

**ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR CALZADO EN
SANTANDER FRENTE A LA APERTURA ECONÓMICA CON ESTADOS
UNIDOS TLC (2005-2017)**

**ANGIE STEFANY DÍAZ PÉREZ
LEIDY TATIANA MUÑOZ ALFONSO**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
BUCARAMANGA**

2018

**ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR CALZADO EN
SANTANDER FRENTE A LA APERTURA ECONÓMICA CON ESTADOS
UNIDOS TLC (2005-2017)**

**ANGIE STEFANY DÍAZ PÉREZ
LEIDY TATIANA MUÑOZ ALFONSO**

Proyecto de grado para optar al título de Economista

**Director:
RAFAEL ALCIDES TÉLLEZ
Mg Planificación y Admon del Desarrollo Regional**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
BUCARAMANGA**

2018

DEDICATORIA

A DIOS por acompañarme en cada paso de este camino

A mis padres Vicente Díaz y Jasmin Pérez por su apoyo incondicional en todos mis proyectos y metas, y por enseñarme con su ejemplo a perseverar y dar siempre lo mejor de mí.

A mis hermanos Johnatan Díaz y Karen Díaz por compartir conmigo estos años y ser de inspiración y apoyo durante este proceso.

A mi novio Gustavo Galindo por su apoyo durante este proceso y por motivarme a seguir adelante a pesar de las circunstancias.

Angie Stefany Díaz Pérez

A DIOS por ser mi guía en cada uno de los pasos que doy.
A mis padres Henry Muñoz y Alix Alfonso por acompañarme y apoyarme en cada instante de mi vida y enseñarme que con esfuerzo y dedicación se logran grandes sueños.

A mis hermanos Alejandra y James por motivarme y acompañarme a seguir y lograr con éxito este proceso.

A mi novio Cristian Fernando Gil por ser un apoyo incondicional en este camino y nunca dejarme desfallecer a pesar de las dificultades.

Leidy Tatiana Muñoz Alfonso

AGRADECIMIENTOS

A Dios por permitirnos culminar satisfactoriamente este proyecto.

A nuestras familias por el apoyo incondicional a través de este camino de formación universitaria y por enseñarnos el valor de la perseverancia en cada proyecto emprendido.

A los profesores que dieron lo mejor de ellos para compartir su conocimiento y formarnos como profesionales.

A la Universidad Industrial de Santander por recibirnos como parte de ella y brindarnos la oportunidad de formarnos como profesionales integrales y competentes.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	17
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	19
2. OBJETIVOS.....	23
2.1 OBJETIVO GENERAL	23
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	23
3. JUSTIFICACIÓN.....	24
4. MARCO TEÓRICO	25
4.1. COMPETITIVIDAD	25
4.2. COMPETITIVIDAD SISTÉMICA	26
4.2.1. Nivel Macro	28
4.2.2. Nivel Micro	29
4.2.3. Nivel Meso	29
4.2.4. Nivel Meta.....	29
4.3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC).....	30
5. CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR DEL CALZADO ESTADOS UNIDOS- COLOMBIA-SANTANDER.....	32
5.1 ESTADOS UNIDOS.....	32
5.1.1 Comercio.....	34
5.1.2 Ingresos	41
5.2 COLOMBIA.....	44
5.2.1 Ingreso per cápita	45
5.2.2 Producción	46
5.2.3 Comercio.....	48
5.3 DEPARTAMENTO DE SANTANDER	59
6. ANALISIS DEL SECTOR CALZADO A PARTIR DE LA TEORIA UTILIZADA...76	

6.1 COMPETITIVIDAD SISTÉMICA	76
6.1.1 Nivel Micro	76
6.1.2 Nivel Macro	82
6.1.3 Nivel Meso.	85
6.1.4 Nivel Meta.	88
6.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS –COLOMBIA	96
6.3 MATRIZ DOFA DEL SECTOR CALZADO EN EL DEPARTAMENTO DE SANTANDER.....	99
7. MODELO REGRESION	100
8. CONCLUSIONES	103
9. RECOMENDACIONES.....	104
BIBLIOGRAFÍA.....	105

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Principales Variables	21
Gráfica 2. Exportaciones de Estados Unidos a principales países de destino	34
Gráfica 3. Exportaciones de Estados Unidos con países de destino porcentuales	35
Gráfica 4. Importaciones de Estados Unidos con principales países de origen	36
Gráfica 5. Principales países importadores de calzado a nivel mundial	37
Gráfica 6. Ranking de países importadores de Calzado porcentualmente	38
Gráfica 7. Balanza Comercial de Estados Unidos con el mundo por Tipo de Calzado	39
Gráfica 8. Ingresos de Estados Unidos por Calzado	42
Gráfica 9. PIB per cápita de Estados Unidos	42
Gráfica 10. Países con superávit de calzado	43
Gráfica 11. Ingreso per cápita de Colombia	45
Gráfica 12. Importaciones de Calzado en Colombia	48
Gráfica 13. Importaciones a Colombia desde China por Tipo de Calzado	51
Gráfica 14. Exportaciones Totales de Colombia	52
Gráfica 15. Participación en exportaciones totales	53
Gráfica 16. Producción Bruta por departamentos en 2016	54
Gráfica 17. Principales departamentos productores de cada tipo de calzado	55
Gráfica 18. Balanza comercial de Colombia con Estados Unidos por tipo de Calzado	57
Gráfica 19. Balanza comercial de Colombia con el mundo por tipo de calzado	57
Gráfica 20. Balanza Comercial de Colombia con el mundo en calzado	58
Gráfica 21. Número de Establecimientos fabricantes de Calzado en Santander ...	61
Gráfica 22. Número de Establecimientos en principales departamentos productores de calzado	63

Gráfica 23. Producción y Consumo de Calzado en Santander	64
Gráfica 24. Producción Bruta en Santander por Tipo de Calzado	66
Gráfica 25. Importaciones Totales de Santander (FOB)	67
Gráfica 26. Importaciones de Calzado en Santander por tipo en 2015.....	69
Gráfica 27. Exportaciones Totales de Calzado en Santander	70
Gráfica 28. Exportaciones de Calzado de Santander en 2015	72
Gráfica 29. Exportaciones de Calzado en Santander con Países de Destino	73
Gráfica 30. Personal Ocupado en Santander por Actividad Económica en 2016 ..	77

LISTA DE ILUSTRACIONES

	Pág.
Ilustración 1. Niveles de la Competitividad Sistémica	28
Ilustración 2. Competitividad Sistémica	30

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Exportaciones no tradicionales en Santander (2012-2013)	20
Tabla 2. Número de Establecimientos	21
Tabla 3. Indicadores de Crecimiento de Estados Unidos	33
Tabla 4. Importaciones de Calzado a Estados Unidos provenientes de Colombia y China	40
Tabla 5. Precios de Calzado en Estados Unidos	40
Tabla 6. Producción, exportación y consumo per cápita en Latinoamérica	46
Tabla 7. Principales Países Proveedores de calzado para Colombia	49
Tabla 8. Producto Interno Bruto por Departamentos	59
Tabla 9. Indicadores de Santander	59
Tabla 10. Número de Establecimientos por Municipios en Santander	62
Tabla 11. Número de Establecimientos en principales departamentos productores de calzado	63
Tabla 12. Importaciones de Calzado en Santander con origen en Estados Unidos	68
Tabla 13. Exportaciones de Santander con destino a Estados Unidos	72
Tabla 14. Exportaciones de Calzado en Santander hacia Panama en 2015	74
Tabla 15. Exportaciones de Santander hacia Ecuador por Sub Partida en 2015 ..	74
Tabla 16. Aspectos Comerciales y Arancelarios	98
Tabla 17. Indicadores de Competitividad de Colombia respecto al mundo	99
Tabla 18. Matriz DOFA del Sector Calzado en el Departamento de Santander	99

RESUMEN

TÍTULO: ANALISIS DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR CALZADO EN SANTANDER FRENTE A LA APERTURA ECONOMICA CON ESTADOS UNIDOS TLC (2005 – 2017)*

AUTORES: Angie Stefany Díaz Pérez, Leidy Tatiana Muñoz Alfonso**

PALABRAS CLAVE: Competitividad Sistémica, Tratado de Libre Comercio (TLC), Integración Económica, exportaciones, importaciones, producción de calzado.

DESCRIPCIÓN:

En el presente estudio se lleva a cabo un análisis del sector calzado en Santander frente al Tratado de Libre Comercio firmado con Estados Unidos de América en el año 2012, esta investigación se realizó para el periodo comprendido entre el 2005 al 2017, con el fin de analizar las oportunidades y debilidades del sector con la implementación del mencionado Tratado.

El estudio se realiza a la luz de la teoría de Competitividad Sistémica, donde se evalúan cuatro niveles fundamentales de la competitividad, el nivel micro; en el cual se tienen en cuenta las empresas como entidades individuales; el nivel macro, que evalúa la intervención del estado como ente regulador del sector; el nivel meso, donde se observa la influencia de la inversión en innovación y tecnología en el desarrollo del sector; y por último, el nivel meta, que hace referencia a las diferentes leyes de comercio internacional y como estas pueden influir en la competitividad del sector.

A partir de la teoría empleada se realizó un modelo econométrico con el fin de calcular cual es el nivel más influyente en la competitividad, con esto se obtienen conclusiones acerca de cuáles son las fortalezas, debilidades y oportunidades del sector calzado en el departamento de Santander, intentando mostrar el camino a seguir para aumentar su competitividad.

* Proyecto de grado

** Facultad de Ciencias Humanas, Escuela de Economía y Administración, Director. Rafael Alcides Tellez

ABSTRACT

TITLE: ANALYSIS OF THE COMPETITIVENESS OF THE SHOE SECTOR IN SANTANDER AGAINST THE ECONOMIC OPENING WITH THE UNITED STATES FTA (2005 - 2017) *

AUTHORS: Angie Stefany Díaz Pérez, Leidy Tatiana Muñoz Alfonso**

KEYWORDS: Systemic Competitiveness, Free Trade Agreement (FTA), Economic Integration, exports, imports, footwear production.

DESCRIPTION:

In the present study an analysis of the footwear sector in Santander is carried out in front of the Free Trade Agreement signed with the United States of America in 2012, this investigation was carried out for the period from 2005 to 2017, in order to analyze the opportunities and weaknesses of the sector with the implementation of the mentioned Treaty.

The study is carried out in the light of the theory of Systemic Competitiveness, where four fundamental levels of competitiveness are evaluated, the micro level; in which companies are considered as individual entities; the macro level, which evaluates the intervention of the state as regulator of the sector; the meso level, where the influence of investment in innovation and technology in the development of the sector is observed; and finally, the target level, which refers to the different international trade laws and how they can influence the competitiveness of the sector.

From the theory used an econometric model was carried out in order to calculate which is the most influential level in competitiveness, with this conclusions are obtained about what are the strengths, weaknesses and opportunities of the footwear sector in the department of Santander, trying to show the way forward to increase their competitiveness.

* Proyecto de grado

** Facultad de Ciencias Humanas, Escuela de Economía y Administración, Director. Rafael Alcides Tellez

INTRODUCCIÓN

Actualmente el avance en la tecnología y el paso a un mundo más integrado en constante cambio es indispensable revalorizar los factores de competitividad y la innovación para el desarrollo de productos y mercados los cuales son cada vez más exigentes. En particular el sector calzado de Santander ha estado expuesto en los últimos años a la competencia internacional, por lo que requiere estrategias de posicionamiento internacional y nacional.

El sector calzado se ha caracterizado por su importante peso en la economía regional, al tiempo que ha experimentado una crisis expresada en cierres de empresas del sector.

Con la globalización se ven afectados la mayoría de sectores, pues que esto da paso a la apertura económica de los países, que por ende afectan la economía de todos los departamentos y de algunos sectores económicos. El problema de estas aperturas económicas, es que las instituciones reguladoras, no miden realmente la capacidad competitiva de los sectores que se ven más afectados con dicho proceso. Puesto que, por un lado, muchas veces no existen políticas que acompañen a las pymes, que se les brinde una seguridad que las ayude a mantenerse en pie a pesar de la entrada de nuevos productos. Por otro lado, hacen falta estudios regionales que involucren los rasgos de la estructura del sector calzado en la región.

Así mismo, las aperturas económicas, son el paso a diferentes acuerdos y tratados de comercio que se realizan con otro país, los cuales buscan lograr un intercambio de diferentes productos que cada país oferte y demanda. El problema de la entrada de nuevos productos, es la parte de la innovación en los procesos que existen en la mercancía que llegan a competir al mercado, que hacen que los precios de los

mismos sean demasiado bajos, pues los costos para la realización y el tiempo empleado en la fabricación de estos son menores. Puesto como lo afirma Michael Porter “la competitividad de una nación, y por tanto de su tejido industrial y económico, depende de la capacidad para innovar y mejorar. Las actividades de innovación constituyen efectivamente, junto con el capital humano, uno de los principales factores que determinan las ventajas competitivas de las economías industriales avanzadas”

Un país que se caracterice por la facilidad de innovación, logrará obtener una ventaja frente a otro país, pues siempre contara con mecanismos más avanzados que hará que los procesos en la fabricación de sus productos o materiales sea mucho más rápidos y eficientes. Así mismo, la competitividad de una empresa o nación, también va estar ligada a la estructura institucional que este posea, es decir la capacidad de apoyo que tiene el estado para brindar el fortalecimiento a los diferentes sectores, como una forma de crecimiento de la economía nacional

En un país como Colombia que se encuentra en vía de desarrollo es vital logra tener un estado estructurado el cual busque el fortalecimiento de los sectores. Donde se estudie las diferentes políticas y acuerdos que se realicen en pro del desarrollo del mismo, puesto que cada decisión que tome el Estado afectará el funcionamiento del país y por ende cada sector de la economía. A Partir de esto, es que nace el interés de estudiar y analizar el sector calzado en Santander, el cual siempre se ha caracterizado por impulsar la economía santandereana. Pero en los últimos años ha presentado una decadencia significativa, que ha obligado a algunos empresarios a para la producción o cerrar sus fábricas.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

El área metropolitana de Bucaramanga se ha caracterizado por su fortaleza en la fabricación de calzado, dado que manejan altos estándares de calidad, este sector ha sido uno de los más influyentes de la región santandereana por décadas, sin embargo, durante los últimos años hemos visto cómo este ha venido cayendo en una crisis de la cual le ha sido difícil surgir. Pues ha sumergido a este sector en la incertidumbre y la angustia por no poder competir, trayendo como consecuencia la decadencia de fábricas de calzado de años de trayectoria, lo cual a su vez disminuye los empleos generados por las mismas, afectando a la población que ha dedicado su vida a la fabricación de calzado, pues en muchos casos estas personas dicen no tener los conocimientos para ejercer alguna otra labor.

Esta crisis se les ha atribuido a diferentes factores, uno de los cuales ha sido el ingreso de mercancías extranjeras a muy bajo costo, lo que pone en jaque a los empresarios del calzado no solo en Santander sino a nivel nacional, pues ellos no pueden competir con los precios de las mercancías extranjeras, es por esto se quiere estudiar el impacto que ha tenido el Tratado de Libre Comercio firmado con Estados Unidos de América del año 2012 sobre el sector calzado.

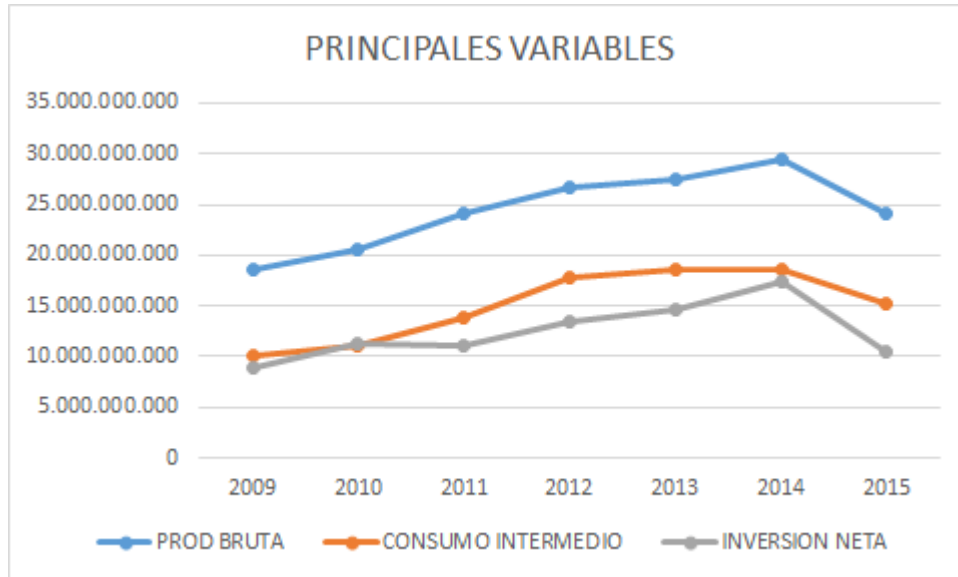
Tabla 1. Exportaciones no tradicionales en Santander (2012-2013)

Cuadro. Exportaciones no tradicionales en Santander (2012-2013)					
					Valor FOB en miles de dólares
CIU	Descripción	2012	2013	Variación porcentual	Participación porcentual
19	Curtido y preparado de cueros, calzado; artículos de viaje, maletas, bolsos de mano y similares; artículos de talabartería y guarnicionería.	6821	5962	-12,6	2,5

Fuente: DANE exportaciones históricos [en línea] disponible en: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones/exportaciones-historicos>

En este cuadro se observa que del año 2012 al 2013 las exportaciones del sector calzado en Santander disminuyeron en el 12,6%.

Gráfica 1. Principales Variables



Como se observa en el **Grafico 1**, en el periodo de estudio se evidencia que el aumento en la producción del sector calzado, es inestable, pues en el transcurso del año 2014 al 2015 presenta un descenso tanto en la producción bruta, como en el consumo intermedio y la inversión neta en el departamento de Santander.

Tabla 2. Número de Establecimientos

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Grafico
N° de establecimientos	405	433	431	410	407	400	389	
Total personal ocupado	17.833	19.335	19.524	19.326	18.325	18.715	18.777	

Esta **Tabla 2** refleja la disminución en el número de empresas dedicadas a la fabricación de calzado en el departamento de Santander, aquí se puede observar como desde el año 2009 hasta el 2011 hay tendencia al aumento de las mismas, sin embargo, a partir del 2012 la cantidad de estos establecimientos ha disminuido en gran medida para el año 2015.

A partir de esta problemática surgen varias incógnitas, por esto en el presente estudio se intentará dar respuesta a una de ellas ¿qué influencia ha tenido el acuerdo de libre comercio (TLC) con Estados Unidos realizado en el año 2012 en la competitividad del sector calzado en el departamento de Santander?

Este estudio busca ser un aporte a los empresarios del sector calzado en Colombia y principalmente en Santander, pues a partir de los resultados arrojados por el mismo se pretende formular posibles soluciones a la crisis que ha venido azotando a los al sector del calzado en Santander, con el fin de proporcionarles información relevante que les ayude a salir de la crisis en la que aún continúan sumidos.

La hipótesis que manejaremos será que la apertura económica (TLC) del 2012 ha sido uno de los factores que han contribuido a la crisis por la que atraviesa actualmente el sector calzado en Santander.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar factores determinantes de la Competitividad del sector calzado en Santander frente a la Apertura económica (TLC) con Estados Unidos de América (2009-2015)

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Realizar un diagnóstico de las fábricas de calzado en Santander.
2. Determinar la competitividad del sector calzado en Santander en el periodo a estudiar.
3. Explicar la incidencia que ha tenido el tratado de libre comercio en el sector calzado en Santander.

3. JUSTIFICACIÓN

Este proyecto se justifica por la necesidad que existe de dar solución o mostrar un camino hacia la salida de la crisis en la que se encuentra sumida el sector calzado, pues es necesario dimensionar la desigualdad competitiva que existe en el tratado de libre comercio con Estados Unidos, la cual se ve reflejada en los índices de competitividad global, donde Estado Unidos ocupa el puesto número 3 y Colombia el 61 a nivel mundial, según el Departamento Nacional de Planeación (DNP).

La crisis del sector calzado se ha reflejado principalmente en el departamento de Santander, donde según Juan Camilo Beltrán, director ejecutivo de la cámara de comercio de Bucaramanga destacó “que desde el 2014 se cerraron 95 empresas y en el 2016 la cifra se elevó a 123”. Agregando a esto, el director de Fenalco, Alejandro Almeyda, destacó que más del 47% del cuero está siendo exportado a las grandes potencias, y cerca del 20% regresa al país como calzado más económico y de menor calidad.

La investigación planteada permitirá detectar la incidencia que ha tenido el Tratado de Libre Comercio ya mencionado en el sector calzado en Santander, analizando la competitividad del mismo antes y después de que dicho acuerdo se estableciera.

La importancia del mismo, radica en que el sector calzado en Santander ha jugado un papel importante tanto en el aporte al PIB departamental con su participación en la economía, como también en la gran influencia del mismo, en la cantidad de personas que trabajan en la fabricación de calzado en el departamento. este sector emplea una gran cantidad de personas y a su vez la mayoría de esta empresa son el sustento de un núcleo familiar.

4. MARCO TEÓRICO

La industria del calzado es un conjunto de actividades de diseño, producción, ventas, comercialización y distribución de todo tipo de líneas que van desde lo casual hasta lo elegante, ya sea para hombre, mujer y niños. Para la economía es de gran importancia debido a la cantidad de empleos que genera y por ser proveedora de un producto que cubre una de las necesidades básicas de la población.

4.1. COMPETITIVIDAD

Con el fin de fundamentar la investigación, se debe hacer una revisión de la definición de competitividad debido a que es un concepto amplio que ha sido abordado por diversos autores a lo largo de la historia económica, quienes en sus estudios han dado diferentes enfoques.

Los primeros estudios sobre competitividad iniciaron en el siglo XVII, a partir de las primeras teorías acerca del comercio internacional formuladas por el padre de la economía Adam Smith, quien en su libro “la Riqueza de las Naciones” publicada en 1776, donde introdujo el término “ventaja absoluta”, el cual es la capacidad que tiene una nación de exportar un producto a menor costo que los demás países. A esto se suman los aportes hechos por David Ricardo, quien en su obra “Principios de Economía Política y Tributación” acuña el término de “ventaja comparativa”, complementando así el aporte realizado por Smith, pues este define la “ventaja comparativa” como la ventaja que tiene un país en la producción de un bien utilizando relativamente menos recursos, un concepto que intentaba complementar la teoría del Padre de la Economía, pero que a su vez en sus interpretación es

totalmente diferente , puesto que “Cada país en cuestión se especializa en aquello en lo que sea más eficiente, al tiempo que importará el resto de productos en los que son más ineficaces en términos de producción. Aunque un país no tenga ventaja absoluta al producir algún bien, podrá especializarse en aquellas mercancías en las que encuentre una ventaja comparativa mayor y poder participar finalmente en el mercado internacional”

Otro análisis al término ya es un poco más reciente y es realizado por el Economista Michael Porter donde en algunos de sus estudios plantea que “La Competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar; las compañías a su vez ganan ventajas sobre los mejores competidores del mundo debido a la presión y al reto”, además de plantear la teoría de las cinco fuerzas (El riesgo por el nuevo ingreso de potenciales competidores; el grado de rivalidad entre compañías establecidas dentro de una industria; El poder de negociación de los compradores; El poder de negociación de los proveedores; La proximidad de sustitutos para los productos de una industria) donde demuestra que entre más fuertes son estas, más limitadas están las empresas o países al aumentar sus utilidades y precios.

4.2. COMPETITIVIDAD SISTÉMICA

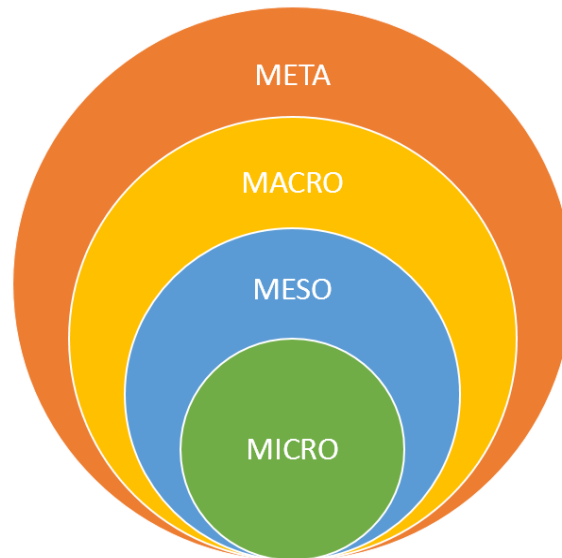
Hoy en día a la hora de evaluar la competitividad de las empresas o países se refieren mucho al término de competitividad sistémica, la cual busca lograr dar un enfoque o punto de partida para los países desarrollados o en vía de desarrollo. Aunque según Klaus Esserb las economías que se encuentra en el proceso de desarrollo tiene un reto más alto a la hora de hablar de competitividad sistémica, debido a que:

“los países que mantienen posiciones de liderazgo en materia de crecimiento e innovación muestran un alto desempeño en las mencionadas áreas de la política, unido a una amplia experiencia en materia de coordinación, conducción y control de sus políticas económicas, por el contrario, esto no ocurre en las economías de menor desarrollo, donde es muy difícil lograr una sincronía entre las cuatro áreas de política, lo que impide por ejemplo, que las políticas de cambio estructural fomenten la eficiencia empresarial aun cuando se haya dado una estabilización exitosa a nivel macro”¹.

Con este concepto se busca acoger otros aspectos que antes en el estudio de competitividad no se tenían en cuenta, no solo es el análisis de los indicadores económicos, sino que se desea espera hacer indagar más allá para lograr entender en qué parte fallan algunos países a la hora de buscar ser competitivos. Es por esto que este nuevo término busca encaminar el estudio por el análisis de cuatro ítems importantes, los cuales son el Nivel Meta, el Nivel Macro, El nivel Meso y el nivel micro, para lograr así, entender cuál de los niveles está fallando, para mejorar o reestructurar los objetivos en cada uno, y así lograr que una empresa, país o sector se vuelvan mucho más eficientes y productivos.

¹ BENAVIDES, S; Muñoz J, Parada A. El enfoque de competitividad sistémica como estrategia para el mejoramiento del entorno empresarial. Abril 2004.

Ilustración 1. Niveles de la Competitividad Sistémica



Fuente: CENTRO DE ESTUDIOS DE COMPETITIVIDAD- INSTITUTO TECNOLÓGICO AUTÓNOMO DE MÉXICO. Guion competitividad [en línea] disponible en: http://cec.itam.mx/sites/default/files/guioncompetitividad_0.pdf

La importancia de la inclusión de los 4 niveles se da por que permiten determinar la competitividad a partir de integración entre el estado, las empresas, las instituciones y la capacidad organizativa de los mismo. Puesto que, la competitividad de un sector y de la economía en general es responsabilidad de todos en conjunto y no solo de la empresa o el sector en general.

4.2.1. Nivel Macro Este nivel hace referencia al análisis de los indicadores macroeconómicos del país, a partir de los cuales se pueden observar las condiciones en que este se encuentra, debido a que la estabilidad o inestabilidad del mismo afecta de manera directa la dinámica económica, afectando así a los diferentes sectores de la misma. Del mismo modo, se analizan las diferentes políticas monetarias, fiscales, presupuestarias, de competencia, comercial que se han implementado para observar las consecuencias que estas han generado en la economía a partir de su implementación.

En este punto se busca analizar que ha dejado el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, mirar cuáles fueron las políticas o condiciones que se pactaron la hora de firmar, para así poder determinar cuáles han sido las consecuencias que han dejado en la economía tanto Nacional, como la del sector a estudiar.

4.2.2. Nivel Micro El nivel micro pretende promover la interacción entre reducción en tiempos de producción, eficiencia, calidad y resiliencia dentro de las empresas, esto en busca del aprendizaje y la innovación en los procesos de producción. Por medio de capacitaciones que los fortalezcan para enfrentarse a las nuevas tecnologías y retos que trae consigo la globalización, integración y negociación con países desarrollados.

Según la CEPAL “Este nivel contiene, Capacidad de gestión, Estrategias empresariales, Gestión de la innovación, Mejores prácticas en el ciclo completo de producción, Integración en redes de cooperación tecnológicas, Logística empresarial, Interacción de proveedores y productores.”

4.2.3. Nivel Meso En este nivel se refleja el apoyo institucional que se le brinda a las empresas, a partir de políticas que les aporten competencias y las fortalezcan, de modo que se reduzca el riesgo de estas al momento de competir, pues con dicho respaldo, las organizaciones contarán con mecanismos que les ayudaran a explotar su potencial y convertirlo en ventajas competitivas. Es por esto que se hace necesario desarrollar una estructura institucional que permita a las empresas relacionarse con los clúster y organizaciones en pro del desarrollo empresarial a nivel nacional e internacional.

4.2.4. Nivel Meta El nivel meta se encarga de generar interacción política, jurídica, económica y de los factores socioculturales que deben ser eficientes para lograr que los niveles micro, macro y meso sean más efectivos. La competitividad

sistémica no puede dar resultados claros cuando las estructuras sociales no se encuentran en orden.

Ilustración 2. Competitividad Sistémica



Fuente: LA REVISTA DE LA CEPAL – NACIONES UNIDAS- [en línea] disponible en:

<https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12025/059039052.pdf?sequence=1>

4.3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)

Antes de hablar del tratado de libre comercio es importante resaltar que es la integración económica entre los países es una situación económica que se da como resultado de la globalización y el avance del mundo actual. Es por esto, que los tratados de libre comercio o aperturas económicas nacen de la necesidad de interacción entre los países como medio un medio de desarrollo.

Es por esto, que en la actualidad es muy común escuchar el término de Tratado de Libre Comercio, por lo cual es importante definir a qué se hace referencia y alcance del mismo, según el Ministerio de Comercio e Industria un TLC es:

“Es un acuerdo mediante el que dos o más países acuerdan las reglas para realizar un intercambio de productos, servicios sin tener que pagar impuestos por venderlos en el exterior”

Con los diferentes acuerdos que se hacen entre los países se busca establecer mejorar la economía y bienestar de los países, pues cuando se realiza un acuerdo de apertura cada país tiene que realizar un estudio preliminar de las ventajas y desventajas que posee con el país que va realizar dicho tratado. Así como lo afirmaba David Ricardo cada País debe mirar cuáles son sus ventajas comparativas para así lograr establecer las mejores políticas que protejan a diferentes sectores ante la entrada de nuevos productos.

En este apartado se analizará el tratado de libre Comercio que se firmó en el año 2012 con Estados Unidos, el cual se realizó con el fin de que este sea “un acuerdo generador de oportunidades para todos los colombianos, sin excepción, pues contribuye a crear empleo y a mejorar el desempeño de la economía nacional. Inicialmente beneficia a los sectores exportadores porque podrán vender sus productos y servicios, en condiciones muy favorables, en el mercado estadounidense. Pero no sólo a los exportadores, también a todos los demás productores nacionales”².

² Resumen Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. Mini comercio de Industria y Turismo.

5. CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR DEL CALZADO ESTADOS UNIDOS-COLOMBIA-SANTANDER

En este apartado se hace un breve análisis del sector calzado en Estados Unidos, Colombia y Santander por medio de datos estadísticos. Para ello se tendrán en cuenta producción, consumo y comercio, esto con el fin de hacer una comparación entre los países y analizar la competitividad del departamento de Santander respecto a EEUU y el impacto que ha tenido dicho tratado a la fabricación, producción y comercialización del mismo.

Se expondrán y compararan las exportaciones, importaciones, producción, y balanza comercial, con el fin de mostrar las diferencias existentes en cuanto a producción, consumo y comercio entre las naciones, de este modo se analizará la competitividad del departamento de Santander, frente a Estados Unidos y el impacto que ha tenido la firma del tratado de libre comercio al sector calzado en Santander, ya sea que influya negativa o positivamente en la fabricación, producción y comercialización del mismo.

5.1 ESTADOS UNIDOS

Está constituido por 50 estados y un distrito federal, con un aproximado de 309 millones de habitantes, además es caracterizado por ser uno de los países más ricos e influyentes en el mundo, se ha destacado por su crecimiento y desarrollo en los últimos años, es un país que cuenta con una de las economías más grandes del mundo con un PIB estimado de 18,6 billones de dólares.

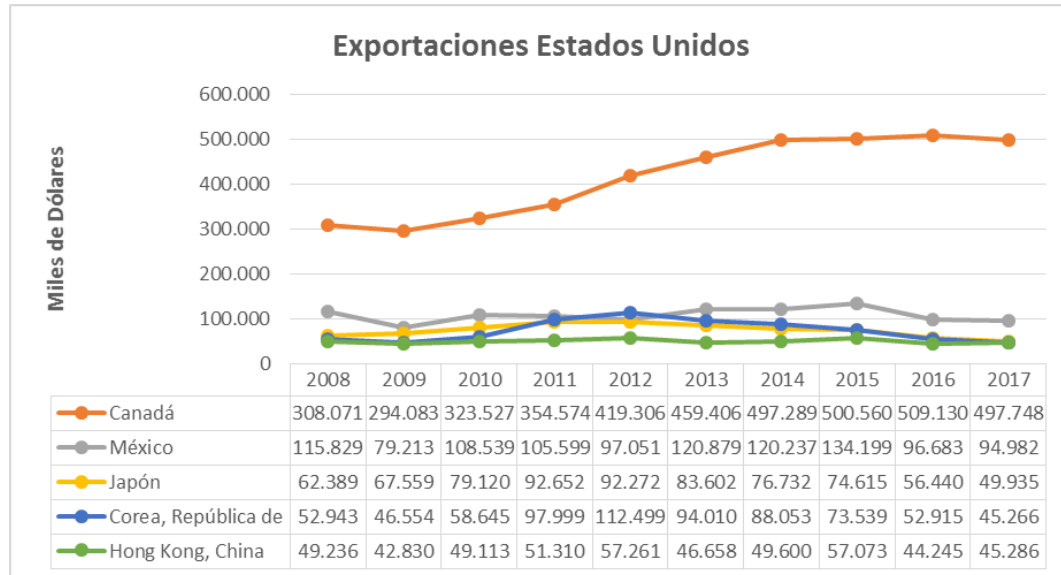
Tabla 3. Indicadores de Crecimiento de Estados Unidos

Indicadores de Crecimiento	2015	2016	2017
PIB (<i>miles de millones de USD</i>)	18.120,70	18.624,45	19.362,13
PIB (<i>crecimiento anual en %, precio constante</i>)	2,9	1,5	2,2
PIB per cápita (<i>USD</i>)	56.437	57.608	59.495
Saldo de la hacienda pública (<i>en % del PIB</i>)	-3,6	-4,1	-4,4
Endeudamiento del Estado (<i>en % del PIB</i>)	105,2	107,1	108,1
Tasa de Inflación (%)	0,1	1,3	2,1
Tasa de paro (<i>% de la población activa</i>)	5,3	4,9	4,4
Balanza de transacciones corrientes (<i>miles de millones de USD</i>)	-434,6	-451,69	-461,99
Balanza de transacciones corrientes (<i>en % del PIB</i>)	-2,4	-2,4	-2,4

La economía de Estados Unidos se ha centrado en el apoyo e impulso del sector de la agricultura, debido a que es el sector con mayor influencia, se caracteriza por su alta productividad en los commodities como maíz, soja, algodón y carne de res. Otro sector con gran participación en el PIB americano es el Industrial con casi 20%, su mayor producción es de maquinaria eléctrica, electrónica, productos químicos y de automotriz entre otros. Sin embargo, para el presente caso se estudiará la industria del calzado en EE. UU, con el fin de facilitar el análisis del impacto generado por el Tratado de Libre Comercio al Sector Calzado en Santander.

5.1.1 Comercio

Gráfica 2. Exportaciones de Estados Unidos a principales países de destino



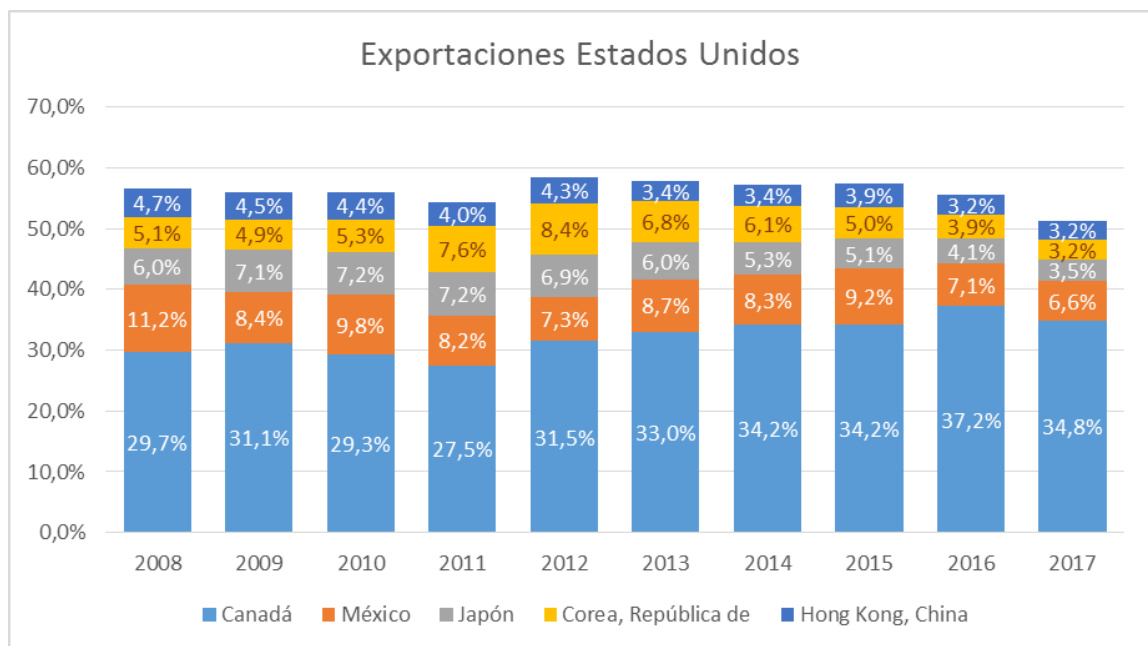
En el **Gráfico 2** se observan las exportaciones del sector Calzado de Estados Unidos al resto del mundo en miles de dólares, allí se evidencia que el mayor importador de calzado estadounidense es Canadá, cuyo valor supera los 300 mil millones de dólares en la mayoría de años estudiados, seguido por México con un comercio de hasta 134 mil millones de dólares, valor que se aleja razonablemente del de Canadá, su socio comercial más cercano en los últimos años.

En la **Gráfico 3** están las exportaciones de Estados Unidos en porcentajes, en donde se observa claramente que Canadá importa poco menos de la mitad del total de calzado exportado por EE.UU.

La cantidad de exportaciones a este país se debe principalmente al tratado de libre comercio TLCAN firmado por estos dos países, al que años más tarde se vincula México. Canadá es un socio comercial muy fuerte, en el 2008 importó el 29.7% del total de las exportaciones de calzado proveniente de Estados Unidos, doblando a

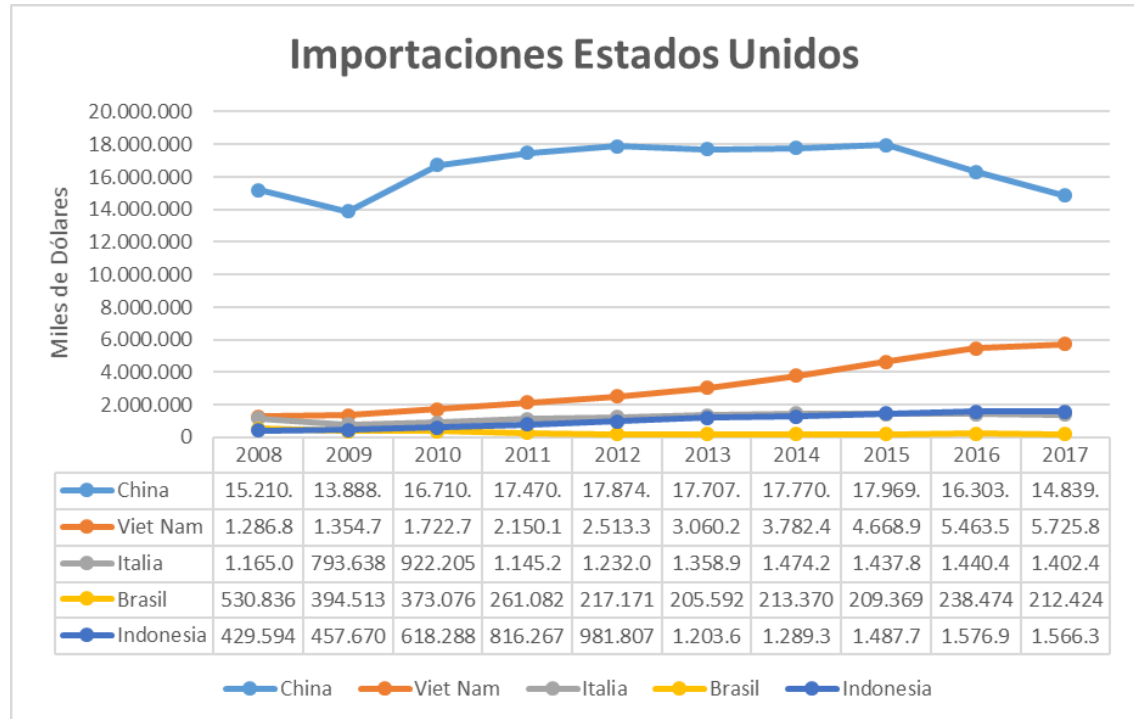
las de México el segundo mayor importador con un 11.2%, cifra que ha disminuido en los últimos años, contando para el 2017 con una participación de solo el 6.6%, descenso que se relaciona a los problemas entre Estados Unidos y México desde la posesión del nuevo presidente electo (Donald Trump), quien no está conforme con el Tratado de libre Comercio de América del Norte TLCAN, pues considera que contiene diversos aspectos que perjudican directamente al país Norte Americano, y deben ser reestructurados. Por otro lado, Japón, Corea, y China son los países a los que menos está exportando, con 3.5%, 3.2% y 3.2% respectivamente para el 2017. China es uno de los menores importadores de calzado de EEUU, con un 4% y 3%, valor que no sorprende debido a que este es el mayor proveedor de este bien hacia el país norteamericano.

Gráfica 3. Exportaciones de Estados Unidos con países de destino porcentuales



Importaciones de calzado de EEUU totales

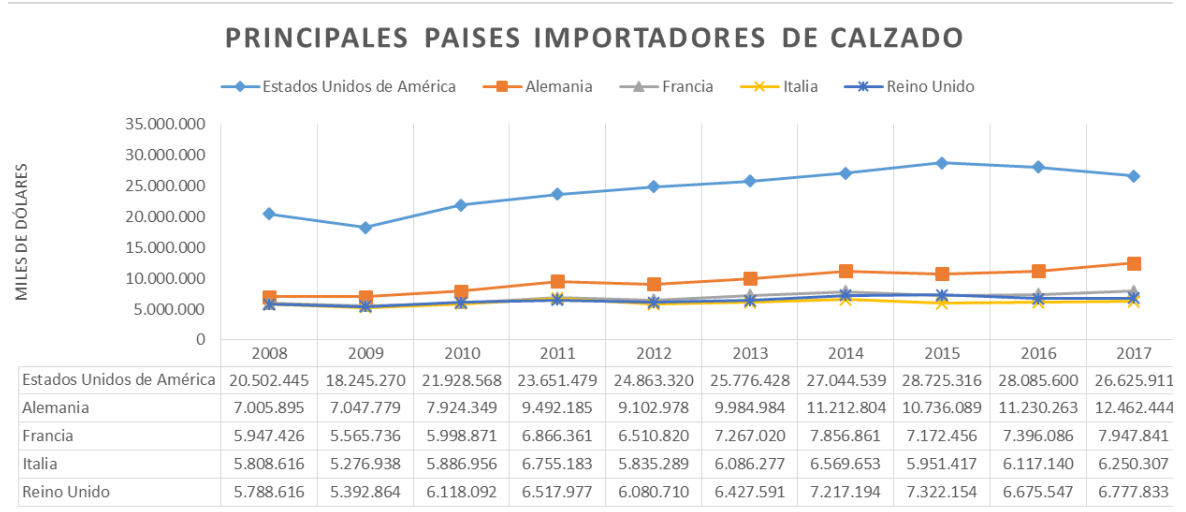
Gráfica 4. Importaciones de Estados Unidos con principales países de origen



En el **Gráfico 4** se muestra la evolución de las importaciones de calzado de Estados Unidos, donde se evidencia que el principal exportador de este producto a Estados Unidos es China, con una cantidad para el 2014 de 17.770 (miles de dólares), al comparar este valor con el total de importaciones de Estados Unidos del resto del mundo el cual fue para el mismo año de 27.044.539 (miles de dólares), se puede evidenciar que más de la mitad de las importaciones de Calzado de Estados Unidos provienen de país. Los siguientes países que más proveen de calzado a EEUU son Vient Nam, Italia Y Brasil, aunque con valores muy inferiores a China. El país Norte Americano es un gran comprador del producto, las importaciones que tiene son elevadas razón por la cual su balanza comercial en este sector en la mayoría de años de estudio presenta valores negativos es decir un déficit comercial.

Importaciones de calzado mundiales

Gráfica 5. Principales países importadores de calzado a nivel mundial



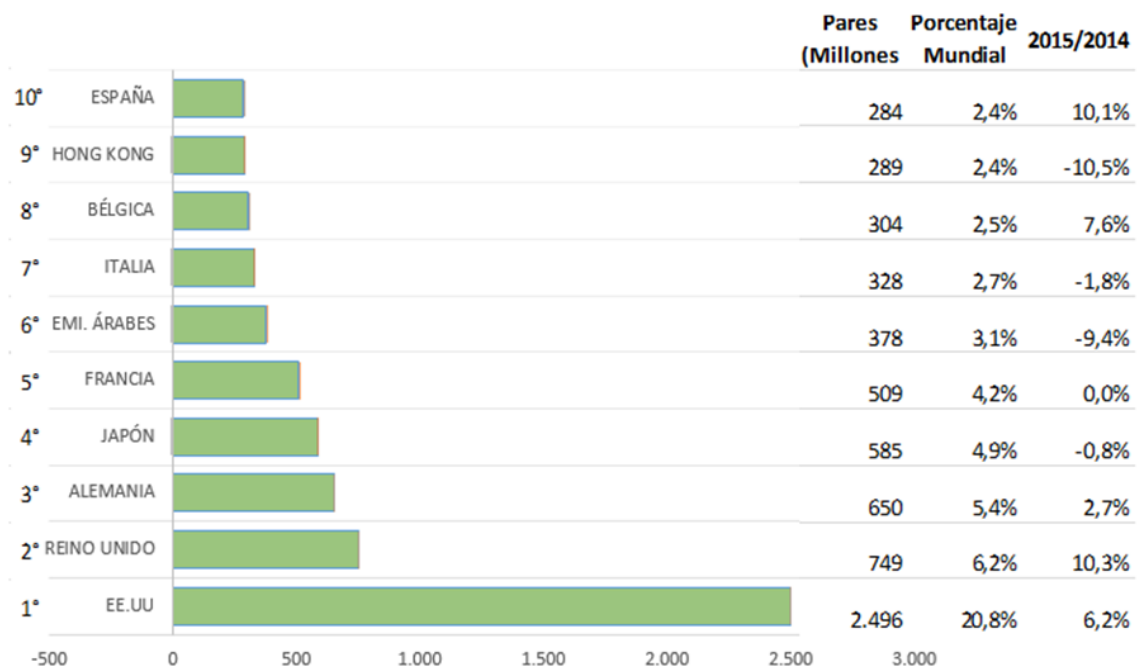
En el **Gráfico 5** se muestran los principales países importadores de calzado a nivel mundial, en la cual Estados Unidos se muestra como el país con mayor demanda de calzado, para el año 2015 Estados Unidos importaba 28.725.316 miles de dólares en calzado, seguido por Alemania también con altas cifras de importaciones de Calzado, aunque no alcanza ni la mitad de las importaciones de Estados Unidos. Una encuesta realizada por Consumer Reports National Center afirma que:

El consumidor americano tiene una media de 19 pares de calzado, compra una media de 4 al año y un valor de 329 dólares anuales. La mujer americana consumidora de calzado busca calzado de alta calidad, modelos exclusivos y originales, y valora el servicio personalizado en el punto de venta. El gasto en calzado de los estadounidenses creció casi un 2% en el periodo 2013/14 (**USDOL, BEA, Personal Consumption Expenditures, February 2015, table 2.4.5U**).³

³RASQUIN, C; REIMUDE, C; MARRAUD, E & MAYAYO, J. Exportar calzado a estados unidos. Universidad Carlos II- Madrid -2016.

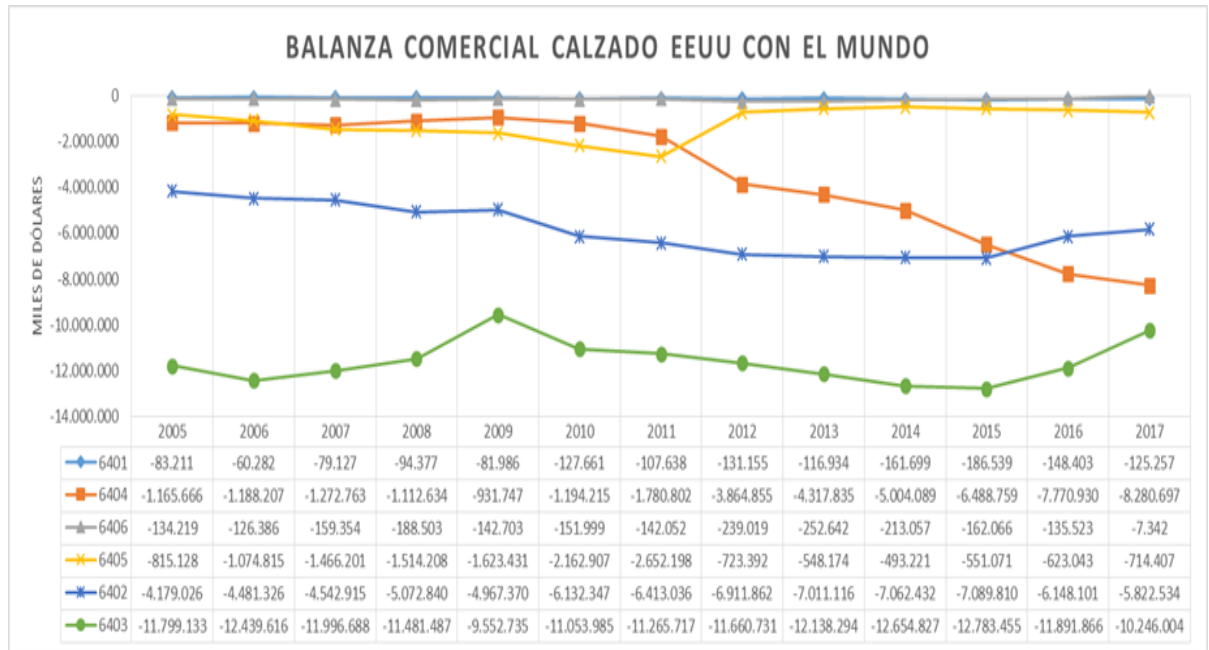
Con base en lo expuesto anteriormente, se puede concluir que, aunque Estados Unidos es una economía tan sólida y un país tan desarrollado, es una gran oportunidad para fabricantes de calzado de otros países, ya que, puesto que tiene una gran demanda de calzado extranjero, convirtiéndose así en un reto para posibles proveedores.

Gráfica 6. Ranking de países importadores de Calzado porcentualmente



En este **Grafico 6** se muestra las demanda de calzado por parte de Estados Unidos, estaba comprando para el 2015 el 20.8% de las importaciones mundiales, ubicandose muy por encima de Reino Unido el cual tiene el 6.2%, Alemania con el 5.4%, Japon con el 4.9%, el flujo de calzado que este pais demanda es demasiado grande, ubicandolo en un nicho de mercado muy apesido para los productores de calzado.

Gráfica 7. Balanza Comercial de Estados Unidos con el mundo por Tipo de Calzado



En este **Gráfico 7** se observa la balanza comercial de Estados Unidos por tipo de Calzado, en los todos los años se evidencia un déficit comercial, teniendo en cuenta que las exportaciones del sector calzado son menores al flujo de importaciones que llegan a este país. Por ejemplo, en el año 2015 Estados Unidos exportaba \$1463618 (miles de dólares) FOB y estaba importando \$28725316 (miles de dólares) FOB el valor de las importaciones es demasiado elevado en este sector, lo cual genera un déficit comercial en su balanza de pagos. Estados Unidos maneja una balanza Comercial Negativa, no solo en la producción de calzado, sino que también a nivel general, puesto que, a pesar de ser un país Exportador, los bienes a Importar son muy grandes, según la OEC para el año 2016:

Los estados Unidos son la segunda economía mayor exportadora en el mundo. En el 2016, los Estados Unidos Exporto \$1.32 Billones e

Importo 2.12 billones, dando como resultado un saldo comercial negativo⁴.

Estados Unidos es el mayor importador de calzado a nivel mundial, por lo que se esperaría que el TLC que se firmó con Colombia en 2012 fuera una oportunidad para la industria del calzado en colombiana, pese a eso Colombia no ha logrado posicionar allí su calzado ni ha podido ser su socio comercial con este producto, sin embargo, a partir del 2012 han estado aumentando las exportaciones hacia EEUU gradualmente, sin embargo, al compararlas con China es evidente el gran abismo que hay entre estas.

Tabla 4. Importaciones de Calzado a Estados Unidos provenientes de Colombia y China

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Colombia	2.504	2.237	2.409	3.124	4.033	4.463	4.994
China	17.470.769	17.874.504	17.707.502	17.770.693	17.969.253	16.303.268	14.839.955

Tabla 5. Precios de Calzado en Estados Unidos

PRECIO POR UNIDAD (EN DÓLARES)

AÑO	CALZADO DE CUERO	CALZADO ATLETICO	SANDALIAS, TEXTIL Y OTRO CALZADO
2010	49,93	44,10	15,91
2011	53,18	40,37	17,13
2012	57,19	39,07	18,09
2013	58,25	39,60	18,18
2014	60,83	39,46	18,54
2015	61,92	40,74	18,36
2016	67,16	45,94	19,75
2017	69,68	46,97	20,19
2018	72,35	48,06	20,67

⁴ OEC-Organización económica para la cooperación económica-Pagina [en línea} disponible en: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/usa/>

Después de observar el comportamiento de las importaciones y exportaciones de Estados Unidos, es vital mostrar la evolución del precio promedio de calzado de este país en los años de estudio. En la **Tabla 5** se presentan los precios según el tipo de calzado, donde se puede observar que el tipo de calzado con mayor valor económico son los calzados de cuero que tiene un valor promedio de 61.17 US, sus precios en los años de estudio se ubicaron entre 49.93 USD en 2010 y un precio de los 69.68 en el 2017. Ya el tipo de calzado atlético ha mostrado unos precios promedio de alrededor los 42.70 USD, en el transcurso de los años, los precios de este tipo de calzado han sido muy constantes.

Lo que son las sandalias, calzado de tipo textil o de otro material diferente a cuero, ya tiene precios menores, en el año 2010 este tipo de calzado en Estados Unidos manejaba un precio de los 17,13 USD precio que ha ido aumentando en el transcurso de los años, aunque no de manera significativa, ubicándose para el último año de estudio 2017 en un precio de 20,19 USD. Tanto el precio del calzado, como la demanda del mismo son muy importantes en el análisis de un país, empresa o productor, que quiere ingresar un producto en este caso el calzado al país norteamericano, analizar que desea el consumidor y que quiere comprar el mismo, Estados Unidos se caracteriza por su compra masiva de este producto en especial el tipo de calzado femenino.

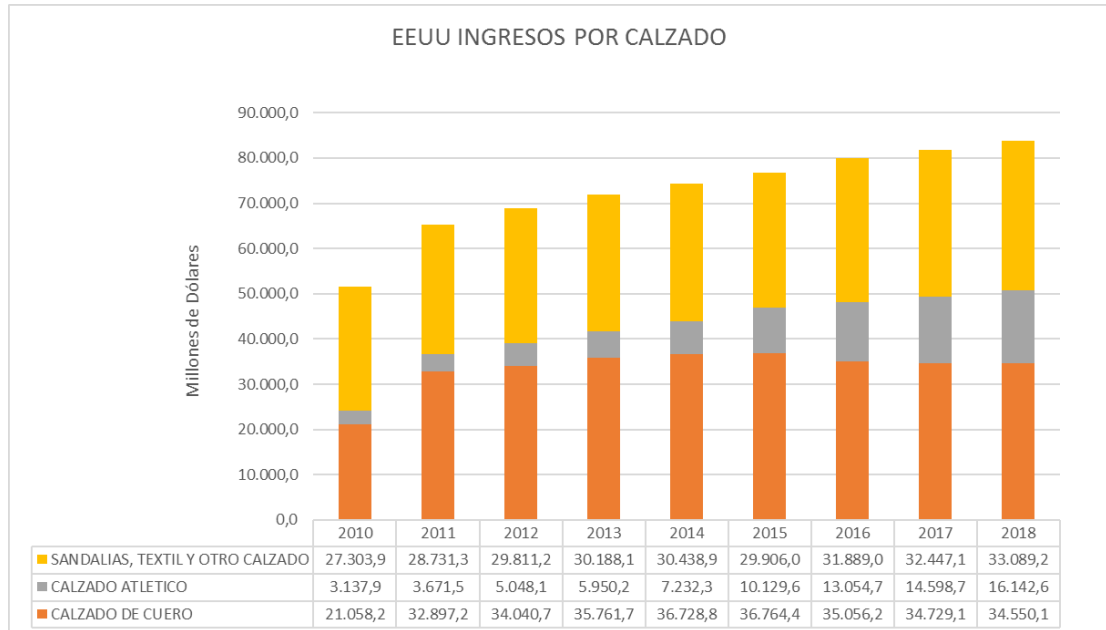
5.1.2 Ingresos

INGRESOS DE EEUU DEL SECTOR CALZADO

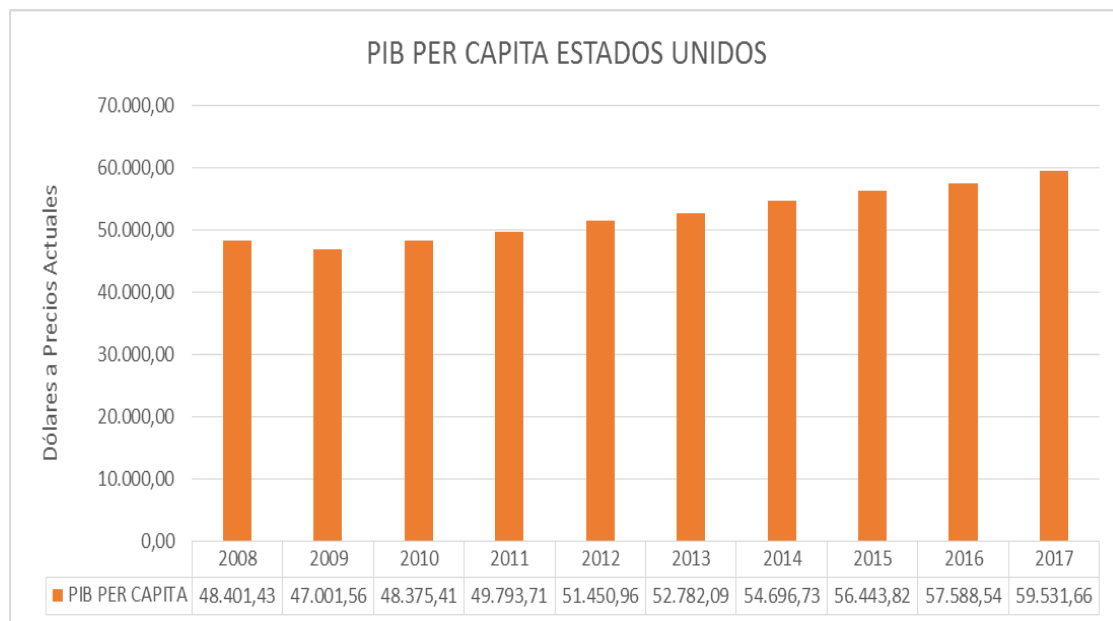
Por otro lado, es importante analizar los ingresos que ha generado Estados Unidos con la producción y comercialización de calzado, en el **Grafico 8** se observa que los mayores ingresos son obtenidos por el tipo de calzado de Sandalias y todos los tipos de calzado textil, las ganancias se pueden reflejar por la demanda, el país norteamericano las mujeres son un potencial consumidor alto de calzado, las que

menores ingresos reportan son el tipo de calzado atlético debido a la baja producción del mismo en el país.

Gráfica 8. Ingresos de Estados Unidos por Calzado

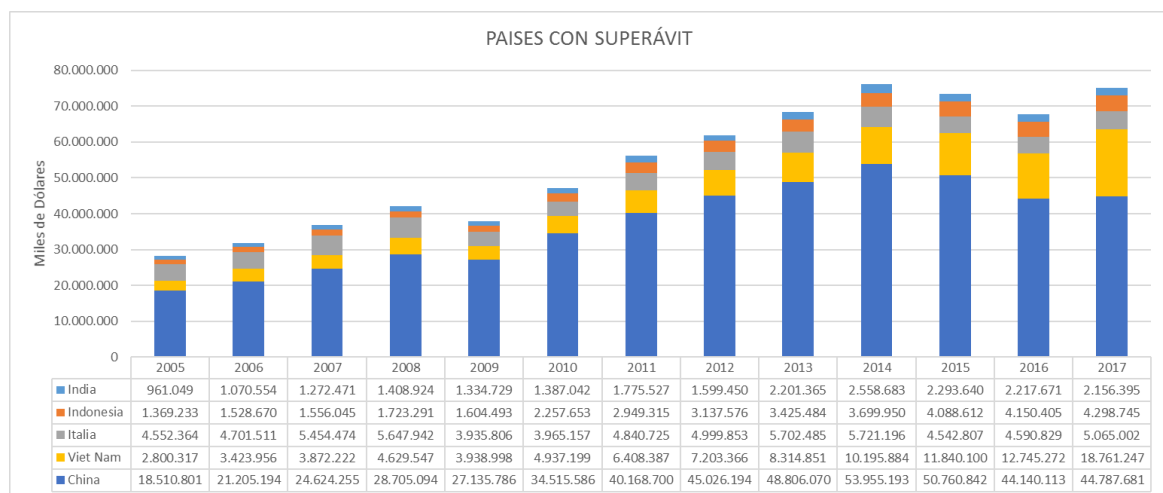


Gráfica 9. PIB per cápita de Estados Unidos



En el **Gráfico 9** se muestra el PIB Per Cápita de Estados Unidos se puede evidenciar porque es una de las economías más influyentes del mundo y así mismo uno de los más atractivos a nivel laboral, en el transcurso de los años de estudio se puede evidenciar el crecimiento del PIB Per cápita el cual en el año 2008 era de \$48.401,403 y para el año 2017 fue de 59.531,6. Este es un indicador muy importante para cualquier país, teniendo en cuenta que está relacionado con el Bienestar y calidad de vida que tienen los habitantes de un país, aunque este PIB alto es más significativo en los países que son más pobres, y no tanto en los países ricos. La importancia de analizar el ingreso per cápita de un país radica en que este un indicador determinante de la capacidad adquisitiva que posean los habitantes del mismo.

Gráfica 10. Países con superávit de calzado



En el **Gráfico 10** se muestran los países que mantienen positivo sus valores en la balanza comercial del calzado, es decir, presentan un superávit en las exportaciones e importaciones del producto. El país que mejores rendimientos ha presentado en su balanza comercial es China en el cual se puede observar que en los años de estudio ha presentado excelentes ganancias, los años en los cuales presento los valores más pequeños fueron en el año 2008 y 2009, donde sus excedentes fueron de \$28.705.094 y 27.135.786 (miles de dólares), los cuales son

bajos comparados con las cifras de años como el 2014,2015 y 2017, donde sus cifras estuvieron en \$53.955.193, \$50.760.842 y \$44.787.681 (miles de dólares) respectivamente. Los comportamientos de las cifras del 2008 están ligadas a la crisis financiera del precitado año que afecto en gran medida a la mayoría de los países y primordialmente Estados Unidos uno de los principales países que demanda calzado de China.

Después de China encontramos países como Viet Nam, Indonesia, Italia, e India, que en el transcurso de los años han mantenido un valor positivo y de superávit en sus balanzas comerciales de calzado, aunque ninguno de estos países alcanza a tener valores tan altos como lo que se evidencia en el país asiático. Estos países son los que mayor partido le han sacado a la integración económica en el sector calzado, han logrado posicionar los productos de calzado en diferentes países, manteniendo su balanza comercial positiva, no es raro que China se ubique en las primeras casillas, puesto que, es de los países que más exporta calzado a diferentes países del mundo y en grandes cantidades.

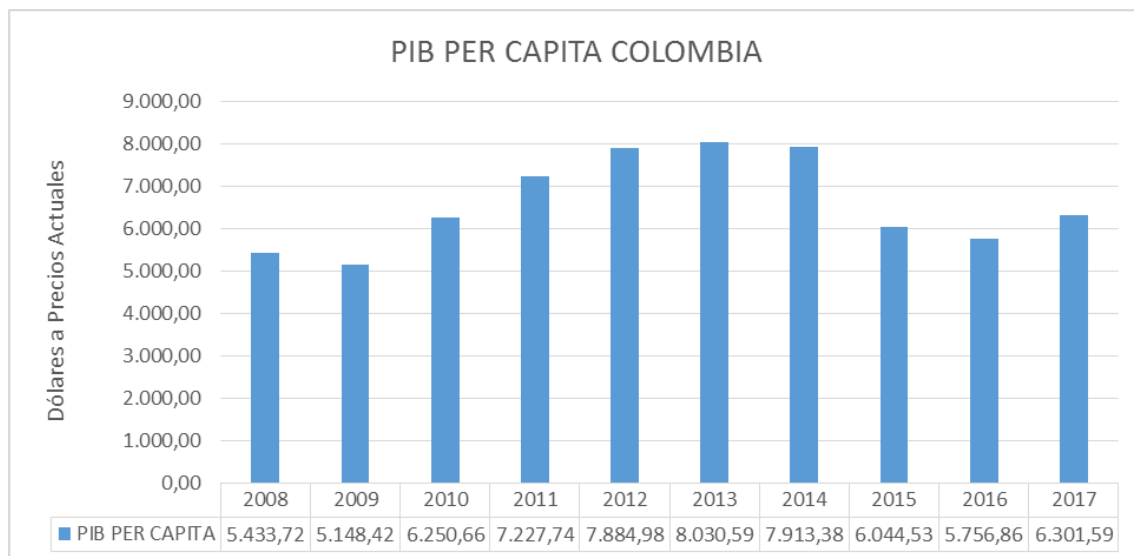
5.2 COLOMBIA

Conocido principalmente como Republica de Colombia, es un país democrático, que está dividido en 32 países descentralizados y de los cuales Bogotá es el distrito Capital en donde se ubica el Gobierno Central, su número de habitantes esta alrededor de los 49 millones de habitantes. Por otra parte, Colombia es uno de los países a nivel mundial con mayor biodiversidad, por esto es que de los sectores de la económica el sector de la agricultura es uno de los más importante; *“Este sector ha sido siempre el más importante en la economía colombiana, representando el 12% de PIB, el 22% incluyendo a la agroindustria y el 28% como generador de*

*divisas*⁵, de este sector los productos más comercializados son el banano, el café, la flores y el azúcar.

5.2.1 Ingreso per cápita

Gráfica 11. Ingreso per cápita de Colombia



Es importante resaltar el comportamiento del ingreso per cápita de Colombia, puesto que es un factor determinante en la economía del mismo, a mayores niveles de ingreso, se estimula la demanda por lo cual el sector lo diferente sector aumentan sus ventas y se puede mejorar la productividad de los mismos. El ingreso Per Cápita de Colombia en los últimos años se ha mantenido constante, si es comparado con el de Estados Unidos el de Colombia es demasiado bajo, aunque es de esperarse teniendo en cuenta el nivel de desarrollo y la economía tan diferente que cada uno presenta. Los años que mayor nivel de ingreso Per Cápita fue para los años de 2011, 2012, 2013 y 2014, aunque a partir de este año este empieza a descender nuevamente.

⁵ EN COLOMBIA Análisis de los Sectores en la Economía, [en línea} disponible en: <https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/analisisdelossectoresdelaeconomia/>

5.2.2 Producción

Tabla 6. Producción, exportación y consumo per cápita en Latinoamérica

PAIS	AÑO	PRODUCCIÓN DE PARES	EXPORTACIÓN DE PARES	IMPORTACIÓN DE PARES	CONSUMO ANUAL P/HAB	PIB US PER CAPITA
ARGENTINA 43.590.00 HAB.	2016	110.000.000	600.000	27.600.000	3.1	12.449
	2017	100.000.000	642.000	34.500.000	3.1	12.800
BOLIVIA 11.460.00 HAB	2016	13.600.000	100.000	21.200.000	3	3.105
	2017	14.400.000	100.000	19.200.000	3	3.217
BRASIL 207.700.000 HB	2016	954.000.000	125.600.000	22.700.000	4	8.650
	2017	992.000.000	127.100.000	23.800.000	4.2	8.736
CHILE 17.900.000 HAB	2016	7.000.000	308.840	105.400.000	6.2	13.793
	2017	7.200.000	317.980	114.473.000	6.7	13.990
COLOMBIA 49.982.000 HAB	2016	92.500.000	760.000	61.400.000	3	5.806
	2017	91.850.000	890.000	64.470.000	3.1	5.910
ECUADOR 16.550.000 HAB	2016	39.200.000	550.000	18.000.000	3.4	5.969
	2017	37.200.000	520.000	18.900.000	3.3	6.058
MEXICO 126.350.000 HAB	2016	260.000.000	25.300.000	64.500.000	2.3	8.201
	2017	260.000.000	26.300.000	88.000.000	2.5	8.365
PARAGUAY 7.042.000 HAB	2016	5.300.000	700.000	25.300.000	4.1	4.080
	2017	5.150.000	680.000	28.900.000	4.7	4.243
PERU 31.826.018 HAB	2016	51.400.000	2.310.000	49.500.000	3.1	6.046
	2017	60.650.000	2.427.000	43.450.000	3.2	6.197
URUGUAY 3.427.000 HAB	2016	1.450.000	12.000	14.800.000	4.6	15.221
	2017	1.400.000	11.000	16.280.000	5.1	15.630
VENEZUELA 31.811.000 HAB	2016	20.700.000	-	52.200.000	2.3	-
	2017	23.800.000	40.000	56.376.000	2.5	7.125

En el **Tabla 6** se puede evidenciar la producción de calzado de Colombia en pares para el año de 2016 y 2017 fueron de 92.500.000 millones de pares y 91.850.000 respectivamente, se exportaron apenas 760.000 mil pares en el 2016 y 890.000 pares en el 2017, no se está exportando ni el 10% de la producción de calzado colombiana, a pesar de que existen tratados de libre comercio el sector calzado no se está exportando valores significativos de calzado según la producción nacional.

Así mismo, se puede observar que las importaciones de pares de calzado para los años anteriormente mencionados, son demasiado elevados para el año 2016 al país estaba entrando 61.400.000 pares de zapatos y para el año de 2017 un valor de

64.470.000 millones de pares de zapatos, se puede evidenciar que en cantidad de pares de zapatos Colombia está importando mucho más de lo que está exportando, una situación que es bastante preocupante para los productores del calzado en especial a los micro empresario, debido a que estos pares de calzado entran al país en su mayoría con precios muy bajos.

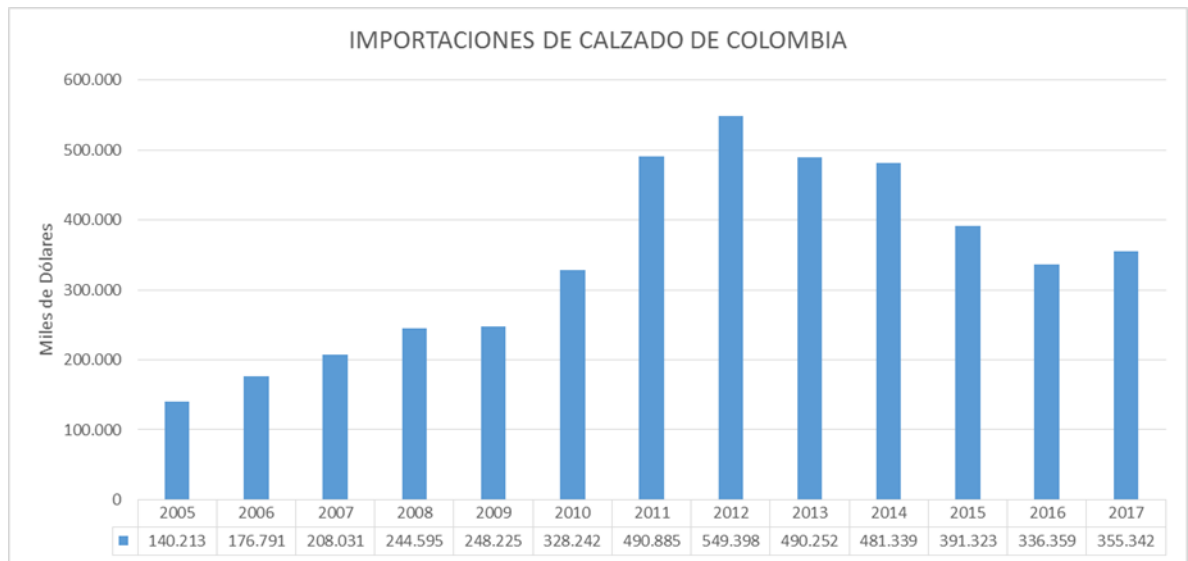
Esto está ligado algunos problemas de importaciones ilegales que ha estado preocupando a los gremios del calzado, teniendo en cuenta que se ha observado que: *“El 45% de las importaciones (15 millones de pares de calzado) que entran a Colombia están ingresando a precios inferiores a los de referencia y de esos cerca de nueve millones llegan por debajo de US\$1 el par”*, dijo el dirigente gremial.⁶ Lo cual ha generado una crisis en el sector lo que ha afectado a todos los departamentos productores de calzado, y que golpea con mayor fuerza a las microempresas. Pues según los informes que se han emitido por parte de la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (ACICAM) donde afirman que el sector calzado en Colombia no ha estado atravesando su mejor momento, debido a que los valores de la importaciones por ejemplo para el año 2017 no están cumpliendo el umbral establecido, en el caso de las sandalias están entrando al país con precios menos a un dólar, cuando está establecido que su costo no debe ser inferior a los 3 dólares, y no es solo problema de las sandalias, sino que también para otro tipo de calzado, que están entrando al país con valores de un dólar.

⁶ Ramírez. Denuncian entrada de 9 millones de zapatos a US\$1,2016<https://www.larepublica.co/empresas/denuncian-entrada-de-9-millones-de-zapatos-a-us1-2339786>

5.2.3 Comercio

Importaciones de calzado

Gráfica 12. Importaciones de Calzado en Colombia.



El comportamiento de las importaciones de calzado de Colombia desde el año de 2009 ha sido con tendencia al alza, en **Gráfico 12** se evidencia que el año con mayor nivel de importaciones se registró en el año 2012 con un valor del \$ 549.398 (miles de dólares), en el gráfico se puede observar que las importaciones de ese sector son bastante elevadas en la mayoría de años de estudio, solo antes del 2011 los valores eran menores, el año con menores valores de importaciones de este producto se registra para el año 2005 con un valor de \$2140.213 (miles de dólares), de este año en adelante ha ido incrementando gradualmente hasta el 2012.

Tabla 7. Principales Países Proveedores de calzado para Colombia

Miles de Dólares

Exportadores	Valor importada en 2008	Valor importada en 2009	Valor importada en 2010	Valor importada en 2011	Valor importada en 2012	Valor importada en 2013	Valor importada en 2014	Valor importada en 2015
China	113.124	110.682	154.455	269.008	332.646	258.156	230.506	177.071
Viet Nam	21.401	16.108	23.090	65.999	84.137	80.408	85.536	76.831
Brasil	17.649	16.844	21.235	31.316	33.406	40.813	54.276	43.169
Indonesia	13.007	6.769	5.787	27.564	40.744	34.912	22.499	22.352
Ecuador	27.165	28.021	28.919	33.140	21.924	27.071	28.430	19.801
México	960	903	1.735	2.846	5.062	12.856	19.012	14.139
Italia	2.213	1.843	2.321	4.326	4.189	4.594	5.394	5.902
España	3.861	4.347	3.367	3.489	3.590	4.816	4.955	4.463
Portugal	141	342	694	1.263	1.556	1.979	3.586	4.192
Tailandia	1.613	1.078	719	2.893	4.350	3.672	5.437	5.404
Camboya	14	26	473	1.773	779	1.714	2.065	2.307
India	517	837	1.431	2.812	2.701	3.683	3.272	3.556
Perú	5.702	5.494	5.089	5.078	3.685	4.883	6.861	5.143
Estados Unidos de América	2.952	2.294	2.233	3.694	1.254	1.920	1.781	2.096
Panamá	28.846	49.320	72.287	29.422	1.457	1.127	614	304
Resto del Mundo	5.431	3.317	4.408	6.263	7.918	7.647	7.116	4.592
Mundo	244.596	248.225	328.243	490.886	549.398	490.251	481.340	391.322

Listado de los mercados proveedores para un producto importado por Colombia
Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos

En esta **Tabla 7** se puede observar como es el comportamiento de las importaciones de Colombia según el país de origen, el principal proveedor de un producto de calzado o parte de estos es China, de donde se está importando casi la mitad de las importaciones totales de calzado que realiza Colombia, en este grafico se puede evidenciar que la diferencia de las importaciones de este producto con origen Estados Unidos no son elevadas, pues solo representa más o menos el 1.6% de las importaciones totales que hace Colombia. Se puede observar también que los países más relevantes de donde ese está importando calzado es de Viet Nam, Brasil, Indonesia y Ecuador. En la tabla también se puede observar que después de la firma del tratado de libre comercio con estados unidos en el año 2012, las importaciones del sector no han sido tan altas, lo que puede mostrar que el tratado de libre comercio no está afectando el nivel de importación, no está entrando mucha mercancía de calzado del país Norte americano. Aunque también estos valores se pueden dar, debido a que EEUU no es un exportador innato de calzado, puesto que, este es un importador y comprador del producto.

China es el principal proveedor de calzado que compra Colombia, en la **Gráfica 13** se reflejan sus importaciones desde este gran proveedor según el tipo de calzado, lo cuales se rigen por las siguientes especificaciones según los datos tomados de Title - Trade Map (Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.):

6401: Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches.

6402: Calzado con suela y parte superior de caucho o plástico.

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

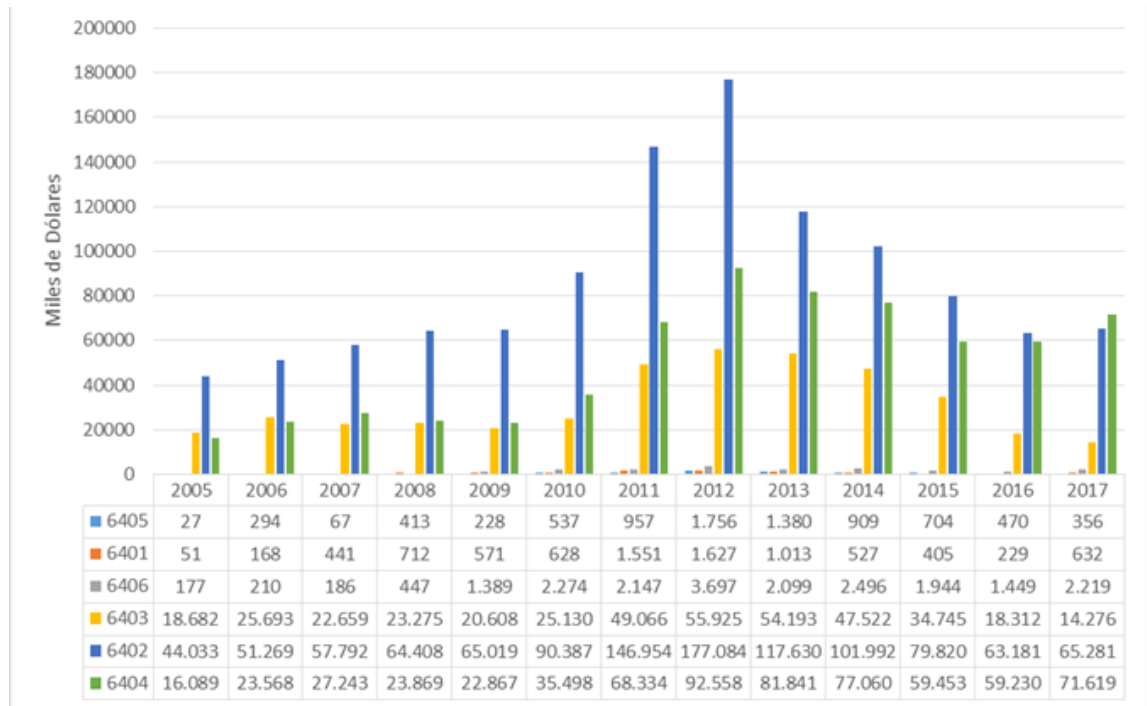
6404: Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil.

6405: Calzado con suela de caucho o plástico y parte superior de materia distinto del caucho, el plástico, el cuero natural o las materias textiles.⁷

Según esto desde China se está importando principalmente calzado con suela y parte superior de caucho o plástico, en todos los años de estudio el valor de importación de este tipo de calzado tiene valores muy elevados, pero es muy significativo los valores presentados en los años 2011 y 2012, donde se presentan valores de importación para el tipo de calzado 6402 \$146.954 y \$177.084 respectivamente.

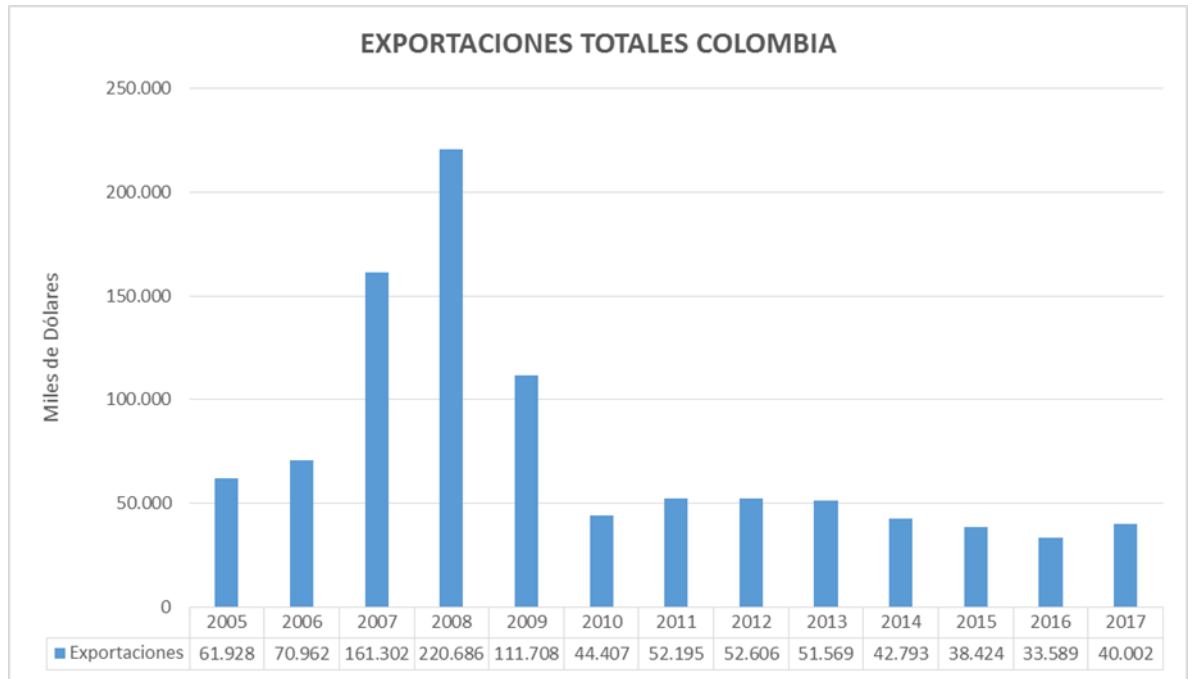
⁷ Sistema Estadístico de Comercio Exterior-SIEX.

Gráfica 13. Importaciones a Colombia desde China por Tipo de Calzado



Con la decadencia del sector calzado en Colombia es importante analizar cuáles son los principales tipos de calzado que están siendo afectados por la crisis. China se posiciona como uno de los países que más calzado exportan hacia el país, con cantidades alrededor del 230.000 (miles de dólares), en el gráfico xxx se observa que los tipos de calzado que más se importan desde China pertenecen a la clasificación 6402 y 6403, los cuales según la clasificación del seic corresponden a calzado con suela y parte superior de caucho o plástico y calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural respectivamente, se puede concluir que el tipo de calzado que más se importa de China es el fabricado en plástico, sin dejar de lado los de cuero que son más formales. En los mercados nacionales se observa a simple vista la cantidad de calzado chino, el cual muchas veces tiene un valor por debajo del costo de producción nacional, lo que puede afectar directamente la producción y la venta nacional.

Gráfica 14. Exportaciones Totales de Colombia



Las exportaciones de Colombia del sector calzado han disminuido notoriamente en los últimos años, el pico más alto se evidencia en el año 2008 220.686 (miles de dólares), disminuyendo en el año 2009 casi en la mitad mostrando un valor del 111.708 (miles dolores), ya para el año 2010 la caída fue drástica pues paso a solo exportar 44.407(miles de dólares) ,en los años siguientes os valor se han mantenido han intentado tener un incrementos pero este no ha sido significativo si se observan los valores de los dos primer años de estudio. En el año de 2015 también vuelve a presentar una fuerte caída en los niveles de exportación pasando a solo exportar 38.424 (miles de dólares) estas tendencias están muy ligadas alas fuerte crisis por la cual el sector calzado está atravesando en los últimos años, pues les ha sido difícil competir con los precios del calzado que se están vendiendo en el extranjero y que están entrando al país.

Las exportaciones del sector calzado en Colombia en los último años han disminuido, los valores de esta no han sido uy altos a pesar de la apertura

económica o tratado de libre comercio firmado con Estados Unidos, por lo cual en el gráfico xxx se muestra la participación que ha tenido el sector calzado en general en las exportaciones totales del país, en el cual se evidencia como ha disminuido drásticamente su participación. En el 2008 las exportaciones de calzado presentaban una participación del 1.8% de las exportaciones totales del país y ya para el año 2015 la participación de ese sector es tan solo del 0.7%, lo cual indica la crisis por la cual el sector está pasando y lo difícil que ha sido para el mismo incursionar en las exportaciones mundiales.

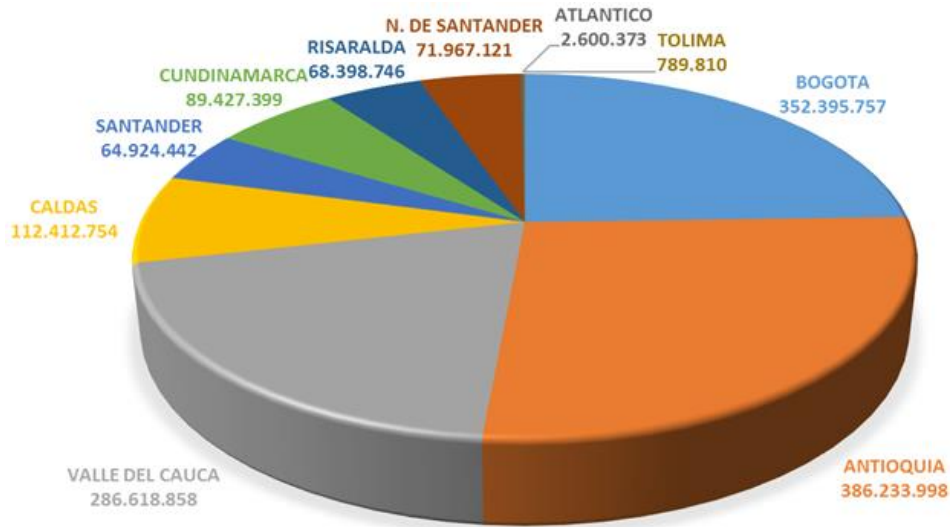
Gráfica 15. Participación en exportaciones totales



Fuente: DANE-Encuesta Anual Manufacturera.

Producción de calzado por departamentos participación Nacional

Gráfica 16. Producción Bruta por departamentos en 2016

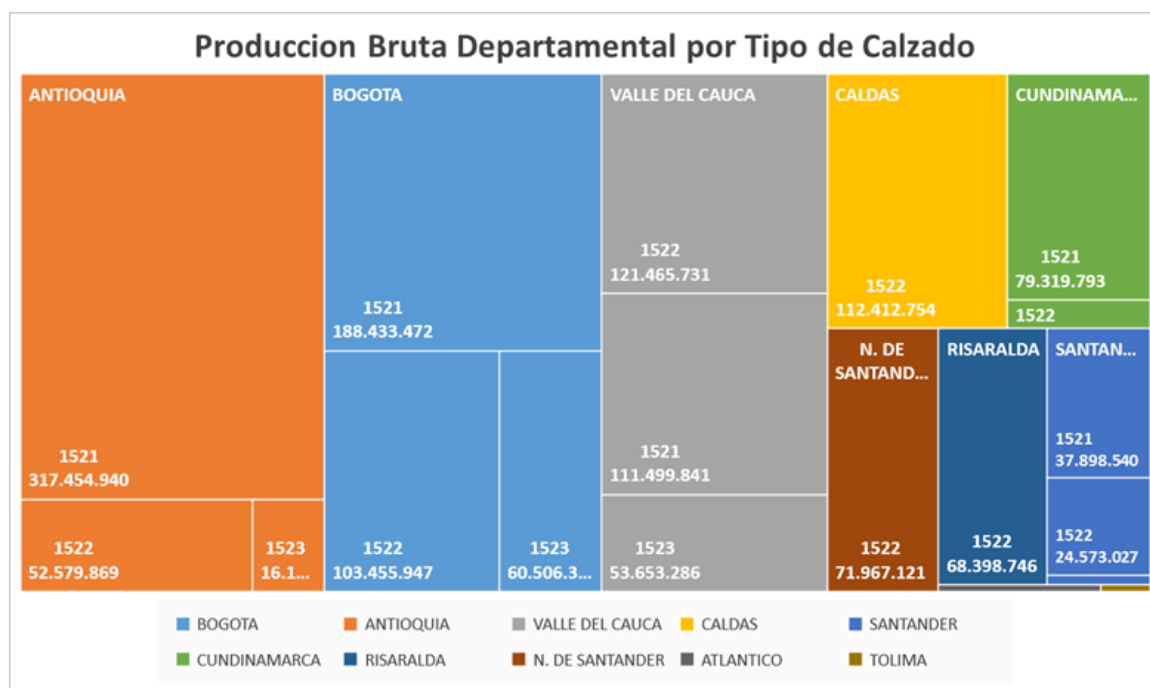


En el **Gráfico 16** se puede evidenciar la producción de calzado según los departamentos que más producen este producto a nivel nacional, los mayores lugares en cantidad de producción son Antioquia con una producción de \$386.233.998, seguido por Bogotá Distrito Capital con una producción anual de \$ 352.395.757, después encontramos al valle del cauca, con una producción anual de 286.618.858 siendo estos los tres departamentos más sobresalientes e influyentes en la producción nacional de calzado. Es importante resaltar, que, aunque Santander no ocupe los primeros puestos de importancia en la producción de calzado en Colombia, es un sector que impulsa en gran medida el empleo de la población Santandereana, pues según los análisis de ASOINDUCALS el sector del calzado:

“Gamboa aseguró que en la capital santandereana se producen al año más de 40 millones de pares de zapato. "La economía regional la mueve el sector moda".⁸

Por lo cual, aunque no sea la que más produce a nivel nacional, el sector calzado en Santanderina tiene una gran importancia por la cantidad de gente empleada formalmente, eso sin contar la cantidad de personas que de una u otra manera se emplean en dicho sector informalmente.

Gráfica 17. Principales departamentos productores de cada tipo de calzado



En este **Grafico 17** se puede evidenciar la especialización de los principales departamentos de calzado según el tipo de calzado, en el caso de Antioquia y Bogotá se puede observar que la mayor producción se dirige a la fabricación de calzado de cuero con una producción anual de 317.454.940 y 188.433.472

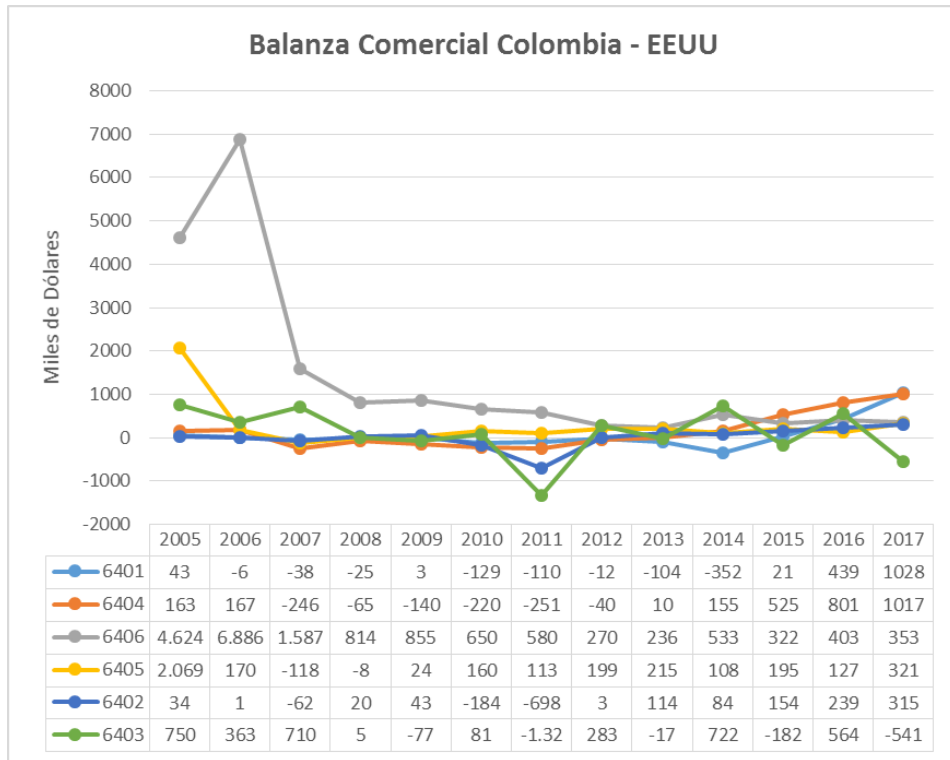
⁸ ARIAS, Crearán centro de innovación para industria del calzado en Santander, octubre de 2016 [en línea] disponible en: <http://www.vanguardia.com/economia/local/376267-crearan-centro-de-innovacion-para-industria-del-calzado-en-santander>

respectivamente. Los Departamentos que mayores cantidades de producción en tipo de calzado de otro material diferente al cuero, son Bogotá, Valle del Cauca y Caldas, aunque Santander no se ubique en los primeros lugares de producción a nivel nacional de tipo de calzado, en el transcurso de los años la fabricación de calzado mueve la economía Santandereana e impulsa el empleo de la región, en especial en Bucaramanga y su área metropolitana.

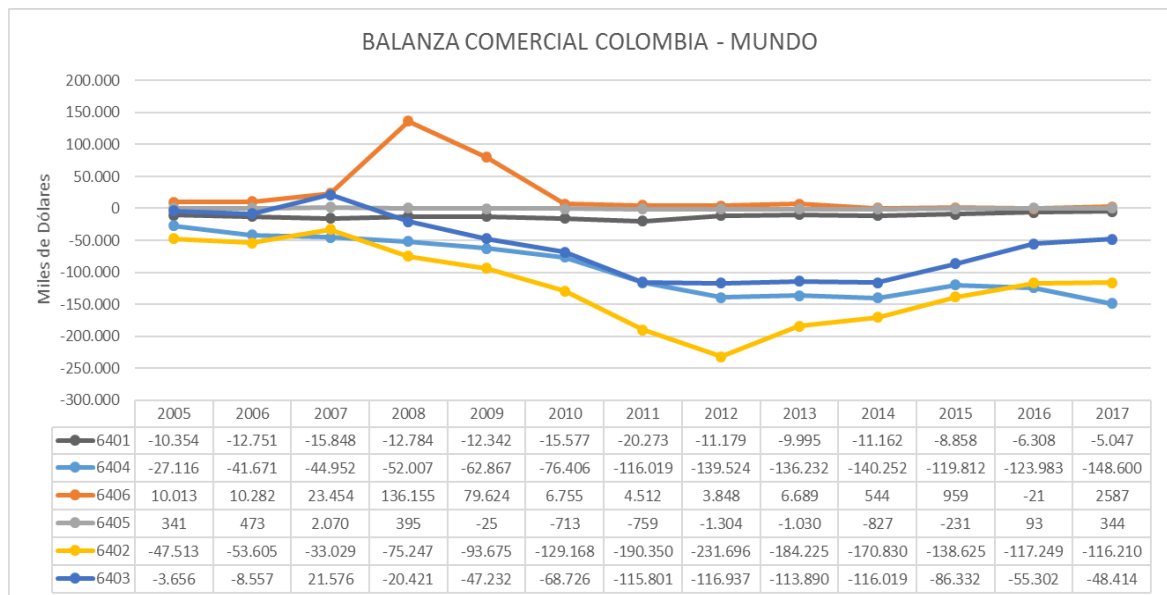
Balanza comercial Colombia EEUU

Este estudio busca analizar la incidencia que ha tenido el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, principalmente observando Santander y el sector calzado, por lo cual es importante mencionar la balanza comercial del sector entre Colombia y Estados Unidos, para tener una idea de que tanto afecta este trato positiva o negativamente. En el **Grafico 18** se muestra la balanza comercial de calzado entre Estados Unidos y Colombia según el tipo de calzado a comercializar, en los años de 2008-2015, la clasificación del tipo de calzado es según el SIEX –Dian, se observa que existen algunos datos negativos en la balanza, lo cual radica en que existe un déficit en la comercialización del tal producto, se está importando más que lo que se está exportando, por ejemplo en el caso del tipo de calzado 6401 el cual es el tipo de Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remache, el cual en la mayoría de los años se presenta un valor negativo, es evidente que no es un valor muy elevado, pero que determina que a pesar de que Estados Unidos, es uno de los países más importadores de calzado a nivel mundial no se está cubriendo ese nicho de mercado, pues los valores en los otros tipos de calzado son muy similares, en la mayoría negativos, y en el caso que sean positivos el valor no es significativo.

Gráfica 18. Balanza comercial de Colombia con Estados Unidos por tipo de Calzado



Gráfica 19. Balanza comercial de Colombia con el mundo por tipo de calzado



En este **Grafico 19** se puede observar la balanza comercial de Colombia con el mundo en la comercialización de calzado, según el tipo de calzado que se comercialice, ya la balanza en general con el mundo en el sector calzado, se puede observar que Colombia en la mayoría del tipo de calzado y en alguno de los años presenta un déficit, está importando muchos productos de este tipo, y lo que está logrando exportar es poco. En el grafico xxx, se puede de ver que la balanza de Colombia tiende a caer en la mayoría de los años, en el último año 2015 intenta cambiar y subir, pero no logra salir de valores negativos. Al comercializar un producto ya se a nivel nacional e internacional, influye mucho en la compra tanto el precio y la calidad del mismo, lo que puede estar influyendo en la poca exportación del producto por parte de Colombia. Se esté presentado déficit en casi todos los años, no se están aprovechando de manera positiva las diferentes negociaciones comerciales y es preocupante que cada año la línea tiende a tener valores negativos más elevados.

Gráfica 20. Balanza Comercial de Colombia con el mundo en calzado



5.3 DEPARTAMENTO DE SANTANDER

Es un departamento de Colombia que está conformado por 82 municipios, la capital es Bucaramanga. Santander se ha caracterizado por ser uno de los principales departamentos de Colombia con mayor porcentaje de participación en el PIB total del mismo, lo cual se puede constatar en la **Tabla 8**.

Tabla 8. Producto Interno Bruto por Departamentos

	Bogotá	Antioquia	Valle	Santander	Atlántico	Meta	Bolívar	Boyacá	Tolima	Cesar	TOTAL PIB
2005	165.797	79.502	46.914	25.430	21.966	15.485	16.646	11.463	12.929	9.310	514.253
2006	176.277	85.016	50.886	27.055	23.850	17.016	17.794	12.299	13.634	10.011	549.116
2007	187.930	90.381	53.543	29.237	27.117	18.193	19.746	14.290	14.949	10.478	586.723
2008	194.754	91.684	56.043	31.167	26.993	19.667	19.750	15.238	15.396	10.722	605.833
2009	197.771	90.958	56.243	31.129	26.068	20.638	19.675	15.548	15.372	11.197	613.136
2010	208.442	94.540	59.006	33.139	25.901	22.416	20.331	16.210	15.678	11.691	639.792
2011	222.240	101.689	61.097	34.724	27.826	27.855	22.392	17.979	16.361	13.414	686.897
2012	229.739	106.163	63.196	35.581	29.649	29.905	22.938	18.516	17.099	14.238	713.707
2013	238.620	110.337	65.850	36.904	31.478	33.101	24.962	19.322	17.698	14.090	746.301
2014	249.317	117.235	69.132	40.199	33.910	32.543	25.006	20.522	18.206	15.106	781.589
2015	258.450	120.675	71.547	41.073	35.490	33.115	25.693	21.273	18.406	15.475	804.692
2016	263.695	123.705	73.391	41.640	36.329	31.237	27.975	20.930	18.815	16.247	820.485
2017	268.317	125.832	74.833	42.159	36.106	30.857	29.059	21.290	19.782	17.045	835.165

Tabla 9. Indicadores de Santander

INDICADOR	SANTANDER	NACIONAL
Capital	Bucaramanga	Bogotá, D.C.
Número de municipios	87	1.118
Extensión territorial	30.537	1.141.764
Población 2010	2.010.404	45.508.205
PIB 2009	36.998	508.532
PIB per cápita 2009	18.498.584	11.306.299
PEA 2010	1.074.044	21.839.572

INDICADOR	SANTANDER	NACIONAL
Tasa de desempleo 2010	8,82%	11,72%
Población con NBI 2011	21,93%	27,78%
Tasa de analfabetismo	11,38%	12,58%

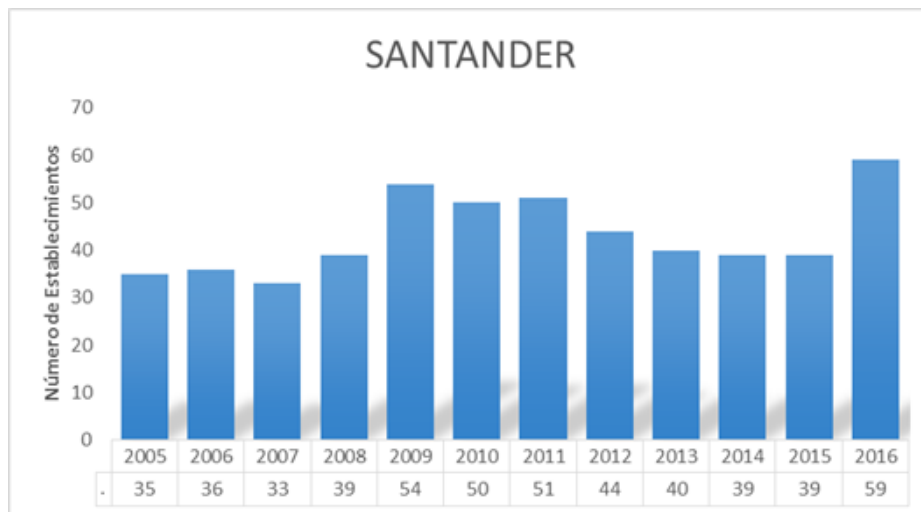
Así mismo, en el **Tabla 9**, se puede observar algunos indicadores importantes de Santander comparados con los de Colombia que puede servir como un punto de análisis para mostrar cómo está el departamento en estos indicadores a nivel nacional. En esta grafica se puede observar la extensión territorial, la población hasta el año 2010, el PIB, y el PIB Per cápita, la tasa de desempleo y tasa de alfabetismo, los cuales son indicadores importantes para cualquier nación o departamento, pues con estos se puede evidenciar la situación económica. Los niveles de desempleo son importante analizarlos, puesto que afecta de manera directa a la población del departamento, en el cuadro se observa el dato para el año 2010 donde la tasa de desempleo para Santander era de 8.82%, esta ha disminuido ubicándose para el año 2016 un 7.3% según los datos económicos publicados por la cámara de comercio de Bucaramanga, a simple vista es un punto positivo para la comunidad Santandereana en General, pero si analizamos la tasa de desempleo de Bucaramanga y su área metropolitana donde existe la mayor concentración de fabricantes de calzado, lo indicadores no son tan positivos. Puesto que, para el año de 2017 el valor de la tasa de desempleo se ubicó en 8.5%, un valor muy superior a los obtenidos en el 2015 que eran del 6.4% la tasa desempleo para la capital Santandereana en ese periodo. Este aumento está relacionado la gran mortalidad de empresas productoras de calzado, sector que más aporta al departamento de Santander.

Por otra parte, Santander es un departamento que se caracterizado por apostarle a la producción de calzado como un medio de impulso de su economía y con este ha jugado un papel importante en la producción nacional del sector, ubicándose por debajo de los departamentos de Cundinamarca y Antioquia que son los grandes líderes de este sector. El sector en Santander ha sido principalmente impulsado por

las microempresas, que en su mayoría han sido constituidas por grupos de familias emprendedoras que con arduo sacrificio emprendieron el camino hacia la fabricación de calzado de buena calidad. Santander representa una gran cantidad de las empresas de fabricación de calzado pues según datos de la Cámara de Comercio de las 3,518 empresas en el país dedicadas a la fabricación de calzado hay 1.491 empresas ubicadas en el departamento de Santander, donde la mayor cantidad de estas están ubicadas en la capital del Departamento.

Número de Empresas

Gráfica 21. Número de Establecimientos fabricantes de Calzado en Santander



Por esto es importante enfatizar sobre el número de empresas que se han constituido en Santander que dediquen a la producción de calzado, por lo cual en el **Gráfico 21** se pueden observar la evolución del número de empresas en Santander, en esta encuesta se hace la relación del número de empresas que poseen más de 10 de empleados registrados según la encuesta nacional manufacturera del DANE, en cual se evidencia que en Santander desde el año 2009 hasta el 2015 se cerraron algunas empresas, por las dificultades a las que se estaba exponiendo el sector. Al observar lo datos de la encuesta y analizar los datos obtenidos en la cámara de

comercio se puede deducir que Santander se caracteriza por ser un departamento de Micro empresas, donde sus empleados son menos de 10 o no son permanentes. Pues, según los datos encontrados en la Cámara de Comercio (Compite 360) existen más de 1000 micro empresas, que mueven las producciones de calzado en Santander y las cuales se han visto más afectadas por las diferentes crisis y decadencias por las que está atravesando el sector.

Tabla 10. Número de Establecimientos por Municipios en Santander

Municipio	Número de empresas
Barbosa	1
Socorro	1
Barichara	1
Rio Negro	1
Contratación	1
Málaga	1
Puente Nacional	1
Mogotes	1
El playón	1
Curití	2
San gil	6
Bucaramanga y área metropolitana	1475

Las empresas del sector calzado en Santander que están constituidas en la Cámara de Comercio del 1493, de las cuales casi total de estas se encuentran ubicadas en Bucaramanga y su Área Metropolitana con 1475 de estas empresas, de las cuales 1026 tienen sus instalaciones en Bucaramanga, 316 en Floridablanca, 65 en Girón y 67 en Piedecuesta, concentrándose así, la mayoría de los productores de calzado en la capital de Santander. Puesto que, lo otros municipios que registran empresas de calzado, son San gil con 6, Curití con 2 y Mogotes, el playón, Puente Nacional, Rio Negro, Socorro, Barbosa, Málaga, Contratación y Barichara que registran de a una empresa cada uno. Siendo así, de los 87 municipios que tiene Santander solo 12 de estos registran tener empresas de calzado en funcionamiento, excluyendo

Barrancabermeja, puerto Wilches y Landázuri, que no tienen convenio con la cámara de comercio, por lo cual no se encontraron datos de empresas de calzado en dichos municipios en esta fuente.

Gráfica 22. Número de Establecimientos en principales departamentos productores de calzado

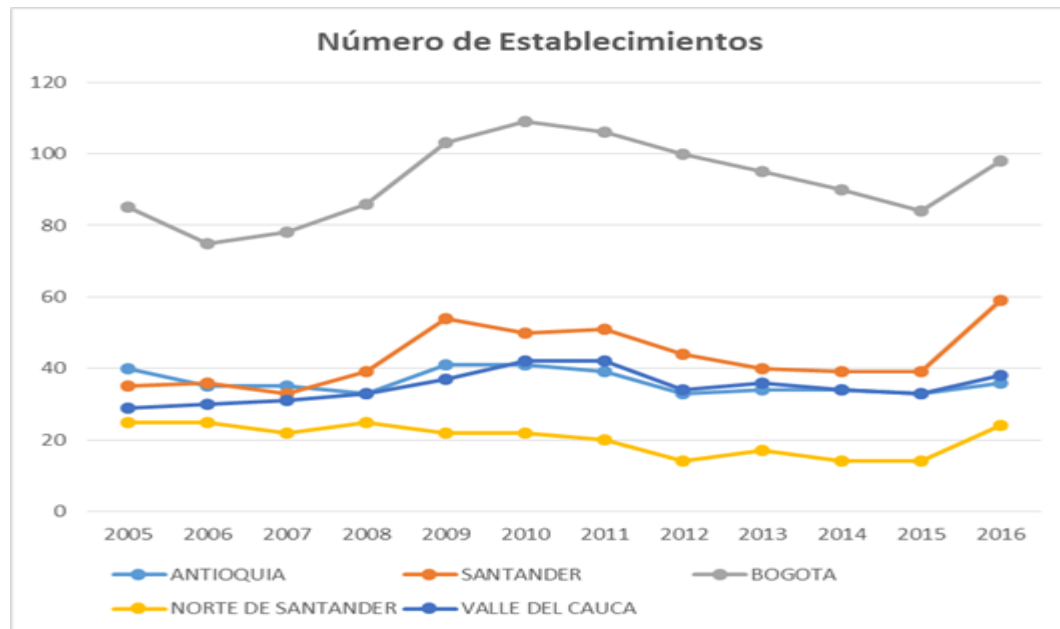


Tabla 11. Número de Establecimientos en principales departamentos productores de calzado

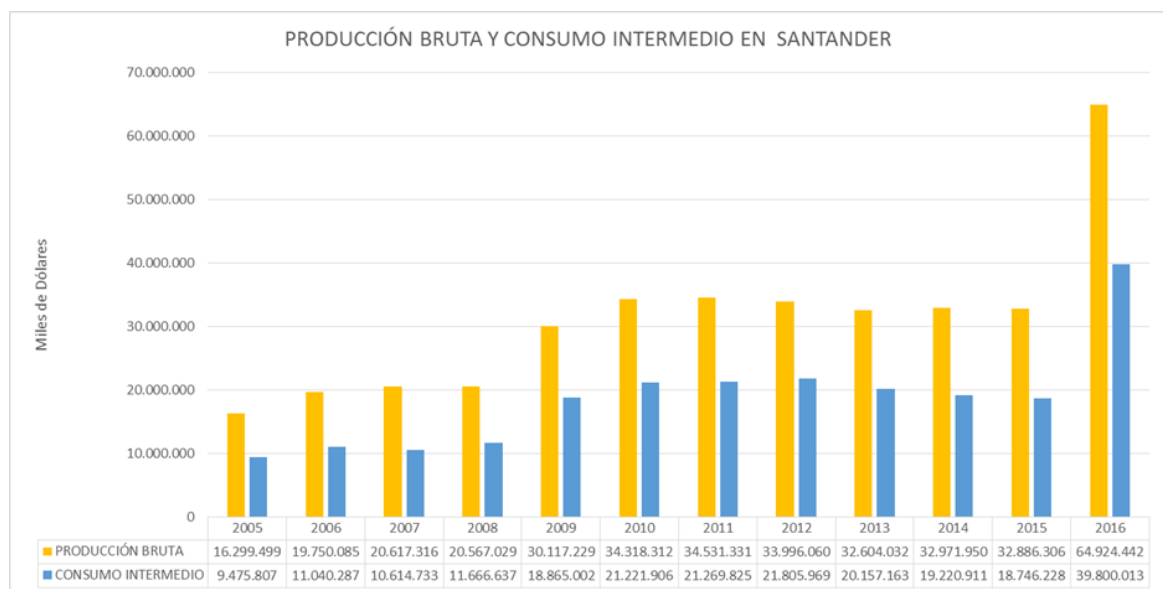
	ESTABLECIMIENTOS											
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ANTIOQUIA	40	35	35	33	41	41	39	33	34	34	33	36
SANTANDER	35	36	33	39	54	50	51	44	40	39	39	59
BOGOTA	85	75	78	86	103	109	106	100	95	90	84	98
NORTE DE SANTANDER	25	25	22	25	22	22	20	14	17	14	14	24
VALLE DEL CAUCA	29	30	31	33	37	42	42	34	36	34	33	38

Si bien Santander ha sido un departamento con gran importancia y gran cantidad de empresas dedicadas a la producción de calzado, existen otros departamentos que han sido claves en la producción del mismo a nivel nacional. Por lo tanto, los

departamentos con más empresas dedicadas a la producción de calzado son Cundinamarca y Antioquia, Santander, Norte de Santander y Valle del Cauca, como se muestra en la **Grafico 22**, donde se evidencia que el departamento que lidera la lista es Bogotá (Cundinamarca) según los datos obtenidos de la Encuesta Anual Manufacturera de DANE, aclarando así, que son las empresas que están constituidas y registradas con un número superior a los 10 empleados. Así mismo, se puede evidenciar que Santander ocupa un lugar importante en la producción de calzado, es el segundo departamento a nivel nacional que más establecimientos tiene que este dedicados a la producción de este sector, en la mayoría de los años de estudio.

Por otra parte, el grafico ayuda analizar que la mayoría de los departamentos en los últimos años han disminuido la cantidad de empresas, lo cual puede estar ligado a la fuerte crisis que enfrentó el sector a nivel nacional, por la entrada de calzado al país con precios iguales o inferiores al dólar, que estaban destruyendo la producción nacional.

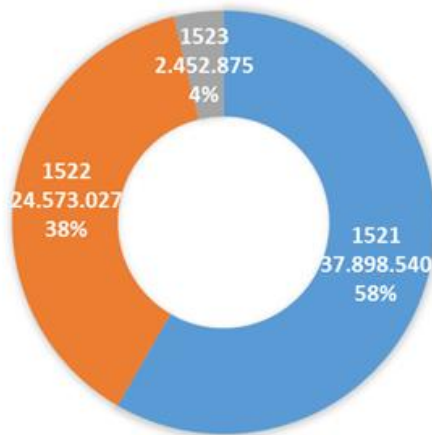
Gráfica 23. Producción y Consumo de Calzado en Santander



En el análisis del sector también es importante observar la cantidad de producción de calzado en los años de estudio, en esta se muestra que los niveles de producción de calzado se han mantenido constante o con variaciones muy pequeñas desde el año 2009 hasta el 2015, en el año 2016 se observa un incremento en la producción que de una u otra forma están relacionados al alza en los diferentes insumos y productos finales. En el grafico se puede evidenciar que, desde la firma del tratado de libre comercio con Estados Unidos en el año 2012, la variación de la producción ha sido constante, no se observa un incremento significativo hasta el año 2016, pero no existe indicador que afirme que dicha variación se dio por la firma del Tratado.

Al comparar los niveles de producción con el consumo intermedio de calzado de Santander a este producto, la demanda de calzado de la población Santandereana es inferior a la producción de calzado del departamento, se evidencia valores elevados en la producción comparado con la cantidad de compras, por ejemplo, mientras que en el año 2014 se producen \$32.971.95 (miles de dólares) en Santander hay un consumo intermedio \$19.220.9(miles de dólares), de los cuales no todo el consumo es de un producto que sea fabricado en el departamento. Es importante aclarar que la producción que se muestra en el grafico anterior, es de las empresas que tienen más de diez empleados, dejando por fuera una gran cantidad de microempresas que producen calzado en Santander, es decir no se obtienen datos de más de 1000 pymes productoras del mismo. Lo cual indicaría que el consumo intermedio departamental es muy inferior a la verdadera capacidad de producción de departamento.

Gráfica 24. Producción Bruta en Santander por Tipo de Calzado



En el **Gráfico 24**, se puede observar la producción total de sector calzado en Santander para el año 2016 según el tipo de calzado, donde se evidencia que el departamento en estudio está produciendo según la estructura del CIUU 4 del Dane, es calzado de cuero y piel, con cualquier tipo de suela (1521), con una producción anual para el año de 2016 de \$37.898.540 (miles de dólares) siendo así, que de este tipo de calzado se produce el 58% de la producción total de Departamento. Seguido por la producción de otros tipos de calzado, en un material diferente al de cuero, ya sea el caucho, de tela, de fique entre otros, las producciones para estos tipos de calzado en Santander son de \$24.573.027 (miles de dólares) con una participación en la producción total del 38%, nicho que se ha visto fuertemente golpeado por la entrada de calzado ilegal al país y al departamento que cumple las mismas características y a precios demasiado bajos. Ya el porcentaje más bajo de producción para el sector calzado, es la fabricación de partes de calzado para la comercialización, ya sean suelas, tacón, hebillas entre otros, con tan solo una producción de \$ 2.452.278(miles de dólares).

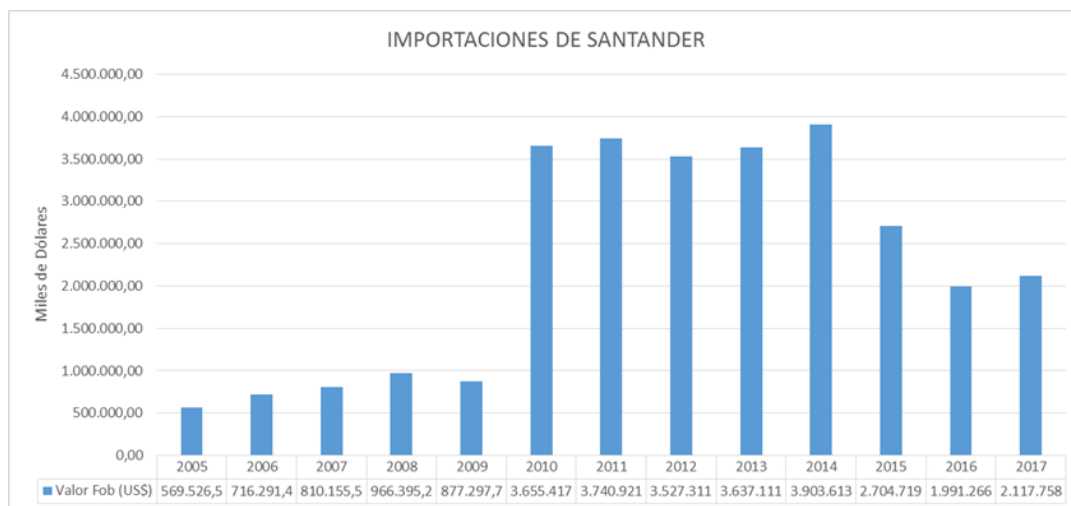
La producción de calzado en Santander se vio afectada por la reforma tributaria del alza al porcentaje del IVA del 19% lo que genera aumentos en los precios de los insumos necesarios para la fabricación de los mismo, por ende, se aumentan los

costos y aumenta el precio del producto final, lo que genera una disminución en la compra por parte de los demandantes. Así mismo, el presidente de Asoinducals afirmaba que esto se unía al impacto de la implementación de esta reforma que está contenida en Ley 1819 de 2016 es el aumento de la venta de calzado informal, puesto que se encontraran en el mercado grandes cantidades de producto con precios inferiores a los ofrecidos por la producción nacional.

COMERCIO

En este apartado es necesario analizar el comportamiento de las exportaciones e importaciones de calzado en el departamento, con lo cual se puede evidenciar la capacidad de comercialización del sector en los últimos años.

Gráfica 25. Importaciones Totales de Santander (FOB)



Siendo así, en el **Gráfico 25** se puede evidenciar que las importaciones de Santander en los años de 2005, 2006, y 2007 las importaciones de este producto presentaban valores pequeños, por ejemplo en el 2005 las importaciones solamente fueron de \$569.526 (miles de dólares), una valor pequeño si es comparado con el valor de las importaciones para los años del

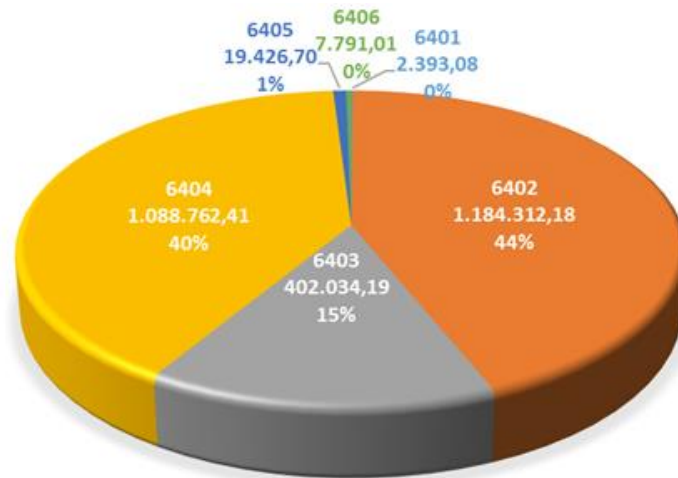
2010,2011,2012,2013 donde se presentaron valor entre los \$3.655.417,\$3.740.921, \$3.527.311 y \$3.637.11 (miles de dólares) respectivamente, aunque es importante resaltar que el año 2014 fue el año con mayores nivel de importación del producto de calzado. La llegada de grandes cantidades de productos del extranjero tiene impactos positivos y negativos en una economía, puesto que, por un lado, obligan a la industria nacional a implementar nuevas estrategias que los ayuden a ser más competitivos a nivel mundial. Del mismo modo, la entrada de productos extranjeros puede generar la erradicación de la producción nacional, puesto que no existen la tecnología e innovación necesaria para ser competitivos.

Analizando las importaciones de calzado del sector del departamento y con énfasis en el tratado de libre comercio firmado con Estados Unidos, es importante mostrar los valores de importación del departamento del sector calzado que son de Origen del país Norte Americano, en la **Tabla 12** se observan que las importaciones provenientes de este país no son relevantes comparadas con importaciones totales del departamento en tal sector. Por ejemplo, en el año 2014 en el cual las importaciones totales fueron más elevadas de Estados Unidos se compraban tan solo \$9.394(miles de dólares) de los \$3.906.613 (miles de dólares) que se importaron para esa fecha, lo que puede indicar que este país en cuestión de las importaciones del sector no es un vendedor potencial al país y departamento.

Tabla 12. Importaciones de Calzado en Santander con origen en Estados Unidos

	Pais	Capitulo	Valor Fob (US\$)
2011	Estados Unidos	64	214,62
2012	Estados Unidos	64	9.946,65
2013	Estados Unidos	64	245,80
2014	Estados Unidos	64	9,394
2015	Estados Unidos	64	240,00
2016	Estados Unidos	64	17.470,56
2017	Estados Unidos	64	6.635,88

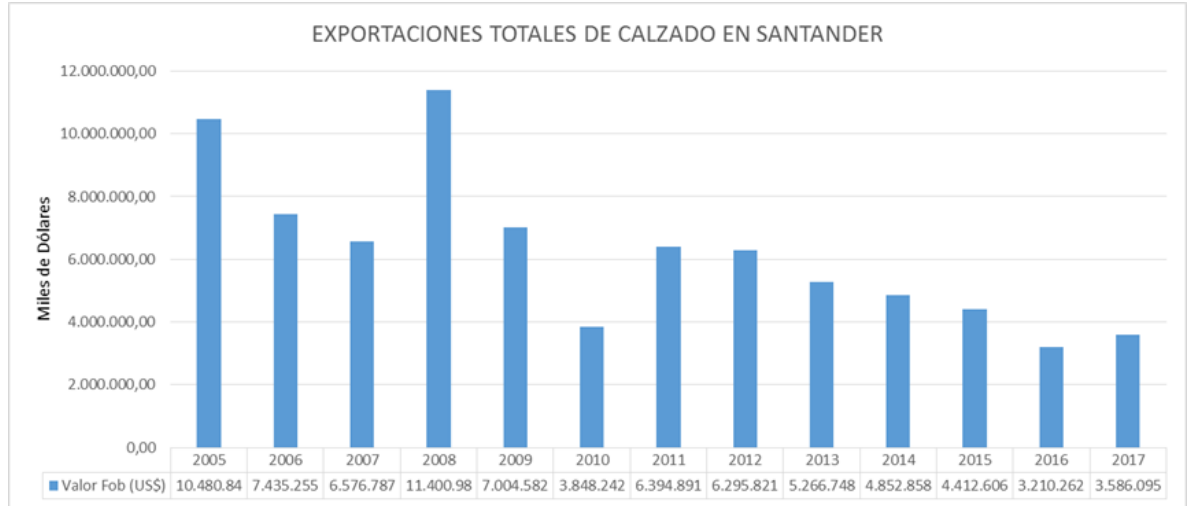
Gráfica 26. Importaciones de Calzado en Santander por tipo en 2015



Así como, es importante analizar el comportamiento de las importaciones totales de calzado en Santander en el tiempo de estudio, también es vital observar cuales son los principales tipos de calzado que se están importando, para comprender cuales son los principales afectados por la entrada de productos y en cuales se debe mejorar. En por esto, que en el **Gráfico 26** se muestran las importaciones de calzado en el año 2015 según el tipo de calzado, en diagrama el 6402(color naranja) es el tipo de calzado, los cuales según la clasificación del SIEX, son todos los calzados con suela y parte superior de caucho o plástico, con unos valores de importación en miles de dólares de \$1.184.312, el segundo producto más importado al departamentos es el 6404 el cual son según el SIEX es el calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil con una participación el importaciones totales de ese año del 40% y un valor en miles de pesos del \$1.088.762. Lo que menos se está importando según la clasificación del siex es el 6401 es el tipo de calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remache con una importación en miles de dólares \$2.393.

Exportaciones Totales Santander

Gráfica 27. Exportaciones Totales de Calzado en Santander



En el **Gráfico 27** se pueden observar el flujo de las exportaciones de Calzado de Santander, en el primer año de estudio se estaba exportando \$220.658.978 (miles de dólares) FOB, los valores desde ese año empezaron a disminuir significativamente, el valor más bajo de las exportaciones del sector fue en el año 2010 con un valor en miles de dólares de \$44.707.166, una caída drástica comparado con los valores anteriores. En el año 2011, 2012 y 2013 el nivel de las exportaciones se registra una tendencia al alza, pero no alcanza un valor significativo, si se observan las exportaciones iniciales. Pero para los años del 2014 y 2015 volvieron a decaer presentando un valor de exportación del 2015 \$38.424.710 en miles de dólares, el comportamiento de las exportaciones es importante resaltar que está muy ligado con la tasa de cambio y los aranceles que se manejen en los países destino de la exportación del producto.

Por ejemplo, en el año 2016 se manejó una tasa de cambio muy cercana a los 3000 pesos COP lo cual puede ser una variable bastante significativa a la hora exportar. Cuando existe un alza en la TRM existen momentos tanto positivos como negativos

en la economía colombiana, si la tasa de cambio esta alta los más afectados son las personas, entidades o empresas que importan productos del extranjero, ya sea un producto terminado o los insumos para elaboración del mismo. En el caso del sector calzado se ha evidenciado que gran parte de los insumos son traídos del extranjero lo que ha generado un alza relativa en los costos de la fabricación del producto final. Es importante resaltar que, de las 1493 empresas constituidas en el departamento de Santander que se encuentran activas en el año 2018, solo 95 de estas empresas están exportando algún tipo de calzado, y las otras se están quedando rezagadas en ese sentido por la falta de competitividad. Cifras que han venido disminuyendo desde el 2016 cuando en un informe presentado por el director de ASOINDUCALS, donde indica que el número de empresas exportadoras era mayor.

*“Además, el líder gremial indicó que otro de los problemas que se debe solucionar en la industria del calzado es la formalización, pues **estima que 80% de las empresas funcionan de manera informal**. “De 6 mil 200 nichos de elaboración de calzado, la oferta exportable y la capacidad de atender mercados internacionales recae sobre 150 empresas de calzado en Bucaramanga. Hay seis mil unidades que fabrican desde el garaje”⁹.*

Así mismo, para analizar de una mejor manera el impacto de firmar el tratado de libre comercio con Estados Unidos, en la **Tabla 13** se puede observar el flujo de las exportaciones del departamento de Santander del sector calzado con destino Estados Unidos, en el cual se puede evidenciar que antes de la firma del tratado los niveles de exportación eran más significativos que los valores de los años posteriores al mismo, en el año 2012 solo se registraron \$97.662 (miles de dólares) de exportaciones. En el 2013 vuelven a subir las exportaciones a más del doble del año anterior \$208.214 (miles de dólares), aunque en este año sube drásticamente

⁹ ARIAS, Crearán centro de innovación para industria del calzado en Santander, octubre de 2016. [en línea} disponible en: <http://www.vanguardia.com/economia/local/376267-crearan-centro-de-innovacion-para-industria-del-calzado-en-santander>

las exportaciones comparas con el 2012, estas vuelven a caer en los años 2014 y 2015, presentan ciertas fluctuaciones en el transcurso de los años.

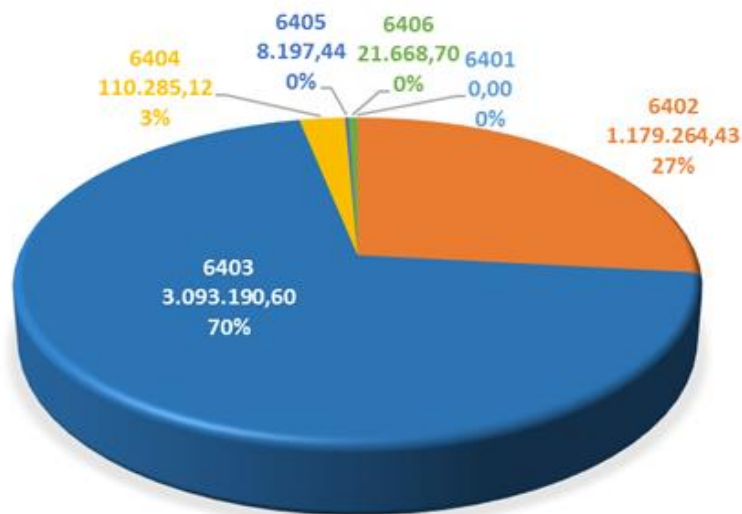
Tabla 13. Exportaciones de Santander con destino a Estados Unidos

AÑO	PAIS	CAPITULO	VALLOR FOB
2008	Estados Unidos	64	420.938
2009	Estados Unidos	64	218.720,63
2010	Estados Unidos	64	355.132,13
2011	Estados Unidos	64	261.004,43
2012	Estados Unidos	64	97.662,45
2013	Estados Unidos	64	208.214,90
2014	Estados Unidos	64	87.763,39
2015	Estados Unidos	64	47.151,17

Exportaciones Santander por tipo de calzado

Gráfica 28. Exportaciones de Calzado de Santander en 2015

EXPORTACIONES DE SANTANDER POR TIPO DE CALZADO EN 2015



En el **Gráfico 28** se muestra el tipo de calzado que más se está comercializando en otros países, es decir, el producto que más está exportando Santander para el

año 2015 es el 6403 que según la clasificación del SIEX son calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural, el cual representa el 70% de las exportaciones totales de Santander con \$3.093.190 (miles de dólares), una valor bastante significativo según los que Santander está exportando , es evidente que es el producto que mayo acogida y salida ha tenido a nivel mundial. El tipo de calzado que menos es el tipo de calzado 6405 que son tipo de calzado que tienen tipos de suelas artesanales u otro tipo de materias diferente al caucho, plástico y cuero. Algo que se puede resaltar al observar tanto las importaciones como las exportaciones del sector por tipo de calzado en Santander se observa que el tipo de calzado quemas se exporta, no se está importando de manera masiva, solo representa un 15% de las importaciones de Santander en el sector.

Gráfica 29. Exportaciones de Calzado en Santander con Países de Destino



Ya se observaron las exportaciones de calzado por tipo de calzado, es importante analizar cuáles son los principales países que están acaparando las exportaciones de calzado que está distribuyendo Santander los dos principales países que están comprando un calzado fabricado por Santander son Ecuador y panamá que cada

uno representan el 37 % de las exportaciones cada uno para el año 2015, en la **Tabla 14** se muestra el tipo de calzado que se exportan a Panamá, en este caso para el año de 2015 se está comercializando el tipo de calzado según el siex es el Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.

Tabla 14. Exportaciones de Calzado en Santander hacia Panama en 2015

AÑO	PAÍS	CIU	VALOR EXPORT
2015	Panama	6402	565,00
2015	Panama	6403	325,00
2015	Panama	6403	10.598,00
2015	Panama	6403	25.448,00
2015	Panama	6403	1.490.713,50
2015	Panama	6404	32.038,00
TOTAL			1.559.687,50

Para el caso de Ecuador que ocupa un valor importante de las exportaciones con un valor de \$1.570.349 en miles de dólares, en la **Tabla 15** se muestra que el tipo de calzado que más se está exportando al igual que a panamá es el 6403, aunque los valores con las exportaciones del otro tipo de calzado 6404 que son el Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil.

Tabla 15. Exportaciones de Santander hacia Ecuador por Sub Partida en 2015

AÑO	PAIS	CIU	VALOR EXPORTADO
2015	Ecuador	6402	383796,87
2015	Ecuador	6402	9025,8
2015	Ecuador	6402	584399,08
2015	Ecuador	6403	29601,86
2015	Ecuador	6403	40765,06
2015	Ecuador	6403	470881,25

AÑO	PAIS	CIU	VALOR EXPORTADO
2015	Ecuador	6404	9532,36
2015	Ecuador	6404	42347,41
TOTAL			1570349,69

6. ANALISIS DEL SECTOR CALZADO A PARTIR DE LA TEORIA UTILIZADA

En este apartado se presentará el análisis de los resultados obtenidos a partir de los datos expuestos, esto se realizará a la luz de la teoría de la competitividad sistémica, la cual ha sido tomada, como base teórica de la presente investigación. De igual forma se analizará el sector por medio de una matriz DOFA, la cual permitirá conocer más a fondo a modo de evaluación el sector calzado en el departamento de Santander, esto con el fin de fijar metas y proponer estrategias para enfrentar la crisis en que se encuentra sumido dicho sector.

6.1 COMPETITIVIDAD SISTÉMICA

La competitividad sistémica como se ha mencionado consta de cuatro niveles competitivos, los cuales se centran principalmente en el análisis de la empresa, el país, la industria o región y la cultura.

Bucaramanga es considerada la ciudad del calzado. Cada año los zapatos del Concurso Nacional de Belleza son elaborados en Santander y la Señorita Colombia es embajadora de este producto.

6.1.1 Nivel Micro Al analizar la parte empresarial, es importante destacar como se conforman las empresas en Santander, donde estas se caracterizan por ser microempresas con un número inferior de 10 empleados permanentes según los datos obtenidos por la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Es por esto que, de las 1475 empresas dedicadas a la fabricación de calzado constituidas en el departamento de Santander, más de 1000 son microempresas, lo cual hace más complicado alcanzar los niveles de estándar de competitividad.

A pesar de Santander tener principalmente pequeñas y medianas empresa, es importante indicar que el sector calzado en Santander se ha caracterizado por su impulso en la economía del departamento, un sector generador de empleo, ya sean empleos directos o indirectos, debido a que este sector es impulsado por la mano de obra artesanal. En el **Gráfico 30** se puede observar las 10 principales actividades económicas en Santander que más personal ocupa para sus procesos, en los primeros lugares se encuentra la producción de carne y la refinación de Petróleo, con una personal ocupado del 15.3% y 12.2% respectivamente del total de personas ocupadas en Santander, la fabricación de calzado ocupa un 4.4 % de la población Santandereana, un valor significativo, teniendo en cuenta que la mayoría de este personal es de estratos bajos.

Gráfica 30. Personal Ocupado en Santander por Actividad Económica en 2016



Con el estudio observo que las Pymes en Santander han enfrentado problemas de financiación, lo que ha generado déficit en la cartera del sector calzado, un problema muy común de todas las microempresas a nivel nacional. Debido a que los proveedores no les facilitan créditos en la compra de los insumos lo que debilita los

niveles de producción de la misma y el gobierno no extiende programas de financiación eficiente para los empresarios productores de calzado. Igualmente, otros retos a los que se enfrentan las empresas de calzado en Santander en especial las Pymes, son los elevados costos de fabricación, debido a la volatilidad en los precios de los insumos, que dependen de la tendencia y la moda y que de ahí se derivan sus precios, por ejemplo, uno de los insumos más utilizados para la producción de calzado es el cuero, el cual es muy utilizado para la elaboración de diferentes tipos de calzado, un insumo que se puede conseguir a nivel nacional, pero que se está siendo utilizado más para la exportación que para comercialización nacional, incrementando así el precio de venta.

Las diferentes problemáticas y crisis de la empresa se ven reflejados en la cantidad de empresas exportadoras de calzado en el departamento de Santander, puesto que, de las 1475 empresas constituidas y registradas en Santander, solo 95 de estas estén exportando algún tipo de calzado. Una cifra bastante preocupante pues se puede evidenciar la falta de competitividad de las empresas, que tiene problemas para incursionar con facilidad en el comercio exterior. Así mismo, esto va ligado a los altos niveles de informalidad de los fabricantes de calzado, existen muchas empresas en Santander dedicadas a la producción de Calzado que no se encuentran registradas y que funcionan como empresas de garaje.

“Se estima que 80% de las empresas funcionan de manera informal. “De 6 mil 200 nichos de sobre 150 empresas de calzado en Bucaramanga. Hay seis mil unidades que fabrican desde el garaje”¹⁰.

Otros aspectos que han afectado al sector a nivel empresarial y las facilidades de venta en el comercio exterior y que aumentan la crisis y las dificultades en su producción es el contrabando, es difícil competir con precios de calzado que entran

¹⁰ ARIAS, Crearán centro de innovación para industria del calzado en Santander, octubre de 2016. [en línea} disponible en: <http://www.vanguardia.com/economia/local/376267-crearan-centro-de-innovacion-para-industria-del-calzado-en-santander>

al país con precios menores o iguales a \$1 USD, según cifras de Acicam, al país entraban más alrededor de 12 millones de pares de zapatos con precios inferiores al dólar, los cuales en su mayoría provienen de China, debido a la débil sistema de control aduanero que están permitiendo el dumping en el país y que está arrastrando a la crisis al sector. A pesar de que el gobierno tomó medidas para poder erradicar la entrada de calzado ilegal, no se ha logrado cumplir con la meta, teniendo en cuenta que el mercado tanto nacional como departamental está inundado de calzado con precios por debajo del costo. Un problema que puede acabar con la producción nacional de la industria, pues las micro empresas cada vez les es más difícil competir con precios tan bajos.

A nivel empresarial también es importante resaltar las labores que de asociaciones la que se constituyen por grupos de empresarios que están dedicados a trabajar en pro del desarrollo del sector y sus miembros. El concepto de asociación hace referencia a la unión de grupo de individuos y entidades que buscan un mismo fin u objetivo. Estas están constituidas y organizadas democráticamente, estas son sin ánimo de lucro. Las asociaciones se rigen bajo “Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo” donde se establece el objetivo, misión, principios, capacidades y los requisitos de los que pueden constituir las asociaciones, así mismo, se determinan los derechos que tienen los asociados y los deberes que tienen dichas asociaciones.

Las asociaciones en los diferentes sectores de la economía se han constituido como un medio de integración y organización que ayude al fortalecimiento del sector y de sus asociados, dichas asociaciones están formadas por personas que van en busca de un mismo objetivo. Siendo así, las asociaciones tienen un fuerte impacto en el fortalecimiento y la organización de las empresas de cualquier sector y en caso de estudio en el dl sector calzado. Por lo cual, al analizar la parte microeconómica del sector y empresarial, es vital mencionar las diferentes asociaciones que se han constituido y que están intentado fortalecer el sector y que pueden ayudar de una manera u otra mejorar la calidad el sector calzado en Santander

ASOINDUCALS

Asociación formada por un grupo de empresarios que buscan mejorar la calidad y competitividad de la producción del sector, la cual fue constituida el 28 de septiembre de 1998 y tiene su sede principal en la ciudad de Bucaramanga, tiene 193 miembros y su presidente es el empresario Wilson Gamboa Meza, donde buscan mejorar la calidad y, la comercialización de los productos venidos por sus asociados, por esto es importante observar la Misión y la visión que tiene esta asociación, la cual fue tomada de la página web que manejan.

Misión: La asociación de industriales del calzado y similares ASOINDUCALS, es una entidad sin ánimo de lucro, trabajamos con criterios de calidad y cultura asociativa de nuestros afiliados legalmente formalizados en todos los aspectos. Con el único objetivo de agrupar a los industriales del gremio y a todos los empresarios de este región industrial

La institución busca integrar esfuerzos en la competitividad e industrialización de sus empresas para promover el mercado y la comercialización de sus asociados a través de sus productos fortaleciendo la industria y la generación de empleo.

Visión: la asociación de industriales del calzado y similares ASOINDUCALS es una entidad reconocida nacional e internacionalmente como centro de avanzada en el campo de promoción, divulgación y generación de espacios para el desarrollo de la actividad del segmento, ofreciendo asesoría y presencia permanente en procura del desarrollo humano, económico y comercial de sus asociados y de la región.

Es una asociación que ha alcanzado obtener convenios tanto con personas jurídicas, como entidades privadas y públicas, unos de estos convenios se han realizado con la Alcaldía de Bucaramanga, Gobernación de Santander, Reinado de Belleza y el Sena, de los cuales puede adquirir beneficios de comercialización, como

de mejoramiento de los procesos como es la capacitación con el SENA, para sus asociados.

La asociación busca el fortalecimiento del gremio por medio de la participación y creación de diferentes ferias, donde se puede dar a conocer los productos y tener la oportunidad de abrir nichos de mercados en distintos lugares ya sea nacional o internacionalmente. Otro medio, que ha utilizado esta asociación es las misiones que se hacen algunos países, como medio de exploración del mercado y de los productos, esta asociación ha enviado a grupos de empresarios a misionar en Brasil, para que observe la calidad y la cadena de producción del calzado en ese país.

ACICAM

Esta es la asociación colombiana de industriales de calzado, cuero y sus manufacturas, también es una entidad gremial fundada sin ánimo de lucro, la cual busca el fortalecimiento del sector en especial el de sus asociados. Asociación que fue constituida el 18 de marzo de 1999,

Misión

ACICAM tiene como misión representar y promover los intereses de las empresas dedicadas a la producción de calzado, el cuero, sus manufacturas y los insumos para su fabricación, con base en valores democráticos y políticas de calidad en el servicio, enfocadas al mejoramiento de la productividad y competitividad.

Visión

ACICAM consolidará una nueva propuesta para el desarrollo gremial basada en: representatividad con solidaridad empresarial, servicios, compromiso social e internacionalización.

Las asociaciones en el sector a nivel empresarial juegan un papel fundamental, teniendo en cuenta que son entidades que se caracterizan por intentar la integración de los empresarios, con las diferentes entidades que apoyan el sector y el gobierno, como un mecanismo para impulsar la competitividad y productividad del mismo.

6.1.2 Nivel Macro El sector de calzado ha recibido limitado apoyo por parte de entidades gubernamentales en los últimos años, esto sea visto reflejado en el parco desarrollo del mismo, y la debilidad del sector a la hora de enfrentar la crisis en la que se ha visto envuelto en la última década, lo que le resta en su competitividad, y demuestra que el nivel macro no se está aplicando satisfactoriamente.

Un punto importante en la preservación y fortalecimiento del sector calzado, son los diferentes aportes que se den por parte de gobierno, entidades públicas y privadas, por consiguiente, es importante resaltar el apoyo en formación por parte de SENA (Sistema Nacional de Aprendizaje) el cual brinda capacitaciones, tecnologías, especializaciones en temas que impulsen el desarrollo, competitividad, e innovación del sector.

“Queremos ser competitivos y para eso tenemos que tener tecnologías, pero invertimos en máquinas para trabajar de nuevas maneras y no hay operarios. El SENA es fundamental en la formación de ese personal innovador que pueda trabajar en estos equipos y aportar dinamismo y competitividad”¹¹.

La capacitación es un factor importante para el crecimiento de cualquier sector de la economía, teniendo en cuenta que más de 90% del buen funcionamiento de una empresa está condicionada al talento humano que la misma tenga. El SENA cuenta con Centro Industrial del Diseño y la Manufactura que es única del departamento de Santander, donde ofrece programas de estudio de técnico en producción de

¹¹ ARIZA & GARCÍA, S. SENA: formación pertinente e innovación para el sector, Periódico del Sena.- <http://periodico.sena.edu.co/productividad/noticia.php?i=1069>

calzado, técnico en Corte, armado y costura de artículos en cuero, sintéticos y textiles, técnico en calzado, y técnico en marroquinería los cuales son alguno de los estudios técnicos ofertados, puesto que también existen cursos cortos que capacitan a la comunidad en algún tema relacionado al sector, y que ayuda a que los procesos sean más eficientes y que ayuden a incentivar la productividad en menos tiempo y con resultados más positivos. Según datos arrojados por la entidad en el año de 2012 más de 1.097 personas empezaron y culminaron algún estudio relacionado al sector del calzado.

“Durante 2012, en este Centro se formaron 1.097 personas entre operarios, técnicos, tecnólogos y especializaciones en calzado y marroquinería. Estamos de puertas abiertas para apoyar al sector, orientarlo y formar la mano de obra requerida para dinamizar la industria y generar mayores posibilidades de empleo digno”¹²

El apoyo por parte del SENA en la capacitación de personal en áreas afines al calzado es de suma importancia, debido a que uno de los factores más preocupantes a la hora de evaluar la competitividad del sector es que no se cuenta con una mano de obra de calificada que logre hacer la diferencia en los diferentes procesos, talento humano con conocimientos nuevos que generen ideas y que ayuden a impulsar las empresas, no solo en la cadena de producción, sino también en el diseño de calzado, de los empaques, las cajas, las marca, las etiquetas que logren dar un plus de diferenciación del producto de la empresa.

Otro aspecto a analizar en este nivel es el comportamiento de las exportaciones del sector calzado con destino Estados Unidos, en los gráficos anteriormente citados, se puede observar que la cantidad de exportaciones con destino el país norte americano, no representa un nivel significativo de la exportación totales del departamento, lo cual indica que no se está aprovechando de una manera positiva la firma del tratado, a pesar de que eliminaron los aranceles a la mayoría de los tipo

¹² Ibid.

de calzado que se estaban comercializando en el país, no se logra incursionar de manera significativa con el producto.

Así mismo, a pesar de que Estados Unidos es uno de los países que más importa Calzado a nivel mundial, Colombia no es un socio comercial relevante que logre acaparar la gran demanda del país. Según el presidente de Acicam el problema está en la falta de especialización en la forma de etiquetado, empaçado de los productos, son uno de los principales problemas a la hora de incursionar en el país Norte Americano.

Es decir, la calidad es un problema fundamental a la hora de exportar, pero no solo calidad se refiere al producto o calzado final, sino que también a los procesos de empaque, marcas y demás que se requiere para exportar un producto. De la misma manera los productores no poseen los conocimientos necesarios y no están capacitados en los requerimientos necesarios o mínimos que tienen los países a la hora de adquirir productos de otros países.

Por otra parte, se evidencia que se requiere más control por parte del gobierno con la informalidad e ilegalidad con la que gran parte de importaciones de calzado están ingresando al país. En el país se está presentando un problema de Dumping, la cual se ha considerado como una práctica comercial que vende un producto en este caso calzado por debajo al precio normal del mercado e incluso lo venden por debajo al costo de producción. En Colombia este problema se viene presentando en especial con importaciones de China, según el presidente de Acicam:

Tal conducta, denunció Luis Gustavo Flórez, presidente de la Asociación Colombiana del Calzado, el Cuero y la Marroquinería, Acicam, se tipificó con fuerza en el 2015, ya que durante ese año el 45% de todo el calzado extranjero que llegó al país alrededor de 17

millones de pares ingresó por debajo de los precios de referencia establecidos por el Gobierno¹³.

Esta es una práctica que preocupa de manera importante a los productores del sector, que no pueden competir con los precios de esta cantidad de calzado, a pesar de que el gobierno ha intentado contrarrestar estas prácticas, se ha quedado corto, lo que generó que en el 2016 y 2017 muchas empresas se cerraran y muchas personas quedarán sin empleo, tanto a nivel nacional como en Santander.

Por otro lado, una variable que está afectando la competitividad y la productividad del sector calzado tanto a nivel nacional como en el departamento de Santander, es lo referente a los ingresos per cápita del país, que comparado con la de Estados Unidos es demasiado bajo, es una cifra esperada, teniendo en cuenta el desarrollo y economía del país.

6.1.3 Nivel Meso. Este nivel se centra en el fortalecimiento de la estructura institucional eficiente, que promueva la relación entre entidades privadas y públicas a nivel nacional y departamental, como empresas, asociaciones, sindicatos, entre otras.

Para un buen funcionamiento de la competitividad de un sector es importante analizar los avances de innovación, tecnología y educación que se encaminen como medio de fortalecimiento del mismo, el sector calzado en Santander los avances en este punto no han sido muy significativos, debido a la constitución de la empresa que no cuentan con la facilidad de implementación de nuevos procesos y tecnologías. Es evidente que para lograr el ascenso del sector es necesario buscar mejorar tanto los aspectos administrativos de las empresas, como las diferentes

¹³ EL PAIS El 'dumping' amenaza al calzado en Colombia, Revista Economía, Año 2016. [en línea] disponible en: <https://www.elpais.com.co/economia/el-dumping-amenaza-al-calzado-en-colombia.html>

herramientas que se estén utilizado, buscar innovar debido a que el mundo está en constante cambio, por lo cual la moda cambia con diferentes tendencias.

El impacto de la decadencia del sector, por la diferentes crisis ha preocupado de manera directa al gobierno departamental, a las asociaciones de calzado y a los empresarios, que han buscado diferentes estrategias para restablecer la capacidad e importancia del sector. En busca de ese fortalecimiento se Centro de desarrollo tecnológico en el sector de calzado y cuero en Santander con lo cual se busca mejorar los niveles de competitividad y mantener la importancia del sector en el departamento y a nivel nacional.

El desarrollo tecnológico en el sector del cuero y el calzado permitirá que nuestros empresarios santandereanos fortalezcan sus estrategias de innovación y producción, y tengan acceso a herramientas tecnológicas”¹⁴

Ante la creación de este centro, surgieron varias incógnitas por parte de las asociaciones y agremiaciones del sector, lo cuales indicaban que para el buen funcionamiento e impacto de este centro era necesario una fuerte vinculación del mismo con las empresas del sector y no la creación de este para el fortalecimiento de una parte de los empresarios. A esto hacer referencia el presidente Asoinducals, es necesario una cercanía con los empresario es decir el centro debe “ir más a la práctica, hay que llegarle al empresario a sus fábricas con propuestas claras”¹⁵.

Así mismo, las agremiaciones indican que el sector no solo necesita inyección económica, sino que necesita más medio o mecanismo como estos, que ayuden al fortalecimiento de innovación del producto. Capacitaciones y facilidad de acceso a

¹⁴ EL TIEMPO Anuncian centro tecnológico para el calzado en Santander, 2015. [en línea} disponible en: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-15161843>

¹⁵ VANGUARDIA LIBERAL Crearán centro de innovación para industria del calzado en Santander, año 2016, [en línea} disponible en: <http://www.vanguardia.com/economia/local/376267-crearán-centro-de-innovacion-para-industria-del-calzado-en-santander>.

estudios que ayude al fortalecimiento del talento humano y que mejore la mano de obra calificada. El sector está en busca de poder aprovechar los diferentes mecanismos de tecnología, ya sea el internet, las redes sociales y las diferentes redes comerciales internacionales y nacionales.

Por otra parte, es importante en este punto destacar la importancia que ha tenido para el sector las diferentes asociaciones que han acompañado al mismo, y que van en busca de fortalecer la capacidad asociativa del mismo y que los empresarios se vuelvan más visionarios y que busquen nuevos rumbos y mejorar en sus cadenas de valor. Asoiinducals asociación de calzado han gestionado diferentes misiones a otros países, como Brasil, México e Italia entre otros, en donde los empresarios visitan empresas y ferias para capacitarse en estrategias de innovación en la cadena de producción.

A pesar de la experiencia exportadora de Santander, no es posible incursionar de manera satisfactoria en el proceso de apertura económica, en este caso en el tratado de libre comercio con Estados Unidos y en el sector calzado, el apoyo gubernamental en el departamento es deficiente, no existen de manera organizada proyectos que apoyen de manera directa y real las verdaderas necesidades del sector calzado y el impacto de las aperturas económicas.

Se abren las puertas a nuevas negociaciones en busca de maximizar los beneficios de la economía, pero el gobierno deja solo al empresario y no le muestra ayudas con las cuales le sea más fácil incursionar con los productos, en el caso de Santander y el sector Calzado, no está logrando cumplir con los estándares de competitividad, a pesar del tratado. Teniendo en cuenta que no existe capital humano especializado en el diseño y elaboración del producto, personal con poco conocimiento con temas relacionados al tallaje y estandarización internacional, falta de capacitación en referencia a los tratados y la norma mínima de exportación. Teniendo en cuenta que uno de los principales puntos de declive de la escasa

exportación a países como Estados Unidos está ligada a los estándares de calidad (etiquetado, marca, empaque entre otros) exigidos por los países compradores

6.1.4 Nivel Meta. Para tener un mayor desempeño en los niveles micro, macro y meso, es fundamental una correcta estructuración en cuanto a las normas jurídicas, políticas y económicas del país, que permitan un eficiente funcionamiento del sector, facilitando así, la competitividad del mismo.

En este apartado es necesario analizar la importancia de las diferentes directrices, organizaciones jurídicas y política y económica que se presentan en el país, esto teniendo en cuenta que para que exista un balance entre el análisis micro, macro y meso en el análisis de la competitividad del sector es vital comprender y dimensionar como se encuentra organizado el sector Calzado en el país.

Las leyes o diferentes acuerdos que se estipulen a nivel nacional afectarán de una manera u otra a cada uno de los sectores económicos, en este apartado se presentarán algunas de las diferentes artículos o normas que contemplen aspectos relacionados al sector calzado. Algunas de ellas son el decreto 2269 de 1993, donde se busca establecer y fijar la calidad, los precios y marcas la responsabilidad que tiene desde los productores hasta los proveedores.

Decreto 2269 de 1993

Por el cual se organiza el Sistema Nacional de Normalización, Certificación y Metrología. Decreto 3466 de 1982, Por el cual se dictan normas relativas a la idoneidad, la calidad, las garantías, las marcas, las leyendas, las propagandas y la fijación pública de precios de bienes y servicios, la responsabilidad de sus productores, expendedores y proveedores, y se dictan otras disposiciones.¹⁶

¹⁶ ACICAM. Registro de Productores de Calzado. Available on worldwide

Por otra parte, encontramos la Resolución No:510 del 19 de marzo de 2004, en la cual se establece el reglamento técnico del etiquetado del calzado, especificado en el artículo 4°

Artículo 4°. Etiquetado.

1. Condiciones generales. Todo calzado, nacional e importado que se comercialice en el país, deberá tener al menos en uno de los zapatos de cada par, la información que se indica en el presente reglamento.

El etiquetado deberá ser legible y colocado en un sitio destacado o visible. Las dimensiones de las letras del texto deberán permitir la comprensión de la información que contenga la etiqueta, sin tener que utilizar instrumentos ópticos adicionales.

Cuando el diseño del calzado, o el material del que esté fabricado no permita estampar, coser, imprimir o grabar la información requerida en el mismo, esta habrá de incorporarse en una etiqueta adherida firmemente al calzado, o en último caso fijada con sujetador.

La etiqueta no deberá inducir a error o engaño al consumidor.

2. Requisitos específicos del etiquetado de calzado. El etiquetado deberá contener la siguiente información

a) Número de registro: Correspondiente al número de registro de fabricante y/o importador, persona natural o jurídica, otorgado por la Superintendencia de Industria y Comercio, de acuerdo a lo dispuesto en su Resolución 547 del 1° de abril de 1996;

b) País de origen: Correspondiente al país donde fue elaborado o producido zapato;

c) Información sobre los materiales de las partes del calzado: En la etiqueta se indicará la información sobre la composición del calzado.

Esta resolución hace énfasis en la forma en la que se debe etiquetar el calzado, como medio de reconocimiento y fácil acceso al consumidor a la hora de compra del producto, con el fin de que este tenga accesibilidad a datos básicos del mismo. Se reglamenta con el fin de facilitar la distribución nacional como e internacional. Siguiendo por la línea de la comercialización y distribución del producto, es necesario abordar el decreto en el cual se reglamentan o se adoptan diferentes medidas que ayuden a disminuir los niveles de contrabando de algunos productos.

Decreto 1745 2016:

Por el cual se adoptan medidas para la prevención y el control del fraude aduanero en las importaciones de Confecciones y Calzado.
(Ministerio de comercio)

Este es decreto es importante resaltarlo, porque afecta directamente al sector en estudio, debido a que en artículo 2° del presente decreto se establece:

Artículo 2°

. Alcance. Las importaciones de productos consistentes en confecciones y calzado de los Capítulos 61, 62 Y 64 del Arancel de Aduanas, cuyo precio FOB declarado sea inferior o igual al umbral establecido en el artículo 3° del presente decreto, estarán sometidas a las medidas aquí contempladas.¹⁷

Es impórtate también señalar el decreto en el cual se establecen los aranceles aduaneros que impactan de forma directa la entrada de diferentes mercancías al país, y os valores a pagar para su comercialización en el país. en el Decreto 74 del 2013, por el cual se modifica parcialmente el arancel de adunas, y en el cual en su Artículo 2 se establece:

¹⁷ MINISTERIO DE HACIENDA Y CRIEIDITO PÚBLICCO, Decreto 1745, de 2016. [en línea] disponible en: <http://es.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%201745%20DEL%2002%20DE%20NOVIEMBRE%20DE%202016.pdf>

ARTICULO 2°. Establecer un arancel ad valorem del 10%, más un arancel específico de 5 dólares de Estados Unidos de América por par, para la importación de los productos clasificados por el Capítulo 64 del Arancel de Aduanas, excepto la partida 64.06 que tendrá un arancel ad valorem del 10% más un arancel específico de 5 dólares de Estados Unidos de América por kilo bruto. Cuando el documento de transporte ampare mercancías de los capítulos 61,62,63, partida 64.06 y adicionalmente de otros capítulos del Arancel de Aduanas, el importador deberá suministrar el peso bruto real de los capítulos 61,62 y 63 Y partida 64.06 en la casilla respectiva de la declaración de importación con el fin de aplicar la medida.¹⁸

Aunque un año más tarde se vio la necesidad de modificar tal decreto, debido a uno de los problemas más fuertes que estaba atravesando el sector del calzado y otros sectores de la economía Colombiana, la ilegalidad y contrabando, puesto que es difícil competir con calzado chino o de otros países que entran al país con precios muy por debajo del costo medio de la producción de un par de calzado, valores que iban de 2 dólares o menos que hicieron que la participación del sector calzado en el PIB pasara de un 60% a un 40%, y que las miles de familias *fabricantes de este producto se vieran muy afectas, por lo cual el gobierno en el 2013 se vio obligado a implementar un decreto que modificara los aranceles en las aduanas, por lo cual se implementa el Decreto 456 de 2014, por el cual se modifica parcialmente el arancel de aduanas y en el cual en su artículo 2 establece:*

ARTICULO 2°, Establecer un arancel ad valorem del 10%, más un arancel específico de 5 dólares de los Estados Unidos de América por par, para la importación de los productos clasificados por el Capítulo 64 del Arancel de Aduanas, cuyo precio FaS declarado sea menor o igual a 7 dólares de los Estados Unidos de América por par. Establecer un arancel ad valorem del 10%, más un arancel específico de 1,75 dólares de los Estados Unidos de América por par, para la importación de los productos clasificados por el Capítulo 64 del

¹⁸ Ministerio de comercio, industria y turismo, Decreto 0074, de 2013. <http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Decretos/2013/Documents/ENERO/23/DECRETO%2074%20DEL%2023%20DE%20ENERO%20DE%202013.pdf>.

Arancel de Aduanas, cuyo precio Fas declarado sea mayor a 7 dólares de los Estados Unidos de América por par¹⁹.

Por otra parte, partiendo de que la mayor parte de las empresas productoras y comercializadoras de calzado a nivel nacional y el departamento de Santander son Mipymes y de grupos de pequeños emprendedores, es muy importante observar y citar la ley de 2004, en la cual se establece:

Ley 905 de 2004.

Básicamente esta norma fue la que sustituyó la ley 590 del 2000, y en ella se estipulan todas aquellas normas, requerimientos, beneficios, y demás disposiciones que regulan la promoción y desarrollo de la micro, pequeña, y mediana empresa en Colombia, e inclusive la internacionalización de la misma.

Las diferentes reglamentaciones de esta ley limitan tanto la capacidad de producción, número de empleados, valor de los activos entre todos, que ayudan a establecer si esta es una micro, pequeña o mediana empresa, esta reglamentación también busca ordenar a los empresarios y así tener unos mejores indicadores para la hora de realizar estudios.

Decreto 2469 de 2013

Este decreto es uno de los que de manera más directa afecta a los productores del calzado tanto de Santander como a nivel nacional, puesto que en él se establece “las medidas transitorias sobre exportaciones de cuero y pieles en bruto y en estado húmedo en azul “²⁰ se establece las toneladas de exportación, este es un decreto

¹⁹ MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO, Decreto 456, de 2014 [en línea] disponible en: <http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Decretos/2014/Documents/FEBRERO/28/DECRETO%20456%20DEL%2028%20DE%20FEBRERO%20DE%202014.pdf>

²⁰ SUIN-JURISCOL Decreto 2469 DE 2013, Sistema único de Información Normativa, noviembre de 2013 [en línea] disponible en: [http://www.suin-juriscol.gov.co/clp/contenidos.dII/Decretos/1453991?fn=document-frame.htm\\$f=templates\\$3.0](http://www.suin-juriscol.gov.co/clp/contenidos.dII/Decretos/1453991?fn=document-frame.htm$f=templates$3.0)

que según el Director de ACICAM Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas, es necesario replantear, teniendo en cuenta que se está exportando gran cantidad de dicho producto y que se está dejando a la población Colombiana consumidora de este bien si satisface la necesidad, obligando así, a muchos de los productores de calzado de cuero a comprar esta materia prima en el extranjero a precios muy elevados, generando mayores costes y subida en el precio del producto final.

Ley 1480: Estatuto del Consumidor.

Este punto busca es proteger, garantizar y promover los derechos de los consumidores, y las obligaciones de que tienen tanto los productores, proveedores y comercializadores del producto. Que los consumidores estén seguros de la calidad de los productos que adquieren brindándoles excelentes productos. Del mismo modo, en este estatuto se buscó garantizarle al consumidor, que los productores van a cumplir con las garantías de los productos, tienen la obligación los productores o vendedores de responder al consumidor por cualquier problema, en el caso de estudio del sector calzado las garantías van desde las materias primas para la producción del producto final, como son los cueros, las suelas entre otros, hasta el producto final, el consumidor tiene que sentir la seguridad de que cualquier daño, despegue o mala calidad del alguno de los materiales del calzado

Normatividad Ambiental Colombiana

Este es un punto clave para cualquier sector y en de estudio también, por un lado, por la explotación de cueros, los cuales deben estar reglamentados y bien estipulados del uso y preservación de los animales. El cuidado en el uso de los diferentes recursos, lo cual se intenta regula con la Ley 2811 de 1974 y Ley 2811 de 1974, donde se crean diferentes disposiciones de cuidado y preservación de la

Fauna y Flora de Colombia, se desea crear conciencia en la población de la importancia del cuidado de los animales y las plantas, y evitar la mala explotación.

Con la Ley 9 de 1979 se reglamentan todas las medidas sanitarias, que tiene que ver tanto las contaminaciones del aire, por emisión de gases y líquidos, como también las del agua. La fabricación de calzado emite algunos gases o elementos que contaminantes, por lo cual debe tener ciertos cuidados y prevención tanto en la instalación de la fábrica, el proceso de las materias primas y en la elaboración del producto final.

Ley Laboral.

Esta ley busca la regulación de los derechos y deberes tanto del empleado como el que contrata, busca brindar que los empleados tengan el derecho de puedan participar en los sindicatos y en las diferentes actividades que se den alrededor del mismo.

El Programa de Transformación Productiva – PTP

Por último, se puede observar un programa de transformación productiva, que afecta en primera medida al sector del calzado, este programa busca impulsar el comercio, industria y turismo. El objetivo principal de este programa que se realizó apoyado de la ley 1450 de 2011, centra sus esfuerzos en mostrar las últimas texturas, colores, y diferentes texturas, incursionando en las nuevas tendencias para ayudar a mejorar el sector.

*El sector de Cuero, Calzado y Marroquinería, es uno de los sectores seleccionados por el Programa de Transformación Productiva desde el año 2012 para adelantar dicha transformación, el cual se adicionó al existente sector de Textiles-Confecciones y se procedió a la contratación para la elaboración del **Plan de Negocio sectorial** que*

se finalizó a mediados del año 2013. Como tarea prioritaria el plan identificó la necesidad de implementar a nivel de las empresas, un “Modelo Integral de Productividad MIP/PTP COLOMBIA”, en sus diferentes etapas que impacta directamente en el modelo de gestión de las empresas que se constituye en la estrategia vertebral del conjunto de las 75 acciones propuestas con el fundamento de la construcción de la “marca país” para el sector.²¹

Con este proyecto de transformación del sector, que este sea más competitivo y que sus indicadores aumenten, mejorando los niveles de producción e intentar reducir los costos de producción, mejorar la calidad para posesionar las marcas de calzado a nivel nacional e internacional.

Así mismo, otro aspecto que afecta la economía del sector calzado y en general todos los sectores económicos del país, es el comportamiento de la política cambiaria del mismo, teniendo en cuenta que esta política busca controlar el manejo del tipo de cambio de las diferentes divisas, las cuales tienen impacto directo en la inflación, importaciones y exportaciones del país. Por lo tanto, es importante citar que la tasa de cambio en Colombia tiene un comportamiento flexible según lo argumenta el Banco de la Republica.

La política del Banco contribuye a la preservación de la estabilidad financiera y del sistema de pagos. La flexibilidad cambiaria es considerada un elemento fundamental para el logro de estos objetivos. En primer lugar, en un régimen con flexibilidad cambiaria la tasa de cambio opera como una variable de ajuste ante los choques que recibe la economía, reduciendo la volatilidad de la actividad económica. En segundo lugar, la flexibilidad cambiaria permite utilizar de forma independiente la tasa de interés como un instrumento para acercar la inflación y el producto a sus valores deseados. En tercer lugar, la flexibilidad cambiaria reduce los incentivos a la toma excesiva

²¹ ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, el Cuero y sus Manufacturas. [en línea} disponible en: <https://acicam.org/transformacion-productiva-de-acicam/>

de riesgo cambiario por parte de los agentes de la economía, lo cual es vital para mantener la estabilidad financiera.²².

6.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS –COLOMBIA

La apertura económica de un país, busca brindar nuevos horizontes a los empresarios y mejorar la competitividad de los sectores económicos del país. Tras varios años de estudio y negociaciones entre Estados Unidos y Colombia se firma el 15 de mayo de 2012, con el cual casi el 99.8% de la industria colombiana tiene acceso casi de forma inmediata al mercado del país Norte Americano, y Colombia les da acceso a los productos estadounidenses en un 81.8%.

Alrededor de la firma del tratado de libre comercio se generaron un sin número de expectativas tanto positivas como negativas. Por un lado, como un aspecto positivo que animaba a la consolidación de dicho tratado se vea relacionado con la imagen del país a nivel mundial, negociar con uno de los países más importante por su economía, le daría a Colombia un estatus de confiabilidad, lo cual genera las negociaciones con otros países e incentivaba el turismo nacional. Así mismo, existían aspectos que preocupaban al país, en especial a los empresarios del mismo, lo cual estaba ligado con la entrada de mercancías por un lado de mejor calidad, y con un precio inferior debido a los costos de producción.

Una incertidumbre normal ante la presencia de nuevos competidores, y en especial competidores con gran trayectoria y avance tecnológico. Por consiguiente, ante la firma de cualquier tratado o apertura económica se firman acuerdos arancelarios que intentan mitigar la incertidumbre y proteger cada país un poco los productos nacionales.

²² BANREP Política intervención cambiaria [en línea} disponible en: <http://www.banrep.gov.co/es/politica-intervencion-cambiar>

Al analizar el impacto del tratado de libre comercio en relación del sector calzado, es importante establecer que en el momento de la firma del tratado se estableció que, para los productos de ese sector, se buscaba mantener las preferencias arancelarias que se tenía con la ATPDEA y con el cual se extiende a otros tipos de calzado, que en la mayoría son de cero aranceles para dicho producto.

La expectativa del sector calzado con la firma del tratado de libre comercio era muy alta, teniendo en cuenta que dicho sector para Colombia y el departamento de Santander es un fuerte nicho de mercado y que los empresarios ven como un sector altamente competitivo. En la **Tabla 17** se pueden observar algunos indicadores que demuestran si las expectativas del sector han tenido un resultado positivo. Por un lado, se puede ver que la demanda de calzado colombiano del país Norte Americano está en crecimiento, que puede ser un punto positivo para la economía del sector, pero al mirar lo otros índices este punto puede ser insignificante, teniendo en cuenta que la capacidad exportadora de calzado por parte de Colombia está limitada, la competitividad del sector es mínima lo cual dificulta la entrada del producto, y lo cual se ve representada en la participación del país en las importaciones del país Norte Americano del sector calzado que tan solo son del 0.17.

Tabla 16. Aspectos Comerciales y Arancelarios

Producto	Ampliación de exportaciones	Nuevas exportaciones	Condiciones de acceso a USA	Demanda en USA	Capacidad exportadora colombiana	Posición competitiva colombiana en USA	Balace comercial de Colombia con USA 01-03	Participación de USA dentro del total de exportaciones colombianas	Participación de Colombia en las importaciones de USA
Arroz				Creciente	Amplia	Mediana	Positivo	—	4.4
Azúcar y confitería			Decreciente	Limitada	Débil	Positivo	30.0	4.8	
Cacao (chocolate)		√		Creciente	Amplia	Fuerte	Positivo	10.7	1.2
Textiles y confecciones	√	√	ATPDEA	Creciente	Limitada	Fuerte	Positivo	48.6	0.6
Plásticos			Libre	Creciente	Amplia	Mediana	Negativo	12.3	1.5
Papel y editoriales				Creciente	Amplia	Mediana	Negativo	—	0.1
Cemento			Libre	Creciente	Limitada	Fuerte	Positivo	62.5	2.87
Cuero y calzado				Creciente	Limitada	Mediana	Positivo	20.6	0.17

Fuente: UNIVERSIDAD DEL ROSARIO [en línea] disponible en: <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/4929/1090397204-2014.pdf>

Por otra parte, es importante analizar el posicionamiento de la competitividad a nivel mundial de Colombia. En la **Tabla 18**, se muestra algunos indicadores de competitividad y la posición en la que se ubica el país en el mundo y donde se ubica Estados Unidos socio con el cual se firmó el Tratado. En el índice de competitividad global para el año 2017-2018 Colombia se ubicó en el puesto 66 a nivel mundial entre 137 países, una gran diferencia con Estados Unidos que se ubicó en el 2º lugar. La diferencia en la competitividad de Colombia y Estados Unidos es abismal, pero con la capacidad importadora del país Norteamericano de calzado, este ítem no es un impedimento para lograr comercializar en este. El tratado busca cerrar esas brechas que existían y maximizar los beneficios de los diferentes sectores económicos de Colombia. El calzado con un direccionamiento y organización adecuada logrará sacar grandes beneficios de la firma del tratado, que hasta el momento no ha logrado acaparar.

Tabla 17. Indicadores de Competitividad de Colombia respecto al mundo

ESCALAFÓN DE COMPETITIVIDAD

Índice	Estados Unidos De America	Colombia	No. total de países
Índice Global de Competitividad - 2017-2018	2	66	137 países
Doing Business - 2018	6	59	190 países
Índice de Competitividad en Viajes y Turismo - 2017	6	62	136 países
Índice de Facilitación de Comercio - FEM - 2016	22	85	136 países
Competitividad Mundial - IMD- 2018	1	58	63 países

Fuente: CDI Foro Económico Mundial- [en línea] disponible en: <http://www.cdi.org.pe/informeglobaldecompetitividad/index.html>

6.3 MATRIZ DOFA DEL SECTOR CALZADO EN EL DEPARTAMENTO DE SANTANDER

Tabla 18. Matriz DOFA del Sector Calzado en el Departamento de Santander

Debilidades	Escasa implementación tecnológica
	Poca organización y unión entre los productores del sector
	Difícil acceso a los insumos requeridos
	Concentración de mercados
	No se estimula la innovación y la creación
	Escaso nivel de tecnificación por parte de las empresas
	El sector no tiene imagen a nivel internacional
	Desconocimiento de los canales de comercialización
Oportunidades	Aprovechamiento del TLC con EEUU
	Capacitaciones en producción de calzado
	Aprovechamiento de asociaciones de calzado
	Aprovechamiento de la capacidad de producción
	La tasa de cambio alta en los últimos años
Fortalezas	reconocimiento de Bucaramanga como productora de calzado de calidad
	Capacidad de la industria para adaptarse
	Uso de tecnología por parte de las grandes empresas
	Capacidad de producción
Amenazas	Entrada de productos con precios menores al costo
	El contrabando
	Altos impuestos
	Altos costos de producción

7. MODELO REGRESION

$$\text{Log } X_t = c + \log \beta_1 t + \log \beta_2 t = -2 + \log \beta_3 t + \beta_4 t = -2 + Ut$$

Donde Y es la producción de calzado en Santander,

β_1 Es el consumo intermedio de calzado en Santander,

β_2 Es la balanza comercial de calzado en Santander,

β_3 Es la inversión en tecnología por parte de los establecimientos productores de calzado en Santander, y

β_4 Es una variable Dummy que representa la implementación del TLC con Estados Unidos

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LCON01	-0.558041	0.009987	-55.87476	0.0000
LBC(-2)	0.000358	0.000125	2.873923	0.0283
LINV	1.555920	0.011036	140.9890	0.0000
TLC(-2)	0.002025	0.000538	3.762914	0.0094
C	-0.986215	0.030226	-32.62851	0.0000

El modelo intenta explicar cómo afectan las variables involucradas en el mismo a la Producción de Calzado en Santander (variable Y o dependiente), las cuales representan a cada nivel de la teoría empleada (competitividad sistémica), estos son: micro, representado por la variable Consumo Intermedio, Macro por la Balanza Comercial, Meso por la Inversión en Tecnología de los establecimientos productores

de calzado y Meta por la variable dummy que representa ya sea la presencia o ausencia del TLC con Estados Unidos.

El modelo se desarrolló por medio de una regresión logarítmica con el fin aumentar la significancia del modelo, es decir, el R^2 , que arrojó un valor de 0.999998, esto quiere decir que las cuatro variables independientes, explican la producción de Santander en un 99%, por otro lado, observamos que el Durbin Watson es mayor a 1, por lo tanto, la autocorrelación fue corregida

Interpretación de las variables:

β_1 = Es el consumo Intermedio de calzado en Santander, el cual indicó que, por cada unidad porcentual adicional en el consumo, la producción disminuye 0,55 beta veces. Esto se puede explicar por qué a pesar de que exista una gran demanda y consumo del producto, también existe una gran cantidad de importaciones que están acaparando el mercado nacional y departamental y de las cuales un buen porcentaje de estos productos ingresan al país y Santander con precios bajos, lo cual conlleva a que la población consuma más producto del extranjero.

β_2 = es la Balanza comercial de calzado en Santander, esta reveló que por cada unidad porcentual adicional en la Balanza comercial la producción aumenta 0.0000358 beta veces, sin embargo, cuenta con un rezago a dos periodos, esto quiere decir que dos años después de una balanza comercial positiva, la producción de calzado empieza a incrementarse de manera no significativa, puesto que es una economía pequeña la de Santander.

β_3 = Es la Inversión en Tecnología de los establecimientos productores de Calzado en Santander, reveló que, por cada unidad porcentual adicional en la inversión, la producción aumenta 0,55 beta veces. Es un resultado esperado, teniendo en cuenta que en la actualidad es fundamental invertir tanto en tecnología como en procesos

de innovación, para aumentar la competitividad y productividad de la economía en general. En el sector calzado se necesita emplear un sistema de innovación y tecnología, que posea una visión integral y sistémica, donde se logre definir los diferentes roles de cada uno de las partes interesadas, es decir, por un lado, las empresas productoras que son los principalmente afectadas y por el otro el gobierno que es el ente regulador de la economía.

β_4 = Es una variable dummy que representa la presencia del tratado de libre comercio, esta indico que, con la presencia del TLC, se incrementa en 0.002025 beta veces la producción con un rezago de dos años, este impacto solo se ve reflejado hasta dos años después de la implementación del mismo, ya sea positiva o negativamente.

El intercepto es inversamente proporcional, es -0,98% si todas las variables fueran igual a cero.

8. CONCLUSIONES

- El tratado de libre comercio con Estados Unidos no ha tenido influencia en la crisis del sector calzado en Santander.
- Se concluye que el TLC con Estados Unidos no está teniendo los resultados positivos esperados en el sector calzado, sin embargo, este tampoco ha impactado al sector negativamente en Santander.
- El sector de calzado en Santander, necesita una industrialización y mejora en sus procesos industriales y tecnológicos, pues como se observó en el modelo, esta es la variable más influyente en la competitividad del sector.

9. RECOMENDACIONES

- Se recomienda que los fabricantes de calzado en Santander inviertan en tecnología, con apoyo de entidades estatales que impulsen el desarrollo tecnológico e industrial.
- Aprovechar el tratado de libre comercio con EEUU como oportunidad para exportar hacia este nuevo mercado.
- Se recomienda el estudio de la factibilidad de la creación de un clúster de innovación del sector calzado, que facilite la comunicación entre fabricantes, proveedores y clientes, implementando nuevos procesos tecnológicos y de innovación que permitan aumentar la producción y reducir tiempos y costes, sin dejar de lado su origen artesanal y el empleo de la mano de obra.

BIBLIOGRAFÍA

ALCALDÍA DE BOGOTÁ, Decreto 2811 de 1974, [en línea] disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=1551>,

ALCALDÍA DE BOGOTÁ, Ley 99 de 1993, [en línea] disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=297>, 16

ALTHONA, T & Santisteban D. Análisis de las empresas productoras y comercializadoras de calzado en Santander. Trabajo de Grado. Septiembre de 2008. [en línea] disponible en: <http://www.udi.edu.co/images/investigaciones/publicaciones/libros/paloseco/13/comercializadora.pdf>

ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES DEL CALZADO Y SIMILARES Objetivos [en línea] disponible en: <http://www.asoinducals.org/objetivos-asoinducals/>.

BANCOMEXT [en línea] disponible en: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/32/2/villa0901.pdf>

BENAVIDES, S; MUÑOZ J, PARADA A. El enfoque de competitividad sistémica como estrategia para el mejoramiento del entorno empresarial. Abril 2004. [en línea] disponible en: <http://revistas.una.ac.cr/index.php/economia/article/viewFile/1097/1021>

CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ. Caracterización del sector de industrias culturales y creativas en Bogotá y Cundinamarca. Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico – CEDE. Junio de 2010. [en línea] disponible en:

<http://emprendimiento-cultural.mincultura.gov.co/observatorio/wp-content/uploads/2017/05/Caracterizaci%C3%B3n-del-sector-de-industrias-culturales-y-creativas-en-Bogot%C3%A1-y-Cundinamarca.pdf>.

CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL-IMEBU. Industria del calzado su y visualización internacional. Área de negocios internacionales-2010

Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política. Revista CEPAL-Naciones Unidas. [en línea] disponible en: <https://1drv.ms/b/s!AiFztKQMqVSfgWYYjtu-dDeyHphf>.

CONGRESO DE COLOMBIA Protección al medio ambiente- - [en línea] disponible en:

http://copaso.upbbga.edu.co/legislación/ley_9_1979.Codigo%20Sanitario%20Nacional.pdf.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. Reporte Global de competitividad, 2015-2016. Foro Económico Mundial (FEM) [en línea] disponible en: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20Empresarial/Resultados%20Competitividad%20FEM%202015.pdf>

ENCOLOMBIA Constitución Política de Colombia-Título XII-Capítulo I, De las disposiciones Generales. [en línea] disponible en: https://encolombia.com/derecho/codigos/constitucion-colombia/titulo_xii/

ESSERB Klaus, Systemic Competitiveness, New governance patterns for industrial development, Frank Cass, London. Año 1996.

FERRER, J. Competitividad sistémica. niveles analíticos para el fortalecimiento de sectores de actividad económica. Revista Sociales. Abril de 2005. [en línea]

disponible en: http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182005000100010

MADRID Código de buenas prácticas en el sector del comercio de calzado-2013- [en línea] disponible en: [https://www.madrid.es/UnidadesDescentralizadas/Consumo/EspecialInformativo/BuenasPracticas/Ficheros%20CBP/CodigosPDF/CBP%20Comercio%20del%20Calzado\(4-11-13\)web.pdf](https://www.madrid.es/UnidadesDescentralizadas/Consumo/EspecialInformativo/BuenasPracticas/Ficheros%20CBP/CodigosPDF/CBP%20Comercio%20del%20Calzado(4-11-13)web.pdf).

MARTÍN C, RAMÍREZ J. El Impacto Económico de un Acuerdo Parcial de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. Noviembre 25 de 2005.

MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO-Decreto 1745 de 2016 [en línea] disponible en: http://www.mincit.gov.co/loader.php-DECRETO_1745_DEL_02_DE_NOVIEMBRE_DE_2016.pdf.

MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO-Decreto 515 de 2013 [en línea] disponible en: http://www.mincit.gov.co/loader.php-Proyecto_Prorroga_decreto_515_PAN.pdf&prefijo=file-decreto 074 de 2013.

MIRANDA, J. De la tradición artesana a la especialización industrial. El calzado valenciano, 1850-1930. Universidad del Atlántico. [en línea] disponible en: <https://www.raco.cat/index.php/HistoriaIndustrial/article/viewFile/62492/84803>

MONTERO, R, Modelos de regresión lineal múltiple, Universidad de Granada- [en línea] disponible en: https://www.ugr.es/~montero/matematicas/regresion_lineal.pdf

ORDOÑEZ, G y VEGA L. Análisis de la competitividad del sector Lechero del Departamento del Cesar Frente al tratado de libre comercio con la Unión Europea. Trabajo de Grado- 2011.

PORTER, Michael. Ventaja competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior.

REDALYC Ciencia y Sociedad República Dominicana.Aspectos teóricos de la competitividad. Junio 2006. [en línea] disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/870/87031202.pdf>

REVISTADELCALZADO Anuario del sector mundial de calzado 2015 [en línea] disponible en: <http://revistadelcalzado.com/anuario-zapatos-2015//>

SERRADA,A & Fierro H-Sector calzado en colombia, caso de estudio y consideración de modelos de negocio en las empresas de calzado: MSS, BRG Y CHS,2013 Trabajo de grado- [en línea] disponible en: <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/4929/1090397204-2014.pdf>.

STATISTA The Statistics Portal- Leather Footwear- Estadísticas y estudios de más de 22.500 fuentes [en línea] disponible en: <https://www.statista.com/outlook/11010000/109/leather-footwear/united-states#market-onlineRevenueShare>.

UPME Normatividad ambiental y sanitaria, [en línea] disponible en: http://www.upme.gov.co/guia_ambiental/carbon/gestion/politica/normativ/normativ.htm#BM2_9_Normatividad_sobre_residuos_sólido,

URQUIJO, D. Análisis de la implementación del tratado de libre comercio entre los estados unidos y Colombia- Tratado de grado para optar por el título de Maestría en Relaciones y Negociaciones Internacionales-Año-2014. [en línea] disponible en: <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/12981/1/TESIS%20Final.pdf>

VANGUARDIA LIBERAL Productores de calzado enfrentan frenesí de consumo y avalancha de importaciones, 23 de julio de 2011 [en línea] disponible en: <http://www.vanguardia.com/historico/114083-productores-de-calzado-enfrentan-frenesi-de-consumo-y-avalancha-de-importacion>.

VILLEGAS, D, ZAPATA, H. Competitividad sectorial internacional, caso de sector del cuero y del calzado, Año 2007. [en línea] disponible en: <http://www.redalyc.org/html/2654/265420385004/>