresas beneficiadas emplean unas 80 000 personas (alrededor de la mitad de los trabajadores ocupados en toda la industria del calzado de ese país) y producen 230 millones de pares de zapatos al año, poco más de 50% de la producción registrada en 1979. Por otra parte, en dicho programa se parte del supuesto de la cooperación voluntaria de los detallistas.

La estructura de la producción estadounidense no difiere de la de otros países, dado que el mayor porcentaje se destina a satisfacer la demanda femenina. Por otra parte, aunque el volumen de la producción de calzado para dama prácticamente mantuvo su importancia en el período 1974-1979, su valor se elevó 31%. El calzado para hombre, que ocupa el primer lugar por el valor generado, registró un incremento de 42% de 1974 a 1979. Empero, en lo que se refiere a volumen —segundo lugar—, registró una disminución de 15.3% de 1976 a 1979.

El valor de la producción de pantuflas para casa se incrementó 13.8% entre los años extremos del período en cuestión, rompiendo la tendencia anotada para la producción global; fenómeno similar se observó en el calzado no especificado, rubro que seguramente engloba el de niño y el de joven, cuya producción pasó de 544 millones de dólares en 1974 a 613 millones en 1979 (12.7 por ciento).

Estados Unidos no ha escapado a la tendencia mundial de sustituir al cuero y la piel por hule y materiales plásticos, los cuales son más aceptados en el calzado para mujer y en el calzado informal que en los zapatos para hombre. Esta situación explica por qué, al contraerse la producción aumente el valor, fenómeno que resulta mucho menos acusado en el caso del calzado para mujer.

Se estima que 85% del zapato para hombre se fabrica con piel, 12% con plástico o vinil y 3% con otros materiales; en cambio, 56% del zapato de mujer es de piel, 33% de plástico y 11% de otros materiales, entre los que destacan los textiles de fibras naturales y artificiales.

El calzado incluido en el renglón de los no especificados

se elabora en 61% con cubierta de piel y suela de cuero natural, sintética o regenerada, 27% con cubierta de plástico y suela de los materiales indicados y 12% con productos diferentes a la piel.

Las pantuflas fabricadas en Estados Unidos prácticamente no tienen la competencia de calzado similar proveniente de otros países. El 73% de las pantuflas se elabora con textiles y fibras naturales o sintéticas, 20% con vinil o plástico y sólo 7% están hechas con piel (véase el cuadro 20).

Consumo aparente

La tendencia registrada por el consumo aparente de calzado no corre pareja con la de la producción; mientras ésta se mueve a la baja aquél registró aumentos de cierta relevancia de 1974 a 1976, que se moderaron en 1977 y 1978, para decaer nuevamente en 1979, colocándose en los 870.2 millones de pares (véase el cuadro 21).

Estados Unidos tiende a abastecer su consumo de calzado cada vez en mayor proporción con importaciones. Ambas variables (consumo e importación) registran una tendencia muy similar, lo que indica que los incrementos anuales de su demanda, así como las reducciones en la producción, se satisfacen mediante adquisiciones del exterior.

A los cambios observados en el consumo total aparente corresponden movimientos similares en el consumo per cápita, el cual aumentó ligeramente, al pasar de 3.7 pares en 1974 a 3.9 en 1979, con aumentos de mayor magnitud en los años intermedios. En este sentido, Estados Unidos ha eludido la tendencia, bastante generalizada en otros países, en los cuales el consumo per cápita se ha reducido como consecuencia de la inflación que, en cierta forma, ha racionalizado el consumo de bienes semidurables y durables.

La política comercial de Estados Unidos ha buscado, desde 1977, reducir las grandes importaciones de calzado de Corea y Taiwán. Con ese fin, estos países acataron el llamado Ordenamiento de Mercado, instrumento que utiliza Estados Unidos para cerrar las puertas al calzado. Por otra parte, el producto quedó sujeto a cuotas de importación, en el período del 1 de julio de 1977 al 30 de junio de 1981, lapso que coincide con el del Programa de Revitalización de la Industria del Calzado.

Importaciones

En párrafos anteriores se destacó que Estados Unidos realiza considerables compras externas de calzado para satisfacer su demanda interna. En el cuadro 22 se incluyen los datos relativos a las importaciones de calzado, clasificados de acuerdo con los materiales utilizados para su fabricación, así como por países proveedores. Destacan los siguientes hechos en el período 1974-1979:

1) El volumen de las importaciones aumentó 41.7% y el valor 138%, lo cual indica el rápido incremento en los precios.

2) El del calzado manufacturado con más de 90% de hule o plástico pasó de 43% en 1974 a 41% en 1979.

CUADRO 20

Estados Unidos: producción de calzado, excepto de hule

Años, cantidad y valor	Total	%	Pantunflas para casa	%	Para hombre, excepto deportivo	%	Para mujeres, excepto deportivo	%	No especificado, excepto de hule	%
1974										
Millones de pares	453	—	n.d.	—	n.d.	—	n.d.	—	n.d.	—
Millones de dólares	3 293	100.0	188	5.7	1 328	40.3	1 233	37.5	544	16.5
1975										
Millones de pares	419	—	n.d.	—	n.d.	—	n.d.	—	n.d.	—
Millones de dólares	3 234	100.0	167	5.2	1 333	41.2	1 211	37.4	523	16.2
1976										
Millones de pares	426	100.0	67	15.7	111	26.1	157	36.8	91	21.4
Millones de dólares	3 533	100.0	163	4.6	1 483	42.0	1 307	37.0	580	16.4
1977										
Millones de pares	423	100.0	82	19.4	104	24.6	146	34.5	91	21.5
Millones de dólares	3 673	100.0	187	5.1	1 566	42.6	1 378	37.5	542	14.8
1978 ^a										
Millones de pares	413	100.0	79	19.1	97	23.5	145	35.1	92	22.3
Millones de dólares	3 799	100.0	195	5.1	1 590	41.9	1 459	38.4	555	14.6
1979 ^a										
Millones de pares	392	100.0	67	17.1	94	24.0	149	38.0	82	20.9
Millones de dólares	4 200	100.0	214	5.1	1 758	41.9	1 615	38.4	613	14.6
1980 ^b										
Millones de pares	380	100.0	64	16.8	91	24.0	149	39.2	76	20.0
Millones de dólares	4 465	100.0	225	5.0	1 865	41.8	1 720	38.5	655	14.7

n.d. No disponible.

a. Estimación.

b. Pronóstico.

Fuente: U.S. Department of Commerce, 1980 U.S. Industrial Outlook for 200 Industries with Projections for 1984.

3) El calzado de piel aumentó su importancia en cuanto a volumen, al moverse de 56.9 a 59.0 por ciento, en tanto que su valor se redujo sólo de 75.7% en 1974 a 74.3% en 1979.

4) Los principales proveedores de calzado fabricado con hule y materiales sintéticos son Taiwán, Corea y Hong Kong;

los dos últimos fueron rebasados por Italia a partir de 1978. Estados Unidos adquiere este tipo de calzado a un precio promedio de 3.59 dólares el par.

5) Los principales proveedores de calzado fabricado en su mayor parte con piel son Italia, Corea, España, Taiwán,

CUADRO 21

Estados Unidos: consumo aparente de calzado (Millones de pares)

Años	Producción ^a (1)	Importación ^b (2)	Exportación ^c (3)	Consumo aparente (4) = {(1) + (2)} - (3)	(2)/(4) %	(3)/(1) %	Consumo per cápita
1974	453	345.5	5.0	793.5	43.5	1.1	3.75
1975	419	366.1	5.5	779.6	47.0	1.3	3.66
1976	426	497.3	0.9	922.4	53.9	0.2	4.30
1977	423	471.3	6.6	887.7	53.1	1.6	4.10
1978	413 ^d	541.0	8.1	945.9	57.2	2.0	4.34
1979	392 ^d	489.4	11.2	870.2	56.2	2.9	3.96
1980	380 ^e	n.d.	n.d.	—	—	—	—

a. No incluye al calzado fabricado con hule.

b. Incluye importaciones de calzado de hule y de plástico.

c. Incluye las exportaciones de todo tipo de calzado.

d. Estimación.

e. Pronóstico.

Fuente: Department of Commerce, 1980 U.S. Industrial Outlook for 200 Industries with Projections for 1984; U.S. Department of Commerce, F.T. 135 U.S. General Imports; F.T. 410 Exports, y Statistical Abstracts.

Brasil, Francia, Rumania y México; su precio promedio es de 7.26 dólares.

6) Cabe destacar que algunos fabricantes tradicionales de calzado de piel de España han cedido parte del mercado estadounidense a Taiwán, Corea y Brasil, lo que indica que el más rápido aumento en los costos de mano de obra —entre otros— les ha dado ventajas comparativas a los países en vías de desarrollo.

7) De acuerdo con el consumidor, el primer lugar en el valor de las compras estadounidenses lo ocupa el calzado de piel pegado para dama; el segundo, el calzado con cañas de vinil para mujeres, niños y bebés; el tercero, el calzado con cañas de tela o tejidos que contengan un mínimo de 10% de

hule o plástico en su peso; el cuarto, el de piel para hombres y niños; el quinto, el de piel para deportes; el sexto, el de cañas que contengan 90% de su área externa de hule o plástico; el séptimo, el de piel no especificado para dama, y el octavo, el calzado con cañas de vinil para hombres y niños. Sólo se han incluido los rubros cuyo rango de valor está por arriba de los 69.6 millones de dólares (véase el cuadro 23).

CUADRO 22

Estados Unidos: importación de calzado, por clases y países de origen
(Miles de pares y de dólares)

Concepto y país de procedencia	1974		1979	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
<i>Total</i>	345 461	1 180 909	489 469	2 813 484
<i>Calzado de piel</i>	196 610	893 677	288 711	2 092 832
Italia	44 741	275 472	58 679	622 228
República de Corea	30 915	74 569	63 584	349 444
España	29 951	185 069	22 916	255 894
China (Taiwan)	26 756	39 006	64 503	223 545
Brasil	20 723	98 427	26 492	217 971
Francia	2 248	19 310	2 259	42 163
Rumania	2 790	12 308	4 704	37 874
México	4 795	17 556	3 098	32 704
Yugoslavia	1 328	10 507	1 834	25 244
Canadá	695	8 812	1 185	22 384
Filipinas	6	27	3 243	18 048
Polonia	1 469	5 563	2 821	16 653
Japón	5 694	10 613	1 789	15 783
Grecia	881	6 444	1 423	14 354
Hong Kong	59	194	1 297	11 822
Suiza	267	5 510	305	10 882
Otros	23 292	124 290	28 579	175 839
<i>Calzado de hule y plástico</i>	148 851	287 232	200 758	720 652
China (Taiwan)	91 258	141 531	117 189	391 658
Italia	16 654	71 349	22 874	164 105
República de Corea	7 997	22 451	10 516	46 032
España	5 820	22 606	5 562	41 672
Hong Kong	17 380	7 857	22 785	25 021
Filipinas	96	275	3 259	6 006
Singapur	—	—	3 205	5 655
Austria	68	2 318	114	4 455
México	698	1 832	1 978	4 434
Japón	2 153	2 441	2 008	3 312
Suiza	36	51	68	3 273
El Salvador	5	13	1 891	2 599
Reino Unido	11	34	206	2 486
Francia	24	684	139	1 964
Tailandia	(450)	1	652	1 154
Yugoslavia	4	71	45	1 073
Brasil	388	360	260	353
Otros	6 259	13 358	8 007	15 400

() Pares.

Fuente: Department of Commerce, Bureau of the Census, F.T. 135 U.S. General Imports.

CUADRO 23

Estados Unidos: importación de calzado, por clases
(Miles de pares y de dólares)

Concepto	1974		1979	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
<i>Total</i>	345 461	1 180 909	489 469	2 813 484
<i>Calzado de hule y plástico</i>	148 851	287 232	200 758	720 652
Calzado cerrado (con cubierta) con más de 90% de cloruro de polivinilo, forrado con cloruro de polivinilo	97	189	184	245
Botas, con más de 90% de hule o plástico, excepto las de 90% de cloruro de polivinilo	8 589	24 033	10 830	48 052
Calzado cerrado (con cubierta) excepto botas con más de 90% de hule o plástico en el área de su superficie exterior	1 832	4 781	1 633	4 126
Sandalias de tiras o correas, de hule	23 535	7 586	23 380	9 997
Calzado con cañas de vinil para hombres jóvenes y niños	12 995	38 353	16 841	69 603
Calzado con cañas de vinil para señoras, señoritas, niños y bebés	83 475	164 070	115 731	427 286
Calzado con cañas de las cuales el 90% de su área externa sea de hule o plástico	18 328	48 220	32 159	161 343
<i>Calzado de piel</i>	196 610	893 677	288 711	2 092 832
Huaraches y mocasines de piel, calzado de piel, con suela moldeada y agujeta hasta la caña	360	1 025	469	1 966
Botas de piel para esquiar, ribeteadas, con valor de más de 6.80 dólares por par	4	82	4	118
Calzado de piel, ribeteado, para deportes excepto las botas de esquiar, con valor de más de 6.80 dólares por par	127	2 780	142	3 516
Calzado de piel, ribeteado, para faenas, con valor de más de 2.00 dólares por par	2 755	16 689	4 969	53 714
Calzado de piel, ribeteado, n.e. para hombre, con valor de más de 2.00 dólares por par	2 859	27 803	2 872	43 922
Calzado de piel, ribeteado, no especificado	345	3 918	323	7 091
Calzado de piel, cosido a mano (Mckay)	32	215	84	716

Concepto	1974		1979	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
Calzado de piel, cosido volteado, para señoras y señoritas	799	4 865	408	2 507
Calzado de piel, para deportes, no especificado	8 220	62 961	33 475	268 075
Calzado de piel, para hombres, jóvenes y niños	30 827	225 952	30 443	380 265
Calzado de piel, sandalias de piel de búfalo, para señoras, señoritas, niños y bebés (calzado informal)	10 647	45 781	6 707	54 435
Calzado de piel, pegado, para dama	59 773	330 211	71 806	759 500
Calzado de piel, n.e. para dama	5 751	28 409	15 611	96 811
Calzado de piel, n.e., para señoras, señoritas, niños y bebés	6 073	17 456	7 177	29 949
Calzado con suela de piel y cañas de fibras, para hombres, jóvenes y niños	17	74	83	953
Pantuflas con suela de piel	20	40	58	161
Calzado con suela de piel y cañas de fibras, para señoras, señoritas, niñas y bebés	135	740	242	2 495
Calzado con cañas de tela o tejidos que contengan un mínimo de 10% de hule o plástico en su peso	67 801	124 404	113 767	386 346
Pantuflas de piel	65	272	71	292

Fuente: Department of Commerce, Bureau of the Census, F.T. 135 U.S. General Imports.

Participación de México

A pesar de que las ventas de calzado de México a Estados Unidos se han incrementado, nuestro país es un abastecedor marginal. En 1974 los envíos mexicanos representaron 1.6% de las compras de Estados Unidos, participación que para 1979 sólo cubrió 1.0% del volumen y 1.3% del valor. En efecto, a pesar de que las exportaciones aumentaron en ese año, las compras de Estados Unidos lo hicieron a un ritmo mayor.

México vende a Estados Unidos principalmente calzado de piel para hombre y niño, destacando las botas, calzado ribeteado no especificado para hombre, con valor de más de 2.00 dólares por par, y calzado de piel no especificado para dama. Menor importancia revisten los envíos de calzado de hule y plástico, que deben competir con los de Taiwán, Corea del Sur y Hong Kong, entre otros países; en 1974 México sólo abasteció 0.5% del volumen de las compras estadounidenses de este tipo de calzado y 0.6% del valor.

Exportaciones

Al igual que la mayor parte de los países industrializados, Estados Unidos también exporta calzado, aunque el saldo es negativo, pues lo hace en cantidades mínimas. En efecto, en 1974 exportó 5 millones de pares de zapatos, en 1976 prácticamente no hizo ventas al exterior y, a partir de 1977, sus ventas se elevaron de nuevo para alcanzar el nivel

máximo de 11.2 millones de pares en 1979, cifra que sólo significó 2.3% del volumen importado ese mismo año.

De los envíos estadounidenses de 1979, 39% es calzado de piel, 43.7% es calzado no especificado (rubro que debe incluir pantuflas y calzado que en promedio registra un precio no mayor a 5.8 dólares por par) y 17% calzado de hule o plástico, incluyendo el deportivo, cuyo precio promedio es de 6.6 dólares el par (véase el cuadro 24).

CUADRO 24

Estados Unidos: exportación de calzado (Millones de pares y de dólares)

Concepto	1974				1979			
	Canti- dad	%	Valor	%	Canti- dad	%	Valor	%
Total	5.0	100.0	27.7	100.0	11.2	100.0	83.0	100.0
De piel	2.8	56.0	17.7	63.9	4.4	39.3	41.9	50.5
De hule o plás- tico	1.0	20.0	4.4	15.9	1.9	17.0	12.6	15.2
No especificado	1.2	24.0	5.6	20.2	4.9	43.7	28.5	34.3

Fuente: Department of Commerce, Bureau of the Census, F.T. 410 U.S. Exports.

Impuestos a la importación

El Gobierno de Estados Unidos ha establecido 28 fracciones arancelarias para las importaciones de calzado. El nivel arancelario que debe cubrirse está en función del material con el cual se manufactura, de su valor y del uso al que se le destine. Once de las fracciones tienen gravámenes que fluctúan de 2.5 a 8.5 por ciento *ad valorem*; 16 más deben cubrir de 10 a 37.5 por ciento, y sólo las botas para esquiar están exentas del pago de aranceles (véase el cuadro 25).

CUADRO 25

Estados Unidos: impuestos a la importación de calzado

Núm. de partida	Concepto	General	Países so- cialistas
	Calzado de cuero (con excepción del que tenga parte superior de fibras)		
700.05	Huaraches	20.0%	20.0%
700.10	Calzado de cosido McKay	10.0%	30.0%
700.15	Mocasines	10.0%	20.0%
700.20	Calzado vuelto (volteado) (incluye para hombres, jóvenes, mujeres, señoritas, niños y bebés)	2.5%	10.0%
	Calzado con vira, valorado por par en		
700.25	\$ 2 o menos	17.0%	20.0%
700.26	Más de \$ 2, pero sin exceder de \$5 (incluye para trabajo y otros)	17 ¢ por par	20.0% →

Núm. de partida	Concepto	General	Países socialistas
700.27	Más de \$5, pero sin exceder de \$6.80 (incluye para trabajo y otros)	5.0%	20.0%
	Valorado en más de \$6.80:		
700.28	Botas para esquiar	Libre	20.0%
700.29	Otro (incluye para deportes, para trabajo y otros)	5.0%	20.0%
700.30	Calzado con suela moldeada enlazada con la parte superior	5.0%	20.0%
700.32	Pantuflas	5.0%	20.0%
	Otro:		
700.35	Para hombres y niños (incluye para deportes, trabajo mocasines y otros)	8.5%	20.0%
	Para otras personas:		
700.41	Sandalias de cuero búfalo, cuya parte superior esté principalmente constituida por tiras de cuero que sujeten al empeine y el dedo pulgar (incluye para mujeres, señoritas, niños y bebés)	10.0%	20.0%
	Otro, valorado por par en:		
700.43	\$2.50 o menos (incluye para deportes, mocasines y otros)	15.0%	20.0%
700.45	Más de \$2.50 (incluye para deportes, mocasines y otros)	10.0%	20.0%
	Calzado con más del 50% en peso de caucho o de materias plásticas, o con más del 50% en peso de fibras y con caucho y materias plásticas, siempre que el caucho o las materias plásticas representen por lo menos el 10% en peso:		
	Botas de caza, cubrecalzados, calzado contra la lluvia y demás calzado concebido para cubrir o reemplazar, otro para protegerse contra el agua, el aceite, los productos químicos, el frío o las intemperies, con suela y parte superior cuya superficie esté formada en más del 90% por caucho o materias plásticas (con exclusión del calzado con parte superior no moldeada obtenido mediante cosido y que presente en la superficie exterior una parte importante de la costura que une las diversas partes):		
700.51	Con suela y parte superior con más del 90% de cloruro de polivinilo, incluso con soporte o forro del mismo material	11.8%	25.0%
700.52	Calzado (con exclusión del comprendido en la partida 700.51) cuya parte superior no pase del tobillo, concebido para ser llevado sin ataduras, tenga o no soporte o forro.	25.0%	50.0%
700.53	Otro (incluye botas y otros)	37.5%	75.0%
	Otro calzado (con exclusión de aquel cuya superficie exterior de la parte superior esté formada por caucho en más del 50%):		
	Con parte superior cuya superficie exterior esté formada por caucho o materias plásticas en más del 90% (con exclusión del que tenga una tira de refuerzo o una imitación de ésta aplicada o moldeada en la suela e imbricada en la parte superior):		
700.54	"Zoris" (sandalias de tiras de cuero)	5.6%	35.0%

Núm. de partida	Concepto	General	Países socialistas
700.58	Otro (incluye para deportes, sandalias y otros)	6.0%	35.0%
700.60	Otro	20.0%	35.0%
	Calzado con parte superior de fibras:		
	Con suela de cuero valorado por par en:		
700.66	\$2.50 o menos (incluye chinelas y otros)	15.0%	35.0%
700.68	Más de \$2.50 (incluye chinelas y otros)	10.0%	35.0%
	Con suela de materias distintas del cuero:		
700.70	Con parte superior de fibras de origen vegetal (incluye para hombres, jóvenes, mujeres, señoritas, niños y bebés)	7.5%	35.0%
700.75	Con suela y parte superior de fieltro de lana (incluye para hombres, jóvenes, mujeres, señoritas, niños y bebés)	6.5%	35.0%
700.80	Otro (incluye para hombres, jóvenes, mujeres, señoritas, niños y bebés)	12.5%	35.0%
	Calzado de las demás clases:		
700.83	De madera (incluye para hombres, jóvenes, mujeres, señoritas, niños y bebés)	8.0%	33.33%
700.85	Otro	12.5%	35.0%

* Se importa libre de impuestos (SGP) cuando procede de Hong Kong.
Fuente: Boletín Internacional de Aduanas, Oficina Internacional de Aranceles de Aduanas de Bruselas.

CONCLUSIONES

1) La deficiencia de las estadísticas, así como las diferencias entre ellas, limitan los alcances de cualquier estudio que intente plantear la situación real de la industria mexicana del calzado. Se hace necesario que los organismos competentes en este campo, como las secretarías de Patrimonio y Fomento Industrial y de Programación y Presupuesto, las Cámaras de la Industria del Calzado, y el Centro de Investigaciones y Asistencia Tecnológica del Estado de Guanajuato, capten y coordinen la información básica.

2) La industria del calzado cuenta con factores favorables para un desarrollo acelerado, tales como mano de obra calificada y semicalificada, protección del mercado interno, capacidad instalada ociosa, prestigio y tradición. Sin embargo, los cuellos de botella en el abastecimiento de cueros y otros insumos de origen nacional y extranjero, la escasez temporal de mano de obra calificada, el atraso tecnológico de los establecimientos medianos y pequeños y un enorme sistema de comercialización, obstaculizan una mayor expansión, en detrimento del abastecimiento nacional, de la creación de empleos y del ingreso de divisas.

3) En la rama del calzado hay grandes empresas con alta productividad y que producen la mayor parte de la producción, y medianas y pequeñas empresas, de modestas dimensiones y raquíticos recursos de capital obligadas a usar tecnologías obsoletas, que muchas veces están al margen de

la legislación fiscal y del trabajo, y que tienen altos costos de producción, que perjudican tanto sus utilidades como la remuneración a sus trabajadores.

4) La concentración de la industria del calzado y las conexas en la región central de la República se traduce en un distanciamiento entre su oferta y la demanda de las zonas periféricas, abastecidas a mayores precios a medida que el número de intermediarios se multiplica, y el transporte se encarece. Dicha concentración también ocasiona, en el principal de los centros productores (León, Guanajuato), el retraso en el avance de otras industrias; de este modo la zapatera se ha convertido en el único pivote de la actividad económica de esa ciudad y en una fuente contaminadora de su ambiente.

5) En vista de que las pieles y cueros importados desempeñan un papel cada vez más relevante en el abastecimiento de la industria, conviene determinar con anticipación el monto que se requiere cada año, con el objeto de que se otorguen oportunamente los permisos de importación temporales y definitivos.

6) Los aumentos de los precios del calzado registrados de 1977 a la fecha rebasan los incrementos de los de las materias primas utilizadas para confeccionarlo, así como los de los sueldos y salarios, situación que frena tanto el mayor avance de la demanda como el acceso de los sectores de menores ingresos, limitando así el mercado nacional, que es uno de los principales estímulos a la mayor expansión de esta industria.

7) La industria ha demostrado que no está capacitada para abastecer las franjas fronterizas y zonas libres, que se han visto prácticamente inundadas del calzado de mala calidad y bajo precio proveniente de países asiáticos, que llega a esas plazas como "artículo gancho", a través de la frontera estadounidense. La organización de los medianos y pequeños productores permitiría llevar el producto mexicano a esas zonas, pues producen un calzado económico que tiene posibilidades de competir.

8) La producción en los países industriales tiende a contraerse, en tanto que la demanda aumenta lentamente. Para satisfacerla se han visto obligados en su mayoría, a recurrir a las importaciones, situación que da cabida en esos mercados al calzado mexicano, particularmente al fabricado con cuero, que es el que tiene mayor preferencia.

9) Aun cuando Canadá debe considerarse como un mercado modesto por su número de habitantes, adquiere importancia si se toma en cuenta el ingreso per cápita y las reducidas dimensiones de su industria del calzado, cuya producción no satisface los requerimientos internos. Hasta 1978, México le exportó volúmenes modestos; sin embargo, todo parece indicar que los esfuerzos desarrollados por los exportadores mexicanos empiezan a tener éxito pues en 1979 se incrementaron los envíos. Es probable que si los esfuerzos mencionados se respaldan con un estudio de la demanda canadiense, el producto mexicano pudiera penetrar con menor dificultad en ese mercado.

10) Las perspectivas poco promisorias de avance que

presenta la rama del calzado en Estados Unidos, y consecuentemente el destacado papel de las importaciones en el abastecimiento de ese mercado, constituye un estímulo para las ventas mexicanas, las cuales tienen la ventaja, sobre otros países, de la proximidad geográfica.

11) El tipo de calzado producido en México con mejores expectativas de venta en el mercado exterior es el de caballero, manufacturado con piel, en cuya elaboración se aplica intensivamente la mano de obra y que es menos susceptible a los cambios de la moda. Dentro de este tipo de calzado destacan las botas, que han ganado prestigio en los mercados de Estados Unidos y de Europa, dada su calidad, su pespunte característico y su precio relativamente bajo, comparado con el de las botas españolas.

12) El calzado para dama tiene menos posibilidades de penetrar el mercado internacional, debido al retraso de México respecto a los frecuentes cambios en la moda. Además, dicho calzado se enfrenta a una fuerte competencia del producto que proviene precisamente de los países que introducen la moda, tales como Italia y Francia.

13) El huarache mexicano ha ocupado un lugar destacado dentro de las exportaciones. A pesar de que su producción es artesanal y de que no requiere de una tecnología avanzada, puede convertirse en un renglón importante que amplíe la demanda del sector que lo fabrica.

14) México produce algunas clases de piel (por ejemplo, cuero de cabrito y cuero teñido a la anilina) de muy buena calidad. También produce aceptables cantidades de otras pieles, como las de caguama y de tiburón, que pueden ser susceptibles de aprovecharse más ampliamente en la producción de calzado destinado al mercado exterior.

15) Dado que el calzado de plástico requiere de un proceso sumamente automatizado, que implica un uso intensivo de capital y un mínimo de mano de obra, resulta difícil que México pudiera competir con este tipo de zapatos en el marco internacional, sobre todo si se toma en cuenta que Taiwán, Italia, Corea y Hong Kong se han adueñado del mercado.

16) El desarrollo de la industria debe descansar en un programa de apoyo integral, semejante al adoptado en 1977 por Estados Unidos, en el cual se dé preferencia a las pequeñas y medianas empresas, que tienen menor capacidad que las grandes para financiarse, administrarse y organizarse adecuadamente. Por otra parte, en ese programa debería establecerse la investigación de técnicas de producción usadas en otros países, susceptibles de adaptarse al nuestro; la creación de escuelas para formar y actualizar a obreros calificados, y el constante estudio de investigación de nuestros mercados reales y potenciales en el exterior. Del éxito de las medidas que se tomen para auxiliar a la industria del calzado dependerá la cobertura, a precios adecuados, de la demanda interna; la incorporación al mercado nacional de la demanda de las franjas fronterizas y zonas libres, y la mayor concurrencia del producto mexicano a los mercados extranjeros, la cual aliviaría el importante déficit comercial derivado de las importaciones realizadas por esta industria en su conjunto. □