

COMPETITIVIDAD SECTORIAL INTERNACIONAL CASO: SECTOR DEL CUERO Y DEL CALZADO¹

Diana Carolina Villegas Álvarez, Héctor Darío Zapata González

Auxiliares de investigación: Héctor Fabio Rodríguez Álvarez y María Cristina Vega Carvajal

Resumen

El presente escrito se origina en un trabajo de investigación cuya pretensión fue indagar sobre el nivel de competitividad internacional (C.I), del sector del cuero y del calzado colombiano, mediante la aplicación de indicadores que, a partir de la información estadística de las variables de comercio exterior permiten establecer ciertas relaciones que dan cuenta de la importancia del producto en los mercados de los países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), seleccionados para la comparación.

Palabras clave

Indicadores de Competitividad internacional, importación, exportaciones, balanza comercial relativa, contribución, apertura exportadora, especialización, grado de penetración.

Abstract

This paper comes from a research whose pretension was to inquiry about the international competitive level of both leather Colombian sector and manufacturing shoes sector through the application of some indicators, using statistical information about international commerce, to establish certain relations to explain the relevance of those products in the markets of Andeans Nations Community (ANC), that were selected to be compared.

Keywords

Internacional competitive indicators, imports, exports, relative comercial balance, contribution, exporting opening, specialization, penetration level.

Fecha de recepción: 25 - 05 - 2007

Fecha de aceptación: 10 - 06 - 2007

Introducción

En este ejercicio de medición de la competitividad de cuero y calzado de Colombia en el mercado conformado por los países de la Comunidad Andina de Naciones CAN, se aplicaron nueve indicadores así:

- Dos de participación internacional de mercado
- Dos de contribución
- El de balanza comercial relativa
- El de especialización
- El de transabilidad
- El de grado de apertura
- El de grado de penetración de las importaciones

De cuyo análisis se desprende que, en general, los citados productos colombianos tienen alto grado de competitividad en dicho mercado.

Al inicio de este documento se presenta una descripción del comportamiento de las variables de producción y balanza comercial del sector durante las dos últimas décadas. Luego se hace referencia a lo ocurrido a estos productos en el comercio entre Colombia y el grupo de países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) entre los años 1999 y 2005 y finalmente, se presentan los resultados de la aplicación de los indicadores de C.I. previamente seleccionados para este ejercicio y que relacionan las variables de comercio de estos productos entre Colombia y los países de la CAN.

La selección de este grupo de países se orientó por las bondades del nivel de integración, por el volumen de comercio en estos productos y porque su ubicación geográfica y afinidad cultural, constituyen ventajas comerciales para Colombia.

Para llevar a cabo el proyecto, se plantea como objetivo general: *Medir el nivel de competitividad internacional del sector del cuero y del calzado de Colombia (1999-2005), como base para generar propuestas de mejoramiento del potencial exportador del sector.*

Y como objetivos específicos:

- 1) Describir el comportamiento de los últimos años del sector de cuero y de calzado en Colombia

- 2) Seleccionar y aplicar los indicadores de competitividad internacional pertinentes del sector cuero y calzado en Colombia con respecto a la Comunidad Andina de Naciones (CAN), que en adelante se llamará "el grupo".

La propuesta de investigación se justificó y cobró sentido como problema de conocimiento ante el avance de los procesos de globalización e integración económica, que originaron la necesidad permanente de monitoreos al comportamiento de los sectores económicos, principalmente en relación con sus posibilidades de mejorar su inserción en los mercados internacionales. Por ello, conocer el nivel de competitividad sectorial internacional ha ganado en importancia en los últimos años y el análisis de la evolución de las variables de comercio exterior (exportaciones e importaciones), expresan un síntoma que permite avanzar en el estudio de las causas explicatorias de su comportamiento.

El concepto de Competitividad Internacional (CI) es muy utilizado en la discusión corriente para referirse al desempeño de una firma, una industria o un país en la economía internacional. Sin embargo, un concepto aparentemente tan obvio ha dado lugar a las más variadas definiciones, lo cual pone de relieve no sólo la falta de consenso acerca del concepto en la literatura



económica sino también la ambigüedad y dificultades que este término encierra. Esta ambigüedad parece estar también presente en la propia definición del término en el cual, la habilidad humana es el elemento central tenido en cuenta por la mayoría de los autores. En unos casos, la definición está referida a la habilidad para gerenciar una firma o para vender un bien, o a los buenos resultados de la evolución económica de un sector o industria de la economía, o a la propia economía de un país o nación. Suele ocurrir también que se confunda competitividad con productividad; como si fueran la misma cosa, o que se defina indistintamente competitividad y competitividad internacional.

Caracterización del sector de cuero y calzado

DESCRIPCIÓN DEL SECTOR

Según la clasificación por capítulos del arancel para las actividades relacionadas con la manufactura de artículos de cuero y calzado están los siguientes:

- 41, definido como pieles (excepto la peletería) y cuero;
- 42, son manufacturas de cuero;
- 43, es peletería y confecciones de peletería
- 64, es definido como calzado, polainas, botines y artículos⁴.

La producción de cueros se encuentra sectorizada de acuerdo con las características y proceso del mismo⁵: y se clasifica en producción de cueros curtidos y pieles sin curtir, producción de cuero curtido y producción de calzado como producto final. La producción de cueros curtidos y pieles sin curtir, varía de acuerdo con el tamaño de los hatos y en particular con el número de animales sacrificados para carne, cuya demanda mundial se desaceleró significativamente tras la recesión económica de mitad de los años setenta.

La producción de cueros curtidos y su producción a partir de cueros y pieles sin curtir que se caracteriza por el requerimiento de mano de obra no calificada y sus posibles efectos ambientales negativos, ha estado del lado de los países en desarrollo por tener estos abundante mano de obra barata y reglamentación ambiental menos exigente y ha hecho que muchos países en desarrollo compitan eficazmente con los países desarrollados cuya producción en la década de los 90 representa más del 60 por ciento⁶. La producción de calzado como producto final, bajó en casi todas las regiones desarrolladas, donde los costos de la mano de obra son más elevados⁷.

La Red de Soluciones Empresariales Latinoamericana (FUNDES)⁸ en la investigación que realizó sobre la realidad de la pyme colombiana plantea que en muchas latitudes las empresas nuevas, pequeñas y con capital doméstico son las que enfrentan mayores restricciones crediticias⁹. Estas se manifiestan en un limitado acceso a préstamos de largo plazo, la falta de colaterales o garantías y el excesivo papeleo exigido por la regulación financiera. Un estudio reciente del BID identifica como una de las posibles causas de la restricción en el financiamiento de las pymes¹⁰ a los elevados costos fijos que se derivan de la evaluación, supervisión y cobro de los créditos bancarios que requieren atención directa y mayor seguimiento durante su vigencia.

La alta carga impositiva se destaca dentro de los problemas tributarios, la multiplicidad de impuestos y la frecuencia en las reformas tributaria, y en el mercado interno la competencia desleal. Los proveedores tienen muy alto poder de negociación sobre la pyme, para el 26% de las pymes lo más grave son las condiciones desfavorables de negociación. Menos del 32% de las pymes utiliza canales de distribución y siete de cada diez atienden directamente a sus clientes. La mayoría de las empresas actualmente no se fortalecen ni expanden debido al temor de una "inundación" del mercado nacional por parte de transnacionales, tal es el caso de las compañías chinas, rescatándose el reconocimiento internacional de la calidad del cuero y en especial del calzado colombiano, generando expectativas entre los empresarios ante la firma del Tratado de Libre Comercio¹¹.

Los empresarios colombianos están orientados hacia el crédito a corto plazo, lo que hace más caro el crédito,

La alta carga impositiva se destaca dentro de los problemas tributarios, la multiplicidad de impuestos, la frecuencia en las reformas tributarias, y en el mercado interno la competencia desleal.

no cuentan con estímulos para que las empresas se endeuden a más de tres años, sus cargas financieras son elevadas e insostenibles para las pequeñas empresas y generan desconfianza al sector financiero. Por lo anterior, las pequeñas empresas del sector calzado y cuero en Colombia dudan a la hora de solicitar un crédito bancario, observando sin embargo un mayor endeudamiento por parte de las grandes empresas más que en las pequeñas.

Las pymes no perciben condiciones especiales de líneas de crédito y consideran deficiente la divulgación gubernamental. La escasa disponibilidad de instrumentos financieros adecuados a las necesidades de las pyme, lleva a que las empresas dependan demasiado de sus propios recursos y del financiamiento de los proveedores, tanto para el funcionamiento corriente del negocio como para los proyectos de expansión o reconversión. El problema de financiamiento es aún más severo cuando se trata de nuevos proyectos empresariales o de investigación y desarrollo, donde el riesgo tecnológico y comercial suele ser muy elevado.

El panorama del sector no es el mejor. A los resultados del estudio realizado por Alberto Jaramillo¹² en el que afirma que el “sector enfrenta como problemas críticos: la informalidad, la competencia China, el contrabando y la revaluación”, se le suma los resultados del estudio de Nestor Monroy¹³, donde “se resaltan algunas dificultades del lado de la oferta, la informalidad en la producción y la baja inversión tecnológica”.

En el ámbito internacional, vale destacar la alta contribución de la China que actualmente representa

más del 50% del mercado, no obstante, la concentración de la producción en esta región se puede ver afectada por factores como el medio ambiente y las condiciones sociales, lo que generaría la imposición de cuotas en los mercados de destino¹⁴, dando espacio al crecimiento del sector en otras zonas como América Latina. De igual forma, la unión monetaria en Europa también puede promover el surgimiento de la industria de calzado en el sur del continente europeo.

En este mismo sentido, surge la subcontratación como una forma de producción que le permite a las empresas pequeñas convertirse en proveedores de firmas de mayor tamaño, lo que también se convierte en un factor de desarrollo para el sector en los países menos adelantados a través de la transferencia de tecnología que implica este tipo de coalición.

Otra forma de asociación es la segmentación del mercado, tal y como lo plantea Brasil a Argentina en el marco del MERCOSUR, que propone que el país gaucho aporte cuero y fabrique calzado de alto precio, mientras Brasil se centra en la producción de zapatos de menor costo¹⁵. Por su parte, las manufacturas y el calzado siguen en la búsqueda de nuevos materiales, que permitan sustituir o combinar el cuero¹⁶.

Con respecto a las tendencias tecnológicas del sector, el Ministerio de Comercio Exterior en su documento “Perfil de la cadena cuero y sus manufacturas y calzado”¹⁷, plantea:

que las exportaciones de tecnología para calzado tradicional hacia América Latina,

presentó un incremento del 6% en el año 2000 destacándose Italia como uno de los mayores proveedores de maquinaria y materiales para las industrias del calzado y del cuero para este continente. De igual manera, las exportaciones de máquinas para curtiembres crecieron en un 6% y México, Brasil y Argentina son los principales clientes de maquinaria de calzado en Centro y Sur América.

En cuanto a los procesos productivos se destaca actualmente la implementación de tecnologías limpias, consistente en el mejoramiento de la situación ambiental y preservando el crecimiento económico a largo plazo sin la progresiva destrucción de recursos naturales. Varias tecnologías limpias son implementadas en el sector de los curtidos, lo cual conlleva una reducción en la contaminación química y otros materiales contaminantes perjudiciales¹⁸.

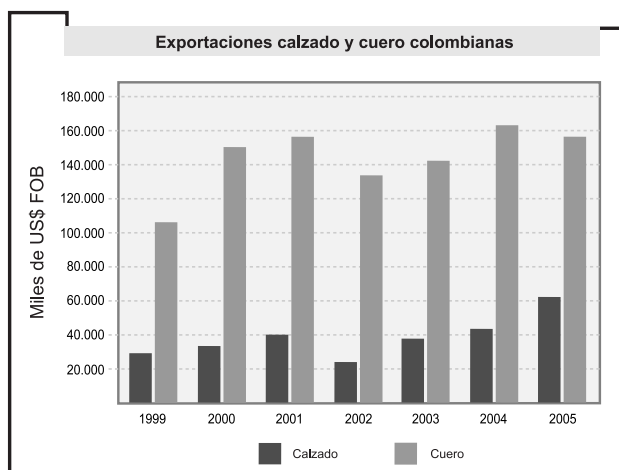
En esta industria, la maquinaria adquirida en los últimos años es en promedio de dos por empresa, y en su mayoría de tecnología tradicional. Italia, Dinamarca, Estados Unidos, Alemania y Japón, son los principales proveedores de maquinaria y recientemente Brasil y China¹⁹.

Comercio exterior del producto entre Colombia y la CAN

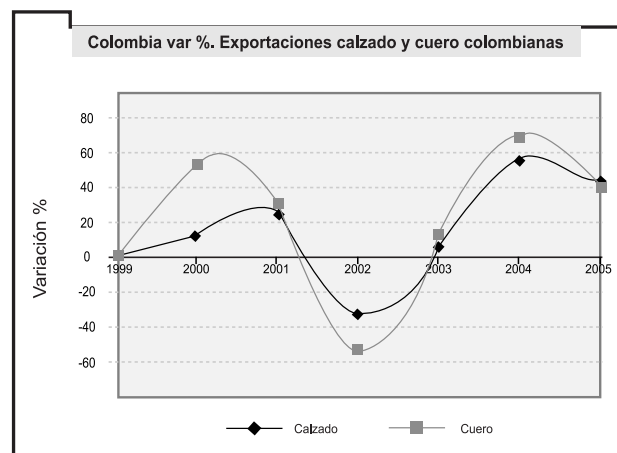
EXPORTACIONES

A principios de los 90 Colombia exportaba más de US\$100 millones anuales pero fue golpeada por la revaluación que siguió a la apertura y que debilitó el dinamismo exportador. Pero en 2001, el sector se reestructuró y emprendió una seria revisión de su producción. De acuerdo con estudios realizados por el SENA y PROEXPORT²⁰, en la segunda mitad de los noventa las exportaciones de cuero y sus productos han presentado una caída importante debida principalmente a la situación económica y política afrontada por Venezuela, principal mercado de esta industria.

Durante la última década las exportaciones de cuero han sido afectadas por factores como la revaluación, la pérdida de competitividad mundial del calzado nacional frente a los mercados de Indonesia y Panamá, y la influencia de mercados tales como Chile, Perú, Venezuela, Ecuador y la China. En el caso particular de Venezuela, para el 2002 se mostró una caída notable para el sector del cuero y el calzado del 72 y 68% respectivamente.



▲ Figura 1: Exportaciones de calzado y cuero colombianos
Fuente: Anexo estadístico, Tabla 1



▲ Figura 2: Variación de las exportaciones de calzado y cuero colombianos
Fuente: Anexo estadístico, Tabla 1

Como se muestra en las gráficas 1 y 2, las exportaciones totales de calzado colombianas entre los años 1999 y 2005 han ido creciendo notablemente en los años 2001 y 2004 en un 24% y 50% respectivamente, pero en el año 2002 cayeron un 33%, con recuperación en el 2003 del 9%. Las exportaciones de cuero igualmente han mostrado un aumento en el año 2000 y en el 2004, y para los demás años han caído pero más significativamente en el año 2002 en 15% y para el 2005 en 3%.

El comercio con Perú para el sector de calzado creció en todos los años de estudio y con mayor fuerza del 2002 en adelante, lo que no sucedió con el sector del cuero que aunque ha crecido, tuvo pequeñas caídas hacia los años 2002 y 2004. Con Ecuador, tuvo cambios positivos entre el año 2002 y 2003 tuvo unas leves recaídas, hacia el año 2001 mostró importantes crecimientos del 156% para calzado y del 168% en cuero, y hacia el año 2005 creció para el calzado y se mantuvo estable para el cuero.

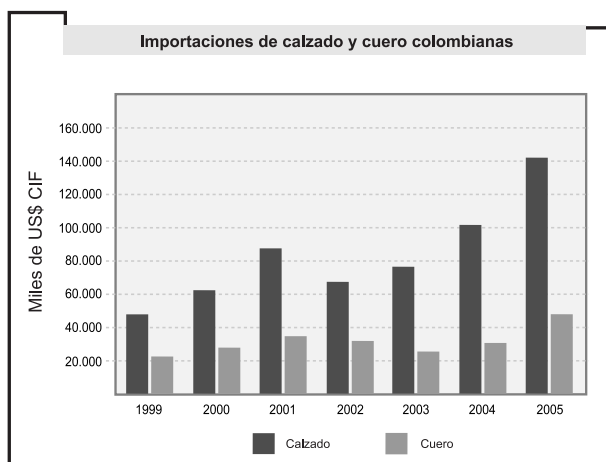
Las exportaciones colombianas hacia Bolivia mostraron un comportamiento inestable, para ambos sectores; en cuanto al calzado mostró su pico más alto en el 2002 con US\$215 (miles) y el más bajo en el 2003 con US\$86 (miles), con una recuperación del 100% en el año 2005 y en cuanto al sector cuero su pico más alto se dió en el año 2001 con US\$186 (miles) año desde el cual sigue en caída llegando al pico más bajo en el año 2005 con US\$40, (miles) (Ver anexo estadístico -Tablas 7 y 8).

IMPORTACIONES

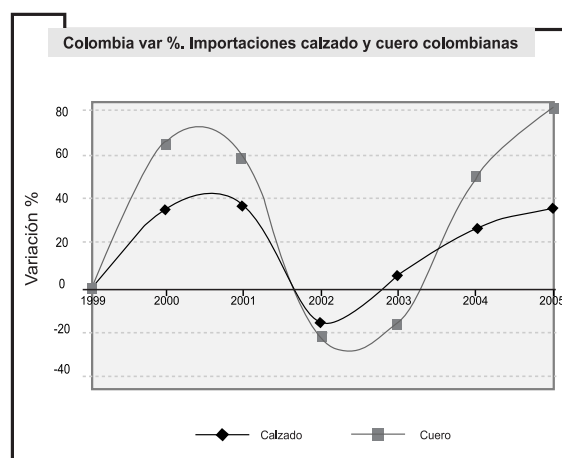
Las importaciones totales colombianas de calzado y cuero han aumentado en todo el período de estudio, presentando una caída en el año 2002 del -16% en calzado y -6% en cuero; en el caso del cuero para el año 2003 también presentó una caída mucho más notoria del -21%, pero para el año 2005 mostraron recuperación (Ver Gráficas 3 y 4).

Las importaciones colombianas desde la CAN, tuvieron un comportamiento poco estable y con algunos países escasas transacciones, en el año 2003 cayeron las importaciones colombianas de los dos productos desde el grupo de países.

En el caso de las importaciones desde Venezuela en el año 2003 tuvieron un descenso del -73% para ambos sectores. Las de Perú en el año 2001 tuvieron un incremento del 1.160% para calzado y para cuero del 1.133% y los demás años tuvieron comportamientos más estables; desde Ecuador para el año 2005 las importaciones bajaron un 100% en calzado y desde Bolivia mostró un positivo incremento en el año 2001 del 2.067% para el sector cuero y para el año 2005 del 123.9% para el calzado, dado que en los últimos años el comportamiento venía en decadencia hasta llegar en el 2004 a cero (Ver anexo estadístico Tablas 9 y 10).



▲ Figura 3: Importaciones de calzado y cuero colombianos
Fuente: Anexo estadístico, Tabla 2



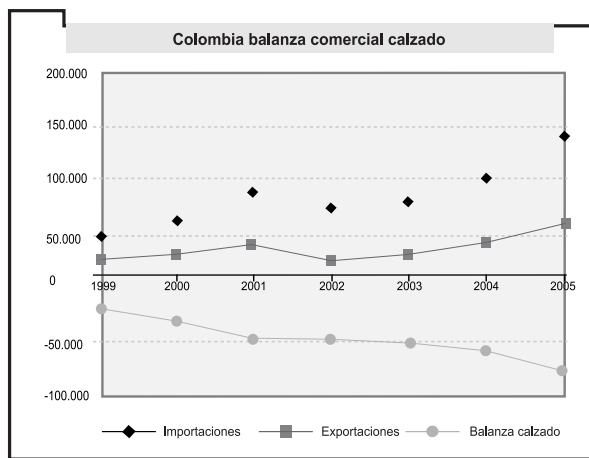
▲ Figura 4: Variación de las importaciones de calzado y cuero colombianos
Fuente: Anexo estadístico, Tabla 2

BALANZA COMERCIAL

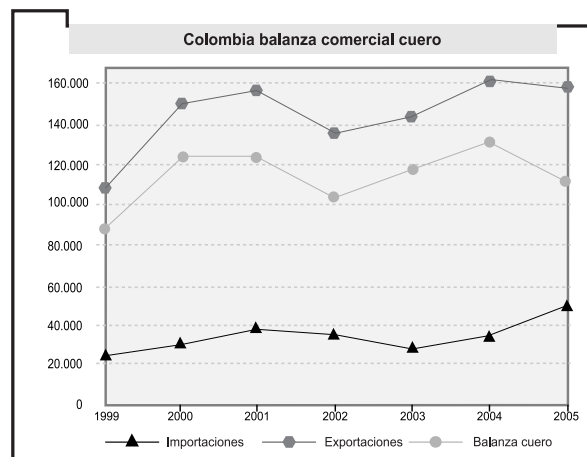
La balanza comercial de calzado con el resto del mundo durante el periodo 1999 – 2005, ha sido desfavorable para Colombia y con tendencia a empeorar en el tiempo, mientras que la de cuero ha sido favorable y sostenida. Esto significa que en términos de divisas, el país recibe mayores ingresos por el mercado del cuero que por el de calzado, dicho de otra manera, es mayor el pago que hace Colombia al exterior por importar calzado que las divisas que recibe por las ventas del mismo producto. (Ver Gráficas 5 y 6).

En referencia al mercado de la CAN, la balanza comercial de calzado fue negativa entre los años 2002 y 2003 pero el resto del periodo fue positiva y con una fuerte tendencia al alza en los últimos dos años explicado por la doble fuerza de la caída de las importaciones al tiempo que las exportaciones aumentaron notoriamente.

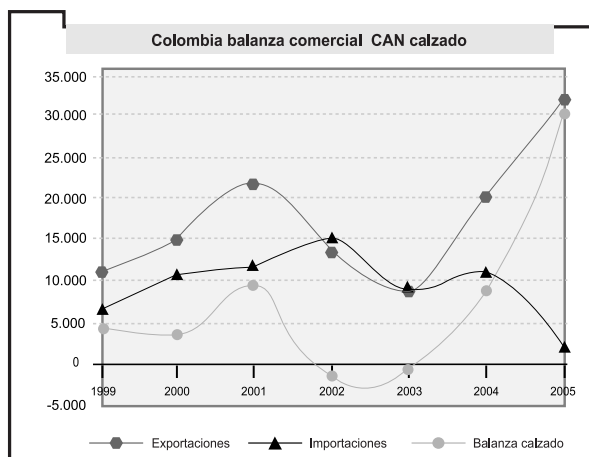
La balanza comercial de cuero, por su parte, siempre fue positiva y siguió la orientación de las exportaciones dado que las importaciones fueron mínimas para todos los años (Figuras 7 y 8).



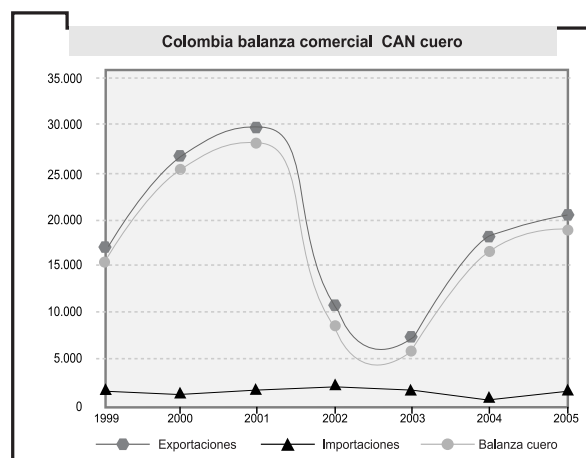
▲ Fig. 5: Balanza comercial de calzado
Fuente: Anexo estadístico, Tablas 1 y 3



▲ Fig. 6: Balanza comercial de cuero
Fuente: Anexo estadístico, Tablas 1 y 3



▲ Fig. 7: Balanza comercial de la CAN de calzado
Fuente: Anexo estadístico, Tablas 2 y 4



▲ Fig. 8: Balanza comercial de la CAN de cuero
Fuente: Anexo estadístico, Tablas 2 y 4

Aplicación de indicadores

El desempeño en el comercio internacional de los sectores productivos de un país es una medida del nivel de competitividad efectivamente alcanzado por las empresas en los diferentes sectores de una economía. A su vez, el nivel de competitividad efectivamente logrado, refleja el desarrollo de la productividad y la calidad de su aparato productivo, y en última instancia, la efectividad de las políticas de fomento a la competitividad.

A continuación se presentan nueve indicadores de competitividad internacional:

- Participación de mercado
- Participación global de mercado
- Contribución
- Contribución del sector
- Balanza comercial relativa
- Indicador de especialización
- Indicador de transabilidad
- Grado de apertura exportadora
- Grado de penetración de importaciones

Los cuales miden el nivel de competitividad alcanzado por el sector cuero y calzado en Colombia, con base en su desempeño en el comercio exterior con respecto a la CAN. Resulta interesante calcular varios indicadores de competitividad internacional basados en el desempeño en el comercio exterior, con el objeto de poder caracterizarla desde ópticas diferentes, puesto que cada indicador analiza un elemento distinto del comercio internacional, estudiado de forma tanto individual como conjunta, permiten extraer conclusiones acerca de los niveles como de las tendencias de la competitividad²¹.

La información estadística recavada en las Tablas 11A y 11B (ver anexos estadísticos), es la base de datos para la construcción de los indicadores de competitividad sectorial internacional donde:

j: Colombia

i: sector/subsector/producto cuero y calzado

M: importaciones totales del grupo (CAN) de todos los sectores.

Mij: importaciones del sector i (cuero y calzado) desde Colombia

Mj: importaciones del grupo (CAN) de todos los sectores desde Colombia

xij: exportaciones del sector i (cuero y calzado) de Colombia

mij: importaciones del sector i (cuero y calzado) de Colombia

Qij: producción doméstica del sector i (cuero y calzado)

PARTICIPACIÓN GLOBAL DE MERCADO:

$$(M_j / M) * 100$$

Mide la importancia de Colombia con respecto al conjunto del comercio internacional del grupo (la Comunidad Andina de Naciones). Este es uno de los casos en los cuales, además del indicador para Colombia respecto del grupo, se calculó también el de cada país, encontrándose que, referido al grupo, el valor del indicador está entre 6,3 y 10,1. Referido solo a Bolivia está entre 1.9 y 2.8, a Ecuador está entre 9.0 y 14.9, Perú entre 5.2 y 7.7 y referido a Venezuela, toma valores entre 5.8 y 10.4. De donde se puede concluir que una gran parte de las importaciones colombianas están orientadas al mercado ecuatoriano y venezolano, los cuales tienen un alto grado de participación e influencia en el comportamiento de la Balanza Comercial de Colombia.

El nivel de participación ha sido estable para los cuatro países, excepto en el año 2005 que presentó una tendencia a la baja, como puede verse en la Figura 9 y se explica por el aumento del intercambio comercial entre la CAN y China, alcanzando 6.800 millones de dólares, representando en términos relativos un incremento de 41 por ciento con respecto al año 2004 (4.841 millones de dólares) con importaciones que pasaron de registrar 358 millones de dólares en el año 1996 a 4.508 millones de dólares en el año 2005.

Por tratarse de una división de las importaciones totales de bienes y servicios de la CAN provenientes de Colombia, entre las mismas provenientes del resto del

mundo, el resultado de esta operación puede también leerse como el peso ponderado correspondiente a Colombia en el comercio internacional de la CAN.

Para el año 2002, Colombia pierde participación con el cuero y el calzado en las importaciones de la CAN, identificándose como factor predominante para la desaceleración de las exportaciones colombianas al grupo, la caída en las ventas a Venezuela en ambos años 2002 y 2003, cuya reducción en las exportaciones totales fue del orden de -35% y -38% respectivamente.

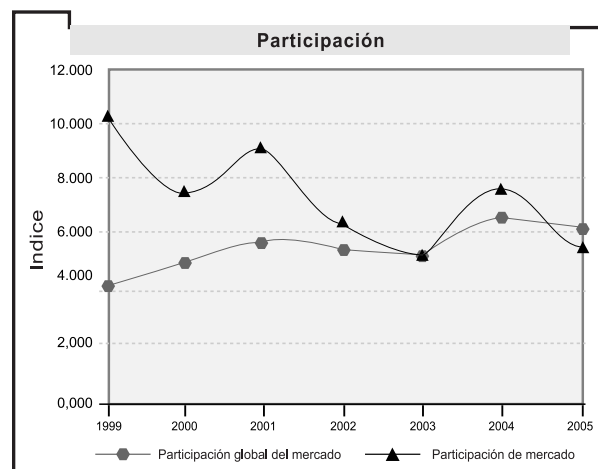
PARTICIPACIÓN DE MERCADO:

$$(M_{ij} / M_i) * 100$$

Informa sobre la importancia del sector del comercio internacional de Colombia, respecto al mismo sector del grupo. Como su nombre lo indica, ahora se observa otro indicador de participación, pero referido al sector o productos de estudio (cuero y calzado), es decir, que calcula la participación del sector cuero y calzado colombiano dentro del total de las importaciones del mismo sector realizadas por la CAN desde el resto del mundo.

La Figura 9 muestra la pérdida de participación del sector cuero y calzado en el comercio de sus similares en la CAN, ocasionada por la entrada masiva de calzado proveniente de oriente, cuyos precios son competitivos al compararse con la oferta nacional y por los demás países miembros de la CAN. Para Colombia los mercados de Venezuela y Ecuador son de mayor determinación de este indicador, puesto que en el año 2002, como se ha expuesto anteriormente, los problemas político-comerciales afectan la participación del sector en estos países, incluso persiste la tendencia a la baja para el año 2003 donde se produjo su mayor caída.

En otras palabras, el sector del cuero y calzado colombiano ha perdido mercado en la CAN, explicado por diversos factores como la entrada de nuevos competidores así como los problemas de tipo económico, político y social afrontados por los países miembros con mayor influencia.



▲ Figura. 9: Participación Fuente: Anexo estadístico, Tabla 12

CONTRIBUCIÓN:

$$(M_{ij} / M_j) * 100$$

Mide la importancia del sector cuero y calzado colombiano con respecto a las importaciones de todos los sectores del mismo país, realizadas por la CAN. Su comportamiento denota una trayectoria con tendencia a la baja entre 1999 y 2005, aunque muestra una leve recuperación en el 2001, de allí en adelante continúa la caída hasta el 2005, como se observa en la Figura 10.

El Indicador demuestra una pérdida de contribución del sector cuero y calzado de Colombia con respecto a las importaciones realizadas por la CAN de los demás sectores del mismo país, entendiéndose como una disminución en las ventas de cuero y calzado hacia la CAN en relación con las ventas de los demás sectores colombianos al mismo grupo.

Como se observa en la Figura 10, para los años 2000, 2002, 2003 y 2005, se presentan descensos en los valores del indicador, demostrando que el sector cuero y calzado colombiano tiende a una mayor pérdida de participación en el mercado de la CAN, explicado para los primeros años por la caída de las importaciones realizadas por parte de Venezuela del sector cuero y calzado colombiano, resaltando la gran incidencia venezolana en el comportamiento de los indicadores.

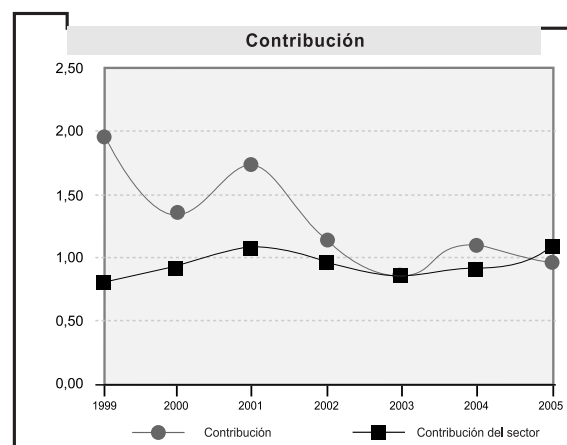
CONTRIBUCIÓN DEL SECTOR: $(M_i / M) * 100$

Calcula la importancia de un sector, con respecto a las importaciones de todos los sectores hacia un país o grupo determinado. En este caso, mide la importancia del sector cuero y calzado con respecto al total de las importaciones de todos los sectores hacia la CAN. Este indicador de contribución permite la medición de la participación de las importaciones de cuero y calzado provenientes del resto del mundo, dentro del total de importaciones de todos los sectores hacia la CAN. Por lo anterior, dicha medición permite conocer qué porcentaje ocupan las importaciones cuero y calzado desde el resto del mundo, en el total de importaciones hacia la CAN, razón por la cual resulta lógico que tome valores inferiores al indicador de contribución, pues si bien, aquí el numerador es mayor ($M_i > M_{ij}$), el denominador ha aumentado en mayor proporción ($M >> M_j$).

Como se observa en la Figura 10, el sector cuero y calzado es cada vez más participativo en el comercio de la región, demostrado en el incremento del indicador para el año 2001 en 1.1, siendo éste el mayor valor alcanzado para los años de estudio, con un nivel mínimo de 0.80. Para el año 2005, el sector recupera participación en el comercio internacional con la Can, representada en 1.1, situación que se explica ante el ingreso masivo de calzado proveniente de China, Indonesia y Panamá, cuya estrategia competitiva está determinada por los bajos precios de sus productos y una combinación entre calidad y variedad en sus diseños, dinamizando de esta manera el comercio del sector.

BALANZA COMERCIAL RELATIVA: $(X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij})$

Mide la relación entre la balanza comercial neta y el flujo de exportaciones, es decir, mide el balance comercial entre el país y el grupo respecto al mismo bien y sector, y permite establecer el grado de ventaja o desventaja comparativa existente y comparar su evolución en el tiempo.



▲ Figura 10: Contribución Fuente: Anexo estadístico, Tabla 12

Se denota:

$$BC = (x_{ij} - m_{ij}) / (x_{ij} + m_{ij})$$

donde,

x_{ij} : son exportaciones por un país "j" (Colombia), del sector o producto "i", hacia el mercado específico (CAN).

m_{ij} : son importaciones por un país "j" (Colombia), del sector o producto "i", procedentes del mercado específico (CAN).

Rango de variación: entre -1 y 1

Este indicador se puede analizar como un índice de ventaja competitiva, la cual se presenta cuando un sector exporta más de lo que importa ($X-M > 0$). Si es un sector totalmente orientado a la exportación el valor del índice será 1 y en cambio, si se orienta a la importación será de -1. Se supone que aquellos productos orientados a la exportación son de ventaja competitiva, mientras que aquellos en los que mayormente se importa, el país no posee esta ventaja en el mercado internacional. En general:

Entre +0.33 y +1: existe ventaja para el país
 Entre -0.33 y -1: existe desventaja para el país
 Entre -0.33 y +0.33: existe tendencia hacia un comercio intraproducto²².

En cuanto al Balance Comercial: CAN-Colombia, ha presentado ventaja competitiva frente a los países miembros, durante los años de estudio, representadas en el indicador con valores favorables que oscilan entre 0.55 y 0.59, exceptuando los años 2002 y 2003, en los cuales el indicador cae a valores que oscilan entre el rango considerado como comercio intraproducto (-0.33 y 0.33), en el cual aunque no existen ventajas para las partes, facilitan el fortalecimiento de lazos comerciales internacionales. La problemática política y socioeconómica de Venezuela explica la anterior situación, ya que el dinamismo comercial de la CAN está determinado por el comercio bilateral Colombia-Venezuela.

Para el año 2004 las exportaciones del sector se incrementan de forma tal que el indicador obtiene un valor favorable de 0.52, representando ventaja competitiva para el cuero y calzado, puesto que sus exportaciones superan a las importaciones, explicado por el dinamismo exportador del país representado en ventas externas del sector por valor de \$USD 37.687. En calzado, el principal consumidor fue Ecuador, país a donde se dirigió el 21% de las exportaciones colombianas y que registró un crecimiento del 16%, al pasar de 5.6 millones de dólares exportados a octubre de 2003, a 6.5 millones a octubre de 2004. Sin embargo en el 2005 el indicador cae a 0.46, puesto que aunque las exportaciones crecieron a un valor de USD\$52.601, las importaciones del sector desde la CAN se incrementaron en un porcentaje mayor en relación con el 2004 (de \$11.843 a USD\$19.572), sin perder su ventaja competitiva y manteniendo su característica de sector exportador. Dicho aumento de las importaciones de cuero y calzado se explica por la inserción al mercado regional de mercancías provenientes de China, Hong Kong, Panamá y Estados Unidos (Ver Figura 11).

Indicador de transabilidad

Este indicador mide la relación entre la balanza comercial neta y el consumo aparente. Este se construye sobre otros dos subindicadores, el grado de apertura exportadora, que indica la participación de las exportaciones de un

producto sobre el consumo aparente y de esta manera se refiere al grado de inserción en un mercado específico, y el grado de penetración de las importaciones, que muestra la relación entre las importaciones de un bien o sector y su consumo doméstico aparente²³.

$$Tij^{24} = (Xij - Mij) / (Qij+Mij-Xij)$$

Donde,

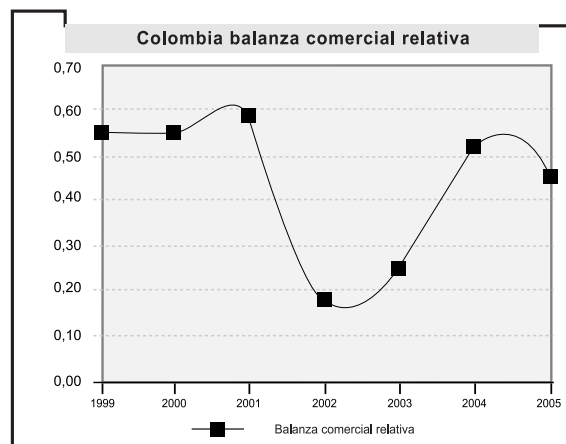
Xij = exportaciones del producto i del país j.

Mij = importaciones del producto i del país j.

Qij= producción doméstica del producto i del país j.

Para los años de estudio la vocación exportadora del sector no está garantizada y aunque el indicador en todos los casos es mayor de cero (0) y presenta un incremento en la producción, no es suficiente para mantener su competitividad dentro del país; por el contrario, los resultados tienden en un corto plazo a la sustitución de importaciones.

Si bien la producción doméstica de cuero y calzado ascendió de USD\$259.814 en 1999 a USD\$294.982 para el 2001, los indicadores 0.08 y 0.15 respectivamente, no representan participación considerable en el mercado externo. Para el año 2002 el descenso de la producción de cuero y calzado se manifiesta en la disminución del indicador, el cual pasó de 0.15 en el 2001 a 0.03 en el 2002, siendo el nivel más bajo del periodo de estudio, demostrando la pérdida de competitividad del sector.



▲ Figura 11: Balanza comercial relativa
Fuente: Anexo estadístico, Tabla 12

El dinamismo de las exportaciones colombianas en los años de estudio determinó la tendencia al alza, explicado por la oferta de productos de mayor calidad y aceptación en el mercado internacional.

Sin embargo, se presenta una leve recuperación en la producción en el 2003 USD 281.203 y con el Tij más bajo de 0.03 y una producción por valor de USD 332.044 para el año 2004, con un incremento del indicador (0.08). A pesar de la recuperación, la producción nacional no es suficiente para abastecer la demanda interna y destina al mundo una proporción cada vez mayor de su consumo aparente.

El dinamismo de las exportaciones colombianas en los años de estudio determinó la tendencia al alza, explicado por la oferta de productos de mayor calidad y aceptación en el mercado internacional. El indicador para el año 2000 y 2001 presenta una leve caída, acentuada para los dos años siguientes en los cuales Colombia y Venezuela presentaron diferencias de orden comercial y en balanza de pagos, afectando drásticamente el dinamismo exportador del sector, pero solucionado el inconveniente para los años 2004 y 2005 presentó un incremento del 110.73% y 39.57% respectivamente, en las exportaciones, demostrando la importancia de Venezuela en el sector del calzado y cuero colombiano (Ver Figura 12).

Respecto de los indicadores auxiliares de transabilidad tenemos:

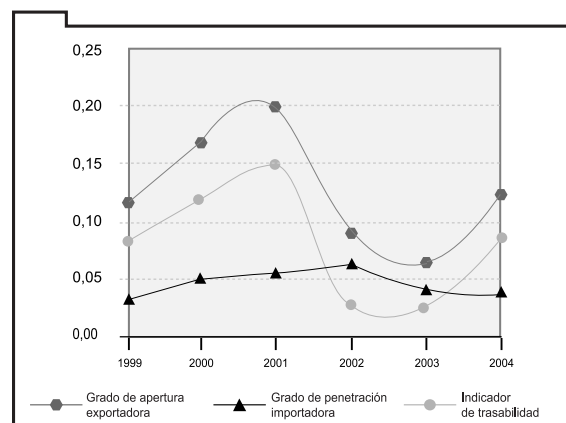
GRADO DE APERTURA EXPORTADORA

$$GE = X_{ij} / (Q_{ij} + M_{ij} - X_{iji})$$

Rango de variación: entre 0 y 1

Indica el grado en que las exportaciones de un producto con respecto a su consumo aparente penetran en un mercado. Si en un periodo de varios años, este indicador se acerca a cero, la competitividad de un país con respecto al resto del mundo está cayendo, ya que no existe la capacidad para sobrepasar el nivel de producción necesario para abastecer la demanda interna del país.

Este indicador demuestra el grado de orientación del Sector Cuero y Calzado en Colombia hacia los mercados internacionales. Para el año 2001 el indicador GE25 se encontraba en 0.20 siendo el más alto del periodo de estudio, sin embargo es aun bajo para asegurar el éxito de la vocación exportadora del sector y mantener su competitividad, ya que para los siguientes dos años: 2002 y 2003 el GE descendió a 0.09 y 0.07 respectivamente, siendo los más bajos del periodo de análisis. Para el año 2004 se observa la recuperación en la producción



▲ Fig. 12: Grado de apertura exportadora, grado de penetración importadora e indicador de trasabilidad Fuente: Anexo estadístico, Tabla 12

y por ende del indicador, el cual ascendió a 0.12. Ante aumentos en el GI se demuestra que las exportaciones de cuero y calzado para los años 2000, 2001 y 2004, crecen a un mayor ritmo que la producción, significando un mayor acceso a nuevos mercados externos y una mayor competitividad del sector nacional frente a los respectivos productos extranjeros, contando con la producción necesaria para abastecer la demanda interna; situación contraria en los años 2002 y 2003, en donde el sector pierde participación en el mercado internacional, disminuyendo su capacidad de satisfacción de demanda interna y augurando una mayor proporción del consumo nacional a la competencia (Ver Figura 12).

GRADO DE PENETRACIÓN DE IMPORTACIONES

Muestra la relación entre las importaciones de un bien o sector, y su consumo doméstico aparente.

$$GI = M_{ij} / (Q_{ij} + M_{ij} - X_{ij})$$

Rango: entre 0 y 1.

El análisis es similar al del indicador anterior, solo que si el valor se acerca a cero, el sector es lo suficientemente competitivo como para dedicar gran parte de la producción nacional a la exportación. Sin embargo, deben considerarse las restricciones de política comercial. Este indicador muestra la proporción de mercado doméstico que se abastece con importaciones de cuero y calzado o qué tan sometido está el sector a la competencia proveniente de dichos productos importados.

Para los años 2000 y 2002 se observan aumentos en los indicadores GI: 0.05 y 0.06 respectivamente, manifestando que las importaciones del sector cuero y calzado para estos periodos crecen a un ritmo mayor que la producción nacional, explicado por una pérdida de mercado interno y una menor competitividad del sector colombiano frente a la competencia extranjera, siendo

menor la oferta nacional para satisfacer el consumo aparente, es decir que parte de la producción del sector nacional que podría ser destinada para la exportación disminuye.

En los años 2003 y 2004, el indicador desciende a 0.03, reflejándose la recuperación de una proporción de mercado interna y un leve desplazamiento de la competencia extranjera, mejorando la competitividad del sector y capacitando su producción para un mayor abastecimiento del consumo aparente. Esto significa que el sector puede dedicar parte de su producción para los mercados externos (Ver Figura 12).

Indicador de especialización importadora

Este Indicador compara la contribución con respecto a la contribución de un sector. Se define como el cociente entre la participación del sector en las importaciones totales de un país sobre la participación del mismo sector en las importaciones mundiales.

La ventaja de la especialización importadora se plantea de la siguiente manera:

$$VEI: (M_{ij} * M) / (M_j * M_i)$$

Cuando este índice es mayor que la unidad, indica que el país tiene una orientación importadora en el sector mayor que el promedio mundial y, por lo tanto, se deduce que tiene ventajas comparativas en ese sector. Cuando el índice es menor que uno (1) se trata de un sector en que la especialización importadora es menor que la mundial. Por último, si el valor del índice es cercano a la unidad, la especialización comercial es similar a la del mundo en su conjunto²⁶.

La especialización importadora para Colombia está determinada por la participación del sector cuero y calzado en las importaciones colombianas de todos los sectores realizadas por la CAN, en comparación con las importaciones que realiza el mismo grupo de dicho

sector desde el resto del mundo. Por lo anterior, al observar la evolución del indicador de contribución, se demuestra la mayor participación del sector colombiano en el mercado de la CAN, frente a las importaciones del mismo provenientes del resto del mundo, esto quiere decir que las importaciones de cuero y calzado realizadas por el grupo son mayores desde Colombia que las realizadas desde el resto del mundo para los años 1999 a 2002, en los cuales se presentan valores superiores a 1 para éste indicador, demostrando una orientación importadora en el sector cuero y calzado, mayor que el promedio mundial; por lo tanto se deduce que Colombia tiene ventajas comparativas en este sector, alcanzando su mayor valor 2.4 para el año 1999, que, aunque cae en mínimas diferencias a partir del año 2000, continua siendo favorable para el sector, explicado por la balanza comercial del mismo entre Colombia y Venezuela, bilateralidad que contribuye al crecimiento del comercio intracomunitario.

Las importaciones del sector realizadas desde Colombia por Venezuela, determinan en gran medida la tendencia de la especialización importadora a la CAN, ya que tan solo para el año 2001, dicho país importó cuero y calzado colombiano por un valor de USD\$32.954 representando más del 70% de las importaciones del sector colombiano realizadas por la CAN, siendo el valor más alto durante los 7 años de estudio entre los países miembros, razón por la cual para el mismo año el indicador toma un valor favorable de 1.6.

Sin embargo, para el año 2003 el indicador cae a 1, entendiéndose que en este caso las importaciones del sector realizadas por la CAN desde Colombia se igualan a las importaciones del mismo sector desde el resto del mundo, esto quiere decir, que la especialización comercial importadora del sector colombiano es similar a la del mundo en su conjunto. Pese a que el sector tuvo un incremento en el indicador de especialización para el año siguiente (2004), explicado por las importaciones realizadas por parte de Venezuela (USD\$23.225) y Ecuador (US\$12.856), para el 2005, el indicador cae a 0.9 valor inferior a 1, razón por la cual se deduce que el sector cuero y calzado colombiano pierde participación en las importaciones del mismo de la CAN con respecto a las importaciones del sector desde el resto del mundo.

Las importaciones del sector realizadas desde Colombia por Venezuela, determinan en gran medida la tendencia de la especialización importadora a la CAN, ya que tan solo para el año 2001, dicho país importó cuero y calzado colombiano por un valor de USD\$32.954 representando más del 70% de las importaciones del sector colombiano.

Es decir, la especialización importadora del sector cuero y calzado colombiano es menor que la mundial. En éste caso gran parte de la situación se explica por la inclinación hacia la compra de productos de China, Indonesia, Hong Kong y Panamá (Ver Anexo estadístico, Tabla 12).

Conclusiones

A. PARA LOS INDICADORES DE COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

Partiendo de la información calculada y analizada en cada uno de los nueve (9) indicadores de competitividad internacional aplicados, es necesario su estudio de manera conjunta, es decir lograr un análisis general de la situación competitiva del sector cuero y calzado en Colombia, con el fin de tener una visión globalizada de la evolución de dicha competitividad en el ámbito internacional.

Observando los resultados obtenidos por el sector en relación con los indicadores de Participación Global de Mercado y participación global, se puede deducir que durante los años de estudio la participación de mercado fue superior a la participación global, es decir, que el cuero y el calzado colombiano obtuvo una mayor participación en las importaciones totales hacia la CAN del mismo sector; esto, con relación a la menor participación de las importaciones colombianas dentro del total de importaciones realizadas por la CAN. Por lo tanto el sector colombiano tiene un nivel no despreciable de competitividad en dicho mercado.

La comparación de las contribuciones, es determinada por el Indicador de Especialización, el cual toma los valores calculados para la contribución y la contribución del sector que, durante el periodo de estudio presenta resultados favorables puesto que indica competitividad en el mercado de la CAN a través de su mayor participación en relación con la participación mundial en el mismo, esto quiere decir que se presenta una mayor participación del sector colombiano en el mercado de la CAN, frente a las importaciones, teniendo mayor importancia para la CAN el cuero y calzado colombiano, que los mismos ofrecidos por el resto del mundo.

Al calcular el promedio de los valores de los indicadores de las dos clases de contribución estudiadas, se observa que es mayor la contribución (1.30) que la contribución del sector (0.95), lo cual quiere decir que el cuero y calzado de Colombia tiene ventaja comparativa y su especialización importadora en el mercado de la CAN es mayor frente a la competencia de terceros países. Sin embargo, aunque se presenta una caída en el indicador de especialización en el año 2005 y el sector colombiano pierde participación en el mercado de la CAN frente al resto del mundo, las estrategias formuladas por el estado en promoción de las exportaciones nacionales del sector, así como las medidas adoptadas para la lucha contra el

contrabando, pueden reducir el impacto generado por la entrada masiva de calzado y artículos de cuero desde Oriente y Panamá. Lo anterior se sustenta en el incremento de la participación del resto del mundo en las importaciones de cuero y calzado hacia el grupo. Teniendo en cuenta lo anterior, el sector colombiano resulta favorecido con los resultados del presente indicador para los años de estudio.

La balanza comercial relativa ha sido favorable para el sector durante los años analizados, ya que sus valores cumplen con el desarrollo de ventaja comparativa, que aunque no alcanzan a llegar a 1 para definirse como un sector netamente exportador, sus valores son superiores a 0, indicando que se trata de un sector competitivo en el mercado del grupo. Una vez calculado el promedio de este indicador para los años de estudio, se obtiene un valor de ventaja comparativa del 44% con respecto a la CAN, mostrando que el sector del cuero y calzado colombiano es altamente demandado por el mercado regional.

En cuanto a los indicadores de transabilidad, el dinamismo exportador del sector en el intercambio comercial entre Colombia y la CAN, es favorable para los años de estudio, observado en la balanza comercial con superávit en el periodo de análisis, mostrando de esta manera que las exportaciones de este sector colombiano obtienen una mayor participación dentro del consumo aparente, manteniendo su vocación de sector exportador, con valores superiores a 0 en su indicador. Sin embargo, ante la crisis venezolana, se redujo en aproximadamente un 50%. Dicha caída se compensó de manera relativa por los aumentos en el comercio con Perú y Ecuador.

El grado de apertura exportadora indica, según sus valores, que el sector cuero y calzado colombiano es competitivo con respecto al resto del mundo, puesto que existe la capacidad del mismo para sobrepasar el nivel de producción necesario para abastecer la demanda interna del país.

B. CONCLUSIONES GENERALES

- El sector del cuero y el calzado en Colombia es débil en su mercado interno y el empresariado es incapaz de defender y sostenerse en el mercado doméstico con precios, calidad y diseños competitivos. Frente al mercado externo es aun más débil por su bajo potencial exportador. No obstante, los indicadores de competitividad internacional aplicados dan cuenta de que el país tiene relativas ventajas con estos productos en el mercado de la CAN.
- Esta industria debe trabajar en procura de un posicionamiento de marcas, en la agregación de valor y avanzar de manera permanente en el tema de diseño y moda.
- Las principales ventajas del sector con respecto a la competencia internacional son la mano de obra calificada, reconocimiento internacional – calidad – precio, costos de producción competitivos y existencia de una red de apoyo institucional.
- Se da una alta sustitución de productos de cuero por productos de otros materiales (sintéticos, tela, etc) en las empresas de calzado y manufacturas de cuero.
- Se carece de una rápida capacidad de respuesta a los cambios de tendencias del mercado en calzado y manufacturas del cuero.
- Las exportaciones de cuero triplican las exportaciones de calzado para los años 1999 – 2005 y en el caso de las importaciones son mayores las importaciones de calzado que las de cuero.
- El sector enfrenta cuatro problemas críticos: la informalidad, la competencia china, el contrabando y la revaluación.
- La cadena tiene un gran número de pequeñas empresas informales, que compiten con ventajas frente a las firmas que operan formalmente.
- La balanza comercial de calzado con el resto del mundo durante el periodo 1999 – 2005, ha sido desfavorable para Colombia y con tendencia a empeorar en el tiempo.
- Dada la informalidad del sector, es preciso anotar la dificultad para encontrar datos estadísticos confiables.
- El nivel de participación ha sido estable para los cuatro países, excepto en el año 2005, que presentó una tendencia a la baja, y se explica por el aumento de la entrada de calzado de la China a estos países.
- El incremento en las exportaciones depende en buena medida del acceso real y competitivo que se logre de las materias primas en el mercado internacional, en condiciones similares a las de los competidores de los países asiáticos y la competitividad creciente de toda la cadena productiva.

Recomendaciones

- Mejorar la internacionalización y la penetración en nuevos mercados.
- Modernización en tecnología dura y blanda.
- Capacitaciones en temas de logística y distribución.
- Combatir la informalidad del sector.
- Esta industria debe trabajar en procura de un posicionamiento de marca, agregación de valor, avanzar en el tema de diseño y moda y procesos de certificación.
- Mejorar la capacidad de comercialización y estrategias de ventas, mejores empaques, atención al cliente y la asociatividad nacional e internacional.
- Los empresarios deben vincularse en programas que les permitan aumentar su participación en los mercados nacionales e internacionales (Sena, Cámaras de Comercio, Proexport, Asociaciones, entre otros).
- Mayor control de las autoridades para evitar contrabando y lavado de activos.
- Adopción de medidas administrativas (fijación de precios indicativos mínimos de procedencia de importación de productos chinos y panameños).



Anexos Estadísticos - Tablas

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Calzado	28.339	32.589	40.341	26.992	29.355	43.936	61.928
Cuero	107.975	151.041	158.354	134.600	143.047	162.676	158.459
Total	136.314	183.630	198.695	161.592	172.402	206.612	220.387
Cambio %		35	8	-19	7	20	7

▲ Tabla 1: Exportaciones de calzado y cuero colombianos (Miles de US\$ FOB)
Fuente: DIAN, cálculos propios, 2006

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Venezuela							
Calzado	9.232	11.979	14.629	4.642	2.445	9.629	20.155
Cuero	15.936	24.510	23.859	6.732	3.053	13.351	15.577
Total	25.168	36.489	38.488	11.374	5.498	22.980	35.732
Perú							
Calzado	15	47	102	582	1.051	1.602	1.610
Cuero	430	452	1.000	749	1.218	880	969
Total	445	499	1.102	1.331	2.269	2.482	2.579
Ecuador							
Calzado	1.826	2.793	7.160	8.272	7.228	8.621	10.347
Cuero	667	1.775	4.756	3.199	2.889	3.584	3.943
Total	2.493	4.568	11.916	11.471	10.117	12.205	14.290
Bolivia							
Calzado	95	105	90	215	43	62	124
Cuero	38	110	186	86	57	59	40
Total	133	215	276	301	100	121	164
	28.239	41.771	51.782	24.477	17.984	37.788	52.765

▲ Tabla 2: Exportaciones colombianas hacia la CAN (Miles de US\$ FOB)
Fuente: DIAN, cálculos propios, 2006

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Calzado	46.452	63.713	88.545	74.752	78.994	101.858	140.213
Cuero	22.023	28.730	35.459	33.159	26.083	32.149	47.220
Total	68.475	92.443	124.004	107.911	105.077	134.007	187.433
Cambio %		35	34	-13	-3	28	40

▲ Tabla 3: Importaciones totales colombianas (Miles de US\$ CIF)
Fuente: DIAN, cálculos propios, 2006

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Venezuela							
Calzado	1.236	840	1.421	1.247	278	592	643
Cuero	639	426	314	334	74	114	208
Total	1.875	1.266	1.735	1.581	352	706	851
Perú							
Calzado	3	20	252	179	104	268	1.205
Cuero	70	46	567	844	229	142	556
Total	73	66	819	1.023	333	410	1.761
Ecuador							
Calzado	5.428	9.862	10.327	13.559	8.835	10.059	19
Cuero	628	774	544	812	1178	668	871
Total	6.056	10.636	10.871	14.371	10.013	10.727	890
Bolivia							
Calzado	84	44	19	2	0	0	124
Cuero	1	3	65	7	1	8	3
Total	85	47	84	9	1	8	127
	8.089	12.015	13.509	16.984	10.699	11.851	3.629

▲ Tabla 4: Exportaciones colombianas desde la CAN (Miles de US\$ CIF)
Fuente: DIAN, cálculos propios, 2006

Ocupación al 2003	Total personal ocupado	Personal remunerado permanente	Personal remunerado temporal
Antioquia	2.549	1.501	700
Atlántico	419	106	33
Bogotá	3.013	1.482	694
Bolívar	0	0	0
Boyacá	0	0	0
Caldas	885	683	64
Caquetá	0	0	-
Cauca	0	0	0
Cesar	0	0	0
Córdoba	0	0	0
Cundinamarca	909	882	27
Huila	0	0	0
La Guajira	0	0	0
Magdalena	0	0	0
Meta	0	0	0
Nariño	0	0	0
Norte de Santander	429	234	160
Quindío	159	36	117
Risaralda	201	75	31
Santander	411	121	258
Sucre	0	0	0
Tolima	0	0	0
Valle del Cauca	2.717	882	980
TOTAL CUERO Y CALZADO POR DEPARTAMENTOS	11.692	6.002	3.064
% participación en el total Nacional	2,1%	1,8%	3,1%
TOTAL NACIONAL	545.897	330.527	97.430

▲ Tabla 5: Personal ocupado al 2003
Fuente: DIAN, cálculos propios, 2006

Año	No. de Empresas creadas	Var%	No. de Empresas renovadas	Var%	No. de Empresas canceladas	Var%	No. de Empleados	Var%
1953	1		-		-		0,1	
1965	1	0	-		-		3	2900
1970	1	0	-		-		1296	43100
1972	3	200	-		-		5	-100
1974	2	-33	-		-		3	-40
1975	1	-50	-		-		40	1233
1976	2	100	-		-		1	-98
1977	3	50	-		-		0,1	-90
1979	2	-33	-		-		6	5900
1981	3	50	-		-		3	-50
1983	1	-67	-		-		40	1233
1984	8	700	-		-		42	5
1985	5	-38	-		-		3	-93
1986	1	-80	-		-		2	-33
1987	4	300	-		-		45	2150
1988	13	225	-		1		80	78
1989	9	-31	-		-		28	-65
1990	14	56	-		-		16	-43
1991	10	-29	-		13		42	163
1992	16	60	-		6		20	-52
1993	15	-6	-		7		280	1300
1994	20	33	-		3		211	-25
1995	18	-10	-		39		26	-88
1996	34	89	-		35		129	396
1997	34	0	-		39		63	-51
1998	53	56	-		47		243	286
1999	40	-25	-		28		53	-78
2000	59	48	-		51		197	272
2001	85	44	15		42		23	-88
2002	99	16	46	207	42		61	165
2003	117	18	50	9	35		45	-26
2004	169	44	113	126	45		102	127
2005	188	11	423	274	42		933	815
2006	53	-72	123	-71	18		220	-76
TOTAL	1084		770		493		4.261	

▲ Tabla 6: Empresas (personas naturales y jurídicas) Cali, cuero y calzado a Junio 30 de 2006
Fuente: Camara de Comercio Cali / 2006

Exportaciones FOB Colombianas del producto al grupo (Miles de U\$)								
Año	BOLIVIA		ECUADOR		PERÚ		VENEZUELA	
	Cuero	Calzado	Cuero	Calzado	Cuero	Calzado	Cuero	Calzado
1999	38	95	667	1826	430	15	15.936	9.232
2000	110	105	1.775	2.793	452	47	24.510	11.979
2001	186	90	4.756	7.160	1.000	102	23.859	14.629
2002	86	215	3.199	8.272	749	582	6.732	4.642
2003	57	43	2.889	7.228	1.218	1.051	3.053	2.445
2004	59	62	3.584	8.621	880	1.602	13.351	9.629
2005	40	124	3.943	10.347	969	1.610	15.577	20.155
Totales	576	734	20.813	46.247	5.698	5.009	103.018	72.711

▲ Tabla 7: Exportaciones FOB Colombianas del producto al grupo (Miles de U\$)
Fuente: http://websiex.dian.gov.co/siex/Importaciones/capi/body_capi.html

Exportaciones FOB Colombianas del producto al grupo en variación %								
Año	BOLIVIA		ECUADOR		PERÚ		VENEZUELA	
	Cuero	Calzado	Cuero	Calzado	Cuero	Calzado	Cuero	Calzado
1999								
2000	189	11	166	53	5	213	54	30
2001	69	-14	168	156	121	117	-3	22
2002	-54	139	-33	8.272	-25	471	-72	-68
2003	-34	-80	-10	7.228	63	81	-55	-47
2004	4	44	24	8.621	-28	52	337	294
2005	-32	100	10	10.347	10	0,5	17	109
Totales	175	99	316	231	136	934	262	230

▲ Tabla 8: Exportaciones FOB Colombianas del producto al grupo en variación %
Fuente: http://websiex.dian.gov.co/siex/Importaciones/capi/body_capi.html

Importaciones CIF Colombianas del producto al grupo (Miles de U\$)								
Año	BOLIVIA		ECUADOR		PERÚ		VENEZUELA	
	Cuero	Calzado	Cuero	Calzado	Cuero	Calzado	Cuero	Calzado
1999	1	84	628	5.428	70	3	639	1.236
2000	3	44	774	9.862	46	20	426	840
2001	65	19	544	10.327	567	252	314	1.421
2002	7	2	812	13.559	844	179	334	1.247
2003	1	0	1.178	8.835	229	104	74	278
2004	8	0	668	10.059	142	268	114	592
2005	3	124	871	19	556	1.205	208	643
Totales	88	273	5.475	58.089	2.454	2.031	2.109	6.2571

▲ Tabla 9: Importaciones CIF Colombianas del producto al grupo (Miles de U\$) 2003
Fuente: http://websiex.dian.gov.co/siex/Importaciones/capi/body_capi.html

Importaciones CIF Colombianas del producto al grupo en variación%								
Año	BOLIVIA		ECUADOR		PERÚ		VENEZUELA	
	Cuero	Calzado	Cuero	Calzado	Cuero	Calzado	Cuero	Calzado
1999								
2000	200	-48	23	82	-34	567	-33	-32
2001	2.067	-57	-30	5	1.133	1.160	-26	69
2002	-89	-89	49	31	49	-29	6	-12
2003	-86	-95	45	-35	-73	-42	-78	-78
2004	700	0	-43	14	-38	158	54	113
2005	-63	123.900	30	-100	292	350	82	9
Totales	2.792	-289	44,58	96,71	1.036	1.813,49	-77	60,13

▲ Tabla 10: Importaciones CIF Colombianas del producto al grupo en variación%
Fuente: http://websiex.dian.gov.co/siex/Importaciones/capi/body_capi.html

Importaciones CIF del grupo (miles US\$)					
Año	1	2	3	4	5
	Mt Bolivia	Mt Ecuador	Mt Perú	Mt Venezuela	M (1+2+3+4)
1999	2.094.881	2.945.755	6.817.728	13.296.670	25.155.034
2000	2.019.771	3.472.169	7.414.654	15.314.520	28.221.114
2001	1.707.864	5.160.115	7.307.514	17.250.019	31.425.512
2002	1.831.367	6.383.662	7.492.373	12.255.585	27.962.987
2003	1.694.492	6.529.305	8.409.110	8.766.904	25.399.811
2004	1.889.986	7.850.906	10.092.389	15.708.875	35.542.156
2005	2.222.983	9.314.382	12.164.980	20.597.769	44.300.114

Año	6	7	8	9	10
	Mi Bolivia	Mi Ecuador	Mi Perú	Mi Venezuela	Mi (6+7+8+9)
1999	13.948	25.032	34.172	152.108	225.260
2000	27.065	31.423	40.987	165.168	264.643
2001	24.023	61.408	53.871	222.785	362.087
2002	20.934	78.388	67.726	122.430	289.478
2003	16.845	82.823	75.699	61.109	236.476
2004	16.913	109.606	80.840	140.555	347.914
2005	14.948	68.629	82.872	123.755	290.204

▲ Tabla 11A: Importaciones CIF del grupo (miles de US\$)
Fuente: <http://websiex.dian.gov.co>

Importaciones CIF del grupo del producto provenientes de Colombia (miles US\$)					
Año	11	12	13	14	15
	Mij Bolivia	Mij Ecuador	Mij Perú	Mij Venezuela	Mij
					(11+12+13+14)
1999	74	8.653	427	21.971	31.125
2000	184	6.079	553	21.232	28.048
2001	219	12.445	819	32.954	46.437
2002	238	12.363	1.601	12.523	26.725
2003	212	10.976	2.130	5.644	18.962
2004	210	12.856	2.229	23.225	38.520
2005	145	8.073	2.335	17.896	28.449

Año	16	17	18	19	20
	Mj Bolivia	Mj Ecuador	Mj Perú	Mj Venezuela	Mj
					(16+17+18+19)
1999	40.284	362.659	414.823	773.645	1.591.411
2000	47.0145	516.704	393.137	1.137.849	2.094.704
2001	47.885	761.450	378.063	1.503.919	2.691.317
2002	42.555	881.846	417.078	1.011.905	2.353.384
2003	48.108	871.531	498.673	748.692	2.167.004
2004	61.245	1.107.466	782.065	1.641.532	3.592.308
2005	42.304	839.722	702.426	1.369.678	2.954.130

▲ Tabla 11B: Importaciones CIF del grupo del producto provenientes de Colombia - (miles de US\$)
Fuente: <http://websiex.dian.gov.co>

Aplicación de indicadores de Competitividad Sectorial Internacional					
Año	Participación global de mercado	Participación de mercado	Contribución	Contribución del sector	Balanza Comercial relativa
	(Mj/M)*100	(Mij/Mi)*100	(Mij/Mj)*100	(Mi/M)*100	(Xij-mij)/(Xij+mij)
1999	6,326	13,82	1,96	0,9	0,55
2000	7,422	10,60	1,34	0,9	0,55
2001	8,564	12,82	1,73	1,2	0,59
2002	8,416	9,23	1,14	1,0	0,17
2003	8,532	8,02	0,88	0,9	0,25
2004	10,107	11,07	1,07	1,0	0,52
2005	6,668	9,80	0,96	0,7	0,46

▲ Tabla 12: Aplicación de indicadores de Competitividad Sectorial Internacional

Año	Participación global de mercado				Participación de mercado				Contribución del sector			
	Bolivia	Ecuador	Perú	Venezuela	Bolivia	Ecuador	Perú	Venezuela	Bolivia	Ecuador	Perú	Venezuela
1999	1,9	12,3	6,1	5,8	0,53	34,57	1,25	14,44	0,67	0,85	0,50	1,14
2000	2,3	14,9	5,3	7,4	0,68	19,35	1,35	12,85	1,34	0,90	0,55	1,08
2001	2,8	14,8	5,2	8,7	0,91	20,27	1,52	14,79	1,41	1,19	0,74	1,29
2002	2,3	13,8	5,6	8,3	1,14	15,77	2,36	10,23	1,14	1,23	0,90	1,00
2003	2,8	13,3	5,9	8,5	1,26	13,25	2,81	9,24	0,99	1,27	0,90	0,70
2004	3,2	14,1	7,7	10,4	1,24	11,73	2,76	16,52	0,89	1,40	0,80	0,89
2005	1,9	9,0	5,8	6,6	0,97	11,76	2,82	14,46	0,67	0,68	0,74	0,60

Año	Indicador de transabilidad			
	mij	xij	QIJ	TIJ
1999	8.089	28.239	259.814	0,08
2000	12.015	41.771	278.225	0,12
2001	13.509	51.782	294.982	0,15
2002	16.975	24.176	277.731	0,03
2003	10.698	17.884	281.203	0,03
2004	11.843	37.687	332.044	0,08

Año	Grado de apertura exportadora	Grado de penetración de importaciones
	$X_{ij} / (Q_{ij} + M_{ij} - X_{ij})$	$M_{ij} / (Q_{ij} + M_{ij} - X_{ij})$
1999	0,12	0,03
2000	0,17	0,05
2001	0,20	0,05
2002	0,09	0,06
2003	0,07	0,04
2004	0,12	0,04

Año	Especialización Importadora
	$X_{ij} / (Q_{ij} + M_{ij} - X_{ij})$
1999	2,4
2000	1,5
2001	1,6
2002	1,2
2003	1,0
2004	1,2
2004	0,9

▲ Tabla 12: (continuación) Aplicación de indicadores de Competitividad Sectorial Internacional: Participación global de mercado, Participación de mercado, Contribución del sector, Balanza Comercial relativa, Indicador de transabilidad, Grado de apertura exportadora, Grado de penetración de importaciones, Especialización importadora

CITAS

- 1 En el estudio que origina este artículo, participaron como auxiliares de investigación los estudiantes del programa de Economía en opción de trabajo de grado Héctor Fabio Rodríguez Álvarez y María Cristina Vega Carvajal
- 2 Dirección de impuestos y Aduanas Nacionales. Base de datos SIEX según clasificación por capítulos. <http://websiex.dian.gov.co/>
- 3 Dirección de competitividad del Ministerio de Comercio Exterior-Colombia. Perfil de la cadena cuero y sus manufacturas y calzado. (online). Bogotá. 2001. <http://www.colombiacompite.gov.co/archivos/perfil%20cuero.pdf>
- 4 *Ibid.*
- 5 www.FAO.org
- 6 <http://www.FUNDES.org>
- 7 Beck, Demriguc-Kunt, Maksimovic. (2003) "The determinants of financing obstacles" Banco Mundial
- 8 Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina. Informe, "Desencadenar el Crédito. Cómo ampliar y estabilizar la banca.". IPES 2005.
- 9 Fundes. La realidad de la pyme colombiana, desafío para el desarrollo. http://www.latinpyme.com.co/asp_categoria_ver.asp?cat_id=2577&cat_nom=Investigaciones. 2006
- 10 JARAMILLO J, Alberto, *et al.* Apertura e industria en el Valle de Aburrá: alimentos, textiles, confecciones, cuero, calzado, metalmecánica. (Online). Cali - Valle del Cauca. Diciembre, 1995. Pág 178
- 11 MONROY, Néstor. Una aplicación de células de manufactura para aumentar la competitividad. Departamento de Ingeniería Industrial, Universidad de los Andes.
- 12 En 1994 la Unión Europea colocó cuotas de importación a determinados tipos de calzado provenientes de China, con lo que se evitó la entrada de 362 millones de pares en un lapso de 4 años.
- 13 Planes tecnológicos para Argentina. 2001. www.latinnews.com
- 14 MINDESARROLLO. "Los retos de la cadena del cuero, sus manufacturas y el calzado en el siglo XXI". Uricoechea Publicidad, primera edición, diciembre de 2001. Colombia
- 15 Dirección de Competitividad del Ministerio de Comercio Exterior-Colombia. Perfil de la cadena cuero y sus manufacturas y calzado. (Online). Bogotá. 2001. <http://www.colombiacompite.gov.co/archivos/perfil%20cuero.pdf>
- 16 El concepto de tecnología limpia en el sector se refiere a: exento de sal, de contaminación proteica en las aguas residuales, sulfuros, soluciones amoniacales, sales de cromo, disolventes orgánicos y básicamente la ausencia de desperdicios sólidos curtidos al cromo.
- 17 SENA. "Estudio de caracterización del cuero". Servicio Nacional de aprendizaje, Mesa Sectorial. Editorial Precolombi, 1999. Página 46-49
- 18 Mincomex Colombia. Dirección de competitividad. 2001
- 19 Nota Metodológica sobre indicadores sectoriales de competitividad y productividad.
- 20 Comercio Intraproducto: intercambio del mismo producto al interior de dos empresas o entre dos países.
- 21 Es la suma de producción nacional, regional o local según el caso (P) más las importaciones (M), menos las exportaciones (X). $CA = P + M - X$.
- 22 Si T_{ij} es mayor que cero, el sector se considera exportador, dado que existe un exceso de oferta ($X_{ij} - M_{ij} > 0$), es decir, es un sector competitivo dentro del país. Si T_{ij} es menor que cero, es posible que se trate de un sector sustituidor de importaciones, o no competidor con las importaciones, dado que existe un exceso de demanda ($X_{ij} - M_{ij} < 0$).
- 23 Grado de Apertura Exportadora.
- 24 Portal ALADI. Anexo Metodológico Derivación y Propiedades del Índice de Intensidad de Comercio. [www.aladi.org/.../8b03952bf540c78803256c210065a9f4/1220c5d632fb228003256c33004abd9b/\\$FILE/139AneMe.doc](http://www.aladi.org/.../8b03952bf540c78803256c210065a9f4/1220c5d632fb228003256c33004abd9b/$FILE/139AneMe.doc)

BIBLIOGRAFÍA

ACICAM: Asociación Colombiana de industriales del calzado, el cuero y sus manufacturas - www.acicam.org.

Banco Mundial. Colombia: Country Economic Memorandum/ The foundations for Competitiveness. 8 de noviembre de 2005.

BONIFAZ, José L y MORTIMORE, Michael. Colombia un CANAnálisis de su competitividad internacional (CEPALC). Serie desarrollo productivo. Naciones Unidas, Santiago de Chile: Copyright, 1999. p.84.

Departamento Nacional de Planeación. Cadenas Productivas: estructura, Comercio Internacional y protección. Departamento Nacional de Planeación (República de Colombia). Bogotá D.C, 2004. Pág. 155 - 172.

Dirección de Competitividad del Ministerio de Comercio Exterior-Colombia. Perfil de la cadena cuero y sus manufacturas, y calzado (online). Bogotá. <http://www.colombiacompite.gov.co/archivos/perfil%20cuero.pdf>.

Dirección de impuestos y Aduanas Nacionales. Base de datos SIEX según clasificación por capítulos. <http://websiex.dian.gov.co/>.

Dirección de competitividad del Ministerio de Comercio Exterior - Colombia. Perfil de la cadena cuero y sus manufacturas y calzado. (online). Bogotá. 2001. <http://www.colombiacompite.gov.co/archivos/perfil%20cuero.pdf>.

Informe de Coyuntura Económica Regional Departamento del Valle del Cauca (ICER). ICER II semestre 2005. (On line). Bogotá. (Cited 10 marzo, 2006). <http://www.dane.gov.co/files/icer/2003/valle/t2.pdf>. Pàg. 76 – 87.

Informe de Coyuntura Económica Regional Departamento del Valle del Cauca (ICER). ICER II semestre 2005. (On line). Bogotá. (Cited 10 marzo, 2006). <http://www.dane.gov.co/files/icer/2003/valle/t2.pdf>. Pàg. 24 – 29.

JARAMILLO J, Alberto, et al. Apertura e industria en el valle de aburrá: alimentos, textiles, confecciones, cuero, calzado, metalmecánica. (Online). Cali - Valle del Cauca. Diciembre, 1995. <http://www.eafit.eu.co/NR/rdon%2Fyres/19A2C44A-AAC2-4ECF-EEC444C4BFCADFE/O/AperturaEIndustrialEnElValleDeAburr%C3%A1.pdf>. Pàg. 178.

La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina. (online) Junio 11 de 2005.

MÉNDEZ A, Carlos E. Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación. Tercera edición. Bogotá: Nomos S.A, 2003. 246 p.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Estructura productiva y de Comercio Exterior del Departamento del Valle (Online), Santa Fé de Bogotá, junio de 2005. http://www.mincomercio.gov.co/VBeContent/Documentos/negociaciones/TLC/11_difusion/Antioquia.pdf.

Mincomex Colombia. Dirección de competitividad. 2001.

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Bogotá. El sector calzado en Colombia (online). Marzo, 2005. www.proexport.gov.co.

OSINKY, Debra. Perfil general. BAKER, Dean B. Curtido, acabado de pieles. BRAID, P.E. Industria peletera. CORANDI, F.L Y PORTICH, Paulo. Calzado, industria. STERN, Frank B. Efectos sobre la salud y pautas patológicas. SPIEGEL, Jerry. Cuestiones ambientales y de salud pública. Preposición En MICHAEL, Mc Cann. Cuero, pieles y calzado. Edición Española: Ministerio de trabajo y asuntos sociales, 2001. Volumen III, parte XIV. P 88.1 – 88.13. <http://www.mtas.es/insh/EncOIT/tomo3.htm>.

Periódico El País. El Mercado del Calzado se recupera. Julio 5 de 2006. Cali – Colombia (On- line).

POTES ESCOBAR, Julio. ROMERO, José Vicente. ¿Por qué el Valle siempre está en rojo? Evolución y caracterización de la balanza comercial regional. Revista Libre Empresa Nro 2. Universidad libre Colombia. Capítulo 1. Pàg 28. 2004.

Tomado del diario La República. A buscar la asociatividad para enfrentar el TLC. agosto 24 de 2004.



Diana Carolina Villegas
Álvarez

Administradora de Negocios USB Cali.
Investigadora del Centro de investigaciones
económicas Programa de Economía
Universidad Libre Cali



Héctor Darío Zapata González

Economista Universidad de Antioquia;
postgrado en Economía y Comercio
exterior Universidad de Barcelona
(España), y en Investigación Educativa
en Contextos de Docencia Universitaria,
CINDE Universidad de San Buenaventura
-Cali. Docente del programa Economía
y Negocios Internacionales Universidad
Libre Cali y Coordinador del Centro de
Investigaciones Económicas. Grupo de
Investigación Desarrollo Local y Regional
COL 0015769