



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas



Escuela de Estudios de Posgrado
Especialización en Administración Financiera

Trabajo Final

Potencialidades de la industria de calzados en Latinoamérica

Autor :
Matías Eduardo Fontanetto

Tutor :
Roberto Drimer

Buenos Aires, [Mes] de [Año]

BUENOS AIRES, de de 20 .

SR. DIRECTOR DE LA CARRERA DE POSGRADO
 DE ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES.

De mi mayor consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a Ud. con la finalidad de remitirle, adjuntos a la presente, TRES (3) ejemplares del Trabajo Final presentado por el alumno:

Matías Eduardo Fontanetto
Nombre y Apellido del Alumno

cuyo título es el siguiente :

Potencialidades de la industria de calzados en Latinoamérica
Título completo del Trabajo Final

En mi carácter de Tutor designado por la Dirección de la Carrera a efectos de orientar y guiar la elaboración de este Trabajo Final, le informo que he analizado y revisado adecuadamente la versión final que se acompaña y que por ello propongo la aprobación de la misma y la siguiente calificación, dentro de la escala de cero a diez :

Número	Letras

Sin otro particular lo saludo muy atentamente.

Firma completa del Tutor
Nombre y Apellido del Tutor
Cargo (s) docente (s) u otro (s) del Tutor

Calificación de las Autoridades de la Carrera :			
Número	Letras	Número	Letras
<i>Firma del Subdirector</i> Heriberto H. Fernández Subdirector		<i>Firma del Director Alterno</i> Celestino Carbajal Director Alterno	
Calificación Final :			
Número	Letras		

ÍNDICE GENERAL

	<u>Página</u>
1. RESUMEN DEL TRABAJO	8
2. INTRODUCCIÓN AL TEMA	10
3. ANALISIS DEL SECTOR PRODUCTIVO	12
4. COMERCIO EXTERIOR Y COMPETITIVIDAD	31
5. ACCESO AL FINANCIAMIENTO	50
6. CONCLUSIONES	70
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	73

ÍNDICE DE CUADROS

<u>Cuadro</u> <u>No. :</u>	<u>Título</u> – <u>Fuente</u>	<u>Página</u>
I	Rubros del mercado de calzado argentino y su grado de concentración. Fuente: Sector de la industria de Calzado, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto (2010).	13
II	Evolución del consumo doméstico (Argentina). Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.	13
III	Principales empresas productoras de Calzado (Brasil). Fuente: Mercado de calzado en Brasil, ICEX 2014.	16
IV	Evolución del consumo doméstico (Brasil). Fuente: elaboración propia en base a datos de Assintecal.	17
V	Principales importadores de calzado en Chile para el año 2016. Fuente: elaboración propia en base a datos de Fedeccal.	18
VI	Evolución del consumo doméstico (Chile). Fuente: elaboración propia en base a datos de Fedeccal.	19
VII	Ventas de las principales empresas de calzados. Fuente: Empresas Líderes de Calzado de Colombia 2015, La Nota Económica 2016.	21
VIII	Evolución del consumo doméstico (Colombia). Fuente: elaboración propia en base a datos de Acicam.	22
XIX	Impacto de los impuestos y aranceles en los distintos valores de calzado (Ecuador). Fuente: Análisis del cambio en la matriz productiva y su impacto en la industria de calzado, Aroca, 2015.	23
XX	Distribución geográfica de las principales empresas del sector de calzado (Ecuador). Fuente: Análisis del cambio en la matriz productiva y su impacto en la industria de calzado, Aroca, 2015.	24
XXI	Evolución del consumo doméstico (Ecuador). Fuente: Elaboración propia en base a datos del Inec.	24
XXII	Distribución geográfica de las unidades productivas de calzado (México). Fuente: Estadísticas a propósito de la Industria del calzado, Inegi 2014.	26
XXIII	Evolución del consumo doméstico (México). Fuente: elaboración propia en base a datos de Ciceg.	27
XIV	Concentración de las empresas en los 10 principales distritos. Fuente: Oferta de Calzado, Gerencia de Comercio Exterior y Turismo de Perú 2011.	28
XV	Evolución del consumo doméstico. Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de la Producción de Perú.	29
XVI	Evolución de las exportaciones e importaciones (Argentina). Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.	31

XVII Evolución de las exportaciones e importaciones (Brasil). Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.	33
XVIII Evolución de las exportaciones e importaciones (Chile). Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.	35
XIX Evolución de las exportaciones e importaciones (Colombia). Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.	37
XX Evolución de las exportaciones e importaciones (Ecuador). Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.	39
XXI Evolución de las exportaciones e importaciones (México). Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.	41
XXII Acceso logrado por México en el TPP. Fuente: elaboración propia en base a datos de la Secretaría Económica de México.	42
XXIII Evolución de las exportaciones e importaciones (México). Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.	44
XXIV Indicadores de fuerza laboral. Fuente: Banco Mundial.	46
XXV Indicadores de comercio exterior. Fuente: Banco Mundial.	47
XXVI Indicadores de infraestructura. Fuente: Banco Mundial.	48
XXVII Financiamiento del PBI con crédito privado en Latam. Fuente: Banco Mundial.	49
XXVIII Indicadores de financiamiento de la industria textil y de vestir en Latam. Fuente: Encuesta a empresas del Banco Mundial.	51
XXIX Indicadores de financiamiento de las pequeñas empresas en Latam. Fuente: Encuesta a empresas del Banco Mundial.	52
XXX Indicadores de financiamiento de las empresas medianas en Latam. Fuente: Encuesta a empresas del Banco Mundial.	53
XXXI Indicadores de financiamiento de las grandes empresas en Latam. Fuente: Encuesta a empresas del Banco Mundial.	55
XXXII Características de los sistemas de garantías Fuente: elaboración propia en base a datos de múltiples.	62

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<u>Gráfico</u> <u>No. :</u>	<u>Título</u> – <u>Fuente</u>	<u>Página</u>
I	Evolución del consumo doméstico (Argentina). Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.	14
II	Distribución geográfica del empleo y los establecimientos industriales de calzado en Brasil. Fuente: La industria del calzado del Vale Do Sinos, Cepal 2010.	15
III	Composición de la producción según el material utilizado. Fuente: Mercado de calzado en Brasil, ICEX 2014.	16
IV	Evolución del consumo doméstico (Brasil). Fuente: elaboración propia en base a datos de Asintecal.	17
V	Evolución del consumo doméstico (Chile). Fuente: elaboración propia en base a datos de Fedecal.	20
VI	Evolución del consumo doméstico (Colombia). Fuente: elaboración propia en base a datos de Acicam.	22
VII	Evolución del consumo doméstico (Ecuador). Fuente: elaboración propia en base a datos de Inec.	24
VIII	Estructura productiva del sector de calzado mexicano. Fuente: Estadísticas a propósito de la Industria del calzado, Inegi 2014.	26
IX	Evolución del consumo doméstico (México). Fuente: elaboración propia en base a datos de Ciceg.	27
X	Evolución del consumo doméstico. Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de la Producción de Perú.	29
XI	Participación de los países en las exportaciones de Argentina. Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.	32
XII	Orígenes de las importaciones de calzado por país (Argentina). Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.	33
XIII	Participación de los países en las exportaciones de Brasil. Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.	34
XIV	Orígenes de las importaciones de calzado por país (Brasil). Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.	35
XV	Participación de los países en las exportaciones de Chile. Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.	36
XVI	Orígenes de las importaciones de calzado por país (Chile). Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.	36

- XVII** Participación de los países en las exportaciones de Colombia. Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis. **38**
- XVIII** Orígenes de las importaciones de calzado por país (Colombia). Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis. **38**
- XIX** Participación de los países en las exportaciones de Ecuador. Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis. **40**
- XX** Orígenes de las importaciones de calzado por país (Ecuador). Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis. **40**
- XXI** Participación de los países en las exportaciones de México. Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis. **42**
- XXII** Orígenes de las importaciones de calzado por país (México). Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis. **43**
- XXIII** Participación de los países en las exportaciones de Perú. Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis. **45**
- XXIV** Orígenes de las importaciones de calzado por país (Perú). Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis. **46**
- XXV** Volumen de operaciones de Leasing/PBI en Latinoamérica. Fuente: elaboración propia en base a datos de Asobancaria. **66**
- XXVI** Volumen de operaciones de Factoring/PBI en Latinoamérica. Fuente: elaboración propia en base a datos de Asobancaria. **67**

1. RESUMEN DEL TRABAJO

El objetivo del trabajo es el analizar las potencialidades de crecimiento del sector productor de calzados en Latinoamérica, donde se destacan principalmente los países de Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México y Perú. Se considerará la problemática del financiamiento de los distintos países, focalizando en el rol del sistema del bancario como medio para canalizar recursos hacia las inversiones, así como también otras alternativas complementarias que podrían ayudar a superar algunas de las limitaciones del crédito tradicional, como ser: sistemas de garantía de crédito, leasing, factoring, fondos y programas públicos.

Además de tener en cuenta la temática del financiamiento como obstáculo para el crecimiento futuro del sector, se estudiarán otras variables que influyen en la capacidad productiva y exportadora de la industria de calzados, entre las que se destacan: la percepción que tienen los empresarios respecto a la educación de los trabajadores, regulación aduanera, laboral e impositiva, el salario como principal costo del sector, la infraestructura eléctrica y de transporte que actúan como frenos de la competitividad internacional del sector, impidiendo el despegue de la producción y exportación. De esta manera se realizará un abordaje integral las variables que afectan a esta industria.

Para tener una noción de la importancia del sector en las economías de la región, se examinará el valor bruto de la producción y empleo generado, determinando la evolución del consumo, la producción, la importación y exportación (capítulo 3). La producción particularmente muestra un comportamiento dispar dentro de los países estudiados, donde Argentina, Brasil, Chile y Colombia experimentaron retrocesos, en cambio en México, Perú y Ecuador sus producciones aumentaron.

Luego, con el objeto de identificar las distintas situaciones que atraviesan estos países con respecto a la estructura del comercio internacional del sector de calzado, se analizará el origen de las compras externas y el destino de las exportaciones por país (capítulo 4). La dinámica de las compras externas evidencia realidades opuestas, en Argentina, Chile, México y Perú se incrementaron debido a la creciente penetración de los productos asiáticos en los mercados domésticos, contrario a lo acaecido en Brasil, Colombia y Ecuador, donde la aplicación de medidas proteccionistas lograron detener los incrementos experimentados en el pasado. En cuanto a las ventas externas, Brasil, México y Perú presentaron incrementos, en el resto de los países analizados hubo retrocesos, evidenciando las dificultades competitivas regionales.

Considerando la apertura de las exportaciones según su destino, se observa en los países analizados colocaron gran parte de sus ventas externas en la región latinoamericana, con la excepción de Brasil (muy diversificadas) y de México (muy concentradas en Estados Unidos). Teniendo en cuenta la composición de las importaciones por país de origen, los productos asiáticos fueron los de mayor demanda por parte los países latinoamericanos, significando el 50% o más de las compras externas.

Latinoamérica en su conjunto enfrenta el problema de competir contra los productos asiáticos que incrementan sus cuotas de mercado en los países, afectando negativamente al comercio interregional. Para tener una idea de la posición de los países latinoamericanos frente a su principal competidor (China), se contrastarán variables que

afectan al desempeño productivo y exportador, entre las que se destacan: la educación de la fuerza laboral, el salario, la regulación aduanera, laboral e impositiva, la infraestructura eléctrica y de transporte.

Se focalizará en el análisis de las alternativas de financiamiento del sector y las empresas de distintos tamaños (capítulo 5), con el fin de determinar las distintas realidades que atraviesan los países, comparando la penetración del sistema bancario en Latinoamérica versus China, enumerando posibles acciones correctivas que los estados nacionales deberían aplicar para superar los problemas del acceso al financiamiento. El crecimiento futuro del sector productor de calzado descansa en la modernización tecnológica y la capacitación del personal, siendo de crucial importancia para lograr este salto de productividad el acceso al financiamiento. Esta industria es caracterizada por ser intensiva en mano de obra, demandando adicionalmente servicios e insumos regionales para completar el proceso productivo que suponen empleos indirectos, por este motivo adquiere relevancia la industria de calzado en términos de la economía regional.

El sector a nivel regional evidencia problemas para alcanzar un crecimiento a largo plazo estable debido a la falta de personal calificado y a la baja inversión en modernización de equipos. En respuesta a la volatilidad macroeconómica que enfrentan los países latinoamericanos y a la ausencia de un estado que articule políticas de desarrollo industrial, más allá de los beneficios fiscales, los métodos productivos de la mayoría de las empresas se caracterizan por ser artesanales, es decir que se prefiere contratar mano de obra poco calificada en condiciones informales junto con un bajo nivel de tecnificación de manera de contar con la flexibilidad necesaria para adaptarse a los cambios en la demanda, aumentando la dotación del personal con una mínima inversión en capital cuando las ventas crecen y despidiendo trabajadores cuando estas caen.

Esto pone de manifiesto la necesidad de implantar políticas públicas de desarrollo industrial, incentivando la formación de técnicos especializados en la producción del calzado, dando seguridad jurídica a los inversionistas para que incrementen la capacidad instalada de sus fábricas, contando con acceso al crédito para la adquisición de nueva maquinaria o la financiación del capital de trabajo, incentivando la formación de empresas competitivas que contribuyan a la producción de calzado exportable. Para esto se hace imprescindible la revisión de la legislación laboral, impositiva y aduanera en los países junto con el mejoramiento de la infraestructura eléctrica y de transporte. El crecimiento futuro del sector de calzados no puede ser garantizado sólo por el mercado doméstico, amenazado por la competencia asiática externa creciente, sino por una mayor inserción internacional de los productos del sector.

Esta situación requiere adicionalmente de un estado que articule una política de financiamiento específica para el sector, donde las sociedades de garantías recíprocas podrían contribuir a disminuir las barreras al financiamiento en cuanto a los requisitos solicitados por las instituciones financieras, de manera de acercar a los empresarios a los bancos y estos poner a disposición los instrumentos adecuados para que el sector productivo de calzado pueda financiar sus operaciones, siendo el leasing y el factoring alternativas complementarias a la oferta de créditos tradicional, que si bien se ha avanzado en la región en forma dispar en los últimos años, aún se está lejos de lograr la profundidad alcanzada por los países desarrollados.

2. INTRODUCCIÓN AL TEMA

La recesión regional producida por la disminución de los términos de intercambio y el incremento de las tasas de interés oculta resultados divergentes entre los distintos países, con un rápido despegue de las economías de Chile, Perú y Colombia, junto con recuperaciones más prolongadas para los países de Argentina, México, Brasil y Ecuador. La producción de calzado no es ajena al contexto económico que atraviesan los países, siendo influida negativamente en períodos recesivos por la caída de la demanda interna. Al ser una industria intensiva en mano de obra, los ciclos económicos la afectan marcadamente, mostrando una alta sensibilidad al nivel de actividad económica, en particular al nivel de ingreso y su distribución.

Los mercados más importantes para la industria del calzado se ubicaban en Estados Unidos y en la Unión Europea. Sin embargo, en los últimos 25 años la distribución geográfica de la producción de calzado ha sufrido cambios importantes. La relocalización de la industria se direccionó hacia las regiones donde hay ventajas relacionadas con el costo de la mano de obra, destacándose los países del Este Asiático como los principales beneficiados de este proceso, donde la etapa diseño y confección de moldes para los calzados continúan desarrollándose en los países desarrollados, aumentando el intercambio comercial entre estas regiones, es decir que las empresas de Europa y Estados Unidos exportan sus diseños y moldes a las subsidiarias ubicadas en los países asiáticos, siendo estas las encargadas de la producción de los calzados que luego son enviados a los centros de consumos mundial, fragmento así el proceso de producción y desplazando progresivamente a los productores latinoamericanos que encuentran dificultades crecientes para permanecer en el mercado local e insertarse exitosamente en la competencia internacional a través de la exportación de sus productos.

Esto último puede ser analizado desde la óptica de la expansión del comercio mundial que en los últimos años produjo a una profunda reorganización productiva a partir del desarrollo de nuevas tecnologías que procuraron aumentar la competitividad internacional. Estas nuevas tecnologías están orientadas a fragmentar verticalmente los procesos productivos para aprovechar economías de escala y la descentralización geográfica en busca de salarios más bajos que ofrecen los países en desarrollo. Dichas fragmentaciones buscan disminuir los costos de producción y dieron lugar a la creación de cadenas globales de valor de bienes y servicios particionados, incrementando el comercio mundial. Las nuevas tecnologías inducidas por dicha fragmentación de los procesos productivos produjeron una creciente participación en el comercio mundial de nuevos productos como ser insumos, bienes intermedios y servicios, incorporando nuevos mercados (China y los países del este asiático), desarrollando de esta manera nuevos centros geográficamente descentralizados para la producción. Estas nuevas tendencias fueron compatibles con una creciente apertura del comercio mundial (Mario Brodersohn, 2017).

En Latinoamérica la tipología del aparato productivo es variada, conviviendo en un mismo sector microempresas que no demandan más de 10 empleados con grandes unidades productivas que concentran gran parte del empleo y la producción. En algunos segmentos la tecnología sigue siendo muy artesanal (calzado de cuero) y en otros (calzado deportivo) predominan las empresas con procesos productivos más automatizados con tecnología de base microelectrónica. A pesar de la heterogeneidad de

estos procesos productivos según el tipo de calzado que se produzca, se observa en Latinoamérica un escaso grado de tecnificación y calificación de la mano de obra, haciendo necesario la modernización del aparato productivo y la capacitación del personal con el objeto de mejorar la competitividad de la industria y promover la inserción en el comercio internacional de la región. Además, existen otras restricciones que afectan al crecimiento de la industria regional, dentro de las cuales se destaca: la regulación aduanera, impositiva y laboral, el acceso al financiamiento y la infraestructura energética y de transporte.

Esto hace impredecible un rol más activo del estado en cuanto a la promoción del financiamiento de nuevas inversiones, no solo en la renovación del capital y la capacitación de los recursos humanos, sino también en la formación de un ambiente innovativo para mejorar procesos y crear nuevos productos, estimulando también el entorno competitivo de las empresas al simplificar los regímenes aduanero, impositivos y laborales, renovando conjuntamente la infraestructura eléctrica y de transporte.

Si se considera esta posible innovación tecnológica desde la óptica Shumpeteriana, es decir como el fenómeno principal para dinamizar la actividad económica (motor del desarrollo del capitalismo a largo plazo) y se focaliza en el proceso de acumulación de capacidades tecnológicas y sociales, se podría tener una idea de la importancia del desarrollo de la industria del calzado como una forma de superar el rezago innovativo y socioeconómico que nuestra región enfrenta (Nathan Rosemberg, 1992).

Esto podría ser observado además desde el punto de vista de la evolución de las trayectorias tecnológicas: luego que una innovación radical da a lugar a la aparición de un nuevo producto, capaz de sustentar el desarrollo de una nueva industria, hay un período inicial de intensa innovación y optimización, hasta lograr la aceptación del producto en el segmento correspondiente al mercado, los países que estén desarrollando la tecnología en esta etapa adquieren ventajas de patentes y de experiencia acumulada con el producto y su proceso de producción. A medida que crecen los mercados, se registran innovaciones incrementales sucesivas para mejorar la calidad del producto y productividad del proceso, culminando con la etapa de madurez cuando la nueva inversión tiene rendimientos marginales decrecientes (Carlota Pérez, 2001).

Es por este motivo que la región debería focalizar el crecimiento de largo plazo de la industria en los pilares de inversión en capacitación, modernización del aparato productivo e innovación de procesos y productos, donde el acceso al financiamiento es el talón de Aquiles de la región ya que enfrenta restricciones de oferta de liquidez junto con una preferencia por parte de los empresarios hacia el fondeo propio de sus inversiones u otras fuentes como ser proveedores o clientes, en lugar de recurrir a los bancos. Para superar estos inconvenientes se deberían revisar las políticas públicas aplicadas que tendieron principalmente a subsidiar las tasas, por aquellas orientadas a fortalecer al sector bancario privado, con el objeto de acercar a los empresarios hacia los bancos. Así como también propulsar los cambios necesarios para librarse de los condicionantes que afectan a la producción y exportación, derivadas de las complejidades de la legislación laboral, impositiva y aduanera, modernizando la infraestructura eléctrica y de transporte para impulsar el despegue productivo y facilitar la competitividad internacional de la industria de calzado de Latinoamérica.

3. Análisis de la estructura de mercado

A continuación se analizará el mercado de Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México y Perú teniendo en cuenta la importancia del sector en términos de valor bruto de la producción y empleo demandado. Además se considerará la distribución geográfica de las distintas unidades productivas, prestando atención a la evolución en las producciones, exportaciones, importaciones y consumos de los últimos cinco años por parte de los distintos países.

Argentina:

La industria del calzado en la República Argentina explica aproximadamente el 1% del Valor Bruto de Producción (VBP) industrial, representando alrededor del 26% del VBP de la cadena del cuero. Las curtiembres que significan el 37% del VBP del complejo productivo del cuero, son las encargadas de abastecer el mercado interno, cuyos principales demandantes son las empresas productoras de calzado y marroquinería que insumen un 40% de dicho mercado.

La cadena del cuero y calzado se caracteriza por ser intensiva en capital en el sector de curtiembres y mano de obra intensiva en los sectores de manufacturas de cuero. Por ende los cambios en los niveles de actividad afectan con mayor intensidad en los eslabones manufactureros que en la primera etapa de procesamiento del cuero. En cuanto a los insumos utilizados, alrededor del 60% del calzado producido en la Argentina se fabrica en base a cuero. El 40% restante se divide entre otros insumos como ser textiles, caucho o plástico.

El sector de calzado está compuesto por más de 800 empresas, en su gran mayoría PyMEs que emplean a más de 40.000 personas en forma directa, generando más de 20.000 puestos de trabajo indirecto, dentro del cual se destacan aquellas tareas que tercerizadas, como por ejemplo, la costura de la capellada y donde también se incluyen a los sectores de transporte, la distribución y el comercio.

En lo referido a la distribución geográfica de las unidades productivas de calzado se distingue una elevada concentración de las mismas en la región central. El 90% de las firmas están localizadas en la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, y la mayor parte del 10% restante se distribuye entre Córdoba y Santa Fe.

Las empresas que integran el sector pueden dividirse en dos segmentos bien diferenciados de acuerdo con el tipo de uso del calzado que producen. El primer segmento corresponde al “deportivo”, comprendido por los rubros de performance (utilizado en la práctica de deporte) y de tiempo libre. El segmento “no deportivo” aglutina los rubros de vestir, niños/bebes y otros (de trabajo, seguridad, botas, etc.).

El cuadro N°1 detalla el grado de concentración de los segmentos, enumerando las principales empresas que los componen.

Cuadro N°1: Rubros del mercado de calzado argentino y su grado de concentración

Segmento	Rubro	Principales empresas	Grado de Concentración
Calzado deportivo	Performance	Adidas, Nike, VDA, Fila, Umbro, Unisol, Alpargatas, Penalty y Perchet	AC
	Tiempo libre	Gaelle, Oxigeno Shoes, Converse y Merrell	MC
Calzado no deportivo	De vestir	Grimoldi, Boating, Gravagna, Farji, Briantino, Only Cuer, Tosone, Giorgio Beneti y Lady Stork	MC
	Niño y bebés	Pumitas, Titanitos, Arians, Calzados Ferli, Mercei Gándara, Toot y Hey Day	MC
	Otros	Calzados Argentinos, Industrias Contardo, Macsi y Manufactura de Botas	AC

Fuente: Sector de la industria de Calzado, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto (2010).

Se considera alta concentración (AC) cuando 6 o 7 empresas concentran entre el 70% y 80% del mercado o 3 empresas poseen el 50% del mismo, en cambio mediana concentración (MC) cuando entre 3 y 6 empresas comparten entre el 40% y el 50% del mismo.

Para tener una noción del tamaño del mercado local de calzados, se puede estimar la demanda interna como la suma de la producción local y las importaciones, deducidas las exportaciones. Además se puede obtener el coeficiente de importación dividiendo las importaciones sobre el consumo total o demanda interna y el coeficiente de exportaciones calculando el ratio de exportación sobre producción (cuadro N°2).

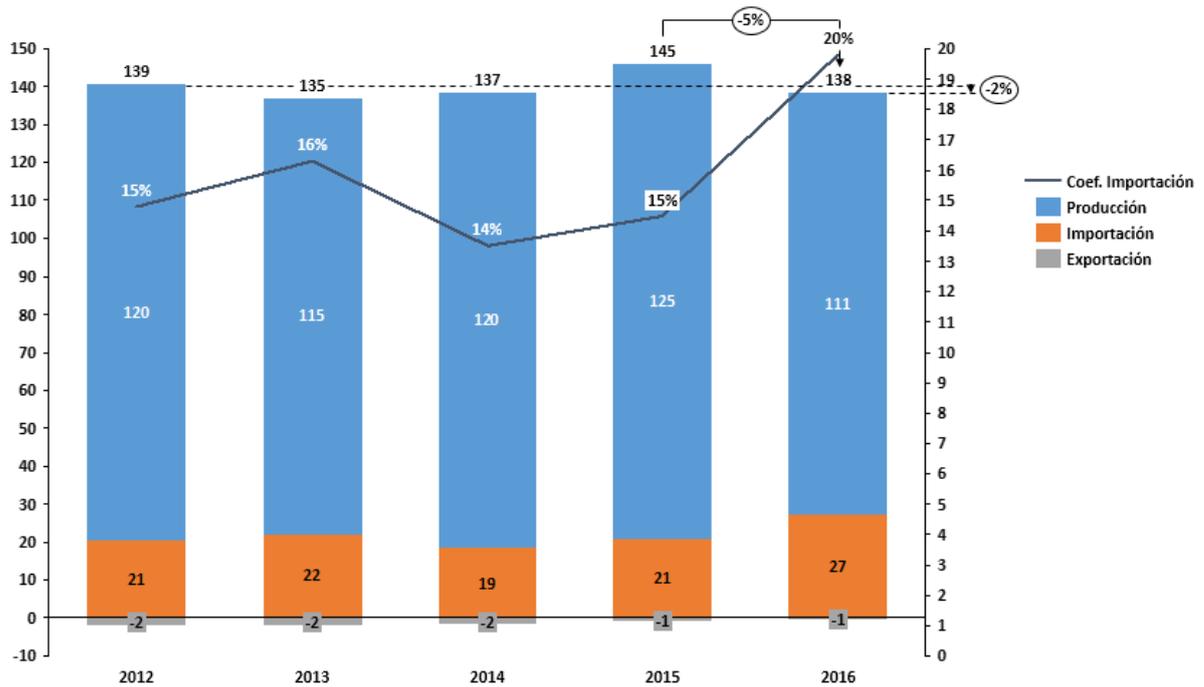
Cuadro N°2: Evolución del consumo doméstico (en millones de pares)

Año	Producción	Importación	Exportación	Consumo	Coef. Import.	Coef. Export.
2012	120	20,5	2,1	138,4	14,8%	1,8%
2013	115	22,0	2,0	135,0	16,3%	1,7%
2014	120	18,5	1,5	137,0	13,5%	1,2%
2015	125	21,0	0,9	145,1	14,5%	0,7%
2016	111	27,3	0,6	137,7	19,8%	0,6%
16 vs. 12	-7,5%	32,9%	-70,1%	-0,5%	33,6%	-67,7%

Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis

A partir del análisis del cuadro N°2 se distingue una disminución en la producción de calzados en último lustro de 9 millones de pares (-7,5%) y en la exportación de 1,5 millones de pares (-70,1%). Además se observa un crecimiento en la importación de 6,8 millones de pares (+32,9%) para el mismo período. En cuanto al consumo de calzados, este se redujo en 0,7 en millones de pares (-0,5%) debido a la reducción en la producción, parcialmente compensada por el incremento en la importación y en menor medida por la disminución en las exportaciones. Si se comparan la producción, exportación y el consumo de calzados del año 2016 vs 2015, se aprecian descensos del 11,2%, 33,3% y 5,0% respectivamente (Gráfico N°1). En cambio la importación creció un 30% en dicho período.

Gráfico N°1: Evolución del consumo doméstico (en millones de pares)



Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis

Durante el período 2012-16 el coeficiente de importación de calzados aumentó un 33,6% como consecuencia del crecimiento de las importaciones y la reducción de la producción. En cambio el coeficiente de exportación de calzados se contrajo un 67,7% debido a la caída de las ventas externas.

El consumo de zapatos está relacionado con el nivel y la distribución del ingreso, en la Argentina el consumo anual per cápita en el año 2016 fue aproximadamente de 3,4 pares por habitante, valor que permanece estable hace 8 años. En el año 2003 dicho indicador representaba la mitad del actual, es decir 1,6 pares per cápita de consumo de calzado, lo cual evidencia la recuperación del poder adquisitivo del mercado doméstico. En el caso del comercio internacional de calzado, la posición de Argentina es de importador neto creciente (cuadro N°3), las compras a productores de Asia, principalmente de China, pero también Indonesia y Vietnam han modificado profundamente la estructura del mercado, en un primer momento en el sector de zapato deportivo y posteriormente en los otros tipos de zapatos. Los calzados asiáticos ocupan una porción importante del mercado de productos baratos y de baja calidad. Recientemente, se manifiesta una elevación de los precios promedios de los productos exportados por países asiáticos, reflejando un esfuerzo de mejoramiento en sus modelos, avanzando sobre la franja media del mercado.

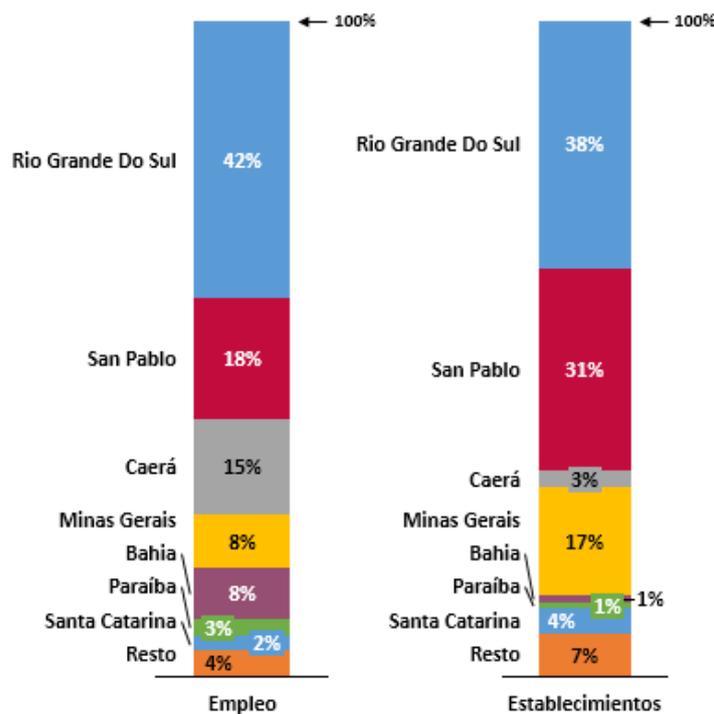
Brasil:

La producción mundial de calzados se encuentra liderada por los países asiáticos, ocupando Brasil un puesto destacable en la actualidad, siendo el tercer mayor productor de calzado (China representa el 56% de la producción mundial y la India el 12%, seguido por Brasil con el 5%), con 855 millones de pares producidos en 2016, fue el cuarto mayor consumidor con 761 millones de pares consumidos en ese mismo año. El

sector de calzado en el país carioca cuenta con más de 8.000 industrias, generando más de 350.000 puestos de trabajo. Además, cabe destacar que el Valor Bruto de Producción del sector calzado representa 1,2% del Valor Bruto de Producción Industrial del país en su conjunto. Dichas cifras destacan la importancia del mismo en la economía brasileña.

A pesar de que la mayoría de las empresas se encuentra localizada en los estados de Rio Grande do Sul y San Pablo, la producción brasileña de calzados está migrando hacia otras regiones, principalmente al Nordeste. Las razones que explica dicha relocalización de las unidades productivas son el bajo costo de la mano de obra, los incentivos fiscales promovidos por los gobiernos federales y una mejor ubicación geográfica en relación a los principales mercados consumidores, como Estados Unidos y Europa. Los clusters más destacados en dicha región son los de Ceará, Bahía y Paraíba, donde se encuentran importantes productores de chanclas, sandalias y zapatillas de deporte. Se trata de productos inyectados y moldeados en plástico y goma, en procesos de alta escala de producción. Aunque es en esta región donde se concentra el mayor volumen de producción y exportación de calzados del país en términos de número de pares, el valor de los productos fabricados en los clusters de la zona sur de Brasil resulta más significativa. En Brasil se destacan dos patrones de organización de las actividades productivas. El primero, más tradicional, tiene como base las redes locales de producción formadas principalmente por pequeñas y medianas empresas, localizadas en el Sur y Sudeste del país. En contrapartida, las grandes empresas se desplazaron al Nordeste de Brasil en busca de mano de obra de menor costo, economías de escala e incentivos fiscales para enfrentar la creciente competencia internacional.

Gráfico N°2: Distribución geográfica del empleo y los establecimientos industriales de calzado en Brasil



Fuente: La industria del calzado del Vale Do Sinos, Cepal 2010.

El Gráfico N°11 destaca la importancia en términos de empleo y cantidad de empresas de los estados de Rio Grande Do Sul y San Pablo, donde predominan las empresas Pymes. Rio Grande Do Sul genera el 42% del empleo con el 38% del total de los establecimientos, en San Pablo radican el 31% de las unidades productivas que representan el 18% del empleo y Minas Gerais, donde se instalaron el 17% del total de las empresas que demandan solo el 8% del empleo total del sector. En cambio en los estados de Caerá y Bahía predominan las empresas con mayor dotación de personal, Caerá cuenta con el 3% de los establecimientos industriales que generan el 15% del empleo total y Bahía posee el 1% de las empresas del sector que demandan el 8% del empleo.

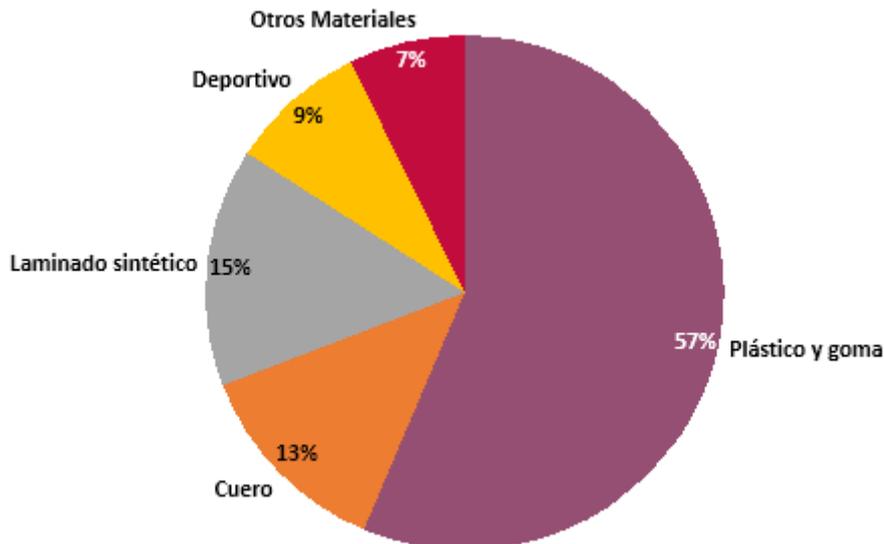
Cuadro N°3: Principales empresas productoras de Calzado en Brasil

Empresa	Estado	Marcas	N° Empleados
Grendene	Caerá	Grende Kids, Melissa, Zaxy, Zizou, Cartago, Ipanema y Rider	29.541
Vulcabras Azaleia	San Pablo	Olimpikus, Azaleia, Digean y Reebok	24.563
Alpargatas	San Pablo	Havaianas, Dupe, Topper, Rainha y Timberland	15.000
Dakota	Rio Grande Do Sul	Dakota, Tanara, Campesí, Missisipi y Kolosh	11.000
Calzados Beirario	Rio Grande Do Sul	Beirario, Vizzano, Molekinha y Modare	8.000
Ramarim	Rio Grande Do Sul	Ramarim, Confortflex y Whoop	8.000
Aniger	Caerá	Zenska, Okean, Miezko y Petite Julie	3.809
Bottero	Rio Grande Do Sul	Bottero	3.100
Pegada	Rio Grande Do Sul	Pegada	2.150
Cambucci SA	San Pablo	Penalty y Stadium	2.000

Fuente: Mercado de calzado en Brasil, ICEX 2014

En el siguiente gráfico se observa la composición de la producción de calzados en Brasil según el material, donde se distingue que el principal tipo de calzado producido es el de plástico y goma con el 57% de la producción total, le siguen en orden de importancia el laminado sintético con el 15%, el cuero con el 13%, deportivo con el 9% y finalmente otros materiales con el 7%.

Gráfico N°3: Composición de la producción según el material utilizado



Fuente: Mercado de calzado en Brasil, ICEX 2014

En la cuadro N° 5 se puede apreciar que los valores máximos para la producción, la importación, la exportación y el consumo se alcanzan en el año 2013. A partir de dicho año comienza el estancamiento en el sector de calzado en Brasil, cayendo en 45 millones de pares la producción (2016 vs 2013), en 16 millones de pares la importación, en 6 millones de partes la exportación y por lo tanto el consumo en 55 millones de pares, representando una caída del 6%. El consumo per cápita en pares para el año 2016 resulto ser 3,7. Si se realiza la comparación 2016 vs 2012, las disminuciones en las variables analizadas son menores: la producción lo hace en 9 millones de pares (representa -1%), la importación en 13 millones de pares (significa -36,1%) y el consumo en 26 millones de pares (supone -3,3%). La exportación es la única variable que crece en 4 millones de pares.

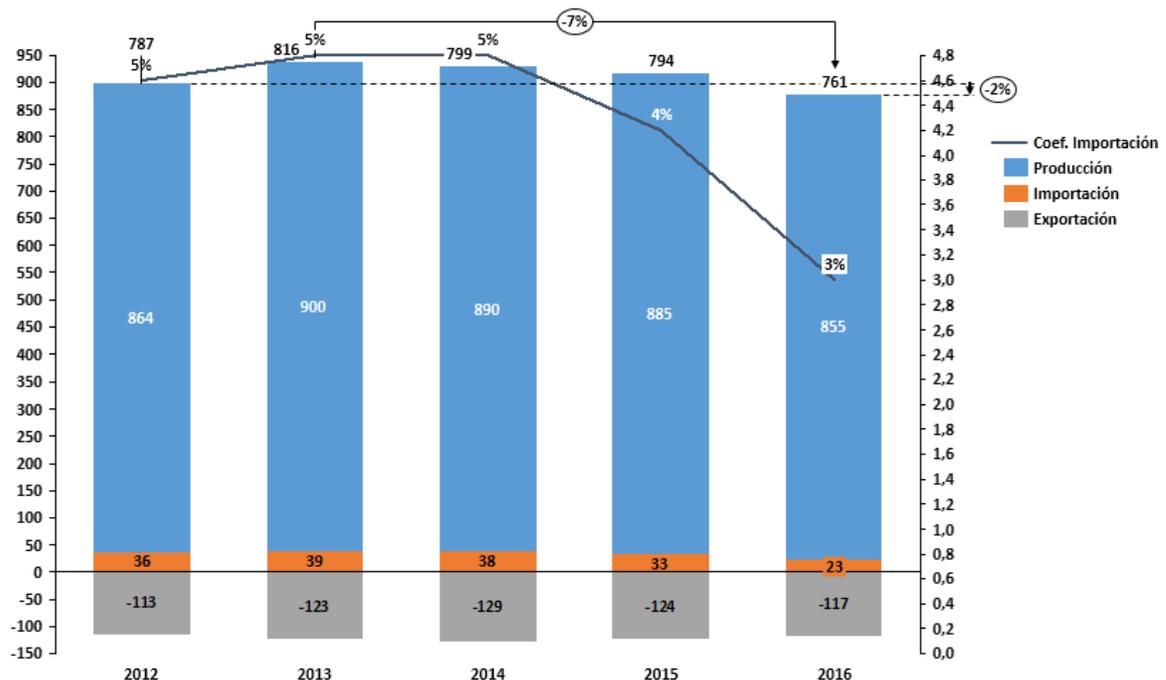
Cuadro N°4: Evolución del consumo doméstico (en millones de pares)

Año	Producción	Importación	Exportación	Consumo	Coef. Import.	Coef. Export.
2012	864	36	113	787	4,6%	13,1%
2013	900	39	123	816	4,8%	13,7%
2014	890	38	129	799	4,8%	14,5%
2015	885	33	124	794	4,2%	14,0%
2016	855	23	117	761	3,0%	13,7%
16 vs. 12	-1,0%	-36,1%	3,5%	-3,3%	-33,9%	4,6%

Fuente: elaboración propia en base a datos de Assintecal.

El Coeficiente de importación se redujo desde 4,6% en el año 2012 (alcanzando su máximo valor de 4,8% en el año 2013), al 3% en el año 2016 como consecuencia de una mayor caída en las importaciones en relación a la sufrida en la producción. En cambio el coeficiente se incrementó del 13,1% al 13,7% en dicho período debido al efecto conjunto del incremento en la exportación y la reducción en la producción.

Gráfico N°4: Evolución del consumo doméstico (en millones de pares)



Fuente: elaboración propia en base a datos de Asintecal

Chile:

Chile es un país con una economía de mercado estable, donde el poder adquisitivo de su población lo ubica dentro del grupo de países con altos porcentajes de importación de calzado. En los últimos años, Chile ha seguido una política de apertura económica y como resultado, se ha convertido en uno de los países con más acuerdos comerciales suscritos a nivel mundial, transformándose en una economía donde el comercio internacional tiene una importante participación en relación a su PBI.

Las importaciones de calzados en el país andino están dominadas por China y aunque se caracterizan por ser de productos de baja calidad, bajo costo y poco diseño, China se está reposicionando en el mercado chileno a través de la fabricación de calzados con mayor valor agregado. Una parte de dichas importaciones son realizadas por empresas presentes en el país, tanto nacionales como extranjeras que diseñan sus productos y los envían a fabricar en China junto con la materia prima necesaria para su producción.

En Chile existe una fuerte concentración en la distribución comercial, donde unos pocos actores concentran un gran porcentaje de las ventas totales, tal es el caso de grandes tiendas, supermercados e hipermercados. La comercialización de calzados se efectúa a través de la importación directa o mediante la figura de un distribuidor. Además, algunos fabricantes nacionales importan marcas internacionales que comercializan en sus propias tiendas y en espacios en los grandes centros de compras, funcionando como mayoristas y minoristas simultáneamente.

Cuadro N°5: Principales importadores de calzado en Chile para el año 2016

Puesto N°	Importador	Pares	% Pares
1	PERSONA NATURAL	16.101.263	15,3
2	INVERSIONES AUSTRALES TRES S.A.	10.636.104	10,1
3	BATA CHILE S.A.	6.342.087	6,0
4	NIKE DE CHILE LIMITADA	4.539.318	4,3
5	ADIDAS CHILE LIMITADA	4.519.585	4,3
6	CENCOSUD RETAIL S.A.	4.343.590	4,1
7	COM SKECHERS CHILE LTDA	2.886.807	2,7
8	FALABELLA RETAIL S.A.	2.520.616	2,4
9	CALZADOS BEBA LIMITADA	2.334.719	2,2
10	HIPERMERCADOS TOTTUS SA	2.308.747	2,2
	SUBTOTAL PRIMEROS 10	56.532.836	53,6
	SUBTOTAL PRIMEROS 100	85.422.280	86,3
	SUBTOTAL 101 a 1.333	20.056.460	13,7

Fuente: elaboración propia en base a datos de Fedeccal.

El cuadro N° 7 pone en evidencia la elevada concentración de las importaciones en Chile, donde los primeros 10 importadores suponen el 53,6% de las compras externas, los 90 importadores que le siguen en orden de importancia adicionan el 32,7% del mercado. Es decir que los primeros 100 importadores suponen el 86,3% de las compras externas, desde el puesto 101 hasta el 1.333 se encuentra el 13,7% restante.

El sector productor del calzado nacional está compuesto 563 fabricantes. El 61% de estos productores corresponden a pequeñas empresas que cuentan con una dotación de

150 empleados en promedio. Las medianas y grandes empresas suponen el 23% del total de productores, empleando en promedio 1.100 trabajadores. El 16% restante de las unidades productivas se caracterizan por ser microempresas o talleres, donde se contratan a 30 personas en promedio. Se observa una escasez de mano de obra especializada en el sector. Esto provoca que se creen cuellos de botella en la parte del proceso de costura y aparado, derivando en productores nacionales que no consiguen responder a la demanda. Estos problemas productivos podrían solucionarse a través del perfeccionamiento de la mano de obra y mediante la renovación tecnológica de las empresas.

Si se analiza la producción de calzado por áreas geográficas se observa que en Santiago radica el núcleo más grande de la industria chilena. Las principales empresas productoras de calzado se encuentran situadas en la capital (esta ciudad concentra el 40% de la población total del país). Esto hace que gran parte del comercio se encuentre en la Región Metropolitana, aunque el porcentaje ha ido disminuyendo a lo largo de los años debido a que se están abriendo grandes almacenes, supermercados y centros de compras en las diferentes regiones de Chile.

La producción nacional enfrenta un proceso de contracción explicado por el avance de las importaciones asiáticas, donde el 95% de lo consumido es abastecido con las compras externas. La creciente importación de calzados se explica por la existencia de precios internacionales más competitivos, especialmente de los productos provenientes de China, destinados a abastecer el consumo de los extractos sociales más bajos. En términos de cantidad, las clases baja y media baja son las que más consumen ya que representan el mayor porcentaje de población. Sin embargo, es la clase alta y media alta la que tiene un mayor consumo en términos de valor, siendo el consumo per cápita de Chile es de 6,1 pares de zapatos en 2016.

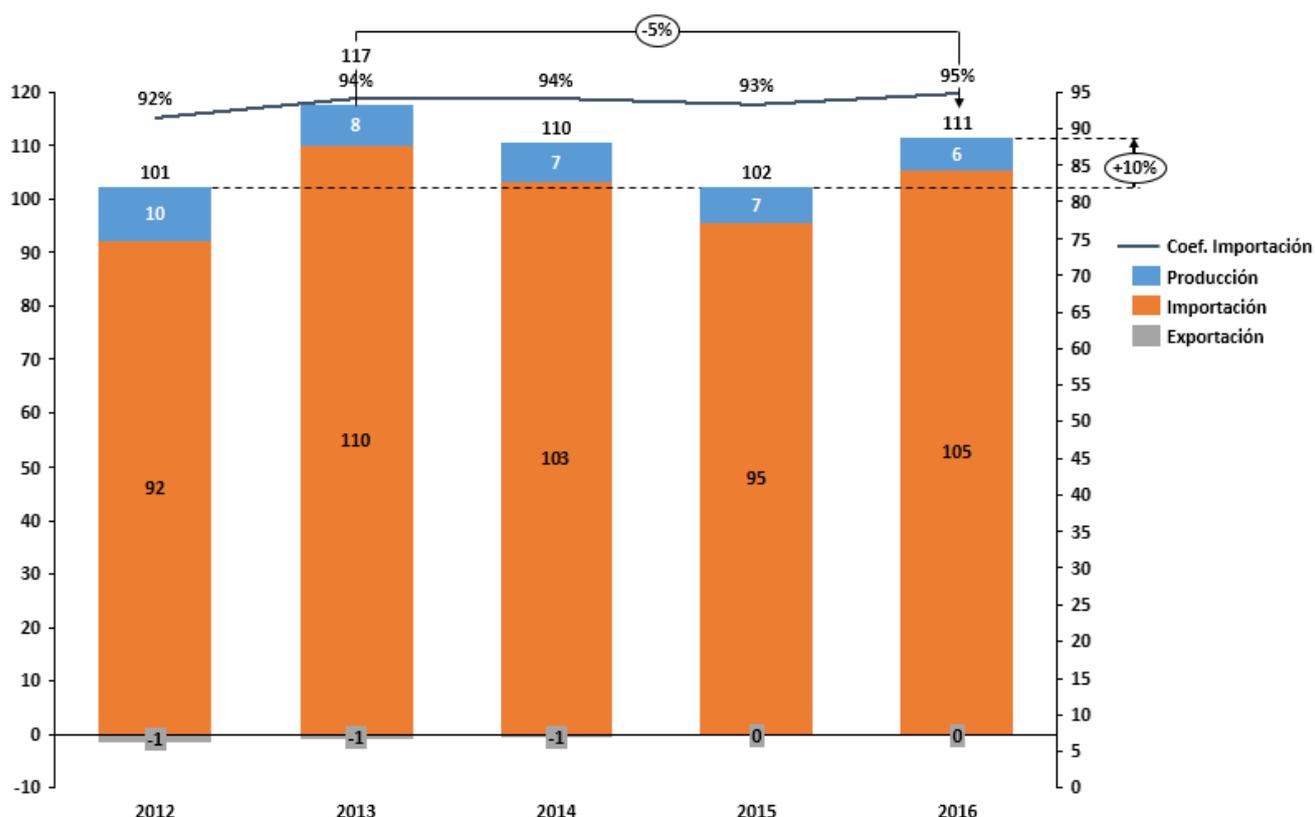
Cuadro N°6: Evolución del consumo doméstico (en millones de pares)

Año	Producción	Importación	Exportación	Consumo	Coef. Import.	Coef. Export.
2012	10,0	92,2	1,4	100,8	91,5%	14,2%
2013	7,7	110,0	0,9	116,8	94,2%	11,7%
2014	7,2	103,3	0,7	109,8	94,1%	10,3%
2015	7,0	95,4	0,3	102,1	93,4%	4,2%
2016	6,0	105,4	0,3	111,0	94,9%	5,2%
16 vs. 12	-40,4%	14,3%	-78,3%	10,2%	3,7%	-63,6%

Fuente: elaboración propia en base a datos de Fedeccal.

En el período comprendido entre los años 2012 y 2016 la producción nacional retrocedió un 40,4% y la exportación un 78,3%. El incremento de 10,2% en el consumo para dicho período es explicado por el crecimiento en las importaciones de 14,3%. Al aumentar las compras externas y caer la producción doméstica, el coeficiente de importación ascendió un 3,7% en el último lustro, por su parte el coeficiente de exportación cayó un 63,6% ya que la disminución en las ventas externas fue superior a la de producción nacional. Sin embargo si se compara el 2016 contra 2013, se observa que el consumo experimentó una caída del 5%, como resultado del descenso en la producción del 22% y en la exportación del 4%, parcialmente compensado por una reducción de la exportación del 66%.

Gráfico N°5: Evolución del consumo doméstico (en millones de pares)



Fuente: elaboración propia en base a datos de Fedeccal.

Colombia:

Colombia es el país donde se inicia Sudamérica, siendo limítrofe de Panamá, Venezuela, Ecuador, Perú y Brasil. Además es el único país de América del Sur con costas en ambos océanos, hecho que le permite tener una posición comercial preferencial. Estas características geográficas influyen en la estructura de su comercio internacional y específicamente en el sector de calzado, donde Brasil, Ecuador, Venezuela y Panamá se ubican entre los principales países con los cuales comercia Colombia.

En Colombia el tejido productivo del calzado se sustenta en una amplia cantidad de empresas pymes que cuentan con un bajo nivel de tecnificación, donde el contrabando y el sector informal adquieren una importancia significativa, comercializando alrededor de 8 millones de pares anuales.

La industria de calzado aun no pudo alcanzar el desarrollo que lograron países como Argentina (orientado al mercado interno) o Brasil (con perfil exportador), a pesar de contar con la existencia de clusters que concentran el 82% de la producción, destacándose Antioquia con el 27%, el Valle del Cuaca con el 26%, la capital Bogotá con el 20% y Caldas con el 9% de la unidades productivas. Esta producción de calzado abastece casi la mitad del consumo doméstico, la competencia de productos de origen chino y brasilero impulsó la utilización de materiales sintéticos por parte del fabricante colombiano, permitiéndole mejorar sus márgenes de utilidad y vender sus productos a

precios accesibles en un país donde el ingreso promedio anual de sus habitantes es de aproximadamente USD 14.100.

Cuadro N°7: Ventas (en millones de USD) de las principales empresas

Empresas	Ventas 2015	Observaciones
Adidas Colombia	177	
Manisol	110	Pertenece a Bata Internacional
El Mundo a sus pies	89	Opera con la marca Spring Step
Comercializadora Baldini	53	Opera con la marca Bosi
Calzatodo	46	Opera con la marca Frattini
Croydon Colombia	42	
Agaval	41	
Plasticaucho Colombia	40	Pertenece a Industrial de Plasticaucho
PSS De Colombia	38	
Century Sports	32	Distribuye Nike
Stanton	28	
Alcántara Asociados	26	
Nike Colombia	24	
ZBC	19	
Via Tropical	19	Distribuye Grendene
Cauchosol Del Centro	19	
Calzado Kondor	15	
Nike Store	15	
Training Int	14	
Lifestyle Brands Colombia	14	Distribuye CAT, Merrel y RFK
Total Primeros 20	861	
Total Primeros 75	1.200	

Fuente: Empresas Líderes de Calzado de Colombia 2015, La Nota Económica 2016.

El cuadro N° 10 muestra la facturación del año 2015 en millones de dólares de las principales empresas del sector de calzados, se estima que la facturación del mismo entre productores y comercializadores fue de alrededor de USD 9.000 millones en ese año. Es decir que las empresas que ocuparon el top 20° del ranking de mayores ingresos anuales representaron el 9,5% de la facturación total del sector, dicho porcentaje asciende al 13,3% si se consideran las 75 empresas más importantes. El sector se caracteriza por un bajo grado de concentración, cuenta con casi 900 empresas que demandan alrededor de 50.000 empleos directos e indirectos.

Cuadro N°8: Evolución del consumo doméstico (en millones de pares)

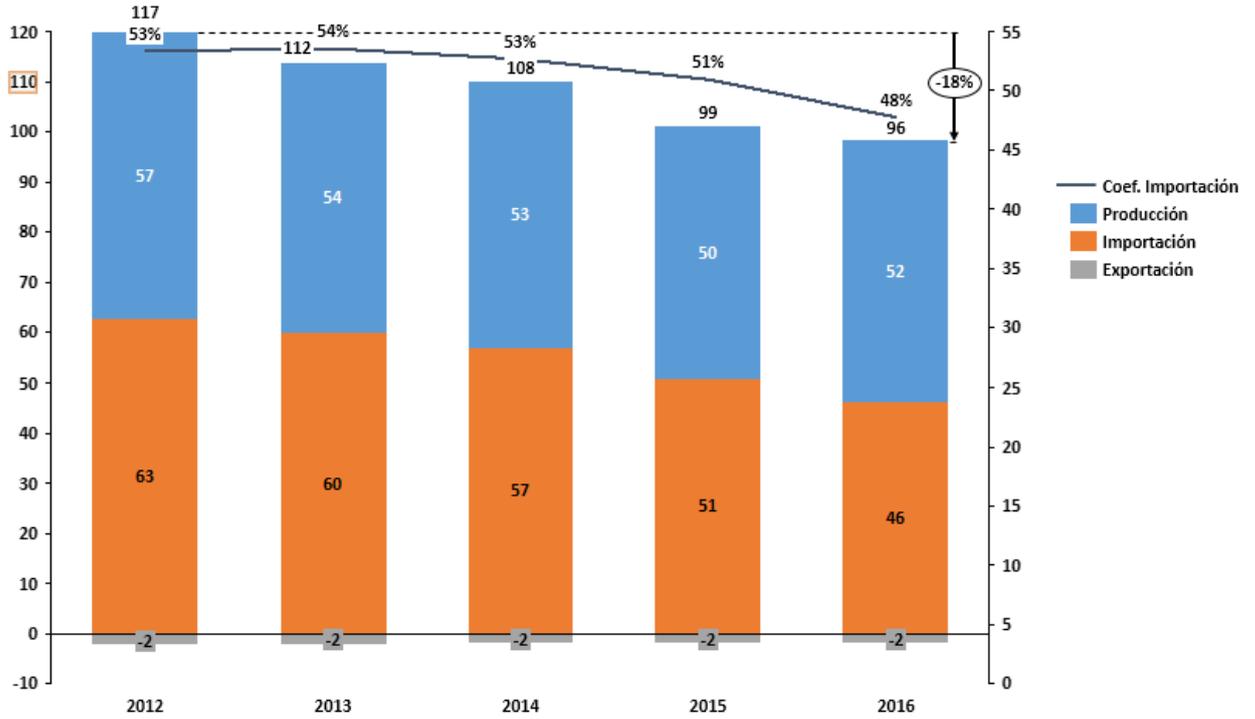
Año	Producción	Importación	Exportación	Consumo	Coef. Import.	Coef. Export.
2012	57,0	62,7	2,3	117,4	53,4%	4,0%
2013	53,9	59,9	2,0	111,8	53,6%	3,8%
2014	53,0	57,0	1,8	108,3	52,7%	3,4%
2015	50,4	50,7	1,8	99,3	51,0%	3,6%
2016	52,2	46,1	1,9	96,4	47,8%	3,6%
16 vs. 12	-8,4%	-26,5%	-16,0%	-17,9%	-10,4%	-8,3%

Fuente: elaboración propia en base a datos de Acicam

El consumo en Colombia experimentó un retroceso del 17,9% en los últimos 5 años (cuadro N°11) lo que supuso en reducción 21 millones de pares, esto sucedió como

consecuencia de una caída acumulada del 26,5% en la importación (16,6 millones de pares) y del 8,4% en la producción (4,8 millones de pares), parcialmente compensada por una reducción en la exportación de 16% (0,4 millones de pares). Las importaciones cayeron a partir del 2012 debido a la aplicación de un arancel de 10% y un cargo fijo por contenedor de 5 USD para los productos provenientes desde Panamá. Siendo el consumo medio por habitante de 2 pares al año.

Gráfico N°6: Evolución del consumo doméstico (en millones de pares)



Fuente: elaboración propia en base a datos de Acicam.

Al caer las compras externas en mayor magnitud que la producción doméstica (Gráfico N°33), el coeficiente de importación descendió un 10,4% en el último lustro, por su parte el coeficiente de exportación retrocedió un 8,3% ya que la disminución en las ventas externas fue superior a la de producción nacional.

Ecuador:

La industria del calzado en Ecuador sufrió una crisis en los años 2007-8 debido a las crecientes importaciones de zapatos de origen asiático, sin embargo a partir del año 2009 esta industria a partir se recuperó debido a la aplicación de medidas proteccionistas por parte del Gobierno. El Comité de Comercio Exterior (Comex) aplicó salvaguardas de USD 10 por cada par, más un 10% de recargo sobre el valor, contribuyendo a reducir alrededor del 80% de la importación desde un total USD 50 millones de zapatos. Dicha salvaguarda fue reducida, fijando un arancel mixto de USD 6 por cada par de zapato junto con el 10% ad valorem.

Luego de la fase de crecimiento experimentada en el período 2009-13, la industria calzado inicia otro ciclo recesivo en el año 2014, la producción nacional se vio perjudicada por el retorno de los productos asiáticos a través de Colombia y Perú. Durante la fase expansiva del ciclo las empresas han incrementado sus inversiones

destinadas a la adquisición de maquinaria que permitieron mejorar la productividad. Sin embargo la inestabilidad jurídica y tributaria frenó los nuevos proyectos de inversión y el sector se encuentra estancando en los últimos 3 años. Las fluctuaciones en el nivel de actividad afectan a las economías regionales que ven modificar el nivel de empleo y de consumo. La política intentó mejorar la capacidad productiva de la industria ecuatoriana, mediante el otorgamiento de préstamos blandos, proyectos de capacitación y asistencia técnica, así mismo han celebrado convenios entre gremios y el gobierno para desarrollar proyectos como es el laboratorio para pruebas de calzado, con el fin de tecnificar los procesos de la cadena productiva de la industria.

A partir de marzo de 2015 se vienen aplicando sobretasas temporales y no discriminatorias, con el fin de regular el nivel de importaciones, lo cual ha perjudicado a los productores de calzado ya que algunos materiales eran importados de Colombia e Italia, de mejor calidad y a costos menores que los ecuatorianos. Esto ha provocado que el producto final se haya encarecido perdiendo de esta manera competitividad en el mercado nacional e internacional. Para el consumidor las barreras impositivas han sido perjudiciales, especialmente para el de clase baja, quien es más sensible a la variación de precios, mientras que el consumidor de clase alta se puede considerarse inelástico con respecto al movimiento de precios. El cuadro N°13 demuestra que los aranceles tienen un mayor impacto (carga fiscal) en los consumidores de la clase baja.

Cuadro N° 9: Impacto de los impuestos y aranceles en los distintos valores de calzado

Valor del calzado	Impuesto Advalorem 10%	Arancel Fijo	Carga Fiscal	Valor Final	Carga fiscal / Valor del Calzado
100	10	6	16	116	16%
20	2	6	8	28	40%
5	0,5	6	6,5	11,5	130%

Fuente: Análisis del cambio en la matriz productiva y su impacto en la industria de calzado, Angela Aroca, 2015.

El sector del calzado presenta escasez de materia prima de calidad (cuero) y obreros calificados o en otros casos no existe la producción nacional de ciertos partes y materiales como es el caso de químicos (pegamento, tintes, entre otros) que dificultan la estandarización y competitividad del calzado nacional. La mayoría de los artesanos que actúan en la informalidad no disponen de maquinarias actualizadas que potencien la productividad de la fabricación. La mayoría de los talleres artesanales de calzado no invierten en aumentar la capacidad instalada de la fábrica, por la incertidumbre en cuanto a los plazos de vigencia de las medidas de protección para el sector.

El sector manufacturo de calzado cuenta con alrededor de 900 establecimientos productivos que demandan aproximadamente 90.000 personas en términos de trabajo directo e indirecto. El 46% de esas unidades productivas corresponden a Pymes, el 33% a Sociedades Anónimas o Compañías Limitadas y el 8% a micro empresas. Estas Pymes y microempresas son importantes generadoras de trabajo, utilizando insumos y materia prima nacional, por lo que contribuye al desarrollo regional. Las empresas se radicaron principalmente en las provincias de Tungurahua (50%), Guayas (18%), Pichincha (15%) y Azuay (12%), donde se destacan las siguientes empresas:

Cuadro N° 10: Distribución geográfica de las principales empresas del sector de calzado ecuatoriano

Provincia	Ciudad	Industria	Provincia	Ciudad	Industria
Pichincha	Quito	Calzado Buestan	Tungurahua	Ambato	Creaciones Anabel
Pichincha	Quito	Calzado Bunky	Tungurahua	Ambato	Calzado Vanesa
Pichincha	Quito	Calzado Pony S.A.	Tungurahua	Ambato	Gamos
Pichincha	Quito	Plásticos Industriales C.A. Pica	Tungurahua	Ambato	Calzado Vanesa
Pichincha	Quito	Calzado Anndy	Tungurahua	Ambato	Calzado Misshell
Pichincha	Quito	Fabrical	Tungurahua	Ambato	Elani's Shoes
Pichincha	Quito	Industria Ecuatoriana de Calzado	Tungurahua	Ambato	Calzado Liwi
Pichincha	Quito	Calzado BestCia Ltda.	Tungurahua	Ambato	Shoes Luigi Valdani
Tungurahua	Ambato	Calzado Cáreces	Azuay	Cuenca	Lotarg Mode Cia. Ltda.
Tungurahua	Ambato	Industria del Calzado Ambato	Guayas	Guayaquil	Calzado León
Tungurahua	Ambato	Torino	Guayas	Guayaquil	Calzado Zulay

Fuente: Análisis del cambio en la matriz productiva y su impacto en la industria de calzado, Angela Aroca, 2015.

Actualmente el consumo per capital de calzado es de 2,6 pares por habitante, de los cuales el producto ecuatoriano está especializándose en las líneas formales y escolares, mientras que el calzado de tipo deportivo, de entrenamiento, para montaña de punta metálica o destinados para seguridad industrial, se producen en menor medida en el país, debido a que estos productos son resultados de procesos más tecnificados que implican mayores inversiones para los productores.

Cuadro N° 11: Evolución del consumo doméstico (en millones de pares)

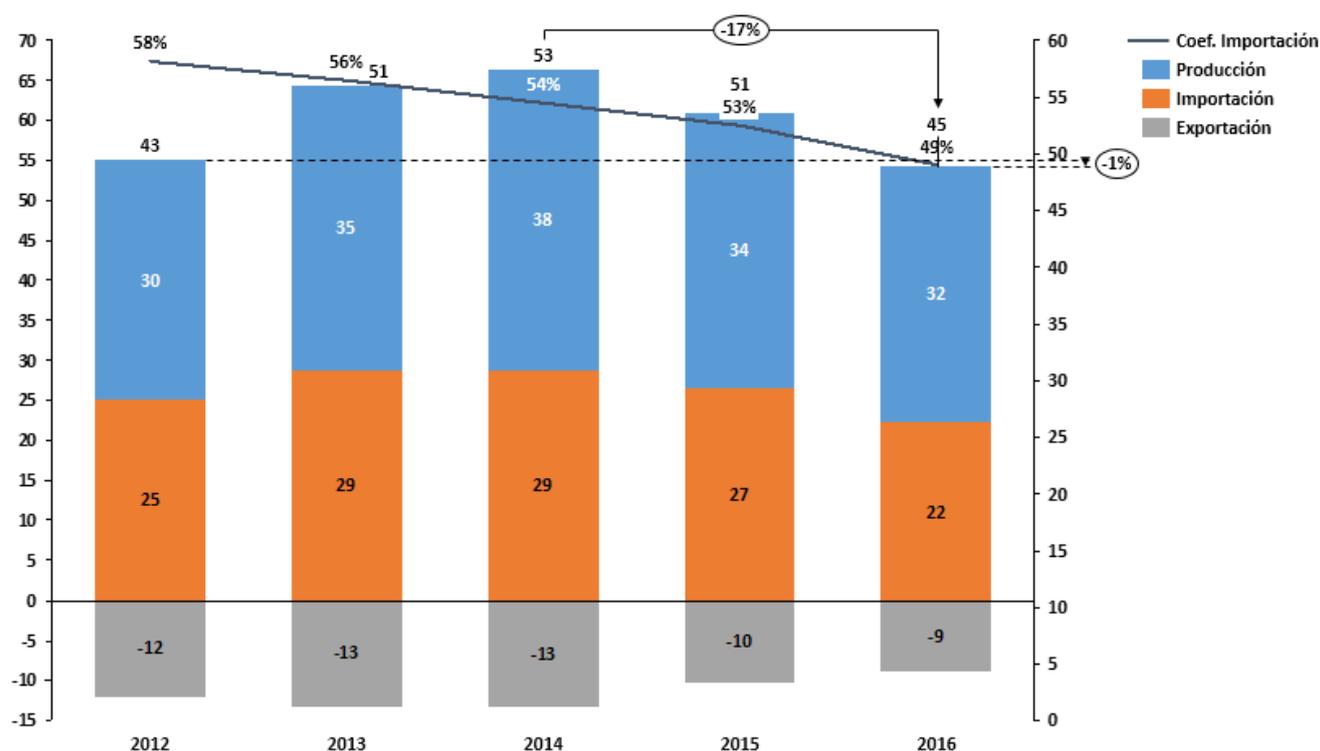
Año	Producción	Importación	Exportación	Consumo	Coef. Import.	Coef. Export.
2012	30,0	25,0	12,0	43,0	58,1%	40,0%
2013	35,5	28,7	13,3	50,9	56,4%	37,5%
2014	37,5	28,8	13,4	53,0	54,4%	35,6%
2015	34,3	26,6	10,3	50,6	52,5%	30,0%
2016	32,1	22,2	9,0	45,3	49,0%	28,0%
16 vs. 12	7,0%	-11,2%	-25,1%	5,4%	-15,7%	-30,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Inec.

El consumo en Ecuador creció el 5,4% en los últimos 5 años (cuadro N°15), lo que supuso un incremento de 2,3 millones de pares, esto ocurrió debido al incremento del 2,9% en la producción (2,1 millones de pares) y la reducción del 25,1% en la exportación (3 millones de pares), parcialmente compensada por una retracción en las importaciones de 11,2% (2,8 millones de pares). Si se compara el año 2016 vs el 2014, se vislumbra un decrecimiento del 17% en el consumo debido a una menor producción (-14%) e importación (-23%), parcialmente compensada por reducción en la exportación (-33%). Cada ecuatoriano consume 2,7 pares de calzados anualmente.

Al reducirse las compras externas y aumentar producción doméstica (Gráfico N°43), el coeficiente de importación ascendió un 11,2% en el último lustro, el coeficiente de exportación cayó un 30% debido a menores ventas externas y a una mayor producción.

Gráfico N°7: Evolución del consumo doméstico (en millones de pares)



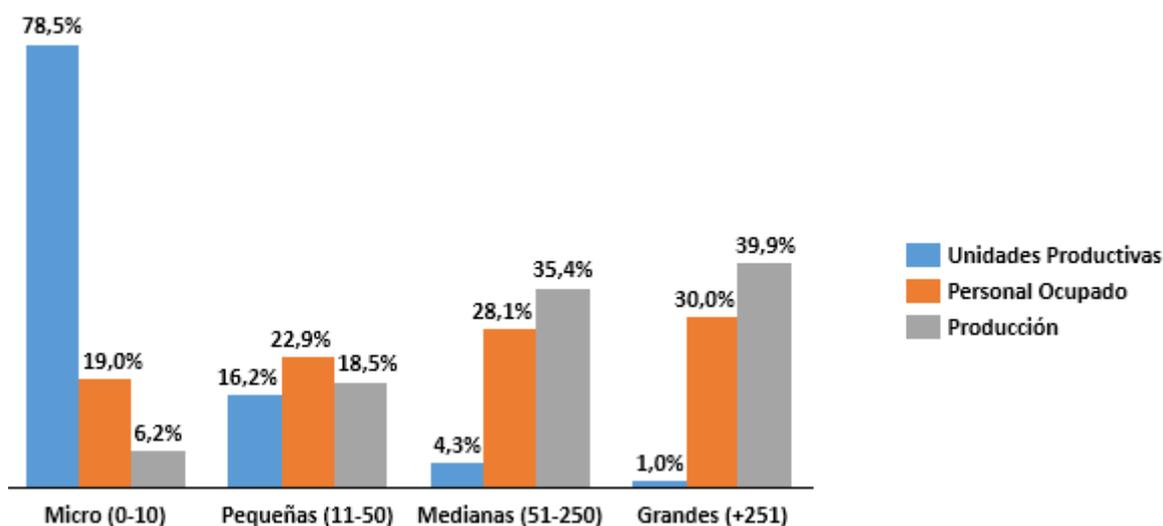
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Inec.

México:

La industria del cuero y del calzado en México es un sector importante en la economía por su participación en el PIB, representando el 1,7% del VBP industrial. Además genera más de 110.000 empleos directos, lo cual supone el 2,4% de la ocupación total de la industria, demandando adicionalmente unos 17.000 empleos indirectos, generando un efecto multiplicador sobre las demás ramas de la economía nacional. A pesar de su importancia, la participación de la industria del calzado en la economía se ha reducido en los últimos años, debido al bajo crecimiento de su producción nacional que se ve perjudicada por la creciente participación en el mercado local de productos provenientes de China y Vietnam en el segmento de precios bajos precios, mientras que Italia ganó participación en la franja de precios elevados.

Se observa un alto grado de concentración de la producción en las empresas de mayor tamaño, los micro establecimientos de la Industria del calzado representaron el 78,5% de estas unidades, las cuales emplearon al 19% del personal ocupado de esta industria y generaron el 6,2% de la producción bruta total. Este hecho contrasta con las empresas grandes, donde 72 de ellas representaron el 1% del total de unidades, dieron empleo a tres de cada diez personas ocupadas y generaron casi el 40% de la producción.

Gráfico N°8: Estructura productiva del sector de calzado mexicano



Fuente: Estadísticas a propósito de la Industria del calzado, Inegi 2014.

El principal insumo de la producción de calzado es el curtido y acabado de cuero, al representar el 43% del costo total, este es el factor que determinó la ubicación geográfica de las unidades productivas de calzado, al radicarse en las proximidades de las curtiembres, logrando en algunos casos la integración vertical de las actividades económicas. La región de Guanajuato, conformada por los municipios de León, San Francisco del Rincón y Purísima del Rincón, concentra el 39,9% de las productoras de calzado del país (el 76,4% de curtido y acabado de piel), seguida en orden de importancia por el Estado de México con el 18,2%, Jalisco con el 7,4% y el Distrito Federal con el 0,1%.

Cuadro N°12: Distribución geográfica de las unidades productivas de calzado

Municipio	Estado	Unidades Productivas	% Total	Personal Ocupado	% Total
León	Guanajuato	2.330	31,5%	57.064	50,6%
San Mateo Atenco	México	1.337	18,1%	6.795	6,0%
Guadalajara	Jalisco	486	6,6%	11.172	9,9%
San Francisco del Rincón	Guanajuato	447	6,0%	8.429	7,5%
Purísima del Rincón	Guanajuato	176	2,4%	4.448	3,9%
Zapopan	Jalisco	60	0,8%	2.791	2,5%
Iztapalapa	Distrito Federal	7	0,1%	551	0,5%
Toluca	México	6	0,1%	1.069	0,9%
Principales Municipios		4.849	65,5%	92.319	81,9%
Total		7.398	100%	112.727	100%

Fuente: Estadísticas a propósito de la Industria del calzado, Inegi 2014.

La economía mexicana manifestó en estos últimos años un débil crecimiento, después de la crisis de 1995 su PBI creció hasta estancarse hacia finales del año 2013. Durante la apertura económica sufrida en los años 90', la producción de calzado retrocedió un

40%, a partir del año 2002 comenzó su recuperación, pudiendo empatar el máximo histórico de la década de los 80' de 254 millones de pares producidos en el año 2016.

El consumo en México creció el 5,2% en los últimos 5 años (cuadro N°18), lo que supuso un incremento de 15,4 millones de pares, esto ocurrió debido al incremento del 4,1% en la producción (10,1 millones de pares) y de 8,7% en la importación (6,6 millones de pares), parcialmente compensada por un aumento en las exportaciones de 5,5% (1,4 millones de pares). Si se compara el año 2016 vs el 2014, se vislumbra un decrecimiento del 4% en el consumo debido a una menor importación (-18%), parcialmente compensada por reducción en la exportación (-5%) y un incremento en la producción (+1,6%). Cada mexicano consume 2,5 pares de calzados anualmente.

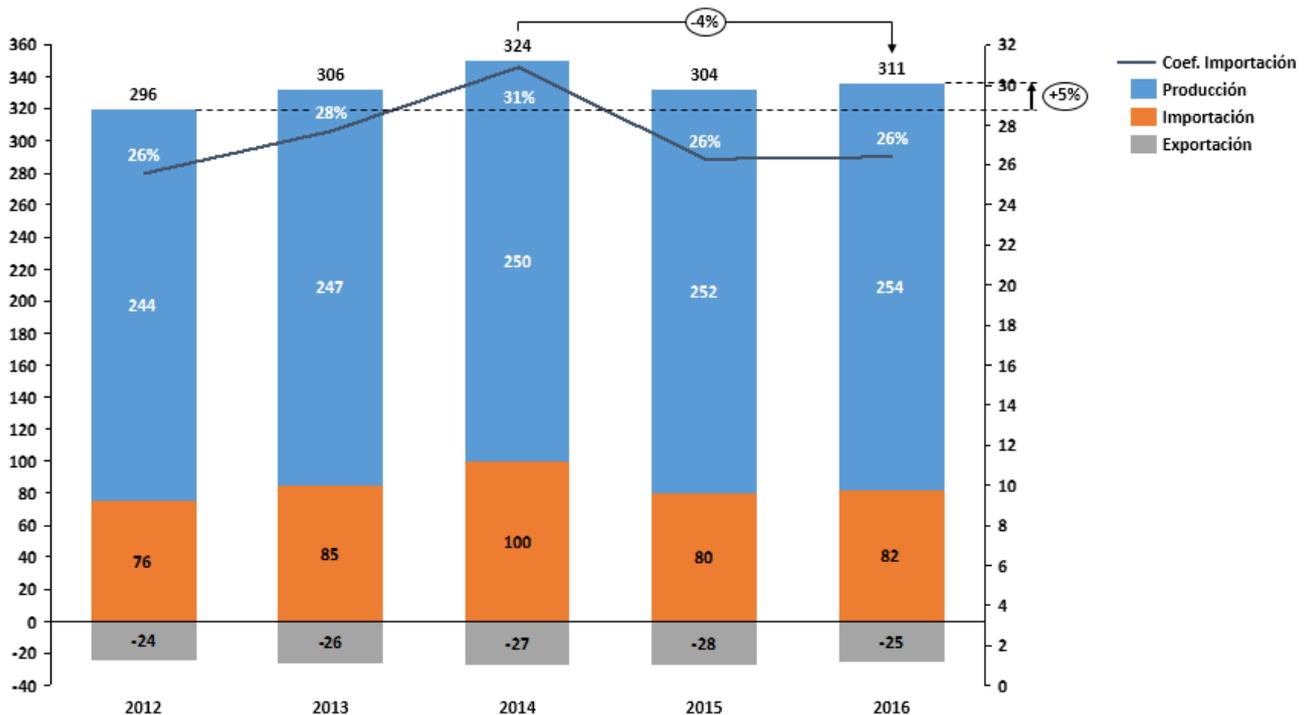
Cuadro N° 13: Evolución del consumo doméstico (en millones de pares)

Año	Producción	Importación	Exportación	Consumo	Coef. Import.	Coef. Export.
2012	244,1	75,5	24,0	295,6	25,6%	9,8%
2013	247,3	84,7	26,1	305,9	27,7%	10,5%
2014	250,0	100,1	26,6	323,5	30,9%	10,6%
2015	251,7	80,2	27,5	304,4	26,3%	10,9%
2016	254,2	82,1	25,4	311,0	26,4%	10,0%
16 vs. 12	4,1%	8,7%	5,5%	5,2%	3,4%	1,3%

Fuente: elaboración propia en base a datos de Ciceg.

Al ser mayor el crecimiento en la importación que el de la producción (Gráfico N°54), el coeficiente de importación ascendió un 3,4% en el último lustro, el coeficiente de exportación aumentó un 1,3% debido a que el incremento de las ventas externas fue superior al de la producción.

Gráfico N°9: Evolución del consumo doméstico (en millones de pares)



Fuente: elaboración propia en base a datos de Ciceg.

Perú:

El crecimiento del sector calzado en Perú, específicamente en el distrito de El Porvenir donde radican un 23% de las industrias del sector (cuadro N°21), tuvo lugar en un contexto económico caracterizado por el aislamiento del país, dentro de un esquema de protección del mercado interno y de desvinculación del comercio internacional. Sin embargo, estas condiciones han variado radicalmente en los años 90 tanto para Perú, como para el resto de Latinoamérica, enfrentando un esquema de competitividad internacional basado en la apertura de los mercados, la internacionalización de la economía, bajo un nuevo modelo organizativo y productivo, donde se requiere de la flexibilidad para adaptarse a las condiciones volátiles de estos mercados. Se destaca un continuo incremento de las importaciones, principalmente de los países asiáticos que compiten con la producción nacional, poniendo en peligro a un gran número de empresas del sector que generan empleo e ingresos a la población.

Cuadro N°14: Concentración de las empresas en los 10 principales distritos

Distritos	Concentración
El Porvenir	22,8%
San Juan de Lurigancho	5,9%
Trujillo	5,2%
Comas	4,7%
San Martín de Porres	3,6%
Lima	3,4%
Villa El Salvador	3,4%
Paucarpata	3,3%
Rimac	2,7%
Jose Leonardo Ortiz	2,1%
Total	57,1%

Fuente: Oferta de Calzado, Gerencia de Comercio Exterior y Turismo de Perú 2011.

Se observa un cambio en los patrones de consumo de calzado, la población de menores ingresos ha optado por usar sandalias y zapatillas de bajo precio con insumos sintéticos importados, en detrimento del calzado tradicional peruano, al cual se le dificulta cada vez más penetrar en estos mercados locales. Como resultado de este proceso, las empresas de menor tamaño han sido desplazadas, mientras aquellas con mejores condiciones organizativas y tecnológicas tienen más oportunidades de supervivencia. Actualmente el sector de calzados cuenta con 4.500 empresas productoras, demandando empleo en forma directa por un total de 20.000 trabajadores e indirectamente otros 50.000 empleados dedicados a las actividades de carpintería, plásticos, caucho, papel, cartón, distribución y transporte.

La informalidad domina a la industria de calzado peruano, se estima una facturación anual de USD 500 millones, de los cuales 350 corresponden al mercado informal y contrabando, es decir que estos últimos representan el 70% de los ingresos del sector. Además el sector industrial de calzado está caracterizado por contar en su mayoría con unidades productivas pequeñas que no emplean más de 5 personas, siendo talleres familiares donde los recursos humanos cuentan con escasos niveles educativos y el grado de tecnificación del proceso productivo es bajo.

La producción nacional anual rondó los 10 millones de pares en el año 2016, a esta cifra debe adicionarse la producción informal estimada en 30 millones de pares. En términos monetarios, la producción oscila entre los 120 a 150 millones de dólares anuales, lo que representa el 0.15% del PBI Nacional.

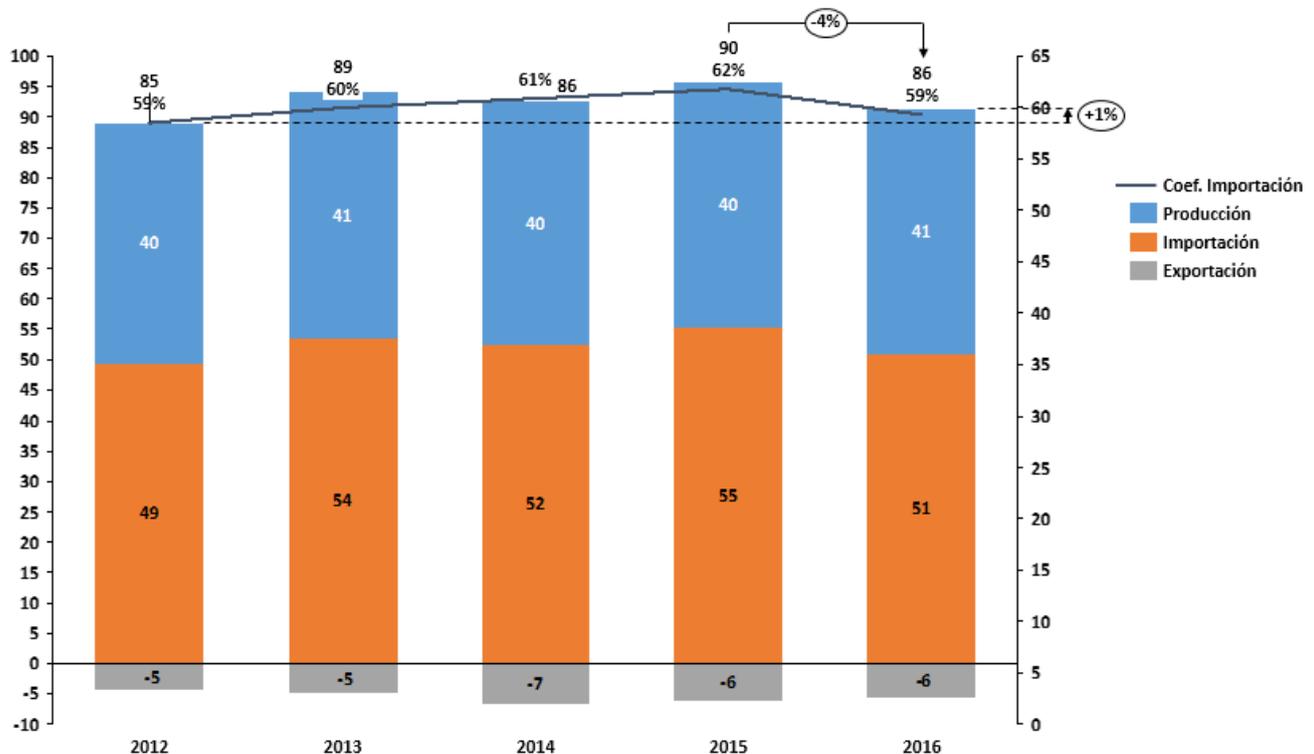
Cuadro N°15: Evolución del consumo doméstico (en millones de pares)

Año	Producción	Importación	Exportación	Consumo	Coef. Import.	Coef. Export.
2012	39,6	49,4	4,5	84,5	58,5%	11,4%
2013	40,6	53,6	5,0	89,3	60,0%	12,2%
2014	40,3	52,3	6,8	85,8	60,9%	16,8%
2015	40,4	55,3	6,2	89,5	61,8%	15,5%
2016	40,5	50,9	5,6	85,7	59,3%	13,9%
16 vs. 12	2,3%	2,9%	25,1%	1,4%	1,5%	22,4%

Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de la Producción de Perú.

El consumo en Perú experimentó un crecimiento del 1,4% en los últimos 5 años (cuadro N°22), lo que supuso un incremento de 1,2 millones de pares, esto ocurrió debido al incremento acumulado del 2,9% en la importación (1,43 millones de pares) y del 2,3% en la producción (0,9 millones de pares), parcialmente compensada por una expansión en la exportación de 25,1% (1,13 millones de pares). Si se compara 2016 vs 2015 el consumo cayó 4% en respuesta a la reducción del 8% en la importación, parcialmente compensada por la retracción del 10% en la exportación. Cada peruano consume 2,7 pares de calzados anualmente.

Gráfico N°10: Evolución del consumo doméstico (en millones de pares)



Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de la Producción de Perú.

Al incrementarse las compras externas en mayor magnitud que la producción doméstica (Gráfico N°64), el coeficiente de importación ascendió un 1,5% en el último lustro, por

su parte el coeficiente de exportación creció un 22,4% ya que el aumento en las ventas externas fue superior a la de producción nacional.

4. Comercio exterior y competitividad

Este capítulo tiene como objetivo identificar las diferencias que existen en los distintos países de América Latina respecto a la estructura del comercio internacional de la industria de calzado así como también en el acceso al crédito entre las empresas del rubro, distinguiendo los distintos matices del financiamiento crediticio para empresas de distintos tamaño entre los países analizados anteriormente. Por lo tanto se analizará en una primera instancia el origen de las compras externas y el destino de las exportaciones por país, así como también la composición en términos de los distintos tipos de productos importados y exportados que determinan el perfil de cada país en relación a los flujos de comercio internacional. Luego se observará el comportamiento las variables que influyen en la competitividad sectorial, comparándolas contra las de la industria en China, de manera de poder tener una idea de la situación de Latinoamérica frente al de un país que representa su principal amenaza comercial.

Comercio exterior de la industria de calzado latinoamericana

Argentina:

Cuadro N°16: Evolución de las exportaciones e importaciones (en miles de USD)

USD (miles)	2012	2013	2014	2015	2016	Total
Exportación	32.383	30.097	22.450	13.826	9.674	108.429
Importación	418.888	448.102	377.340	427.643	557.388	2.229.359
Saldo Comercial	-386.505	-418.005	-354.890	-413.817	-547.714	-2.120.930

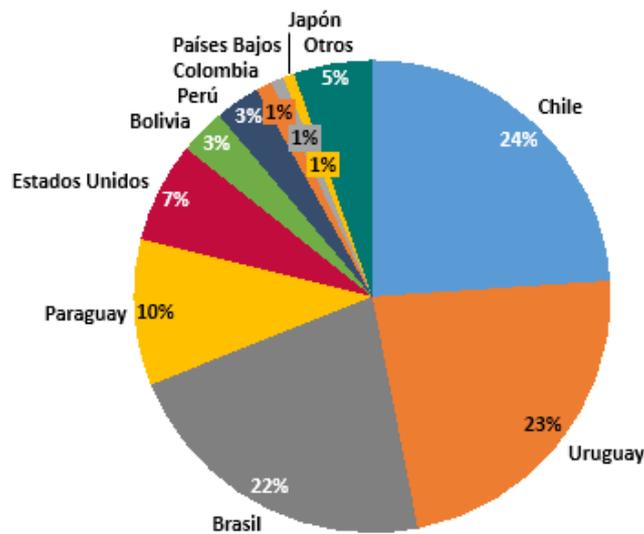
Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis

El déficit comercial en el mercado de calzados empeoró en USD 161 millones (+42%) en los últimos 5 años debido al decrecimiento en las exportaciones en 24 USD millones (-70%), y al incremento en las importaciones en USD 172 millones (+33%). Si se compara el año 2016 vs 2014, se evidencia un crecimiento del 48% en las importaciones y una caída del 57% de las exportaciones que conjuntamente significan un deterioro del déficit comercial del 54%.

En términos más genéricos, la economía de Argentina está experimentando cambios estructurales que están incidiendo en la dinámica de su cuenta corriente de equilibrio. Es probable que los aumentos de productividad resultantes de la corrección de las distorsiones microeconómicas heredadas del gobierno anterior y las nuevas inversiones en el sector de energía contribuyan a reducir el déficit en cuenta corriente a largo plazo. La recuperación económica está en marcha, dado que el PIB real creció en el segundo semestre de 2016 después de tres trimestres de contracción. Se prevé que el PIB real aumente en torno al 2% en los próximos tres años, impulsado por una reactivación del consumo privado (a medida que el crecimiento del salario real se torna positivo con la disminución de la inflación), un mayor gasto de capital por parte del gobierno y un repunte de las exportaciones gracias una temporada de cosechas de granos crecientes debido a reducción de las retenciones impositivas. La recuperación de la inversión privada y las exportaciones continúa a un ritmo gradual, en un contexto de una moneda relativamente fuerte y un lento progreso en reformas estructurales, tendientes a revertir los desequilibrios macroeconómicos, a través de la adopción de un régimen de metas de inflación, un régimen de flotación del tipo de cambio y el establecimiento de metas fiscales a mediano plazo.

Si se analiza el destino de las exportaciones de la industria de calzado por país correspondiente al período 2012-16 (Gráfico N°3), se destaca que el 86% de las mismas están direccionadas a países latinoamericanos. Chile se posiciona como el principal destino con el 24%, le siguen Uruguay con el 23%, Brasil con el 22%, Paraguay con el 10% y Estados Unidos con el 7%. Detrás de estos, se encuentran Bolivia y Perú con el 3%, Colombia, Países Bajos y Japón con el 1%. La categoría Otros Países representa el 5%.

Gráfico N°11: Participación de los países en las exportaciones de Argentina

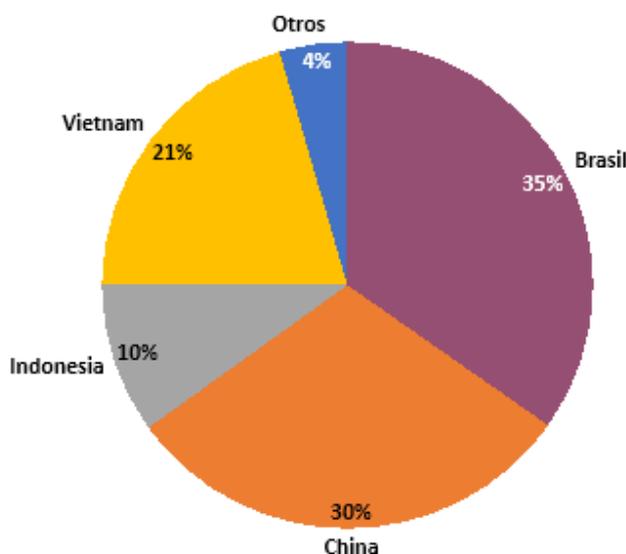


Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis

Si se analiza el origen de las importaciones de calzado por país (Gráfico N°7) correspondiente al período 2012-16, se destaca la importancia de Brasil como principal proveedor con el 35%, lo siguen en orden de importancia China con el 30%, Vietnam con el 21%, Indonesia con el 10% y el resto de los países 4%. Los tres países asiáticos considerados conjuntamente representan el 61% del total de las importaciones, dato que destaca la creciente importancia de estos mercados en los países latinoamericanos y la preocupación de los productores locales ante el avance de dichas importaciones que evidencian las dificultades de competir contra estas firmas que operan con escalas de producción superiores basadas en un costo de mano de obra notablemente inferior.

En respuesta a dicha preocupación, el gobierno argentino firmó un acuerdo en Octubre del 2016 con la Cámara de la Industria de Calzado Argentino con el objeto de establecer un cupo para el año 2017 en 24 millones de pares. Además para estimular el consumo local que continúa en retroceso debido a la recesión que atraviesa la economía Argentina, se incluyeron en Abril del 2017 al sector dentro del Plan 12 y 18, cuyo objetivo es la financiación del consumo en cuotas. Sumado a esto, se establecieron subsidios por 6 meses para los trabajadores en situaciones de vulnerabilidad equivalentes al salario mínimo vital y móvil de manera de frenar los despidos y suspensiones bajo el Programa de Recuperación Productiva (Repro).

Gráfico N°12: Orígenes de las importaciones de calzado por país



Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis

Brasil:

Cuadro N°17 Evolución de las exportaciones e importaciones (en miles de USD)

USD (miles)	2012	2013	2014	2015	2016	Total
Exportación	1.286.474	1.263.257	1.237.604	1.114.316	1.164.800	6.066.451
Importación	613.723	656.353	635.974	538.545	384.787	2.829.381
Saldo Comercial	672.751	606.904	601.630	575.771	780.013	3.237.070

Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis

Brasil tiene un sector de calzado netamente exportador, si se analiza la evolución del comercial, se observa que el mismo mejoró en USD 107.262 miles (+16%,) en el período 2012-16 ya que la disminución en la exportación de USD 121.674 miles (-9%) fue inferior a la acaecida en la importación por USD 228.936 miles (-37%), lo cual es un indicador de la recesión en el consumo que atraviesa hace 3 años la economía carioca. Cabe aclarar que si bien las exportaciones se incrementaron en cantidades, se redujeron en término de valor, esto se produjo por una disminución del precio promedio de lo exportado.

Los estados exportadores de Brasil son principalmente Rio Grande Do Sul con el 67,6%, Caerá con el 12,8%, San Pablo con el 11,3%, Bahía con el 3,4%, Paraíba con el 2,3%, Minas Gerais con el 0,8% y por último Santa Catarina con el 0,5%. Entre estos estados, concentran el 98,7% de las exportaciones de calzado de Brasil.

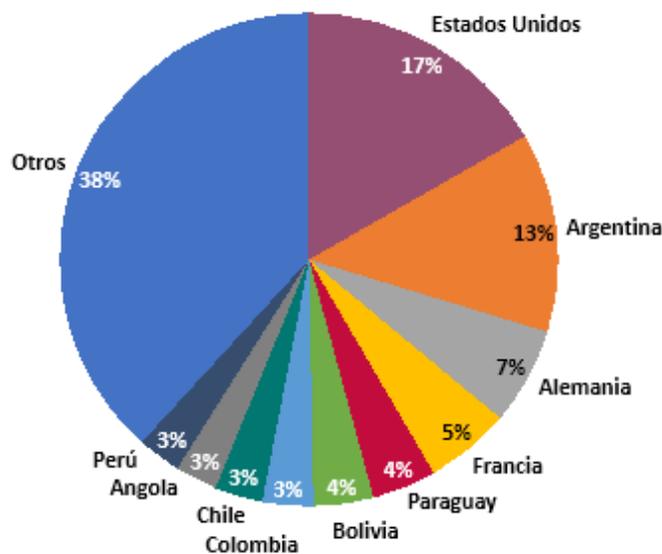
En cuanto a la situación económica en Brasil, el déficit en cuenta corriente se contrajo marcadamente, debido a la contracción de la inversión, que tiene por un lado componentes cíclicos y por otro un carácter más permanente debido a la reducción de los planes de inversión a mediano plazo de Petrobras. Tras dos años de recesión, se espera que el crecimiento retorne a niveles positivos, estimando 0,2% en 2017 y 1,7% por ciento en 2018. El crecimiento en 2017 estará respaldado por la temporada de cosecha de soja excepcionalmente buena, un estímulo al consumo de los hogares a partir

de la liberación de cuentas de indemnización por despido inactivas, la reanudación gradual de la inversión y precios más altos del mineral de hierro. La enmienda constitucional que dispone un nivel real constante del gasto federal no destinado al pago de intereses se aprobó en diciembre de 2016. Esta enmienda es positiva, ya que su fin es garantizar un retorno a superávits primarios y a la sostenibilidad de la deuda.

Se presentó al Congreso una reforma a la seguridad social de gran alcance, y se espera que se la apruebe más adelante este año, aunque algunos de sus elementos son objeto de un intenso debate. Esta reforma es necesaria para garantizar que el tope fijado al gasto federal sea viable y que el sistema de jubilación siga siendo capaz de sustentar a las futuras generaciones. También debe considerarse la modificación de la política de indexación del salario mínimo para complementar esta iniciativa. Varios estados, en particular Río de Janeiro, Minas Gerais y Río Grande do Sul, continúan afrontando tensiones financieras. Una solución duradera exige que estos estados adopten programas de ajuste y reforma (por ejemplo, según corresponda, en el sistema jubilatorio de los empleados públicos estatales) además de cualquier tipo de apoyo por parte del gobierno federal. El banco central comenzó su ciclo de relajación monetaria y ha acelerado el ritmo de la expansión monetaria, en vista de una desinflación más rápida de lo esperado, una recuperación económica aún débil y el avance de las reformas fiscales.

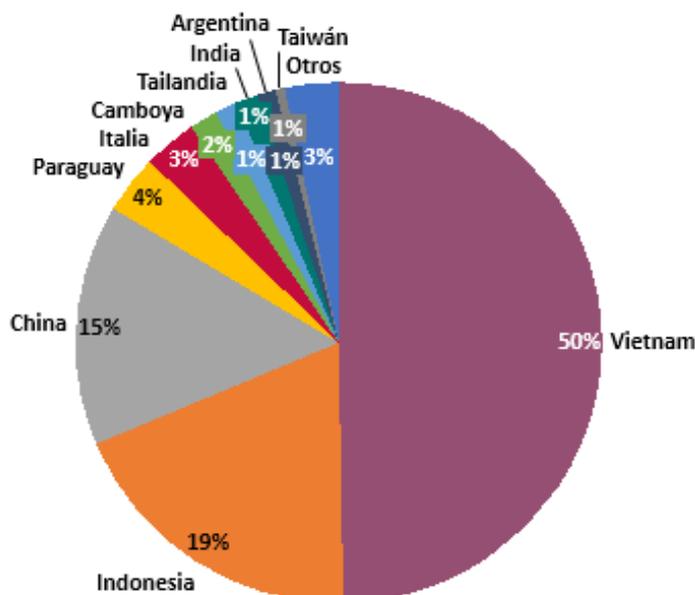
El gráfico N°15 muestra los países destino de las exportaciones de Brasil para el período 2012-16, donde se destacan: Estados Unidos con el 17% del total, Argentina con el 13%, Alemania con el 7%, Francia con el 5% y Paraguay con el 4% entre otros. Latinoamérica como región, representa el 30% de las exportaciones totales. Cabe destacar que el rubro otros países está comprendido por más de 20, lo cual evidencia una elevada diversificación geográfica de las exportaciones de calzado de Brasil.

Gráfico N°13: Participación de los países en las exportaciones de Brasil



Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis

Gráfico N°14: Orígenes de las importaciones de calzado por país



Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis

Si se analiza el origen de las importaciones de calzado por país (Gráfico N°19) correspondiente al período 2012-16, se destaca la importancia de Vietnam como principal proveedor con el 50%, lo siguen en orden de importancia Indonesia con el 19%, China con el 15%, Paraguay con el 4% e Italia con el 3% entre otros. Los tres países asiáticos considerados conjuntamente representan el 84% del total de las importaciones.

Chile:

Como consecuencia del retroceso en las exportaciones y el avance de las importaciones durante el periodo 2012-2016 (cuadro N°9), la balanza comercial ha sido deficitaria en forma creciente. Esto muestra una industria poco competitiva a nivel internacional.

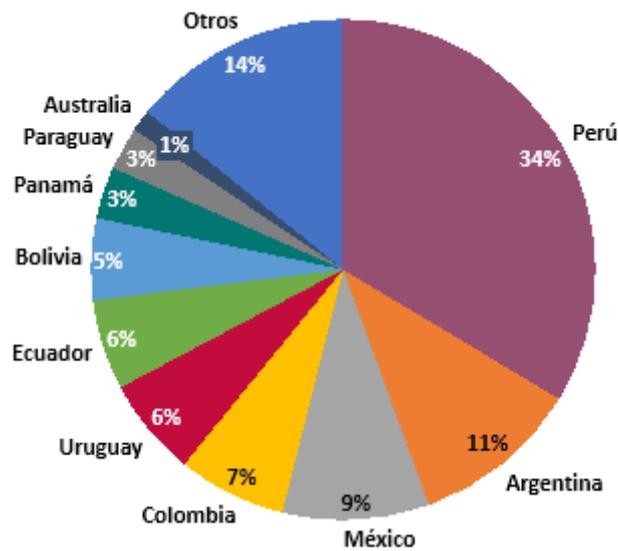
Cuadro N°18: Evolución de las exportaciones e importaciones (en miles de USD)

USD (miles)	2012	2013	2014	2015	2016	Total
Exportación	18.536	13.065	9.720	7.112	6.977	55.410
Importación	785.782	909.723	883.122	759.451	860.758	4.198.835
Saldo Comercial	-767.245	-896.658	-873.402	-752.339	-853.781	-4.143.426

Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.

El escaso desarrollo industrial en el sector calzado se debe al atraso tecnológico que caracteriza a las unidades productivas nacionales, en un contexto de apertura al comercio internacional, donde los países asiáticos sacan ventaja de sus bajos costos de producción y del arancel preferencial de 0% que le permite importar al mercado chileno sus productos a precios muy inferiores al de los productores locales. Dicho arancel preferencial es producto de acuerdos comerciales firmados entre el país andino y los asiáticos.

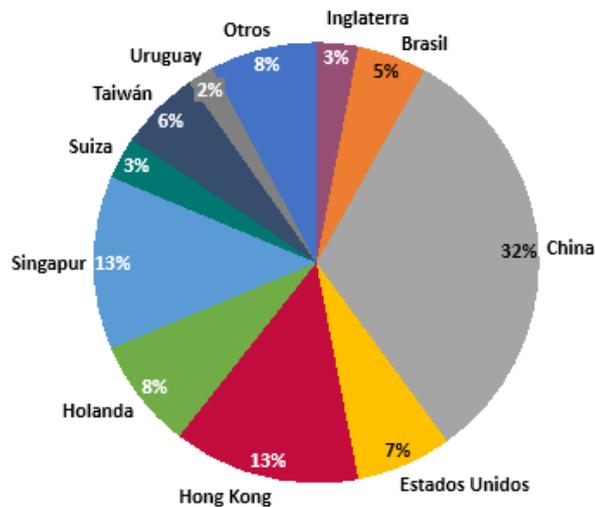
Gráfico N°15: Participación de los países en las exportaciones de Chile



Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.

El Gráfico N°25 evidencia que el principal destino de las exportaciones para el período 2012-16 de Chile fue Perú con el 34%, ocupando el segundo puesto se encuentra Argentina con el 11%, seguidos por México con el 9%, Colombia 7%, Uruguay y Ecuador con el 6% y Bolivia con el 5% entre otros. Latinoamérica en su conjunto como región representó el 72% de las ventas externas del país andino.

Gráfico N°16: Orígenes de las importaciones de calzado por país



Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.

Si se analiza el origen de las importaciones de calzado por país (Gráfico N°29) correspondiente al período 2012-16, se destaca la importancia de China como principal proveedor con el 32% del total, lo siguen en orden de importancia Singapur y Hong Kong con el 13%, Holanda con el 8%, Estados Unidos con el 7% y Taiwán con el 6% entre otros. Los 4 países asiáticos mencionados anteriormente representan el 64% del total de las importaciones.

Las expectativas para la economía de Chile son positivas, todo indica que los países exportadores de metales terminaron con el proceso de ajuste a los shocks de términos de intercambio, el saldo en cuenta corriente mejoró aproximadamente 2 puntos porcentuales del PIB respecto de su nivel mínimo. A mediano plazo, se prevé que los déficits en cuenta corriente se amplíen, dada la disminución tendencial de los ahorros debida al impacto del envejecimiento poblacional. Se prevé que el crecimiento en 2017 sea un 1,7%, lo cual representa una pequeña mejora frente al 1,6% registrado en 2016. El proceso de crecimiento que había experimentado Chile fue afectado negativamente por las interrupciones en la producción de cobre a raíz debido a las huelgas prolongadas y extensos incendios forestales, la merma en el consumo de los hogares responde a la debilidad del mercado laboral y a la moderación de la confianza de los inversionistas, la proximidad de las elecciones presidenciales generan más incertidumbre acerca de la dirección de las políticas. No obstante, se prevé que la recuperación se afiance durante este año, y más aún en 2018, gracias a un crecimiento más firme en los principales socios comerciales del país y condiciones monetarias más laxas, habiendo margen para una mayor expansión dadas las presiones a la baja sobre las expectativas inflacionarias derivadas de la debilidad de la demanda interna.

La firma del Tratado de Asociación Transpacífico genera incertidumbre en los productores locales de calzado ya que los aranceles preferenciales para países como Singapur, Malasia y Vietnam pueden agudizar el retroceso de la producción nacional. La salida posible a este problema sería mediante la mejora en la productividad industrial, invirtiendo en maquinaria y capacitación de los trabajadores, de manera de poder competir internacionalmente, creciendo a través de las exportaciones hacia países como Japón, Nueva Zelanda, Australia, Canadá y Estados Unidos.

Colombia:

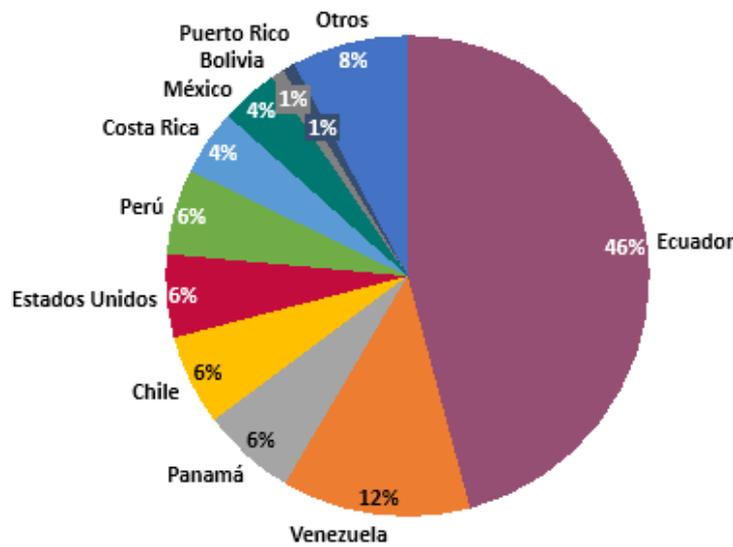
Cuadro N°19: Evolución de las exportaciones e importaciones (en miles de USD)

USD (miles)	2012	2013	2014	2015	2016	Total
Exportación	52.604	51.569	42.793	38.425	33.580	218.972
Importación	526.467	473.023	463.910	377.981	323.681	2.165.063
Saldo Comercial	-473.863	-421.454	-421.117	-339.556	-290.101	-1.946.092

Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.

Al ser la disminución de las importaciones (USD 202.786 miles) ampliamente superior al de las exportaciones (USD 19.024 miles) durante el periodo 2012-2016 (Tabla N°12), la balanza comercial ha sido deficitaria en forma decreciente, ahorrando divisas al país para otros usos en USD 183.7622 miles. La mejora del saldo comercial del 39% en el período 2012-16 es consecuencia fundamentalmente de la reducción en las importaciones en un 39%, parcialmente compensado por la caída en las importaciones del 36% en el último lustro.

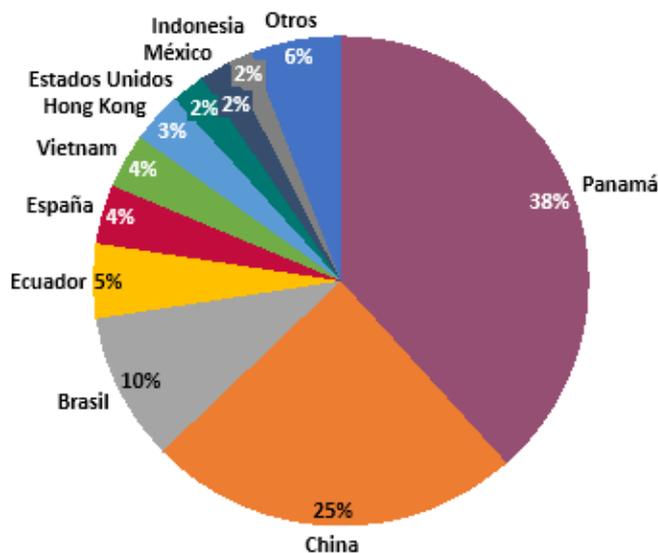
Gráfico N°17: Participación de los países en las exportaciones de Colombia



Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.

El Gráfico N°35 pone de manifiesto que el principal destino de las exportaciones para el período 2012-16 de Colombia fue Ecuador con el 46%, ocupando el segundo lugar se encuentra Venezuela con el 12%, seguidos por Panamá, Chile, Estados Unidos y Perú con el 6%. Latinoamérica como región representó el 70% de las ventas externas de Colombia.

Gráfico N°18: Orígenes de las importaciones de calzado por país



Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.

Si se analiza el origen de las importaciones de calzado por país (Gráfico N°39) correspondiente al período 2012-16, se destaca la importancia de Panamá como principal proveedor con el 38% del total. Cabe aclarar que gran parte de las importaciones provenientes de Panamá corresponden a países asiáticos que utilizan el puerto de dicho país para desembarcar en el resto de los países americanos. El segundo lugar le corresponde a China con el 25%, detrás de este se encuentran Brasil con el 10%, Ecuador con el 5%, España y Vietnam con el 4% entre otros. Los países asiáticos

significaron el 34% de las importaciones, si se le suma el 50% de la compras de Panamá a estos países por lo anteriormente mencionado, la participaciones ascendería al 58%.

La situación económica en Colombia está evolucionando positivamente, la desaceleración económica ocurrida en el 2015 respondió a la debilidad de la demanda interna (en particular la inversión) que se ha ido acomodando de acuerdo a la evolución del ingreso nacional. Al mismo tiempo, una huelga nacional y otros factores aislados hicieron que el crecimiento fuera menor de lo esperado, pero para el 2017 se prevé una reactivación más pronunciada. Al disiparse las presiones inflacionarias, el banco central ha iniciado un ciclo de expansión para apoyar la recuperación y, a la vez, preservar el anclaje de las expectativas de inflación y el decreciente déficit en cuenta corriente. El programa de infraestructura, el impacto positivo de la reforma tributaria en la inversión pública y privada y la mayor confianza derivada del proceso de paz reforzarán el crecimiento a mediano plazo.

Ecuador:

Al analizar los datos de la cuadro N° 16, se destaca una reducción del saldo comercial deficitario en USD 20.040 miles para el último lustro. Esto ocurrió debido a la disminución en las importaciones por USD 51.920 miles en conjunción con una reducción en las exportaciones por USD 31.880 miles.

Cuadro N°20: Evolución de las exportaciones e importaciones (en miles de USD)

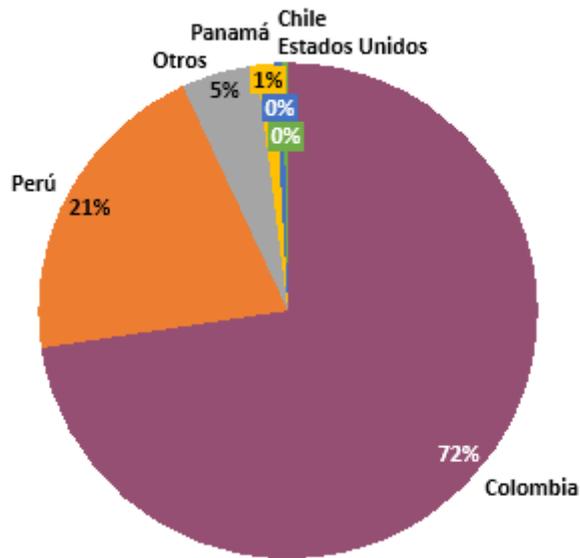
USD (miles)	2012	2013	2014	2015	2016	Total
Exportación	54.271	33.789	33.667	28.066	22.390	172.183
Importación	186.802	177.779	187.576	174.726	134.882	861.765
Saldo Comercial	-132.531	-143.991	-153.909	-146.660	-112.491	-689.582

Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.

El mejoramiento del saldo comercial del 15% en el período 2012-16 es resultado de la reducción en las importaciones en un 28% parcialmente compensado por la caída en las exportaciones del 59% en el último lustro.

El Gráfico N°45 pone de manifiesto que el principal destino de las exportaciones para el período 2012-16 de Ecuador fue Colombia con el 72%, ocupando el segundo lugar se encuentra Perú con el 19%, seguido por Panamá con el 1%. Latinoamérica como región representó el 83% de las ventas externas de Ecuador.

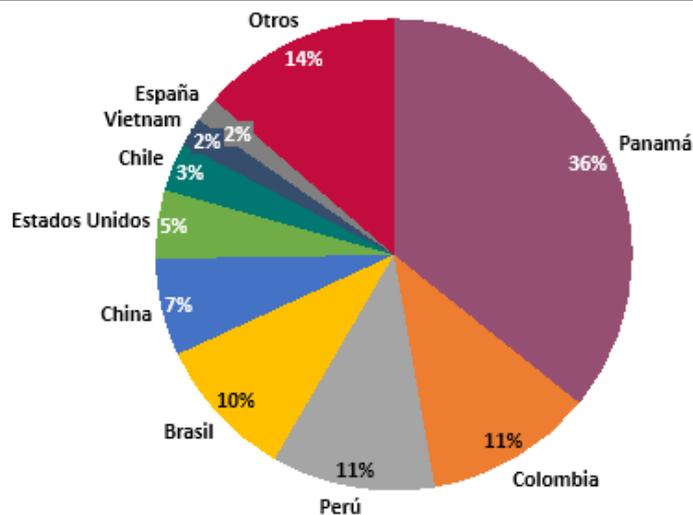
Gráfico N°19: Participación de los países en las exportaciones de Ecuador



Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.

Al analizar el origen de las importaciones de calzado por país (Gráfico N°49) correspondiente al período 2012-16, se observa la importancia de Panamá como principal proveedor con el 36% del total. Al igual que en el caso de Colombia, gran parte de estos productos son en realidad producidos por países asiáticos. El segundo lugar lo comparten Perú y Colombia con el 11%, detrás de estos se encuentran Brasil con el 10%, China con el 7% y Estados Unidos con el 5% entre otros países. Si se supone que el 50% del total importado desde Panamá corresponde en realidad a productos de origen asiático, estos países tendrían solamente una participación del 27% en el total de compras externas realizados por Ecuador. En el resto de los países analizados anteriormente presentaron una participación superior al 50%. Latinoamérica fue su principal región proveedora con el 35%.

Gráfico N°20: Orígenes de las importaciones de calzado por país



Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.

En Ecuador, la situación económica está mejorando paulatinamente, debido a la dolarización, el ajuste macroeconómico por la disminución de los términos de intercambio se ha basado en el ajuste fiscal, reducción de la inversión privada y la

aplicación de salvaguardias para reforzar el balanza de pagos. Las perspectivas económicas para Ecuador siguen mejorando gracias a un mayor acceso a los mercados de capitales internacionales, facilitado por la moderada recuperación de los precios del petróleo. Las expectativas de crecimiento para 2017 son más favorables de lo que se había proyectado, pero aún están en terreno negativo por la persistente apreciación del tipo de cambio real y el limitado espacio fiscal. En el mediano plazo, se prevé que la poca competitividad, las rigideces estructurales del mercado laboral y un entorno regulatorio complicado continúen restringiendo la actividad del sector privado.

México:

Al analizar los datos de la cuadro N° 19, se destaca un incremento del saldo comercial deficitario en USD 219.488 miles para el último lustro. Esto ocurrió debido al incremento en las importaciones por USD 144.002 miles en conjunción con una reducción en las exportaciones por USD 75.486 miles.

Cuadro N°21: Evolución de las exportaciones e importaciones (en miles de USD)

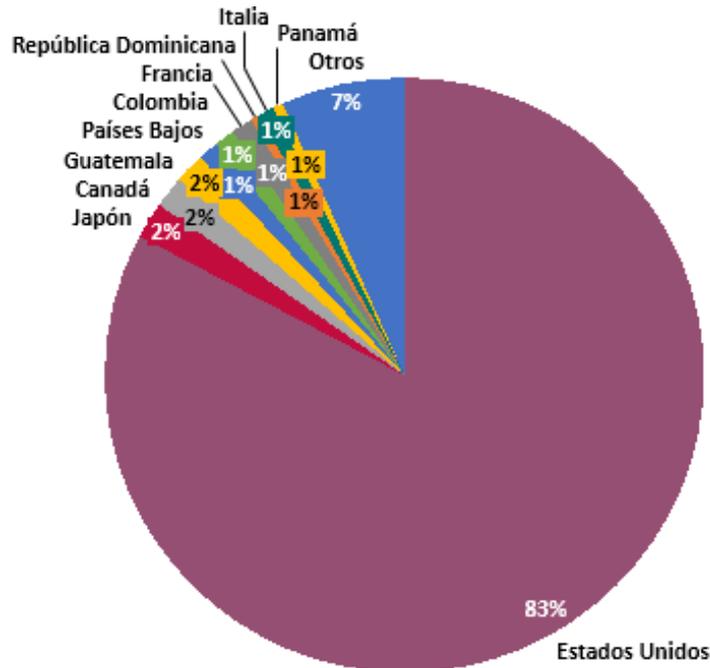
USD (miles)	2012	2013	2014	2015	2016	Total
Exportación	592.959	675.398	645.819	620.530	517.473	3.052.180
Importación	871.500	913.634	1.009.532	1.026.908	1.015.502	4.837.076
Saldo Comercial	-278.541	-238.236	-363.713	-406.377	-498.029	-1.784.896

Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.

El empeoramiento del saldo comercial del 79% en el período 2012-16 es resultado de la reducción en las exportaciones en un 13% y del incremento en las importaciones del 17% en el último lustro..

El Gráfico N°56 pone de manifiesto que el principal destino de las exportaciones para el período 2012-16 de México fue Estados Unidos con el 83%, ocupando el segundo lugar se encuentran Japón, Canadá y Guatemala con el 2%. Latinoamérica como región representó solamente el 4% de las ventas externas de México.

Gráfico N°21: Participación de los países en las exportaciones de México



Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.

La presencia del calzado mexicano en los mercados internacionales se ha incrementado exitosamente en las últimas décadas. En febrero de 2016 México se adhirió al Tratado de Asociación Transpacífico (TPP), abriendo a esta industria oportunidades para consolidar su presencia exportadora, así como incursionar en nuevos mercados, al tener acceso preferencial con sus nuevos socios comerciales. México obtuvo ventajas significativas en materia de eliminación de aranceles para la industria de calzados en los países miembros del TPP. Singapur, Malasia y Vietnam eliminaron los aranceles de importación en todos los productos de la industria del calzado. EE.UU. aplicó una eliminación de manera inmediata en el 95,9% de los productos y el resto en un plazo de 4 años, Canadá otorgó acceso inmediato en el 79,7% y el restante en plazos de 7, 11 y hasta 12 años; mientras que Nueva Zelanda dio acceso inmediato en el 77,2% de los productos y el resto quedará libre de impuestos de importación en 5 años.

Cuadro N°22: Acceso logrado por México en el TPP

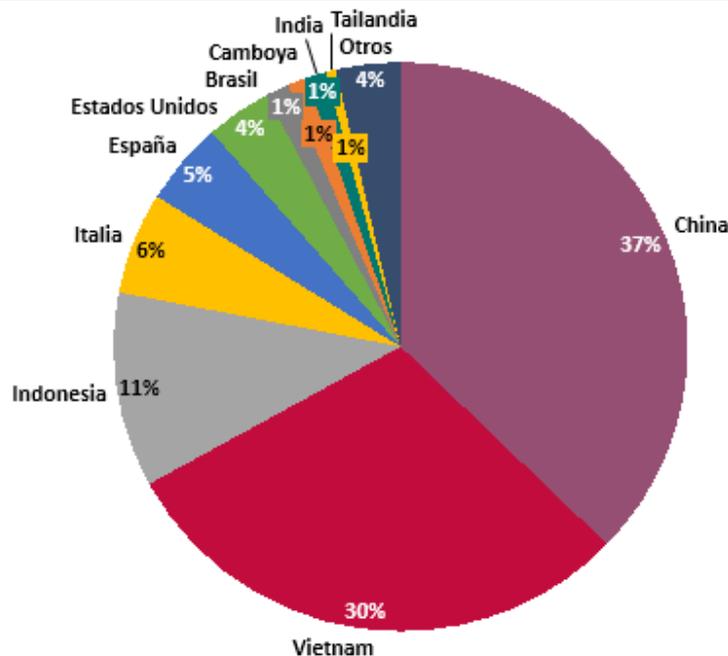
País / Año	Inmediato	4	5	7	11	12	16
Singapur	100%						
Malasia	100%						
Vietnam	100%						
EE.UU.	96%	4%					
Canadá	80%			1%	4%	15%	
Nueva Zelanda	77%		23%				
Brunéi Darussalam	50%			50%			
Australia	43%	57%					
Chile	42%	58%					
Perú	13%					87%	
Japón				47%		28%	25%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Secretaría Económica de México.

Los países con una oferta de desgravación menos ambiciosa fueron Brunéi Darussalam quién brindó acceso inmediato para el 50% de la industria, Australia en el 42,9% y Chile en el 41,9%. Perú por su parte, dio acceso inmediato solamente en el 13,3% de la industria con un plazo máximo de desgravación de 16 años; y Japón otorgó plazos largos de desgravación de 11 y hasta 16 años en el 75,3% de la industria y tratamiento de Nación Más Favorecida para el 24,7% restante. A fin de apoyar el continuo desarrollo de la industria del calzado nacional, México negoció en esta industria plazos largos de desgravación (10 y 13 años) para el 78,1% del universo arancelario; el 5,8% de los productos eliminarán su arancel de importación en 5 años y sólo el 16,1% se desgravará de forma inmediata.

Al analizar el origen de las importaciones de calzado por país (Gráfico N°60) correspondiente al período 2012-16, se observa la importancia de China como principal proveedor con el 37% del total. El segundo lugar lo ocupa Vietnam con el 30%, detrás se encuentran Indonesia con el 11%, Italia con el 6% y España con el 5% entre otros países. Los países asiáticos en su conjunto representan el 80% de las importaciones totales.

Gráfico N°22: Orígenes de las importaciones de calzado por país



Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.

América Central y en especial México son vulnerables a los posibles efectos derrame de los cambios en las políticas comerciales y de inmigración de Estados Unidos, dados los estrechos vínculos que tienen con ese país. La renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) podría tener implicaciones importantes para México. Si se ejecutan bien, los esfuerzos de cooperación para modernizar el tratado (por ejemplo, en relación con el comercio electrónico y los servicios financieros) podrían generar efectos positivos para todas las partes. Sin embargo, una renegociación con el objetivo de afectar la balanza comercial bilateral, incluyendo una imposición unilateral de aranceles u otras barreras comerciales sobre las importaciones, sería perjudicial. Entretanto, la incertidumbre en cuanto al carácter y el resultado exactos de

las negociaciones ya ha hecho mella en la confianza y podría frenar la inversión a corto plazo.

La inflación está superando la meta fijada por el Banco de México principalmente debido a la liberalización de los precios de la gasolina en enero de 2017, situación que se vio agravada por el traspaso de la depreciación del tipo de cambio a los precios domésticos. El Banco de México ha continuado endureciendo la política monetaria, con un aumento de la tasa de política monetaria a 6,5% en marzo para garantizar que las expectativas de inflación a mediano plazo permanezcan ancladas. En este contexto, se proyecta que la inflación supere temporalmente el 5% en 2017, para después disminuiría rápidamente, acercándose hacia fines de 2018 a la meta de 3%. Para suavizar la volatilidad del tipo de cambio y proporcionar un instrumento de cobertura cambiaria a los participantes del mercado durante períodos de dislocación, el Banco de México introdujo una nueva estrategia de intervención cambiaria basada en contratos a futuro con liquidación por diferencias en pesos. Desde enero, el peso se ha fortalecido frente al dólar como resultado de declaraciones conciliadoras expresadas por funcionarios de Estados Unidos, además de la solidez de las políticas macroeconómicas.

Perú:

Cuadro N°23: Evolución de las exportaciones e importaciones (en miles de USD)

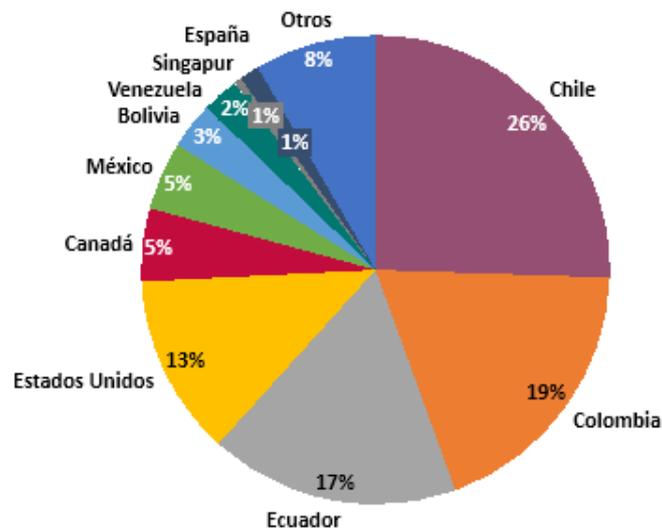
USD (miles)	2012	2013	2014	2015	2016	Total
Exportación	22.621	24.419	29.088	26.595	20.748	123.471
Importación	304.875	352.999	363.435	346.991	356.810	1.725.111
Saldo Comercial	-282.254	-328.580	-334.347	-320.397	-336.062	-1.601.639

Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.

Al analizar los datos del cuadro N° 23, se destaca el incremento del saldo comercial deficitario en USD 53.809 miles para el último lustro. Esto ocurrió debido al aumento en las importaciones por USD 51.935 miles en conjunción con una reducción en las exportaciones por USD 1.873 miles. Se evidencia que el empeoramiento del saldo comercial del 19% en el período 2012-16 es consecuencia del incremento en las importaciones en un 17% y de la reducción caída en las exportaciones del 8% en el último lustro. Cabe aclarar que si bien las ventas externas cayeron en términos de valor en dólares, se incrementaron en cantidades medidas en millones de pares, lo cual evidencia una reducción del precio promedio de los productos exportados. El año pasado Perú firmó el Tratado de Asociación Transpacífico, el cual supone una reducción gradual de los aranceles a los países adherentes, el efecto sobre la industria local es ambiguo ya que es necesario realizar inversiones en modernización de maquinarias y capacitación del personal doten de competitividad al sector.

El Gráfico N°66 pone de manifiesto que el principal destino de las exportaciones para el período 2012-16 de Perú fue Chile con el 26%, ocupando el segundo lugar se encuentra Colombia con el 19%, seguidos por Ecuador con el 17%, Estados Unidos con el 13%, Chile y Bolivia con el 5% entre otros. Latinoamérica como región representó el 67% de las ventas externas de Perú.

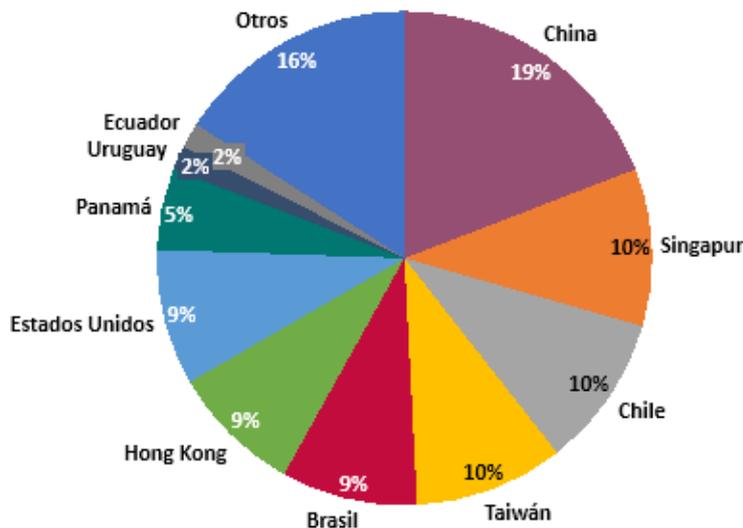
Gráfico N°23: Participación de los países en las exportaciones de Perú



Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.

Al analizar el origen de las importaciones de calzado por país (Gráfico N°70) correspondiente al período 2012-16, se destaca la importancia de China como principal proveedor con el 19% del total. El segundo lugar lo comparten Singapur, Chile y Taiwán con el 10%, detrás de estos se encuentran Brasil, Hong Kong y Estados Unidos con el 9% entre otros países. Si se supone que el 50% del total importado desde Panamá corresponde en realidad a productos de origen asiático, estos países tendrían un participación del 50% en el total de compras externas realizados por Perú.

Gráfico N°24: Orígenes de las importaciones de calzado por país



Fuente: elaboración propia en base a datos de Nosis.

La economía de Perú creció en 2016 al 3,9%, respaldada por una mayor producción de cobre y un consumo privado robusto. Sin embargo, la inversión sigue rezagada y se prevé que disminuya por tercer año consecutivo. El ambiente interno se ha visto desfavorecido debido a las investigaciones sobre los sobornos de la empresa brasileña Odebrecht a funcionarios y políticos, junto con las peores inundaciones y deslizamientos de tierras en décadas, que están afectando a la inversión y el crecimiento en 2017. Con una inflación, excluidos los alimentos y la energía, cercana al rango de 1–

3 % fijado como meta por el banco central y una brecha del producto que sigue siendo negativa, las autoridades anunciaron un plan de estímulo económico dirigido a promover el empleo y mantener el crecimiento en aproximadamente 4% en 2017. A mediano plazo, las autoridades mantienen el objetivo de lograr un déficit fiscal del 1% del PIB dentro de un período de cinco años (frente al 2,6% registrado en 2016).

A continuación se realizará una comparación entre Latinoamérica y China de un conjunto de indicadores de competitividad sectorial, considerando variables como la instrucción de la fuerza laboral, legislaciones aduanera, impositiva y laboral, infraestructura eléctrica y de transporte, con el objetivo de tener una idea la situación en la que se encuentran las empresas del sector textil y prendas de vestir en Latinoamérica (representativa de la industria de calzado) en relación con China. Cabe recordar que dicho país lidera el ranking de producción de mundial de calzado y de exportación hacia los mercados latinoamericanos. Al comparar estos indicadores, se tendrá una noción del camino que le falta recorrer a la región y las potencialidades que podría tener esta industria si consigue superar las restricciones que frenan su crecimiento en la producción y exportación, complicando su competitividad internacional.

Cuadro N°24: Indicadores de la fuerza laboral de la industria de indumentaria

Textiles y Prendas de Vestir	% de empresas que identifican educación inadecuada en su fuerza laboral	Crecimiento de la productividad laboral	% de empresas que identifican la legislación laboral como una restricción	Salario Mínimo en Euros
Argentina	42,2	-4,0	56,8	418
Brasil	69,3	-9,5	65,3	204
Chile	45,3	5,8	24,4	329
China	2,6	-6,2	2,2	170
Colombia	28,4	-8,4	32,2	233
Ecuador	24,9	1,0	33,8	241
México	27,0	-2,0	27,4	95
Perú	29,2	-2,5	25,1	229
Prom. Latam	38,0	-2,8	37,9	249,9

Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial, 2017.

El cuadro N°16 muestra los indicadores de la fuerza laboral de la industria de textil que puede servir como referencia de la calzado, se incluye a China ya que es el principal productor y exportador del mercado latinoamericano, siendo una amenaza concreta para la mayoría de la industrias de la región. El objetivo es el de comparar la situación del sector en cada país respecto a China, para tener una noción de las diferencias en productividad que afectan a la posibilidad de competir internacionalmente.

China tiene mejores indicadores laborales en relación al promedio de la región latinoamericana, solo el 2,6% de las empresas identifican carencias en la educación de sus trabajadores, el promedio de la región alcanza el 38%, lo cual indica que es una restricción importante para el crecimiento futuro de la industria. Ecuador (24,9%), México (27%), Colombia (28,4%) y Perú (29,2%) se encuentran por debajo del

promedio, es decir en una mejor posición que Argentina (42,2%), Chile (45,3%) y Brasil (69,3%) que se ubican por encima del mismo.

El crecimiento de la productividad fue negativo y más pronunciado en el caso de China (-6,2%) respecto al promedio de Latinoamérica (-2,8%) en el 2016, siendo afectado claramente por el aumento de los salarios y la evolución del tipo de cambio. Ecuador (+1%) y Chile (+5,8%) han experimentado avances en este indicador, México (-2%) y Perú (-2,5%) han caído menos que el promedio de la región. En cambio, Argentina (-4%), Colombia (-4,8%) y Brasil (-9,5%) sufrieron disminuciones más pronunciadas que el promedio.

El gigante asiático, además se encuentra en claras ventajas respecto Latinoamérica en lo referido a la legislación laboral, solo el 2,2% de los empresarios la consideran una restricción para el crecimiento de la contratación y la producción, ubicándose muy por debajo del promedio latinoamericano del 37,9%. Es muy negativa la percepción de los emprendedores en Argentina (56,8%) y Brasil (65,3%) respecto a la legislación laboral, encontrándose significativamente por encima del promedio regional. En cambio en Chile (24,4%), Perú (25,1%), México (27,4%), Colombia (32,2%) y Ecuador (33,8%) se ubican por debajo del promedio regional, sin embargos muy alejados de China.

Al ser una industria con un elevado grado de informalidad, el Salario Mínimo de las economías sirve como referencia del costo laboral. Si bien China (€170) ha triplicado su Salario Mínimo en los últimos 15 años, aún se encuentra por debajo del promedio latinoamericano (€249,9), siendo México el único país con un indicador menor (€95). Brasil (€204), Perú (€229), Colombia (€233) y Ecuador (€241) tienen un indicador inferior al promedio regional. Contrariamente, Chile (€329) y Argentina (€418) se encuentran por encima del promedio. Esta industria al ser intensiva en mano de obra, se localiza en aquellas regiones donde la mano de obra es más barata, considerando la información anterior, China aun continua con ventajas de costos sobre Latinoamérica.

Cuadro N°25: Comercio exterior y legislación

Textiles y Prendas de Vestir	% de empresas que exportó	% de empresas que identifican la regulación aduanera como restricción	% de empresas que identifican las tasas impositivas como un problema
Argentina	0,5	81,2	17,5
Brasil	6,0	90,2	23,7
Chile	9,2	15,0	12,5
China	20,8	11,6	1,0
Colombia	10,0	38,6	16,5
Ecuador	10,1	48,0	25,5
México	9,3	38,9	7,9
Perú	29,4	34,5	11,2
Prom. Latam	10,6	49,5	16,4

Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial, 2017.

China (20,8%) duplica el promedio Latinoamericano (10,6%) en lo que se refiere a la proporción de empresas que logró exportar, siendo más competitiva que el resto de los países. Argentina (0,5%), Brasil (6%), Chile (9,2%) y México (9,3%) se posicionaron por debajo del promedio. En sentido opuesto, Perú (29,4%) logró ubicarse por encima, superando incluso a China.

La regulación aduanera no es algo que preocupe demasiado a los empresarios chinos (11,6%) y chilenos (15%) del sector. En cambio en Argentina (81,2%) y Brasil (90,2%) es una de los principales dolores de cabeza de los exportadores, lo cual dificulta la realización de estas operaciones, estando en inferioridad de condiciones respecto a China. En Perú (34,5%), Colombia (38,6%), México (38,9%) y Ecuador (48%) esta preocupación es moderada, estando por debajo del promedio regional.

En China (1%) tampoco los impuestos parecen dificultar la actividad productiva y exportadora de los empresarios. En Colombia (16,5%), Argentina (17,5%), Brasil (23,7%) y Ecuador (25,5%) los empresarios lo consideran como un problema en sus actividades, estando más aliviados en materia impositiva los emprendedores de México (7,9%) y Perú (11,2%).

Cuadro N°26: Infraestructura

Textiles y Prendas de Vestir	% de empresas que sufrió cortes de energía eléctrica	Demoras en días en la obtención de una nueva conexión eléctrica	% de empresas que identifican el transporte como una restricción
Argentina	68,4	103,2	27,5
Brasil	48,3	33,0	18,6
Chile	25,7	38,8	14,8
China	45,5	9,5	1,1
Colombia	51,9	8,1	35,3
Ecuador	62,4	29,1	16,0
México	53,8	47,6	20,7
Perú	56,7	137,7	20,9
Prom. Latam	52,5	56,8	22,0

Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial, 2017.

China también aventaja a Latinoamérica en infraestructura, si bien el 45,5% de las empresas del sector textil sufrió cortes de energía en el año considerado, esta proporción es el menor al promedio regional del 52,5%, siendo solo superada por Chile con el 25,7%. Brasil (48,3%) y Colombia (51,9%) se hayan próximos al promedio, ubicándose por encima de este último: México (53,8%), Perú (56,7%), Ecuador (62,4%) y Argentina (68,4%). Además el gigante asiático supera a Latinoamérica (salvo a Colombia) en el indicador de demora en días en la obtención de una nueva conexión

eléctrica con 9,5 días, en los países de la región lleva aproximadamente 56,8 días en promedio, llamando la atención los casos de Argentina con 103,2 días y Perú 137,7 días. El resto de los países de la región se posicionan por debajo del promedio, entre los 29 y 48 días de demora, distinguiéndose: Ecuador (29,1 días), Brasil (33 días), Chile (38,8 días) y México (47,6 días).

En China sector del transporte no representa una restricción para el crecimiento del sector textil y prendas de vestir, en cambio representa una preocupación empresarial para países como Colombia (35,3%) y Argentina (27,5%). Con un menor grado de inquietud del emprendedor se hayan en inferioridad al promedio regional de 22%, aún lejanos al gigante asiático: Perú (20,9%), México (20,7%), Brasil (18,6%) y Ecuador (16%).

Del análisis anterior se evidencia que el nivel de educación de los trabajadores, la legislación laboral, tributaria y aduanera, en conjunción con la infraestructura de energía eléctrica y de transporte actúan como restricciones al crecimiento de la producción y la exportación en Latinoamérica, no así en China, encontrándose este sector en claras ventajas a la hora de competir internacionalmente.

5. Acceso al financiamiento

A continuación se comparará indicadores de financiamiento de los países, el sector textil y las empresas de diferente tamaño con el objetivo de comparar la situación en cada uno de ellos respecto a China, siendo este país el principal productor y exportador mundial de calzados. Esto servirá para determinar si el acceso al financiamiento es determinante de la asimetría existente entre los distintos países de Latinoamérica respecto a China.

En los últimos 45 años la región ha experimentado períodos de una elevada volatilidad económica e inestabilidad política, donde los frágiles marcos institucionales frenaron el desarrollo de mercados de capitales eficientes a la hora de canalizar los recursos desde las unidades económicas superavitarias de liquidez hacia aquellas deficitarias que necesitaban estos fondos para financiar sus inversiones, impactando en la tasa de crecimiento de los países de la región. Si bien esta fue la situación general de Latinoamérica, coexisten diferentes realidades entre los países que se detallan en la siguiente tabla:

Cuadro N°27: Financiamiento del PBI con crédito privado

Crédito al sector privado /PBI	1960	2016	Variación 2016 vs 1960
Argentina	13,6%	14,0%	2,9%
Brasil	20,2%	62,2%	207,9%
Chile	22,1%	112,1%	407,2%
China	NA	152,0%	-
Colombia	22,9%	47,1%	105,7%
Ecuador	25,6%	29,2%	14,1%
México	20,6%	35,0%	69,9%
Perú	12,5%	36,2%	189,6%

Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial, 2016.

En un primer grupo se encuentran la Argentina y Ecuador con un pobre crecimiento en el indicador que mide la profundidad del sector financiero en el financiamiento de la producción. El caso de Argentina es preocupante ya que prácticamente el indicador no creció y en términos relativos representa un tercio del promedio de la región actual. El segundo conjunto está comprendido por Colombia y México con crecimientos del orden del 105,7% y 69,9%, donde Colombia no solo obtuvo un mayor crecimiento que México, además lo desplazó en términos relativos en el ranking latinoamericano ya que finalizó con un indicador del 47,1% vs el 35% del país azteca.

En un tercer grupo se hallan Brasil y Perú, el país carioca triplicó su indicador si se compara el año 2016 vs 1960 (implicó una expansión de 207,9%) y Perú obtuvo una performance levemente inferior a Brasil con un crecimiento del 189,6%. Si bien Brasil se ubica en un 50% por encima del promedio actual de la región, Perú logró grandes avances en las últimas décadas ubicándose en las últimas posiciones del ranking de la región a comienzos de 1960, desplazando actualmente a la Argentina, Ecuador y México. Por último se encuentra Chile que evidenció la mayor expansión en la relación Créditos al Sector Privado/PBI, alcanzando un crecimiento del 407,2% en período considerado,

ubicándose en primer puesto del ranking de la región. A pesar de esto, este país mantiene una diferencia considerable de China (principal productor mundial de calzados y exportador hacia el mercado latinoamericano), donde el crédito al sector privado representa un 152% de su PBI. Es decir que China es una economía altamente apalancada en relación a su PBI respecto a países latinoamericanos.

En lo que se refiere al sector textil y de calzado, se observa que en promedio un 30,2% de las inversiones se financian con créditos bancarios. En el caso de Argentina este indicador se ubica próximo al promedio, alcanzando el 30,9%, la inversión se financia principalmente con recursos internos (57,6%), destacándose el problema de acceso o costo de financiamiento como una restricción en el momento de solicitar un préstamo (33%). La realidad del sector en Brasil es diferente, más de la mitad de la inversión es financiada con créditos (59%), a pesar que el acceso o costo financiero es percibido como una restricción al momento de buscar financiamiento (45,3%), donde solo el 15,8% de las mismas son financiadas con recursos propios de las firmas.

Como se mencionó anteriormente el sector en Chile está atravesando una profunda crisis y se plasma en los indicadores de financiamiento, solo el 14,9% de las inversiones se apalancan con créditos en los bancos, a pesar que el acceso o costo del financiamiento sea una restricción para el 19,6%, donde el 73,6% se fondea internamente.

Cuadro N° 28: Indicadores del financiamiento de la industria textil y de calzado

Textiles y Prendas de Vestir	% de empresas que identifican al acceso o costo de financiamiento como una restricción	% de la inversión financiada internamente	% de la inversión financiada con préstamos bancarios
Argentina	33,0	57,6	30,9
Brasil	45,3	15,8	59,0
Chile	19,9	73,6	14,9
China	0,1	90,4	3,3
Colombia	47,1	61,8	19,3
Ecuador	16,2	30,7	32,6
México	28,8	60,8	9,4
Perú	12,9	41,3	45,6
Prom. Latam	29,0	48,8	30,2

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Encuesta a empresas del Banco Mundial, 2017.

En Colombia el 47,1% (superior al promedio de la región de 29%) de las empresas identifican el acceso o costo del financiamiento como una restricción importante, las inversiones se financian principalmente con recursos propios de las firmas (61,8%) y casi en menor proporción con préstamos bancarios (19,3%). Este último indicador alcanza el 32,6% en Ecuador (por encima del promedio regional), siendo uno de los países con menores limitaciones para el acceso del financiamiento (16,2%), repartiéndose casi en la misma proporción el origen del financiamiento de las

inversiones, los bancos con el 32,6% y los recursos internos de las firmas representan el 30,7%.

En México aunque el acceso o costo del financiamiento afecta al 28,8% de las firmas (por debajo del promedio), solo el 9,4% de la inversión financiada a través de préstamos bancarios, siendo el principal medio para la obtención de fondos los recursos propios con el 60,8%. En Perú el acceso o costo del financiamiento solo representa una limitación para el 12,9% de las firmas, siendo las inversiones financiadas por la acumulación de fondos internos en el 41,8%, recurriendo a los créditos a bancarios como principal fuente de financiamiento (45,6%). En el caso de China, se observa que si bien el acceso al crédito no representa una restricción para obtener fondos a las empresas del sector textil, solo el 3,3% de la inversión es apalancada con créditos bancarios, siendo fondeada con recursos internos de las firmas.

En Latinoamérica la inversión del sector textil y prendas de vestir prioriza la financiación de las inversiones con recursos propios y en segunda instancia recurren a los bancos, esto se debe en parte debido a que el acceso o costo de financiamiento es considerado por las firmas como una restricción seria. En China también se recurre principalmente a los recursos propios pero las empresas no perciben barreras de acceso al financiamiento bancario.

Si se analizan estas mismas variables del financiamiento considerando el tamaño de las empresas en los distintos países, se destaca que el 19,8% de la inversión en Argentina es apalancada con créditos bancarios, siendo el acceso o costo de financiamiento una restricción para el 37,8% de estas firmas que financian el 64% de sus inversiones con recursos propios. La realidad de las pequeñas empresas en Brasil no se más alentadora, las inversiones son financiadas a través de recursos internos en el 68,8%, solo en un 23,4% por préstamos bancarios. El acceso o costo financiero significan limitaciones para el 45,7% de las empresas, sobrepasando al promedio de la región que alcanza el 28,4%.

Chile posee los mejores indicadores de financiamiento del sistema bancario en las inversiones de pequeñas firmas, identificando solamente el 10% de estas empresas restricciones en el acceso o costo financiero. Si bien como el resto de las economías de la región, las inversiones son financiadas principalmente utilizando recursos internos, el 40,5% proviene del sector bancario (duplicando al promedio regional de 21,2%). La realidad en Colombia está alejada de la chilena ya que el 51,6% de las mismas identifican al acceso o costo de financiamiento como una barrera. Los fondos propios son el principal medio para financiar inversiones con el 45%, quedando muy rezagados los bancos con el 9,9%.

Cuadro N°29: Indicadores del financiamiento de las pequeñas empresas

Tamaño: Pequeña (5-19 empleados)	% de empresas que identifican al acceso o costo de financiamiento como una restricción	% de la inversión financiada internamente	% de la inversión financiada con préstamos bancarios
Argentina	37,8	64,0	19,8
Brasil	45,7	68,8	23,4
Chile	10,0	52,3	40,5
China	2,2	92,1	0,9
Colombia	51,6	45,0	9,9
Ecuador	15,4	60,3	13,5
México	26,9	62,5	8,0
Perú	11,5	42,3	33,0
Prom. Latam	28,4	56,5	21,2

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Encuesta a empresas del Banco Mundial, 2017.

Ecuador se ubica por encima del promedio de la región en lo que respecta al porcentaje de la inversión financiada internamente con el 60,3%. A pesar de que solamente el 15,4% de las pequeñas firmas identifican al acceso o costo financiero como una restricción, solo el 13,5% de la inversión es financiada utilizando créditos bancarios. El panorama no es alentador para los pequeños emprendedores en México, si bien el porcentaje de empresas que perciben al acceso o costo financiero como una restricción (26,9%) es un tanto inferior al promedio latinoamericano, solo el 8% de la inversión es financiada con endeudamiento bancario, direccionando sus preferencias de financiamiento hacia el interior de las empresas (62,5%).

Perú se encuentra en segundo lugar detrás de Chile ya que solo el 11,5% de los empresarios identificaron al acceso o costo del financiamiento como una limitación. Al igual que en el resto de los países el mecanismo preferido para financiar sus inversiones fueron los recursos internos, representando el 51,8% del total invertido, los préstamos bancarios significaron el 33% (por encima del promedio regional de 21,2%). En China si bien el acceso al financiamiento no representa una restricción para las pymes del sector, solo el 0,9% de lo invertido se apalanca con crédito bancario, siendo financiada en un 92,1% con recursos propios de las empresas.

En lo referido al desempeño del sistema bancario como instrumento para financiar inversiones en las medianas empresas, se distingue que en Argentina se encuentran en una posición superior a las pequeñas, estas han identificado al acceso o costo financiero como restricción en el 27,1% de las empresas (vs el 37,8% de las pequeñas), el porcentaje de inversión financiada internamente disminuye al 57,5% para el tamaño mediano respecto al 64% de las pequeñas, aumentando la participación de los préstamos bancarios (34,2% mediana vs 19,8% pequeñas).

En Brasil las empresas de tamaño mediano se encuentran también en una situación mejor que las pequeñas ya que si bien el acceso o costo de financiamiento es igualmente percibido como una restricción con el 45,5% (vs 45,7% de las pequeñas), cambian los instrumentos de financiación de las inversiones, a favor del sistema bancario, 45,9% para las medianas vs el 23,4%, en detrimento de la inversión financiada internamente (34% mediana vs 68,8% pequeñas).

Cuadro N°30: Indicadores del financiamiento de las empresas medianas

Tamaño: Mediana (20-99 empleados)	% de empresas que identifican al acceso o costo de financiamiento como una restricción	% de la inversión financiada internamente	% de la inversión financiada con préstamos bancarios
Argentina	27,1	57,5	34,2
Brasil	45,5	34,0	45,9
Chile	24,6	55,7	29,8
China	4,0	88,6	7,0
Colombia	15,7	52,2	25,0
Ecuador	10,6	52,9	23,1
México	38,7	75,4	8,6
Perú	10,9	49,1	35,4
Prom. Latam	24,7	53,8	28,9

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Encuesta a empresas del Banco Mundial, 2017.

En Chile ocurre una situación paradójica si se compara las empresas de tamaño mediano contra las de menor ya que los indicadores analizados están en una condición inferior, contrastando con lo ocurrido en el resto de los países. Se incrementa la proporción de empresas que identifican al acceso o costo de financiamiento como una restricción del 10% al 24,6%, reduciéndose la porción de la inversión financiada con préstamos bancarios del 40,5% al 29,8%. La financiación interna de la inversión se incrementa del 52,3% al 55,7%.

Por su parte en Colombia dichos indicadores evidencian una mejoría al contrastar la situación de las pequeñas firmas versus las medianas, se reduce el porcentaje de firmas que identifican al acceso o costo de financiamiento como una restricción del 51,6% al 15,7%, aumentando la porción de la inversión financiada con préstamos bancarios del 9,9% al 25%. En Ecuador también se vislumbra una mejor performance de los indicadores de financiamiento bancario cuando se comparan las empresas de tamaño mediano ante las de menor. Desciende la proporción de firmas que identifican al acceso o costo de financiamiento como una restricción del 15,4% al 10,6%, incrementándose el peso de la inversión financiada con préstamos bancarios del 13,5% al 23,1%. La financiación interna de la inversión se reduce del 60,3% al 52,9%.

En México no se puede afirmar que las empresas de tamaño mediano tengan mejores indicadores de financiamiento bancario ya que algunos indicadores mejoran y otros no. Se incrementa el porcentaje de firmas que identifican al acceso o costo de

financiamiento como una restricción del 26,9% al 38,7%, aumentando levemente la porción de la inversión financiada con préstamos bancarios del 8% al 8,6%. La financiación interna de la inversión se incrementa del 62,5% al 75,4. En Perú se vislumbra una leve mejoría, se reduce el porcentaje de firmas que identifican al acceso o costo de financiamiento como una restricción del 11,5% al 10,9%, incrementándose el peso de la inversión financiada con préstamos bancarios del 32% al 35,4%. La financiación interna de la inversión se incrementa del 42,3% al 49. En China, las empresas medianas están en una situación más favorable respecto a las pequeñas, se incrementa la proporción de la inversión financiada con bancos del 0,9% al 7%, reduciéndose el porcentaje de la inversión fondeada internamente del 92,1% al 88,6%, a pesar del incremento en la percepción de costo financiero como impedimento para acceder al crédito del 2,2% al 4%.

Por último si se analiza el desempeño del sector bancario en su carácter de intermediario para financiar a las empresas de mayor tamaño, se observa que en Argentina estas grandes firmas están mejor posicionadas frente al sistema financiero en relación a las pequeñas, reduciéndose el porcentaje de las firmas que identifican al acceso o costo del financiamiento como una restricción del 37,8% al 29,8%. Además se vislumbra un aumento de la porción de la inversión financiada con créditos bancarios desde el 19,8% al 23,7%, donde la financiación interna de la inversión se reduce del 64% al 60,8%.

En la misma situación se encuentran las grandes firmas de Brasil al compararlas frente a las pequeñas, se destacan mejoras en los indicadores que miden la performance del sistema financiero, como ser la caída en proporción de las firmas que identifican al acceso o costo del financiamiento como una restricción del 45,7% al 37,7%. Otras de las mejoras se presentan en la fracción de la inversión financiada con créditos bancarios desde el 23,4% al 37%, en detrimento de la financiación propia de la inversión del 68,8% al 52%.

En Chile la situación de las grandes empresas mejora al compararlas contra las medianas aunque no logran alcanzar los indicadores de las pequeñas, al contrastar el porcentaje de empresas de gran tamaño con las pequeñas que financian inversiones con créditos bancarios se destaca una reducción del 56,1% al 45,6%, la proporción de empresas que identifican el acceso o costo financiero como una limitación para tomar fondos aumenta del 10% al 16,3% y la participación de la inversión financiada con crédito bancario sobre el total se achica del 40,5% al 30,4%. Cabe destacar que la financiación interna de la inversión se incrementa del 52,3% al 60,1.

Cuadro N°31: Indicadores del financiamiento de las grandes empresas

Tamaño: Grande (+ 100 de empleados)	% de empresas que identifican al acceso o costo de financiamiento como una restricción	% de la inversión financiada internamente	% de la inversión financiada con préstamos bancarios
Argentina	29,8	60,8	23,7
Brasil	37,3	52,0	37,0
Chile	16,3	60,1	30,4
China	2,8	85,0	9,0
Colombia	11,3	32,1	56,0
Ecuador	8,4	41,8	22,7
México	25,1	51,1	11,0
Perú	12,5	34,8	55,6
Prom. Latam	20,1	47,5	33,8

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Encuesta a empresas del Banco Mundial, 2017.

En Colombia la preferencia del sistema bancario en direccionar sus recursos hacia las grandes empresas en relación a las pequeñas es notoria, la caída en proporción de las firmas que identifican al acceso o costo del financiamiento como una restricción del 51,6% al 11,3%. Además la fracción de la inversión financiada con créditos bancarios aumenta desde el 9,9% al 56%, a expensas de la reducción en la financiación propia de la inversión del 45% al 32,1%.

En Ecuador la situación también es más favorable para las empresas grandes en relación a las pequeñas al momento de recurrir al sistema bancario, reduciéndose el porcentaje de las firmas que identifican al acceso o costo del financiamiento como una restricción del 15,4% al 8,4%. Otros de los aspectos a subrayar es el aumento de la porción de la inversión financiada con créditos bancarios desde el 13,5% al 22,7%, donde la financiación interna de la inversión se reduce del 60,3% al 41,8%.

En el país azteca la diferencia a favor de las firmas grandes en comparación con las pequeñas en el caso de solicitar financiamiento bancario es más moderada, se observa una caída en la proporción de las firmas que identifican al acceso o costo del financiamiento como una restricción del 26,9% al 25,1%. Además mejora la fracción de la inversión financiada con créditos bancarios desde el 8% al 11%, en detrimento de la financiación propia de la inversión del 62,5% al 51,1%.

En Perú se vislumbra un incremento en la proporción de las firmas que identifican al acceso o costo del financiamiento como una restricción del 11,5% al 12,5%. Además la fracción de la inversión financiada con créditos bancarios aumenta desde el 33% al 55,6% y la financiación propia de la inversión se reduce del 42,3% al 34,8%.

En China sucede lo mismo que en Perú, se destaca un pequeño incremento en la proporción de las firmas que identifican al acceso o costo del financiamiento como una restricción del 2,2% al 2,8%. Sin embargo, la fracción de la inversión financiada con

créditos bancarios aumenta desde el 0,9% al 9% y la financiación propia de la inversión se reduce del 92,1% al 87,2%.

Interpretaciones de los indicadores de financiamiento

Se pueden establecer ciertas generalidades entre las realidades de los diferentes países considerados después de analizar las comparaciones entre las empresas de menor tamaño en relación a las firmas medianas y grandes a la hora de solicitar financiamiento en el sistema financiero local. Se observa que en la mayoría de los países latinoamericanos las condiciones de las firmas respecto al financiamiento mejoran cuando su tamaño se incrementa, por lo tanto existen mayores diferencias en los indicadores cuando se contrastan las grandes versus pequeñas y menores brechas al comparar medianas contra pequeñas.

China no escapa a la realidad latinoamericana, también se observan mejorías en sus indicadores al incrementar el tamaño de las firmas, es decir que aumentan el porcentaje de la inversión financiada en el sector bancario. En caso particular de China, este aumento no es provocado como en Latinoamérica por una reducción de la proporción de empresas que consideran el acceso o costo del financiamiento como una restricción, de hecho este indicador aumenta levemente. Las empresas de diferentes tamaños en este país no consideran barrera alguna a la hora de solicitar un crédito, su preferencia por financiar inversiones con recursos internos desciende levemente al aumentar el tamaño y pareciera descansar en cuestiones culturales.

En Chile, donde los indicadores se deterioran al comparar las empresas medianas versus pequeñas. Si se enfrentan los indicadores de las firmas de mayor envergadura con los de las medianas, se destaca una mejoría en los mismos, aunque sin poder alcanzar los de las pequeñas. En Perú y México si bien se incrementa el porcentaje de la inversión que se financia con el sistema bancario, la proporción de firmas que identifican al acceso o costo del financiamiento como una restricción para tomar fondos aumenta al constatar las empresas pequeñas versus las medianas. Sin embargo, estos dos indicadores mejoran en las firmas de mayor tamaño.

Una posible explicación que fundamente este comportamiento sería la necesidad de información y garantías adicionales por parte de los bancos al aumentar el monto a financiar por parte de las empresas medianas en comparación con las pequeñas, no pudiendo desarrollar las habilidades y conocimientos necesarios para cumplimentar estos requisitos de información adicional (estados contables auditados, flujos de cajas proyectados y planes de negocios confiables), así como tampoco poder acumular los activos necesarios que garanticen el repago de la deuda, lo cual incrementa los costos del financiamiento ante el mayor riesgo asociado y disminuye los plazos de la deuda ante esta incertidumbre.

Para identificar las deficiencias en el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Latinoamérica habría que analizar la puesta marcha de políticas públicas. La principal fisura en la implementación de acciones para estimular el crédito hacia las pymes radica en los supuestos de partida. En particular, el consenso de los policy markers establece que una considerable proporción de las pymes cuenta con proyectos de alta rentabilidad esperada, que no pueden concretar porque la banca

privada no le provee el financiamiento requerido o lo hace imponiendo condiciones inaceptables de tasa, garantía y plazo.

Muchas pymes no tienen demanda por crédito ya que prefieren financiarse con sus recursos internos reinvertiendo utilidades sin estar atadas a compromisos de pagos futuros o auditorías de bancos y, dentro de las que tienen demanda, no todas poseen una adecuada capacidad y voluntad de pago, por lo que no deberían tener acceso al crédito privado o público. El Estado no ha conseguido comprender los problemas del crédito para las pymes, para hacerlo en el futuro deberá revisarse profundamente el diseño de los programas públicos y fortalecer el rol de la banca privada que no encuentra suficientemente atractiva la actividad de préstamo al sector privado en general, no solamente a las pymes y/o que la demanda de crédito es exigua en relación a la captación de recursos del sistema.

Demanda no es la mera intención de tomar un crédito; la demanda genuina combina esa intención con una demostrable capacidad y voluntad de repago. Una empresa sufre una restricción crediticia cuando ve rechazada su solicitud de préstamo a pesar de satisfacer estas siguientes tres condiciones:

- *) Cuenta con proyectos de alta rentabilidad esperada y por tanto con suficiente capacidad de pago
- ***) No posee suficientes fondos propios para encarar tales proyectos
- ****) Tiene los incentivos correctos y la voluntad de honrar el compromiso financiero asumido

Si se consideran los indicadores para las pymes en Latinoamérica se puede afirmar que la baja penetración del sistema bancario para financiar inversiones tiene que ver no solo con restricciones de la oferta de fondos sino también con una tibia demanda de fondos por parte de las empresas que prefieren financiarse con recursos propios internos o recurrir a otras fuentes como ser clientes o proveedores en lugar de atarse a compromisos de largo plazo con bancos. En países como Chile, Perú y Ecuador si bien el porcentaje de las pequeñas y medianas empresas que identifican al acceso o costo financiero como una restricción no supera el 25%, la proporción de la inversión financiada con créditos bancarios oscila entre un 20% y 40% según el país.

Como se mencionó anteriormente los indicadores de financiamiento bancario mejoran al aumentar el tamaño de las empresas ya que cuentan con mayor información disponible para presentar a los bancos, así como también activos a ser usados como garantía real de repago. A priori, uno debería haber esperado que estas diferencias fueran mucho más pronunciadas, se supone que son las pymes, pero no las grandes empresas, las que padecen una discriminación negativa por parte del sistema financiero. Contradiciendo esta postura, el bajo porcentaje de grandes empresas que financian sus inversiones con crédito bancario (solo en Colombia y Perú superan el 50%, en el resto oscila entre el 9% y 37%), abala la presunción de que estamos frente a una tibia demanda de crédito por parte de todo el universo de empresa, más allá de la innegable debilidad de la oferta crediticia.

Los mayores obstáculos para expandir el crédito al sector pymes radican en la extendida informalidad de estas empresas, la baja confiabilidad de sus balances contables, la falta de garantías y el alto costo de generar información contable para acotar el riesgo de aumentar la exposición en el sector. Los bancos reconocen que un alto número de

pymes no ejerce suficiente demanda o si lo hacen buscan financiamiento de largo plazo a tasas fijas al tiempo que estos están dispuestos a prestar a corto plazo con tasa variable. Además el marco legal e institucional es considerado defectuoso, aunque los bancos sortean esta dificultad evitando en la medida de lo posible las instancias judiciales, prestando a corto plazo, reestructurando o renegociando la deuda y reclamando garantías personales, coexisten otros problemas como ser la carencia de personal especializado en el segmento pyme, el alto costo y las dificultades para aplicar técnicas de scoring y estandarizar los productos, dificultando la administración del riesgo para el crecimiento de esta operatoria con el segmento pyme.

Desde la óptica de las políticas públicas, el elemento que fundamenta el interés por el crédito a las pymes es la información asimétrica, el hecho de que los deudores poseen mayor información y control que los bancos acerca de los proyectos de inversión y gozan además de responsabilidad limitada sobre sus deudas impagas. Estas características de los contratos de crédito crean incentivos para ocultar el verdadero riesgo de sus proyectos (selección adversa), aplicando los fondos a proyectos más riesgosos que los aprobados por el acreedor (riesgo moral) y a declararse falsamente en default. Ante este riesgo de defraudación, los desinformados acreedores reaccionan elevando el costo de los fondos, exigiendo garantías y/o reduciendo el monto y el plazo de los préstamos. A este inconveniente se le suman los costos de intermediación, que aparecen en el proceso de transformación del ahorro en crédito por parte del sistema financiero, y que involucra los gastos en recursos humanos, tecnológicos y en activos fijos para desarrollar esta compleja actividad.

La intervención pública debería auxiliar a una empresa que podrían ser atendidas por una entidad financiera privada pero no cuentan con documentación confiable para respaldar su petición de crédito. Se trata de firmas que serían elegibles de acuerdo a la tecnología de selección basada en información blanda (evaluación in situ por parte de un oficial de crédito considerando indicadores cuantitativos y cualitativos de la empresa) pero no pueden producir información dura (estados contables, flujos de fondos, planes de negocios, etc.) de igual calidad, siendo empresarios que, en una evaluación personal por parte de un oficial de crédito experimentado, parecen conocer con razonable precisión el valor esperado y el riesgo de su negocio, y tienen la ética requerida para confiarles con relativa seguridad dinero contra una promesa de repago futuro. Sin embargo, carecen de documentación legal por operar en el sector informal o por haber iniciado sus actividades muy recientemente. Todo ello implica que un banco privado normalmente rechazaría la solicitud de préstamo o lo concedería bajo términos poco atractivos para el empresario (alta tasa, bajo monto, corto plazo y/o alta garantía).

La intervención será exitosa si contribuye a que los términos del préstamo sean comparables con los que recibiría una empresa con similar capacidad y voluntad de pago, pero con la ventaja de poder documentar esas cualidades. La política pública habría permitido resolver la falla del mercado financiero provocada por la asimetría de información entre deudores y acreedores.

Tampoco debería perderse de vista el objetivo de largo plazo de la intervención, tal cual es el de que las pymes logren entablar una relación crediticia mutuamente beneficiosa con la banca privada. Por tal motivo, la asistencia financiera debería privilegiar a empresas informales y/o jóvenes que hayan sido rechazadas, aunque por estrecho margen, por la banca privada. En la medida que la intervención les permita construir

una historia crediticia positiva y mejorar sus sistemas informativos en forma duradera, el apoyo público debería tornarse redundante en un plazo razonablemente corto.

Intervención estatal para estimular el crédito en Latinoamérica

A continuación, se mencionan las principales formas de estimular la provisión de financiamiento en los países seleccionados para las empresas del sector textil y de calzados:

En Argentina, el mecanismo más difundido para la provisión de crédito a las pymes de sector textil y de calzados es el Programa de Bonificación de Tasas, que cuenta con tasas de interés subsidiadas por la Secretaría de Emprendedores y Pymes (SEPYME) y que se canaliza a través de bancos comerciales. El programa presenta algunas debilidades, entre las que vale la pena mencionar la dificultad para otorgar créditos con una orientación específica, el sesgo hacia empresas que ya son clientas de los bancos así como la concentración del financiamiento en torno a firmas de mayor porte dentro del segmento de pymes. Además la Agencia Nacional de Producción Científica y Tecnológica pone a disposición de los emprendedores del sector a través del Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) líneas de financiamiento para la modernización tecnológica de las empresas. Los instrumentos más comunes son los préstamos y aportes no reembolsables para la compra de maquinarias y equipos, así como también el crédito fiscal para realizar actividades de capacitación en las empresas, en el año 2016 se otorgaron \$1.500 millones de pesos para 659 proyectos.

Además El Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) provee financiamiento de proyectos de reconversión y modernización productiva mediante créditos que cubren hasta el ochenta por ciento (80%) del monto total de cada proyecto excluido el Impuesto al Valor Agregado. El monto máximo de crédito a otorgar es de hasta \$ 80.000.000, utilizando una tasa variable, conformada por la tasa Badlar de Bancos Privados más un margen de 450 puntos básicos, con un tope de tasa fija 24%, hasta 15 años con 2 años de gracia.

En Chile la Cooperación de Fomento de la Producción (CORFO) es la entidad que actúa en los mercados de financiamiento mediante programas de crédito, siendo una institución de segundo piso, destinando cerca de 600 millones de dólares anuales. La CORFO ofrece una línea de financiamiento para microempresas que opera por medio de instituciones financieras no bancarias, también pone a disposición de los exportadores la COBEX para la cobertura de hasta 40% del capital a financiar, caucionando operaciones con plazos que van desde los 30 días hasta el año, pudiéndose ser renovadas por otro año. Se ha focalizado los esfuerzos en consolidar los mecanismos de garantías. A su vez, el Banco del Estado opera como una entidad de primer piso, entregando créditos en forma directa a las empresas con las menores tasas del mercado. El resultado de la buena gestión se traduce en una bajísima tasa de morosidad, promoviendo además los programas de leasing y factoring.

En Brasil, la política de financiamiento se concentra en las actividades del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) que interviene tanto directamente como por medio de sus agentes financieros. En relación con el financiamiento para las empresas de menor tamaño del rubro textil y de calzado, el BNDES funciona como institución de segundo piso. Sus principales productos para estas pymes son el BNDES

Automático para proyectos de inversión de hasta 20 millones de reales, el BNDES FINAME que financia la adquisición de máquinas y la Tarjeta BNDES para fondear capital de trabajo, que ha sido el de mayor dinamismo en los últimos tiempos, donde el cliente recibe un crédito rotativo pre aprobado que le permite llevar a cabo compras de hasta 1 millón de reales. Las empresas que poseen la tarjeta están habilitadas para comprar los productos que ofrecen los proveedores registrados en el BNDES. El listado de bienes y servicios avalados por el banco se encuentra en la página web de la tarjeta y la transacción es en línea. Entre las ventajas de la tarjeta se destaca la agilidad con la cual se efectúan las operaciones, tanto en la entrega de las mismas, como en la realización de las compras. Además, brinda financiamiento no sólo para capital de trabajo, sino también para llevar a cabo proyectos de inversión, ya que se pueden adquirir maquinarias, contratar servicios, etc. El financiamiento tiene un costo mensual de 1% del cual 35% queda para los bancos de primer piso y 65% para el BNDES. Sin embargo, son los bancos de primer piso los que deciden otorgar la tarjeta y asumen el riesgo de incobrabilidad. Respecto a los plazos, se pueden obtener financiaciones de hasta 60 cuotas, dotando de liquidez a las empresas por un total de 4.500 millones de reales para el año 2016. De ese total, el 40% fueron prestados para Pymes, es decir las empresas con una facturación anual de hasta 300 millones de reales. La línea de créditos Finame destinada a la financiación de equipos en dicho período aprobó créditos por un total de 11 millones de reales.

En México, el apoyo al segmento de pymes se centra en el Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para Pequeñas y Medianas Empresas, de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, brinda asistencia por medio de instrumentos como capital semilla, fideicomiso para desarrollo de proveedores y contratistas nacionales, sistema nacional de garantías y fomento a proyectos productivos, destinando una considerable suma de fondos, alcanzado el 2,5% del PBI, atendiendo a más de 100.000 empresas.

Además con el Programa de Cadenas Productivas, Nacional Financiera (NAFINSA) busca fomentar la inserción de las Pymes en cadenas de valor como proveedoras de grandes empresas y de instituciones gubernamentales, brindando una herramienta en Internet para que las firmas participantes tengan acceso a información de pagos, factoraje electrónico, capacitación y asistencia técnica. El sistema de factoraje electrónico permite a las empresas, contar con liquidez inmediata, otorgando financiamiento sobre las cuentas por cobrar mediante el descuento electrónico de las mismas. El financiamiento del factoraje lo otorga NAFINSA, que opera como intermediario con otras instituciones financieras, bancarias y no bancarias. El monto máximo es de 3,26 millones de unidades de inversión (UDI) por documento, con un plazo de hasta 120 días, operando con una tasa de interés determinada en función de la tasa de interés interbancaria de equilibrio sin cobrar comisiones.

En Colombia, la estrategia de apoyo financiero a las Pymes se sustenta en tres elementos: las líneas de financiamiento del Banco de Desarrollo Empresarial (BANCOLDEX), el otorgamiento de garantías a través del Fondo Nacional de Garantías (FNG) y el accionar de la Banca de las Oportunidades. BANCOLDEX dispone de cupos especiales para las empresas de menor tamaño, destacándose aquel que se destina a apoyar la productividad y competitividad de las pymes denominado “A Progresar”, que otorga recursos de crédito hasta 12 años y período de gracia hasta de tres años para modernizar y ampliar la capacidad productiva. Las tasas de interés de los

créditos son de mercado, por lo cual los beneficios diferenciales se atribuyen a los plazos más extensos en relación con otras líneas de financiamiento. Además, el banco opera en coordinación con el FNG para cubrir créditos hasta el 50% del capital a prestar. La conformación de la Banca de las Oportunidades tuvo como objetivo la ampliación de la presencia de servicios financieros en localidades sin sucursales bancarias, subsidiando algunos costos de transacción de manera transitoria y decreciente. Para la ejecución de sus programas, la Banca de las Oportunidades cuenta con una red compuesta por bancos comerciales, compañías de financiamiento comercial, cooperativas, organizaciones no gubernamentales y cajas de compensación familiar.

En Perú la asistencia financiera se centra a través del Banco de la Nación y el Banco de Desarrollo del Perú (COFIDE). El Banco de la Nación si bien depende del Ministerio de Economía, cuenta con autonomía económica y administrativa. Su estrategia esta direccionada a atender las necesidades de capital de trabajo de las empresas por medio de créditos de corto plazo. En cambio el COFIDE, además de financiar el capital de giro de las empresas, pone a disposición sus recursos para financiar proyectos de inversión, adquisición de equipos e innovación tecnológica, destinando en el 2016 la suma de USD 332 millones para dicho propósito. Al ser un banco de segundo piso, canaliza sus recursos a través de las instituciones financieras intermediarias, brindando servicios de consultoría y capacitación financiera gratuitos dirigidos a las Pymes, así como a personas interesadas en formar su propio negocio.

En Ecuador se destaca el Banecuador a la hora de financiar inversiones productivas y prestar servicios de asesoría financiera para las empresas, de manera de contribuir a la asociatividad de las mismas en estos espacios de capacitación. Este banco es la institución más joven de las mencionadas, siendo fundada en mayo del 2015, donde los distintos representantes de los ministerios públicos componen su directorio, posee una línea de créditos a largo plazo hasta USD 500.000 para financiar inversiones.

El elemento común a destacar en la región es la dificultad para canalizar créditos desde el sector bancario hacia Pymes. Los bancos privados de primer piso muestran reticencia a otorgar créditos a firmas que no son sus clientes y a empresas sin una trayectoria significativa. En respuesta a lo anterior, los programas estatales buscan otorgar créditos a mayor plazo, destinados a inversión e innovaciones, observándose un predominio de préstamos corto plazo para capital de trabajo en sector privado. Además se advierten inconvenientes burocráticos para la gestión de las líneas de créditos, acentuados cuando operan instituciones de segundo piso. En los procesos de intermediación de fondos que requieren aprobación de la banca de segundo piso, los plazos para efectivizar los desembolsos se extienden aún más, reduciendo la accesibilidad por parte de las empresas y al mismo tiempo, provocando un desinterés en los bancos para utilizar estas vías de fondeo. Un avance en esta materia ha sido la experiencia de Tarjeta BNDES en Brasil y el factoring electrónico en México.

Sistemas de garantías para créditos en Latinoamérica

Uno de los factores que más dificulta el acceso al crédito de las empresas de menor tamaño es la falta de capacidad para responder a las garantías exigidas por los agentes financieros. Estos, para reducir los problemas de escasez y asimetría de información, demandan la cobertura parcial o total de la deuda, generalmente con activos que, en

caso de incumplimiento, son transferidos como forma de pago del préstamo. La solicitud de garantías hace posible realizar, en forma ágil, la selección de deudores aunque, por otro lado, deja afuera a muchas empresas que no pueden satisfacer este requisito.

Es por eso que desde el sector público se estimula la consolidación de sistemas nacionales de garantías que permitan a las empresas, especialmente a las de menor tamaño, cumplir con los requerimientos de garantías de los bancos y mejorar su acceso al crédito. Los sistemas de garantías en la región presentan una alta heterogeneidad, tanto en su conformación y forma de implementación, como en los resultados obtenidos. Las diferencias principales se encuentran en las formas jurídicas adoptadas, en el carácter público o privado de los fondos y el grado de cobertura. En América Latina predominan dos modelos: los fondos de garantías y las sociedades de garantías. Los fondos de garantía se constituyen fundamentalmente con capitales públicos, siendo la institución financiera la encargada de realizar los diagnósticos de riesgo. Por su parte, las sociedades de garantías se financian con recursos públicos y privados, evaluando el riesgo antes de conceder el aval. Las Sociedades de Garantía (SG) tienen socios partícipes, que son las empresas que pueden obtener el aval y socios protectores, los cuales pueden ser entidades públicas o empresas privadas, pudiendo existir sistemas de segundo piso para la provisión de refinanciamiento, aunque se utilizan en los casos de sistemas de garantía consolidados, para aumentar el apalancamiento de las instituciones de primer piso.

Cuadro N°32: Características de los sistemas de garantías

	Argentina	Brasil	Chile	México	Colombia	Perú
Composición del SNG	SGR (SEPYME) - FOGABA	FGI (BDNES) - FUNPROGER (Min. Trabajo) - FAMPE (SEBRAE)	FOGAPE y FOGAIN (Banco del Estado) - Programas CORFO	Fondo de NAFINSA y Programa de Garantías (SPYME)	Fondo Nacional de Garantía	FOGAPI - COBMYPE - FOGEM
Tipología del SNG	Fondos y SG	Fondos y SG	Fondos	Fondos	Fondo	Fondo
Año de constitución	SGR (1995) - FOGABA (1994)	FGI (2010) - FUNPROGER (2000) - FAMPE (1995)	FOGAPE y FOGAIN (1980)	NAFINSA (1997)	1982	FOGAPI (1979)- COBMYPE (2008) - FOGEM (2009)
Origen de recursos	Público/Privados	Público/Privados	Públicos	Públicos	Públicos	Público/Privados
Cobertura máxima	75%	80%	A criterio de bancos comerciales	70% (NAFINSA)	50%	50%

Fuente: elaboración propia en base a datos de múltiples fuentes.

México, Chile y Colombia utilizan el sistema de fondos de garantía, en Brasil también aunque se está impulsando la SG. En Argentina predomina la SG, disponiendo además de un fondo provincial de garantías en Buenos Aires (FOGABA).

Se han identificado a nivel regional problemas operativos, en especial por la lentitud en el seguimiento y pago de garantías. Las dificultades para pagar las deudas produjeron una reticencia de los bancos a utilizar este tipo de coberturas, situación que perjudica a las empresas de menor tamaño.

En Chile las principales medidas se orientaron a reducir los tiempos operativos y a aumentar la credibilidad de los fondos ante las entidades bancarias, definir parámetros claros de elegibilidad y eliminar requisitos de información que no se consideraban necesarios. Además, se implementó una línea para fortalecer a las instituciones de garantía recíproca (IGR) mediante la entrega fondeo a largo plazo.

FOGAPE en el primer semestre del 2016 garantizó un total de 24.401 operaciones crediticias por un total de USD 300 millones. El 95% de las mismas fueron solicitadas para financiar capital de trabajo de pymes y el 5% restante para ejecutar proyectos de inversión, donde el 90% de las operaciones tienen plazos de financiación inferior a 3 años. FOGAIN está focalizado en garantizar créditos destinados a proyectos de inversión con plazos de hasta 20 años. También respalda operaciones de leasing y factoring.

En Brasil, tanto el FAMPE (del SEBRAE) como el FGCP (del BNDES) presentaron inconvenientes. El primero continúa en funcionamiento aunque diversos estudios señalan que enfrenta problemas de morosidad y no es aceptado ampliamente por los bancos comerciales, más de 90% de las garantías son otorgadas por el Banco do Brasil. Por su parte, el FGCP fue discontinuado por insuficiencia de presupuesto público para honrar las deudas. En 2010 el BNDES puso en marcha el Fondo de Garantías para Inversión (FGI) que opera con recursos privados y ofrece garantías líquidas, las solicitudes y los pagos se hacen vía Internet, como medio para facilitar y agilizar los procesos.

BNDES FGI proporciona garantías para créditos de capital de trabajo, adquisición de máquinas y equipamientos nacionales, proyectos de expansión de unidades productivas, adquisición de software nacional, producción orientada a la exportación, entre otros. En las operaciones de líneas de financiación orientadas al comercio exterior con un valor garantizado superior a USD 1,5 millón y para el resto de las financiaciones superior a 3 millones de reales, será exigida, además de la fianza del solicitante, la constitución de garantías reales, cuyo valor será como mínimo equivalente al valor total de la financiación.

FAMPE ha garantizado desde su constitución unas 290 mil operaciones por un valor total de 10 mil millones de reales, destinadas principalmente a pequeñas empresas industriales que solicitan créditos para innovación tecnológica, donde el monto de las garantías pueden oscilar desde los 10 mil reales hasta los 700 mil reales.

En contraposición a estas experiencias poco alentadoras con fondos de garantías públicos, se encuentra el caso del FNG de Colombia, donde los resultados son positivos en términos de alcance, orientación hacia las Pymes, impacto en la reducción de costos, coordinación con BANCOLDEX para ofrecer líneas de crédito garantizadas e introducción de mejoras organizacionales.

El Fondo Nacional de Garantía ofrece abales de créditos para proyectos de inversión y capital de trabajo hasta un monto de USD 500 mil, respaldando operaciones de leasing también. El crecimiento de la entidad involucró como estrategias la descentralización de los servicios, se fomentó en las regiones la conformación de once Fondos Regionales de Garantías (FRG) con la participación de accionistas del sector privado local, del FNG y entidades públicas como Alcaldías y Gobernaciones.

México ha implementado una serie de cambios en el sistema de garantías, con la conformación del Fondo de Garantía de la Subsecretaría de Pymes mediante recursos del Fondo PYME. El programa opera con un sistema de pérdida esperada que garantiza hasta 75% del capital a prestar y se complementa con un fondo de contragarantías, que representa una segunda cobertura específica para créditos individuales. Los fondos de garantía son operados por NAFINSA. Cabe destacar que con el desarrollo del programa se han mejorado las condiciones para las pymes mediante la disminución de los requerimientos impuestos por los bancos, aceptando estados de cuenta bancarios en lugar de estados financieros auditados.

Fondo NAFINSA es un esquema mediante el cual NAFINSA comparte con los intermediarios financieros el riesgo de los créditos otorgados a las Pymes. Con el propósito de administrar eficientemente los recursos en contragarantía que aportan los organismos públicos y/o privados para el apoyo de diversos proyectos, NAFINSA constituyó el Fideicomiso de Contragarantía para el Financiamiento Empresarial. Se garantizan principalmente los créditos bancarios para capital de trabajo, ampliación y modernización de sus instalaciones, proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento del medio ambiente.

El sistema de SGR en Argentina tiene mayor antigüedad que en otros países de la región. A diferencia de países que estructuraron fondos de garantía públicos o de otros que se basaron en un sistema mixto pero con fuerte apoyo estatal, en Argentina se implantó un sistema de inversión privada pero con un fuerte componente de subsidio impositivo a la inversión. La SEPYME es la autoridad de aplicación que tiene, en forma concomitante, las funciones de difundir y promover el sistema de SGR así como las de supervisión y control. El Banco Nación dio el puntapié inicial aportando los recursos para la conformación de la primera SGR del país, Garantizar SGR, la cual ha mantenido el liderazgo del sistema desde un primer momento. FOGABA garantiza a monotributista, créditos de capital de trabajo para empresas o adquisición de maquinarias, descuento de cheques, operaciones comerciales entre firmas, obligaciones negociables, leasing. Garantizar SGR garantiza créditos bancarios con fianza de accionista hasta \$2.000.000 en 72 hs, descuento de cheques y para operaciones comerciales entre empresas. 15.000 pymes asociadas, 420 socios protectores y garantías por \$8.000 millones de pesos anuales.

En Perú el FOGAPI permite el acceso al crédito de las Pymes a través de la línea de créditos garantizados a favor de las instituciones bancarias y financieras supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros para el financiamiento de activos fijos y capital de trabajo. Cuenta con más de 2.500 clientes y en el 2016 garantizó créditos por un total de USD 83 millones. COBMYPE es el fondo mediante el cual se brindan coberturas para garantizar el financiamiento de las Pymes, siendo un patrimonio autónomo constituido por el Ministerio de Economía y Finanzas (Fideicomitente y Fideicomisario), administrado en fideicomiso por COFIDE (Fiduciario). Por su parte el FOGEM garantiza créditos a entidades financieras por un máximo de USD 50.000 para pequeñas empresas, USD 150.000 para las medianas y USD 2.000.0000 para las grandes, hasta un plazo de 60 meses. La COFIDE en su calidad de fiduciario y administrador, suscribirá los contratos de garantías con los intermediarios financieros, emitiendo dichos certificados a favor de los mismos. Así mismo avala financiamiento

para exportaciones ya sea en su instancia de pre o post embarque, ofreciendo cobertura para operaciones de leasing cuando se desea comprar maquinarias.

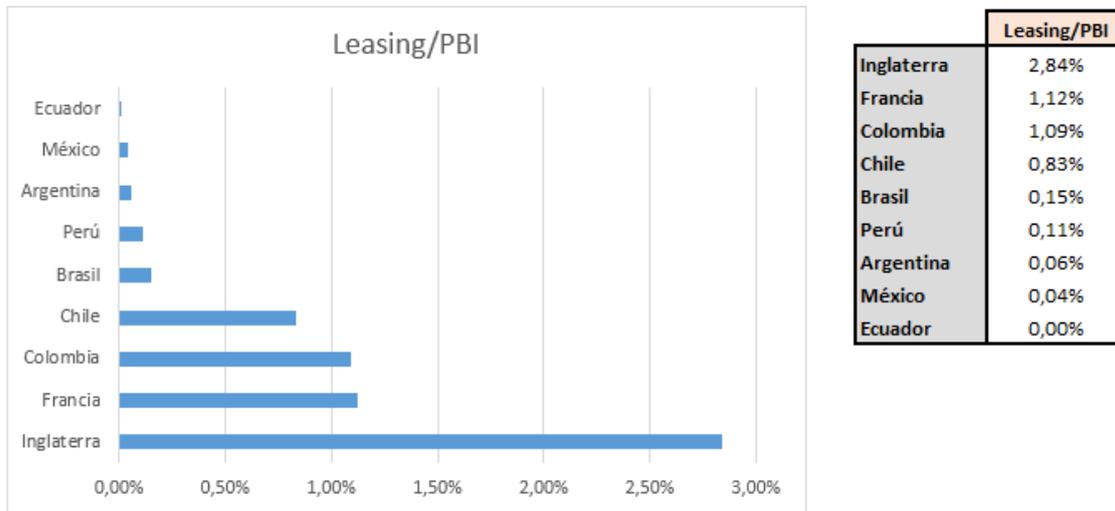
Los pioneros en desarrollar los fondos de garantías fueron los países europeos, el primero de estos fue conformado en Bélgica en el año 1848 bajo la denominación de Unión de Créditos de Bruselas. En nuestra región, el punta pie inicial lo efectúa Perú en el año 1979, es decir que el viejo continente aventaja a Latinoamérica en 131 años experiencia con la operatoria, cuestión que se ve reflejada en los montos de garantías anuales concedidas, liderando el ranking se encuentra Francia con el 1,23% de su PBI, seguido por Finlandia con el 1,07 de su PBI y luego Luxemburgo con el 0,89 PBI. Estas cifras son notablemente superiores a los montos operados en los países analizados, lo que pone en evidencia la necesidad de profundizar su alcance para mitigar el problema de acceso al crédito por parte de las pymes que no cuentan con suficientes garantías reales ni información dura para fundamentar sus solicitudes crediticias.

Leasing

Ante la necesidad de renovación y actualización como parte del proceso de crecimiento de las Pymes, el Leasing es una alternativa para acceder a los bienes de capital, sin realizar una gran inversión en la compra. Se celebra un contrato por el cual el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio a partir de un periodo de tiempo a determinar. El canon se fijaba según la amortización del valor de la cosa, conforme a criterios de contabilidad generalmente aceptados, en el plazo de duración del contrato. De esta manera, se otorga libertad a las partes para la determinación del canon y el valor de compra. Con esta herramienta, las entidades financieras disminuyen su riesgo de crédito al poseer el activo y reducen los costos de recobro, mientras que el arrendatario o locatario se beneficia al contar con un mecanismo de financiación a bajo costo para su inversión, sin la necesidad de desembolsar grandes sumas de capital.

Al observar el volumen las operaciones realizadas en el 2016 como porcentaje del PIB, se observa que los mercados desarrollados son quienes han difundido este instrumento como herramienta de financiación. Países como Inglaterra y Francia se ubican notoriamente por encima de la mayoría de los países de América Latina, evidenciando que todavía hay mucho por hacer en la región para potenciar este producto y de manera de contribuir a la modernización tecnológica en la pymes del sector textil y de calzados.

Gráfico N°25: Volumen de operaciones de Leasing/PBI en Latinoamérica



Fuente: elaboración propia en base a datos de Asobancaria.

Colombia y Chile son países que han avanzado en la promoción del Leasing como instrumento de financiación para la renovación de equipos industriales, encontrándose muy próximos en términos del indicador de volumen negociado sobre PBI de Francia. En el extremo opuesto encontramos a Ecuador con apenas USD 93 millones en volumen de operaciones para el año 2016, lo cual indica la escasa penetración del instrumento en el país.

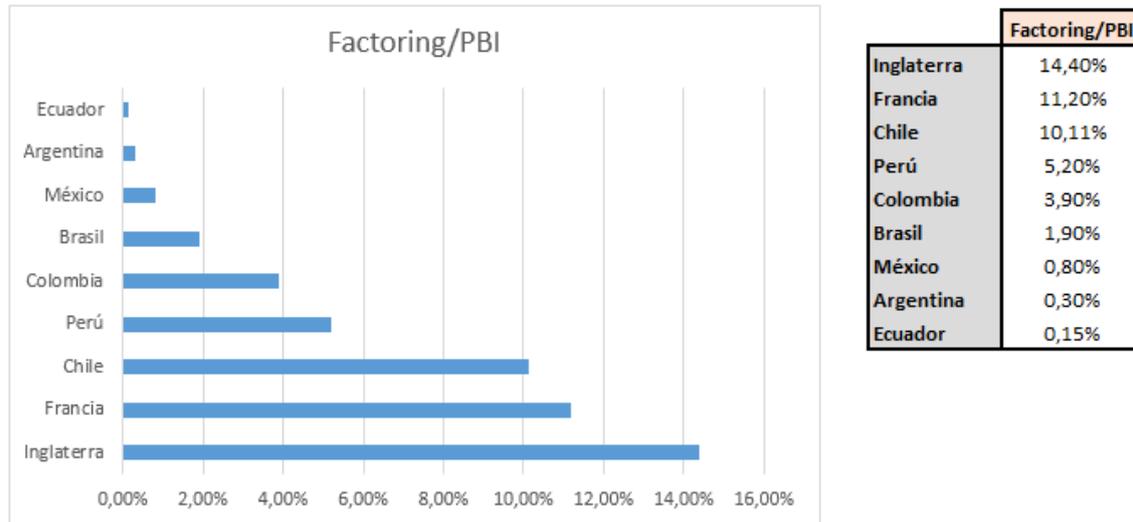
La potencialidad de crecimiento futuro del Leasing va a depender de la capacidad de adaptaciones de las pymes a su operatoria, siendo crucial su pleno conocimiento y difusión para generar los cambios culturales necesarios que incrementen su uso, siendo crucial una mayor educación financiera.

Factoring

El factoring es una herramienta financiera que surgió dadas las necesidades de cubrir con el menor riesgo posible la demanda de liquidez y financiamiento para inversión y, a su vez, disminuir el costo de endeudamiento, siendo muy utilizada para financiar exportaciones dado los convenios internacionales que poseen los bancos entre sí, cobrando un banco local en el exterior a través de otro radicado en el país de destino de la exportación, donde el costo financiero de la operación está comprendido generalmente por la tasa Lybor + Spread de tasa del banco local + la Comisión de cobro del banco exterior. Por un lado, el factoring es un contrato realizado a medida entre el factor o entidad de factoring (generalmente una entidad financiera) y el proveedor de un bien o servicio. A este proveedor se le otorga liquidez inmediata en contraparte de la transferencia de los documentos crediticios derivados de sus cuentas por cobrar, es decir las facturas devengadas. De esta forma, la entidad financiera cubre su riesgo al adquirir el derecho de cobro y a cambio le concede al proveedor el valor de los créditos cedidos en las condiciones financieras y operativas previamente acordadas. Esta herramienta le brinda varios beneficios al proveedor, como el mitigar el riesgo de liquidez al recibir el dinero de manera inmediata, teniendo certeza de su flujo de caja, obteniendo financiamiento a una menor tasa de interés gracias a que cuenta con una garantía, sin no afectar su capacidad de endeudamiento futuro ya que el factoring no se considera un crédito tomado.

Al observar el volumen de estas operaciones como porcentaje del PIB para el año 2016, países como Inglaterra y Francia se encuentran por encima de los países de latinoamericanos.

Gráfico N°26: Volumen de operaciones de Factoring/PIB en Latinoamérica



Fuente: elaboración propia en base a datos de Asobancaria.

Sin embargo, hay que mencionar que el desarrollo de estas herramientas en América Latina ha sido bastante desigual, los avances regulatorios han permitido una evolución positiva en momentos específicos. La experiencia internacional de Chile y sus buenos resultados en temas de factoring a partir de la expedición de la Ley 19.983 en el año 2005, resulta interesante e importante por su posibilidad de análisis comparativo contra el resto de los países de la región y por las experiencias que pueden resultar replicables. En dicha Ley se estableció el marco regulatorio para esta herramienta financiera, la cual disparó el dinamismo del mercado y en solo un año los volúmenes transados crecieron en más del 100%, llegando a alcanzar niveles de dos dígitos en su relación con el PIB. Si bien la industria del factoring es todavía incipiente en nuestra región, su potencial de crecimiento es muy grande. Para tener una noción sobre dicho potencial, sólo existen 23 empresas que ofrecen el factoraje de América Latina y el Caribe: Argentina 1, Bolivia 1, Brasil 2, Chile 4, Colombia 1, Costa Rica 1, Ecuador 1, Honduras 1, México 3, Perú 4, República Dominicana 2, Trinidad y Tobago 1 y Uruguay 1, un número comparativamente bajo frente a las 120 europeas y 100 asiáticas.

No obstante el sector muestra una creciente institucionalización. En los últimos veinte años se han constituido, entre otras instituciones, la Asociación Chilena de Factoring (ACHEF), la Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares (AMEFAC), la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo (CCEF), la Asociación Brasileña de Factoring (ABFAC, con sede en San Pablo), la Asociación Colombiana de Factoring y Entidades Afines (Asofactoring, con sede en Medellín) y la Asociación Latinoamericana de Factoring (FELAFAC, con sede en Santiago de Chile). En una región en general cada vez más abierta, con pymes exportadoras, crecientemente integradas a cadenas del comercio transnacional,

el factoring internacional les brinda, además, un recurso más para una operatoria segura, a través de la cobertura de riesgo de sus compradores en el extranjero.

A pesar de los avances normativos, esta herramienta todavía enfrenta restricciones regulatorias que impiden profundizar el mercado. La ausencia de sistemas centralizados de información, asimetrías legales con los competidores del sector real y, más importante aún, una reglamentación para la circulación de la factura electrónica, aún sin desarrollar a plenitud. La gran importancia del manejo de información oportuna y veraz sobre las operaciones celebradas permitirá conocer a los factores todo lo que con ellos se relaciona (fecha de giro, deudor, demás obligados, acreedor, aceptación, endoso, forma de aceptación, etc.), especialmente cuando los documentos negociados son facturas, garantizando una verdadera dinámica de esta clase de operación. Por su parte, al ser una operación donde no solo los operadores del sistema financiero interactúan sino que cualquier persona del sector real puede operar, la ausencia de una norma que controle aspectos a los límites de tasa de interés frente al proveedor ha generado unas asimetrías con los operadores del sector real, fomentando un desincentivo para los operadores financieros de continuar realizando a futuro este tipo de operaciones.

La experiencia internacional muestra que un adecuado manejo sobre facturación electrónica y su registro facilita el desarrollo de las operaciones de forma exponencial, pues su naturaleza aumenta el control fiscal, la eficiencia en los procesos operativos de negociación, la reducción de costos asociados a la impresión de facturas en físico, y promueve las facilidades de fuentes de financiación. Como ya se mencionó, la experiencia chilena es la principal muestra de una adecuada reglamentación de la factura electrónica, por lo que se debe comprender que existe una necesidad de seguir avanzando en la consolidación de una normatividad para esta figura.

6. Conclusiones

Se puede concluir que existen dos realidades en términos de evolución de la producción, por un lado países como Argentina, Brasil, Chile y Colombia que experimentaron un retroceso si se compara el año 2016 vs el 2012, en cambio en los casos de México, Perú y Ecuador sus producciones se incrementaron. El sector productor de calzado latinoamericano encuentra como principal amenaza el competir contra el avance de los productos asiáticos, este fenómeno adquiere gran notoriedad en Chile donde no existen restricciones o barreras arancelarias para dichos mercados de origen, siendo la principal razón de la caída de la producción y el incremento de sus importaciones.

En cuanto a las ventas externas, Brasil, México y Perú presentan incrementos en el último lustro, el resto de los países latinoamericanos experimentaron caídas. En el caso de Argentina, los problemas para competir internacionalmente derivan del incremento de los costos de producción internos en dólares producto de una elevada inflación doméstica y un dólar atrasado. En cambio Chile y Ecuador presentan problemas de tecnificación e calificación de recursos humanos que imposibilitan competir internacionalmente. Las exportaciones colombianas se vieron afectadas por las recesiones que enfrentan sus países vecinos, principalmente Venezuela y en menor intensidad Ecuador.

La evolución de las compras externas muestra un comportamiento dispar, en Argentina, Chile, México y Perú aumentaron debido a la creciente participación de países asiáticos, principalmente de China. Distinto a lo ocurrido en Brasil, Colombia y Ecuador que elevaron los aranceles a la importación y lograron revertir la tendencia alcista de los años anteriores (Argentina estableció a principios de este año un tope máximo de compras para frenar dicho avance). Los países asiáticos no solo son los responsables del incremento de las importaciones sino también de la reducción del comercio intrarregional, como por ejemplo la menor participación de Chile en el mercado de Perú, de Ecuador en Colombia y de Brasil en Argentina, poniendo de manifiesto las dificultades crecientes en materia de competitividad de la industria de calzado regional.

China amenaza el crecimiento futuro de la industria en la región ya que sus indicadores de competitividad superan al de los países latinoamericanos. Si bien al igual que en la región las inversiones del sector son financiadas principalmente con recursos propios, el acceso al financiamiento bancario no es considerada una restricción como si lo es en Argentina, Brasil, Colombia y México. La educación de los trabajadores en el país asiático es calificada como la adecuada por parte de los empresarios, en cambio en Latinoamérica se presenta como una limitación seria, teniendo que enfrentar mayores costos laborales que China (con excepción de México).

Otra de las ventajas competitivas de China en relación de Latinoamérica es la simplicidad de las legislaciones aduaneras, laborales e impositivas que estimulan la producción y facilitan la exportación. En nuestra región son interpretadas por los emprendedores como limitaciones de la actividad productiva y exportadora, que además se ve perjudicada por una infraestructura eléctrica y de transporte colapsada.

Brasil es el tercer productor mundial de calzados, volcando una porción importante de su producción en el mercado externo, fue el único país con saldo externo superavitario, su industria en la región noreste alcanzó las economías de escala necesarias para la competencia mundial, ayudada por los beneficios impositivos de los estados federales y los menores costos salariales en relación a la región del sur. Si desea conservar su protagonismo mundial, deberá al igual que los demás países, realizar las reformas en sus legislaciones laborales, fiscales e impositivas, apostando a la capacitación de sus recursos humanos junto con una renovación tecnológica la empresas y de la infraestructura de transporte y eléctrica.

Actualmente el sector presenta cuellos de botella en su crecimiento a largo plazo dado la escasez de mano de obra calificada y la baja inversión en modernización de equipos, gran parte de las unidades productiva corresponden a talleres con métodos de producción artesanales. Esto último pone de manifiesto la necesidad de incrementar la formación de técnicos del calzado, dando seguridad jurídica a los inversionistas para que incrementen la capacidad instalada de sus fábricas, incentivando la formación de nuevas redes de empresas con el objeto de crear una fuerte competencia que contribuya a la producción de calzado exportable. El crecimiento futuro del sector de calzados no puede ser garantizado sólo por el mercado doméstico, amenazado por la competencia asiática externa creciente, sino por una mayor inserción internacional de los productos del sector.

Para dar este salto de productividad industrial es imprescindible la aplicación de programas de financiamiento públicos con el fin de superar la escasez de oferta crediticia disponible y la reticencia de las empresas a fondearse en el sector bancario, ayudando a las empresas que podrían ser atendidas por una entidad financiera privada y que no cuentan con documentación confiable para respaldar una solicitud de crédito por operar en el sector informal o por haber iniciado sus actividades muy recientemente. Así la política pública resolverá la falla en el mercado financiero derivada de la asimetría de información entre deudores y acreedores, con el objetivo de fortalecer la relación crediticia entre las pymes y la banca privada.

Se destaca que en la mayoría de los países de la región las condiciones de las firmas respecto al financiamiento mejoran cuando su tamaño se incrementa ya que cuentan con una mejor calidad de información contable y garantías de activos que disminuyen el riesgo asociado a la solicitud de fondos. Este último problema podría ser superado a través de la consolidación de los Sistemas de Garantías para pymes, que si bien se han desarrollado en la región los últimos años, todavía presentan problemas operativos debidos a la lentitud en el seguimiento y pago de garantías, junto con un bajo volumen operado en relación a la necesidades crecientes de fondos del sector pymes.

Como instrumentos complementarios del tradicional crédito bancario, se ha analizado el Leasing y Factoring en la región, donde Colombia libera en el desarrollo del primero y Chile en el segundo. Respecto al Leasing es clave para su crecimiento la difusión del mismo por parte de las instituciones financieras, asistiendo a educación financiera de sus clientes. En el caso del Factoring, queda pendiente de sancionar por parte de algunos país un marco regulatorio que facilite el acceso a sistemas centralizados de información, donde se eliminen las asimetrías legales con los competidores del sector real y sobre todo una reglamentación para la estimular la operatoria de la factura electrónica, aumentando el control fiscal y la eficiencia en los procesos operativos de

negociación. El éxito chileno es la principal evidencia de una adecuada reglamentación, que podría ser emulada por el resto de los países.

Finalizando las conclusiones, se confirma que el crecimiento y las potencialidades del productor de calzado en Latinoamérica dependerá de los avances que se realicen en materia de competitividad sectorial, haciéndose imprescindible la revisión de las legislaciones laborales, impositivas y aduaneras, así como también la inversión en equipamiento productivo, en infraestructura energética y de transporte y en capacitación para los empleados, donde China cuenta con ventajas competitivas. Además se necesita potenciar el sector bancario para canalizar los recursos necesarios para realizar esas inversiones, complementándolo con los fondos de garantías, el leasing y factoring, que si bien sus operaciones crecen cada año, aún se encuentran lejos de los volúmenes alcanzados en Europa.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andino Aroca Ángela Fernanda (2016), “Análisis del cambio de la matriz productiva y su impacto en la industria de calzado en la provincia de Bolívar”.
- Arcos Sandoval Esteban Javier (2015), “Análisis de la competitividad y tecnificación de la industria del calzado en el Ecuador”.
- Asobancaria (2016), “Factoring y Leasing: dos importantes herramientas para la financiación de las Mipymes”.
- Brodersohn Mario (2017), “El cambio estructural y la decadencia Argentina”.
- Bucaramanga Catalina Hernández (2012), “Oportunidades manufactureras en cuero y calzado”.
- Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (2009), “El mercado de calzado para caballero en Colombia”.
- Correa Nelson, Rivas Diego y Giovani Stumpo (2013), “La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI”.
- Da Costa Achyles Barcelos (2010), “La industria del calzado del Vale do Sinos (Brasil)”.
- Iglesias Lesaga, Esther (2014), “La industria del calzado en México a 20 años del TLCAN”.
- Instituto de Estudios Económicos y Sociales (2017), “Fabricación de calzado”.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2014), “A propósito de la industria de calzado”.
- Lozano Miranda Lesvia (2010), “Oferta de calzado”.
- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto (2010), “Sector de la Industria del Calzado”.
- Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en São Paulo (2014), “El mercado de calzado en Brasil”.
- Pérez Carlota (2001), “Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil”, Revista de CEPAL, Países Bajos.
- Red Global de Exportación (2010), “Sector calzado en Chile”.
- Rosenberg Nathan (1992), “Perspectivas en teconología”, Traducción de Flavio Lamborghini, Editorial FINTEC, Venezuela.
- Rubio Basarrate Eugenia (2013), “El mercado de la confección textil y el calzado en Chile”.

Sitios Web:

- www.acicam.org
- www.assintecal.org.br
- www.bancomundial.org
- www.cepal.org
- www.ciceg.org
- www.ecuadorencifras.gob.ec
- www.enterprisesurveys.org
- www.fedeccal.cl
- www.gob.mx
- www.indec.gob.ar
- www.inegi.gob.mx
- lanota.com
- <https://www.nosis.com>
- www.produce.gob.pe