

Cuero, calzado e industria marroquina



Generalidades de la Cadena Productiva



El perfil que se presenta a continuación estudia las cuatro grandes actividades de la cadena de cuero, calzado e industria marroquinera: la producción de cuero crudo, el procesamiento de la piel en la actividad de curtiembre, la producción de productos de marroquinería, y talabartería y la industria del calzado.

La característica de este sector, tanto a nivel mundial como nacional, es que un alto porcentaje de la producción de cueros y pieles se dirige a la fabricación de calzado. En consecuencia el estudio que se realiza de este sector, corresponde, en la mayoría de los casos, a una descripción de la industria de calzado. Este hecho ha determinado en gran parte la estructura de mercado del sector a nivel internacional, ya que los países productores de calzado son los compradores más importantes de cuero como Francia e Italia en la Unión Europea, China en Asia y Brasil en América Latina. A partir de 2000, la creciente demanda por parte de los países productores de productos de cuero hizo que los precios del cuero y las pieles se incrementaran en forma sustancial, lo que originó un desabastecimiento de las industrias nacionales¹.

A nivel internacional, la industria del calzado ha mostrado desde mediados del siglo pasado una relocalización de plantas productoras, desde los países desarrollados hacia China, Corea, Hong Kong, Indonesia, Taiwan y Brasil. La producción de calzado en estos países es intensiva en mano de obra y se ha enfocado en calzado deportivo y de consumo masivo. Dos factores han condicionado el proceso de relocalización en la industria del calzado: a) bajo costo de la mano de obra en los países mencionados antes; b) falta de regulación ambiental en el proceso de curtido de los cueros y pieles².

¹ Ministerio de Desarrollo (2001) *Los retos de la cadena de cuero, sus manufacturas y el calzado en el siglo XXI*. Colombia.

² Cerutti, Julia (2003) *Estudios sectoriales. Componente: Industria del calzado*. Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación. Argentina.

La fase de relocalización ha llevado a que la producción de calzado en países como España, Italia y Portugal se haya enfocado en la fabricación de productos con un alto grado de diferenciación en cuanto a marcas, diseño y materiales. Eso ha contribuido a convertirlos en los países líderes en cuanto a diseños y a la tecnología empleada para la producción de calzado.

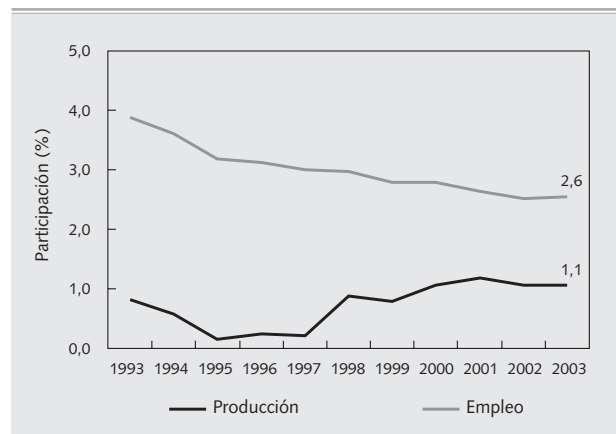
Otro aspecto importante de la industria del calzado a nivel mundial es el aumento en el uso de materiales sustitutos del cuero como son los sintéticos para capelladas y el poliuretano (plástico) para fabricar suelas. Sin embargo, la innovación tecnológica más marcada se desarrolla en el calzado deportivo, que fabrica suelas de plástico inyectadas directamente a la capellada e incorpora como insumos los microprocesadores y computadores, materiales compuestos y fibras textiles sofisticadas combinadas con cuero y caucho. Por su parte, el calzado femenino, que se caracteriza por los constantes cambios en los modelos, incorpora la fabricación y diseño asistido por computadora que permite una mayor flexibilidad productiva para cubrir la demanda.

En Colombia la cadena del cuero, calzado e industria marroquinera depende en gran medida de la matanza de ganado bovino de la cual se obtiene gran parte de la oferta de cuero y pieles. No obstante, esta oferta no puede ser aprovechada completamente, debido al bajo cuidado que se realiza al cuero durante el proceso de levante del ganado vacuno y durante su sacrificio. Esta situación se debe en gran parte a la baja capacitación que existe dentro del sector ganadero en el manejo del cuero y pieles³.

³ Ministerio de Desarrollo (2001) *Los retos de la cadena de cuero, sus manufacturas y el calzado en el siglo XXI*. Capítulo 4 *La oferta de pieles en Colombia*.

Gráfico 1

Empleo y producción: participación de la cadena en la industria (1993-2003)



Fuente: Encuesta Anual Manufacturera, Dane. Estimados 2002 - 2003.

El proceso industrial de la cadena en Colombia se inicia con el proceso de curtido y va hasta la elaboración de calzado, productos de marroquinería y talabartería. Según la Encuesta Anual Manufacturera (EAM), la cadena de cuero, calzado e industria marroquinera tuvo en 2003 una participación de 1% dentro de la producción industrial y 2,6% dentro del empleo industrial.



Descripción y estructura de la Cadena Productiva

Proceso productivo

El proceso productivo de la cadena de cuero se divide en cuatro grandes actividades que son: producción de cuero crudo, curtiembre, marroquinería y calzado⁴. Una breve descripción se presenta a continuación:

⁴ Ministerio de Desarrollo (2001) *Los retos de la cadena de cuero, sus manufacturas y el calzado en el siglo XXI*. Capítulo 5 *Fabricación de cuero curtido*.

Producción de cuero crudo: la obtención del cuero crudo se da después del sacrificio de los animales. Para la producción de la curtiembre, la principal materia prima es la piel cruda de origen bovino.

Curtiembre: el curtido es el proceso de sometimiento de la piel a acciones físico-químicas para convertirla en un material duradero. Esta parte del proceso de producción comprende tres fases: la ribera, el curtido⁵ y el teñido y acabado.

Marroquinería y talabartería: de esta parte del proceso productivo se obtienen las manufacturas de cuero y prendas de vestir de este material. Se compone de cinco pasos básicamente: diseño, modelo, cortado, guarnecido⁶, terminado y empaque.

Calzado: una característica importante del proceso de producción del calzado es que requiere insumos diferentes al cuero, como son los textiles, el caucho y el plástico. El proceso de fabricación del calzado se inicia con la fabricación de suelas, luego viene el cortado de la pieza previamente patronada y, posteriormente, el proceso de guarnecido.

Para llevar a cabo el análisis de la cadena productiva se parte del concepto de eslabón, que es una agrupación de productos relativamente homogéneos en cuanto a características técnicas de producción: materias primas, usos finales o intermedios y tecnologías productivas⁷.

A partir de la identificación del proceso productivo del cuero y sus manufacturas, se elaboró un diagrama de flujo que describe la cadena productiva, y en el cual se recogen las principales líneas de producción y los diferentes productos del sector a través de 17 eslabones. En la cadena se distinguen cinco tipos de bienes finales: calzado, vestuario, productos de marroquinería, productos de talabartería y artículos de carnaza (gráfico 2).

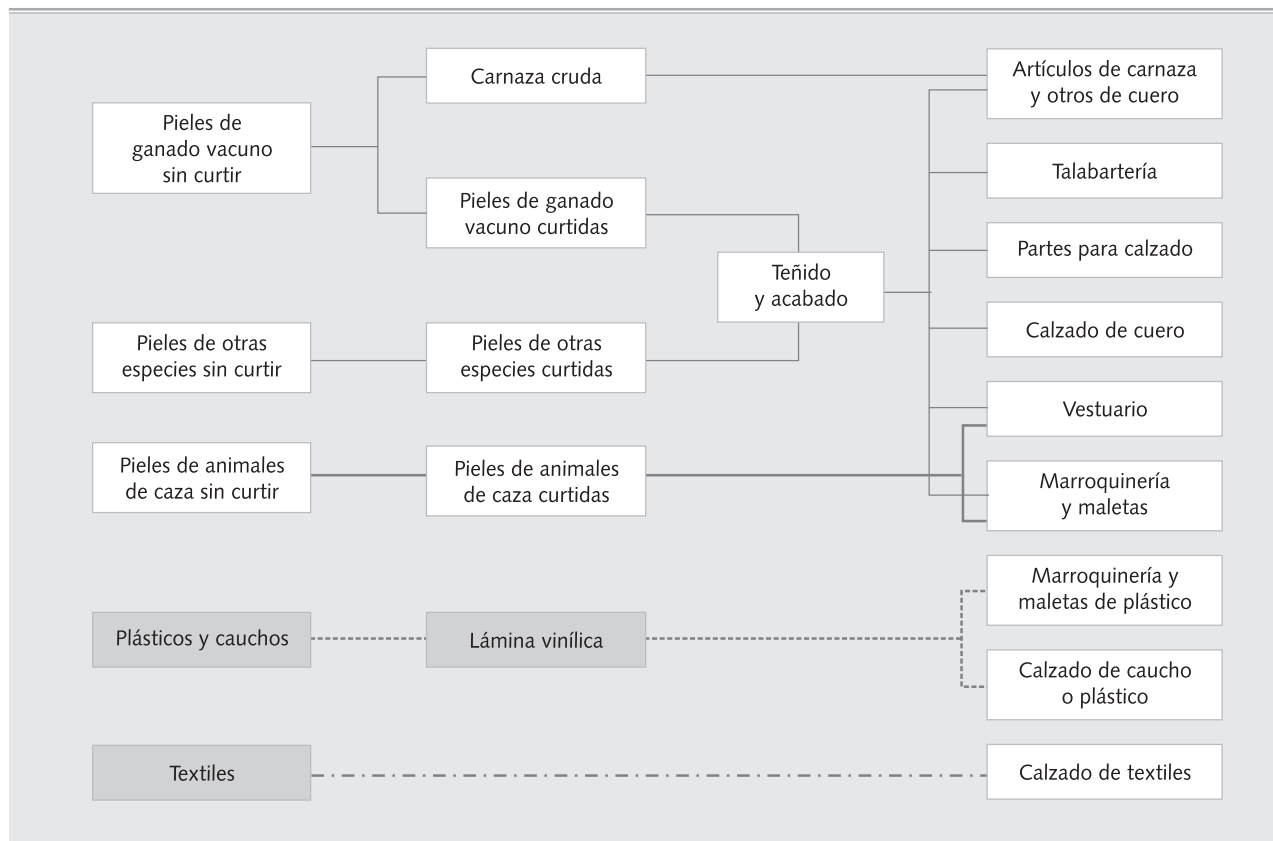
⁵ Dentro de los tipos de curtiembre están: el curtido vegetal que utiliza extractos naturales. Este es usado principalmente para los cueros bovinos, destinados a la fabricación de suelas de calzado y de sillas de montar. El curtido mineral, utiliza sales de cromo, aluminio, hierro y zirconio. Es aplicado para obtener cueros finos, flexibles y suaves como la napa, la oscaría, la gamuza y el *nobuck*.

⁶ En esta fase se procede a disminuir el espesor del cuero en los bordes para un mejor doblado y armado. Luego aplicar adhesivos, coser, colocar ojetes, pintar y entintar los bordes.

⁷ Ver Nota técnica No. IV-1.

Gráfico 2

Estructura simplificada de la cadena



Fuente: Elaboración propia.

La producción de cada uno de los eslabones se presenta en el cuadro 1. El eslabón con mayor participación es calzado de cuero (30,4%), seguido por pieles curtidas de ganado vacuno (26,3%). Por línea de producción se observa que los eslabones asociados con la elaboración de calzado participan con 39,8% de la producción, con la elaboración de productos de marroquinería (10,6%), con los artículos de carnaza (5,4%), con los productos de vestuario (2,3%) y los productos de talabartería tienen una participación menor a 1%.

En el cuadro 2 se presenta el índice de dedicación por establecimiento y el índice de dedicación por empleo⁸. El índice de dedicación por establecimientos muestra un valor de 0,45 para el eslabón de calzado de cuero, lo cual indica que el número de establecimientos que participan en la producción de estos bienes es alto

en comparación con los otros eslabones de la cadena. Los eslabones de marroquinería y maletas de plástico, de marroquinería y maletas, de vestuario, de partes para calzado y de pieles curtidas de ganado vacuno tienen un índice entre 0,10 y 0,13.

Al igual que con el índice de dedicación por establecimientos, el de dedicación por empleo muestra un alto valor para el eslabón calzado de cuero (0,37). Se observa, adicionalmente, que los eslabones relacionados con los bienes finales de la cadena muestran un índice entre 0,10 y 0,18. Los resultados para ambos índices muestran el alto grado de dedicación con que cuenta la cadena, hecho que se debe a la lenta evolución tecnológica del sector en Colombia⁹.

⁸ Ver Nota técnica No. IV-2.

⁹ DNP (1998) *Serie microempresa y competitividad: Cuero*. En www.dnp.gov.co. De acuerdo con el *Estudio de caracterización del cuero*, realizado por el Sena en 1999, la tecnología que se utiliza es del tipo tradicional y sólo se observa un avance tecnológico en el proceso de curtiembre y en el de la fabricación de calzado.

Cuadro 1
Valor de la producción (2001)

Eslabón	Número de productos		Producción en fábrica	
	CIU ^{1/}	Posiciones arancelarias ^{2/}	Valor (\$ millones)	Participación (%)
Pieles de animales de caza sin curtir	3	3	n.d	n.d
Pieles de ganado vacuno sin curtir	5	3	10.542	1,3
Pieles de otras especies sin curtir	8	6	285	0,0
Carnaza cruda	5	1	12.601	1,5
Pieles curtidas de animales de caza	3	6	n.d	n.d
Pieles curtidas de ganado vacuno	6	8	217.875	26,3
Pieles curtidas de otras especies	7	4	648	0,1
Teñido y acabado	7	7	23.506	2,8
Artículos de carnaza y otros de cuero	14	6	44.459	5,4
Marroquinería y maletas	15	5	64.890	7,8
Talabartería	5	1	3.050	0,4
Vestuario	23	7	19.395	2,3
Marroquinería y maletas de plástico	22	9	23.023	2,8
Partes para calzado	17	4	78.482	9,5
Calzado de cuero	12	11	251.661	30,4
Calzado de textiles	8	5	30.081	3,6
Calzado de caucho o plástico	12	9	47.779	5,8
Total cadena	172	95	828.278	100

¹ Clasificación Internacional Industrial Uniforme, 8 dígitos.

² Arancel Armonizado de Colombia, 10 dígitos.

n.d. No disponible.

Fuente: Encuesta Anual Manufacturera (2001), Dane.

Cuadro 2
Establecimientos y empleo: número e índice de dedicación (2001)

Eslabón	Establecimientos		Empleo	
	Número	Índice de dedicación ^{1/}	Número	Índice de dedicación ^{1/}
Pieles de animales de caza sin curtir	n.d	n.d	n.d	n.d
Pieles de ganado vacuno sin curtir	11	0,02	878	0,05
Pieles de otras especies sin curtir	3	0,01	356	0,02
Carnaza cruda	28	0,06	1.314	0,07
Pieles curtidas de animales de caza	n.d	n.d	n.d	n.d
Pieles curtidas de ganado vacuno	45	0,10	1.808	0,10
Pieles curtidas de otras especies	4	0,01	157	0,01
Teñido y acabado	9	0,02	241	0,01
Artículos de carnaza y otros de cuero	32	0,07	2.086	0,11
Marroquinería y maletas	63	0,13	3.492	0,18

Cuadro 2 (continuación)
Establecimientos y empleo: número e índice de dedicación (2001)

Eslabón	Establecimientos		Empleo	
	Número	Índice de dedicación ^{1/}	Número	Índice de dedicación ^{1/}
Talabartería	8	0,02	285	0,02
Vestuario	47	0,10	1.766	0,09
Marroquinería y maletas de plástico	57	0,12	2.531	0,13
Partes para calzado	52	0,11	2.787	0,15
Calzado de cuero	209	0,45	7.021	0,37
Calzado de textiles	19	0,04	2.348	0,12
Calzado de caucho o plástico	40	0,09	2.846	0,15
Total cadena	467	-	18.902	-

¹ Ver Nota técnica No. IV-2.

n.d. No disponible.

Fuente: Encuesta Anual Manufacturera (2001), Dane. Cálculos DNP - DDE.



Aspectos comerciales y arancelarios

Comercio internacional

En el cuadro 3 se pueden observar las exportaciones y las importaciones de la cadena entre 2001 y 2003 junto con la tasa de apertura exportadora (TAE) y la tasa de penetración de las importaciones (TPI) para 2001¹⁰. Estos indicadores muestran que los eslabones de marroquinería y maletas de plástico, artículos de carnaza y otros de

¹⁰ La TAE es igual a las exportaciones sobre el valor de la producción; la TPI es igual a las importaciones sobre el consumo aparente; siendo este último igual a la suma de la producción y las importaciones menos las exportaciones. Ver Nota técnica No. IV-3.

cuero y pieles curtidas de ganado vacuno cuentan con la mayor vocación exportadora. El eslabón calzado de cuero muestra una TAE baja, a pesar de la importancia relativa que cuenta dentro de la cadena. Los eslabones de calzado de caucho o plástico y de calzado de textiles muestran una TPI promedio de 70%; y el eslabón de marroquinería y maletas de plástico una tasa de 90%. Esto refleja una fuerte incursión de los productos extranjeros en el mercado nacional, especialmente en el sector de calzado.

Durante la década pasada, el sector del cuero y el calzado se caracterizó por contar con un constante superávit comercial, tendencia que se mantiene para el período 2001-2003 con una balanza comercial promedio de US\$66 millones. Sin embargo, a nivel de eslabón, se observa que los productos finales de la cadena relacionados con el calzado y con las maletas de plástico muestran balanzas comerciales negativas.

Los cuatro principales destinos de los productos de la cadena, en orden de importancia, son Estados Unidos, Italia, Venezuela y Hong Kong. De las exportaciones dirigidas al mercado norteamericano se destacan las de los eslabones de marroquinería y maletas, y de artículos de carnaza. Hacia Italia se destacan las exportaciones del eslabón de pieles curtidas de otras especies. Las exportaciones hacia Ecuador se concentran sobre los eslabones relacionados con el calzado de cuero y con los productos de marroquinería (cuadro 4).

Cuadro 3
Colombia: comercio internacional

Eslabón	Exportaciones ^{1/}		Importaciones ^{1/}		Tasa de apertura exportadora ^{2/}	Tasa de penetración de importaciones ^{3/}
	Valor (US\$ miles)	Participación (%)	Valor (US\$ miles)	Participación (%)		
Pieles de animales de caza sin curtir	12.828	7,30	10	0,01	n.d	n.d
Pieles de ganado vacuno sin curtir	160	0,09	894	0,82	31,7	39,6
Pieles de otras especies sin curtir	1.190	0,68	345	0,31	n.d	n.d
Carnaza cruda	6.544	3,73	91	0,08	1,3	0,7
Pieles curtidas de animales de caza	-	-	-	-	n.d	n.d
Pieles curtidas de ganado vacuno	47.795	27,21	4.835	4,41	52,5	11,3
Pieles curtidas de otras especies	1.451	0,83	62	0,06	0,0	12,8
Teñido y acabado	21.819	12,42	1.434	1,31	n.d	n.d
Artículos de carnaza y otros de cuero	14.411	8,20	580	0,53	80,1	16,2
Marroquinería y maletas	28.634	16,30	1.550	1,41	n.d	n.d
Talabartería	578	0,33	98	0,09	46,6	11,0
Vestuario	2.636	1,50	1.862	1,70	32,3	25,9
Marroquinería y maletas de plástico	5.588	3,18	17.027	15,53	80,3	90,8
Partes para calzado	8.903	5,07	4.707	4,29	35,8	22,2
Calzado de cuero	18.181	10,35	16.862	15,38	19,6	16,6
Calzado de textiles	1.099	0,63	21.814	19,90	11,4	70,0
Calzado de caucho o plástico	3.834	2,18	37.439	34,16	22,8	70,2
Total cadena	175.652	100	109.611	100	-	-

¹ Promedio anual 2001-2003. ² TAE = (exportaciones/producción), 2001. Ver Nota técnica No. IV-3.

³ TPI = (importaciones/consumo aparente), 2001. Ver Nota técnica No. IV-3.

n.d. No disponible.

Fuente: Encuesta Anual Manufacturera, Dane - Dian. Cálculos DNP - DDE.

Los cuatro principales proveedores de los productos de la cadena en Colombia, en orden de importancia, son China, Ecuador, Brasil e Italia. Las importaciones provenientes de China son fundamentalmente de calzado de cuero, producto en el cual este país ha ganado competitividad frente a la mayoría de los países.

De los productos provenientes de Ecuador se destaca las del eslabón de pieles de ganado vacuno sin curtir. De los productos traídos de Italia se observa que los eslabones de mayor participación corresponden a los de materias primas para la fabricación de calzado (cuadro 5).

Cuadro 4
Colombia: exportaciones y principales destinos
(Promedio anual 2001-2003)

Eslabón	Exportaciones totales (US\$ miles)	Destinos (Participación %)				
		Estados Unidos	Italia	Venezuela	Hong Kong	Otros
Pieles de animales de caza sin curtir	12.828	11,4	2,6	0,2	-	85,8
Pieles de ganado vacuno sin curtir	1.190	8,1	9,7	-	49,7	32,4
Pieles de otras especies sin curtir	161	-	-	-	0,5	99,5
Carnaza cruda	27	1,1	-	6,9	-	92,0
Pieles curtidas de animales de caza	5.207	41,4	6,2	-	-	52,4
Pieles curtidas de ganado vacuno	58.408	1,6	18,6	1,0	18,0	60,7

Cuadro 4 (continuación)
Colombia: exportaciones y principales destinos
(Promedio anual 2001-2003)

Eslabón	Exportaciones totales (US\$ miles)	Destinos (Participación %)				
		Estados Unidos	Italia	Venezuela	Hong Kong	Otros
Pieles curtidas de otras especies	3	1,7	42,5	-	-	55,8
Teñido y acabado	13.990	10,4	20,8	10,8	1,5	56,5
Artículos de carnaza y otros de cuero	14.411	42,1	-	1,7	-	56,2
Marroquinería y maletas	28.634	63,6	0,1	7,1	-	29,2
Talabartería	578	17,4	-	3,7	-	78,9
Vestuario	2.636	31,6	0,2	22,8	0,2	45,1
Marroquinería y maletas de plástico	5.588	16,0	0,0	26,8	-	57,2
Partes para calzado	8.903	19,5	0,1	15,5	-	64,9
Calzado de cuero	18.181	11,1	-	21,8	-	67,1
Calzado de textiles	1.099	10,3	-	27,3	-	62,4
Calzado de caucho o plástico	3.834	3,5	-	38,6	-	57,9
Total cadena	175.679	20,6	8,3	7,8	6,5	56,8

Fuente: Dane - Dian. Cálculos DNP-DEE.

Cuadro 5
Colombia: importaciones y principales proveedores
(Promedio anual 2001-2003)

Eslabón	Importaciones totales (US\$ miles)	Origen (Participación %)				
		China	Ecuador	Brasil	Italia	Otros
Pieles de animales de caza sin curtir	10	-	-	-	10,4	89,6
Pieles de ganado vacuno sin curtir	1.179	-	52,4	10,4	2,3	34,9
Pieles de otras especies sin curtir	60	4,8	-	-	0,1	95,1
Carnaza cruda	39	-	32,0	-	1,8	66,2
Pieles curtidas de animales de caza	115	0,4	-	-	14,7	84,9
Pieles curtidas de ganado vacuno	5.525	0,4	5,8	28,7	10,7	54,5
Pieles curtidas de otras especies	31	26,4	-	-	10,8	62,8
Teñido y acabado	751	2,4	9,9	0,6	41,6	45,4
Artículos de carnaza y otros de cuero	630	11,7	0,1	0,2	8,9	79,1
Marroquinería y maletas	1.500	56,0	0,7	0,1	7,1	36,1
Talabartería	98	4,2	0,7	-	1,1	94,0
Vestuario	1.862	26,4	-	0,1	29,8	43,7
Marroquinería y maletas de plástico	17.027	73,5	0,0	0,0	0,6	25,9
Partes para calzado	4.707	6,7	0,3	5,7	37,6	49,7
Calzado de cuero	16.862	55,7	0,5	5,6	4,6	33,5
Calzado de textiles	21.814	63,1	14,4	4,3	0,1	18,1
Calzado de caucho o plástico	37.439	60,4	20,4	5,9	0,3	13,0
Total cadena	109.650	54,8	10,9	5,6	4,1	24,7

Fuente: Dane - Dian, Cálculos DNP - DDE.

Protección nominal y efectiva

En esta sección se describe y analiza la estructura de la protección de la cadena a través del arancel nominal y la tasa de protección efectiva (TPE). El arancel nominal es una fuente de información sobre las fortalezas y debilidades con que el país caracteriza su estructura productiva frente al mercado externo. A su vez, la tasa de protección efectiva –que mide la diferencia porcentual entre el valor agregado por producto, medido a precios domésticos y el valor agregado medido a precios internacionales– es un efecto de la protección nominal aplicada a los bienes finales y a sus insumos¹¹. Para determinar la TPE, se calculó la protección del bien final en términos de su arancel y el efecto de los aranceles de sus insumos ponderados por su participación en el total del valor agregado¹².

En el cuadro 6 se puede ver que, a lo largo de la cadena productiva, los eslabones con menor grado de elaboración o que agrupan materias primas de la cadena registran un arancel más bajo que los productos finales. Esto muestra que en esta cadena se da el escalonamiento que se propone con la política comercial en función de la naturaleza de los bienes y su grado de elaboración. En correspondencia con esta estructura arancelaria, los eslabones que reúnen materias primas, por ejemplo, el de pieles de otras especies sin curtir, muestran una protección efectiva negativa en tanto que los eslabones finales muestran una alta protección efectiva. No obstante,

¹¹ Para una mayor explicación del concepto de la Tasa de Protección Efectiva ver Bhagwati J., A. Panagariya y T.N. Srinivasan. *Lectures on International Trade*, capítulo 15. Second Edition, MIT Press Cambridge Massachusetts

¹² La fórmula utilizada fue la siguiente: $TPE = [T_n - \sum(a_{ij} * T_{ni})] / (1 - \sum a_{ij})$; donde T_n es la tasa nominal del sector para el cual se quiere calcular la TPE, a_{ij} es el coeficiente técnico del insumo y T_{ni} es la tasa nominal del insumo i . Para mayor información ver Nota técnica No. IV-4.

Cuadro 6
Arancel nominal y protección efectiva^{1/}
(Valores porcentuales 2003)

Eslabón	Arancel nominal		Arancel aplicado	Protección efectiva	
	Promedio simple	Promedio Ponderado por producción	Promedio simple	Arancel nominal	Arancel aplicado
Pieles de animales de caza sin curtir	5,00	n.d	1,67	n.d	n.d
Pieles de ganado vacuno sin curtir	5,00	5,00	0,92	0,77	2,11
Pieles de otras especies sin curtir	5,00	5,00	0,83	-5,25	-2,78
Carnaza cruda	10,00	10,00	2,67	13,90	0,55
Pieles curtidas de animales de caza	9,17	n.d	5,48	n.d	n.d
Pieles curtidas de ganado vacuno	10,63	9,90	3,37	17,19	7,83
Pieles curtidas de otras especies	7,50	5,00	2,79	0,77	2,03
Teñido y acabado	12,14	15,00	9,63	27,04	23,02
Artículos de carnaza y otros de cuero	15,83	15,20	12,40	17,84	22,70
Marroquinería y maletas	20,00	20,00	19,57	25,79	28,49
Talabartería	15,00	15,00	13,10	17,71	17,76
Vestuario	20,00	20,00	16,79	36,95	24,07
Marroquinería y maletas de plástico	20,00	20,00	19,18	24,11	25,75
Partes para calzado	15,00	20,00	11,86	20,27	16,44
Calzado de cuero	20,00	20,00	19,38	25,60	27,28
Calzado de textiles	20,00	20,00	18,49	23,36	18,96
Calzado de caucho o plástico	20,00	20,00	15,08	27,46	20,45

¹ Ver Nota técnica No. IV-4.

Fuente: Dane - Dian. Cálculos DNP - DDE

los eslabones de pieles curtidas de ganado vacuno y de carnaza cruda tienen una protección efectiva similar a la que poseen los bienes intermedios de la cadena.

La relación entre la tasa nominal aplicada a los insumos y la tasa nominal aplicada a los productos puede ser descrita mediante un gráfico de dispersión que relaciona la tasa de protección efectiva por producto y el arancel nominal aplicado a ese producto. En el gráfico 3 la línea de 45° describe la situación en la cual la tasa de protección efectiva del producto es igual a su tasa nominal, situación que se presenta cuando el promedio de las tasas nominales de los insumos es igual a la nominal del producto. De este resultado se puede deducir que los puntos por encima de la línea de 45° indican que la tasa de protección efectiva del producto es mayor que la tasa nominal promedio de los insumos, lo que permite obtener un valor agregado mayor que el que se obtendría en un escenario de libre mercado. Esta sería una situación deseable para un productor nacional.

Por el contrario, los puntos por debajo de la línea de 45° muestran una situación en la cual la tasa de protección efectiva del producto es menor a la tasa nominal promedio de los insumos. Esto lleva a un valor agregado menor que el que se obtendría en un escenario de libre mercado, lo cual sería una situación subóptima para un productor nacional. Es importante anotar que, bajo este resultado, la existencia de tasas de protección negativas es posible, y señala una situación en la cual la estructura arancelaria asociada a los insumos afecta en forma considerable la generación de valor agregado¹³. Esto se constituye en una situación indeseable para un productor nacional.

Para el caso de la cadena de cuero, calzado e industria marroquinera el número de productos en situación deseable es grande (cincuenta y cuatro productos de un total de sesenta). Cuatro productos se encuentran en una situación subóptima¹⁴, y pertenecen a los eslabones de pieles de ganado vacuno sin curtir y de pieles curtidas de otras especies. Por último, dos productos se encuentran en una situación indeseable. Estos resultados junto al gráfico 3 nos permiten concluir que la protección arancelaria que se brinda a los eslabones finales de la cadena no está siendo distorsionada por la protección arancelaria existente sobre los eslabones iniciales.

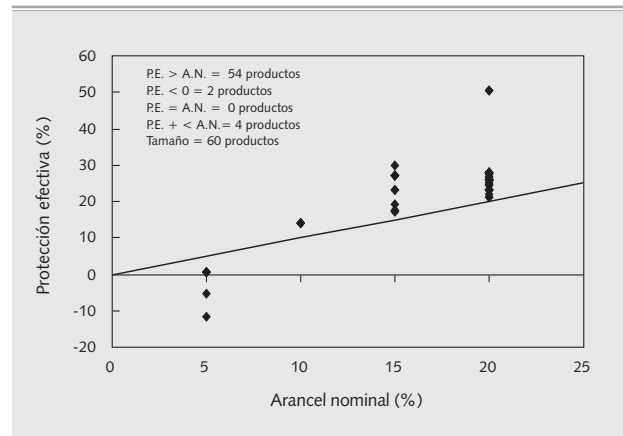
¹³ Este resultado no implica que el valor agregado sea negativo. Ver Nota técnica No. IV-5.

¹⁴ Estos corresponden a las siguientes partidas arancelarias 4101200000, 4101900000, 4105100000 y 4106210000.

¹⁵ Este indicador corresponde a una elasticidad puntual. Ver Nota técnica No. IV-6.

Gráfico 3

Arancel nominal y protección efectiva



Fuente: Dian. Cálculos DNP-DDE.

Sensibilidad de la protección efectiva

Un cambio en la protección nominal de los productos incluidos en cada eslabón tiene efectos sobre la protección efectiva de esos mismos productos, sobre los bienes finales de la misma cadena y sobre la protección efectiva de productos de otras cadenas.

El análisis de sensibilidad propuesto pretende establecer cuál es el efecto de un descenso de la tasa nominal del eslabón sobre la estructura de protección del sector (CIIU 5 dígitos) que hace uso del eslabón. Para ello se ha construido un indicador denominado Elasticidad de protección insumo-producto¹⁵. Los resultados del indicador se presentan en una matriz (cuadro 7) que captura los efectos encadenados: en ella, los eslabones se encuentran en las columnas y los sectores que utilizan los eslabones como insumo se encuentran en las filas.

La elasticidad de protección muestra que una reducción de la tasa nominal del eslabón de pieles curtidas de ganado vacuno y de carnaza cruda hará que la estructura de protección se incremente en los sectores vinculados a la elaboración de manufacturas de cuero, fabricación de calzado y confección de vestuario. El cambio en la tasa nominal del eslabón de pieles curtidas de ganado vacuno muestra efectos considerables, los de mayor magnitud se presentan en los sectores curtido y acabado de cuero; instrumentos, aparatos y accesorios de medicina, cirugía, odontología y veterinaria; partes y avíos para calzado;

artículos de carnaza; y guantes, corbatas, pañuelos, pañoletas y otras prendas similares (cuadro 7).

El cambio en la tasa nominal del eslabón de carnaza cruda muestra efectos menores al uno por ciento, los de mayor magnitud en este caso se registran en los sectores curtido y acabado de cuero; instrumentos, aparatos y accesorios de medicina, cirugía, odontología y veterinaria; partes y avíos para calzado; artículos de carnaza; y guantes,

corbatas, pañuelos, pañoletas y otras prendas similares (cuadro 7).

La reducción de la tasa nominal de los eslabones de partes para calzado y de teñido y acabado tendrán efecto sobre los sectores dedicados a la fabricación de calzado y de artículos de marroquinería. Lo que implica que los cambios de estos eslabones solamente tienen efectos intra-cadena, aunque son moderados.

Cuadro 7
Sensibilidad de la protección efectiva

Rama de producción	Eslabón				
	Pieles de ganado vacuno sin curtir	Carnaza cruda	Pieles curtidas de ganado vacuno	Partes para calzado	Teñido y acabado
Artículos de lona			1,94		
Confección de adornos, insignias, estandartes, banderas, etiquetas, etc.			1,72		
Hules y telas impregnadas e impermeabilizadas. Incluye el cuero artificial			1,86		
Confección de ropa exterior para hombre y niño			1,86		
Confección de ropa exterior para mujer y niña			2,01		
Confección de artículos de camisería			1,96		
Confección de ropa para trabajo		0,39	2,30		
Sombreros y partes para sombreros		0,29	1,72		
Cinturones, tirantes y similares		0,28	1,63	0,73	
Confección de prendas de vestir de cuero		0,26	1,53		
Guantes, corbatas, pañuelos, pañoletas y otras prendas similares		0,42	2,47		
Curtido y acabado de cuero	0,35	0,80	4,69		
Artículos de carnaza		0,42	2,47		
Aperos y arneses sillas de montar y sus accesorios	0,18	0,40	2,36		
Carteras y artículos de marroquinería (niqueleros, billeteras)		0,29	1,73	0,77	0,10
Maletas para equipaje y artículos conexos	0,13		1,76		0,10
Estuches y artículos decorativos y para adorno		0,36	2,11		0,12
Partes y avíos para calzado	0,22	0,49	2,89	1,29	
Calzado de cuero para hombres		0,29	1,73	0,77	0,10
Calzado para mujer		0,30	1,78	0,80	0,10
Calzado de cuero para niños			1,83	0,82	0,11
Calzado deportivo de cuero		0,28	1,65	0,74	
Calzado de tela y otros materiales, sandalias, pantuflas y similares		0,29	1,72	0,77	
Calzado no incluido antes		0,33	1,91	0,85	0,11
Fabricación de muebles para el hogar			1,66		
Fabricación de muebles para cocina, comercio y servicios			1,58		
Calzado de caucho y sus partes			2,09		
Calzado de plástico y sus partes y hormas de plástico		0,30	1,73	0,77	
Instrumentos, aparatos y accesorios de medicina, cirugía, odontología y veterinaria.		0,58	3,38	1,51	0,20
Armazones, asas, empuñaduras, monturas de pantallas			2,20		
Industrias manufactureras n.e.p.		0,36	2,13		
Extracción y refinación de manteca de cerdo y otras grasas animales comestibles y sub-productos.	0,29				
Sustancias y aditamentos alimenticios para animales, incluso harinas de ostras	0,18				
Mangos para herramientas, escobas y similares		0,35			
Ropa de fibras artificiales y sintéticas en tejido de punto					0,11

Fuente: Dane - Dian. Cálculos DNP - DDE.



Situación competitiva y oportunidades de acceso

Al analizar las importaciones de Estados Unidos por país de origen, se observa que los cuatro principales proveedores de productos de la cadena cuero, calzado e industria marroquinera son China (58,4%), Italia (8,2%), Brasil (5%) e Indonesia (4,2%). Las importaciones provenientes de China tienen una participación importante en los eslabones de calzado de caucho o plástico y de calzado de textiles, ya que representan las

dos terceras partes de las importaciones que realiza Estados Unidos. El más fuerte competidor de China en estos dos eslabones es Italia, aunque presenta una mayor participación en el eslabón de calzado de cuero. Las importaciones estadounidenses de cueros y pieles sólo representan 3,7% de las importaciones totales de la cadena y ninguno de los principales proveedores posee participaciones importantes.

En el cuadro 9 se presentan las importaciones de Estados Unidos para la cadena según el área económica de origen. La participación de Colombia es reducida aunque supera la participación de los países de la Comunidad Andina (CAN). No obstante, se encuentra bastante lejos de la participación que tienen los países de Mercosur, los cuales tienen una participación importante en los eslabones de pieles curtidas de ganado vacuno, teñido y acabado, y calzado de cuero. Es de resaltar que la participación de los países del Mercosur es superior a la de Canadá y México. Sin embargo, los resultados del cuadro 8 y 9 muestran que los países del Asia son los más fuertes competidores dentro del mercado norteamericano, en particular en los productos finales de la cadena.

Cuadro 8
Estados Unidos: importación y principales proveedores
(Promedio anual 1998 - 2003)

Eslabón	Importaciones totales (US\$ millones)	Origen (Participación %)				
		China	Italia	Brasil	Indonesia	Otros
Pieles de animales de caza sin curtir	51	0,0	0,0	0,0	0,1	99,8
Pieles de ganado vacuno sin curtir	108	0,4	2,2	4,1	0,0	93,3
Pieles de otras especies sin curtir	14	0,5	0,5	0,1	0,0	99,0
Carnaza cruda	3	0,2	4,5	0,5	0,0	94,8
Pieles curtidas de animales de caza	41	4,8	6,2	5,0	2,2	81,8
Pieles curtidas de ganado vacuno	660	1,2	29,4	7,8	0,0	61,6
Pieles curtidas de otras especies	9	0,2	12,5	0,4	0,5	86,4
Teñido y acabado	205	0,4	28,7	9,8	0,3	60,7
Artículos de carnaza y otros de cuero	163	32,7	7,4	1,7	0,3	57,9
Marroquinería y maletas	1.090	50,6	15,9	0,2	0,5	32,9
Talabartería	152	27,3	1,5	0,1	0,1	71,0
Vestuario	2.446	61,7	6,4	0,0	4,5	27,4
Marroquinería y maletas de plástico	3.533	57,1	3,1	0,0	3,8	35,9
Partes para calzado	399	31,7	2,5	0,7	0,1	65,0
Calzado de cuero	9.976	56,5	10,7	10,5	4,9	17,4
Calzado de textiles	1.598	71,7	5,9	2,1	3,0	17,4
Calzado de caucho o plástico	3.584	82,3	2,6	0,9	6,0	8,2
Total cadena	24.032	58,4	8,2	5,0	4,2	24,2

Fuente: USITC (United States International Trade Commission).

Cuadro 9
Estados Unidos: importaciones otros orígenes
(Promedio anual 1998 - 2003)

Eslabón	Importaciones totales (US\$ millones)	Origen (Participación %) ^{1/}								
		Colombia	CAN sin Colombia	Centro- américa	Mercosur	Nafta	Unión Europea	Resto ALCA	Chile	Otros
Pieles de animales de caza sin curtir	51	0,99	0,02	0,00	0,16	48,52	47,55	0,00	0,00	2,77
Pieles de ganado vacuno sin curtir	108	0,46	0,13	0,09	7,41	81,81	6,99	0,42	0,05	2,64
Pieles de otras especies sin curtir	14	0,12	0,50	0,00	2,41	30,16	15,81	0,00	0,20	50,79
Carnaza cruda	3	0,00	0,00	0,00	1,13	92,79	4,87	0,00	0,00	1,22
Pieles curtidas de animales de caza	41	12,32	1,44	0,04	8,71	16,85	28,63	0,27	0,06	31,68
Pieles curtidas de ganado vacuno	660	0,17	0,02	0,09	45,59	3,54	43,80	0,21	0,03	6,57
Pieles curtidas de otras especies	9	0,00	0,37	0,00	1,27	0,90	38,04	18,83	0,00	40,59
Teñido y acabado	205	0,29	0,12	0,19	19,86	19,26	44,73	1,02	0,17	14,36
Artículos de carnaza y otros de cuero	163	0,96	1,46	0,12	7,59	18,25	14,34	0,50	0,00	56,78
Marroquinería y maletas	1.090	2,17	0,07	1,87	0,28	2,85	24,47	0,57	0,00	67,72
Talabartería	152	0,33	0,09	0,07	3,23	15,10	25,74	0,03	0,00	55,41
Vestuario	2.446	0,05	0,02	0,61	0,81	4,96	8,71	0,05	0,00	84,79
Marroquinería y maletas de plástico	3.533	0,03	0,01	0,32	0,01	3,60	5,98	0,59	0,00	89,45
Partes para calzado	399	0,31	0,02	1,55	1,65	20,03	5,32	33,31	0,00	37,81
Calzado de cuero	9.976	0,03	0,00	0,11	10,56	2,36	17,11	0,42	0,01	69,40
Calzado de textiles	1.598	0,01	0,00	0,04	2,08	4,25	10,34	1,56	0,00	81,71
Calzado de caucho o plástico	3.584	0,01	0,00	0,00	0,85	0,61	3,46	0,01	0,00	95,05
Total cadena	24.032	0,17	0,03	0,28	6,32	3,86	13,32	0,98	0,01	75,05

¹ **CAN sin Colombia:** Bolivia, Ecuador, Perú, Venezuela. **Centroamérica:** Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. **Nafta:** México y Canadá. **Resto ALCA:** Caricom, Panamá y República Dominicana.
Fuente: USITC (*United States International Trade Commission*).

Ganancias o pérdidas en el mercado de Estados Unidos

Para observar la situación de los productos colombianos en el mercado americano, se compara la tasa de crecimiento de las exportaciones colombianas a Estados Unidos para los productos considerados en esta cadena, con la tasa de crecimiento de las importaciones totales estadounidenses de estos mismos¹⁶. Los resultados se presentan en el gráfico 4, donde cada producto puede presentar una de cuatro situaciones:

- Tasas de crecimiento positivas tanto en las importaciones totales de Estados Unidos como en las exportaciones que Colombia hace a ese mercado. Los ubicados en esta categoría son catalogados "productos competitivos", en el sentido que el mercado objeto de estudio los ha demandado de forma creciente, y las exportaciones colombianas a ese mercado han crecido. En esta situación se encuentran los productos

¹⁶ Los crecimientos fueron calculados comparando el valor promedio de importaciones durante el período 1996-1999 con el período 2000-2003. El análisis se realiza a nivel de producto bajo la clasificación HTS, que corresponde al sistema arancelario norteamericano.

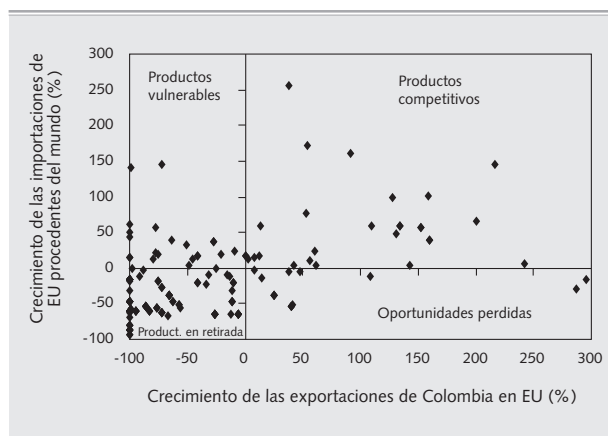
relacionados con los eslabones calzado de cuero, calzado de caucho y calzado de textiles. Un ejemplo es el producto calzado para deporte con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero en el cual las importaciones totales estadounidenses crecieron en promedio 100,7% y las provenientes de Colombia crecieron en promedio 158,4%.

- Tasas de crecimiento negativas en las importaciones de Estados Unidos pero positivas en las exportaciones de Colombia a ese mercado. Los ubicados en esta categoría son catalogados "productos vulnerables", debido a que Estados Unidos ha reducido su demanda y sin embargo las exportaciones colombianas a ese mercado han crecido. Tal es el caso del producto cueros y pieles enteros, en bruto, de bovino o de equino, donde las exportaciones colombianas hacia el mercado estadounidense crecieron en promedio 24,7% y las importaciones totales de Estados Unidos decrecieron en promedio 38,6%.
- Tasas de crecimiento negativas tanto en las importaciones totales de Estados Unidos como en las exportaciones de Colombia a ese mercado. Los ubicados en esta categoría son catalogados "productos en retirada", debido a que Estados Unidos los ha demandando menos y a la vez las exportaciones colombianas a ese mercado han decrecido. Las importaciones totales estadounidenses del producto cueros y pieles de reptil curtidos o *crust*, incluso divididas pero sin otra preparación, por ejemplo, decrecieron en promedio 69,9% y las exportaciones de Colombia a ese país decrecieron en promedio 55,7%.
- Tasas de crecimiento positivas en las importaciones totales de Estados Unidos pero tasas negativas en las exportaciones colombianas a ese mercado. Los productos ubicados en esta categoría son catalogados "oportunidades perdidas", dado que Estados Unidos

está demandándolos en forma creciente, pero sus importaciones provenientes de Colombia están decreciendo. En esta categoría se encuentran productos de marroquinería como sacos de viaje y mochilas con superficie exterior de cuero natural, regenerado o charolado, para el cual las importaciones totales que hizo Estados Unidos crecieron en promedio 37,2%, mientras que las exportaciones realizadas por Colombia del mismo producto decrecieron en promedio 26,8%. Otro ejemplo es el producto bolsos de mano, incluso con bandolera o sin asas, con superficie exterior de hojas de plástico o material textil, para el cual las importaciones de Estados Unidos crecieron en promedio 145,9%, mientras que las exportaciones que realizó Colombia del mismo producto decrecieron en promedio 72,2%.

Gráfico 4

Situación competitiva en Estados Unidos
(Promedio anual 2000/03 vs 1996/99)¹



¹ Ver Nota técnica No. IV-7.

Fuente: USITC (*United States International Trade Commission*).

Opinión del sector privado

Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (Acicam)

Consideraciones generales sobre el impacto de la firma del TLC con EE.UU en la cadena del cuero

En el ámbito sectorial, Acicam considera que las negociaciones de un acuerdo bilateral con Estados Unidos traerán beneficios para las empresas de la cadena del cuero, manufacturas de cuero y calzado. Si bien la renovación del Atpdea para las manufacturas de cuero y la ampliación para incluir el calzado, le dio una señal positiva al sector, la negociación y posterior firma del TLC contribuirá a dar la continuidad y estabilidad necesarias para proyectar con mayor certidumbre la actividad exportadora.

I. Posición de Acicam frente al TLC con EE.UU

Objetivos de la firma del acuerdo

1. Lograr el acceso preferencial al mercado norteamericano en el menor tiempo posible, para la totalidad de los productos de los capítulos 41, 42 y 64.
2. Lograr un Programa de Liberación del comercio que sea simétrico entre los materiales e insumos de la cadena y los productos finales. Los artículos de marroquinería y calzado, usan materiales de los sectores químico, petroquímico, plástico, textil y metalmecánico. Para Acicam, un programa de liberación rápido en productos finales y lento en materiales e insumos constituye una pérdida de competitividad de la producción.
3. Ampliar el comercio entre los dos países, por cuanto una gran proporción de los materiales e insumos utilizados por la industria del calzado y la marroquinería, se importan o se pueden importar de los Estados Unidos. Del análisis del comercio bilateral se desprende que existe una alta demanda de materiales como colorantes, cintas, adhesivos, resinas, textiles, accesorios, repuestos y algunos tipos de cuero, entre otros, además del comercio que se observa de productos terminados.
4. Lograr una participación real y creciente en el mercado de los Estados Unidos, demanda un esfuerzo muy significativo y necesario para elevar la competitividad de la cadena productiva y lograr mayores economías de escala y de asociación.
5. Mejorar y profundizar la transferencia de tecnología y conocimientos desde Estados Unidos, así como los flujos de inversión de capital de largo plazo hacia el sector real.

Consideraciones básicas

En primer lugar debe señalarse que los factores que justificaron Atpdea, no han desaparecido. En efecto, el flagelo del narcotráfico que azota a nuestro país se mantiene activo y presente, inducido en mayor medida por las intensas corrientes de demanda del mercado norteamericano. Este factor básico de co-responsabilidad de nuestro futuro socio comercial debe trasladarse al nuevo ámbito de negociación del TLC, para que tenga una respuesta efectiva y se traduzca en compensaciones tangibles en el campo de los beneficios comerciales para las exportaciones colombianas a Estados Unidos.

El TLC, de negociarse adecuadamente tras el reconocimiento real de las asimetrías de Colombia-Estados Unidos, es una de las herramientas efectivas para enfrentar la lucha contra las drogas ilícitas y el terrorismo, por cuanto permitirá la generación de empleo productivo y honesto en Colombia sin afectar puestos de trabajo en Estados Unidos y promoverá la inversión en el país.

Consideraciones sectoriales

La negociación y posterior firma del TLC con los Estados Unidos en lo que se refiere al calzado y las manufacturas de cuero, abrirá una ventana de oportunidad para la industria en Colombia que, debido a su capacidad ociosa, podría reactivarse muy rápidamente, exportando al mercado de los Estados Unidos y generando un mayor nivel de empleo. Si se tiene en cuenta que el nivel de utilización de la capacidad instalada es en la actualidad de 70% en promedio, el incremento de las exportaciones a Estados Unidos como consecuencia de la firma del TLC, estimularía la producción hasta alcanzar niveles de utilización de la capacidad instalada del 90%, en turno de ocho horas que se podría ampliar a dos.

Los Estados Unidos importaron en 2003, más de US\$15.000 millones en calzado, cifra que representa más de 94% de su consumo de calzado, limitando su producción a 6% de sus necesidades. Además, 75% de las importaciones de calzado de los Estados Unidos tienen como único origen China; por consiguiente, el acceso preferencial al mercado norteamericano como resultado de la firma del TLC, no afectaría a los productores de Estados Unidos, ni sus puestos de trabajo, por cuanto las exportaciones colombianas tomarían sólo una porción de la altísima participación que tienen China y, en menor medida, Brasil y otros países asiáticos, en los Estados Unidos.

Similar consideración es válida respecto de los US\$8.000 millones en importaciones de artículos de marroquinería y confecciones en cuero. La mayoría de estos bienes los compra Estados Unidos de los países asiáticos y no existe una producción importante en ese país. Por lo tanto, las exportaciones nuestras competirán con los productos de terceros que se venden en el mercado norteamericano.

Consideraciones sobre el programa de liberación

Respecto del acceso al mercado norteamericano, consideramos pertinente no sólo mantener el acceso preferencial libre de aranceles, que se ha logrado para los artículos de cuero y el calzado en el Atpdea, sino lograr la eliminación de las excepciones para las 19 subpartidas que fueron declaradas como sensibles por el gobierno norteamericano.

En consecuencia, la liberación del mercado colombiano frente al producto de cuero y calzado originario de EE.UU podría incluso ser recíproca, si se garantiza el acceso al mercado norteamericano en los términos señalados en el párrafo anterior. La liberación de nuestro mercado estaría determinada por la simetría en el programa de liberación entre materias primas, insumos y productos finales.

Es importante destacar que el incremento de las exportaciones de artículos de cuero y calzado al mercado de EE.UU, significa desplazar a otro competidor en ese mercado (mercado de suma cero); por lo tanto, el incremento en las exportaciones va a depender, en buena medida, del acceso real y competitivo que podamos lograr a las materias primas en el mercado internacional, en condiciones similares a las que tienen nuestros competidores de los países asiáticos y a la competitividad creciente que deberá desarrollar la cadena productiva.

Consideraciones sobre reglas de origen

Respecto de las reglas de origen, Acicam considera que en principio debería defenderse la de ATPDEA, toda vez que es necesaria una regla de origen que tome en consideración la producción nacional a lo largo de la cadena productiva y se evite la importación total del denominado "kit de calzado".

Así mismo, se requiere evaluar con profundidad la proyección de la regla de origen de Atpdea al TLC, por cuanto, conforme está redactada, se presta a interpretaciones por parte de los comerciantes de calzado de Estados Unidos, quienes tendrían interés en que, en el acuerdo, se mantuviera esta regla vigente.

Como punto de referencia es recomendable que la regla de origen comprenda el denominado salto de partida o un valor agregado mínimo de 35%, asegurándose que la regla que se defina no se preste para interpretaciones por parte de las autoridades que deben auditar las importaciones en Estados Unidos.

Consideraciones sobre medidas no arancelarias

Debido a que en Colombia se aplican precios estimados para las importaciones de calzado, ACICAM considera que debe insistirse en su vigencia, particularmente para el caso de neutralizar el impacto negativo en el mercado local de los saldos de colección. Sobre el etiquetado de calzado debe señalarse que ésta es una medida que aplican muchos países de América incluido Estados Unidos, Europa y Asia para protección del consumidor.

Consideraciones en compras del sector público

Acicam considera que es necesario lograr el acceso a las compras del sector público de los Estados Unidos a nivel federal y subfederal, en reciprocidad a la apertura que ha hecho Colombia para estas transacciones. De no lograrse esta apertura en los Estados Unidos, debería limitarse el acceso de la producción norteamericana a las compras del sector público colombiano.

Consideraciones sobre medio ambiente y laborales

Acicam considera que se debe aplicar la normativa nacional en cada país, aunque reconoce que puede haber problemas debido al incumplimiento de normas ambientales, particularmente en el segmento de las pequeñas curtiembres. Por esta razón debería establecerse un período de transición para adecuar nuestras producciones a sistemas más limpios y no contaminantes, y evitar el establecimiento de restricciones de acceso a los productos finales en ese mercado.

En el área laboral, la alta informalidad de microempresas y pequeñas empresas en el sector, exigirá un cumplimiento gradual de la legislación.

Consideraciones sobre lavado de activos

Preocupa a Acicam, operaciones irregulares y posible lavado de dólares a través de compra de muy altos volúmenes de calzado en Panamá que luego son incorporados al mercado andino, mediante contrabando técnico, contrabando directo o aún por medios aparentemente normales de importación, causando un grave perjuicio a la producción subregional por su desplazamiento del mercado local.