

Oportunidades de negocios para el calzado peruano en los países fronterizos

Business opportunities for the peruvian footwear in the frontier countries

Lorenzo Mártir Zavaleta Orbegoso¹

Fecha de recepción: 07 de junio de 2016

Fecha de aprobación: 30 octubre de 2016

Resumen

El presente estudio busca identificar oportunidades de negocios en los países fronterizos para el calzado peruano. El tipo de investigación es aplicada, no experimental, transversal y descriptiva.

El ámbito geográfico abarca a la Comunidad Andina de Naciones integrada por Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú, ampliándose a Brasil, Chile. En el estudio se empleó el muestro no probabilístico discrecional de las importaciones de calzado de estos países.

El método de recolección de datos empleado es el análisis documental. Los resultados obtenidos nos indican que existen oportunidades de negocios para el calzado en la partida arancelaria 640391 en los países de Ecuador, Brasil, el valor de sus importaciones 23,046,000, existiendo una concentración moderada de proveedores.

Asimismo, los calzados importados por el Perú proceden principalmente de los países: China, Vietnam y Brasil y los destinos de las exportaciones peruanas son: Chile, Ecuador y Estados Unidos.

Palabras clave. Oportunidades de negocio, nichos de mercado, calzado.

Abstract

This study seeks to identify business opportunities in neighboring countries for the Peruvian footwear. The research is applied, not experimental, transversal and descriptive.

The geographical scope covers the Andean Community of Nations composed of Colombia, Bolivia, Ecuador and Peru, expanding to Brazil, Chile. In the study discretionary non-probability sampling of imports of footwear from these countries it was used.

The data collection method used is the documentary analysis. The results indicate that there are business opportunities for footwear under tariff heading 640391 in the countries of Ecuador, Brazil, the value of imports 23,046,000, having a moderate concentration of suppliers.

Also, they imported by Peru footwear mainly from countries: China, Vietnam, Brazil, and destinations for Peruvian exports are Chile, Ecuador and the United States.

Keywords. Business opportunities, market niches, footwear.

1. Introducción

El presente artículo trata el problema que enfrentan los productores nacionales de calzado al momento de la identificación de oportunidades de negocios relacionada con la venta internacional de sus productos. Planteándose la siguiente interrogante: ¿Existe oportunidades de negocios para el

¹ Adscrito a la Escuela Académico Profesional de Contabilidad, Magister, Universidad Autónoma del Perú, Lima-Perú, lorenzo.zavaleta@ua.edu.pe. Registro ORCID iD [0000-0002-5649-704X](https://orcid.org/0000-0002-5649-704X)

calzado peruano en los países limítrofes? Morones (2014) en su tesis “Impacto de las importaciones de calzado de China en el nivel de empleo de la industria en México”. Nos manifiesta que:

La industria nacional de calzado en México ha sido afectada por las importaciones de calzado afectando el nivel de empleo, para lo cual manifiesta que el estado a través de los acuerdos comerciales se reservó el derecho de proteger a su industria a través del sistema de cuotas de importaciones debido a los precios bajos del calzado importado especialmente del que procedía de China. (p.3)

Según Dávila y Miñano (2014) indican que: Los productos chinos vienen ingresando al Perú de manera masiva en aquellos sectores considerados como sensibles, sacando del mercado a pequeñas y medianas empresas nacionales. El sector calzado es uno de los que fueron calificados como sensibles en el proceso de negociación del TLC con China, y se encuentra entre los sectores que registran mayores niveles de importación de productos chinos, afectando sobre todo a los pequeños productores. (p.18)

El objetivo del estudio es identificar oportunidades de negocios internacionales a través de la estrategia de focalización. Por lo tanto ante el incremento de las importaciones de calzado en nuestro país, es una prioridad la búsqueda de nuevos mercados para la industria de calzado peruano, siendo el ámbito internacional próximo los países fronterizos, debido a que nos une ciertas similitudes y existen acuerdos comerciales que favorecen a los negocios internacionales que emprendan los empresarios de las empresas de calzado.

Las limitaciones que encuentran los empresarios del calzado peruano, es el desconocimiento de los mercados internacionales y las herramientas de investigación son costosas.

Las empresas de calzado en el Perú, pasa por una etapa de reformulación organizativa ante la presente coyuntura internacional de aumento de importaciones, preparándose para participar en nuevos mercados.

2. Material y Métodos

Hipótesis: Si existen oportunidades de negocios para el calzado peruano en los países fronterizos. El diseño de investigación empleado fue el no experimental transversal descriptivo, para ello se utilizó las herramientas trademap y market access del Centro Comercio Internacional y la base de datos Comtrade.

Los datos están referidos a las importaciones de calzado de los países fronterizos para ello de manera discrecional se realiza el estudio sobre algunas partidas arancelarias de interés para las empresas nacionales de calzado. El periodo de estudio es el año 2015.

Las Técnicas de recolección de datos utilizadas en el presente estudio fue el análisis documental, sobre la base de datos Comtrade.

La metodología de análisis e interpretación de la información empleada comprendió la investigación individual por país, luego la confrontación de los resultados obtenidos por país, eligiéndose a la mejor alternativa, que constituye la oportunidad de intereses para los productores nacionales de calzado peruano. Siendo las siguientes partidas arancelarias de interés para el estudio:

640192: Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o de plástico, cuya parte superior no está unida a la suela por costura o por remaches, clavo.

640291: Los demás calzados que cubran el tobillo.

640351: Los demás calzados con parte superior y suela de cuero natural que cubran el tobillo.

640359: Los demás calzados con parta superior y suela de cuero natural.

640391: Los demás calzado que cubren el tobillo con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni punteras metálicas de protección.

640399: Los demás calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección.

3. Resultados

3.1. Oportunidades en Ecuador

Es un país con una población de 16, 027,000, fabricante de calzado, pero a la vez importador. A continuación, las importaciones que realizó el 2015, considerando las seis partidas arancelarias:

Tabla 1

Importaciones Ecuatorianas de Calzado al mundo según partida arancelaria

P. Arancelaria	640192	640291	640351	640359	640391	640399				
Mundo										
\$ (miles)	947	6.038	232	1.471	4.905	20.630		Participación		
Proveedor:								\$(miles)	%	%Arancel
China			x					156	67.2	20.95
Brasil				x				21	9.1	6.29
China		x						3.338	55.3	20.95
Vietnam		x						1.457	24.1	55.79
China				x				557	37.9	20.95
Brasil					x			202	13.7	6.29
China						x		1.323	27	20.95
Vietnam							x	1.075	21.9	55.79
Brasil								4.921	23.9	6.29
Vietnam								3.918	19	55.79
China	x							450	47.5	20.95
Colombia	x							247	26.1	0

Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE. Elaboración propia

En la tabla 1, se muestran al primer y segundo proveedor de calzado importado del Ecuador según partida arancelaria, observándose que de las importaciones de calzado que realiza el Ecuador, la partida arancelaria: 640391 representa una oportunidad de negocios para el calzado peruano, debido a que no existe una alta concentración de competidores, siendo el primer proveedor China con 27% y segundo proveedor Vietnam con 21.9 %, otros aspectos favorables es que los calzados provenientes de China ingresan al Ecuador con el pago de aranceles de 20.95% y los de Vietnam con arancel del 55.79%. El Perú puede exportar calzado al Ecuador con 0% de aranceles.

Tabla 2

Ecuador: Evolución de los indicadores macroeconómicos

Indicador anual	2011	2012	2013	2014	2015	
Crecimiento real del PBI (%)		7.8	5.1	4.5	4.0	4.0
PBI per cápita (US\$)		9932	10455	10908	11352	11839
Tasa de inflación		4.5	5.1	2.7	3.1	3.0
Tasa de desempleo		6.0	4.9	4.7	5.0	5.0

Fuente: World Economic Outlook. FMI. Elaboración. PromPerú

La tabla 2, nos muestra los indicadores económicos del Ecuador, su atractivo es que tiene un ingreso PBI per cápita en crecimiento y una tasa de inflación baja, además el Perú tiene un acuerdo regional con Ecuador a través de la Comunidad Andina de Naciones.

3.2 Oportunidades en Colombia

Es un país con una población de 47, 662,000, fabricante e importador de calzado. A continuación presentamos las importaciones que realizó el 2015, considerando las seis partidas arancelarias.

Tabla 3

Importaciones Colombianas de Calzado al mundo según partida arancelaria

P. Arancelaria	640192	640291	640351	640359	640391	640399			
Mundo									
\$ (miles)	11.122	19.570	527	2.029	25.137	63.061		Participación	
Proveedor:							\$(miles)	%	% Arancel
Ecuador	x						10.338	93.0	0
China	x						315	2.8	15
China		x					16.416	83.9	15
Vietnam		x					1.596	8.2	15
Italia			x				157	29.8	15
China			x				129	24.5	15
Italia				x			1.231	60.7	15
España				x			272	13.4	15
China					x		10.081	40.1	15
Vietnam					x		4.310	17.1	15
China						x	18.455	29.3	15
Vietnam						x	18.180	28.8	15

Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE. Elaboración propia.

En la tabla 3, se muestran al primer y segundo proveedor de calzado importado de Colombia según partida arancelaria, observándose, que de las importaciones de calzado que realiza el Ecuador, la partida arancelaria: 640351 representa una oportunidad de negocios para el calzado peruano, debido a que no existe una alta concentración de competidores, siendo el primer proveedor Italia con 29.8% y segundo proveedor China con 24.5 %, otros aspectos favorables es que los calzados provenientes de China ingresan al Ecuador con el pago de aranceles de 15 % y los de Vietnam con arancel del 15 %. El Perú puede exportar calzado a Colombia con 0% de aranceles.

Tabla 4

Colombia: Evolución de los indicadores macroeconómicos

Indicador anual	2011	2012	2013	2014	2015	
Crecimiento real del PBI (%)		6.6	4.0	4.7	4.8	4.5
PBI per cápita (US\$)		11.619	12.165	12.776	13.459	14.164
Tasa de inflación		3.4	3.2	2.0	2.8	2.6

Fuente: FMI. Statistic/Dane. Promperu

La tabla 4, nos muestra los indicadores económicos de Colombia, su atractivo es que tiene un ingreso PBI per cápita en crecimiento y una tasa de inflación baja, además el Perú tiene un acuerdo regional con Colombia a través de la Comunidad Andina de Naciones.

3.3 Oportunidades en Chile

Es un país con una población de 17819,054, es productor de calzado en el mundo, pero a la vez importador del mismo. A continuación presentamos las importaciones que realizó el 2015, considerando las seis partidas arancelarias señaladas anteriormente.

Tabla 5

Importaciones Chilenas de Calzado al mundo según partida arancelaria

P. Arancelaria	640192	640291	640351	640359	640391	640399	Participación			
Mundo										
\$ (miles)	6.144	73.745	1.702	3.556	122.015	192.994				
Proveedor:							\$(miles)	%	% Arancel	
Perú	x						2.106	34.3	0	
China	x						2.083	33.9	0	
China		x					69.633	94.5	0	
Vietnam		x					915	1.24	4	
India			x				730	42.9	6	
Argentina			x				211	12.4	0	
Italia				x			1.174	33	0	
China				x			629	17.7	0	
China					x		74.999	61.5	0	
Vietnam					x		13.187	10.8	4	
China						x	107.633	55.79	0	
Vietnam						x	32.749	16.97	4	

Elaboración propia, basado en la base de datos Comtrade

En la tabla 5 de las importaciones de calzado que Chile realiza, es la partida arancelaria: 640359, la cual es una oportunidad de negocios para el calzado peruano, debido a que no existe una alta concentración de competidores, siendo el primer proveedor Italia con un 33% y China 17.7%, China paga 0% de aranceles y Italia 0%, en cuanto a Perú puede exportar con 0% de aranceles y la baja concentración, en la partida arancelaria 640192 Perú es el primer proveedor y deberá mantener esa posición e incrementarla.

Tabla 6

Chile: Evolución de los indicadores macroeconómicos

Indicador anual	2011	2012	2013	2014	2015	
Crecimiento real del PBI (%)	5.8		5.5	4.2	2.0	3.3
PBI per cápita (US\$)	20211	21503		22534	23165	24170
Tasa de inflación	3.3	3.0	1.8	4.4	3.2	
Tasa de desempleo	7.1	6.4	5.9	6.6	7.0	

Fuente: FMI. Elaboración PromPerú

En la tabla 6, muestra la estabilidad económica de Chile, este es un país donde se puede realizar negocios debido a la apertura comercial de los acuerdos comerciales, siendo el PBI per cápita uno de los más atractivos de Sudamérica.

3.4 Oportunidades en Brasil

Es un país con una población de 202, 769,000, es el cuarto productor de calzado en el mundo, pero a la vez importador del mismo. A continuación presentamos las importaciones que realizó el 2015, considerando las seis partidas arancelarias señaladas anteriormente.

Tabla 7

Importaciones Brasileñas de Calzado al mundo según partida arancelaria

P. Arancelaria	640192	640291	640351	640359	640391	640399	
Mundo							
\$ (miles)	475	6.494	1.146	8.667	18.141	51.123	Participación
Proveedor:							\$(miles) % % Arancel
China	x						167 35.2 35
Ecuador	x						90 18.9 0
Vietnam		x					2.592 45.5 35
Indonesia		x					1.031 15.9 35
Italia			x				946 82.5 35
China			x				101 8.8 0
Italia				x			7.954 91.8 35
España				x			271 31.1 35
Vietnam					x		6.695 36.9 35
Indonesia					x		4.109 22.7 35
Vietnam						x	20.745 55.79 35
Indonesia						x	16.236 16.97 35

Elaboración propia, basado en la base de datos Comtrade

En tabla 7 muestra las importaciones de calzado que realiza Brasil, la partida arancelaria 640391 se presenta como una oportunidad de negocios para el calzado peruano, debido a que no existe una alta concentración de competidores, siendo el primer proveedor Vietnam con un 36.9% y Indonesia 22.7%, ambos países tienen que pagar el 35% de aranceles, en cuanto a Perú puede exportar con 0% de aranceles.

Tabla 8

Brasil: Evolución de los indicadores macroeconómicos

Indicador anual	2011	2012	2013	2014	2015	
Crecimiento real del PBI (%)	2.7		1.0	2.5	0.3	1.4
PBI per cápita (US\$)		14267	14537	14987	15153	15519
Tasa de inflación		6.6	5.4	6.2	6.3	5.9
Tasa de desempleo		6.0	5.5	5.4	5.5	6.1

Fuente: International Monetary Fund (FMI)

Tabla 8, muestra a Brasil con un PBI per cápita atractivo a nivel de Sudamérica, además se aprecia una economía estabilizada y una inflación baja, interesante para los negocios.

3.5 Oportunidades en Bolivia

Es un país con una población de 10, 825,000, es productor de calzado en el mundo, pero a la vez importador del mismo. A continuación, presentamos las importaciones 2015.

Tabla 9

Importaciones Bolivianas de Calzado al mundo según partida arancelaria

P. Arancelaria	640192	640291	640351	640359	640391	640399			
Mundo							Participación		
\$ (miles)	1.065	10.070	222	815	5.159	14.031			
Proveedor:							\$(miles)	%	% Arancel
México	x						424	39.8	0
Perú	x						191	17.9	0
China		x					8.574	85.14	15
Brasil		x					1.441	14.31	0
China			x				99	44.59	15
Brasil			x				85	38.28	0
Brasil				x			658	80.74	0
China				x			99	12.15	15
Vietnam					x		4.109	79.64	17.5
Indonesia					x		695	13.47	17.5
Brasil						x	12.790	91.16	0
China						x	760	5.42	15

Elaboración Propia. Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE

La tabla 9 muestra que Bolivia, de las importaciones de calzado que realiza, la partida arancelaria: 640192 es una oportunidad de negocios para el calzado peruano, debido a que no existe una alta concentración de competidores, siendo el primer proveedor México con un 39.8% y Perú 17.9 %, para ambos países es 0% de aranceles, en cuanto a Perú debe reforzar este nicho de mercado debido a la cercanía de Perú con Bolivia.

Tabla 10

Bolivia: Evolución de los Indicadores Macroeconómicos

Indicadores Anuales	2011	2012	2013	2014	2015
Crecimiento real del PBI (%)	5.2	5.2	6.8	5.2	5.0
PBI per cápita (US\$)	5,305	5,574	5,928	6,222	6,530
Tasa de inflación	9.9	4.5	5.7	6.0	5.3
Tasa de desempleo	6.5	6.4	6.4	6.3	6.2

Fuente: FMI Statistic. Elaboración PromPerú

En la tabla 10 se observa que Bolivia muestra un crecimiento de su PBI, su tasa de inflación está disminuyendo, es importante considerar a Bolivia como país de oportunidades por las buenas relaciones que siempre ha mantenido con el Perú.

Tabla 11

Resumen de oportunidades para el calzado peruano en países fronterizos

P. Arancelaria	640192	640291	640351	640359	640391	640399	
Mundo							
\$ (miles)	1.065		527	3.556	23.046		Orden de Oportunidades
País:							
Ecuador					x		1*
Colombia			x				
Chile				x			3*
Brasil					x		2*
Bolivia	x						

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 11 se muestra las oportunidades para el calzado Peruano, considerándose a la partida arancelaria 640391 como oportunidad. Se aprecia en primer orden a Ecuador, seguido de Brasil, sumando las importaciones, según partida arancelaria el valor de las importaciones ambos asciende a 23, 046,000. En él un tercer orden de oportunidades se observa a Chile, debido a que es un mercado accesible.

3.6 Comercio Internacional del calzado Peruano

El Perú es un país con una población de 31, 150,000 es productor de calzado en el mundo, pero a la vez importador del mismo. A continuación presentamos las importaciones y exportaciones que realizó el 2015, considerando las partidas 6 partidas arancelarias señaladas anteriormente:

Tabla 12

Importaciones Peruanas de Calzado

P. Arancelaria	640192	640291	640351	640359	640391	640399	1ero	%	2do.	%	%
\$(miles)	4.489	18.478	245	1243	13477	53226	Prov.	Part.	Prov.	Part.	Arancel
Proveedor:											
Ecuador	x						4.268	95.07		0	
Croacia	x								62	1.38	11
China		x					17.134	92.73			0
Vietnam			x						637	3.45	11
Argentina			x				128	52.24			0
España			x						28	11.43	0
Italia				x			728	58.57			0
China				x					115	9.25	11
China					x		6.430	47.71			11
Vietnam				x					2.680	19.89	11
China					x		20.703	38.9			0
Vietnam				x			12.882	24.2	11		

Elaboración propia, basado en la base de datos Contrale

Según la tabla 12, los principales proveedores en las importaciones peruanas de calzado son en el siguiente orden: China, Vietnam, Ecuador, Italia, Argentina y Croacia. China es el principal país proveedor de las importaciones de calzado peruanas, se aprecia también que los países que más exportan al Perú son aquellos que se han beneficiado de los acuerdos comerciales y la desprotección de la industria nacional.

Tabla 13
Exportaciones Peruanas de Calzado

P.Arancelaria	640192	640291	640351	640359	640391	640399	1er. Prov.	% Part.	2do. Prov.	% Part.	% Arancel
Importador:											
Chile	x						2097	79.92			0
Bolivia	x								222	8.36	0
Ecuador		x					48	92.31			0
Chile		x							1	1.92	0
Chile			x				205	47.6			0
EE.UU.			x						156	36.2	0
EE.UU.				x			2444	41.2			0
Trinidad Tobago				x					1776	30.00	20
Chile					x		532	33.5			0
Trinidad Tobago				x				342	21.5	20	
EE.UU.					x	2444	41.2				0
Canadá					x			1776	30	0	

Elaboración propia, basado en la base de datos Comtrade

En la tabla 13, observamos que las exportaciones peruanas de calzado están dirigidas principalmente a Chile, siguiendo Ecuador, EE.UU., Trinidad Tobago, Canadá, Bolivia, Colombia y Venezuela. Los importes más significativos son los obtenidos con EE.UU, Canadá y Chile. Cabe señalar que, Perú tiene acuerdos comerciales con todos los países analizados excepto con Trinidad Tobago; sin embargo, ha exportado a ese país pagando un arancel del 20%.

4. Discusión

Las partidas arancelarias analizadas son 640192; 640291; 640351; 640359; 640391; 640399, Asimismo el Perú produce estos tipos de calzado y la vez importa, la búsqueda de oportunidades para los productores nacionales de calzado se dirige a los países limítrofes como son Ecuador, Colombia, Brasil, Bolivia y Chile. La motivación de dirigirse a la búsqueda de oportunidades en los países limítrofes es la firma de acuerdos comerciales y tratados de libre comercio, ellos permiten eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias que limitan el comercio internacional. Morones (2014) señala sobre el fuerte impacto que ha tenido las importaciones de calzado procedentes de China en México, lo mismo sucede con Dávila y Miñano (2014) quienes manifiestan sobre el impacto de las importaciones de calzado procedente de China en el Perú. Por otro lado lo que ha impulsado a los productores nacionales de calzado a internacionalizarse es la disminución de sus ventas por el incremento de las importaciones, el acceso a la información y tecnología.

El Perú, si utiliza las oportunidades de negocios, llegaría a todos los países limítrofes a excepción de Brasil debido a que este es una potencia mundial en la exportación de calzado. Las importaciones peruanas provienen de los países asiáticos y europeos, y también de algunos latinoamericanos. Las exportaciones peruanas de manera particular e irregular llegan a países sudamericanos, EE.UU. y Canadá. La estrategia de internacionalizarse en una primera fase a través de los países limítrofes es adecuada porque estos países comparten costumbres, idiomas, comunicaciones lo cual hace que el comercio internacional sea más fluido. Además la experiencia nacional,

regional permitirá al Perú dirigirse a otros mercados más lejanos a través de los acuerdos comerciales y tratados de libre comercio que el Perú y firme en el futuro.

5. Conclusiones

- Existe oportunidades de negocios para el calzado peruano en la partida arancelaria 640391 de los países Ecuador, Brasil y Chile.
- El Perú, en la partida arancelaria 640391 es afectado por las importaciones de China y Vietnam, por lo que es necesario dirigir la producción y venta a mercados internacionales que aparecen como oportunidad de negocios.
- El Perú, mantiene acuerdos comerciales con todos los países fronterizos, con un arancel de 0%, siendo una ventaja sobre el calzado proveniente de China y Vietnam.
- China es el principal proveedor de las importaciones de calzado en el Perú, a pesar de las restricciones arancelarias, sus fortalezas son su bajo precio, diversidad de modelos, siendo su debilidad de estos productos importados el material sintético que utilizan, los cuales pueden ser capitalizado por la oferta nacional de calzado de cuero natural.

6. Referencias

- BASE DE DATOS COMTRADE. (2016). *Estadísticas de comercio internacional de mercancías*. Nueva York, EU.: Naciones Unidas. Recuperado de <http://comtrade.un.org/>
- CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL. (2016). *Análisis de mercado, herramientas de análisis de mercado*. Ginebra, Suiza.: ITC. Recuperado de <http://www.intracen.org>
- Dávila, F., & Miñano, D. (2014). *Importación de calzado Chino y su repercusión en la producción de las Mypes del programa compras a mi Perú en la Libertad 2011-2013*. (Tesis de pregrado). Universidad Privada del Norte. Trujillo, Perú. Consultado en:
<http://repositorio.upn.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/11537/3596/D%C3%A1vila%20Salas%20,%20Flor%20Pile%C3%B1a%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO. (2016). *Acuerdos comerciales*. Lima, Perú. Mincetur. Recuperado de <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>
- Morones, A. (2014). *Impacto de las importaciones del calzado de China en el nivel de empleo de la industria en México*. (Tesis de Maestría). Colegio de la Frontera. Tijuana, México. <http://www.colef.mx/posgrado/wp-content/uploads/2014/11/TESIS-Morones-Carrillo-Ana-Lourdes1.pdf>.
- PROMPERU. (2016). *Sistema integrado de comercio exterior, herramientas para análisis de la competitividad*. Lima, Perú.: Promperu. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/>