



UNIVERSIDAD DE PAMPLONA

Por una Universidad incluyente y comprometida con el desarrollo integral

DOCUMENTO DE TRABAJO DE ECONOMIA REGIONAL Y DE FRONTERA OBSERVATORIO SOCIOECONÓMICO REGIONAL DE LA FRONTERA

MARIO DE JESUS ZAMBRANO MIRANDA

EDER ALEXANDER BOTELLO SANCHEZ

NÚM 2. AGOSTO 2013



OBSERVATORIO SOCIOECONÓMICO
REGIONAL DE LA FRONTERA



La serie **Documentos de Trabajo de Economía Regional y de Frontera** es una publicación del Observatorio Socioeconómico Regional de la Frontera. Los trabajos son de carácter provisional, las opiniones y posibles errores son de responsabilidad exclusiva de los autores y no comprometen a la Universidad de Pamplona, los cuerpos colegiados, ni a sus directivas.

Análisis coyuntural del comercio internacional de la industria del calzado y sus partes de Norte de Santander 2007-2012¹

Mario de Jesús Zambrano Miranda

Eder Alexander Botello Sánchez

**Villa del Rosario
Norte de Santander-Colombia
Agosto de 2013**

¹ Los autores agradecen el apoyo financiero realizado por la Universidad de Pamplona para la puesta en marcha del Observatorio Socioeconómico Regional de la Frontera OSREF; de igual forma agradecen especialmente al señor rector, Dr. Elio Daniel Serrano Velasco, y al Dr. Sergio Augusto Jiménez Ramírez, Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales por su decidido interés para desarrollar esta agenda de investigación. Este segundo documento de Trabajo surge en el marco del área temática de investigación: “Competitividad y Desarrollo Empresarial” del OSREF, adscrito a la Vicerrectoría de Investigaciones y la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Pamplona.

Análisis coyuntural del comercio internacional de la industria del calzado y sus partes de Norte de Santander 2007-2012

Por: Mario de Jesús Zambrano Miranda*

Eder Alexander Botello Sánchez**

Agosto de 2013

*Docente universitario. Licenciado en Ciencias Económicas y Sociales al igual que Economista de la Universidad de Pamplona, con especialización en Gestión Pública de la Escuela de Administración Pública ESAP. Actualmente labora como docente, investigador y Director del Observatorio Socioeconómico Regional de la Frontera OSREF-Universidad de Pamplona. mazami@unipamplona.edu.co

**Economista de la Universidad de Pamplona. Coordinador del área temática de investigación: “Competitividad y Desarrollo Empresarial” del OSREF-Universidad de Pamplona. alexander.botello@unipamplona.edu.co

Análisis coyuntural del comercio internacional de la industria del calzado y sus partes de Norte de Santander 2007-2012

Mario de Jesús Zambrano Miranda

Eder Alexander Botello Sánchez

Agosto de 2013

Resumen

Este documento de trabajo realiza un análisis de la situación coyuntural del comercio exterior de la industria del calzado y sus partes de Norte de Santander en el periodo 2007-2012; para ello utiliza una metodología de carácter descriptivo exponiendo las condiciones sobre las que se desenvuelve la industria a nivel mundial, latinoamericano, nacional y departamental; el análisis evidencia que la industria nortesantandereana es poco competitiva, con escasa diversificación en mercados destinos de exportación y en miras de convertirse en un proveedor de insumos a nivel internacional los cuales son de menor valor agregado y penetración; sumado a eso la fuerte competencia asiática configura un escenario que limita las posibilidades de crecimiento y desarrollo de una de las industrias más importantes del Departamento.

Palabras claves: Calzado, Industria, Exportaciones, Importaciones, Saldo Comercial.

Clasificación JEL: F10, F14, R11

Abstract

This paper performed an analysis of the conjunctural situation of foreign trade in the shoe industry and their parts of Norte de Santander in the period 2007-2012; For this reason, the paper uses a descriptive methodology stating the conditions under which it operates the global industry, Latin American, national, departmental the analysis shows that the industry has low competitive in Norte de Santander, with little diversification in the export markets in order to become a provider of international inputs which are of lower value-added, coupled with strong Asian competition that sets up a scenario that limits the possibilities of growth and development of one of the most important industries of the department.

Keywords: Footwear, Industry, Exports, Imports, Trade Balance.

JEL Classification: F10, F14, R11

1. Introducción

La industria del calzado y sus partes es quizás la industria más representativa y tradicional en Norte de Santander, ésta desde tiempos inmemorables ha contribuido con el crecimiento y desarrollo del Departamento, gracias a su intensiva utilización de mano de obra y recursos, contribuyendo en gran parte a la generación de empleo en ciudades como Cúcuta y su área metropolitana, donde se considera la existencia de un clúster del calzado debido al encadenamiento de actividades productivas relacionadas; todo lo anterior, ha llevado a considerarlo como uno de los sectores del Plan Estratégico Exportador Regional (PEER) e incluso como una de las apuestas productivas del DNP, al igual que un ítem de importancia en el Plan Regional del Competitividad de Norte de Santander (PRCNS) apostando al fortalecimiento del centro tecnológico del calzado.

El actual panorama internacional de la industria, evidencia el desarrollo de una coyuntura comercial, que se extiende a lo largo y ancho del mundo, exigiendo a las industrias en desarrollo como la nortesantandereana, poner en marcha diferentes medidas que brinden respaldo a actividades como la del calzado y sus partes; en ese orden de ideas, las investigaciones como la presente, se hacen necesarias para proporcionar a la comunidad académica y a las empresas del Departamento como también a los hacedores de política, de la información actual y pertinente en pro de iniciativas y medidas que reúnan esfuerzos para elevar los niveles de producción y competitividad de la industria. El presente documento de trabajo tiene como objetivo, el análisis del contexto actual del comercio internacional del sector calzado y sus partes de Norte de Santander, para ello la investigación utiliza una metodología de carácter descriptivo cuya información es obtenida de la plataforma del Sistema Estadístico de Comercio Exterior (SIEEX), de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) para el periodo de estudio 2007-2012. El estudio se encuentra estructurado en cuatro secciones, la primera está compuesta por la presente introducción, seguido de un análisis de la industria a nivel mundial, latinoamericano y nacional; la tercera sección dedicada al comercio internacional del calzado del Departamento y finalmente las conclusiones.

2. Contexto mundial e industria del calzado y sus partes.

2.1 Exportaciones mundiales del sector calzado y sus partes.

La industria del calzado y sus partes es una de las industrias manufactureras más globalizadas, desarrollándose dentro de una intensa competencia internacional, donde las actividades de producción se encuentran interconectadas a escala mundial y las compañías transnacionales desempeñan un rol en las estrategias de reubicación; la industria crece a ritmos sorprendentes, tanto que el comercio aumenta más rápido que el crecimiento demográfico, incidiendo en la distribución del empleo a nivel mundial, ya que esta demanda gran cantidad de mano de obra, por cuanto es un sector de carácter estratégico (Ballón, 2008). No obstante, antes de los años 70's la dinámica internacional del sector se mantenía estable y existía una clara designación de la producción en países occidentales y Europeos. El gran crecimiento y desarrollo de los países del sur de Asia los llamados “tigres asiáticos” crearon una ruptura sobre la configuración internacional de la industria; un desequilibrio en la producción mundial debido a la libre movilidad de compañías occidentales con elevada tecnología y estabilidad financiera hacia oriente, buscando aprovechar las ventajas comparativas como la mano de obra barata para exportar hacia el resto del mundo.

El nuevo orden internacional del sector, permitió que estos países asiáticos sede de las grandes firmas americanas y europeas, se dotaran de la infraestructura y tecnología necesaria, para potencializar la inserción a mercados cada vez más complejos; es así como el rigor de la competencia se intensificó de tal manera, que los efectos de la misma son notorios no solamente en los grandes mercados destino de exportación como EUA, sino además en los mercados domésticos de los países competidores; países como China han desequilibrado el mercado internacional del calzado en cuanto a producción, esta nación participó² en el año 2012 con el 43,6% de la producción mundial del calzado y una tasa de crecimiento para el mismo año de 9,8%; sin embargo en años anteriores presentó tasas de

²Las participaciones a nivel mundial, latinoamericano y nacional se hacen con base a sus valores dólares FOB debido a las cifras disponibles, en cuanto a las participaciones a nivel departamental estas se hacen con base a sus cifras en kg exportados; para identificar con mayor transparencia los niveles de contribución en cada rubro.

crecimiento por encima del 12,0% a excepción de 2009 donde decreció en 8,2%, esta caída se debe a la crisis del mercado norteamericano en 2008 y la duras condiciones que sobrelleva la Unión Europea en la actualidad, a pesar de ello es evidente la rápida recuperación de los países del sudeste asiático, que registran nuevamente tasas de crecimiento positivas en sus exportaciones, retomando una vez más las mayores cuotas de mercado internacional.

En la Tabla 1 se puede observar los 10 principales países exportadores de calzado en el mundo, liderada a grandes rasgos por China con una participación de 43,6% como se mencionó anteriormente, seguida de Italia y Vietnam, con una participación de 9,1% y 8,6% respectivamente; pero es claro el desequilibrio en cuanto a participaciones en la producción mundial de la industria, donde China, Vietnam e Indonesia concentran más del 55% de la producción total del mercado en 2012. Es vital resaltar el desempeño de Italia al mantenerse entre las industrias dominantes del mercado ante las nuevas condiciones, donde cedieron terreno mercados como Argentina y Brasil al igual que Francia y en menor medida España que aún se encuentra entre los productores más grandes del mundo.

Tabla 1. Principales exportadores de calzado y sus partes del mundo 2007 - 2012

Exportadores	valor exportada en 2007	valor exportada en 2008	valor exportada en 2009	valor exportada en 2010	valor exportada en 2011	valor exportada en 2012
China	25350737	29720438	28016268	35633851	41722333	46817564
Italia	11011374	11481071	9221330	9876570	11602663	10827788
Viet Nam	4076199	4872365	4151908	5229846	6717915	10239659
Hong Kong (China)	5962447	5980830	4757046	5576873	5651303	5182029
Alemania	3271395	3907066	3690604	3941991	5198542	4625539
Bélgica	3396171	3703291	3486261	3742158	4181935	4306440
Indonesia	1637955	1885473	1736114	2501850	3301943	3524592
Países Bajos (Holanda)	1842887	2268811	2267141	2443283	3269841	3046148
España	2583274	2835733	2611127	2593005	2982807	2771944
Francia	1984034	2142325	1906979	2081723	2549347	2636233
Resto	21659672	23190247	20170148	22754666	26672444	25187606
Total	82871022	92163673	82100319	96377052	113863887	119165542

Fuente: TradeMap, elaboración propia.

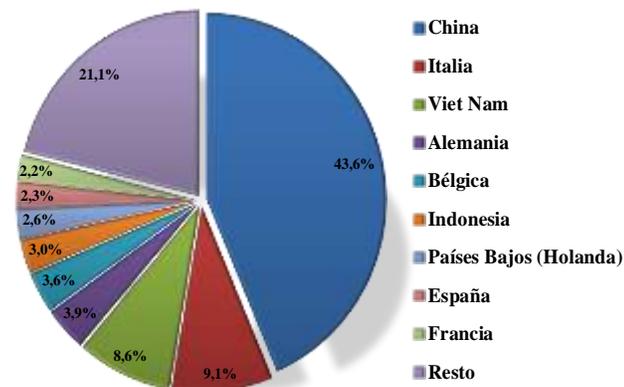
* Unidad Dólar EUA miles

Las nuevas condiciones, han obligado a las industrias de los países tradicionales a hacer frente a la firme competencia asiática, optando por la diferenciación del producto reflejado en mayor calidad, nuevas tendencias y tecnologías, marcando las pautas mundiales en innovación de diseños y estilos; por otra parte, es preciso tener en cuenta que

existe un factor que ha limitado en cierta medida la entrada galopante de las manufacturas asiáticas en los países exportadores, y es la provisión de insumos y materias primas; mientras las industrias occidentales cuentan con la disponibilidad de insumos y recursos, los países como China importan de todas partes del mundo, el cuero y materias primas para seguir su avanzada exportadora, lo que dobla la intensidad de la competencia, elevando los costos de producción al interior de los países occidentales.

A continuación en la Gráfica 1 se observa como está distribuida porcentualmente la participación en la producción mundial para el año 2012; como se mencionó anteriormente China posee una cuota de mercado desproporcionada en comparación con los demás países del mundo, con dicho nivel de producción posee la capacidad de influir en los mercados extranjeros tal y como está sucediendo en la actualidad, los elevados niveles de competencia dejan vulnerables a las industrias con productividad media como Brasil e India que salieron del top 10 en los últimos tres años.

Gráfica 1. Distribución de la producción mundial de calzado y sus partes 2012



Fuente: Trade Map, cálculos y elaboración propia.

2.2 Importaciones mundiales del sector calzado y sus partes.

Los principales mercados internacionales del calzado claramente en los últimos años han disminuido su demanda por el producto, eso debido a las fuertes condiciones que atraviesan los mercados industrializados, producto de los coletazos de la crisis financiera

del 2008 de la que aún no se ha logrado salir, mercados como la Unión Europea aun reúnen esfuerzos por sacar a flote sus economías y no permitir que estas entren en etapas de depresión, por tanto de acuerdo a la Tabla 2 se puede observar los principales importadores mundiales de calzado y sus partes, donde Estados Unidos sobresale ampliamente sobre los demás países de referencia; por ejemplo para el año 2012 concentra el 21,1% de las importaciones mundiales con 24,8 miles de millones USD valor FOB y aunque para ese mismo año evidencio un leve crecimiento de 5,1%, representa más de dos veces y media lo que importa Alemania, siendo este el segundo importador mundial de la industria con 8,9 miles de millones representando el 7,6% en el mercado internacional; incluso en estas condiciones se puede observar al igual que en las exportaciones, un desequilibrio desde las importaciones aunque en una menor medida; seguido en tercer y cuarto lugar se encuentra Francia y Reino Unido con 6,6 y 6,0 miles de millones de USD valor FOB respectivamente, con una participación del total de las importaciones mundiales para el año 2012 de 5,6% y 5,2% en el mismo orden.

Tabla 2. Principales importadores de calzado y sus partes en el mundo 2007 - 2012

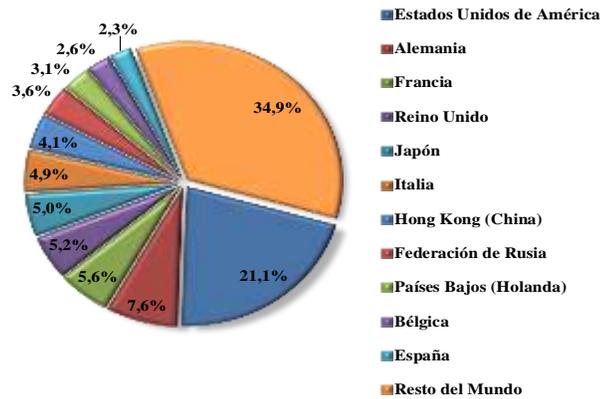
Importadores	valor importada en 2007	valor importada en 2008	valor importada en 2009	valor importada en 2010	valor importada en 2011	valor importada en 2012
Estados Unidos de América	20404470	20502445	18245270	21932263	23650049	24861687
Alemania	6377277	7005895	7047779	7924349	9492185	8912209
Francia	5719759	6122599	5730509	6164494	6986030	6632194
Reino Unido	5371543	5304391	4862223	5645143	6002631	6080710
Japón	4096788	4457032	4387050	4792842	5426828	5904218
Italia	5556900	5820663	5280667	5897852	6759324	5823425
Hong Kong (China)	5136063	5207436	4193472	4976760	5141440	4846489
Federación de Rusia	2143054	2954241	2267089	3904582	4160035	4270554
Países Bajos (Holanda)	2350872	3305316	3078501	3339609	3972198	3610055
Bélgica	2570051	2925672	2603720	2585242	2453906	3067850
España	2462915	3046010	2564721	2930982	3242190	2755640
Resto del Mundo	25910732	30745681	27172734	31761261	38737823	41063692
Total	89053210	97728517	87610460	102046115	116351646	117828723

Fuente: TradeMap, elaboración propia.

* Unidad Dólar EUA miles

En la Gráfica 2 se puede observar el gran potencial que posee el mercado norteamericano y su amplia capacidad para sostener esta fuerte demanda, donde el 65,1% de las importaciones mundiales de calzado están concentradas en solo 11 países, que en conjunto mueven operacionalmente 76,7 miles de millones USD en el año 2012.

Gráfica 2. Distribución de las Importaciones Mundiales de calzado y sus partes 2012



Fuente: TradeMap, cálculos y elaboración propia.

Ahora bien, los principales importadores del mundo redujeron sus operaciones en 2012 debido a la crisis anteriormente mencionada que afectó la Unión Europea y la lenta recuperación de Estados Unidos, los cuales desaceleraron fácilmente las importaciones a un crecimiento de apenas 1,3%; no obstante, los registros de años anteriores evidencian la dinámica de una industria próspera configurada en desequilibrios que marcan la pauta de su crecimiento.

2.3 Situación actual del sector calzado y sus partes en Latinoamérica.

En Latinoamérica, Brasil lidera la lista de los principales productores de calzado y sus partes en la región y ubicándose como el dieciseisavo exportador más grande en el mundo; en el año 2012 este registró exportaciones de US \$1.2 miles de millones (1.1% de las exportaciones totales mundiales). En segundo lugar, México con exportaciones valoradas para el mismo año en US 592 millones; seguido de República Dominicana y Panamá; es importante señalar que este último país lideraba el segundo lugar a nivel latinoamericano hasta 2010 con gran ventaja sobre los demás países, pero un declive en sus operaciones lo destino al cuarto lugar.

Ahora bien, en los últimos quince años Latinoamérica ha perdido competitividad en el sector como resultado de las importaciones desde Asia. Esto se debe mayormente a la elevada capacidad productiva de China en calzado de muy bajo costo, ante lo cual las

industrias de la región les ha sido difícil competir; países como Panamá han sido clave para movilizar el calzado asiático en la región, principalmente en los países de la Comunidad Andina; después del 2005, Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia fueron inundados con importaciones masivas de calzado provenientes de China, la mayoría redireccionado desde Panamá. Las cifras oficiales de importación en Colombia y Perú demostraron que Panamá, sin industria de calzado, se había convertido en uno de sus mayores proveedores (Olivia, diciembre 2011)

Tabla 3. Principales exportadores latinoamericanos de calzado y sus partes 2007 - 2012

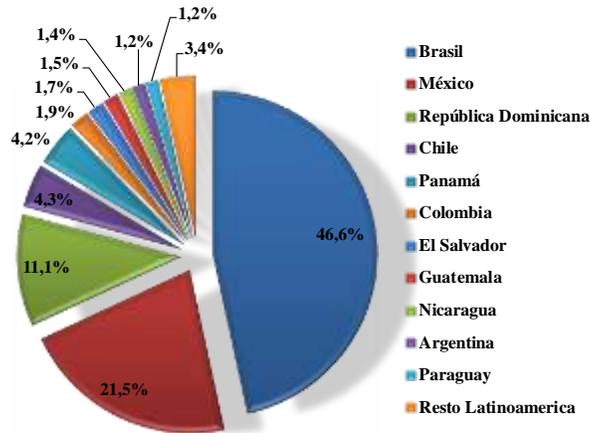
Exportadores	valor exportada en 2007	valor exportada en 2008	valor exportada en 2009	valor exportada en 2010	valor exportada en 2011	valor exportada en 2012
Brasil	2038057	2025176	1477085	1631516	1498768	1286474
México	341212	318247	306028	384902	468784	592959
República Dominicana	215745	209040	148233	198701	251628	307473
Chile	85380	100478	98057	109732	138521	118159
Panamá	798380	890023	823811	936305	1131408	116142
Colombia	161302	220686	111708	44407	52195	52604
El Salvador	29476	31586	30902	36285	41734	46114
Guatemala	30954	35537	31994	37888	40917	42188
Nicaragua	1643	1671	1932	2514	2540	37728
Argentina	33486	33885	27132	30190	32084	33846
Paraguay	164	1063	8994	17496	16595	33209
Ecuador	32248	33498	33653	34938	42980	29828
Perú	14249	17331	15220	16914	21673	22254
América Latina y el Caribe Agregación	3799110	3941990	3134185	3502464	3756784	2761928
Mundo	82871022	92163673	82100319	96377052	113863887	119165542

Fuente: Trade Map, elaboración propia.

* Unidad Dólar EUA miles

Brasil con una participación de 48,4% en la producción latinoamericana de calzado y sus partes, posee una posición dominante en la región, dedicándose al calzado de media y baja calidad gama de mujer, que ha penetrado el mercado europeo; no obstante, México ocupa el segundo lugar en la región con una participación de 22,3%, seguido de la República Dominicana y Panamá con participaciones de 11,6% y 4,2% respectivamente. Por otra parte, Colombia es el quinto mayor exportador de la industria a nivel Latinoamericano, con una participación para el año 2012 de 2,0% abasteciendo mayormente mercados de la misma región con leves extensiones a mercados más complejos, como Estados Unidos y México, operaciones que giran alrededor de 52,6 millones de dólares.

Gráfica 3. Distribución de la producción latinoamericana de calzado y sus partes 2012



Fuente: Trade Map, cálculos y elaboración propia.

2.4 Importaciones latinoamericanas del sector calzado.

Contrario a la tendencia mundial, las importaciones en Latinoamérica lejos de desacelerar sus operaciones estas van en aumento desde 2010, presentando en el año 2012 un crecimiento de 14,4%, un mercado que para el mismo año representa el 6,0% en las importaciones mundiales, esto evidencia las distintas coyunturas económicas que se desarrollan a nivel mundial; en Latinoamérica existen elevados niveles de consumo con rápido ascenso, atrayendo la atención internacional sobre proyecciones y financiación de IDE a la región.

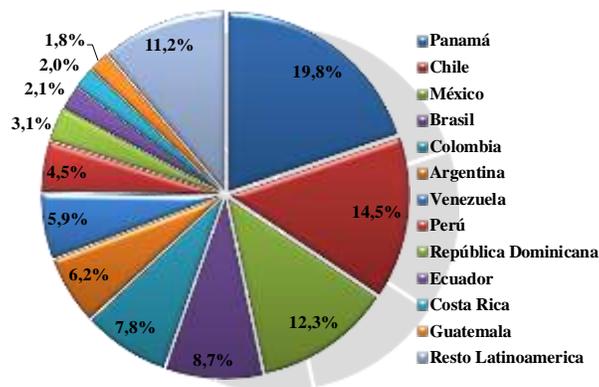
Tabla 4. Principales importadores latinoamericanos de calzado y sus partes 2007-2012						
Importadores	valor importada en 2007	valor importada en 2008	valor importada en 2009	valor importada en 2010	valor importada en 2011	valor importada en 2012
Panamá	790310	956479	784178	943887	1169158	1399569
Chile	538998	634150	541154	739061	938763	1027056
México	524309	602984	501809	640532	768376	871500
Brasil	222268	326585	323241	368880	492887	613723
Colombia	208031	244596	248225	328243	490886	549398
Argentina	300540	383357	319099	367789	514014	435240
Venezuela		565053	431086	262515	215364	418580
Perú	100479	150553	142106	186397	266478	320901
República Dominicana	120447	138676	127643	144227	162802	216121
Ecuador	125208	151975	61248	104460	131590	151168
Costa Rica	93096	101118	56616	109541	131302	141473
Guatemala	86831	86913	82035	99548	118033	130099
América Latina y el Caribe Agregación	3614433	4959321	4179294	4991592	6178987	7068142
Mundo	89053210	96793188	86829000	101245426	115755780	117641750

Fuente: TradeMap, elaboración propia

* Unidad Dólar EUA miles

La Tabla 4 evidencia que el principal importador de Latinoamérica es Panamá que para el año 2012 participó con el 19,8% de las importaciones latinoamericanas de calzado y sus partes, éste por sus ventajas comerciales logra distribuir gran cantidad de calzado de origen asiático al interior de la región; por otra parte Chile con un mercado de 1.02 miles de millones de dólares valor FOB abarca el 14,5% del total de las operaciones ocupando el segundo lugar; seguido de México y Brasil con participaciones de 12,3% y 8,7% y mercados valorados en 871 y 613 millones de dólares valor FOB respectivamente. Es interesante mencionar que los principales productores de la industria latinoamericana se encuentran de igual forma entre los principales consumidores de calzado internacional a excepción de Chile.

Gráfica 4. Distribución de las importaciones Latinoamericanas de calzado y sus partes 2012



Fuente: Trade Map, cálculos y elaboración propia

Colombia por su parte ocupa el quinto lugar entre los más grandes importadores de calzado de Latinoamérica, coincidentalmente es el mismo lugar ocupado en cuanto exportaciones con un mercado valorado en 549 millones de dólares valor FOB dado un crecimiento de 11,9 % para el año 2012 y una tasa de crecimiento promedio de las importaciones durante el periodo de estudio de 22,6%.

Ahora bien, actualmente el mundo se encuentra ante dos modelos contrapuestos que compiten en el mercado internacional: el "asiático o económico", cuyo liderazgo lo ejerce China, aprovechando el bajísimo costo de su mano de obra, y el "europeo", representado

por Italia y seguido por España y Portugal, más costoso pero con innovaciones en diseño y elaboración de mayor calidad. Brasil es un caso interesante de analizar; representa su propia línea de desarrollo en la industria, intermedia entre China e Italia, pero igualmente exitosa, logrando en los últimos 25 años triplicar su producción y colarse entre los más grandes exportadores mundiales (IMEBU, 2010).

2.5 Desempeño exportador de la industria del calzado y sus partes en Colombia 2007-2012.

En el siguiente apartado, se describe el desempeño de las operaciones internacionales del sector calzado colombiano en el periodo de estudio, para más adelante analizar el desempeño de la industria Nortesantandereana en sus aperturas comerciales con el resto del mundo.

En Colombia el sector calzado es intensivo en mano de obra, una industria altamente manufacturera, con procesos productivos artesanales conformados en su mayoría por micro y pequeñas empresas familiares, lo cual limita las capacidades y niveles de producción, sumado a eso el poco interés o la escasa financiación para la tecnificación del sector, condiciona que en su mayoría la producción sea destinada al mercado interno; no obstante la actividad aporta considerablemente en los niveles de empleabilidad, aunque la gran mayoría de este empleo es de carácter informal, permite reducir los índices de desempleo en departamentos con poca infraestructura industrial como Norte de Santander.

La fabricación de calzado es una actividad de trayectoria tradicional a nivel nacional y a pesar de su importancia, es una industria que en comparación con otros sectores aún se encuentra muy sumergido en el mercado doméstico, donde los procesos de apertura no han sido los más expansionistas de lo que podrían ser, y por tanto la llegada de productos que han sobrevivido a la competencia internacional poseen condiciones de competitividad superiores a los nacionales.

Por otra parte, es importante tener presente que en Colombia la industria se encuentra sectorizada de acuerdo a las características, insumos y componentes del calzado, y a pesar

que este comparte similares transformaciones de diseño, modelaje, corte, guarnición y soldadura en un zapato, estos se clasifican según el tipo de segmentación y material utilizado; diversidades como zapatos deportivos, formales, elegantes, calzado para dama, caballero y niño, en distintos materiales como cuero, caucho, sintético y textil (Mayorga, 2012).

2.5.1 Exportaciones del sector calzado colombiano 2007-2012.

Como se puede observar en la Gráfica 5 la industria del calzado Colombiano en sus operaciones internacionales mantiene una tendencia decreciente, a pesar de presentar una tasa de crecimiento promedio para el periodo de estudio de 12,1% su dinámica es bastante fluctuante como lo evidencian tasas de crecimiento máximas de 127,3% y decrecimiento de alrededor del 60,2% en los años 2007 y 2010 respectivamente.



Fuente: Trade Map, cálculos Propios.

Estas fuertes variaciones se deben a la conocida crisis diplomática de 2008 entre Colombia y Venezuela en la administración Uribe y el presidente Chávez, en la cual se cortaron relaciones comerciales abruptamente, paralizando todo tipo de comercio bilateral cuyo desenlace marcó el fuerte decrecimiento de las exportaciones en 49,4% y 60,2% en 2009 y 2010 respectivamente.

2.5.2 Principales destinos de exportación del calzado nacional.

Durante los primeros tres años del periodo de estudio, el principal socio comercial de Colombia en la industria del calzado fue Venezuela, con exportaciones cuyo valor promedio fueron para esos años de alrededor de 133 millones de dólares; pero debido a la crisis anteriormente mencionada, las exportaciones a dicho país cayeron en 54,1% y 88,7% en 2009 y 2010 respectivamente; paralelamente las exportaciones a Ecuador crecieron 143,4% en 2010, cuyas operaciones siguieron en aumento hasta final del periodo, convirtiéndolo en un mercado dos veces más grande que el venezolano y principal destino de las exportaciones de calzado colombiano.

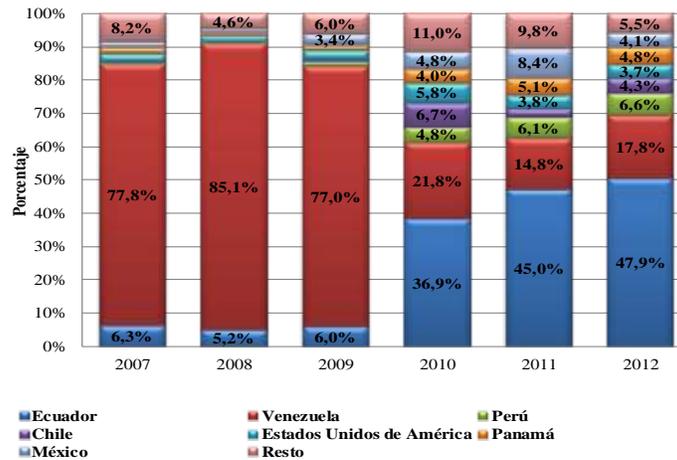
Tabla 5. Principales destinos de exportación del calzado y sus partes de Colombia 2007-2012

Mercados	Valor exportada en 2007	Valor exportada en 2008	Valor exportada en 2009	Valor exportada en 2010	Valor exportada en 2011	Valor exportada en 2012
Ecuador	10099	11550	6731	16384	23474	25209
Venezuela	125523	187779	86003	9672	7740	9362
Perú	924	1391	1595	2118	3189	3447
Panamá	3056	1845	1736	1764	2652	2550
Chile	3	30	614	2974	1301	2246
México	2871	2667	3795	2134	4396	2144
Estados Unidos de América	3963	3695	3001	2592	2007	1956
Costa Rica	1315	1245	1054	1380	1576	1689
Canadá	255	280	192	164	419	563
Bolivia	100	127	263	341	326	526
Resto	13193	10077	6726	4885	5116	2910
Total	161302	220686	111708	44407	52195	52604

Elaboración Propia, Fuente Trade Map
* Unidad Dólar EUA miles

En la Gráfica 6 además de apreciar las afirmaciones anteriores, se evidencia como en el año 2010 el sector calzado logra realizar aumentos de sus exportaciones a otros mercados como Perú y Chile en un intento de dar salida a sus mercancías, de igual manera se observa claramente la fuerte dependencia de Venezuela como principal mercado destino en los primeros tres años, más adelante Ecuador pasa a convertirse en el principal mercado destino de las exportaciones; Por otra parte, es preciso recordar que durante el periodo de estudio en promedio el 40,1% del total de las exportaciones pertenecen a partes del calzado, de las exportaciones totales hacia Venezuela este capítulo en promedio representaron el 49,8% y hacia Ecuador el 42,3%; no obstante, las exportaciones en mercados como USA y Panamá han disminuido.

Gráfica 6. Participación de los principales destinos de exportación del calzado colombiano 2007-2012



Fuente: Trade Map, cálculos propios.

2.5.3 Importaciones colombianas de Calzado y sus partes.

Ahora bien, es necesario conocer los proveedores de calzado de Colombia que componen la oferta extendida de la industria; de acuerdo a la Tabla 6 el principal proveedor de calzado es China con un valor que ampliamente está por encima de los demás proveedores con 332 millones de dólares valor FOB para 2012, seguido de Vietnam e indonesia con 84,1 y 40,7 millones de dólares valor FOB respectivamente; junto con Brasil y Ecuador son los cinco principales proveedores de Colombia.

Tabla 6. Principales proveedores de calzado y sus partes de Colombia 2007 - 2012						
Exportadores	Valor importada en 2007	Valor importada en 2008	Valor importada en 2009	Valor importada en 2010	Valor importada en 2011	Valor importada en 2012
China	108388	113124	110682	154455	269008	332646
Vietnam	10678	21401	16108	23090	65999	84137
Indonesia	3997	13007	6769	5787	27564	40744
Brasil	19132	17649	16844	21235	31316	33406
Ecuador	26900	27165	28021	28919	33140	21924
México	709	960	903	1735	2846	5062
Tailandia	1454	1613	1078	719	2893	4350
Italia	1965	2213	1843	2321	4326	4189
Perú	4174	5702	5494	5089	5078	3685
España	2413	3861	4347	3367	3489	3590
India	311	517	837	1431	2812	2701
Resto	27910	37384	55297	80095	42412	12960
Total	208031	244596	248225	328243	490886	549398

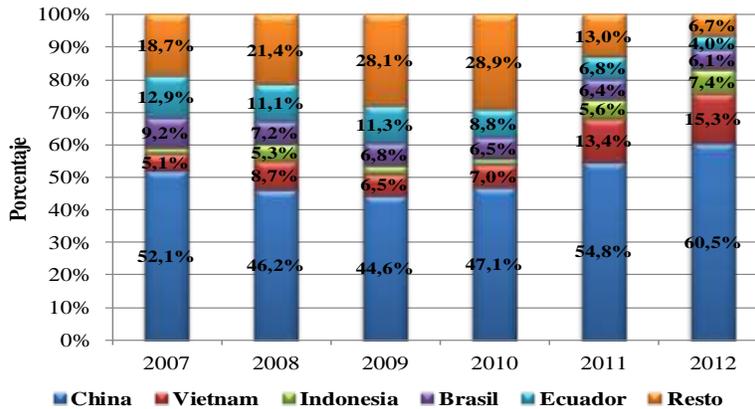
Fuente: Trade Map, elaboración propia.

* Unidad Dólar EUA miles

En ese orden de ideas, se observa que en conjunto solo en los tres primeros países de la Tabla 6 junto con Tailandia se concentra el 84,0% del total de las importaciones del país, lo que significa que Asia es el principal proveedor de Colombia, un fenómeno nada extraño que se viene presentando a lo largo y ancho del mundo.

Las importaciones provenientes de estos países se han incrementado a tasas galopantes, a los cuales existen dos casos validos de señalar, por ejemplo las importaciones provenientes de Vietnam e Indonesia para el año 2008 fueron de 100,4% y 225,4% respectivamente, y luego en 2011 de igual forma fueron de 185,8% y 376,3%; un caso particular para el mismo año fue el de las importaciones proveniente de otro país asiático como Tailandia cuyas importaciones crecieron 302,4%; es decir que, lejos de repeler las importaciones de calzado a muy bajos costos del sudeste asiático, estas importaciones fuerte y constantemente inundan el mercado doméstico, asfixiando la oferta interna y desplomando los niveles de competitividad locales, sin ser menos, una situación de alarma ya que se pone en riesgo una industria tradicional que jalona fuertemente la empleabilidad.

Gráfica 7. Participación de los principales proveedores de calzado y sus partes de Colombia 2007 -2012



Fuente: Trade Map, cálculos y elaboración propia.

De acuerdo a la Gráfica 7 a nivel Latinoamericano Brasil y Ecuador componen los principales proveedores de calzado y su partes, con participaciones en las importaciones totales de 2012 de 6,1% y 4,0% respectivamente, no obstante es Ecuador el principal proveedor de Colombia en cuanto a partes de calzado con una participación de las

importaciones totales provenientes de ese país de 9,0%, seguido de China con 0,9%; es decir que la mayoría de las importaciones que realiza Colombia pertenecen a calzado terminado de todo tipo, incrementando la competencia en el mercado colombiano y haciendo mayor presión a las industrias domesticas del país.

2.6 Saldo comercial de Colombia de la industria del calzado y sus partes.

Una vez analizadas las operaciones tanto en exportaciones como importaciones de la industria del calzado nacional, es indispensable observar el balance que deja el comercio internacional del sector y de dicha manera para obtener indicios de que tan favorable ha sido la apertura de la industria en el exterior; los resultados no son nada positivos, como se puede apreciar en la Tabla 7 durante todos y cada uno de los años del periodo de estudio, el balance fue negativo, es decir existe un elevado déficit en la balanza comercial del sector, presentando saldos negativos en promedio de 237 millones de dólares valor FOB, que representan un flujo muy superior de las importaciones sobre las exportaciones de Colombia, las cuales se dispararon en el año 2009.

Tabla 7. Saldo comercial de Colombia con susses principales socios internacionales de la industria de calzado y sus partes 2007 - 2012						
Socios	Saldo en valor en 2007	Saldo en valor en 2008	Saldo en valor en 2009	Saldo en valor en 2010	Saldo en valor en 2011	Saldo en valor en 2012
China	-108388	-113124	-110682	-154441	-269008	-332646
Venezuela	125076	187254	85808	9530	7694	9215
Ecuador	-16801	-15615	-21290	-12535	-9666	3285
Brasil	-19085	-17500	-16823	-21235	-31117	-33170
Panamá	-17289	-27001	-47584	-70523	-26770	1093
Indonesia	-3997	-13007	-6769	-5787	-27564	-40744
Perú	-3250	-4311	-3899	-2971	-1889	-238
México	2162	1707	2892	399	1550	-2918
Chile	-523	-540	348	2169	227	774
Estados Unidos de América	1834	743	707	359	-1687	702
Resto	-6468	-22516	-19221	-28800	-80457	-102145
Mundo	-46729	-23910	-136517	-283836	-438691	-496794

Fuente: Trade Map, elaboración propia.

*Unidad Miles Dólar EUA

De forma reflexiva, se debe tener presente que este fenómeno no es particular, es un evento que sucede ampliamente en el mundo, países con fuerte demanda de calzado

incentivan la industria asiática en especial la China; sumado a eso el hecho de no contar con medidas y políticas que impulsen o protejan los mercados e industrias domésticas, podría condenar a desaparecer una actividad tradicional, para convertirla en una actividad verdaderamente artesanal y sin gran impacto en la economía nacional.

Es fácil comprender las razones de este saldo comercial deficitario bajo el panorama mundial, pero analizándolo desde el contexto nacional, se puede explicar que en promedio cerca de la mitad de las exportaciones totales del sector, son exclusivamente partes de calzado y muy por el contrario, del total de importaciones que realiza Colombia solo cerca del 2,5% en promedio son partes de calzado; ¿esto qué significa? Pues que existe una clara desventaja para el mercado local y la industria doméstica, en la cual casi la totalidad de las importaciones pertenecen a calzado terminado y las exportaciones no tiene gran impacto en el extranjero, debido a que sus productos son de escaso nivel manufacturero y por ende carecen de valor agregado, estos son solo partes o componentes de la industria de menor valor, lo que evidentemente golpea los niveles de competencia locales.

Ahora bien, en Colombia ¿cuáles son los departamentos que compiten en la industria en el mercado interno y externo? los departamentos líderes en el sector son Valle del Cauca, Santafé de Bogotá, Antioquia, Santander y Norte de Santander, entre estos componen para el año 2012 el 90,1% de las exportaciones nacionales de calzado y sus partes, los demás departamentos poseen una participación en el mercado exterior no solo mínima sino además es bastante esporádica.

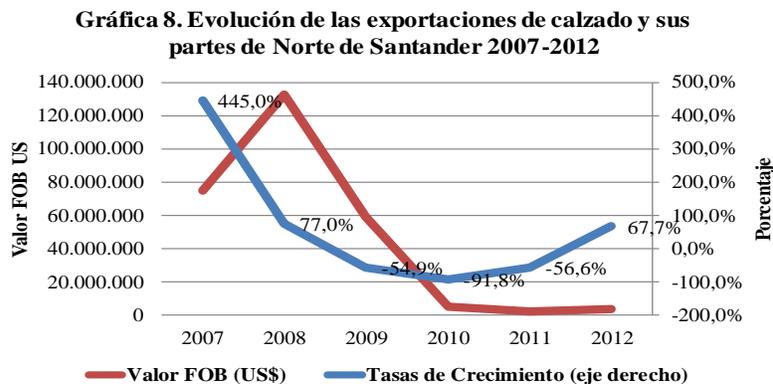
3. DESEMPEÑO EXPORTADOR DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO Y SUS PARTES DE NORTE DE SANTANDER 2007-2012.

Norte de Santander posee una industria de calzado tradicional reconocida a nivel nacional por sus impresionantes exportaciones en 2008 participando en dicho año aproximadamente con el 54% de las operaciones totales de la industria a nivel nacional y que en promedio representó el 26% de la misma para el periodo de estudio; para final del periodo (2012) el principal líder de la industria es Valle del Cauca con una participación del

51,4% del total de exportaciones del sector a nivel nacional; a pesar de lo anterior el Departamento ha logrado posicionarse como uno de los departamentos líderes de la industria nacional, por tanto se realiza a continuación un análisis descriptivo del desempeño exportador de la industria del calzado y sus partes de Norte de Santander en 2007-2012.

3.1 Actividad exportadora de Norte de Santander 2007-2012.

El Departamento durante el periodo de estudio, presentó tanto en tasas de crecimiento de sus exportaciones como en dólares FOB una dinámica más que impresionante como lo evidencia la Gráfica 8 con tasas de crecimiento de 445,0% en su pico más alto, al igual que exportaciones de alrededor de 132 millones de dólares FOB, cifras muy superiores en relación con los departamentos de referencia; por ejemplo para 2008 (su mejor año), no solo representaba el 60% del total de las exportaciones del país, sino que además exportó en valores FOB casi doce veces lo que exportó Santander, once veces lo que exportó Antioquia, seis veces lo que exportó Santafé de Bogotá y casi seis veces lo que exportó el Valle del Cauca; siendo estos los principales actores de la industria nacional.



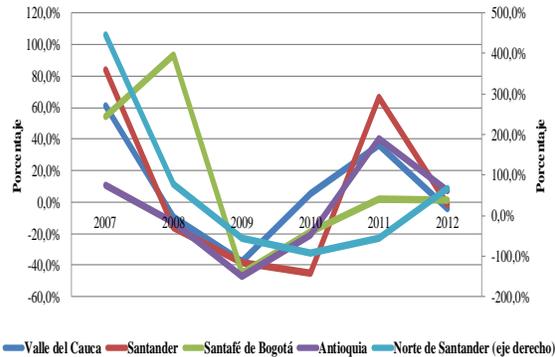
Fuente: SIEX-DIAN, cálculos y elaboración propia.

Pero más allá de estas impresionantes cifras ¿Qué hay detrás de ellas? ¿Qué las explican?, ¿es acaso Norte de Santander una potencia exportadora de calzado a nivel nacional?; pues bien, en el transcurso del siguiente apartado se devela paso a paso el

desempeño del sector y lo que realmente compone la industria exportadora de calzado nortesantandereano.

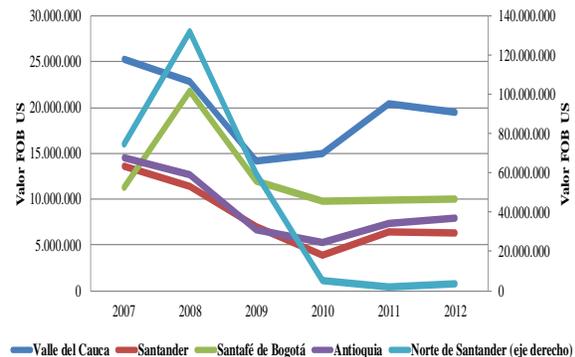
De acuerdo a las Gráficas 9a y 9b es inevitable no percibir que más de ser cifras impresionantes tanto en tasas como en valores, estas son decrecientes y a ritmos igualmente sorprendentes, a pesar aun de su tendencia negativa estas se mantienen por encima de los demás departamentos de referencia; no obstante en 2010 una caída de las operaciones de 91,8%, provocó que el Departamento perdiera su liderazgo como el mayor exportador de la industria, cuyo lugar fue ocupado por Valle del Cauca en ese mismo año; sumado a eso, obtuvo un cierre negativo de 95,2% durante el periodo de estudio; cabe anotar, que lamentablemente este fue un escenario común a nivel nacional, industrias como las de Santander, Antioquia, Valle del Cauca y Santafé de Bogotá para el mismo periodo de tiempo obtuvieron cierres negativos de 53,8%, 45,2%, 22,9% y 10,8% respectivamente.

Gráfica 9a. Tasas de crecimiento de las principales industrias nacionales del sector del calzado y sus partes 2007 - 2012



Fuente: SIEX-DIAN, cálculos y elaboración propia.

Gráfica 9b. Evolución de las exportaciones de las principales industrias nacionales del sector de calzado y sus partes 2007 - 2012



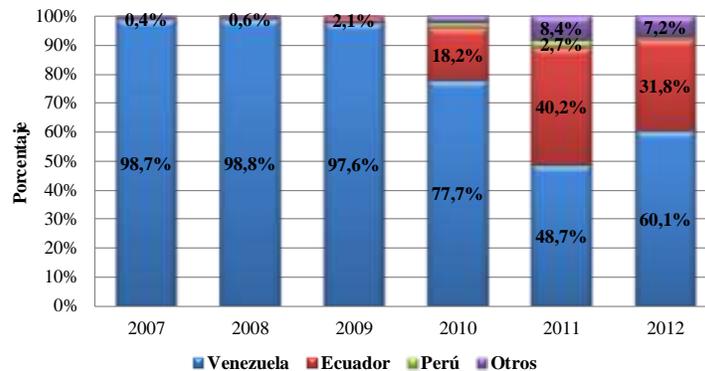
Fuente: SIEX-DIAN, cálculos y elaboración propia.

Lo anterior se debe en gran parte al colapso de las relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela, lo que impacta fuertemente la actividad exportadora de todos los actores de la industria, ya que Venezuela constituye uno de los principales mercados destino de exportación; para el caso de Norte de Santander la participación en promedio del mercado Venezolano en las exportaciones totales para el periodo de estudio fue de 80,3%; Tal como lo presenta la Gráfica 10 existe una fuerte dependencia, que deja vulnerable a la industria ante cambios como los sucedidos en 2008, poniendo en riesgo miles de empleos y

afectando seriamente la economía, donde es bien sabido que esta es una de las industrias manufactureras que más arrastre posee sobre el empleo.

En el caso de los demás departamentos de referencia, a pesar de sus signos negativos al final del periodo de estudio los cuales no son menos significativos, si son menores en comparación de Norte de Santander, estos lograron minimizar los efectos del declive de sus operaciones gracias a su elevada diversificación de mercados destino, que actuó como especie de colchón de impacto; mientras Santafé de Bogotá, Antioquia, Valle del Cauca y Santander exportaron en promedio aproximadamente a 46 destinos, 36 destinos, 29 destinos y 29 destinos respectivamente; el Departamentos lo hizo solo a 9 destinos en promedio aproximadamente. De igual manera, para algunas industrias como las de Valle del Cauca, Santafé de Bogotá y Santander después de lo sucedido en 2008, su principal destino de exportación dejó de ser Venezuela y pasó a ser Ecuador.

Gráfica 10. Participación de los principales destinos de exportación de calzado y sus partes de Norte de Santander 2007 - 2012



Fuente: SIEX-DIAN, cálculos y elaboración propia.

A pesar que se han reducido los niveles de dependencia de las exportaciones del sector dirigidas hacia el mercado venezolano, aún este sigue siendo el principal destino de las exportaciones de la industria nortesantandereana y antioqueña con una participación para 2012 de 60,1% y 48,6% del total de operaciones en su orden; mientras que Ecuador para la misma fecha, es el principal destino de exportación de las industrias Vallecaucana, Santandereana y Santaferena con participaciones de 72,9% 54,3% y 41,9%

respectivamente; no obstante, es interesante observar como las firmas del Departamento reúnen esfuerzos para diversificar sus mercados destino, intentando de esa manera crear estabilidad en las operaciones comerciales, permitiendo que la industria cuente con un entorno apto para el desarrollo y crecimiento del mismo.

Mercados como el Ecuatoriano y Peruano siempre han sido destinos de exportación que ofrecen a la industria de Norte de Santander la oportunidad de ampliar las proyecciones del sector, transfiriendo experiencias y tendencias a las empresas, posibilitando mejoras organizacionales replicando métodos de firmas extranjeras, adquiriendo conocimientos de nuevos procesos fabriles y tecnologías. Las operaciones con Ecuador y Perú se han incrementado en promedio 78,2% y 82,5% respectivamente; en la Tabla 8 se evidencian fuertes picos de crecimiento para ambos países y copando actualmente cuotas de mercado anteriormente venezolano, por ejemplo en 2008, las exportaciones hacia Ecuador crecieron en 317,6% y en 2009 y 2010 las exportaciones dirigidas a Perú crecieron 263,2% y 381,5% respectivamente; por otra parte, Norte de Santander ya se encuentra exportado a mercados como el Chileno, Mexicano y Panameño, y de manera esporádica a otros mercados más exóticos como el Líbano y Nueva Zelanda; No obstante, es bien sabido que mercados como el norteamericano y el inglés en especial los de Europa Occidental son elevadamente exigentes y de fuerte competencia, caso como el Italiano, donde se produce el calzado de mayor calidad y prestigio conocido, han sido casi mercados casi que inalcanzables para el Departamento, mientras que para Valle del Cauca, Santander, Antioquia y Santafé de Bogotá son destinos de exportación bastante regulares, para Norte de Santander se han convertido en todo un hito, un “logro” que no se ha repetido como las exportaciones hacia Norteamérica en 2007 y a Francia en 2011.

Tabla 8. Crecimiento de las exportaciones de la industria del Calzado y sus partes de Norte de Santander en los principales mercados destinos 2007 - 2012

País	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Promedio
Ecuador	11,1%	317,6%	-20,9%	69,1%	43,1%	49,0%	78,2%
Perú	-82,6%	-64,4%	263,2%	381,5%	-28,9%	26,4%	82,5%
Venezuela	450,5%	76,8%	-54,8%	-92,9%	-71,4%	91,1%	66,6%
Otros	105,5%	145,8%	-69,2%	83,4%	30,1%	37,4%	55,5%
Total	445,0%	77,0%	-54,9%	-91,8%	-56,6%	67,7%	64,4%

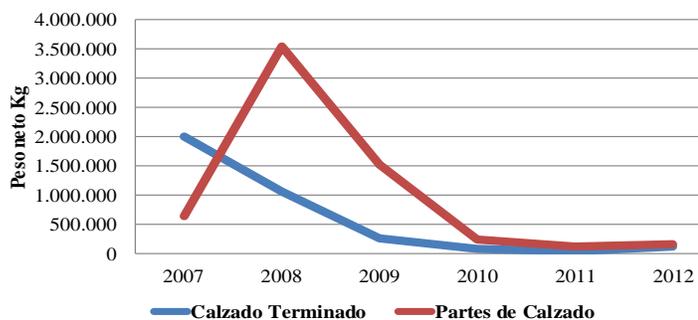
Fuente: SIEX-DIAN, cálculos y elaboración propia.

3.1.2 Calzado terminado y partes de calzado: capítulo y partidas.

Ahora bien, el sector del calzado y sus partes está determinado por el capítulo 64 y “partes de calzado” se encuentra en la partida 6406, esto para desagregar el capítulo y comprender que tan competitiva es la industria; es decir, ¿en qué proporción el Departamento exporta “calzado terminado” de mayor valor agregado y posicionamiento o “partes de calzado” con mucho menor valor y escaso impacto en los mercados internacionales?

Solo en el primer año del periodo de estudio (2007), Norte de Santander exportó más calzado terminado que partes de calzado; frente a lo anterior lo preocupante de dicha situación es que no fue una constante dentro de la actividad, ya que en los años posteriores el mayor componente de exportación fue partes de calzado, lo cual afecta negativamente a la industria debido a que se pierde la posibilidad de crear productos diferenciados que generen valor agregado y le brinden la posibilidad de aumentar sus niveles de competitividad no solo en el extranjero sino también a nivel local; por ejemplo para el año 2008 mientras las exportaciones de calzado terminado en kg y valores FOB decrecen en 46,4% y 50,4% respectivamente, las partes de calzado crecen en 444,8% y 1272,7% en el mismo orden, lo cual representa una gran diferencia y una posición clara de la industria de aprovechar la oportunidad de convertirse en el proveedor de partes de calzado de sus principales clientes (observar Gráfica 11).

Gráfica 11. Evolución del peso neto (kg) exportados de la industria de calzado y sus partes de Norte de Santander 2007 - 2012

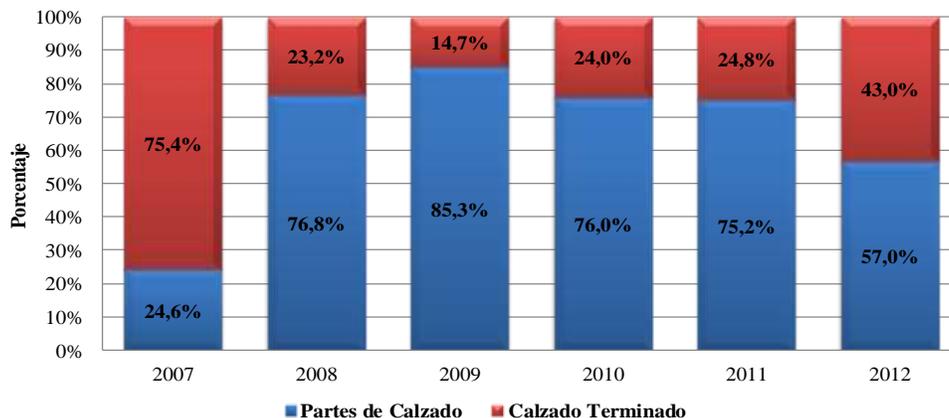


Fuente: SIEX-DIAN, elaboración propia.

El calzado terminado que exporta Norte de Santander ha variado a lo largo del periodo, con el cambio de mercados destinos y la reducción de flujo de los mismos, por ejemplo a principios del periodo de estudio se exportó principalmente “calzado con suela de caucho plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural y los demás” con una participación de 37,75% del total de calzado terminado exportado en 2007; mientras que en 2012 se intensifico en “calzado con puntera metálica de protección” de todas las clases que representó el 66,7%, este tipo de calzado es muy utilizado en las industrias petroquímicas y de trabajo pesado, por ende es entendible que sea muy demandado en el mercado venezolano. En cuanto a partes de calzado, la especialidad del Departamento son las “suelas y tacones de caucho o plástico” correspondiente a la subpartida 200000 que para 2012 represento el 87,5% del total de exportaciones de partes de calzado.

Dentro del total de las exportaciones de la industria, sin incluir el primer año de estudio “partes de calzado” representó en promedio el 74,1%, donde en 2009 contribuyó con el 85,3% del total de las exportaciones, es decir para ese año la gran mayoría de las exportaciones de la industria estaba constituía por partes de calzado y muy poco calzado terminado, y aunque actualmente esta situación ha mejorado donde solo un poco más de la mitad de las exportaciones totales son partes de calzado, aun los porcentajes son muy elevados; solo en 2007 calzado terminado representó el 75,4% cuya tendencia se revirtió en 2008 donde partes de calzado toma la delantera y desde allí se constituyó como un fuerte rubro en las exportaciones de la industria (observar Gráfica 12).

Gráfica 12. Participación de las partidad calzado terminado y partes de calzado en el total de exportaciones de la industria 2007 - 2012



Fuente: SIEX-DIAN, cálculos y elaboración propia.



Contrario a lo que podría creerse esta no es la norma a nivel nacional, las operaciones de los demás departamentos de referencia se encuentran en mejores condiciones en cuanto a su oferta exportadora; por ejemplo, la oferta exportadora de la industria de Santander está representada en promedio para el periodo de estudio en 72,4% por calzado terminado, Santafé de Bogotá en 68,0%; mientras la industria de Antioquia con 40,1%, y Valle del Cauca con 35,8% los cuales se asemejan a la situación del Norte de Santander con 34,2%, evidenciando claramente una desventaja en el potencial de posicionamiento en los mercados internacionales ante los competidores líderes, condición que es resultado de la estrecha relación con el mercado venezolano que impulso un fuerte desequilibrio en la industria del Departamento.

3.2 Actividad importadora de Norte de Santander 2007-2012.

Para comprender plenamente el contexto del comercio exterior del sector de calzado y sus partes del Departamento, es indispensable observar cómo evolucionan las importaciones del mismo, las cuales representan apenas el 0,6% en promedio del total de operaciones a nivel nacional, esto evidencia claramente que Norte de Santander no está dentro de los líderes importadores del País; en ese orden de ideas, los principales compradores del sector en Colombia han variado a lo largo del periodo de estudio, simplificando se establece en esta investigación un ranking de acuerdo a la participación promedio del periodo, así pues Santafé de Bogotá es el principal importador del sector con una participación de 21,7% en promedio del total de operaciones nacionales, seguido de Nariño con 18,8%, continúa Valle del Cauca con 16,7%, de cuarto se encuentra con el 15,25% Atlántico y finalmente Antioquia con 10,8% de participación; entre estos actores se acumula más del 80% de las importaciones del país de calzado y sus partes.

Tabla 9. Tasas de crecimiento y evolución de las importaciones de calzado y sus partes de Norte de Santander 2007 - 2012

Año	Peso Neto (Kgm)	Valor Fob (US\$)	Peso Neto (Kgm)	Valor Fob (US\$)
2007	196.392,76	449.939,25	28,7%	-2,3%
2008	73.245,00	503.624,92	-62,7%	11,9%
2009	31.493,34	226.327,66	-57,0%	-55,1%
2010	34.217,65	585.987,47	8,7%	158,9%
2011	743.580,66	2.880.630,17	2073,1%	391,6%
2012	183.091,73	3.191.451,42	-75,4%	10,8%
Promedio	210.336,86	1.306.326,82	319,2%	86,0%

Fuente: SIEX-DIAN, cálculos y elaboración propia.

Como se puede apreciar en la Tabla 9 los niveles de importaciones han sido relativamente fluctuantes y nada sostenidos para dicho periodo, que finales del mismo registra un descenso en sus operaciones no solo en todo el corte de estudio sino además en el último año de la investigación de 6,8% y 75,4% respectivamente, aunque el valor de las importaciones han aumentado un 10,8% lo cual es resultado de la mayor valorización de los productos importados de Vietnam. Existen algunos casos particulares de señalar como el del año 2011 con tasas de crecimiento de 2073,1% (kg) lo cual claramente no beneficia a la industria ya que constituye no solo una mayor oferta del producto sino además de mayores niveles de competencia, donde en 2011 se importó 3,8 veces más aproximadamente que en 2007; pero ya para 2012 incluso importó menos que en 2007. En el caso de Santafé de Bogotá en 2012 importó 3,2 veces más que en 2007, Antioquia 2,8 veces, Santander 2,6 veces, y Valle del Cauca 1,56 veces más; los demás departamentos de referencia importaron menos o su aumento fue minúsculo y no representan gran participación en el total de importaciones nacionales.

Ahora bien, se debe saber ¿A quiénes se les compra y que importa Norte de Santander? paradójicamente a pesar que Venezuela es el principal destino de exportaciones del sector, durante los primeros tres años del periodo de estudio fue el principal proveedor de calzado y sus partes de la oferta interna nortesantandereana, representando el 93,3% de las importaciones en 2007, el 78,5% en 2008 y el 68,4% en 2009 de allí se puede explicar los declives presentados en 2008 y 2009 ocasionados por la ya mencionada crisis diplomáticas y comercial entre Colombia y este país que dificultaron todo tipo de intercambio.

Tabla 10. Participación de los principales proveedores del sector de calzado y sus partes de Norte de Santander 2007 - 2011

2007		2008		2009		2010		2011		2012	
Pais	Participación										
Brasil	2,5%	China	3,5%	China	8,0%	China	14,5%	Brasil	2,4%	Brasil	7,9%
China	2,2%	EUA	0,30%	Indonesia	0,90%	Mexico	35,3%	China	92,3%	China	50,1%
Tailandia	0,1%	Panamá	7,0%	Polonia	8,3%	Panamá	22,3%	Indonesia	0,50%	Indonesia	4,3%
Venezuela	93,3%	Venezuela	78,5%	Venezuela	68,4%	Venezuela	15,3%	Polonia	0,3%	Venezuela	4,7%
Vietnam	0,2%	Vietnam	0,9%	Vietnam	2,8%	Vietnam	8,2%	Vietnam	3,2%	Vietnam	12,2%
Otros	1,7%	Otros	9,8%	Otros	11,6%	Otros	4,5%	Otros	1,3%	Otros	20,8%

Fuente: SIEX-DIAN, cálculos y elaboración propia.

Como se evidencia en la Tabla 10 Venezuela ha sido en gran parte del periodo el mayor proveedor del sector, pero de igual manera es posible apreciar las crecientes importaciones provenientes de China, sumado a eso no es casualidad el fenómeno que se presenta, en el cual a medida que disminuyen las importaciones provenientes del país vecino aumentan las del país oriental, eso debido a las razones anteriormente presentadas en el análisis mundial. Ahora bien, en la tabla no es posible apreciar debido a la abstracción de “otros” los demás proveedores, pero cabe mencionar que de igual manera se han importados constantemente productos del sector provenientes de Indonesia, Vietnam y para algunos años Tailandia, Camboya; es decir, que existe un fuerte contenido asiático en la importaciones nortesantandereanas.

Santafé de Bogotá ha contado con gran variedad de proveedores de diversas partes del mundo; para inicios del periodo (2007) sus principales proveedores fueron China con una participación del 66,8% y Brasil con 10,4%, más adelante en 2012 China participa con el 71,6% e Indonesia con el 7,5%, juntos constituyen el 79,1 del total de sus importaciones; por otra parte Antioquia contaba inicialmente con una participación China de 69,8% y Panamá 9,7%, que pasó a ser en 2012 de 73,9% China y 14,2% Vietnam. El Atlántico no dista mucho de los escenarios anteriores, una fuerte participación asiática a inicios del periodo que termina por fortalecerse considerablemente a finales del mismo.

El caso de Nariño es bastante particular, gran parte del periodo de estudio su único proveedor fue Ecuador, aunque en 2010 se introduce Brasil con una participación mínima, más adelante en 2012, Brasil no se encuentra entre sus proveedores pero sí lo son China, Indonesia y Vietnam, no obstante Ecuador sigue siendo su principal proveedor con una

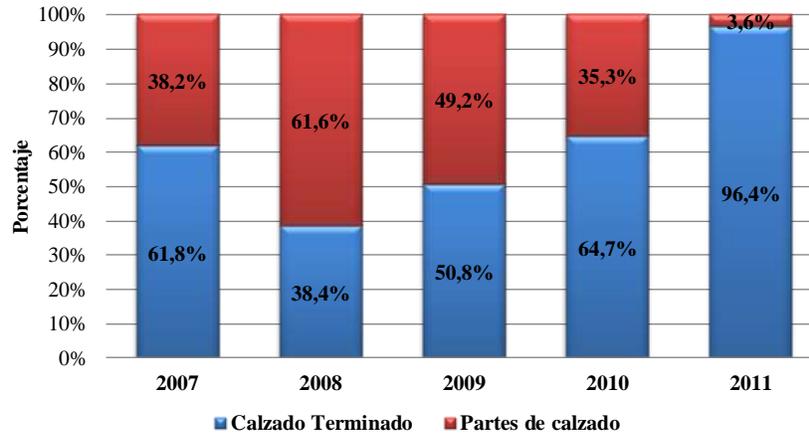
participación de 97,2%. Entre tanto Valle del Cauca es el único que ha logrado reducir los niveles de importación provenientes de China, mientras en 2007 éstas eran de 60,4% en 2012 pasaron a ser de 34,3%, resultado no solo de una reducción de las importaciones provenientes de dicho país, sino además de una aumento bastante significativo de las importaciones provenientes de Ecuador que pasó a ser el principal proveedor del Departamento en el mismo con una participación de 50,4%.

Por otra parte, para el periodo 2007-2011³ del total de las importaciones del Departamento en promedio el 62,4% está compuesto por calzado terminado y solo el 37,6% en promedio por partes de calzado, lo que evidentemente representa una mayor competencia interna para la industria doméstica de Norte de Santander, para lo cual es importante tener presente que solo en 2008, las partes de calzado representó la mayor parte de las importaciones y de igual manera señalar que en 2011 el 96,4% del total de importaciones fue calzado terminado, donde el 92,3% de las importaciones totales provenían de China, esto quiere decir que casi la totalidad de calzado terminado que compone la oferta “extendida” del sector en el Departamento es calzado “made in China”. Las mayores importaciones de calzado terminado en el Departamento y el país comprenden en su mayoría “calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones” y “calzados con suela y parte superior de caucho o plástico”; es decir “calzado performance⁴” de alta tecnología conocido comúnmente como calzado deportivo o Tennis Shoes; esto se debe a los grandes rubros destinados a investigación y desarrollo tanto en maquinaria e infraestructura, como en diseño del calzado deportivo por excelencia; de igual forma a nivel nacional también se importa “calzado que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla” es decir botas deportivas, utilizadas en áreas de trabajo exterior, de incomparable resistencia como en la minería y construcción.

³ Se excluye el año 2012, debido que la plataforma SIEX del Departamento de impuestos y Aduanas Nacionales no ha incorporado las partidas ni subpartidas del capítulo 64.

⁴ Calzado que ha sido concebido bajo investigación y desarrollo, buscando que este sea reconocido por ser ligero, antitranspirante, con sistema de amortiguación y totalmente ergonómico, de elevado nivel de exigencia y tracción.

Gráfica 13. Participación de las partidas calzado terminado y partes de calzado en el total de importaciones de la industria 2007 - 2011



Fuente: SIEX-DIAN, cálculos y elaboración propia.

3.3 Saldo comercial de la industria del calzado y sus partes de Norte de Santander.

A pesar que la balanza comercial del sector en el Departamento en su mayoría es superavitaria y se aleja de los resultados a nivel nacional, para el último año de estudio presenta un superávit de 388.057,26 dólares FOB, cifras considerablemente bajas en comparación con años anteriores, y en 2011 presentó un déficit de 745.775 dólares FOB el cual fue impulsado por el fuerte aumento de las importaciones asiáticas; como se puede observar en la Tabla 11, el superávit comercial detuvo su ascenso después de 2008 con un continuo y sostenido decrecimiento hasta caer en dígitos rojos.

Tabla 11. Balanza comercial de la industria del calzado y sus partes en Norte de santander 2007 - 2011

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	-12.971,54	China -73.710,60	China -53.386,90	China -123.192,10	Chile 65.521,68	Costa Rica 133.056,48
China	-69.690,28	Ecuador 344.105,54	Ecuador 272.203,37	Ecuador 460.335,09	China -1.869.275,31	China -1.399.459,44
Ecuador	82406,21	Espana -2.426,19	Martinica 56.395,00	Mexico 52.760,40	Ecuador 658.578,66	Ecuador 963.820,45
Panamá	1.213,73	Indonesia -3751,94	Perú 27.072,53	Panamá -196011,78	Indonesia -112.468,86	Indonesia -307.795,70
Perú	20922	Panamá -220.193,23	Polonia -27.332,30	Perú 129.398,34	Perú 92.736,22	Italia -252.545,39
Tailandia	-11.889,00	Perú 7.454,76	Republica Dominicana 26.053,00	Republica Dominicana 26.782,00	Tailandia -62.281,25	Polonia -43.187,29
Venezuela	73.783.372,49	Venezuela 130.881.674,38	Venezuela 59.169.518,82	Venezuela 4.122.997,77	Venezuela 1.203.877,91	Venezuela 2.225.917,66
Vietnam	-8.865,13	Vietnam -24775,05	Vietnam -30.111,26	Vietnam -95105,53	Vietnam -584.016,06	Vietnam 914.549,39
Otros	508.856,12	Otros 897.392,19	Otros 3.330,72	Otros -41.553,24	Otros -138.448,95	Otros -17.200,12
Saldo	74.293.354,60	Saldo 131.805.769,86	Saldo 59.443.742,98	Saldo 4.336.410,95	Saldo -745.775,96	Saldo 388.057,26

Fuente: SIEX-DIAN, cálculos y elaboración propia

* Unidad Valor Dolares FOB

Ahora bien, ampliando el escenario se observa que mientras las exportaciones entraron en una senda decreciente y están compuestas en su mayoría por “partes de calzado”, los cuales son de menor valor agregado; por otro lado las importaciones se elevan considerablemente, donde la partida “calzado terminado” compone la mayoría reflejando cifras de mayor cuantía en las cuentas externas; todo esto crea una clara tendencia al déficit comercial del sector; no obstante, el último año refleja una leve mejoría en la balanza comercial que podría ser indicio de una mejor situación, como por ejemplo, la reactivación de flujo comercial hacia Venezuela.

De acuerdo con la Tabla 12 se puede observar que la principal característica del desempeño exportador de la industria en los principales actores nacionales es un déficit comercial ascendente; Norte de Santander por su parte, solo evidencia signos negativos para el año 2011 como resultado del continuo descenso del superávit comercial que brinda una mejor posición frente a los demás actores de la industria. Un caso interesante de resaltar es Santander, este no solo logró mantener un superávit comercial ante la ofensiva asiática y la crisis con Venezuela, sino además aumentó sus operaciones en los dos últimos años, evidenciando así una industria sólida y con elevados niveles de competencia. Los demás departamentos se encuentran sumergidos en importaciones de origen oriental que presionan a un más el déficit comercial, esta situación podría tener implicaciones serias en la industria local de cada actor, se hace necesario entonces tomar medidas de política económica y comercial que alivie la situación y poder resguardar la industria nacional.

Tabla 12. Balanza comercial de los principales actores de la industria del calzado nacional 2007 - 2012						
Departamentos	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Norte de Santander	74.293.355	131.805.770	59.443.743	4.336.411	-745.776	388.057
Santander	12.826.486	10.434.589	6.127.284	192.825	2.653.970	3.051.953
Santafé de Bogotá	-36.460.894	-48.548.878	-72.091.423	-126.968.737	-206.043.367	-206.833.024
Valle del Cauca	-15.450.788	-19.262.109	-21.364.725	-20.660.782	-46.154.239	-59.288.384
Antioquia	-8.229.980	-9.380.700	-44.394.250	-83.867.830	-87.932.933	-87.369.954

Fuente: SIEX-DIAN, cálculos y elaboración propia

* Unidad Valor Dolares FOB

Como se puede apreciar, la situación de la industria del calzado y sus partes tanto a nivel nacional como departamental, está pasando por uno de los peores momentos de su historia, los niveles de competencia extranjera sobrepasan las capacidades de producción,

donde los estándares de productividad del sector se ponen en tela de juicio, con miras de una posible reestructuración del mismo, en el cual el engranaje continuo debe ser la innovación tanto en diseños como en técnicas e infraestructura que amerita una notable inversión en capital humano y maquinaria especializada.

Muy a pesar que el presente estudio no tiene en cuenta toda la cadena productiva de esta industria, es preciso analizar de forma global la coyuntura por la cual pasa actualmente el sector, no solo a nivel nacional, sino además a nivel mundial. La fuerte competencia de la industria asiática se desarrolla en tres esferas por lo menos presentadas en esta investigación; en ese orden de ideas, la producción asiática de calzado no solo compite en los mercados comunes de destino de exportación, es decir que no solo exporta productos a muy bajo costo a los mismos mercados destino, que anteriormente era dominado por la industria nortesantandereana, sino que además, la industria asiática satura con las exportaciones de calzado, el mercado colombiano, dificultando el desarrollo de la industria nortesantandereana; sumado a lo anterior, el crecimiento de la industria asiática demanda vorazmente, materias primas e insumos de las industrias locales, encareciéndolas y elevando los costos de producción internos, lo que aumenta cada vez más la brecha competitiva entre la industria del calzado colombiano, nortesantandereano y el asiático.

4. Conclusiones.

Norte de Santander es un departamento cuya industria del calzado está estrechamente ligada a su condición fronteriza, tanto así, que su principal socio comercial en gran parte del periodo es Venezuela, haciendo a la industria elevadamente dependiente del flujo comercial con dicho país, ya que posee, una escasa diversificación de mercados destinos de exportación en comparación con los demás departamentos de referencia, restándole capacidad de respuesta ante los cambios surgidos por la globalización económica; escenario que reduce sus niveles de competitividad. Por otra parte, su excelente mano de obra es reconocida en la industria nacional en la fabricación de calzado de dama y en el contexto internacional en la fabricación de calzado de seguridad industrial. De igual forma, la industria nortesantandereana se destaca en la elaboración de partes de calzado, convirtiendo al Departamento en un exportador de las mismas.

Los resultados de la balanza comercial reflejan simplemente la actual coyuntura por la cual atraviesa la industria colombiana y en especial la nortesantandereana, los retos a las cuales se enfrenta la industria objeto de estudio es construir la capacidad de innovación en diseño, técnicas fabriles y desarrollo de infraestructura y maquinaria para competir con la industria asiática especialmente la industria China; para lo cual se hace necesario incentivar la iniciativa privada a través del fomento de crédito no bancario, para lo cual son necesario esfuerzos y alianzas público-privadas entre el Estado, las universidades y las empresas.

Los hacedores de política, deben redirigir sus esfuerzos hacia las siguientes tres dimensiones: 1. la competencia en los mercados comunes de exportación; 2. La mayor competencia en el mercado doméstico que constituye la oferta extendida, y finalmente 3. La competencia en el mercado doméstico de las materias primas, en la adquisición de insumos para la producción de la industria.

Son al menos estas tres dimensiones, las que se deben tener presente en el momento de comprender la situación coyuntural que sobrelleva la industria del Departamento, el cual no es un caso aislado sino un fenómeno mundial, que tiene en jaque a gran parte de las industrias occidentales; por tanto, la industria del calzado y sus partes de Norte de

Santander, de elevados niveles de dependencia hacia un único mercado destino (Venezuela), con grandes miras de convertirse en un proveedor de insumos de la industria, debe enfocarse en ser un actor diferenciado a nivel internacional, exportando productos de valor agregado para la diversificación de destinos de exportación. Estas medidas de política llevarán a la industria del calzado del Departamento a un mejor desempeño exportador y con ello a lograr mayores niveles de empleo y formalización laboral y empresarial.

Referencias bibliográficas

- Ballón, J. (Consultor) (Junio, 2008). *Identificar la demanda y oferta exportable de los principales y potenciales mercados internacionales para los productos del sector calzado – La Libertad*. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, Perú. Recuperado de <http://www.mincetur.gob.pe/Comercio/ueperu/licitacion/pdfs/Informes/4.pdf>
- Delgado, C., & Torres, J. (2012). *Análisis y caracterización del subsector del calzado en el área metropolitana de Bucaramanga* (Tesis de pregrado). Universidad Industrial de Santander, Bucaramanga, Colombia. Recuperado de <http://repositorio.uis.edu.co/jspui/bitstream/123456789/8480/2/143208.pdf>
- IMEBU & CDE. (Diciembre, 2010). *Industria del calzado y su visualización internacional*. Alcaldía de Bucaramanga, Universidad Pontificia Bolivariana. Colombia. Recuperado de <http://www.google.com.co/url?sa=t&rct=j&q=eI%20sector%20calzado%20y%20su%20visualizaci%C3%B3n%20internacional&source=web&cd=1&cad=rja&ved=0CCoQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.santandercompetitivo.org%2Fmedia%2Fd33352db2bc65f7c3abe5a1e49f590d7.pdf&ei=3vIIUorxJOf62gX3jYGwBQ&usg=AFQjCNFeDBxPHEsLI2Wl57i2OuwPII3MIA&bvm=bv.50500085,d.eWU>
- Olivia, M. (Diciembre, 2011). *Perfil sectorial calzado 2011*. Ministerio de Economía, El Salvador. Recuperado de <http://www.tuventas.com/attachments/article/1574/Perfil%20Sectorial%20de%20Calzado.pdf>
- Ortega, N., & Hurtado, C. (2012). *Procesos de innovación aplicados en empresas de la industria del cuero y el calzado, en la ciudad de Bogotá* (Tesis de pregrado). Universidad EAN, Bogotá, Colombia. Recuperado de <http://repository.ean.edu.co/bitstream/10882/844/1/OrtegaNeyla2012.pdf>
- Perdomo, J. (Coordinador) (Noviembre, 2002). *Proyecto equipo negociador “ALCA” en su componente de competitividad*. Ministerio de Comercio Exterior, Universidad

Nacional de Colombia, Centro de Investigaciones para el Desarrollo CID. Bogotá,
Colombia. Recuperado de

http://www.cid.unal.edu.co/files/publications/CID200211pepreq_a.pdf