

**ANALISIS Y CARACTERIZACION DEL SUBSECTOR CALZADO EN EL AREA
METROPOLITANA DE BUCARAMANAGA**

CIRO ALFONSO DELGADO BARON

JAIME TORRES MAYORGA

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION
BUCARAMANGA
2012**

**ANALISIS Y CARACTERIZACION DEL SUBSECTOR CALZADO EN EL AREA
METROPOLITANA DE BUCARAMANA**

CIRO ALFONSO DELGADO BARON

JAIME TORRES MAYORGA

Trabajo de grado para optar al título de Economista

**DIRECTOR
RAFAEL VIANA BARCELO**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION
BUCARAMANGA**

2012

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	14
1. EL LIBRECAMBIO DETERMINANTE DE LOS PROBLEMAS ESTRUCTURALES DEL SISTEMA PRODUCTIVO A NIVEL LOCAL	16
1.1ORÍGENES DEL LIBRECAMBIO.....	16
1.2EL LIBRECAMBIO EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS Y SUS EFECTOS A NIVEL LOCAL Y REGIONAL	20
1.3PROCESO DE APERTURA ECONÓMICA EN COLOMBIA	22
1.3.1 LA ADOPCIÓN DE LAS POLÍTICAS APERTURISTAS.....	22
1.3.3 INICIO DE LA APERTURA EN COLOMBIA	23
1.3.4 INTERNACIONALIZACIÓN Y APERTURA DE LA ECONOMÍA COLOMBIANA PERIODO DE 1990	24
1.3.5 POLÍTICAS APERTURISTAS EN COLOMBIA Y SU MARCO LEGAL	26
1.4LA BRECHA TECNOLÓGICA Y LA POBRE INSERCIÓN AL SISTEMA ECONÓMICO INTERNACIONAL.....	29
1.5LA INSERCIÓN LOCAL AL MERCADO INTERNACIONAL.....	32
2. GENERALIDADES DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO.....	35
2.1 Situación Del sector a nivel Mundial	35
2.2 PRINCIPAL PRODUCTOR DE CALZADO MUNDIAL: CHINA	38
3. SITUACION DEL SECTOR CALZADO EN COLOMBIA 2000 AL 2010	43
3.1 Generalidades Del Sector Calzado En Colombia	44
3.1.2 INSTITUCIONES QUE FOMENTA DEL SECTOR CALZADO EN COLOMBIA.....	47
3.1.3 PANORAMA ACTUAL DEL SECTOR CALZADO EN COLOMBIA	48
3.1.4 EL NIVEL COMPETITIVO DE LA INDUSTRIA DE CALZADO	49
4. EVOLUCION DE LA ACTIVIDAD DEL CALZADO EN BUCARAMANGA Y SU ÁREA METROPOLITANA Y SUS CONDICIONES ACTUALES.....	51
4.1GENERALIDADES DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN BUCARAMANGA.....	51
4.2IMPORTACIÓN DE CALZADO EN COLOMBIA, PRINCIPALES ORÍGENES Y SUS EFECTOS EN LA ACTIVIDAD LOCAL.	54

4.3 IMPORTACIONES DE CALZADO EN SANTANDER	58
4.4EXPORTACIONES DE CALZADO DE SANTANDER	60
4.5 LA PÉRDIDA DEL MERCADO VENEZOLANO	65
4.6 EXPORTACIONES DE CUERO DE SANTANDER EN GENERAL Y HACIA CHINA.	68
4.7EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS PRODUCTORAS DE CALZADO EN SANTANDER.....	72
4.8 SALDO COMERCIAL RELATIVO E INDICE DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DEL SUBSECTOR CALZADO EN SANTANDER.....	74
5. CONCLUSIONES.....	79
6. BIBLIOGRAFÍA	82

LISTA DE CUADROS

CUADRO N. 1 PRINCIPALES EXPORTADORES MUNDIALES DE CALZADO 2001- 2010...31

CUADRO N. 2 PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES DE CALZADO 2001- 2010..... 32

CUADRO N. 3 PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CALZADO POR TIPOS (% SOBRE EL TOTAL:
TOTAL EN MILLONES DE DÓLARES).....**¡Error!**

Marcador no definido.33

LISTA DE GRÁFICAS

GRAFICA 1. EXPORTACIONES MUNDIALES DE CALZADO (2001 AL 2010).....	28
GRAFICA 2. PORCENTAJE DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES.....	29
DE CALZADO DE CHINA (2001 AL 2010).....	29
GRAFICA 3. EXPORTACIONES ANUALES DE CALZADO.....	31
GRAFICA 4. PRINCIPALES IMPORTADORES DE CALZADO CHINO.....	32
GRAFICA 5. PARTICIPACION DEL SECTOR CALZADO EN LAS CIUDADES COLOMBIANA.....	34
GRÁFICA N. 6. IMPORTACIONES DE CALZADO EN COLOMBIA E IMPORTACIONES DE CALZADO CHINO (2000-2010)	45
GRÁFICA N. 7 IMPORTACIONES DE CALZADO EN COLOMBIA PROVENIENTE DE PANAMA Y ECUADOR (2000-2010).....	46
GRÁFICA N. 8 IMPORTACIONES DE CALZADO EN COLOMBIA PROVENIENTE DE BRASIL Y VIETNAM (2000-2010)	47
GRÁFICA N. 9 IMPORTACIONES TOTALES DE CALZADO EN SANTANDER E IMPORTACIONES DE CALZADO CHINO EN SANTANDER (2000-2010).....	50
GRÁFICA N. 10 IMPORTACIONES DE CALZADO DE PANAMA EN SANTANDER.....	51
GRÁFICA N. 11 EXPORTACIONES DE CALZADO DE SANTANDER 2000-2010.....	52
GRÁFICA N. 12 EXPORTACIONES DE CALZADO SANTANDEREANO A ECUADOR Y Venezuela.....	55

GRÁFICA N. 13 EXPORTACIONES DE CALZADO SANTANDEREANO A PANAMÁ Y ESTADOS UNIDOS	56
GRÁFICA N. 14 EXPORTACIONES DE CALZADO SANTANDEREANO A VENEZUELA	58
GRÁFICA N. 15 EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE CUERO Y PIELES A CHINA 2000-2010.....	61
GRÁFICA N. 16 EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE CUERO Y PIELES A COREA DEL SUR Y TAILANDIA 2000-2010	62
GRÁFICA N. 17 EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE CUERO Y PIELES A TAIWAN Y HONG KONG 2000-2010	63
GRÁFICA N. 18 NÚMERO DE EMPRESAS PRODUCTORAS DE CALZADO EN BUCARAMANGA (2000-2011)	64
GRÁFICA N. 19 NÚMERO DE EMPRESAS PRODUCTORAS DE CALZADO CREADAS EN BUCARAMANGA (2000-2011)	65
GRAFICO NO. 20 SALDO COMERCIAL RELATIVO DEL SUBSECTOR CALZADO EN SANTANDER.....	66
GRAFICO NO. 21 INDICE DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DEL SUBSECTOR CALZADO EN SANTANDER	68

RESUMEN

TÍTULO: ANALISIS Y CARACTERIZACION DEL SUBSECTOR CALZADO EN EL AREA METROPOLITANA DE BUCARAMANAGA*

Autores: CIRO ALFONSO DELGADO BARÓN

JAIME TORRES MAYORGA**

Palabras clave: industria del calzado, internacionalización de la economía, competitividad.

La actividad del calzado en el área metropolitana de Bucaramanga bajo el predominante liberalismo económico y la internacionalización de la economía se ha visto amenazada especialmente por competidores a nivel mundial como China y los demás países productores de calzado del sudeste asiático, quienes son más competitivos especialmente en términos de costos, y frente a los cuales ha estado perdiendo, por una parte, el mercado nacional y local, el cual es esencial para que esta actividad pueda desarrollarse y fortalecerse y así poder afrontar los mercados y la competencia internacional con mayor seguridad, y por otra parte los mercados externos como Venezuela, Ecuador, Panamá, entre otros. A este panorama hay que sumarle la disminución de las exportaciones locales de calzado causado principalmente por la pérdida del mercado venezolano debido a diferencias políticas; la imposición de salvaguardias por parte de Ecuador, la crisis económica internacional y sus efectos en el consumo mundial entre ellos el consumo de calzado santandereano. Ante esta difícil situación, aunque varios fabricantes han tratado de mantener su empresa a flote, el número de unidades productoras de calzado a nivel local han disminuido en los últimos años afectando tanto a pequeños empresarios, microempresarios como trabajadores directos e indirectos y demás actividades relacionadas con el subsector.

* Trabajo de grado.

** Facultad de ciencias humanas. Escuela de economía y administración. Director Rafael Viana Barceló.

ABSTRACT

TITLE: CHARACTERIZATION AND ANALYSIS OF THE FOOTWEAR INDUSTRY IN THE METROPOLITAN AREA OF BUCARAMANAGA*

AUTHORS: CIRO ALFONSO DELGADO BARÓN

JAIME TORRES MAYORGA**

Key words: Industry of the footwear, internationalization of the economy, Competitiveness.

The footwear activity in the metropolitan area of Bucaramanga under the prevailing economic liberalism and the globalization of the economy have been threatened specially by global competitors like China and other footwear-producers countries in Southeast Asia, who are more competitive specially in terms of cost due to its production base on scales economics and low wages, and against which the local output have been losing, on the one hand, the local and national market, which is essential for this activity to can develop and strengthen itself so that it can face the international markets and its competitors with more security, and on the other hand foreign markets like Venezuela, Ecuador, Panamá, among others. At this scenario must be added the decline of local footwear exports caused mainly by the loss of the Venezuelan market due to political differences; the imposition of safeguards by Ecuador and the economic international crisis with its impacts on global consumption including the local footwear. Before this difficult situation, although several manufactures have tried to keep their companies afloat, the number of footwear producing-units has decreased in recent years affecting small business owners, entrepreneurs as well as direct and indirect workers and other activities linked with the subsector.

* Work of degree. Director Rafael Viana Barceló.

** Faculty of humanities. Economics and administration school. Director Rafael Viana Barceló.

INTRODUCCIÓN

La producción de calzado en Bucaramanga y su área metropolitana es una actividad de importancia para la economía local con efectos considerables en variables económicas y sociales como el crecimiento económico, el empleo y la calidad de vida de muchas personas en la región. Sin embargo, este subsector se ha visto afectado en los últimos años por diferentes situaciones como la creciente exposición comercial, la pérdida de mercados tradicionales como el venezolano y el ecuatoriano y la disminución del consumo global consecuencia de la última crisis económica mundial.

Teniendo en cuenta este panorama el objetivo de este trabajo se enfoca en conocer las condiciones actuales del subsector calzado en Bucaramanga y su área metropolitana y como ha llegado a esta situación analizando su evolución en la última década teniendo en cuenta que esta actividad económica se desenvuelve en medio de un sistema económico internacional donde predomina y se expande el liberalismo económico el cual siempre se inclina a favor de los más fuertes.

Desde los primeros aportes sólidos realizados por Adam Smith y más tarde por David Ricardo se han resaltado y magnificado los beneficios del libre comercio como un mercado más amplio, mayor especialización, mayor productividad y riqueza obtenidos a través de la eliminación de aranceles y demás barreras que restringen los flujos comerciales, sin embargo los resultados del liberalismo económico en el país y la exposición de la economía local a los mercados internacionales no han reflejado los beneficios anunciados por esta corriente política-económica.

Bajo estas coordenadas este trabajo está compuesto, en primer lugar, por un análisis crítico del liberalismo económico determinante de varios de los problemas estructurales de la economía regional y local, incluyendo la actividad del calzado en Santander, y las pocas oportunidades de superarlas si se continua manejando la economía al servicio del sistema económico internacional y de los países

desarrollados y no se opta por una política comercial activa. En segundo lugar se examina la industria del calzado a nivel mundial, sus principales características y los actores más importantes a este nivel. Seguidamente se realiza un análisis del subsector calzado a nivel nacional en la última década, su panorama actual y el nivel competitivo de la industria. El cuarto capítulo se centra en la evolución de la actividad del calzado en Bucaramanga y su área metropolitana a través de un examen de las generalidades de la industria local, la evolución de las exportaciones e importaciones locales de este producto, el número de empresas y demás factores que caracterizan el subsector a nivel local y sus condiciones actuales.

Cabe destacar que la investigación aporta un nuevo análisis formal pues anteriormente la información del sector a nivel local era muy poca, debido a que pocas entidades públicas y privadas poseían información consolidada del subsector y, por lo tanto, los estudios que se encontraban a nivel local eran pobres en ese sentido y se basaban en informaciones y opiniones de actores representativos del subsector cuando mas, pero con poco soporte y respaldo de cifras. Por eso este trabajo de investigación se especifica como un trabajo descriptivo ya que el propósito de la investigación es hacer una caracterización del sector calzado y su comportamiento como una actividad insigne de Bucaramanga y su área metropolitana.

1. EL LIBRECAMBIO DETERMINANTE DE LOS PROBLEMAS ESTRUCTURALES DEL SISTEMA PRODUCTIVO A NIVEL LOCAL

Un análisis de la actividad del calzado en Bucaramanga y la posterior comprensión de la situación actual de este subsector requiere, en primer lugar, una descripción de la ideología o doctrina económica predominante y como ha influido en el comportamiento y destino de esta actividad a nivel local. En ese sentido, se toma como referencia al modelo económico liberal, el cual tiene sus orígenes más lejanos en autores como Adam Smith, de ahí que sea llamado “el padre de la economía”, y cuya doctrina resurge y prevalece en la actualidad a través del neoliberalismo, el cual ha generado en Colombia cambios radicales a través de diferentes procesos como el de APERTURA (el cual es descrito brevemente en este trabajo) siendo, por tanto, el paradigma de liberalismo económico uno de los determinantes más importantes del destino y la ubicación de Colombia y sus diferentes actividades productivas, incluyendo la actividad del calzado local, dentro del sistema económico mundial.

1.1 ORÍGENES DEL LIBRECAMBIO

La teoría librecambista, sigue siendo considerada como un modelo ideal al cual el sistema económico mundial en un punto de gran avance llegará a converger. Sus orígenes pueden encontrarse a finales del siglo XVIII e inicios del siglo XIX teniendo como telón de fondo el pensamiento económico conocido como Clásico cuyos exponentes principales son Adam Smith y David Ricardo, quienes desarrollan sus teorías en favor de la revolución industrial, que tiene lugar en ese momento de la historia, y a favor de un capitalismo industrial en surgimiento que necesita para su desarrollo liberarse de las barreras y trabas impuestas por el mercantilismo.

Adam Smith, bajo la creencia prevaleciente en su época de un orden y equilibrio natural dados los recientes avances en las ciencias naturales, aplica las normas del orden natural a la teoría económica que empieza a constituirse en el momento y, por consiguiente, cualquier intervención o restricción en materia económica por parte del estado constituye una violación al orden natural, cualquier intromisión de los Estados en los asuntos económicos incluyendo industria y comercio afecta el equilibrio natural que opera en la economía a través de las motivaciones de los individuos, la búsqueda de ganancias sólo puede ser alcanzada por los caminos del orden natural y la división del trabajo (la división internacional del trabajo en términos de comercio exterior) es una de las vías del orden natural para el alcance de ganancias mediante el aumento de la productividad y la dependencia entre las personas y los pueblos¹.

En ese sentido, el intercambio es tanto entre los individuos de un país como en el comercio exterior el que permite alcanzar y suplir los intereses de los individuos y las naciones. En las distintas ramas del comercio exterior, en la relación de la industria y la agricultura prevalecen los principios del orden natural y cualquier intervención trae como consecuencia menores beneficios. Ejemplo de ello es la producción de bienes al interior de una nación que resultarían más económicos comprarlos en el exterior, lo que es desacertado debido a que va en contra de la obtención de mayores beneficios para una nación que se podrían obtener si se utilizaran los recursos como capital y trabajo en forma más eficiente como en la producción de bienes en que resulte más económico y se tenga mayor productividad en comparación con los productores externos y adquirir aquellos productos en el exterior en los que resulte más caro producirlos al interior del país que comprarlos a otro país.

Lo que un país debe y no debe producir lleva directamente a la especialización que se refiere Adam Smith y la cual depende de la ventaja absoluta que posea una nación. El principio de la ventaja absoluta radica como se explicó en el párrafo anterior en comprar a otro país las mercancías que resulten más costosas

¹ A. SMITH. "Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones". Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1990, pp. 402-403.

producirlas internamente que comprarlas en el exterior dando a cambio el producto derivado de la actividad dedicada en aquellas mercancías en las que se posea ventaja frente al exterior y, por lo tanto resulten más baratas producirlas internamente².

Esta especialización a escala supranacional lleva a la especialización internacional del trabajo y genera beneficios para todos los países, por tanto, se debe incentivar, lo cual se logra mediante la liberalización de los mercados y el comercio internacional. Por el contrario, todas las medidas enfocadas a la restricción comercial, incluyendo las enfocadas a controlar el déficit comercial, van en contra de la especialización y del beneficio del país debido a que utilizarán mayor cantidad de capital y trabajo para producir bienes que se pueden adquirir más baratos en otro país con ventajas en los mismos, haciendo su economía menos eficiente y disminuyendo la riqueza del país.

Las restricciones a las importaciones sólo encaminarían a la industria de un país por ramas menos remunerativas y beneficiosas para la nación, y las medidas que se tomen para fortalecer y apoyar o eliminar determinado renglón económico iría en el mismo sentido, desplazando los capitales a los sectores en diferentes proporciones a las que irían originalmente bajo un modo natural haciendo la estructura productiva menos eficiente y disminuyendo la ganancia común o bienestar general puesto que entorpece la búsqueda individual de la mayor ganancia.

Los métodos que se usaban para manejar el comercio exterior fueron considerados por Smith como ineficaces y dañinos como las subvenciones, las restricciones, el sistema colonial, los tratados comerciales hasta el momento, y las medidas encaminadas en mantener una balanza comercial positiva y aumentar constantemente la acumulación de metales preciosos, a pesar de que algunas de esas medidas produjeron incrementos en las ganancias de algunas actividades dentro de la industria y el comercio.

² IBID Pg. 412-413.

Es así como sólo la libre competencia y el libre comercio son congruentes con el orden natural y es condición para el aumento de la satisfacción de las necesidades de la población y la nación. Esta doctrina del liberalismo económico desarrollada por Smith pudo ser aceptada y recibida con complacencia y después enraizarse y expandirse a otros países gracias a las condiciones prevalecientes en el momento en Inglaterra(segunda mitad del siglo XVIII), la cual en vísperas de la revolución industrial ya contaba con gran capital acumulado, estaba consolidando su presencia industrial sobre el resto del mundo y era el país capitalista más desarrollado del mundo, situación que continuo y se intensificó hasta finales del siglo XIX , incluso Inglaterra llegó a ser considerada como el taller del mundo para mediados del siglo XIX.

Además, detrás de la situación de Inglaterra yacía la clase burguesa y los hombres de negocios quienes eran los que en la realidad dirigían la economía y la política nacional, e hicieron en gran parte que la doctrina del libre comercio de Smith tuviera éxito debido a que los industriales y comerciantes deseaban erradicar las restricciones y obstáculos al mercado y de la oferta de trabajo que aún permanecían del antiguo régimen capitalista comercial y de los intereses de los terratenientes que frustraban las posibilidades de aumentos de la producción y del comercio³.

No obstante, aunque Smith sienta las bases de la teoría económica tradicional sus consideraciones acerca del estudio del libre comercio entre las naciones se ven superadas por los nuevos tratamientos de David Ricardo, quien tampoco deja de lado la defensa del libre comercio sosteniendo que el comercio internacional siempre es beneficioso incluso para países que tengan una baja productividad del trabajo en la producción de sus bienes, y utiliza sus argumentos en contra de las barreras comerciales, especialmente los aranceles a la importación de alimentos que favorecía a los terratenientes aristócratas pero perjudicaban a los capitalistas como él.

³ Historia de las doctrinas económicas. Eric roll. Fondo de cultura económica. Pg. 142.

De manera que desarrolla sus aportes a la teoría económica a favor de la revolución industrial, que tiene lugar en ese momento de la historia, a favor de un capitalismo industrial en surgimiento que necesita para su desarrollo liberarse de las barreras y trabas impuestas por el mercantilismo, por lo tanto, realiza su análisis obviando los problemas relacionados con la distribución interna de la renta derivado del comercio internacional, colocando a la economía y su avance teórico al servicio de la política y de los intereses de un grupo social.

1.2 EL LIBRE CAMBIO EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS Y SUS EFECTOS A NIVEL LOCAL Y REGIONAL

Es conocido en el ámbito académico de la economía la defensa de la teoría ortodoxa de los beneficios del libre comercio entre países de similar nivel de desarrollo y en países con diferencias en sus niveles de desarrollo⁴. Sin embargo, la libre operación de los mercados ha generado en la economía colombiana y latinoamericana, especialmente a partir de la década de los ochentas y noventas una heterogeneidad estructural que se puede ver en los problemas en el ámbito ocupacional con la profundización del desempleo abierto y el subempleo estructural que van de la mano con los procesos de apertura en la región, incluyendo a Colombia como se explica más detalladamente en el título siguiente,

⁴ Desde los primeros aportes sólidos realizados por Adam Smith y más tarde por David Ricardo se han resaltado y magnificado los beneficios del libre comercio como un mercado más amplio, mayor especialización, mayor productividad y riqueza obtenidos a través de la eliminación de aranceles y demás barreras que restringen los flujos comerciales. De forma similar algunas teorías neoclásicas van más allá, la teoría H-O (Heckscher-Ohlin) (Krugman-Economía Internacional: Teoría Y Política) concluye que habrá grandes volúmenes de intercambio entre países con diferencias en sus niveles de desarrollo como consecuencia de la abundancia relativa de factores en uno y otro país que permite que los costos de los bienes producidos con el factor relativamente abundante sean menores en comparación con los costos de los bienes producidos con la misma clase de factor en el país con escasez relativa del mismo, otorgándoles una ventaja comparativa a cada país, como por ejemplo, la abundancia de capital de los países desarrollados con relación a los países en desarrollo y la relativa abundancia de mano de obra de los países en desarrollo, lo que les genera ventaja comparativa en los costos de producción de los bienes elaborados mayormente con el factor relativamente abundante, de manera que de acuerdo con esta teoría el comercio es beneficioso para países con diferencias en sus niveles de desarrollo pues pueden obtener los productos a menores precios y obtener mejores ganancias con la dotación de recursos o factores productivos que poseen.

y que se han agravado actualmente con el proceso de globalización y la revolución tecnológica, relegando a las economías en desarrollo a ocupaciones de baja productividad y disminuyendo sus ritmos de aumento del empleo.

El crecimiento económico en Colombia así como en Latinoamérica en general presentó un deterioro continuo a partir de los años ochenta, resultado de la aplicación del nuevo paradigma económico neoliberal, el cual a través de sus reformas expuso a las economías regionales a multitud de riesgos y escenarios en los cuales aún presentaba grandes vulnerabilidades como el sistema productivo y la proporción de este dedicado al sector externo. De la mano de ese deterioro del crecimiento económico se agudizó la exclusión social y la sociedad se fragmentó aún más, debilitando la cohesión social debido a que muy pocos sectores y áreas económicas lograron articularse con el exterior y, por ende, sólo algunos grupos sociales pudieron obtener beneficios.

Esas diferencias sociales se han reiterado y reforzado junto con la permanencia de actividades económicas con bajos requerimientos técnicos y la creación de nuevas formas de trabajo caracterizado por su precarización e informalidad donde los riesgos y costos son trasladados a los trabajadores, incluyendo cantidad de formas de trabajo por cuenta propia con ninguna o muy bajas habilidades técnicas.

En la otra cara de la moneda, el proceso productivo designado o impuesto a los países de bajo desarrollo demanda habilidades y cualificaciones mínimas de los trabajadores y ellos mismos pierden por estar ocupados en esas actividades, esto también influye negativamente en la generación de las condiciones de desarrollo y en la ampliación de los mercados internos puesto que esta clase de fuerza de trabajo no se constituye en positiva para las capacidades de producción. La incapacidad para crear plazas de trabajo formal se convirtió en parte del panorama local y nacional, consolidando lo que hoy es conocido como desempleo y subempleo estructural, los cuales a pesar del crecimiento económico en los últimos años no muestran signos de retroceso.

En el subsector calzado, específicamente, la liberalización de la economía en las últimas décadas ha causado el deterioro de esta actividad a nivel nacional y local,

pasando de ser un sector manufacturero integral compuesto por actividades que le suplían de materias primas adecuadas y con fábricas que lograban satisfacer la demanda nacional (más de cien millones de pares de zapatos y que incluso poseían franquicias de marcas internacionales) a una actividad en descenso que pasaba de tener una balanza comercial positiva (con exportaciones netas de US \$73,41 millones en 1990) a una balanza comercial negativa (debido al crecimiento de las importaciones en más del 102% en la década de los noventa) y un subsector con una cadena productiva en desintegración debido a que el cuero utilizado para la producción nacional comenzó a ser exportado húmedo sin procesar pasando de US\$ 34 millones en 1990 a US a \$96,7 millones en 2001 y US \$378.109.413 en el 2008, además de pasar a ser considerado como un sector de alto riesgo por el sector financiero.⁵

1.3 PROCESO DE APERTURA ECONÓMICA EN COLOMBIA

1.3.1 LA ADOPCIÓN DE LAS POLÍTICAS APERTURISTAS

La implementación del nuevo modelo de desarrollo “neoliberalismo” se ha canalizado a través de la apertura económica, la cual implica una altísima capacidad competitiva a partir de procesos de modernización. Donde es necesaria la eliminación del proteccionismo del Estado para el desarrollo productivo industrial, dejándole al sector privado toda la responsabilidad de la producción.

El estado no solamente debe apartarse de las actividades productivas donde entra continuamente con el sector privado, sino también bajar al mínimo los gastos asociados a sus actividades improductivas de redistribución del ingreso como lo son: salud, la educación pública, la protección social y, algunas funciones administrativas. Todo esto con el propósito de otorgarle la mayor fuerza del mercado en la asignación y distribución de las riquezas producidas por el país.

⁵El calzado, perdedor con la apertura: desaparece con el TLC. *José Amado. Deslinde. 2005.*

Con el nuevo modelo los países en desarrollo tuvieron que implementar políticas económicas que debían estar orientadas a resolver las dificultades presentes en sus finanzas públicas y en la balanza de pagos, incidiendo así en sectores claves de la economía para solucionar y prevenir los desequilibrios macroeconómicos en especial en lo fiscal y cambiario. Estas políticas económicas, ensambladas a la implantación de transformaciones estructurales, tratan de ayudar a reparar los espacios de valorización del capital, en puntos claves para el desarrollo del modelo neoliberal como la privatización que busca restringir el papel del estado en los escenarios de producción de bienes, servicios y distribución de los recursos causados por el proceso productivo; en otras palabras, la apertura acoge la desregulación económica para que el mercado no tenga ningún tipo de restricción y se pueda desarrollar en su máximo potencial.

1.3.3 INICIO DE LA APERTURA EN COLOMBIA

El proceso de apertura se enlaza en una propuesta de desarrollo de largo plazo, en la cual las transformaciones de política comercial forman parte de un conjunto de decisiones de ajuste estructural de la economía que buscan modernizar la estructura productiva del país para promover el crecimiento a tasas mayores.

En un estudio ejecutado por el Banco mundial sobre la economía colombiana en 1989, se planteó la necesidad de reorientar la política económica nacional, para permitir que el sector externo se transformara en un componente dinámico de crecimiento, implantando un marco de liberación del comercio para garantizar la entrada del país en los mercados mundiales.

Las recomendaciones del BM⁶ surgieron en un escenario de crisis del modelo tradicional de desarrollo del país, aumentando el debate en torno a seguir insistiendo en el mercado interno como un factor de crecimiento, al igual que los

⁶ Banco Mundial

efectos que a nivel macroeconómico era posible esperar de una política de apertura.

En medio del rompimiento del pacto cafetero y del conflicto contra el narcotráfico, el gobierno en septiembre de 1989 hizo una pausa en la discusión sobre la apertura, sin embargo conformó una comisión liderada por el Ministerio de Desarrollo que se encargaría del estudio del tema de apertura para definir los alcances, las medidas e instrumentos a utilizar.

A principios del año de 1990 se reavivó la discusión con la presentación al Conpes⁷ del “programa de modernización de la economía”⁸ donde se toman algunas de las recomendaciones del BM en objetivos como el frente cambiario e importaciones, con el propósito de mejorar el sistema económico y superar las dificultades estructurales al crecimiento, otorgándole al sector externo el papel de motor del desarrollo para el país en los años venideros, de igual forma se plantea el marco de condiciones para una apertura de la economía en un periodo de cinco años.

1.3.4 INTERNACIONALIZACIÓN Y APERTURA DE LA ECONOMÍA COLOMBIANA PERIODO DE 1990

La conversión de una economía proteccionista bajo el modelo de sustitución de importaciones, a un modelo neoliberal de apertura económica en la década de los noventa, produjo efectos a la economía colombiana, especialmente para la industria nacional, el sector agrícola y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas colombianas, promoviendo un crecimiento de las exportaciones no tradicionales y provocando un aumento en la entrada de divisas para el país al igual que las importaciones de bienes de consumo no durable, los bienes intermedios y bienes de capital, estos últimos dirigidos hacia el sector industrial, provocando una inestabilidad en la balanza comercial, que se reflejó en un déficit

⁷El Consejo Nacional de Política Económica y Social

⁸ Cámara de Comercio de Bogotá (compilador). La Apertura Económica En Colombia: Agenda de un Proceso. Tercer Mundo Editores. Colombia 1993 pág. 2

en la cuenta corriente de la balanza de pagos, la cual fue compensada con la entrada de capital de largo plazo y su correspondiente endeudamiento público.

El gobierno de Cesar Gaviria Trujillo no solo le dio continuación al proceso de apertura, sino que le otorgó una mayor importancia, al proponerlo como un objetivo fundamental del gobierno para avanzar en el proceso de internacionalización de la economía colombiana, en la cual se anticiparían “reformas en la estructura económica, régimen cambiario y la política internacional del país, especialmente en materia comercial”⁹ este proceso sería establecido manteniendo el criterio de gradualidad en su ejecución a diferencias de los otros países latinoamericanos, aunque tiempo después se le introdujeron modificaciones al esquema diseñado, debido a la baja respuesta de las importaciones al proceso de liberación.

En 1990 el Consejo Nacional de Política Económica y Social, estableció el marco de política que se tendrían en cuenta para el proceso de apertura y adoptó adicionalmente, una serie de decisiones en materia de eliminación del régimen de controles administrativos de importaciones, de simplificaciones y reducción gradual de aranceles, estableciendo una nueva programación para la ejecución de la apertura, así como los criterios que se seguirían para realizar la apertura en el sector agrícola¹⁰

Se estableció en el mandato de Gaviria que se ejecutaría la apertura en su plan de gobierno en donde se buscaría abordar las limitaciones estructurales de la sociedad y su aislamiento en el ámbito mundial, con las estrategias del plan se busca la internacionalización de la economía al igual que su modernización e institucionalidad todo esto a través de una serie de reformas en la estructura económica en factores como los regímenes laborales, campos tributarios, cambiarios, financieros y de capitales igualmente se busca un mejoramiento de la infraestructura física y humana, con el fin de dinamizar la economía y así poder tener los medios suficientes para vincularse al comercio mundial, con este

⁹ Cámara de Comercio de Bogotá (compilador). Op. cit, Pág. 7

¹⁰ Cámara de Comercio de Bogotá (compilador). Op. Cit. pág. 8

propósito de internacionalización los cambios en el régimen de comercio y la apertura serían una parte del proceso que se quería adelantar en la modernización de la economía colombiana.

Cabe destacar que una diferencia entre la decisión de apertura en los gobiernos de Barco y Gaviria fue que en el gobierno de Barco la apertura era una acción de encaminada a consolidar los avances obtenidos y profundizar en el proceso de modernización del aparato productivo colombiano, mientras que el gobierno Gaviria la apertura constituye una parte integral de un objetivo más amplio, la internacionalización de la economía¹¹.

1.3.5 POLÍTICAS APERTURISTAS EN COLOMBIA Y SU MARCO LEGAL

Con la búsqueda de modernización del estado y su economía, el gobierno orientó un paquete de leyes que se constituyen en la base institucional y legal para desarrollar la fase de transformación, por eso se implementó una reestructuración a la constitución política de Colombia que permitiera ejecutar las políticas económicas bajo el amparo de la nueva carta constitucional.

Las modificaciones a la carta magna consagró unas series de derechos a todo nivel, transformó radicalmente la organización y las formas de administración de justicia redefiniendo el modelo de relaciones intergubernamentales con una mayor autonomía a nivel local regional por medio de un monto creciente de transferencias de recursos fiscales. En fin la constitución de 1991 definió al país como un nuevo sistema de instituciones políticas, económicas y sociales, especificando de manera precisa la misión y los objetivos básicos del Estado¹²

El gobierno de Cesar Gaviria tuvo como objetivo promover y fortalecer reformas estructurales desde el aparato productivo nacional, al igual que el estado mismo,

¹¹ . Ibíd.

¹² Gómez Reyes, Carlos Eduardo; Uribe Corredor, Rafael; los efectos de la apertura económica en el sector calzado en Bucaramanga Universidad Industrial De Santander. Escuela De Economía Y Administración. Tesis (Pregrado) 2001;

todo con el propósito de alcanzar aumentos en la productividad, las exportaciones y el crecimiento económico; de esta forma las estrategias que conseguirían la realización de estos objetivos se orientaron hacia una mayor exhibición de la economía nacional hacia las fuerzas de mercado y competencias internacionales, al igual que implantar la modernización de la estructura estatal, mediante las diversas reformas a la legislación en materia del sistema financiero, régimen laboral, cambiario e inversión extranjera.

Cumpliendo el gobierno con los cambios programados para el proceso de apertura, durante los primeros años de su ejecución, no se habían alcanzado los objetivos previstos como la previsión de un crecimiento acelerado de las importaciones y además la presencia de restricciones externas se había alterado¹³, se observó que la estrategia de reducción de aranceles no dinamizaron las importaciones, este escaso crecimiento se justificó bajo los argumentos del debilitamiento de la inversión privada, que había impedido una demanda mayor de bienes de capital importado y en lugar que los estímulos brindados para la importación de bienes de consumo y de inversión no habían sido suficientes ni que sus señales se habían transmitido con claridad al sector privado¹⁴. Esto provocó realizar unas modificaciones complementarias del programa, el cual el Conpes estableció criterios para el manejo del programa de los cuales se destacan:

- Adoptar la estructura definitiva de los aranceles, para que permaneciera estable y sostenible por lo menos durante la administración Gaviria, esta debería tener como criterios estar acorde con las decisiones internacionales del país y las relacionadas con el proceso de consolidación de aranceles del GATT y los convenios bilaterales con el G3 y los Estados Unidos; b) el régimen tarifario debería ser simple, transparente y general; c) situar la protección efectiva a la producción nacional en niveles

¹³ Cámara de Comercio de Bogotá (compilador). Op. Cit págs. 17

¹⁴ Ibid págs. 18

razonables, para inducir suficiente competencia, sin ponerla al peligro; d) evitar distorsiones en los niveles de arancel frente a los países vecino y socios comerciales quienes ya habían reducido sus tarifas en forma sustancial y; e) el sistema debería ser creíble y sólido como guía de ágiles decisiones de importar y eliminar los incentivos a la corrupción que presenta el sistema existente.¹⁵

Con este argumento se adoptaron las siguientes decisiones por parte del Conpes:

- Apresurar el programa de desgravación arancelaria para la cual se impusieron cuatro niveles de gravámenes: un primer nivel de 0% para insumos, materias primas, bienes intermedios, y de capital no producidos en el país y bienes susceptibles de contrabando como tabaco y licores. Un segundo nivel del 5% y un tercer nivel del 10% que cobijan los insumos de materia primas, bienes intermedios y de capital que registren producción nacional, el cuarto y último nivel del 15% para bienes de consumo final.

La apertura económica significó un cambio trascendental en la orientación y la economía colombiana, la restructuración del estado en casi el total de sus campos de acción como el comercio, lo institucional, laboral, financiero, cambiario y la privatización de las empresas estatales, reformas que dieron paso al cambio de un modelo proteccionista, todo en la búsqueda de la modernización e internacionalización del estado.

¹⁵ Cámara de Comercio de Bogotá (compilador). Op. Cit págs. 20

1.4 LA BRECHA TECNOLÓGICA Y LA POBRE INSERCIÓN AL SISTEMA ECONÓMICO INTERNACIONAL.

Bajo la revolución tecnológica actual aunque genera vías para nuevas divisiones técnicas del trabajo y, por tanto, otras pautas dentro de la división internacional del trabajo, la inserción local y nacional a la misma no se ha logrado con la simple liberalización de la economía como suponen las teorías librecambistas de comercio exterior¹⁶, por el contrario, el avance tecnológico acelerado de las últimas décadas se ha llevado a cabo en un sistema económico internacional en el cual existe y se reafirma una brecha tecnológica negativa en contra de las economías en desarrollo. En otras palabras, bajo los términos del libre comercio a medida que avanza la tecnología los países en desarrollo afrontan un patrón constante de desventajas en distintas esferas técnicas y organizacionales en la producción de los diferentes bienes y servicios que los mantienen marginados de una representación importante en el sistema económico internacional, incluyendo el la actividad del calzado a nivel nacional y local.

Esta brecha tecnológica explica y determina varios de los problemas económicos estructurales de los países de menor desarrollo como su baja inserción en el comercio internacional, sus problemas en la esfera ocupacional, y por qué no es posible pensar en las economías de menor desarrollo como áreas económicas con tasas de crecimiento elevadas y continuas a partir de las exportaciones especialmente en sectores de punta o al servicio de los mismos. Así mismo, la brecha tecnológica a través de la tendencia al déficit comercial genera límites al

¹⁶ Las teorías librecambistas desde Adam Smith y Ricardo destacan no sólo la conveniencia sino la facilidad de la inserción comercial incluso para los países con pocas o nulas ventajas en sus capacidades productivas. De igual manera, teorías librecambistas como H-O (Heckscher-Ohlin) (Krugman-Economía Internacional: Teoría Y Política) suponen que con el comercio exterior a largo plazo se tienden a igualar las dotaciones en los factores en los países participantes incluso el factor capital y junto con este la tecnología de donde se desprende que la inserción comercial y a la división internacional del trabajo de los países menos desarrollados se nivela también. Sin embargo, en la realidad la inserción a los mercados internacionales para los países con menores ventajas y para la mayoría de países subdesarrollados es una inserción marginal y estancada en productos de bajo valor agregado, donde el libre mercado contrario a impulsar la inserción profundiza la marginalidad y el estancamiento además de las diferencias y dependencias tecnológicas.

financiamiento externo del déficit comercial debido a los efectos sobre las cuentas externas por el pago de sus servicios.

Simultáneamente, gran parte de las normas y herramientas del libre comercio actual se basan en relaciones de poder asimétricas a favor de las grandes economías y desventajosas para los países de bajo desarrollo que impiden el surgimiento de estos últimos y mantienen la supremacía de los primeros, evidencia de ello son las medidas agrarias de las principales potencias, las restricciones y regulaciones en materias de patentes, marcas y protección intelectual que evitan la transferencia de tecnología y reiteran la brecha tecnológica. Se destacan también las garantías y seguridades para la inversión extranjera como la inexistencia de condiciones para entrar y actuar en los países, la prevalencia de la legislación más beneficiosa para los inversionistas, la solución de las diferencias por medio de tribunales *ad hoc* y renunciando a la aplicación de las leyes nacionales, ninguna restricción a la transferencia de fondos de un país hacia otro, el uso libre de una moneda, cero restricciones por problemas con la balanza de pagos.

La mayoría de estas condiciones están presentes en los tratados de libre comercio (TLC) firmados en el continente, específicamente con Norteamérica, convirtiéndose en formas para que las compañías transnacionales desempeñen en países subdesarrollados la búsqueda de mayores beneficios sin tener que llevar a cabo inversiones con ampliación de la capacidad productiva, o inversión en proyectos que impliquen traslado de tecnología.

Un argumento que ayuda a explicar este comportamiento es cuando los países con economías más avanzadas cuentan con la primacía tecnológica y la movilidad del capital como Inglaterra en los siglos XVII y XVIII, Estados Unidos y Europa en el siglo XX y en las últimas décadas países del sudeste asiático, pueden darse el lujo de estar relativamente abiertos al resto mundo y expandir la doctrina del libre comercio a los demás países debido a que las importaciones que les llegue del

resto del mundo no tienen gran importancia y los beneficios son superiores que los efectos negativos.

Ejemplo de ello está en la superioridad tecnológica occidental durante los años de oro de la postguerra que sus manufacturas, sin importar el nivel de salarios con que fueran producidas, eran compradas por los demás países alrededor del mundo sin importar el precio a pagar pues no había más competidores a esos niveles, los Estados Unidos eran el primer acreedor del mundo, lo que ellos invertían en el exterior era mayor que las inversiones extranjeras que recibían¹⁷. No obstante, en las últimas décadas ese panorama para los Estados Unidos ha cambiado y este país es ahora el principal deudor internacional y receptor de inversiones extranjeras.

En la actualidad los Estados Unidos y Europa enfrentan condiciones más difíciles debidas en gran parte a la pérdida de sus posiciones privilegiadas de semimonopolios industriales que habían mantenido durante mucho tiempo. Las revoluciones tecnológicas en las comunicaciones han generado un incremento en la movilidad del capital que amenaza con el traslado de los capitales a los lugares donde reciban el mejor trato, haciendo a los gobiernos impotentes frente a esta situación incluyendo gobiernos poderosos.

Bajo estas circunstancias el libre comercio ya no presenta los mismos beneficios y resultados para las economías desarrolladas, aparecen efectos negativos de la globalización como cambios repentinos en los mercados para los productores nacionales acarreando problemas en el campo laboral como desempleo, precarización y deterioro de las condiciones laborales, frente a los cuales aparecen presiones políticas y económicas a favor del incremento de las medidas proteccionistas. Incluso las grandes potencias puede que se vean obligadas a incrementar el número de medidas proteccionistas en parte por presión de

¹⁷ Una revisión de la temática del proteccionismo. Bases sociales para una comunidad sudamericana. En América latina XXI: ¿avanzara o retrocederá la pobreza? Torcuato Di Tella. Editorial: fondo de cultura económica. Año: 2002. Pág. 109

fuerzas sociales internas en búsqueda del bienestar y la seguridad de sus habitantes.

De ahí la importancia que las naciones en desarrollo como Colombia apliquen una política económica activa que incluyan a sectores generadores de empleo y riqueza como el subsector calzado, que a su vez sean alternativas a la tradicionalmente impuestas por la economía norteamericana que se ha enfocado en implementar un libre comercio en los países subdesarrollados puesto que es de su conveniencia y de la de sus multinacionales, mientras que esta Economía es la principal en evadir la libertad de mercado que dice profesar a través de las medidas y subsidios agrarios, las restricciones y regulaciones de patentes, los obstáculos a la difusión tecnológica, entre otros. Estos últimos profundizan la brecha tecnológica que prevalece con los países en desarrollo y que los mantiene atados a actividades económicas con bajos requerimientos técnicos y formas de trabajo caracterizado por su precarización e informalidad, marginándolos de una representación importante en el sistema económico internacional.

1.5 LA INSERCIÓN LOCAL AL MERCADO INTERNACIONAL

En la economía no existe tal cosa como un orden natural como al que se refería Adam Smith y aplicaba a los intercambios comerciales como principio para dejarlos fluir libremente y que más tarde continuó siendo reafirmado por David Ricardo y las teorías neoclásicas del comercio exterior como argumento a favor del libre comercio. No es posible alcanzar flujos comerciales naturales aún bajo una libertad comercial debido a que el comercio es algo artificial y está basado en propiedades productivas, tecnológicas, organizacionales y legales que son creadas por los hombres en cada país y no solamente por las condiciones en recursos naturales, estas propiedades de cada país son llamadas por la economía tradicional como ventajas ya sean absolutas, comparativas, o competitivas

dependiendo de su comparación y relación frente a otros países y sus propias condiciones.

Estas propiedades o condiciones, bases de las ventajas de cada país, como artificiales que son no deben ser consideradas como definitivas como suponen las teorías clásicas del libre cambio pues son el resultado de procesos llevados a cabo a través del tiempo que pueden llevar a construir o destruir estas condiciones y propiedades, por lo tanto, no son causa primera del libre comercio como también suponen algunas teorías neoclásicas librecambistas de comercio exterior¹⁸, sino mediante acciones y medidas deliberadas dentro de los países, evidencia de ello son los programas de transformación y desarrollo de las estructuras económicas de países como Gran Bretaña con las Navigation Acts en el siglo XVIII, los Estados Unidos con la política económica Hamiltoniana de promoción de manufacturas¹⁹ y más tarde los programas implementados por Alemania, Japón, Corea y Taiwán.

En ese sentido, para superar la marginalidad en el sector externo de la actividad del calzado a nivel local se debe buscar una inserción a los mercados internacionales a través de políticas y medidas tecnológicas y productivas que se enfoquen a reducir la brecha tecnológica del subsector y constituyan un factor importante para un desarrollo sostenido. Estas políticas deben incluir, además de las actividades dedicadas al sector externo, las demás actividades productivas y a todo nivel técnico de la estructura productiva y laboral que induzcan a incrementos

¹⁸ Desde las consideraciones realizadas por autores clásicos como Adam Smith y Ricardo pasando por los aportes neoclásicos se han considerado las ventajas de los países como fijas, es decir, las naciones están destinadas a producir lo que les sea más viable con la dotación y combinación de factores y condiciones que posean sin considerar posibles cambios en la dotación de los factores y en los bienes a producir, por lo tanto, el comercio de bienes y la inserción comercial de los países está determinado y limitado a estas condiciones, limitando de manera más negativa a los países en desarrollo a quienes se les mantiene como productores de materias primas y demás explotaciones primarias con bajo valor agregado y pocos beneficios para el desarrollo regional.

¹⁹ *Ibíd.* Pág. 96.

en la productividad y competitividad a niveles compatibles con la competitividad internacional.

La solución a estos problemas y la consecución del esfuerzo exportador en este subsector requiere a su vez la ampliación del mercado interno a través de cierta combinación de protección y exposición a los mercados internacionales que por un lado incentive mayores niveles de producción de calzado y, por otra parte, propicie el desarrollo de la productividad y la competitividad, lo que a su vez permite mayores condiciones de eficiencia ya que con la productividad se incrementan los niveles del excedente económico y las probabilidades del aumento del ahorro interno, incrementando las potencialidades de lograr ritmos de acumulación y crecimiento elevados y constantes.

La postura extrema a favor del libre comercio se acerca cada vez más a puntos insostenibles, mientras que las políticas comerciales activistas cobran valor y se justifican a pesar de los argumentos de la teoría económica en contra de los apoyos a sectores como el manufacturero. El predominio de oligopolios junto con otras formas de competencia imperfecta, la protección que las grandes potencias mantienen a la agricultura y a otros factores y el reconocimiento de que el comercio internacional no se basa en gran parte, al menos en la actualidad, en obvias ventajas nacionales sino en factores circunstanciales, incluyendo cambios en las paridades monetarias y fuerzas especulativas, contribuyen a la pérdida de vigencia y credibilidad en el libre comercio.

2. GENERALIDADES DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO

2.1 Situación Del sector a nivel Mundial

El sector del calzado, al igual que la totalidad de los sectores manufactureros, está pasando por transformaciones derivadas del proceso de globalización; Estos cambios se hacen visible tanto en la evolución de la producción como del comercio a nivel mundial, Actualmente en el mundo se producen unos 24 mil millones de pares, con un promedio de 2 pares por persona.

El incremento de la producción de calzado se inició en los años 70 con el desarrollo de la industria manufacturera asiática, además la apertura de los mercados de países occidentales a las producciones de otros países se ha traducido en un elevado crecimiento del comercio internacional, donde subrayan fundamentalmente las producciones procedentes de los nuevos países productores, con importantes ventajas en costes derivadas de una mano de obra barata.

Los países asiáticos concentran la mayor producción de calzado, estos cuentan con gran volumen de participación en las exportaciones mundiales, Dentro de estos países se destaca china como principal productor, actualmente este país representa más del 50% de la participación en el mercado mundial de calzado y es considerado como el mayor exportador (produce 9.500 millones de pares/año y exporta 7 mil millones) además registró el crecimiento más espectacular de esta industria, desplazando de la escena a naciones que en su momento fueron grandes productores, como Italia, cuya producción se ha reducido a 400 millones de pares/año.)²⁰

²⁰Industria del calzado y su visualización internacional. Centro de desarrollo empresarial IMEBU 2010

CUADRO 1.PRINCIPALES EXPORTADORES MUNDIALES DE CALZADO 2001- 2010

Exportadores	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
China	10.095.770	11.090.084	12.954.806	15.202.613	19.052.503	21.813.377	25.350.737	29.720.438	28.016.268	35.630.904
Italia	7.572.451	7.579.206	8.477.844	9.306.159	9.138.428	9.820.190	11.011.374	11.456.558	9.212.744	9.841.851
Viet Nam	1.630.196	1.913.009	2.299.175	2.725.752	3.078.616	3.654.750	4.076.199	4.872.365	4.151.908	7.702.035
Alemania	1.374.298	1.703.058	1.862.390	2.249.018	2.530.348	2.856.430	3.271.395	3.907.066	3.690.604	3.941.991
Bélgica	1.652.835	1.855.417	1.863.522	1.940.964	2.522.321	2.974.277	3.396.171	3.703.291	3.486.261	3.742.158
Países Bajos	892.756	764.596	1.131.391	1.365.761	1.525.036	1.607.142	1.842.887	2.268.811	2.267.141	3.032.297
España	1.985.785	2.124.645	2.307.821	2.321.868	2.189.177	2.308.977	2.626.815	2.835.733	2.611.127	2.557.090
Indonesia	1.505.581	1.148.053	1.182.186	1.320.479	1.428.518	1.599.766	1.637.955	1.885.473	1.736.114	2.501.850
India	639.766	630.424	691.116	849.252	1.044.348	1.190.811	1.412.039	1.581.201	1.481.177	2.200.560
Francia	956.648	1.072.000	1.276.648	1.476.242	1.517.628	1.677.839	1.984.034	2.142.325	1.906.979	2.081.723

Fuente: Cálculos del CCI ²¹ basados en estadísticas de MAP TRADE

(Cifra en miles de dólares)

En materia de consumidores de calzado, EEUU es el mercado más grande y el gran importador mundial de calzado (1.800 millones de pares), seguido de la Federación Rusa, Japón y Alemania. Estos 4 países concentran casi la mitad de las importaciones totales netas (excluyendo Hong Kong, que opera como país de tránsito). El valor del comercio mundial de calzado no deportivo ronda los 15 mil millones de dólares anuales, correspondiendo un 85% de ese total al calzado con capellada de cuero.²²

²¹ Cámara de comercio internacional

²² Industria del calzado su y visualización internacional. Centro de desarrollo empresarial IMEBU 2010

CUADRO 2. PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES DE CALZADO 2001- 2010

Importadores	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009	2.010
Estados Unidos de	5.044.341	5.055.069	5.337.650	5.962.165	6.791.214	7.616.182	8.245.059	9.339.805	8.832.213	11.012.745
Federación de Rusia	383.414	481.445	544.724	802.707	1.128.884	1.361.885	1.827.085	1.712.545	1.348.122	2.342.109
Japón	1.010.214	1.007.494	1.096.149	1.193.640	1.379.566	1.523.244	1.751.963	2.035.111	2.089.414	2.273.832
Alemania	163.038	145.000	173.371	250.388	512.608	591.572	739.608	958.370	993.602	1.292.827
Reino Unido	197.672	224.793	292.654	321.654	456.988	521.171	668.350	831.292	877.504	1.218.859
Hong Kong (China)	345.256	509.779	665.282	958.002	1.130.300	1.255.400	1.321.850	1.137.643	918.197	1.153.169
Kazajstán	46.556	104.673	358.173	301.346	695.181	520.460	564.483	607.174	675.390	1.004.242
Panamá	123.494	150.591	153.606	251.490	325.827	395.376	460.045	573.542	535.985	906.526
Francia	100.874	125.828	178.792	211.229	324.259	364.647	451.973	538.370	561.797	721.522
Canadá	180.120	197.316	212.366	251.291	307.379	368.337	442.591	548.819	528.251	649.574

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de MAP TRADE
(Cifra en miles de dólares)

En la producción mundial de calzado, se hace perceptible dos modelos contrapuestos que compiten en el mercado internacional: el "asiático o económico", cuyo liderazgo ejerce China, que aprovecha el bajísimo costo de su mano de obra, y el "europeo", representado por Italia, más caro pero con diseño y elaboración de mayor calidad.

En materia de producción de calzado por tipos de composición, cabe señalar que el calzado de cuero ha sido desplazado del primer lugar, ahora ese puesto lo ocupa el calzado de caucho al poseer unos precios de venta inferiores (Cuadro 3.0). La fabricación de este tipo de producto se realiza con una tecnología y un equipamiento que permite la obtención de economías de escala. En consecuencia, resulta muy difícil para los países tradicionalmente productores de calzado hacer frente a la competencia de los países asiáticos en estas producciones, lo que está provocando que dirijan su producción hacia productos con mayor valor añadido.

CUADRO 3.
PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CALZADO POR TIPOS
(% sobre el total: total en millones de dólares)

	1993	1995	1997	1999	2001
Calzado de piel niños.....	4,50	2,47	2,44	2,80	2,81
Calzado de piel hombres.....	9,73	7,43	8,46	8,49	8,44
Calzado de piel mujeres.....	12,32	10,17	10,81	10,42	10,21
Otros (deportivo, ortopédico).....	15,71	14,03	15,16	21,69	19,75
Calzado de uso en casa.....	6,96	4,84	6,01	6,31	7,01
Sandalías y calzado ligero.....	5,47	4,84	6,34	6,94	8,85
Calzado de caucho.....	38,59	52,33	45,26	37,18	37,56
Calzado de plástico.....	6,22	3,89	5,72	6,19	5,74
TOTAL.....	4.073.978	4.337.876	3.711.414	3.136.448	3.100.542

Fuente: Boletín Económico de Información Comercial Española (ICE)²³

2.2 PRINCIPAL PRODUCTOR DE CALZADO MUNDIAL: CHINA

China ejerce un liderazgo en el campo de la producción de bienes materiales, debido a que aprovecha el bajo costo de su mano de obra que le proporciona a este país asiático una gran ventaja competitiva ante los países que quieran competir con él en materia de producción de bienes finales. Conjuntamente, china es productora de insumos y maquinaria que la industria consume, convirtiéndose en el principal país proveedor de todo tipo de bienes.

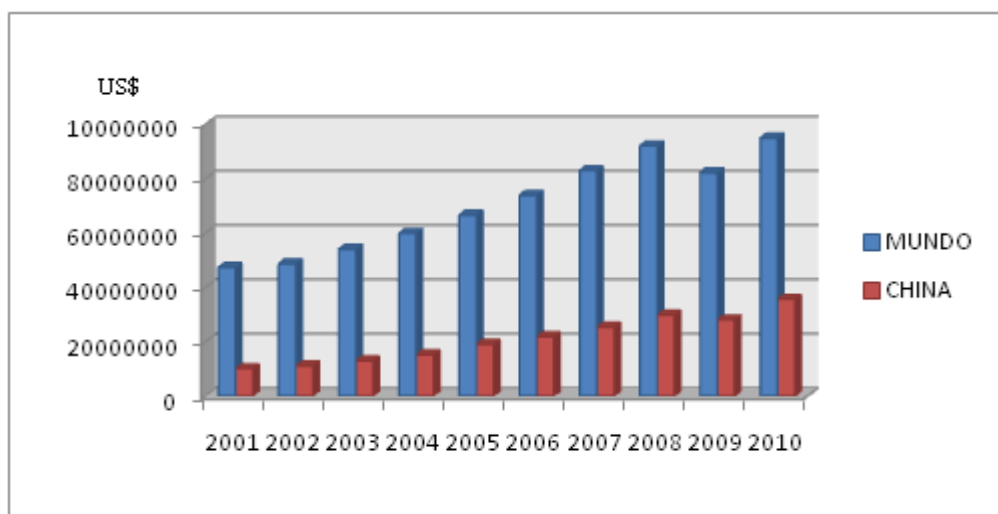
China realiza sobre el mundo un papel importante en materia de producción de calzado, al ser considerado el país con mayor producción de este bien donde las cifras han demostrado la gran importancia que tiene este país asiático y su arrasadora competencia que han colocado a su industria de calzado en un sitio

²³Ybarra Pérez Josep-Antoni Santa María Beneyto María Jesús El sector del calzado en España Retos ante un contexto de globalización, disponible http://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/13529/1/Ybarra_Santa_Maria_Sector_calzado.pdf, consultado 12 de agosto de 2010

privilegiado, convirtiéndose en una gran avalancha, y rival para todos los países ya sean consumidores o productores de calzado.

Las exportaciones mundiales de calzado desde el 2001 hasta el 2010 han consolidado a China como el primer proveedor de calzado, ya que las exportaciones procedentes de este país asiático han aumentado constantemente y en niveles superiores a los demás productores de calzado. Para el año 2010 China exportó un total de \$US 35.630.904.000 en dólares de los \$US 94.935.891.000 dólares que se exportaron en el mundo (cuadro 1). La industria de calzado china tiene mayor participación en los mercados mundiales y penetración acelerada a los países que producen este bien, a pesar que se está tratando de aplacar las importaciones por parte de estos países productores con barreras arancelarias para protección y estimulación de sus industrias de calzado.

GRAFICA 1. EXPORTACIONES MUNDIALES DE CALZADO (2001 AL 2010)

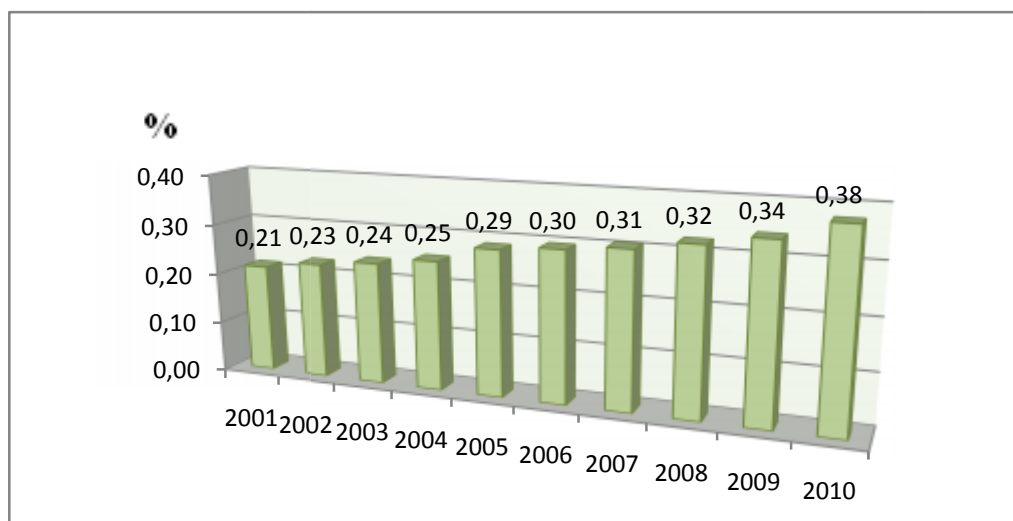


Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de MAP TRADE

El período de 2001 -2010 el crecimiento de las exportaciones de calzado de china ha confirmado la evolución positiva de sus exportaciones con porcentajes que alcanzan el 38% en el mercado mundial en el 2010 (grafica 2).

Estos datos representan un crecimiento del 17% en la última década comparado con el año de 2001 donde china exportó al mundo en total el 21% de su manufacturas de calzado, este crecimiento se puede explicar por las ventajas que obtiene debido a los bajos precios de su mano de obra, la numerosa población ,las largas jornadas de trabajo de 10 a 14 horas diarias, los apoyos y subsidios que brinda el gobierno chino a la sector productivo y el desarrollado una potente industria auxiliar basada en insumos y maquinaria que el sector demanda.

GRAFICA 2. PORCENTAJE DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE CALZADO DE CHINA (2001 AL 2010)



Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de MAP TRADE

Durante estos últimos años de progreso, la cadena del calzado en China ha reformado gran variedad de aspectos que le permiten obtener un contexto de inversión de alta calidad, así como instituir un completo vínculo industrial, lo que ha obligado a las empresas a desarrollar su capacidad con factores determinantes como la innovación y las nuevas tecnologías, que han impuesto a las empresas chinas a estar muy pendientes y receptivas a los cambios y a hacer de la flexibilidad un pilar clave en su estrategia.

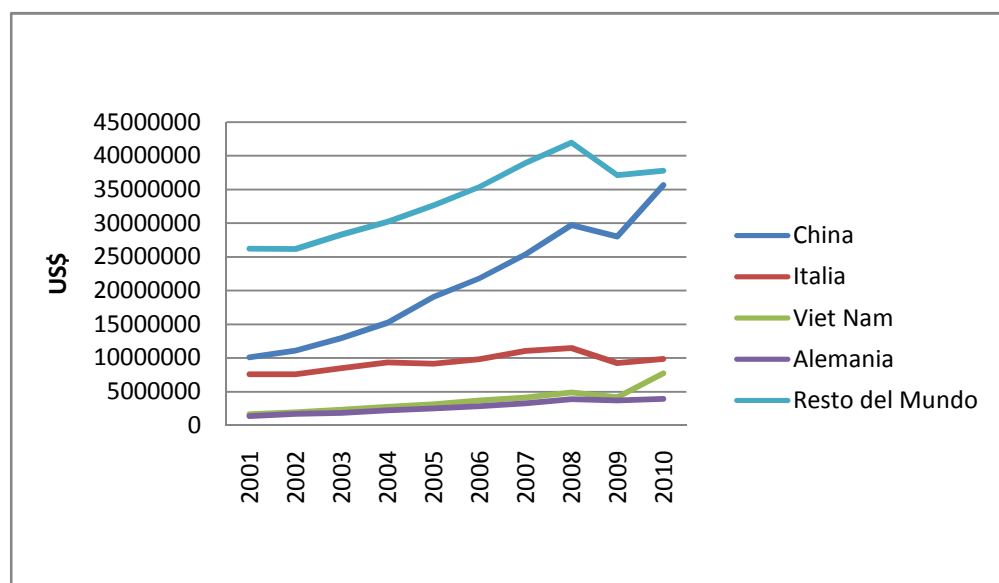
La producción de calzado chino esta dividió en zonas geográficas en las cuales los principales productores son Guangzhou, Zhejiang, Fujian donde existen más 18.000 empresas de calzado y 3.500.000 millones de empleados que trabajan en la industria del calzado²⁴. De estas tres provincias Guangzhou obtiene la mayor participación en la producción de calzado debido a que es la ciudad con mayor número de empresas y se han establecido las ferias más importantes de calzado e insumos para la industria.

Las ventajas competitivas de la manufactura del calzado en China son fuertes en comparación con otros países productores de calzado, al medir a los principales países que han desarrollado la industria del calzado, china sigue siendo líder absoluto en producción y exportaciones con una diferencia alta ante países como Italia, Vietnam Alemania.

Esta ventaja pone a china en la mira de grandes marcas que busca ubicar su producción de calzado para aprovechar de las ventajas que este país les ofrece, por eso en este país asiático se han situados marcas reconocidas como Nike, Adidas, Reebok, siendo estos los productos de alta calidad y mayor demanda en los mercados internacionales, al igual de aquellos zapatos de media y baja gama que por sus bajos costos se convierten en otra gran atracción para los importadores de calzado.

²⁴ Disponible en www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/calzadochina.pdf. Consultado 14 de octubre de 2011

GRAFICA 3. EXPORTACIONES ANUALES DE CALZADO 10 PRINCIPALES PRODUCTORES

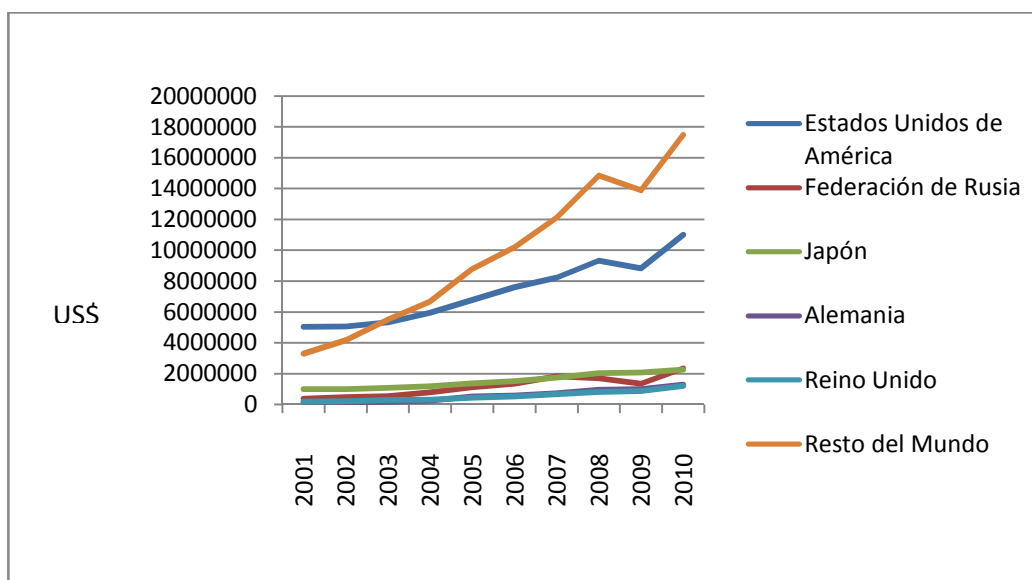


Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de MAP TRADE

El mercado de calzado que china provee a nivel mundial es amplio donde sus 10 principales importadores de calzado son EE.UU como el mayor consumidor de calzado chino, este país en el 2010 importo en total U\$ 11.012.745.000 dólares, en un segundo lugar se encuentra la federación de Rusia, que importaron en total U\$ 2.342.109.000 seguido de Japón, U\$ 2.273.837.000 Alemania U\$ 1.292.827.000, reino unido U\$1.218.859.00, Hong Kong U\$ 1.153.169.000, Kazajistán U\$1.004.242.000, Panamá U\$ 906.526.000 Francia 721.522.000 y Canadá 649.574.000. Estos países concentran casi la mitad de las importaciones totales netas mundiales. **(Cuadro 5.)**

Aparte de exportar la mayoría de su producción de calzado China provee su mercado interno que es amplio, y eso lo convierte en el segundo consumidor de calzado a nivel mundial, debido a la gran cantidad de población que posee.

**GRAFICA 4. PRINCIPALES IMPORTADORES DE CALZADO CHINO
(2001 AL 2010)**



Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de MAP TRADE

3. SITUACION DEL SECTOR CALZADO EN COLOMBIA 2000 AL 2010

En este capítulo se realiza un análisis del comportamiento del sector calzado a nivel nacional, para así poder introducirse posteriormente al último capítulo y base de estudio de este trabajo, como es la situación del calzado en el área metropolitana de Bucaramanga.

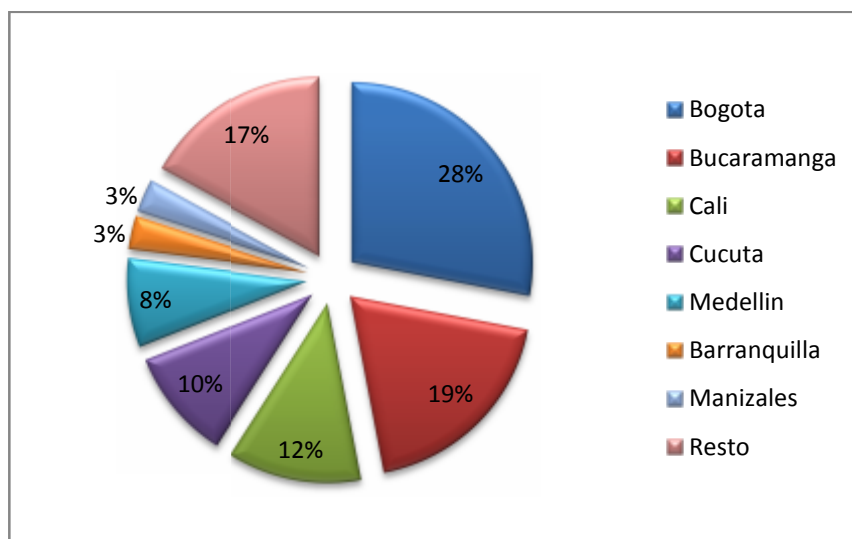
En Colombia la producción del calzado se encuentra sectorizado de acuerdo a las características, insumos y componentes del mismo, aunque compartan las misma transformaciones mediante los procesos de diseño, modelaje, corte, guarnición y soldadura en un zapato apto para el consumo humano, estos se clasifican según el tipo de segmentación y material utilizado, encontramos zapatos deportivos,

formales, elegantes, zapatos para dama, caballero y niño, en materiales como el cuero, caucho, sintético y textil.

3.1 Generalidades Del Sector Calzado En Colombia

Actualmente Colombia cuenta con 2.400 empresas dedicadas a la fabricación de calzado, registradas ante las Cámaras de Comercio, el 28% se encuentra en Santafé de Bogotá, el 19% en Bucaramanga, el 12% en la ciudad de Cali, un 10% en Cúcuta, el 8% en Medellín, el 3% en Barranquilla, otro 3% en Pereira, y el restante 17% se encuentra distribuido en más de 80 ciudades y municipios en todo el país.²⁵

GRAFICA 5. PARTICIPACION DEL SECTOR CALZADO EN LAS CIUDADES COLOMBIANA



Fuente: Cálculos ACICAM

²⁵Acicam, Resumen ejecutivo “Combate al contrabando puntos para una agenda interinstitucional”. Versión en línea <http://www.portaldelcuero.com/informa/informa22.asp> consultado 14 de noviembre de 2011

En el sector cuenta con varios tipos de empresa; desde empresas grandes con tradición exportadora y tecnificadas hasta pequeñas y microempresas cuya producción se destina en su totalidad al mercado nacional y donde se aplican procesos productivos artesanales, con pequeñas escalas de producción. En efecto el total de empresas registra en Colombia el 62% tiene menos de \$5 millones en activos, otro 11% presenta entre \$5 y \$10 millones. Por encima de los \$500 millones se encuentra apenas el 3.9% de las empresas.²⁶

Cabe destacar que el sector está conformado en su mayor parte por; pequeñas y micro empresas familiares en donde su proceso productivo es artesanal esto les genera poca capacidad de producción debido al bajo interés que ellos tiene hacia la tecnificación del sector, algunos no cuentan con los recursos suficientes para inversión en tecnología y otros no ven necesario la ampliación de este recurso importante para sus empresas provocando que se restrinja su producción únicamente al mercado interno,

El sector es intensivo en mano de obra y con un aporte significativo en el empleo nacional. Lo anterior se demuestra al analizar la composición del valor agregado del sector y el volumen de empleo generado. De acuerdo con la Contabilidad Nacional, los costos de remuneración al trabajo representan más del 38% del valor agregado generado por el sector. El restante 62% corresponde a excedentes, intereses e impuestos. En números de empleos se estima que su contribución supera los 250 mil puestos de trabajo, que explican cerca del 14% del empleo industrial y lo colocan como el tercer sector generador de empleo después del textil-confecciones y químicos.²⁷

²⁶ Ibíd.

²⁷ Herrera Piñeros María Angélica ,Hortúa Leal Sebastián Morales Vendries Andrea Carolina Estudio De Medición De Potencial Exportador De La Empresa De Calzado Manufactura Hortúa Leal, tesis de grado versión en línea <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/10336/1099/1/1020716213.pdf>consultado el 14 de octubre de 2011

A pesar de la importancia que presenta el sector del calzado en la economía, sus exportaciones aún son muy bajas en comparación con otros sectores; Durante el 2009 el sector de calzado y sus partes, registró exportaciones por 111,6 millones de dólares, con un decrecimiento de -56% frente a las exportaciones registradas en el año 2008. Esta variación se explica por la fuerte caída tanto de calzado terminado como el de partes que se redujeron en 69% y 49% respectivamente.²⁸

En los países que se redujeron en mayor medida las exportaciones fueron Ecuador (-83%) y Venezuela (-81%) en calzado y en partes Ecuador con una disminución del 52%. Sin embargo los principales destinos de exportación siguen siendo Venezuela (77%), Ecuador (6%), y México (3%) Igual comportamiento se observa en el volumen exportado con una caída de -64% al pasar de 5.130.276 pares en el 2008 a 1.866.048 pares exportados en el año 2009, como consecuencia de la caída en las exportaciones a los principales destinos como lo son Venezuela (-81%), Estados Unidos y Puerto Rico (-28%), Panamá (-15%) en USDFOB. México y España muestran crecimientos importantes de más del 30%, respecto al año anterior.²⁹

Por su parte, el principal destino de las exportaciones de partes de calzado es Venezuela con un 87% del total, exportaciones que registran una caída de 52% respecto al 2008. Las compras externas de calzado y sus partes entre enero y diciembre del año 2009 registran un valor de 248.2 millones de dólares con un crecimiento de 1% respecto al valor importado durante el 2008, principalmente de países de China, Panamá y Ecuador con el 76% del total³⁰

²⁸ ACICAM, Informe cómo va el sector ,versión en línea
<http://www.acicam.org/documents/comovaelsectordiciembre2009.pdf> consultado 14 de octubre 2011

²⁹ Ibid.

³⁰ ACICAM, Informe cómo va el sector ,versión en línea
<http://www.acicam.org/documents/comovaelsectordiciembre2009.pdf> consultado 14 de octubre 2011

3.1.2 INSTITUCIONES QUE FOMENTA DEL SECTOR CALZADO EN COLOMBIA

El sector cuenta con asociaciones que ayudan a promover a nivel nacional e internacional el calzado colombiano con eventos importantes como ferias especiales de calzado que se celebran en la ciudad de Bogotá y Bucaramanga. Aparte de esto, estas instituciones realizan investigación y vigilancia en todo lo que le compete al sector, ya sea en política, normatividad y lo comercial además trabajan con ayuda del gobierno nacional para buscar soluciones a las problemáticas que afectan al sector como el contrabando.

Cabe destacar que la asociación más importante y que acoge al mayor número de productores a nivel nacional es ACICAM³¹ Fundada el 18 de marzo de 1999, nació como resultado de la fusión entre la Asociación Colombiana de Industriales del Cuero ASOCUEROS y la Corporación Nacional de Calzado CORNICAL. El propósito de la unión fue fortalecer la representación del sector en el país y propiciar la integración de la cadena productiva. Tiene por objeto la protección, desarrollo, tecnificación, dignificación y en general, el engrandecimiento de la industria colombiana del calzado, la marroquinería, los insumos para su fabricación y entidades afines dentro y fuera del territorio nacional.

Esta asociación tiene presencia en el ámbito nacional a través de sus Seccionales Regionales en Bogotá - Cundinamarca, Santander, Norte de Santander, Antioquia y Valle del Cauca y representa empresas de estos polos industriales del sector, así como empresas afiliadas de Barranquilla, Ibagué, Manizales, Mosquera, Palmira, Pereira, Cartago, Cartagena y Pasto, entre otras. Tiene convenios con instituciones nacionales en los Santanderes, la Costa Caribe, Valle del Cauca y Centro del país.

ACICAM forma parte de los comités Internacionales – sectoriales de los países andinos y de la región latinoamericana e integra y ha formalizado convenios

³¹La Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas, ACICAM

internacionales con asociaciones homólogas e instituciones sectoriales de Brasil, México, Ecuador y la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI).

Otra institución importante es Asoinducalz Fundada el 28 de Septiembre de 1998, con el objetivo de promover la organización industrial del Calzado y Similares en todas sus modalidades, gestionar procesos, programas y proyectos de desarrollo económico, social y cultural.

3.1.3 PANORAMA ACTUAL DEL SECTOR CALZADO EN COLOMBIA

Durante los últimos años el sector calzado en Colombia ha enfrentado dificultades como consecuencia de la apertura económica, a partir de 1991 los índices de producción y ventas reales en el sector presentaron un deterioro opacando el dinamismo exportador alcanzado por el sector en la década de los ochenta, este retroceso ocasionado por la liberación de los mercados y la entrada masiva de partes y productos terminados de calzado procedentes de los países asiáticos.

La entrada masiva de calzado al país a bajos costos ha afectado marcadamente la oferta de la gran mayoría de las empresas nacionales, que han tenido que reducir su producción y participación tanto en el mercado interno como en el externo, llevándolos los productores domésticos a disminuir sus costos y adecuar sus procesos de producción para poder mantenerse en el mercado.

La internacionalización de la economía Colombiana dejó ver las fortalezas del sector pero de igual forma mostró grandes debilidades, el país ha visto el ingreso de una gran ola de productos importados que tienen mayores ventajas comparados con los productos nacionales, aunque los artículos nacionales sean de una aceptable calidad, los costos de producción de estos son más altos que los

productos extranjeros, los cuales pueden entrar legalmente e ilegalmente, siendo este último un problema que está afectando gravemente al país.

En síntesis la globalización y apertura económica han traído para el sector calzado una serie de dificultades reflejados en la pérdida de mercados, la poca rentabilidad causado por los factores macroeconómicos, una crisis empresarial que ha llevado al cierre de empresas que han sucumbido a la competencia externa, que provocan bajas ventas para el producto nacional y que deja al descubierto una serie de falencias en cada uno de los eslabones de la cadena productiva, agravando la situación del sector.

La exigencias de la apertura, han llevado a las empresas de calzado a la necesidad de modernizarse para poder mantenerse en el mercado y así mismo mantener sus volúmenes de producción y ventas, dirigiendo tanto al mercado nacional como al extranjero, modificando sus procesos tradicionales agregándoles diferenciación y mayor calidad saliéndose del marco de calzado de bajo costo, para poder dirigirse hacia un nicho de mercado de clase social de ingresos superiores, para el caso de los medianos y pequeños productores que son la mayor parte de empresas que tiene el sector la situación es más dramático ya que aparte de los problemas de competencia, deben afrontar la falta de créditos por el sector financiero, imposibilitándolos a que estas empresas puedan modernizarse.

3.1.4 EL NIVEL COMPETITIVO DE LA INDUSTRIA DE CALZADO

En este aspecto la producción de calzado está pasando por un momento crítico generado desde el proceso de apertura económica, además de los actuales y constantes revaluaciones del peso han llevado al sector a perder las ventajas en costos de producción con los que se tenían y permitían competir en un renglón con los países asiático; con lo expuesto anteriormente se puede argumentar que la apertura a aflorado la debilidad que tiene el sector en materia de competitividad

a nivel nacional, ya que con el tiempo los empresarios entregan su mercado a los productos extranjeros por carencia de una visión empresarial innovadora que optimice sus procesos productivos y aumente su capacidad competitiva en aspectos como calidad y bajos precios.

La producción de calzado a nivel global esta interconectado a actividades de valor y desarrollo compuesto por proveedores de materias primas, producto terminado, distribución, comercialización, que forman parte de la cadena productiva del calzado; conjuntamente la competitividad en este sector es significativa debido a que se trabaja con una interacción de competencia donde se considera al mercado nacional e internacional como uno solo.

Para el caso colombiano no cumple totalmente con lo anterior debido a que no existe una interconexión completa entre las actividades del valor-desarrollo, además persiste una diferencia de lo nacional con lo internacional además la competencia solo se limita a lo empresarial dependiendo del tipo de calzado producido.

Igualmente se puede destacar una falta de interconexión del sector (proveedores, productores y comercializadores) lo que hace que este se encuentra en un estado desfavorable debido a la desventajosa posición de los productos nacionales con respecto a los bienes importados y el precio con los que estos entran al país, además el sector sufre por el flagelo del contrabando de calzado y partes de este que entra ilegalmente a Colombia por los diferentes puertos y fronteras que se distribuyen dentro del territorio nacional convirtiéndose en una competencia más fuerte para los productores nacionales.

Otro aspecto que debilita el nivel competitivo del sector es que la producción de calzado es algo variable debido a que este es un artículo que depende demasiado de la moda, Hecho que es primordial para determinar un comportamiento flexible en las empresas, las cuales deben contar con la posibilidad de cambiar

constantemente su producto de acuerdo a las tendencias que se manejen para cada temporada; la falta de un sistemas de información que analice las tendencias de moda a nivel mundial y trasmita ese conocimiento hace que el sector calzado en Colombia tenga un atraso en las tendencias actuales de moda y la producción se elabore con información no actualizada.

En el aspecto de innovación y tecnología las empresas solo adquieren maquinaria electrónica y mecánica algunas de ellas que son fundamentales en el proceso productivo como máquinas de costura, pulidoras de calzado, guarnecedoras planas y maquinas planas, troqueladoras³² electrónicas, aún así no se considera que el sector haya invertido en maquinaria de alta tecnología.

4. EVOLUCION DE LA ACTIVIDAD DEL CALZADO EN BUCARAMANGA Y SU ÁREA METROPOLITANA Y SUS CONDICIONES ACTUALES.

4.1 GENERALIDADES DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN BUCARAMANGA

La actividad del calzado en Bucaramanga es un reglón de importancia para la economía local con efectos considerables en las variables económicas y sociales de la ciudad como el crecimiento económico, el empleo y la calidad de vida. Por ejemplo, al considerar únicamente la fabricación de calzado en Bucaramanga dejando por fuera empresas y establecimiento de comercialización de insumos y producto terminado, se encuentra que está compuesta, según registros oficiales (cámara de comercio de Bucaramanga) por aproximadamente 1200 empresas

³²La utilización de estas maquina para corte se utiliza en empresas de grandes producciones, para las empresas mediana y pequeñas el trabajo de corte se hace manualmente.

productoras de calzado tanto para hombre, calzado para mujer y calzado infantil, las cuales emplean aproximadamente 3500 personas directas, sólo contando las declaradas ante la cámara de comercio, y sin tener en cuenta los empleos indirectos que se generan que pueden llegar a ser tres por cada empleo directo.

Las ventas netas y los activos, por su parte, alcanzan aproximadamente \$ 102 mil millones de pesos y \$ 29 mil millones de pesos, respectivamente, a la fecha y donde el 60% son microempresas, el 30% son pequeñas empresas y sólo el 10% son medianas empresas³³.

De igual manera, el sector del calzado es un renglón que ha adquirido reconocimiento a nivel nacional, especialmente en el calzado para mujer, en gran parte por la significativa proporción de la producción dedicado a la mujer, así como por los aceptados niveles de calidad en relación con su precio, y ha llegado a destinos internacionales como Ecuador, Venezuela, Estados Unidos, Panamá, Puerto Rico entre otros, registrando exportaciones por \$ US 2'735.029 en el 2010 mostrando una recuperación con respecto al 2009, aunque no en los niveles de años anteriores como 2000 a 2006 (cuando se alcanzaron US \$ 5'489.033 en ventas al exterior) en gran parte por las dificultades de la economía mundial en los últimos años.

Cabe resaltar también que muchas unidades de producción de calzado que funcionan dentro de la informalidad no se encuentran registradas ante algún gremio, o la cámara de comercio de Bucaramanga, esto se evidencia en barrios como en Ciudad Norte, Morrorico, entre otros incluyendo buena cantidad de barrios dentro de los municipios pertenecientes al área metropolitana como Floridablanca, Girón y Piedecuesta. Esta informalidad hace que el mercado se inunde de productos de no muy buena calidad y bajos costo creando competencia desleal y piratería entre los mismos productores. Igualmente la producción local de calzado se caracteriza por el bajo uso de tecnologías de punta y pocos avances e inversiones en investigación y desarrollo, de ahí que no haya marcas representativas de calzado a nivel local.

³³ Base de datos Cámara De Comercio De Bucaramanga 2010.

También hay preocupaciones acerca del futuro en el corto plazo de esta actividad teniendo en cuenta la creciente rivalidad externa, específicamente de China y el sudoeste asiático con el aumento de sus exportaciones de calzado a los mercados del mundo, incluyendo el mercado nacional, con precios muy bajos, en gran parte debido a sus bajos costos de producción y al aprovechamiento de grandes economías de escala, otorgándoles gran competitividad con la cual los productores locales no pueden competir y, a pesar de sus continuos esfuerzos de mantenerse en el mercado han terminado cediendo, algunos cerrando sus fábricas, otros convirtiéndose en importadores de calzado y/o insumos para calzado ambos provenientes de países como China e India.

Además de China hay que sumarle la fuerte competencia de otros actores como Brasil, Italia, Indonesia, entre otros, en el mercado internacional y mercados de destino de las exportaciones de calzado santandereano, enfrentando, de esta manera, la disminución del mercado nacional y extranjero al punto que la producción de calzado puede verse comprometida y, como consecuencia, el número de fábricas dedicadas a su elaboración, los empleos y los efectos positivos en la economía local.

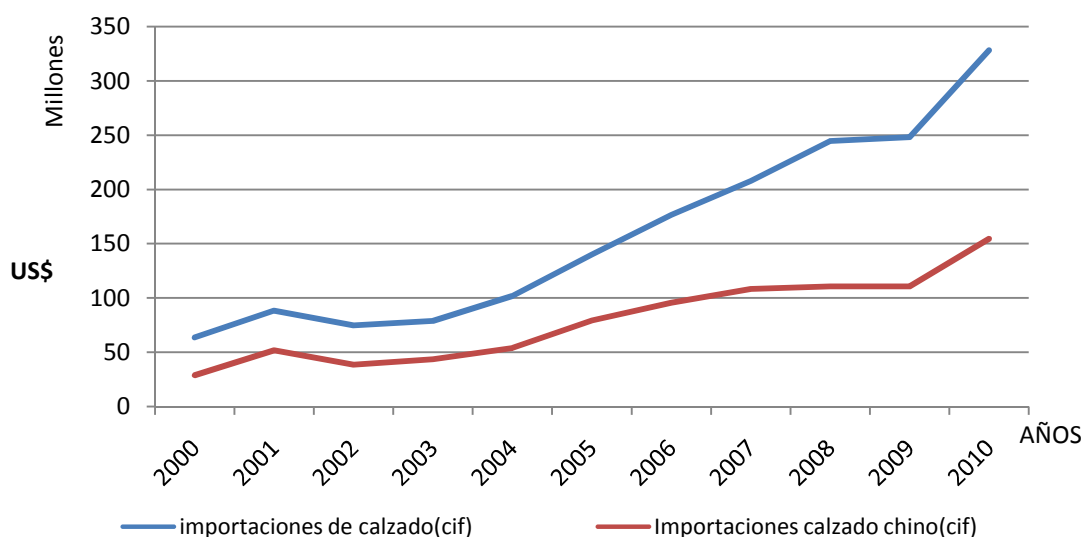
Otro factor que está afectando la actividad local es la salida en grandes cantidades del cuero crudo o verde, materia prima para la fabricación de calzado de cuero, confecciones en cuero y marroquinería, con destino casi en su totalidad a China, desabasteciendo y aumentando los precios en el mercado nacional, a lo cual los productores tanto de Bucaramanga como de los demás ciudades productoras del país se han pronunciado sobre las consecuencias para su competitividad y la estabilidad de la actividad en el país.

De igual manera, otro retroceso que ha golpeado fuertemente al sector, es la conocida pérdida del mercado venezolano, al cual la producción santandereana de calzado se había vuelto muy dependiente trayendo como consecuencia las dificultades por las cuales empezó a padecer la producción de calzado en Bucaramanga.

4.2 IMPORTACIÓN DE CALZADO EN COLOMBIA, PRINCIPALES ORÍGENES Y SUS EFECTOS EN LA ACTIVIDAD LOCAL.

Colombia en la presente década ha venido aumentando sus importaciones de calzado con aumentos constantes de hasta 37% anualmente y con mayor intensidad en el último año (2010) alcanzando \$US 328'242.569 (millones de dólares en CIF), constituidos principalmente por calzado proveniente de China (gráfica número 6) que corresponde a un 51% aproximado del total del calzado importado en la presente década y explica igualmente el aumento de las importaciones en el último año de forma importante ya que del aumento de 32% en las importaciones en el 2010 el 47% corresponde a calzado proveniente de China el cual aumentó un 39% en el 2010 con respecto al 2009. Esto se debe en gran parte a los bajos precios a que llagan estas mercancías, especialmente para los comercializadores. La mayoría del calzado proveniente de China está compuesto, de acuerdo con la clasificación NANDINA, por calzado con suela y parte superior de caucho o plástico, calzado con suela de caucho o plástico y parte superior de materia textil, calzados con suela de caucho o plástico y parte superior de cuero natural y calzados de deporte con suela y parte superior de caucho, plástico, o textil.

**GRÁFICA N. 6. IMPORTACIONES DE CALZADO EN COLOMBIA E
IMPORTACIONES DE CALZADO CHINO (2000-2010)**



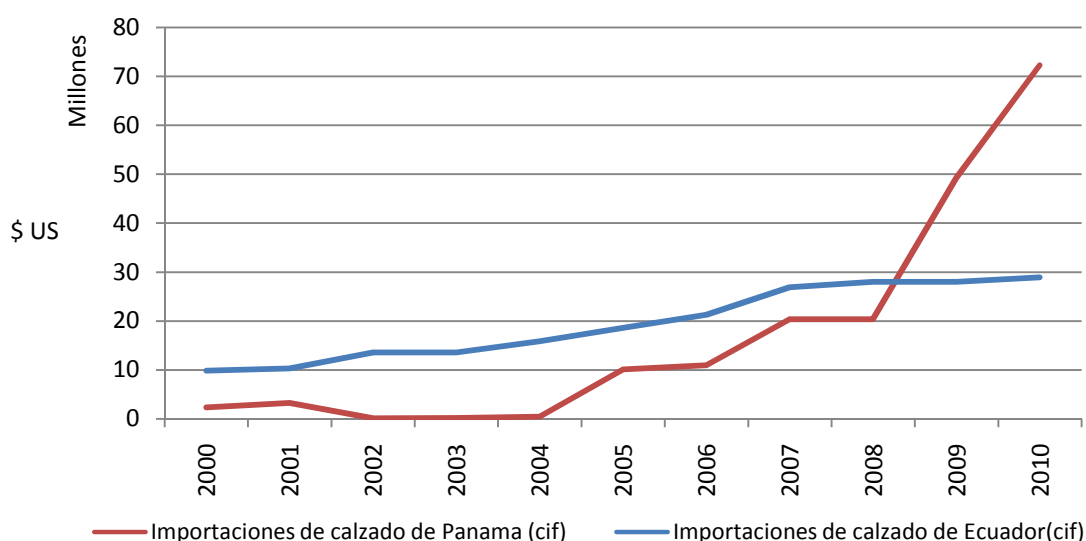
Fuente: SIEX (sistema estadístico de comercio exterior). DIAN.

Al mismo tiempo las importaciones de calzado proveniente de panamá y ecuador han aumentado a través de los años y con mayor intensidad en el caso de panamá, donde a partir del 2004 (gráfica número 7) se iniciaron incrementos significativos pasando de US \$ 465.681 en el 2004 a US \$10'090.623 en el 2005 (casi un 200% con respecto al 2003) y con alzas continuas hasta alcanzar en el último año (2010) \$ US 72'286.958 un aumento del 46% con respecto al año anterior, la mayor parte de este calzado subfacturado proveniente principalmente de China y el sudeste asiático ya que panamá no es un productor considerable de calzado, por el contrario se caracteriza por ser gran importador de este producto en especial calzado de marca.

Las importaciones de Ecuador por su parte, han aumentado uniformemente en los últimos años en parte debido al fortalecimiento que ha experimentado el sector en ese país gracias a la protección que el Estado ecuatoriano le ha otorgado a través de la imposición de aranceles (10%) a las importaciones de calzado. El calzado proveniente de Ecuador, sin tener en cuenta las considerables cantidades

de partes de calzado, se ha incrementado moderadamente, alcanzando \$US 28'918.606 en el 2010 cifra similar a las registradas en los años anteriores pues los aumentos en los dos años precedentes fueron de 3% y 4% para los años 2010 y 2009, respectivamente.

**GRÁFICA N. 7 IMPORTACIONES DE CALZADO EN COLOMBIA
PROVENIENTE DE PANAMA Y ECUADOR (2000-2010)**



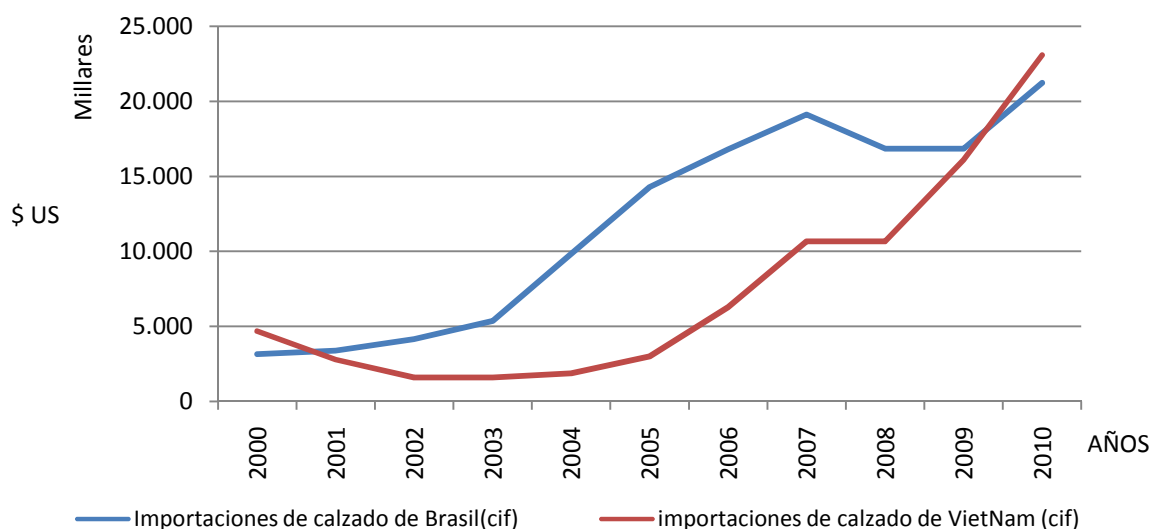
Fuente: SIEX (sistema estadístico de comercio exterior). DIAN.

Otros dos orígenes de importancia en las importaciones de calzado en Colombia son Vietnam y Brasil. Este último país se caracteriza por uno de los mayores productores de calzado en América latina, su producción y la mayor parte del calzado que Colombia le compra está compuesta por las subpartidas 64.02 calzados con suela y parte superior de caucho o plástico y 64.03 calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural. Las importaciones de estos productos han aumentado en nuestro país desde inicios de la década del 2000 (gráfica número 8) y con mayor intensidad a partir del 2004 pasando de \$US 5'355.134 en el 2003 a \$US 9'841.231 en el 2005

un incremento de 83% aproximadamente, y manteniendo una tendencia ascendente hasta el 2010.

Por su parte, la producción de calzado de Vietnam, se ubica en los primeros lugares a nivel mundial después de China, Hong Kong e Italia. Este país ha tenido una evolución importante en las importaciones de calzado que Colombia realiza, ya que estas han aumentado a pasos acelerados desde el 2005 creciendo aproximadamente 60%, 108%, 69%, 50% y 43% para los años de 2005, 2006, 2007, 2009 y 2010, respectivamente, alcanzando los \$US 23'089.709 en el 2010.

**GRÁFICA N. 8 IMPORTACIONES DE CALZADO EN COLOMBIA
PROVENIENTE DE BRASIL Y VIETNAM (2000-2010)**



Fuente: SIEX (sistema estadístico de comercio exterior). DIAN.

Estos incrementos en la importación nacional de calzado, especialmente proveniente de países como China, Panamá, Ecuador y Vietnam, revelan un aumento de la demanda nacional de calzado y, por otra parte, una pérdida de mercado que estaba en manos de los productores nacionales, lo que ha afectado a los productores nacionales, incluyendo la producción local de Bucaramanga, en

la que se enfoca este trabajo, pues la mayoría de la producción local de calzado tiene como destino el propio país,

Cabe destacar que Santander es reconocido como un polo regional en materia de producción y su distinción entre las demás ciudades colombianas es por la cálida y diseño que los productores santandereanos le dan a su calzado, por eso están ubicados el segundo lugar en materia de producción de calzado después de Bogotá donde la producción esta segmentada en mayor parte al calzado tipo industrial, además la ciudad de Bogotá posee un mayor número de habitantes y por tal motivo se convierte en un mercado grande de producción y consumo.

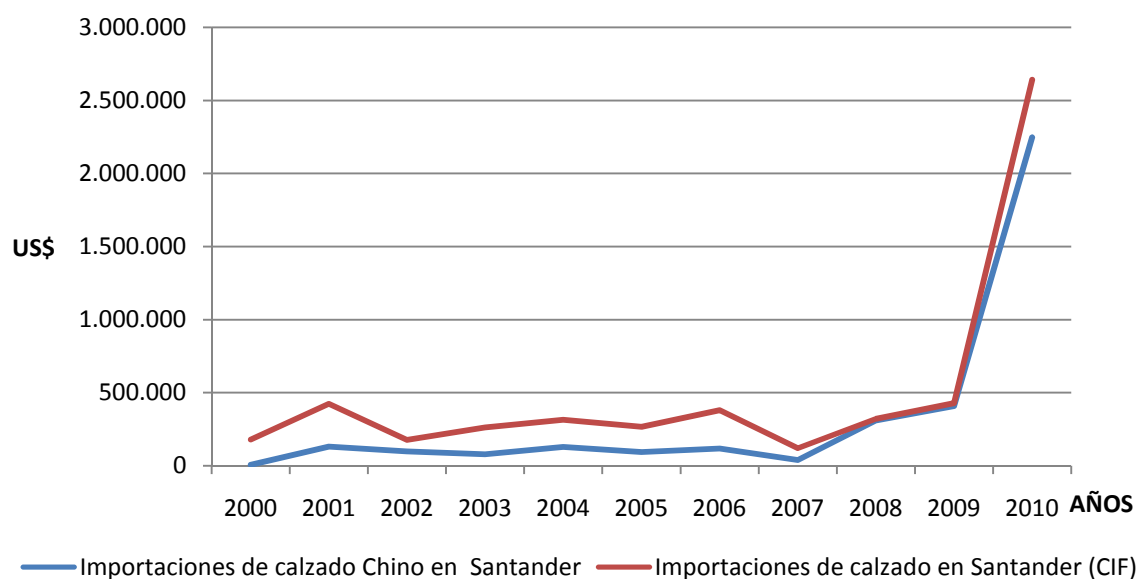
4.3 IMPORTACIONES DE CALZADO EN SANTANDER

Bucaramanga y en general el departamento de Santander no ha sido ajeno a la creciente entrada de productos a precios muy competitivos que inundan los mercados internacionales, especialmente aquellos provenientes del Asia continental y del sudeste asiático como lo son las importaciones de calzado. En el gráfico número 9 se puede observar como las importaciones de calzado en Santander comenzaron a aumentar radicalmente a finales del 2009 alcanzando en ese año US 429.386 (miles de dólares) un aumento de 33,49% con respecto al 2008, sin embargo, las importaciones de este producto para el 2010 no tienen antecedentes, el valor de estas importaciones alcanzaron US 2'641.534, un incremento de 515,19% frente al 2009.

Teniendo en cuenta esto, un análisis más desagregado de las importaciones de calzado, revelan que la mayoría de este calzado importado a Santander proviene de la China como lo muestra la siguiente gráfica, constituyendo un 36% en promedio del calzado importado en el departamento para los años comprendidos desde el 2000 hasta el 2007, pasando a representar después un 92%, aproximadamente, del total de las importaciones de calzado en Santander a partir

del 2008, y aumentando en millones de dólares, con respecto al año anterior 713%, 31% y 451% en el 2008, 2009 y 2010, respectivamente, hasta alcanzar US\$ 2'641.534 en el 2010, mientras que la norma en los años anteriores no superaba US\$ 429.386, cifra alcanzada en el 2009. Lo que ha representado una fuerte competencia para la actividad del calzado local ya que una parte considerable de la producción se destinaba al consumo local, incluso se tiene conocimiento de importaciones a Santander de calzado para dama proveniente de China, un producto considerado representativo de la producción local de calzado de Bucaramanga.

GRÁFICA N. 9 IMPORTACIONES TOTALES DE CALZADO EN SANTANDER E IMPORTACIONES DE CALZADO CHINO EN SANTANDER (2000-2010)

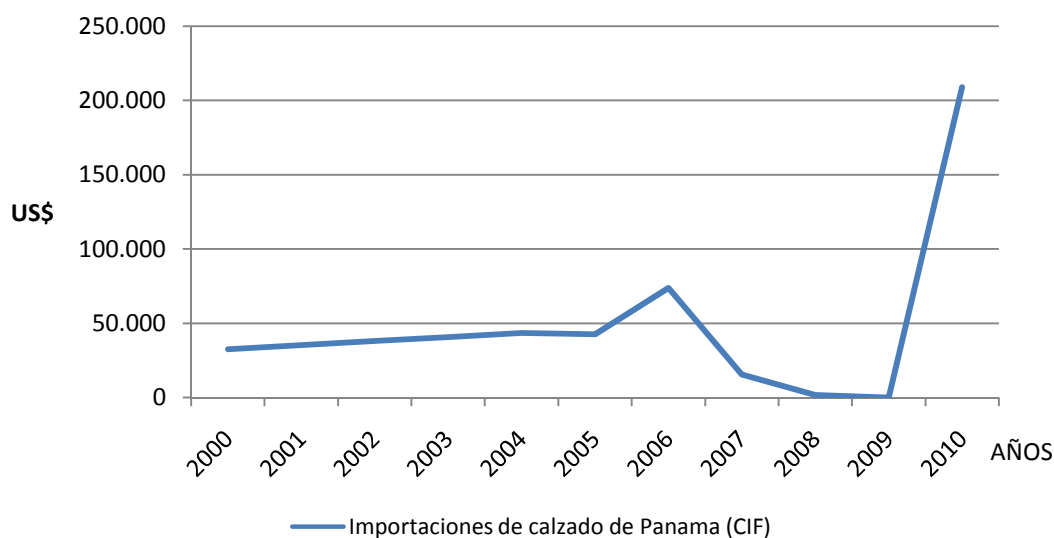


Fuente: Siex (sistema estadístico de comercio exterior). DIAN.

Otro origen de importaciones de calzado a Santander lo constituye Panamá, de donde en el último año se aumentaron las importaciones de este producto en un 622% (\$US 208.984) en comparación con el promedio importado en los años

anteriores como lo muestra la siguiente gráfica número 10. Lo más peculiar de este intercambio comercial es el reconocimiento de que Panamá no es un productor reconocido de calzado, sumado a que la mayoría de calzado proveniente de este país está conformado por calzado deportivo y de marcas reconocidas a nivel mundial que son producidas en China y el sudeste asiático. De manera que estos últimos son las fuentes originales del calzado importado de Panamá a Santander y, por tanto, los que representan la competencia principal para la producción local.

GRÁFICA N. 10 IMPORTACIONES DE CALZADO DE PANAMA EN SANTANDER



Fuente: Siex (sistema estadístico de comercio exterior). DIAN.

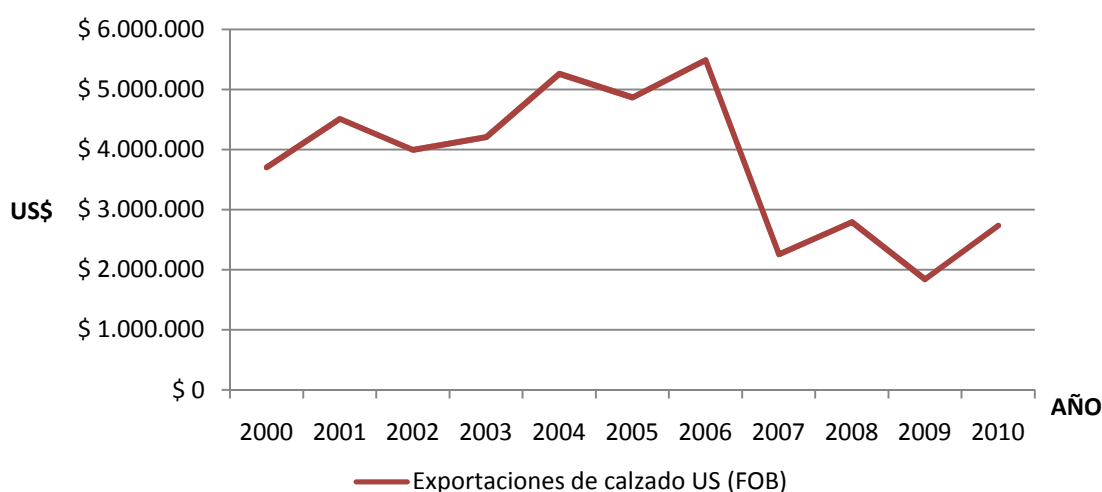
4.4EXPORTACIONES DE CALZADO DE SANTANDER

Las exportaciones de calzado santandereano también evidencian los efectos de la alta competitividad en los mercados internacionales sobre los destinos y la cantidad de calzado que Santander venía exportando, sin dejar de lado la pérdida

del mercado venezolano, el cual representaba un monto significativo del calzado santandereano y bumangués destinado al exterior. En la gráfica número 11 se muestra como después de alcanzar US \$ 5'489.033 en el 2006 las exportaciones de calzado cayeron pronunciadamente y no han vuelto a alcanzar los niveles previos, registrando tan sólo 41%, 50%, 33% y 49% en los años de 2007, 2008, 2009 y 2010 con respecto a lo exportado en el 2006, debido por una parte por las difíciles condiciones financieras de la economía mundial que terminaron afectando la economía real y por lo tanto, el consumo mundial, incluyendo aquellos destinos de las exportaciones del sector de calzado local.

Así mismo, estas disminuciones en las exportaciones de calzado local se deben a las altas condiciones competitivas de productores de calzado a nivel internacional, especialmente los productores de China y del sudeste asiático que manejan un modelo de producción a precios muy bajos con los cuales los productores regionales y locales son incapaces de competir, viéndose obligados por una parte a salir del mercado y en otros casos en volverse importadores y comercializadores de calzado producido en China y otros países productores del sudeste asiático.

GRÁFICA N. 11EXPORTACIONES DE CALZADO DE SANTANDER 2000-2010



Fuente: SIEX (sistema estadístico de comercio exterior). DIAN.

Un análisis más profundo de las exportaciones de calzado de Santander revela la reducción de las exportaciones especialmente a Venezuela (gráfica No 12) uno de los mayores socios comerciales en esta rama, especialmente a partir de 2007 cuando las exportaciones de calzado local a otros destinos disminuyeron y las compras de calzado santandereano por parte de Venezuela aumentaron, pasando de participar como máximo de un 15% hasta el 2005 a un 65% en el 2006 aumentando a 79% en el 2009, cuando después de mantener un nivel de ventas superior a US \$ 1'400.000 desde el 2007 hasta el 2009 cayó a US \$ 30.000 en el 2010, un 97,9%, consecuencia de las diferencias políticas entre los gobiernos de Venezuela y Colombia.

Hecho que ha afectado a la industria local del calzado ya que este mercado se había convertido en los últimos años en el principal destino de la producción de calzado local, llevando a que los productores se especializaran en ese mercado, sus gustos y preferencias, restándole importancia a la búsqueda de otros mercados y al diseño y producción enfocado a las preferencias de otros mercados, además de evitar la exposición a mercados más competitivos y con mayor incertidumbre.

Para el 2011 las exportaciones de calzado local hacia Venezuela revelan un ligero aumento alcanzado \$ US 208.936 hasta agosto del 2011 (últimas cifras publicadas por la DIAN) lo que refleja el esfuerzo de las autoridades nacionales por normalizar las relaciones políticas y económicas con el vecino país. No obstante, este volumen de exportaciones no se compara al tenido en años anteriores alcanzado casi el millón y medio de dólares³⁴.

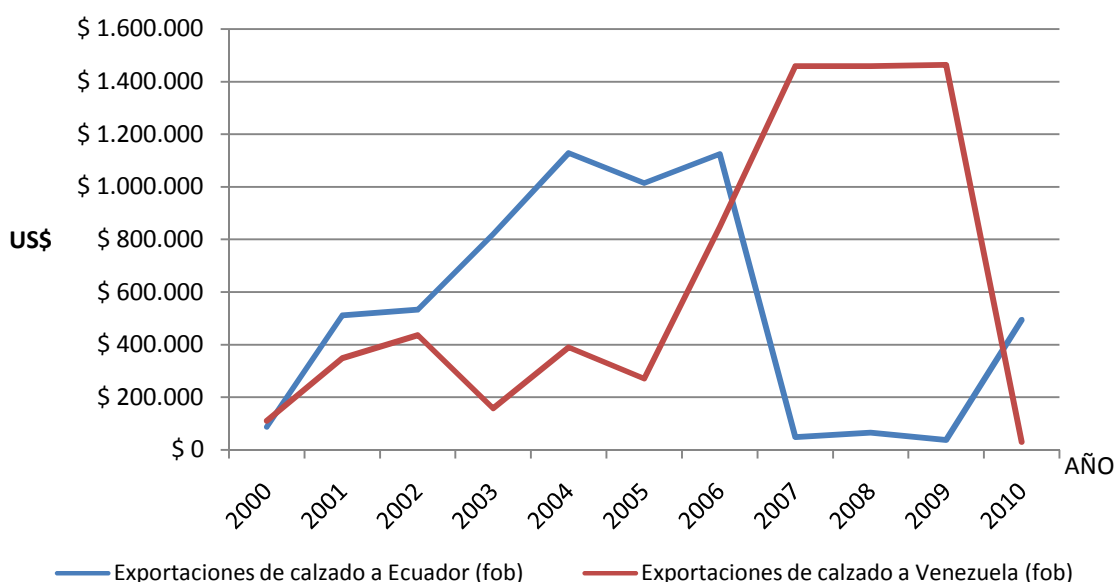
El segundo destino en orden de importancia en los últimos años es Ecuador. Sin embargo, debido a la protección que el Estado ecuatoriano le dio al sector calzado desde el 2007, a través de una salvaguardia del 10% para cada par de zapatos

³⁴ SIEX, sistema estadístico de comercio exterior. DIAN. [http://websiex.dian.gov.co/pls/siex/exp_de_pa_ciu\\$exp_de_pa_ciu.actionquery](http://websiex.dian.gov.co/pls/siex/exp_de_pa_ciu$exp_de_pa_ciu.actionquery)

importados³⁵, el aumento que llevaban las exportaciones de calzado local a Ecuador durante los primeros cinco años del dos mil cayeron de más de un millón de dólares a US \$ 48.000 aproximadamente en el 2007 manteniéndose en ese nivel hasta inicios del 2010 cuando el arancel a las importaciones de calzado llegó a su plazo final permitiendo que el calzado colombiano llegara a menores precios y, por tanto, comenzaran a aumentar las ventas.

Aunque aún no se registran el nivel de ventas que se tenían en años como el 2006 y los precedentes a éste. De acuerdo con las últimas cifras sobre las exportaciones de calzado santandereano a Ecuador publicadas por la DIAN (dirección de impuestos y aduanas nacionales) a agosto del 2011 las ventas de calzado sumaban \$ US 223.626,58 similar a lo registrado en agosto del año anterior (2010). De manera que la cifra esperada para el 2011 se espera que sea aproximadamente similar a la del año 2010.

GRÁFICA N. 12 EXPORTACIONES DE CALZADO SANTANDEREANO A ECUADOR Y VENEZUELA



³⁵ Salvaguardia a las importaciones de calzado en Ecuador. Versión en línea <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procCourier.html>, consultado el 30 de septiembre del 2011 http://www.elciudadano.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=15769:sector-del-calzado-ecuatoriano-crecio-gracias-a-politica-arancelaria-la-imposicion-de-una-salvaguardia-por-balanza-de-pagos-que-aplico-un-arancel-del-10-por-ciento-por-cada-par-de-zapatos-importados-insidio-significativamente-en-el-incremento-de-las-ve&catid=1:archivo

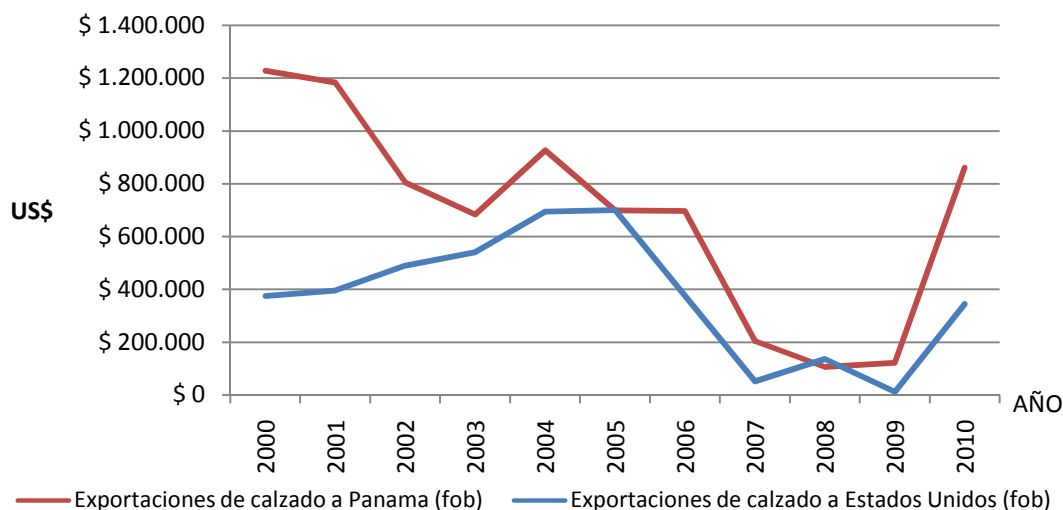
Fuente: SIEX (sistema estadístico de comercio exterior). DIAN.

Las exportaciones de calzado santandereano hacia panamá y Estados Unidos se redujeron constantemente desde el 2004 y con mayor intensidad en los siguientes años, especialmente en el 2007 año en que la crisis hipotecaria apareció en Estados Unidos y se difundió a otros países y luego dando paso a la crisis financiera internacional repercutiendo en la economía, el consumo mundial y afectando las ventas de calzado santandereano a destinos como Estados Unidos y Panamá.

No obstante, en el 2010 estos dos mercados comenzaron a mostrar señales de recuperación (gráfica No 13) aunque no en los niveles registrados en el 2005. Para el año 2011 las exportaciones de calzado local hacia Estados Unidos parecen seguir con el mismo nivel del 2010 debido a que para agosto del 2011 las exportaciones sumaban \$ US 201.063,16 similar al nivel registrado el mismo mes el año anterior.

Por su parte, las exportaciones de este producto local a Panamá hasta agosto de 2011 reafirman la tendencia que llevaba desde el 2010 debido a que las ventas hasta el mes de agosto suman \$ US 916.818 no solo muy superior a lo registrado hasta el mismo mes en el 2010 sino mayor a lo exportado a panamá durante todo el 2010 (\$ US 859.738) lo que convierte a la fecha a Panamá en el principal destinos de las exportaciones de calzado santandereano.

**GRÁFICA N. 13 EXPORTACIONES DE CALZADO SANTANDEREANO A
PANAMÁ Y ESTADOS UNIDOS.**



Fuente: SIEX (sistema estadístico de comercio exterior). DIAN.

4.5 LA PÉRDIDA DEL MERCADO VENEZOLANO

Uno de los países destinos de las exportaciones de calzado producido en Santander ha sido Venezuela, este país se ha convertido en uno de los principales destinos seguido de países como Ecuador, Panamá y Estados Unidos. Esta preponderancia del mercado venezolano para la actividad del calzado a nivel local se había pronunciado especialmente a partir de 2005 (gráfica No 14) consecuencia de la disminución de las exportaciones de calzado santandereano a los demás destinos de importancia (Panamá, Estados Unidos y Ecuador). Sin embargo, a partir del 2007 la salida de calzado local a Venezuela se estancó y la tendencia que llevaba se detuvo abruptamente debido a las crecientes diferencias

políticas e ideológicas entre los gobiernos de Colombia y Venezuela (esta última acusada de resguardar guerrilleros buscados por las autoridades colombianas).³⁶

Las constantes diferencias políticas entre los mandatos de Álvaro Uribe y Hugo Chávez hizo que el país vecino limitara su comercio exterior con Colombia a medida que veía atacado sus ideologías, provocando una fuerte caída en las ventas de calzado hacia el país vecino, esto también demostró la dependencia que el calzado santandereano tiene sobre Venezuela, y la falta de interés de los productores para buscar nuevos mercados.

Ese estancamiento generó efectos negativos como la pérdida de aproximadamente 50 mil empleos de 100 mil que se generaban anteriormente. Esta difícil situación para el sector se empeoró aún más cuando el Ministerio del Poder Popular para las Industrias Ligeras y Comercio, Milco de Venezuela, redujo los cupos de importaciones para manufacturas como calzado y confecciones, y para el 2010 se cerró definitivamente el mercado venezolano.

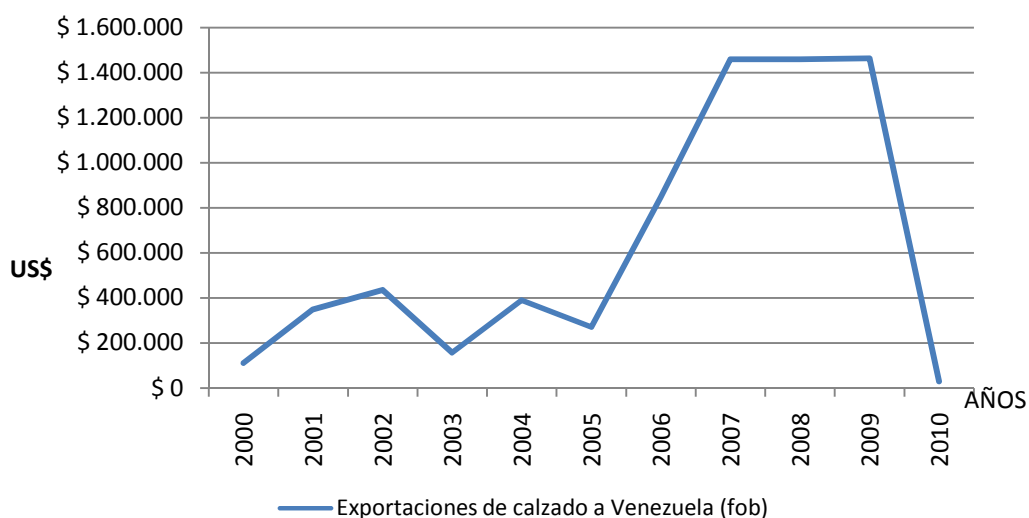
Para los empresarios del calzado esto se ha convertido en una amarga situación debido a que una proporción de empresas santandereanas han tenido que cerrar sus puertas con deudas que los empresarios del vecino país aun no han cancelado convirtiéndose en una cartera morosa y difícil. Para otro porcentaje de fabricantes del calzado la situación los hizo apretarse el cinturón para poder sobrevivir, dirigiendo su producción al mercado nacional creando una fuerte competencia entre ellos mismo.

Otra repercusión ha sido el bajo nivel de ventas hacia norte de Santander en especial Cúcuta como ciudad fronteriza, donde las constantes quejas de los comerciantes han provocado una especulación sobre el comercio al menudeo y mayor causando temor a los productores de calzado santandereano por la gran demora que los comerciantes cucuteños tendrían para cancelar la mercancía, esto causado por la devaluación del bolívar lo que conlleva la pérdida del poder adquisitivo de los venezolanos en esta ciudad.

³⁶SIEX (sistema estadístico de comercio exterior). DIAN.

La pérdida del mercado venezolano para el calzado santandereano no solo ha significado la reducción de la producción a nivel local sino que ha significado un drama para muchas familias bumanguesas quienes dependían de los empleos generados por la actividad del calzado y que han perdido su modo de sustento, llevando a muchos de ellos a situaciones de mayor informalidad que en la que se encontraban anteriormente.

GRÁFICA N. 14 EXPORTACIONES DE CALZADO SANTANDEREANO A VENEZUELA



Fuente: SIEX (sistema estadístico de comercio exterior). DIAN.

Desafortunadamente la producción local de calzado se había concentrado al mercado venezolano, específicamente por las grandes cantidades de calzado que estaba siendo comprado por el vecino país y por la cercanía de los centros de producción santandereanos con la frontera venezolana, pero como se ha visto la concentración de la producción de calzado local hacia Venezuela ha tenido altos costos como la pérdida en las inversiones de largo plazo realizadas por los

empresarios locales y sin duda los dramas sociales derivados de la pérdida del medio de sustento de muchas familias.

Esta situación ha obligado a los productores a tomar conciencia y dejar de ser dependientes del mercado venezolano puesto que no es un mercado para largo plazo sino de corto plazo, de ahí que se esté apuntando a otros mercados y a ofrecer nuevos productos diferenciados que puedan tener aceptación en los nuevos mercados. De igual manera, los empresarios locales del calzado continúan abogando por una protección por parte del Estado a través de mayores aranceles a la importación alegando que países como Brasil, México y la Unión Europea mantienen una protección a este subsector que a veces supera el 150% en aranceles y que una protección le daría a esta actividad la oportunidad para transformarla de artesanal a industrial a través del mercado y la demanda nacional.³⁷

4.6 EXPORTACIONES DE CUERO DE SANTANDER EN GENERAL Y HACIA CHINA.

El procesamiento y la comercialización del cuero es una de las actividades que está interconectada con el sector calzado al ser uno de los principales insumos para su elaboración, aunque se están implementando nuevos insumos para sustituir este material el cuero sigue teniendo protagonismo en la producción del calzado debido a que es un material duradero y de mayor calidad.

La actividad del cuero ha tenido un mejor desempeño en materia de comercialización a nivel mundial sin importar en el estado que se encuentre: cuero

³⁷ Hernández Alexis, presidente de la Junta Directiva de la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas, Acicam en Santander. Crisis del calzado va a ser un colador. En Vanguardia Liberal. Bucaramanga 13 de julio del 2008. Consultado 20 de octubre del 2011. Disponible en <http://www.vanguardia.com/historico/820-crisis-del-calzado-va-a-ser-un-colador>

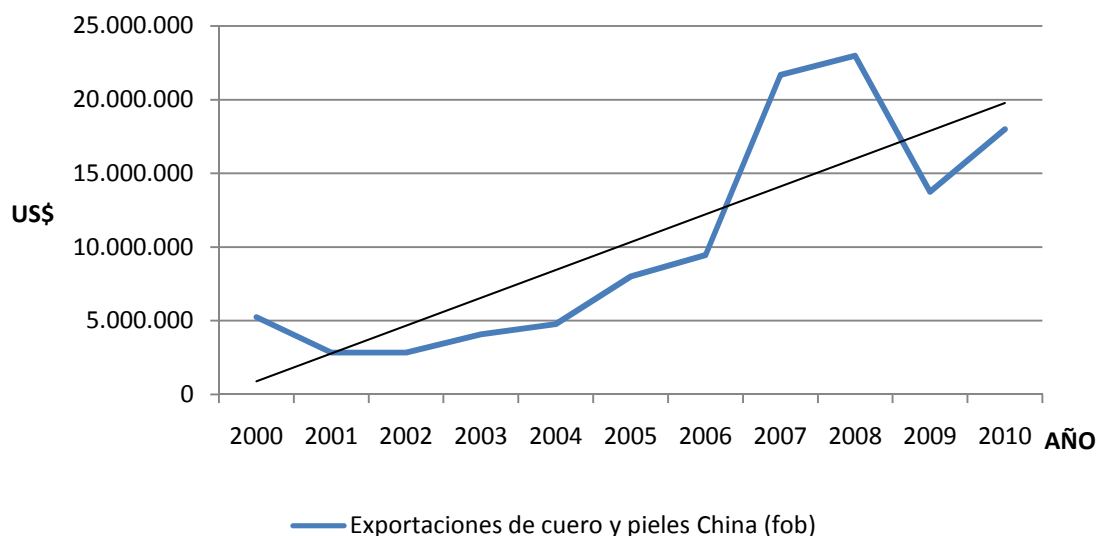
verde y procesado; la importancia de este producto es debido a su utilidad en la elaboración de productos como calzado, marroquinería y confesiones.

En un análisis de las exportaciones de cuero y sus derivados, siendo el cuero uno de los principales insumos para la fabricación de calzado de cuero, revela que las exportaciones de este ítem hacia China, compuestas mayormente por cuero crudo, se incrementaron desde el 2009 registrando US 51.286 y han aumentado constantemente, 85% en el 2010 registrando US \$92.837³⁸. Amenazando como consecuencia con un desabastecimiento local de cuero crudo y, por lo tanto, con un posible incremento de su precio y los costos para los fabricantes nacionales y locales. Lo que puede disminuir la competitividad local frente a los rivales exteriores como China quien, como se puede ver en este análisis, se está llevando el cuero sin procesar para después devolverlo ya convertido en productos procesados y con valor agregado a bajos precios, mientras la industria local no tiene más opción que abrirle paso a la industria externa.

El desabastecimiento del cuero no sólo se debe al aumento en las exportaciones de cuero sin procesar de Santander, a nivel nacional la salida de cuero hacia China presenta una tendencia ascendente como se observa en la gráfica número 15, a pesar de la disminución en el 2009 (40%) consecuencia de las dificultades de la economía mundial. En el 2008 las exportaciones alcanzaban \$US 22'975.745 y se recuperaron nuevamente en el 2010 con \$US 17'992.010, un incremento aproximado de 30%.

³⁸Fuente: SIEX (sistema estadístico de comercio exterior). DIAN. 2011.

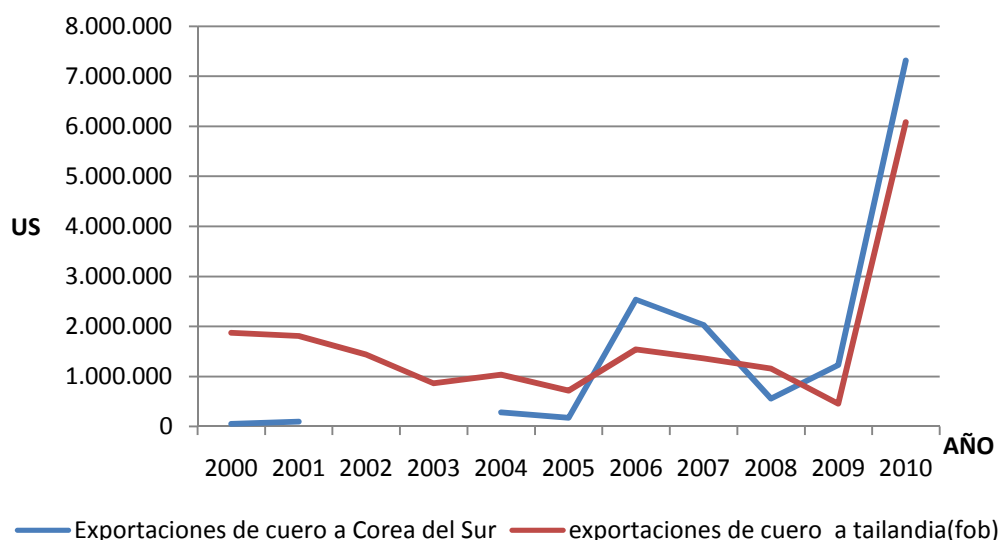
GRÁFICA N. 15 EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE CUERO Y PIELES A CHINA 2000-2010



Fuente: SIEX (sistema estadístico de comercio exterior). DIAN.

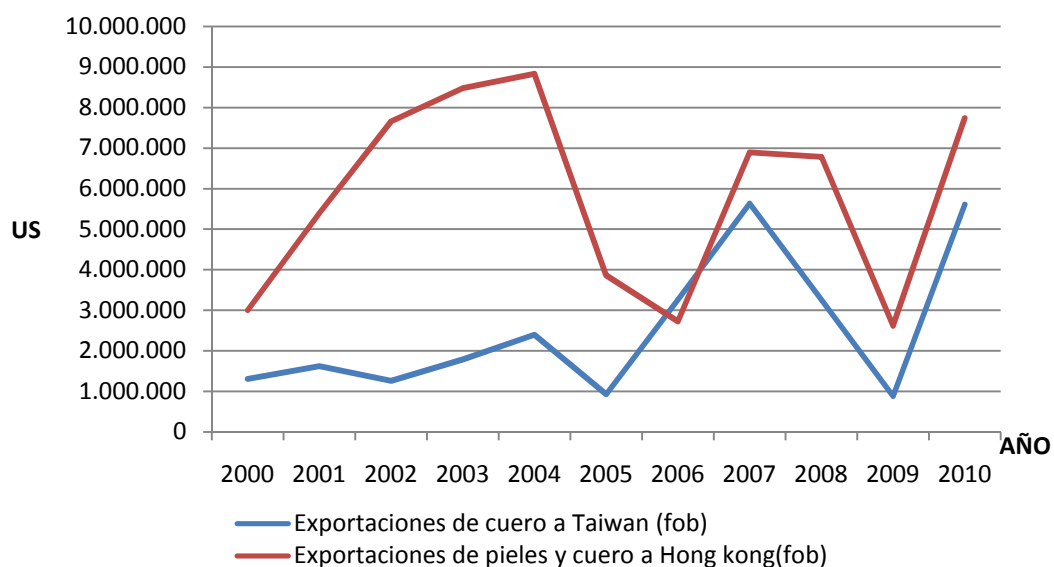
Otros dos destinos de las exportaciones nacionales de cuero que presentaron un aumento extraordinario son Corea del sur y Tailandia, las ventas de cuero y pieles a estos países se incrementaron en el último año (2010) 495% y 1241%, respectivamente como muestra la siguiente gráfica. Mientras que las exportaciones de este insumo a otros destinos, a los cuales ya se les exportaba, como Taiwán y Hong Kong retomaron los ritmos de ventas anteriormente registrados (gráfica número 17), de igual forma sucedió con demás destinos como Italia, Estados Unidos y México. De manera que el aumento de exportaciones de cuero, tanto a nivel local como nacional, hacia diferentes destinos amenaza a la producción local de calzado de cuero con un posible desabastecimiento del mercado local y aumentos en los precios de este insumo.

GRÁFICA N. 16 EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE CUERO Y PIELES A COREA DEL SUR Y TAILANDIA 2000-2010



Fuente: SIEX (sistema estadístico de comercio exterior). DIAN.

GRÁFICA N. 17 EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE CUERO Y PIELES A TAIWAN Y HONG KONG 2000-2010

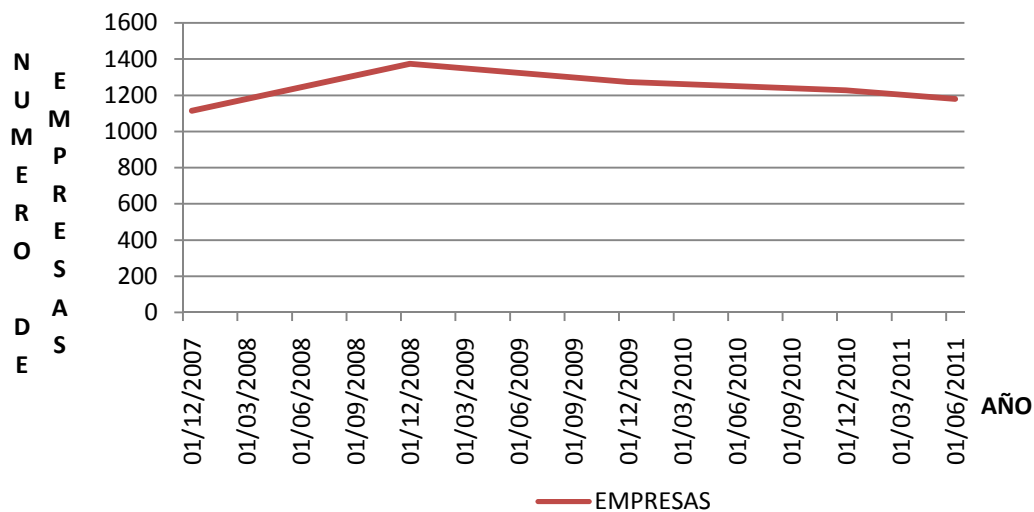


Fuente: SIEX (sistema estadístico de comercio exterior). DIAN.

4.7EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS PRODUCTORAS DE CALZADO EN SANTANDER

Acorde con los análisis previos un examen del número de empresas productoras de calzado en Bucaramanga revela una disminución en estas (gráfica No 18) especialmente a partir del 2008 cuando las ventas a Panamá, Estados Unidos y Ecuador alcanzaron su punto más bajo, y un año después (2009) Venezuela, el principal comprador de calzado santandereano, redujo sus compras un 97%. De acuerdo con la Cámara De Comercio de Bucaramanga el número de empresas paso de 1.375 empresas en el 2008 a 1.179 empresas a inicios del 2011, de igual manera las ventas netas registradas por esta entidad evidencian una disminución registrando \$ 127.089.387.478 en el año 2008 y \$ 83.194.992.412 en el año 2010, y las utilidades pasaron de \$ 27.481.719.254 en el 2008 a \$ 2.544.384.342 en el 2010, de ahí que el número de productores de calzado local haya venido disminuyendo paulatinamente.

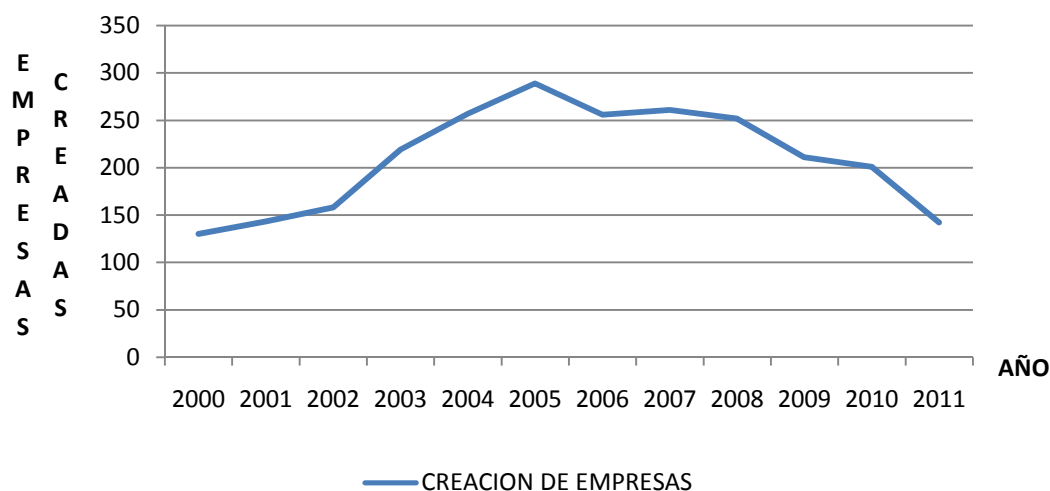
**GRÁFICA N. 18 NÚMERO DE EMPRESAS PRODUCTORAS DE CALZADO EN
BUCARAMANGA (2000-2011)**



Fuente: Cámara de comercio de Bucaramanga.

Bajo este panorama, la creación de empresas productoras de calzado en Bucaramanga comenzó a disminuir desde el 2005 y con mayor fuerza a partir del 2008, pasando de 289 empresas creadas en el 2005 a 201 empresas creadas en el 2010, mientras que la cancelación anual de empresas fue 76 empresas en promedio durante los últimos cinco años, lo que evidencia una disminución de esta actividad económica en la ciudad.

**GRÁFICA N. 19 NÚMERO DE EMPRESAS PRODUCTORAS DE CALZADO
CREADAS EN BUCARAMANGA (2000-2011)**



Fuente: Cámara de comercio de Bucaramanga.

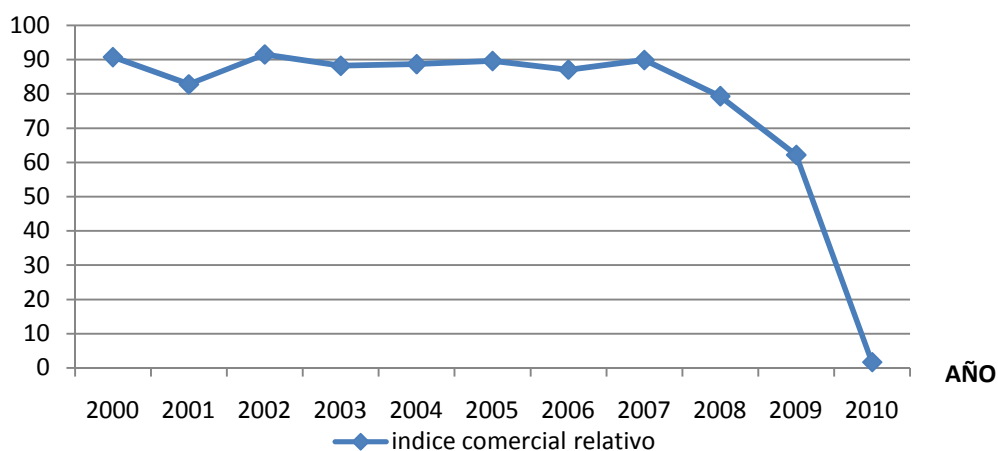
4.8 SALDO COMERCIAL RELATIVO E INDICE DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DEL SUBSECTOR CALZADO EN SANTANDER

Como una forma de medir la competitividad del subsector calzado y su evolución en los últimos años a nivel local se aplicaron índices comerciales a la actividad del calzado como el saldo comercial relativo, que es un indicador de la ventaja comparativa revelada del subsector en sus intercambios con el exterior, y el índice de comercio intraindustrial que muestra el grado de intercambio dentro de un mismo producto o sector y la evolución del mismo.

El saldo comercial relativo es un indicador que va de cero a 100 y a medida que aumenta evidencia un mayor grado de ventaja comercial, de ahí que en la mayoría de las veces se le relacione directamente con el grado de competitividad. Un análisis de este indicador en el subsector calzado a nivel local y su evolución durante la última década refleja una pérdida de la ventaja comercial y la

disminución de especialización en esta actividad a comparación con los años anteriores al 2008 (grafica número 20) cuando este índice estaba por encima de 80 la mayoría de las veces muy cercano a 90 lo que indicaba un comercio donde las exportaciones estaban muy por encima a las a las importaciones, específicamente aproximadamente un 90% del comercio de calzado estaba compuesto por las exportaciones. Este panorama ha cambiado radicalmente y con mayor intensidad en el 2010 debido al incremento en las importaciones de calzado (515,19%) y la baja recuperación en las ventas al exterior después del 2006, por lo que la especialización en esta actividad también puede estar disminuyendo.

**GRAFICO NO. 20 SALDO COMERCIAL RELATIVO DEL SUBSECTOR
CALZADO EN SANTANDER**



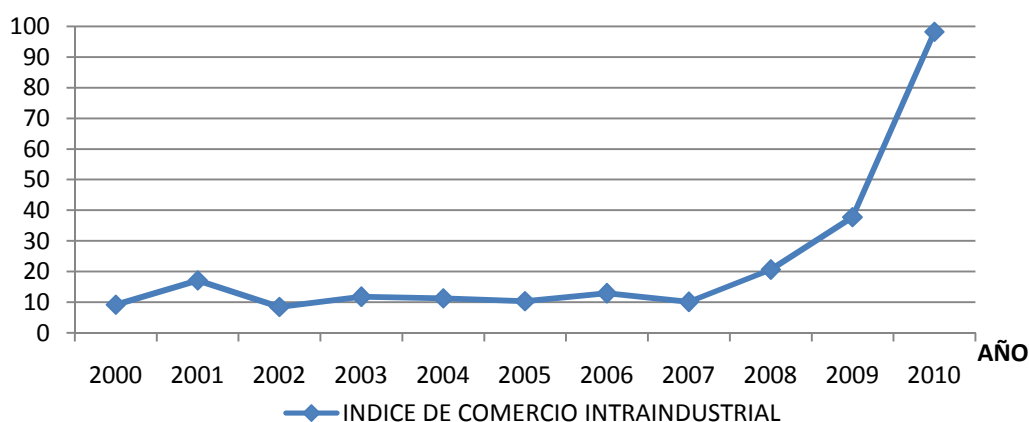
Fuente: SIEEX (sistema estadístico de comercio exterior). DIAN.

Por su parte, el índice de comercio intraindustrial se interpreta en un escala de 0 a 100, donde cero representa comercio interindustrial, es decir, el comercio en un sector o actividad se dirige en una sola dirección ya sea solo exportaciones, o

solamente importaciones. Mientras que a medida que el índice va creciendo representa un mayor intercambio de productos dentro de un mismo sector o subsector, es decir, hay exportaciones e importaciones de un mismo bien.

Un análisis de este índice para el subsector calzado local revela que el comercio se caracteriza por ser intraindustrial, sin embargo, su evolución revela que antes del 2008 el comercio se dirigía mayormente hacia una dirección (índice levemente por encima de 10) específicamente mayor cantidad de exportaciones que de importaciones, lo que a su vez implicaba un mayor grado de especialización en la actividad. Pero a partir del 2008 el patrón comercial empezó a cambiar hasta alcanzar un índice de 98,26 en el 2010, representando casi un comercio intraindustrial puro con exportaciones iguales a las importaciones debido a la disminución de las exportaciones y el aumento de las importaciones. Este cambio puede ser percibido como una pérdida en el grado de especialización y de competitividad.

GRAFICO NO. 21 INDICE DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DEL SUBSECTOR CALZADO EN SANTANDER



Fuente: SIEX (sistema estadístico de comercio exterior). DIAN.

No obstante, aunque las importaciones de calzado han aumentado localmente y que esto puede ser visto como pérdida de competitividad y de grado de

especialización según los índices comerciales hay que destacar que las importaciones de calzado están compuestas mayormente por calzado deportivo y de marcas reconocidas, mientras que la producción local se enfoca en otro tipo de calzado como el de dama, por lo tanto hay espacio aun para la supervivencia, crecimiento y desarrollo de la actividad local del calzado a través del diseño y producción de un producto diferenciado como lo puede constituir el calzado para dama, pero bajo mayores niveles de inversión, diseño y calidad que le aportan a una mayor competitividad en los mercados internacionales.

4.9 PRINCIPALES PROBLEMAS QUE AFECTAN AL SECTOR CALZADO EN BUCARAMANGA Y SU AREA METROPOLITANA

Entre los principales problemas que afectan al sector calzado en Bucaramanga y su área metropolitana, en una primera instancia se encuentran las bajas ventas y la alta competencia que los empresarios sufren debido al gran numero de productores de calzado, la gran acogida que han tenido los productos importados sobre todo en cuanto a calzado deportivo y zapato de marca.

Otro aspecto a destacar es la falta de crédito por parte de los proveedores ya que estos no ofrecen crédito a los empresarios y si lo hacen es a corto tiempo, siendo esto un problema que dificulta la producción directamente debido a que baja el nivel de producción cuando no se cuenta con el dinero suficiente para comprar el total de insumos.

Además los costos de la materia prima son algo volátiles ya que presentan un comportamiento algo impredecible debido a la tendencia de la moda lo cual hace que la producción de calzado dependa en una mayor proporción a las tendencias que se impongan y al tiempo que este dure, debido a estos la materia prima producen sobrecosto al calzado haciéndolo menos asequible a los

comercializadores y distribuidores por su alto precio de venta , un ejemplo de esto es el cuero, este material se está utilizando en mayor parte para exportación, lo cual hace que el poco cuero que quede para la industria nacional sea costoso.

Otro problema que afecta al sector es el represamiento de la cartera, ya que los compradores al mayor exigen un plazo de crédito, de 30 hasta 60 días para pago, aunque hay ocasiones en que el plazo se extiende a mas de los 60 días o se convierta en una cartera morosa, lo que genera perdida³⁹ al productor o comercializador que deben esperar para poder recuperar la inversión.

El contrabando es otro gran problema que sufre en sector calzado no solo en la ciudad de Bucaramanga sino en todo el país, según ACICAN el contrabando en Colombia representa un tercio del total del mercado nacional anual, es decir poco mas de 35 millones de pares de zapatos, este fenómeno constituye en altos costos, no solo en el empleo que se deja de generar sino en las perdidas por recaudos del Estado por recaudo de gravámenes al comercio exterior⁴⁰

Un aspecto importante en relación al comercio exterior ha sido la fluctuación del dólar americano la forma como este se ha devaluado en los últimos años, estos altibajos de la moneda extranjera ha hecho que los empresarios dejen de lado la mentalidad exportadora y se ajusten a la sobrevivencia en el mercado interno, Debido a que la utilidad esperada por llevar su producto al exterior no le genera una utilidad mayor, además con la exigencia que piden ciertos países para el producto colombiano (certificaciones de calidad, criterios de origen, certificado de composición del calzado) hacen que los costos aumente y la utilidad sea poca.

³⁹ Esta perdida se refiere al no contar con el dinero rápido para volver a invertir, tendiendo que acceder a los créditos y pago de intereses lo que hace que la utilidad sea mínima.

⁴⁰ Gómez Reyes, Carlos Eduardo; Uribe Corredor, Rafael; los efectos de la apertura económica en el sector calzado en Bucaramanga Universidad Industrial De Santander. Escuela De Economía Y Administración. Tesis (Pregrado) 2001;Pag 91

5. CONCLUSIONES

La actividad del calzado en Bucaramanga se enfrenta a un ambiente cada vez más competitivo amenazando la producción local y generando preocupaciones fundadas entre los productores regionales, específicamente por la presencia de rivales bastante competitivos como es el caso de los países asiáticos, de donde se registra una creciente entrada de calzado, incluso de calzado para dama en el cual la producción local tiene un reconocimiento nacional. Las importaciones de calzado en Bucaramanga provenientes del sudeste asiático, especialmente de China, han aumentado con mayor intensidad a partir de finales del 2009 y alcanzando niveles extraordinarios en el 2010, seguido de las importaciones provenientes de Panamá donde la producción de calzado es casi nula y el calzado proveniente de ese país e importado por Santander es calzado mayormente de origen asiático.

La entrada de calzado proveniente de China y demás países del sudeste asiático no sólo han afectado y disminuido la porción del mercado regional que mantenía la producción local de calzado, también la porción de mercado a nivel nacional debido a que las importaciones de calzado en todo el país han aumentado constantemente y con mayor intensidad en los últimos años, explicado en gran parte por las importaciones de calzado proveniente China. Esto se debe en gran parte a los bajos precios a que llegan estas mercancías, especialmente para los comercializadores.

Mientras que las exportaciones de cuero, materia prima para la producción de calzado de cuero, a destinos como China y otros países del sudoeste asiático como Corea del sur, Tailandia, Taiwán y Hong Kong se han incrementado tanto a nivel Santander como a nivel nacional, especialmente a partir del 2009 y han aumentado constantemente, amenazando como consecuencia con un desabastecimiento local de cuero crudo y, por lo tanto, con un posible incremento de su precio y los costos para los fabricantes nacionales y locales. Lo que puede

disminuir la competitividad local frente a los rivales exteriores como China quien, como se pudo ver en este análisis, se está llevando el cuero sin procesar para después devolverlo ya convertido en productos procesados y con valor agregado a bajos precios, mientras la industria local no tiene más opción que abrirle paso a la industria externa.

Las exportaciones de calzado santandereano reflejan los efectos de la alta competitividad de los mercados asiáticos sobre los destinos de las ventas locales de calzado y la cantidad de calzado que Santander venía exportando, especialmente a partir del 2006 cuando las exportaciones de calzado cayeron pronunciadamente y no han vuelto a recuperarse, manteniéndose en la mitad de lo que se exportaba en el 2006. Sin embargo, también se debe tener en cuenta la influencia en estos efectos de la disminución de las ventas al mercado venezolano que han llevado a considerar este mercado como perdido, pasando de ser uno de los mayores socios comerciales en esta rama con una participación de 79% en el 2009 del total de las exportaciones de calzado local a un porcentaje de ventas casi nula, consecuencia de las diferencias políticas entre los gobiernos de Venezuela y Colombia y el consecuente entorpecimiento de las relaciones administrativas comerciales, especialmente por parte de Venezuela.

El efecto que ha tenido la pérdida de mercado venezolano ha sido significativa para la industria local del calzado ya que este mercado se había convertido en los últimos años en el principal destino de la producción de calzado local, llevando a que los productores se especializaran en ese mercado, sus gustos y preferencias, restándole importancia a la búsqueda de otros y mercados y el aprendizaje, diseño y producción enfocado a las preferencias de otros mercados, evitando la exposición a mercados más competitivos y con mayor incertidumbre y, por tanto, reduciendo su competitividad potencial.

Bajo estas circunstancias el número de empresas productoras de calzado en Bucaramanga se han disminuido y, por lo tanto, las ventas netas y las utilidades del subsector. Así mismo, la creación de empresas productoras de calzado en Bucaramanga también se ha, disminuido específicamente desde el 2005 y con

mayor fuerza a partir del 2008 y la cancelación anual de empresas fue 76 empresas en promedio durante los últimos cinco años, lo que evidencia una disminución de esta actividad económica en la ciudad.

6. BIBLIOGRAFÍA

A. SMITH. "Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones". Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1990, pp. 402-403

Ricardo, David, "*Principios de Política Económica y Tributación*", Ed. Fondo de Cultura Económica, México, capítulo 7

América latina XXI: ¿avanzara o retrocederá la pobreza? Editorial: fondo de cultura económica. Año: 2002.

Cámara de comercio de Bucaramanga: Datos sobre ventas, número de empresas, empleados, activos y utilidades.

AMADO José, El calzado, perdedor con la apertura: desaparece con el TLC, versión en línea http://deslinda.org.co/IMG/pdf/El_calzado_perdedor_con_la_apertura_desaparece_con_el_TLC.pdf pág. 1 consultado el 17 de agosto de 2011 Industria del calzado su y visualización internacional. Centro de desarrollo empresarial. IMEBU. 2010.

Análisis de las empresas productoras y comercializadoras de calzado en Santander. Grupo de investigación en desarrollo empresarial competitivo – Porter. Universitaria de investigación y desarrollo. 2008.

Agenda interna para la productividad y la competitividad. Documento sectorial cadena cuero, calzado y manufacturas. DNP. 2008.

Cámara de Comercio de Bogotá (compilador). La Apertura Económica En Colombia: Agenda de un Proceso. Tercer Mundo Editores. Colombia 1993

Gómez Reyes, Carlos Eduardo; Uribe Corredor, Rafael; Universidad Industrial De Santander. Escuela De Economía Y Administración. Tesis (Pregrado) 2001;

Industria del calzado y su visualización internacional. Centro de desarrollo empresarial IMEBU 2010 Disponible http://www.imebu.gov.co/hemeroteca/industria_calzado.pdf

Ybarra Pérez Josep-Antoni Santa María Beneyto María Jesús El sector del calzado en España Retos ante un contexto de globalización, disponible http://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/13529/1/Ybarra_Santa_Maria_Sector_calzado.pdf,

ACICAM, Informe cómo va el sector, versión en línea
<http://www.acicam.org/documents/comovaelsectordiciembre2009.pdf> consultado
14 de octubre 2011

ACICAM, Resumen ejecutivo “Combate al contrabando puntos para una agenda
interinstitucional”. Versión en línea
<http://www.portaldelcuero.com/informa/informa22.asp> consultado 14 de noviembre
de 2011

Herrera Piñeros María Angélica ,Hortúa Leal Sebastián Morales Vendries
Andrea Carolina Estudio De Medición De Potencial Exportador De La Empresa De
Calzado Manufactura Hortúa Leal, tesis de grado

www.dane.co.gov

www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/calzadochina.pdf.
Consultado 14 de octubre de 2011