

PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN Y APERTURA DE NUEVOS MERCADOS EN LAS MEDIANAS EMPRESAS DE CALZADO EN LA CIUDAD DE CÚCUTA

1. INTRODUCCIÓN

La industria del sector calzado, relativamente nueva en nuestra región y una de las pocas que le ha hecho frente a la crisis económica desatada por factores como el contrabando, el cierre fronterizo y la importación de calzado proveniente de china. Ha venido mostrando un gran avance en el aumento de su capacidad de producción y de sus estándares de calidad, los productos de las medianas empresas de calzado de la ciudad de Cúcuta hoy le coquetean a los mercados internacionales; ganando terreno a otras ciudades capitales a nivel nacional; dando grandes pasos en el ámbito de la internacionalización de sus productos, este proyecto de investigación se enfoca en conocer e identificar las condiciones actuales de exportación y ventajas competitivas. Reconocer los principales destinos de exportación y apertura de nuevos nichos de mercado a los cuales lo empresarios están apuntando sus estrategias.

El desarrollo de la investigación inicia con el planteamiento del problema que nos indica la evolución y el comportamiento de las exportaciones desde años anteriores mostrando variaciones en el mercado del calzado. El nivel del mercado extranjero es exigente requiere una entidad certificadora de origen que compruebe que el producto cumple con el porcentaje de insumos exigido. Las ferias de exhibición internacionales que promueve Procolombia abren puertas a nuevos mercados en otros países.

Por otro lado, se requiere saber cuáles son los principales destinos de exportación y apertura de nuevos mercados en las medianas empresas de calzado de la ciudad de Cúcuta, basados en unos síntomas, causas, pronósticos y antecedentes en-

contrados en el mercado. En el primer cuatrimestre del 2015 con respecto al mismo periodo del 2014, no ha sido el mejor para la industria del calzado y el cuero debido a la disminución en los niveles de producción en un 7,1 %. Al igual que las ventas reales a nivel nacional de calzado se redujeron el 1,1% por causa de la baja dinámica de economía y la reducción de gastos en los hogares. Así lo informó Luis Gustavo Flórez, presidente de Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (ACICAM). Como también manifiesta que hay una competencia desleal, “China se lleva el cuero crudo colombiano, luego lo devuelve producido en zapatos, bolsos y otros, que también tienen afectado a los nacionales, ya que entran a competir a precios muy baratos”, dice. A pesar del comportamiento del mercado nacional, las exportaciones indican una cifra positiva donde para abril del 2015 aumento en un 26%, esto debido a la tasa de cambio (Sánchez, 2015).

A pesar de dicho aumento, los exportadores de calzado requieren una entidad certificadora de origen debido a que parte de su mercado está en E.E.U.U. Estos deben certificar que el 75 % de los insumos son colombianos, los propietarios de las empresas realizan una declaración juramentada bajo el riesgo de que si se comprueba que el producto no cumple a cabalidad con este porcentaje, se deshace. El presidente de ACICAM cita un ejemplo, si compra los tacones en Cali, el forro en Bogotá y la suela en Cúcuta, ¿de dónde viene la materia prima de cada uno de estos insumos?, el proceso es complicado y la lluvia de dudas es lo que lleva a que no se exporte en la Vanguardia (2012). Por otra parte, Optimismo y posibilidades de negocios es lo que se ha visto en el International Footwear and Leather Show (IFLS) y la VI Exhibición Internacional del Cuero e Insumos, Ma-

PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN Y APERTURA DE NUEVOS MERCADOS EN LAS MEDIANAS EMPRESAS DE CALZADO EN LA CIUDAD DE CÚCUTA

1. INTRODUCCIÓN

La industria del sector calzado, relativamente nueva en nuestra región y una de las pocas que le ha hecho frente a la crisis económica desatada por factores como el contrabando, el cierre fronterizo y la importación de calzado proveniente de china. Ha venido mostrando un gran avance en el aumento de su capacidad de producción y de sus estándares de calidad, los productos de las medianas empresas de calzado de la ciudad de Cúcuta hoy le coquetean a los mercados internacionales; ganando terreno a otras ciudades capitales a nivel nacional; dando grandes pasos en el ámbito de la internacionalización de sus productos, este proyecto de investigación se enfoca en conocer e identificar las condiciones actuales de exportación y ventajas competitivas. Reconocer los principales destinos de exportación y apertura de nuevos nichos de mercado a los cuales los empresarios están apuntando sus estrategias.

El desarrollo de la investigación inicia con el planteamiento del problema que nos indica la evolución y el comportamiento de las exportaciones desde años anteriores mostrando variaciones en el mercado del calzado. El nivel del mercado extranjero es exigente requiere una entidad certificadora de origen que compruebe que el producto cumple con el porcentaje de insumos exigido. Las ferias de exhibición internacionales que promueve Procolombia abren puertas a nuevos mercados en otros países.

Por otro lado, se requiere saber cuáles son los principales destinos de exportación y apertura de nuevos mercados en las medianas empresas de calzado de la ciudad de Cúcuta, basados en unos síntomas, causas, pronósticos y antecedentes en-

contrados en el mercado. En el primer cuatrimestre del 2015 con respecto al mismo periodo del 2014, no ha sido el mejor para la industria del calzado y el cuero debido a la disminución en los niveles de producción en un 7,1 %. Al igual que las ventas reales a nivel nacional de calzado se redujeron el 1,1% por causa de la baja dinámica de economía y la reducción de gastos en los hogares. Así lo informó Luis Gustavo Flórez, presidente de Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (ACICAM). Como también manifiesta que hay una competencia desleal, “China se lleva el cuero crudo colombiano, luego lo devuelve producido en zapatos, bolsos y otros, que también tienen afectado a los nacionales, ya que entran a competir a precios muy baratos”, dice. A pesar del comportamiento del mercado nacional, las exportaciones indican una cifra positiva donde para abril del 2015 aumento en un 26%, esto debido a la tasa de cambio (Sánchez, 2015).

A pesar de dicho aumento, los exportadores de calzado requieren una entidad certificadora de origen debido a que parte de su mercado está en E.E.U.U. Estos deben certificar que el 75 % de los insumos son colombianos, los propietarios de las empresas realizan una declaración juramentada bajo el riesgo de que si se comprueba que el producto no cumple a cabalidad con este porcentaje, se deshace. El presidente de ACICAM cita un ejemplo, si compra los tacones en Cali, el forro en Bogotá y la suela en Cúcuta, ¿de dónde viene la materia prima de cada uno de estos insumos?, el proceso es complicado y la lluvia de dudas es lo que lleva a que no se exporte en la Vanguardia (2012). Por otra parte, Optimismo y posibilidades de negocios es lo que se ha visto en el International Footwear and Leather Show (IFLS) y la VI Exhibición Internacional del Cuero e Insumos, Ma-

quinaria y Tecnología (EICI), que se realiza en Corferias. Es el encuentro que organiza ACICAM donde llegaron 184 compradores internacionales invitados por procolombia provenientes de Ecuador, Costa Rica, México, Estados Unidos, Guatemala, Perú, Canadá entre otros. El IFLS, es una de las ferias del país con mayor trayectoria en donde los 399 expositores colombianos que participan tienen la oportunidad de mostrar sus productos. Uno de los empresarios mexicanos afirma que Colombia es un fuerte fabricante en Suramérica (Procolombia, 2014).

Según informe de Granados (2014) el sector del calzado, requiere identificar los destinos de exportación que son potenciales y generan un margen de producción activo. Debido a los diferentes convenios que se han ido logrando con los diferentes países se abren nuevas propuestas de exportación. Aunque es un arma de doble filo ya que da pasó a la entrada de nuevas competencias que afecten las ventas nacionales, por otro lado, el contrabando que llega desde china y entra por Venezuela genera declive en ventas.

Es necesaria la creación de ventajas competitivas y mayores atractivos en el sector de calzado, además de estrategias que permitan llegar a estos mercados de manera efectiva, asegurando la competitividad y permitiendo enfrentar los restos que vienen inmersos con estos acuerdos comerciales. Es necesario que este sector de calzado una sus esfuerzos con sectores privados y las instituciones públicas para que los integrantes de este gremio se fortalezcan y de esta manera obtengan los mismos niveles competitivos que se tienen en el exterior, para lograr participar de manera eficaz en los mercados internacionales (Procolombia., Norte de santander, oportunidades de negocio con más de 20 países, 2014).

Teniendo en cuenta que este sector es representativo en la industria manufacturera, siendo considerado como el mayor potencial exportador, es por esto que se hace necesaria la unión de los esfuerzos centrándose en el fortalecimiento de su competitividad y la exploración de nuevos mercados (Procolombia, 2014).

Los productos de las medianas empresas de Cúcuta ofrecidos por ESPIA, GILVANNY, PANDITAS, AGUA DE COCO entre otros. Están próximos a penetrar mercados a nivel nacional e internacional. Pero para que los esfuerzos de la empresa surtan efecto, es indispensable desarrollar un plan de exportación que contemple aquellos detalles que faciliten la introducción de estos productos en un mercado extranjero. El presente proyecto permitirá aplicar y ejecutar dicho requerimiento gracias a los conocimientos adquiridos en el programa de Negocios internacionales y por medio de una metodología teórico-práctica que facilita el aprendizaje.

2.MATERIALES Y MÉTODOS

Se utilizó la base de datos suministrada por ACICAM, con el fin de recopilar datos que nos lleven a identificar las medianas de empresas de la ciudad de Cúcuta y tener claridad si están exportando y a que países.

La Asociación Colombiana De Industriales De Calzado, El Cuero Y Sus Manufacturas, asociación que tiene como misión representar y promover los intereses de las empresas dedicadas a la producción de calzado, que se enfoca como una propuesta de desarrollo gremial basada en la representatividad empresarial, compromiso social e internacionalización. Entre sus objetivos se encuentran, buscar incentivos y estímulos para las exportaciones, colaborar con las áreas de mercadeo, informática y estadística de las empresas afiliadas, para contribuir al conocimiento de los mercados, sobre los últimos avances tecnológicos, comercialización o distribución de sus productos. La gestión que se realiza como asociación se ve representada en el contacto permanente con las entidades que ofrezcan cooperación y beneficios estratégicos.

El proceso de obtención de información de esta fuente fue realizado de manera directa, en la oficina que representa a ACICAM en la ciudad de Cúcuta, ubicada en la calle 12 con avenida 4ª, edificio Panamericano.

Debido al cierre de frontera con Venezuela los exportadores lograron abrir los nuevos mercados internacionales.

Tabla 2. Evolución de las exportaciones de norte de Santander de calzado terminado en dólares Fob, Por país destino, seis (6) meses antes del cierre seis (6) meses después.

PAÍS DESTINO	ANTES DEL CIERRE DE FRONTERA	DESPUÉS DEL CIERRE DE FRONTERA	Variación %
	Mayo-Agosto 2015 US\$ FOB	Septiembre 2015 - Febrero 2016 US\$ FOB	
VENEZUELA	145.205	73.833	-49%
ECUADOR	73.171	29.684	-59%
COSTA RICA	38.008	26.894	-29%
CANADA	27.368		-100%
PERU	17.888	21.302	19%
GUADALUPE	11.844		-100%
REPUBLICA DOMINICANA	8.788	8.590	-2%
CHILE		51.601	
BOLIVIA		35.728	
PANAMA		25.588	
ARUBA		4.587	
HONDURAS		1	
Total general	311.188	277.088	-11%

Los nuevos mercados explorados a raíz del cierre de frontera son los siguientes:

CHILE	19%
BOLIVIA	14%
PANAMA	9%
ARUBA	2%

Dado lo anterior el 43% de las exportaciones se están desarrollando en estos 4 países lo que significa nuevas oportunidades. Situación que coloca como gran oportunidad para incrementar dada la experiencia con estos nuevos mercados. EL 47% de las exportaciones actuales aún se mantienen en Venezuela, Ecuador y Costa Rica, con la incidencia que antes del cierre era del 80%, no

obstante, el decrecimiento los negocios en estos países se tienen un número considerable aun de exportaciones. Se debe profundizar más en la investigación del comportamiento de los mercados en los países de Honduras y Aruba ya que los negocios son mínimos, pero pueden ser el inicio de una oportunidad a gran escala.

Por otro lado, las medianas empresas de calzado de Cúcuta se han enfocado a visitar ferias internacionales, y a su vez trabajan de la mano con Procolombia realizando exposiciones en la ciudad de Cúcuta invitando clientes que pueden ser potenciales ya que desean impulsar sus productos a otros destinos y no depender solo de un pequeño sector de países, sus productos cuentan con calidad e innovación que pueden ser competencias con otras empresas de calzado nacional. Esta información que han recopilado ha llevado seleccionar a un grupo de países como nuevos destinos de exportación como lo son México, Costa Rica y Guatemala según la información que suministro ACICAM.

4. CONCLUSIONES

La crisis económica fue uno de los principales detonantes que desató el interés de los fabricantes de calzado, en buscar destinos más allá de los establecidos y ampliar sus mercados como salida a la fuerte situación que desencadenó el cierre fronterizo en la ciudad. La tendencia del sector calzado es claramente al alza y está demostrado que los empresarios de las medianas empresas del calzado en la ciudad de Cúcuta, están interesados en abrir nuevos mercados, aun sin tener las garantías necesarias; se está empezando a cultivar una nueva cultura abierta al cambio. Con el transcurso de los últimos meses se ha dejado de lado, el interés por depender de Venezuela como principal destino de exportación.

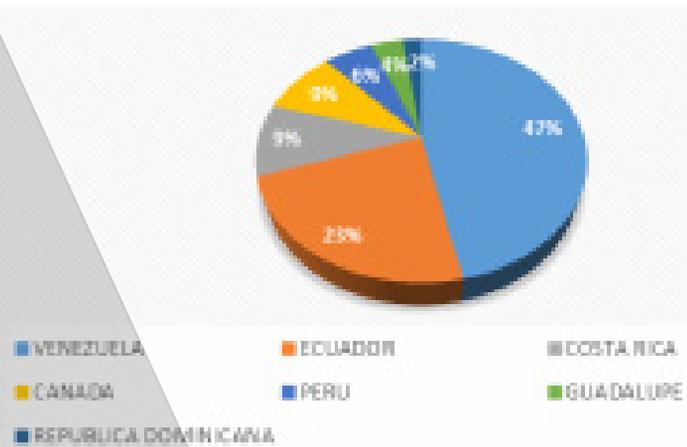
Las políticas establecidas por el gobierno nacional en materia de comercio exterior requieren del apoyo del sector calzado perteneciente a la división No minero-energético para cumplir la meta trazada a 2018, para ello se ha enfocado en dar beneficios tributarios e incentivar a las nuevas em-

3. RESULTADOS

Basado en la información recopilada en la entidad ACICAM se logró identificar cuáles son las medianas empresas de calzado de Cúcuta que actualmente se encuentran exportando.

GOMEZ VARGAS JHON FABIO (AGUA DE COCO), GOMEZ VARGAS SANDRA ELIANA (ESPÍA) RODRIGUEZ CAÑAS GEOVANNI (CALZADO GILVANNI), CALZADO DE ALVAREZ, CALZADO MOLLE LTDA, MURILLO HERNANDEZ UBALDO ANTONIO (CALZADO PANDITAS MURILLO), FACAVA S.A.S. Y AMORE STYLE CALZADO Y ACCESORIO Analizando las siguientes tablas y graficas suministradas por la entidad ACICAM, se conoce los principales destinos de exportación de calzado de las medianas empresas de Cúcuta y a su vez se observa la variación de un antes y después por el cierre de frontera

Figura 1. Exportaciones de norte de Santander de calzado terminado en dólares fob, por país destino, 6 meses antes del cierre.



Se puede observar en la Figura 1, Venezuela representa 47 % de las exportaciones siendo el mayor país importador de calzado de ciudad de Cúcuta. Dejando solo con el 57 % a países como Canadá, República dominicana, Ecuador, Perú, Guatemala y costa rica. Las empresas de calzado no miraban otros destinos potenciales ya que Venezuela representaba el mayor ingreso para sus empresas.

Tabla 1. Evocación de exportaciones de partes de calzado

PAÍS DESTINO	ANTES DEL CIERRE DE FRONTERA	DESPUÉS DEL CIERRE DE FRONTERA	Variación %
	Marzo-Agosto 2020 US\$ FOB	Septiembre 2020 - Febrero 2021 US\$ FOB	
VENEZUELA	668.504	82.848	-88%
ECUADOR	403.966	582.581	+10%
PERU	41.587	3.488	-92%
REPUBLICA DOMINICANA	31.650	2.825	-91%
ARUBA		628	
Total general	1.082.827	485.422	-56%

Fuente: DANE Cálculos: Dirección de Estudios Sectoriales-ACICAM

Antes del cierre las exportaciones a Ecuador disminuyeron en un 10%, pero la participación después del cierre en el total de las exportaciones fue del 79% con respecto a Venezuela que fue del 19%, lo que permite concluir que Ecuador es la alternativa más explotada como negocio para las medianas empresas; sin embargo, con el cierre de frontera Venezuela mantiene una alta participación teniendo en cuenta las condiciones actuales del comercio.

El 2% restante están entre Perú y república dominicana lo que deja como conclusión que se tienen algunas experiencias con estos dos países las cuales no las están aprovechando para aumentar las posibilidades de negocio. Aruba inicia a mostrarse como alternativa de negocio para el sector ya que antes del cierre no tenía alguna participación en las exportaciones de la región. Es evidente la disminución en las exportaciones con Venezuela quien para ese tiempo era el principal socio comercial de la región con un valor de -84% después de cierre de frontera.

Antes del cierre el 54% del total de las exportaciones se realizaba a Venezuela y el 41% a Ecuador, situación que indica que este país ya se situaba en un alto porcentaje como oportunidad de negocio para las medianas empresas del Norte de Santander. Con respecto al número de exportaciones de calzado pasaron de un total de 20 exportaciones a solo 4 es decir una disminución de 83%.

presas con programas como INNPULSA, que se materializa a través de premiar a los empresarios que generen innovación y traigan con ello desarrollo para la región.

También se puede evidenciar el fuerte papel que desempeñan organizaciones como ACICAM; en el apoyo y acompañamiento a los empresarios del sector, así como su función de promover y dar la iniciativa en los nuevos caminos a recorrer por empresarios que la conforman; con la implementación de estrategias que los vinculen a esta nueva tendencia de crecimiento que representa el sector en la ciudad.

Mantener altos índices de calidad es una de las premisas constantes de los fabricantes, para así lograr penetrar mercados como el estadounidense, cuyos parámetros exigen a los productores generar artículos que cumplan a cabalidad con los requisitos planteados por ellos, pues este mercado es bastante exigente en cuanto a la manufactura de productos como el calzado.

Países que históricamente se han considerado pequeños o en vías de desarrollo como Ecuador, Honduras, Costa Rica, Bolivia y Panamá entre los que sobresalen se han convertido en una salida para el calzado fabricado en la ciudad, puesto que la mayoría de las exportaciones realizadas en los últimos 6 meses tuvieron como destino estos países latinoamericanos.

La vitrina comercial como lo son las ferias internacionales se han convertido en el principal trampolín para muchos empresarios de la ciudad de Cúcuta quienes con esfuerzo asisten para mostrar sus productos. El calzado colombiano en especial el cucuteño resalta principalmente por su calidad y novedosos diseños.

La unión en el sector manufacturero y empresarios del calzado de la ciudad de Cúcuta es notoria, resaltamos el talento cucuteño que va de la mano con el compromiso de impulsar el desarrollo económico y social en la región.

5. BIBLIOGRAFÍA

Granados. (24 de Abril de 2014). La república. Recuperado de http://www.larepublica.co/alimentos-textiles-calzado-y-cigarrillos-lo-que-m%C3%A1s-entra-por-contrabando-desde-venezuela_157656.

MinCIT, F. (6 de Febrero de 2013). Liga de consumidores Cúcuta. Recuperado de http://www.ligadeconsumidorescucuta.org/ligacucuta/index.php?option=com_content&view=article&id=404%3Apromocion-internacional-creditos-y-capacitacion-algunas-estrategias-para-apoyar-sector-cuero-y-calzado&catid=30%3Ainteres&Itemid=33.

Procolombia (15 de Julio de 2014). Procolombia.co. Recuperado de <http://www.procolombia.co/multimedia/video/ifls-espacio-de-negocios-para-los-exportadores-colombianos-de-cuero-calzado-y-marro>.

Procolombia (26 de Marzo de 2014). Recuperado de <http://www.colombiatrader.com.co/node/21190>.

Procolombia (2014). Norte de Santander, oportunidades de negocio con más de 20 países. Recuperado de http://www.procolombia.co/sites/default/files/periodico_de_las_oportunidades_norte_de_santander_v2.pdf.

Sanchez, c. (16 de julio de 2015). Disminuyó la producción de calzado. Recuperado de El tiempo.com.

Vanguardia. (14 de Junio de 2012). Vanguardia. Recuperado de <http://www.vanguardia.com/economia/local/161024-exportadores-de-calzado-requieren-entidad-certificadora-de-origen>.