

**Evaluación de los efectos para el sector calzado de Colombia del Tratado de Libre  
Comercio con Estados Unidos**

**Daniela Pérez Guarín, Sergio Andrés Flórez Morales**

**Trabajo de grado para optar el título de Profesional en Negocios Internacionales**

**Director**

**Edgar Javier Gómez Parada**

**Magister en Educación**

**Universidad Santo Tomás, Bucaramanga**

**División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables**

**Facultad de Negocios Internacionales**

**2025**

## Contenido

Introducción .....	10
1. Evaluación de los efectos para el sector calzado de Colombia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.....	12
1.1 Planteamiento del problema.....	12
1.2 Justificación.....	14
1.3 Objetivos .....	14
1.3.1 Objetivo general .....	14
1.3.2 Objetivos específicos.....	15
2. Marco referencial .....	15
2.1 Marco teórico .....	16
2.2 Marco conceptual .....	18
2.3 Estado del arte .....	20
2.4 Marco legal.....	22
3. Metodología .....	24
3.1 Enfoque y tipo de estudio.....	24
3.2 Técnicas y fuentes de información.....	25
3.3 Fases de la investigación.....	25
4. Resultados.....	27
4.1 Análisis de las características de la producción de calzado durante los años 2013-2023 ...	27
4.2 Identificar el comportamiento de las importaciones, exportaciones y balanza comercial de productos del sector calzado entre Colombia y Estados Unidos entre los años 2013-2023. ....	29
4.2.1 Exportaciones desde Colombia hacia Estados Unidos .....	30

4.2.2 Importaciones desde Estados Unidos hacia Colombia.....	36
4.2.3 Variación anual.....	39
4.2.4 Balanza comercial.....	41
4.3 Determinar los productos del sector calzado que han presentado ventajas y desventajas en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) de Colombia y Estados Unidos.....	45
4.4 Identificar los cambios en las políticas del sector para hacer frente al Tratado de Libre Comercio (TLC).....	52
5. Conclusiones y recomendaciones .....	55
Referencias.....	58

**Lista de tablas**

<b>Tabla 1.</b> <i>Exportaciones desde Colombia hacia Estados Unidos en el periodo 2013-2023.</i> .....	33
<b>Tabla 2.</b> <i>Importaciones desde Estados Unidos hacia Colombia en el periodo 2013-2023.</i> .....	36
<b>Tabla 3.</b> <i>Variación anual de las exportaciones e importaciones</i> .....	39
<b>Tabla 4.</b> <i>Balanza comercial</i> .....	41
<b>Tabla 5.</b> <i>Saldo comercial de las partidas arancelarias 6401-6405</i> .....	45
<b>Tabla 6.</b> <i>Posicionamiento de los productos de calzado de Colombia en Estados Unidos entre los años 2013-2023</i> .....	46

**Lista de figuras**

<b>Figura 1.</b> <i>Volúmenes de producción sector calzado en los 2018-2023</i> .....	27
<b>Figura 2.</b> <i>Variación de exportaciones totales de Colombia frente a las exportaciones de calzado</i> .....	30
<b>Figura 3.</b> <i>Variación de exportaciones de Colombia a todo destino frente a las exportaciones de calzado a EE. UU.</i> .....	31
<b>Figura 4.</b> <i>Variación de las exportaciones de Colombia a Estados Unidos destino frente a las exportaciones de calzado a EE. UU.</i> .....	33
<b>Figura 5.</b> <i>Representación gráfica de las exportaciones, importaciones y balanza comercial</i> ....	43
<b>Figura 6.</b> <i>calzado impermeable, con suela y parte superior de caucho o plástico</i> .....	48
<b>Figura 7.</b> <i>calzado con suela y parte superior de caucho o plástico, excepto impermeable</i> .....	49
<b>Figura 8.</b> <i>Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil</i> .....	50
<b>Figura 9.</b> <i>calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil</i> .....	51
<b>Figura 10.</b> <i>calzado con suela de caucho o plástico y parte superior de material distinto del caucho, el plástico, el cuero natural o regenerado o las materias textiles</i> .....	52

### Resumen

*Problema:* la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos en el año 2012 ha traído consigo transformaciones significativas en cuanto a la estructura económica y comercial de Colombia, especialmente para los sectores más vulnerables. *Objetivo:* analizar los efectos que el TLC ha tenido en el sector calzado colombiano entre los años 2013-2023. *Método:* por medio de un enfoque mixto, es decir, cuantitativo y cualitativo, se analizarán los cambios en las exportaciones, importaciones y balanza comercial de dicho sector, las afectaciones a los productos de origen nacional. *Resultados:* se aprecia que el sector calzado de Colombia en general ha logrado un posicionamiento sostenido en el mercado de Estados Unidos y por tanto no se evidencia afectaciones negativas en derivadas del TLC, pero los volúmenes de exportación al mercado norteamericano son muy bajos. *Discusión:* para un aprovechamiento real del tratado de libre comercio de Colombia con Estados Unidos en el sector calzado se deben trazar estrategias que conlleven al incremento de los volúmenes de exportación, con base en calidad, diseño e innovación.

*Palabras clave:* Tratado de Libre Comercio (TLC), sector del calzado colombiano, políticas comerciales, comercio bilateral y aranceles.

### **Abstract**

*Problem:* the entry into force of the Free Trade Agreement (FTA) between Colombia and the United States in 2012 has brought about significant changes in Colombia's economic and trade structure, especially for the most vulnerable sector. *Objective:* to analyze the effects that the FTA has had on the Colombian footwear sector between 2013 and 2023. *Method:* using a mixed approach, i.e., quantitative and qualitative, we will analyze change in exports, imports, and the trade balance of this sector, as well as the impact on products of national origin. *Results:* the Colombian footwear sector in general has achieved a sustained position in the US market and therefore there is no evidence of negative effects resulting from the FTA, but export volumes to the US market are very low. *Discussion:* to take full advantage of Colombia's free trade agreement with the United States in the footwear sector, strategies must be developed to increase export volumes, based on quality, design, and innovation.

*Keywords:* Free Trade Agreement (FTA), Colombian footwear sector, trade policies, bilateral trade and tariffs.

## Glosario

*Balanza comercial:* es un indicador que mide la relación entre las exportaciones y las importaciones de un país en un determinado periodo. La balanza comercial no incluye los servicios prestados a o desde otros países ni tampoco los movimientos de capitales. (Banco Santander, 2021).

*Comercio internacional:* permite a los países crecer más allá de la capacidad de sus mercados internacionales y les permite facilitar el flujo de bienes, servicios y tecnologías que de otro modo no hubiera sido posible. (CEPAL, 2024).

*Exportación:* es la salida de mercancías del territorio aduanero con destino a otro país, a una zona franca o a un depósito franco con el cumplimiento de los requisitos previstos. (DIAN, 2019).

*Importación:* son bienes y servicios que una determinada nación compra (importador) a otro (exportador) para usarlos. Esto permite obtener productos no disponibles o más caros en el mercado local. (Kiziryan, 2015).

*Negocios internacionales:* hace referencia a las transacciones comerciales y financieras que se llevan a cabo entre empresas y organizaciones de diferentes países. Estas transacciones pueden incluir la importación y la exportación de bienes y servicios, inversión extranjera directa, colaboración empresarial a nivel internacional y más. (UniPiloto, 2024).

*Políticas sectoriales:* son intervenciones del gobierno diseñadas para abordar de forma específica los problemas y necesidades de un sector determinado, cuyo objetivo es mejorar la eficiencia y efectividad del gasto público en áreas clave. (Cuesta, 2025).

*Sector económico:* la actividad económica está dividida en sectores. Cada sector se refiere a una parte de la actividad económica cuyos elementos tienen características comunes, guardan

una unidad y se diferencian de otras agrupaciones. Su división se realiza de acuerdo con los procesos de producción que ocurren al interior de cada uno de ellos. (Banrepcultural, 2023).

*Ventaja comparativa:* es la capacidad de una economía para producir un determinado bien o servicio a un costo de oportunidad inferior al de sus socios comerciales. Esta se utiliza para explicar por qué las empresas, los países o los individuos pueden beneficiarse del comercio. (UniPiloto, 2023).

*Ventaja competitiva:* es la ventaja única que permite a las empresas superar a sus competidores mediante una mayor eficiencia, una calidad superior a una oferta distintiva que otros no pueden replicar fácilmente. Estos factores permiten a la entidad productiva generar mayores ventas o márgenes superiores a los de otras empresas de su mercado. (Twin, 2025).

## **Introducción**

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, entra en vigor desde el año 2012, representando uno de los acuerdos comerciales más significativos que se han suscrito por el país en las últimas décadas. Tras su firma, se marcó el inicio de una nueva etapa en las relaciones bilaterales entre estos dos países, consolidando una alianza que prometía aumentar las exportaciones colombianas, atrayendo inversión extranjera directa y dinamizar los sectores clave de la economía nacional. No obstante, los beneficios esperados también llegaron acompañados de desafíos importantes, especialmente para sectores sensibles, el calzado uno de ellos, cuya estructura productiva y competitiva han enfrentado serias dificultades frente a la apertura comercial.

El sector del calzado se ha caracterizado por su vocación manufacturera, su capacidad para generar empleo, y su significativa presencia en regiones del país como lo es Bogotá, Bucaramanga y Valle del Cauca. A pesar de su relevancia socioeconómica, se trata de un sector que está compuesto en su mayoría por pequeñas empresas, muchas de las cuales operan en condiciones de informalidad o con acceso limitado a tecnología avanzada, financiamiento e innovación. Esto ha hecho que el sector presente una desventaja competitiva frente a la competencia en países con mayores economías escalas y menores costes de producción.

La entrada en vigor del TLC expuso aún más estas dificultades, al eliminar gradualmente los aranceles y facilitar la entrada de productos al mercado nacional. Si bien el tratado contempla mecanismos de defensa comercial para mitigar los impactos malos, en la práctica el sector calzado ha reportado una creciente presión por parte de las importaciones, lo que ha derivado en reducciones de la producción nacional, cierres de fábricas y/o talleres y la pérdida de miles de empleos.

En este contexto, este proyecto de investigación tiene como objetivo analizar los efectos que el TLC ha tenido en el sector del calzado colombiano entre los años 2013-2023. Para ello, se parte de un enfoque mixto, es decir, cuantitativo y cualitativo, que se basa en el análisis de documentos de fuentes secundarias, bases de datos oficiales, estudios académicos y reportes sectoriales. El periodo de estudio del proyecto permite abarcar un largo plazo de tiempo posterior a la entrada en vigor del tratado, lo cual se hace para identificar las tendencias, evaluar los impactos, etc.

Además, la interpretación de los flujos comerciales de análisis, como lo son el comportamiento de las exportaciones, importaciones, balanza comercial, análisis de empleo, la inversión en la industria, el cambio en las políticas sectoriales y otros. También se explorarán los efectos diferenciados por regiones, dada la concentración de la producción en ciertas zonas del país, considerando los desafíos de las pequeñas empresas en el proceso de adaptación a las nuevas condiciones de la competencia.

## **1. Evaluación de los efectos para el sector calzado de Colombia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos**

### **1.1 Planteamiento del problema**

El sector del calzado en Colombia ha sido históricamente clave para el desarrollo industrial y la generación de empleo, especialmente en regiones como Bogotá, Santander, Antioquia y Valle del Cauca. Según la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (ACICAM), el sector ha contribuido de forma significativa a la economía, concentrando aproximadamente el 1,5% del Producto Interno Bruto (PIB) industrial en el año 2020 (ACICAM, 2020).

El sector sufrió una importante contracción debido a la entrada masiva de productos importados, la pérdida de competitividad frente a grandes mercados, como lo es el asiático, y los cambios en las condiciones laborales y tecnológicas. Sin embargo, se observaron esfuerzos de modernización y de búsqueda de nichos de mercado que permitieran mantener la producción en niveles relativamente estables hacia el final del periodo de analizado (DANE, 2024).

El comportamiento de las importaciones y exportaciones ha sido un indicador sumamente clave para entender los efectos del Tratado de Libre Comercio (TLC) firmado entre Colombia y Estados Unidos en el año 2012. TradeMap y Legiscomex, muestran que las importaciones de calzado tuvieron una participación moderada frente a las importaciones de otros mercados, como China o Vietnam. Por otro lado, las exportaciones de calzado mostraron un crecimiento moderado, aunque en ciertos tipos de productos de cuero y goma media-alta. La balanza comercial ha permanecido en un déficit durante la mayor parte del periodo de estudio, reflejando las dificultades para mejorar la competitividad internacional (TradeMap, 2024).

Con relación a los productos, aquellos de mayor valor agregado, como el calzado de cuero de diseño especializado, mostraron ventajas comparativas en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC), mientras que productos de bajo costo y de menor diferenciación fueron desplazados por la competencia internacional (MinCIT, 2023).

En forma de respuesta a los desafíos, se han presentado cambios en las políticas sectoriales tanto en Colombia como en Estados Unidos. En Colombia, el gobierno ha impulsado programas de exportadores y formación laboral para el sector del calzado (MinCIT, 2022). Además, se establecieron medidas de defensa comercial frente a la competencia desleal, como lo es la aplicación de derechos antidumping a determinados orígenes de importación. En cuanto a Estados Unidos, las modificaciones arancelarias y las condiciones de acceso al mercado también afectaron el comportamiento de las importaciones colombianas, en especial con la implementación de normas técnicas más estrictas (USITIC, 2023).

Ante este panorama, se manifiesta la necesidad de evaluar de forma integral los efectos que ha tenido el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos en el sector del calzado colombiano durante el periodo de estudio, considerando la producción nacional, el comportamiento comercial, la competitividad de los productos y los cambios en las políticas públicas.

¿Cuáles han sido los efectos del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos en temas de producción, comercio exterior, competitividad de los productos y las políticas públicas del sector calzado colombiano entre los años 2013 al 2023?

## **1.2 Justificación**

El análisis del comportamiento del sector del calzado colombiano en el Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos es fundamental para comprender los efectos de la apertura comercial en una industria clave para la economía nacional. Evaluar el impacto que el TCL tuvo, permite identificar las oportunidades y desafíos para los productores nacionales, desde el acceso a un nuevo mercado hasta las dificultades generadas por la competencia.

Desde el punto de vista académico, este tema es de interés porque permite estudiar la relación entre el comercio internacional y el desarrollo, abordando aspectos como la competitividad, la transformación productiva y la sostenibilidad. Elementos diferenciadores como la evolución de las importaciones, las exportaciones y la balanza comercial; y la adaptación de los productores locales a las exigencias del mercado estadounidense hacen que este estudio sea relevante. Además, el tema vincula los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), en particular con el ODS 8 (Trabajo decente y crecimiento económico), al analizar como el comercio internacional afecta el empleo y más que todo a la estabilidad económica del sector, y el ODS 9 (Industria, innovación e infraestructura), al evaluar la necesidad de modernización y tecnificación de la producción para competir en el mercado global.

## **1.3 Objetivos**

### ***1.3.1 Objetivo general***

Evaluar los efectos para el sector calzado colombiano en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, durante los años 2013 al 2023.

### ***1.3.2 Objetivos específicos***

Analizar las características de la producción de calzado en Colombia durante los años 2013-2023.

Identificar el comportamiento de las importaciones, exportaciones y balanza comercial de productos del sector calzado entre Colombia y Estados Unidos entre los años 2013-2023.

Determinar los productos del sector calzado que han presentado ventajas y desventajas en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) de Colombia y Estados Unidos.

Identificar los cambios en las políticas del sector para hacer frente al Tratado de Libre Comercio (TLC).

## **2. Marco referencial**

El presente estudio se basa en una revisión teórica y conceptual, la cual permite comprender los efectos que el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos ha tenido en el sector del calzado colombiano.

El sector del calzado en Colombia es crucial para la industria manufacturera, caracterizado por su alta mano de obra y la predominancia de pequeñas y medianas empresas. La implementación del TLC con Estados Unidos en 2012 marcó un cambio significativo al eliminar aranceles, facilitando el acceso al mercado estadounidense. Esto trajo consigo oportunidades para algunas compañías, pero también desafíos, especialmente para las menos preparadas, que deben competir con productos importados a menor costo.

## 2.1 Marco teórico

La teoría de la ventaja competitiva de Porter sugiere que las empresas se pueden destacar en el mercado global mediante innovación, calidad y eficiencia. Algunas empresas colombianas han logrado diferenciarse a través del diseño diversificado, aunque muchas microempresas aún enfrentan obstáculos, como informalidad y falta de financiamiento.

Además, el modelo de las cinco fuerzas de Porter permite entender la creciente competencia en el sector tras el TLC. Los factores como la amenaza de nuevos entrantes y el poder de negociación de proveedores y clientes han intensificado la rivalidad en el mercado. Esta apertura comercial ha obligado a las empresas del calzado a reevaluar y ajustar sus estrategias para sobrevivir en un entorno más competitivo.

El análisis del impacto del Tratado de Libre Comercio (TLC) en el sector calzado se basa en conceptos económicos clave como la ventaja comparativa y la ventaja competitiva. La ventaja comparativa, formulada por David Ricardo, sugiere que un país puede beneficiarse del comercio especializándose en bienes que produce de manera más eficiente, aun si no tiene una ventaja absoluta. Este enfoque apoya la liberalización comercial que caracteriza los acuerdos como el TLC.

Por otro lado, la ventaja competitiva de Porter indica que las empresas pueden mejorar su posición mediante la diferenciación en costos, productos o estrategias de mercado. En Colombia, esto ha brindado oportunidades para empresas de calzado que han apostado por la innovación, mientras que ha representado desafíos para aquellas con estructuras menos robustas.

El modelo de las cinco fuerzas también es fundamental para evaluar la rentabilidad y competitividad del sector al analizar factores externos. El TLC actúa como un instrumento de política comercial al eliminar barreras arancelarias y fomentar el intercambio de bienes y servicios,

impactando así la competitividad empresarial en un entorno dinámico, donde factores internos y externos juegan un papel crucial.

El sector del calzado colombiano ha sido un componente significativo de la industria manufacturera a lo largo del tiempo, el cual se ha caracterizado por la intensiva utilización de la mano de obra y una concentración en las pequeñas empresas. Desde que el Tratado de Libre Comercio (TLC) entro en vigor en el año 2012, trajo consigo la apertura comercial con una potencia mundial, eliminado barreras arancelarias, esto genero oportunidades y riesgos. Unas de las oportunidades que el TLC apporto fue la eliminación de aranceles para una extensa lista de productos fabricados en Colombia, estando ahí el sector del calzado, lo que facilito su entrada al mercado estadounidense. (MinCit, 2022).

Por otro lado, la realidad del sector, luego de haber entrado en vigor el TLC ha sido algo compleja. Aunque algunas empresas han sabido aprovechar las oportunidades presentes para la exportación de los productos, muchas han tenido que enfrentar desafíos debido a la gran cantidad de productos importados provenientes de diversos países en donde tienen costos de producción más bajos, los países asiáticos son un claro ejemplo de ello.

La teoría de la ventaja competitiva, propuesta por Michael Porter en 1985, quien fue un importante académico quien ha hecho múltiples aportes a la economía, una de ellas, la teoría de la ventaja competitiva, en la que establece los atributos internos que hay en las empresas y las industrias la cual les permite diferenciarse y tener una posición en el mercado internacional. El autor establece que dicha ventaja se construye por medio de la innovación, la calidad, el diseño, la eficiencia en los procesos productivos y la capacidad para responder ante los cambios. (Porter, 1985, p.4). Interpretando la definición de la teoría en el sector del calzado, la mayoría de las

empresas han podido desarrollar ventajas por medio de la diversificación de los productos en sus diseños.

El modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter, quien fue mencionado anteriormente en la teoría de la ventaja comparativa, ahora con otro de sus aportes el cual es una herramienta que permite analizar la competencia del sector y su vulneración en cuanto a la apertura comercial. (Porter, 2008, p.2).

- La primera fuerza hace énfasis en la incorporación de nuevos competidores al mercado o a la industria, propiamente dicho.
- La segunda fuerza hace referencia al poder de la negociación que hay con los proveedores, el cual puede permitir el incremento a medida que haya mejor oferta.
- La tercera fuerza se basa en la amenaza que hay e la entrada de productos sustitutos, en donde hay productos de menor calidad, que estén en la capacidad de reemplazarlos, alcanzando un buen nivel de satisfacción por parte del cliente.
- La cuarta fuerza se centra en el poder de la negociación con los clientes.
- la quinta fuerza hace referencia a la creciente rivalidad en los competidores existentes. En donde las empresas, sin importar si son pequeñas, grandes, siempre habrá la necesidad de realizar ajustes en los precios de un producto, con el fin de mantener su posicionamiento en el mercado.

## **2.2 Marco conceptual**

El análisis del sector del calzado colombiano en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos requiere entender conceptos clave sobre el comercio internacional y la competitividad empresarial. Conceptos como el de ventaja comparativa, que fue establecido por David Ricardo

en el año de 1817, el cual hace alusión a la capacidad que un país tiene para producir a un determinado bien a un menor costo de oportunidad semejante a otros países. Esto conlleva, que si un país no posee una ventaja absoluta al momento de producir un bien, puede beneficiarse del comercio especializándose en determinados productos en donde su eficiencia relativa es mayor. (Ricardo, 1817).

Otro término importante que se destaca es el de la ventaja competitiva, el cual fue establecido por Michael Porter en el año de 1980, en el cual menciona los atributos que le permiten una empresa tomar ventaja frente a sus competidores. Esto puede alcanzarse por medio de estrategias como liderazgos en costos, diferenciación del producto o enfoque en nichos específicos. (Porter, 1980). En el contexto del sector del calzado colombiano, se puede desarrollar una ventaja competitiva que enfrente al mercado internacional.

El concepto de cadena de valor que también fue introducido por Michael Porter en el año 1985, en donde hace alusión al todo conjunto de actividades que una empresa o compañía realiza con el fin de ofrecer un producto o un servicio, desde la concepción hasta su destino final que es la distribución. Dichas actividades comprenden el diseño, la producción, el marketing, la logística y el servicio de postventa (Porter, 1985). Comprender el término de cadena de valor en el sector del calzado, permite identificar en que eslabones se genera un mayor valor y cuáles requieren mayor fortalecimiento para incrementar la competitividad del sector.

Por otro lado, el término de cadena global de valor hace referencia a la fragmentación de los procesos productivos en diversos países, en los que el eslabón de la producción se centra en donde es más eficiente. Autores Como Gereffi y Fernández, establecen que dicho término describe el rango de las actividades que desarrollan con el fin de llevar un producto desde su fase inicial hasta su uso final y más allá. (Gereffi y Fernández, 2019). Con relación al sector del calzado, el

TLC representa una oportunidad, aunque también implica desafíos relacionados con estándares de calidad, innovación y el cumplimiento de las normas.

Los encadenamientos productivos hacen referencia a toda aquella relación de interdependencia entre diversos sectores o actores económicos que tienen una participación dentro del proceso de producción. El autor Schmitz (2001) por medio de la CEPAL, establece que los encadenamientos productivos se clasifican de dos formas, horizontales (en donde están las empresas del mismo sector) o verticales (que son los proveedores, fabricantes y distribuidores), los cuales son fundamentales para mejorar la productividad y la eficiencia en el sistema productivo. (Schmitz, 2001). En el contexto del sector del calzado, fortalecer los encadenamientos productivos entre los diseñadores, fabricantes de los insumos, productores y exportadores, pueden ser puntos clave para consolidar una oferta exportable sólida hacia el mercado de los Estados Unidos.

### **2.3 Estado del arte**

Desde diversos enfoques regionales y nacionales, los estudios coinciden en que el sector de calzado está formado en su mayoría por micro y pequeñas empresas que se caracterizan por sus procesos poco tecnificados y la baja inversión en la innovación. El estudio realizado por Triana (2019) destaca que la industria santandereana del calzado ha sido históricamente importante en la generación de empleo, pero se enfrenta a desafíos significativos como la falta de gestión para la calidad y la obsolescencia tecnológica.

Asimismo, Medina (2022) resalta que, tras la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC), se han implementado programas de apoyo y promoción para la producción nacional como “Apoya lo Nuestro”, para contrarrestar la informalidad dentro del sector y poder así fortalecer el encadenamiento productivo dentro del mismo.

El análisis de los estudios muestra una evolución dispareja en cuanto a los flujos comerciales entre Colombia y Estados Unidos. En el documento de Vera (2019) revela que, aunque el TLC permitió acceso preferencial al mercado estadounidense, también aumentaron de forma significativa las importaciones, lo que afectó negativamente la balanza comercial del sector del calzado. Por otra parte, Medina (2022) establece que, si bien las exportaciones crecieron hasta alcanzar más de 401 empresas exportadoras en 69 destinos, la presencia de los insumos y productos importados provenían de Asia, incluidos dentro de cadenas estadounidenses, ha generado competencia desleal en cuanto a los costos.

El documento de Garcés y Hincapié (2012), destacan que el TLC permitió identificar oportunidades claras para algunos subsectores específicos, como el calzado y los accesorios de marroquinería, principalmente en estados como California y Nevada. Sin embargo, también advierten que la liberalización de los aranceles ha expuesto al sector a una competencia que afecta en su mayoría a las pequeñas empresas. De forma similar, Vera (2019) señala que las empresas con procesos de producción de forma tradicional han perdido competitividad frente a productos que son fabricados en cadenas globales de valor más eficientes, lo que dificulta su permanencia en mercados como el mencionado en el documento.

El Tratado de Libre Comercio ha impulsado políticas gubernamentales que apoyan al sector en cuestión, incluyendo incentivos fiscales, alianzas de carácter público privadas y mejoras en cuanto a la infraestructura logística. Medina (2022) en su documento menciona las iniciativas como ferias internacionales organizadas por ProColombia y el fortalecimiento del programa de formalización empresarial, con resultados como a la creación de más de 28.000 empresarios formales.

El análisis de los diversos autores presentados permite demostrar que, sí bien el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos ha abierto una ventana de oportunidades para el sector del calzado, también ha abierto las debilidades estructurales. La apertura comercial favoreció a las empresas que tienen una gran capacidad para exportar y adoptar tecnología, pero afectó a muchas otras empresas las cuales no estaban en condiciones de entrar a competir en el mercado internacional. Por lo tanto, el impacto que ha tenido el TLC ha sido heterogéneo, resaltando la necesidad de políticas diferenciadoras que tengan la capacidad de fortalecer las capacidades competitivas del sector, especialmente en las regiones con mayor tradición manufacturera como Santander y Valle del Cauca.

#### **2.4 Marco legal**

El procedimiento legal para la implementación del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos ha sido largo y progresivo, el cual se constituye por medio de diversos actos jurídicos nacionales e internacionales que han permitido no solo la firma y entrada en vigor del TLC, sino también su aplicación efectiva en la economía nacional.

En el año 2003, cuando Colombia, junto con Perú y Ecuador, países que hacen parte de la Comunidad Andina de Naciones, anunciaron el inicio de las negociaciones con Estados Unidos como parte de la estrategia de inserción en el comercio internacional. Dicho proceso se consolidó el 22 de noviembre del 2006, cuando se firmó oficialmente el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) entre dichos países. Este acuerdo fue suscrito en la ciudad de Washington D.C. por los representantes de ambos gobiernos. En Colombia, el congreso de la República celebró el tratado mediante la Ley 1143 de 2007, en el que se reconoce oficialmente el acuerdo como parte del marco normativo.

Posteriormente, la corte constitucional reviso el tratado y lo declaro exequible mediante la Sentencia C-750 de 2008, lo que consolido su validez dentro del bloque de constitucionalidad colombiano. Sin embargo, a pesar de que Colombia completó oportunamente el trámite legislativo, la ratificación por parte del congreso de Estados Unidos se vio retrasada durante varios años debido a preocupaciones en torno a los DDHH, la violencia contra sindicalistas y el cumplimiento de los estándares laborales en Colombia.

Posterior a ello, Colombia expidió varios instrumentos normativos necesarios con el fin de garantizar la aplicación efectiva del tratado. Entre ellos se encuentra el Decreto 0994 de 2012 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el cual adopta el nuevo arancel de Aduanas de conformidad con los compromisos que se adquirieron en el TLC, facilitando la desgravación arancelaria progresiva de productos colombianos y estadounidenses.

Además del decreto anteriormente mencionado, se expidieron otras disposiciones complementarias como el Decreto 1881 de 2012, que reglamenta las normas de origen aplicables a las mercancías que buscan acogerse a los beneficios arancelarios. Dicho proceso termina dando lugar a la publicación del Decreto 993 del 15 de mayo de 2022, en el que se promulga el “Acuerdo de promoción comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América”, sus “Cartas adjuntas y sus “Entendimientos”, lo que es necesario para la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC).

Durante los años siguientes, y en el marco del proceso de implementación, se implementaron reformas al régimen aduanero para modernizar y armonizar la legislación con las obligaciones del TLC. En este sentido, el Decreto 1165 de 2019, que sustituye en gran parte al régimen aduanero anterior, incorporó disposiciones clave en materia de comercio exterior,

facilitando el comercio, zonas francas, procedimientos sancionatorios y mecanismos de inspección y control, haciendo énfasis en la compatibilidad con los tratados internacionales.

Años siguientes a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC), se han hecho evaluaciones periódicamente del impacto. En el año 2022, tras casi cumplirse diez años, el Ministerio de Comercio y organizaciones como la Cámara de Comercio Colombia Americana, presentaron informes sobre los resultados del tratado en términos de exportaciones, inversión extranjera directa, encadenamientos productivos y generación de empleo. En dichos informes se reconocieron logros importantes, pero también se advirtió sobre los retos persistentes, especialmente en sectores altamente vulnerables como el calzado y la marroquinería, donde la competencia asiática y el contrabando genera tensión.

Organizaciones como ProColombia y el Ministerio de Comercio han promovido estrategias como el “Nearshoring”, es un mecanismo mediante el cual una empresa transfiere sus procesos a terceros ubicados en destinos lejanos, esto se hace con el fin de reducir los costos; este mecanismo buscaba fortalecer el uso del tratado como plataforma de exportación hacia Estados Unidos y atraer inversiones que reubiquen cadenas productivas desde Asia hacia Colombia.

### **3. Metodología**

#### **3.1 Enfoque y tipo de estudio**

La investigación de este proyecto se sitúa en un enfoque mixto, es decir, usa el enfoque cuantitativo y cualitativo, ya que se su búsqueda comprende y analiza los efectos del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos en cuanto al sector del calzado a lo largo del periodo de estudio, en los años 2013-2023. El enfoque cuantitativo se utiliza en el manejo de

datos estadísticos para la identificación de las variaciones que reflejen el comportamiento del sector del calzado en Estados Unidos.

### **3.2 Técnicas y fuentes de información**

La elaboración del proyecto se basa en el análisis de la información de fuentes secundarias, como informes sectoriales, investigaciones previas e información de base de datos especializadas como TradeMap, Legiscomex, Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE).

### **3.3 Fases de la investigación**

El desarrollo proyecto se organiza entorno a los objetivos específicos de acuerdo con las siguientes fases:

*Fase 1:* para el análisis de las características de producción de calzado en Colombia, durante los años de estudio, se reunirá información estadística sobre los volúmenes de producción, cantidad de empresas que hay, cuántas empresas generan empleo y la participación de las regiones. Para ello se utilizarán informes del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), la Asociación Colombiana de Industriales de Calzado (ACICAM), el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. El análisis de la información se hará bajo tiempo, evaluación por años y el análisis por región.

*Fase 2:* para determinar el comportamiento de las importaciones, exportaciones y balanza comercial, se hará un análisis cuantitativo con bases de datos especializadas como lo es TradeMap, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), en donde se usarán técnicas de estadística con gráficas comparativas para establecer las variaciones anuales, el crecimiento del

flujo comercial y el comportamiento de las subpartidas arancelarias; 6401 (calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico...), 6402 (calzado con suela y parte superior de caucho o plástico, excepto impermeable...), 6403 (calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero...), 6404 (calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de material textil...) y 6405 (calzado con suela de caucho o plástico y parte superior de material distinto del caucho, el plástico, el cuero natural o las materias textiles...).

*Fase 3:* para establecer aquellos productos de las partidas que han presentado ventajas y desventajas dentro del marco del TLC, se hará un análisis para determinar el desempeño por partida arancelaria, comprobando la evolución de las importaciones y las exportaciones, así como el tipo de tratamiento arancelario que hay bajo el acuerdo. El análisis que se realizará permitirá mostrar los productos que han ganado o perdido competitividad en la vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC).

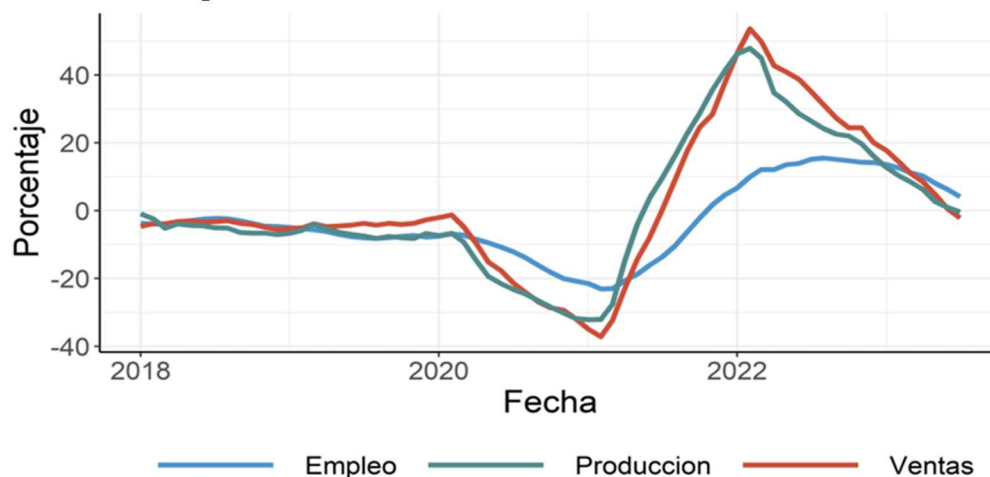
*Fase 4:* para identificar los cambios en las políticas sectoriales, se utiliza el método cualitativo, en donde se hará una revisión documental y de normas de política pública que se han emitido en el periodo de estudio, tanto en Colombia como en Estados Unidos centradas en el sector del calzado. Se analizarán leyes, decretos, resoluciones, planes de desarrollo e informes del USTR y estrategias para la protección o incentivo establecidas por ambos países.

Todo el conjunto de información recopilada permitirá establecer una percepción integral del comportamiento que el sector del calzado colombiano en el marco del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos ha tenido, que comprende tanto dimensiones económicas, como normativas.

## 4. Resultados

### 4.1 Análisis de las características de la producción de calzado durante los años 2013-2023

**Figura 1.** *Volúmenes de producción sector calzado en los 2018-2023*



Nota: Imagen tomada de los estudios económicos, estadísticas e informes de los perfiles sectoriales (Sector calzado). Tomado de la página del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, informe de septiembre del año 2023.

El desarrollo de la producción industrial del sector calzado colombiano, analizada en los años 2018 al 2023, presenta una dinámica diferenciadora en tres fases: estabilidad, contracción y recuperación. Los datos siniestrados por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), se muestran variables de producción, ventas y empleo.

En los años 2018 y 2019, el sector del calzado tuvo un comportamiento estable, marcado con variaciones en las que se puede estimar de un porcentaje cercano al 0%, lo que refleja un equilibrio entre la oferta y la demanda en el mercado nacional, no obstante, sin presentar signos de crecimiento significativo. Al año siguiente (2020), esta fase de estabilidad se ve interrumpida con la llegada de la crisis sanitaria por COVID-19, la cual generó una caída cercana al 35%, tal cual se muestra en la imagen, dicha contracción afectó gravemente a las micro y pequeñas

empresas, las cuales representan más del 80% del sector y provocó la pérdida de miles de empleos formales.

En el año 2021, gracias a la reactivación económica dada por el gobierno nacional, el sector inició un proceso de recuperación en el comercio físico y el efecto de las políticas de apoyo industrial promovidas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; y la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado (ACICAM) fueron un apoyo crucial. A mediados del 2022, las tasas de crecimiento en cuanto a la producción y las ventas superaron el 40%, en el que se reflejó un repunte sin precedentes. Dicho crecimiento también se mostro en la recuperación del empleo, aunque con crecimiento más bajo frente a las otras variables.

Sin embargo, en los años 2022 y 2023, se evidencian signos de aceleración, en concordancia con las tendencias de consumo después de la pandemia. Según el informe del DANE-EMMET, del cual se ha obtenido información para el desarrollo de este objetivo; señala que el empleo en el sector creció un 4,1%, mientras que la producción disminuyó un 0,4% y las ventas cayeron un 2,1%. Esta situación indica que, por más que las empresas mantengan su planta laboral, la demanda interna y externa mostro una contracción.

En cuanto a la cadena productiva del cuero, calzado y marroquinería está conformada por aproximadamente 28000 empresas formales (ProColombia, 2023), según esta cifra, se incluye tanto como los fabricantes de los insumos y otros stakeholders. Dicha densidad empresarial se refleja el interés en la estructura del sector dentro de la industria manufacturera.

Con respecto a la distribución regional, el sector del calzado colombiano concentra su producción en 5 regiones del país: Cundinamarca, Santander, Norte de Santander, Antioquia y Valle del Cauca. (ProColombia, 2023) Dichos departamentos concentran en su mayoría, las empresas formales del sector y propulsan la producción y exportación del calzado, lo que se podría

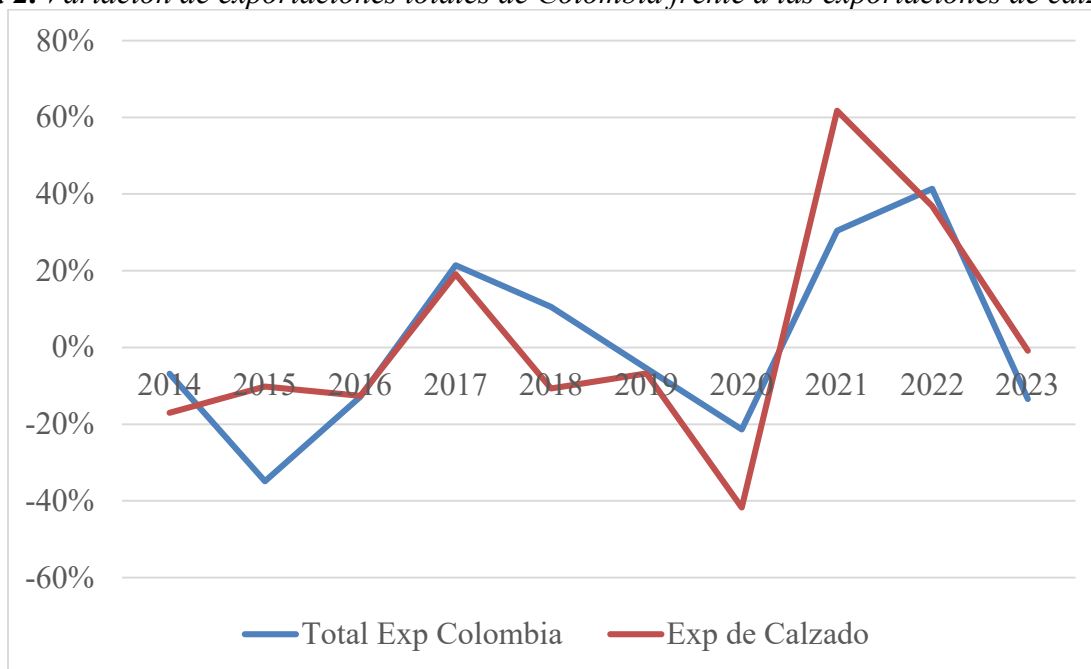
sugerir como una especialización territorial que se deriva de factores como la mano de obra calificada, tradición manufacturera y acceso logístico.

#### **4.2 Identificar el comportamiento de las importaciones, exportaciones y balanza comercial de productos del sector calzado entre Colombia y Estados Unidos entre los años 2013-2023.**

Inicialmente se hace un abordaje de las exportaciones totales de Colombia, frente a las exportaciones de calzado a todo destino. En ese sentido, entre 2014 y 2023, las exportaciones totales de Colombia y las exportaciones de calzado presentan comportamientos volátiles, aunque con diferencias en magnitud y recuperación. Las exportaciones totales muestran caídas profundas en 2015 (-35%) y 2020 (-21%), asociadas a crisis externas y la pandemia, mientras que el calzado también se ve afectado, pero con descensos menos pronunciados en 2015 (-10%) y más severos en 2020 (-42%). En los años de recuperación, el calzado exhibe un dinamismo superior, en 2021 crece 62% frente al 30% del total, y en el 2022 aumenta un 37% frente al 41% general, lo que evidencia resiliencia y capacidad de respuesta al sector. Sin embargo, en periodos de estabilidad, como 2018 y 2019, el calzado presenta retrocesos (-11% y -7%), mientras que las exportaciones totales crecen o se mantienen, lo que sugiere desafíos en competitividad y acceso a mercados. En 2023, las exportaciones totales de Colombia al igual que las de calzado caen, pero el calzado apenas disminuye -1% frente al -13% del total, lo que indica una posible consolidación. En conjunto, los datos reflejan que las exportaciones totales dependen fuertemente de commodities, mientras que el calzado, aunque más vulnerable en crisis, tiene mayor potencial de recuperación y diversificación. En promedio entre los años 2014 a 2023 las exportaciones totales crecieron en 0,90%, mientras que las exportaciones de calzado alcanzaron 1,70%, lo que refuerza la idea de que

el calzado puede convertirse en un sector estratégico para reducir la dependencia de productos primarios. (Ver figura 2).

**Figura 2.** Variación de exportaciones totales de Colombia frente a las exportaciones de calzado



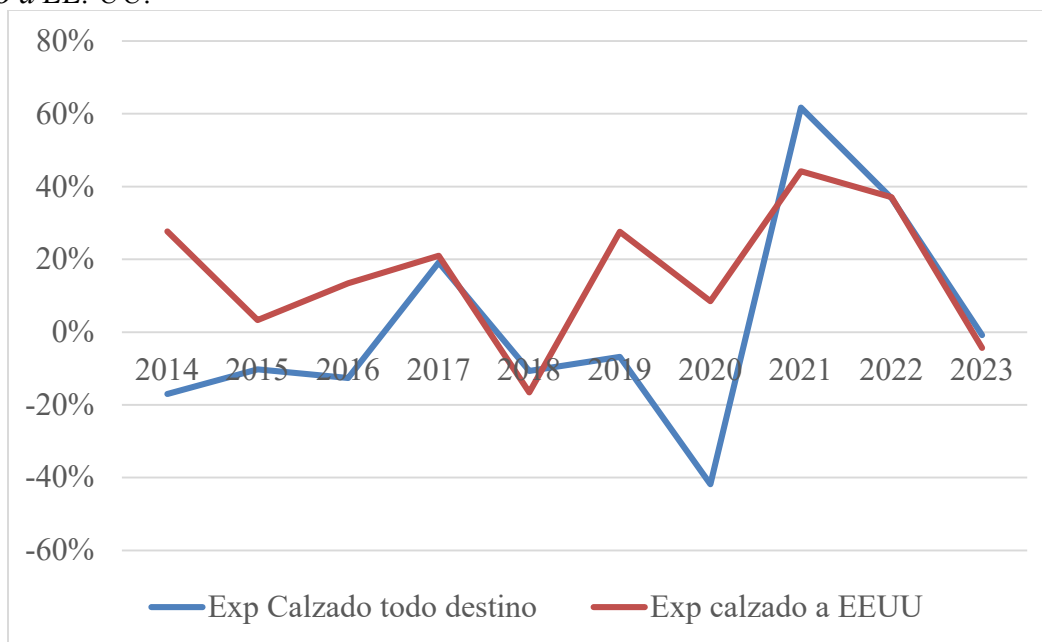
#### 4.2.1 Exportaciones desde Colombia hacia Estados Unidos

Entre 2014 y 2023, las exportaciones de calzado de Colombia muestran comportamientos contrastantes cuando se comparan los envíos a todo destino frente a los dirigidos específicamente a Estados Unidos. Las exportaciones totales de calzado presentan una alta volatilidad, con caídas significativas en 2014 (-17%), 2016 (-13%) y especialmente en 2020 (-42%), año marcado por la pandemia. Sin embargo, también se observan recuperaciones notables en 2021 (62%) y 2022 (37%), lo que evidencia resiliencia del sector frente a crisis globales. En contraste, las exportaciones hacia Estados Unidos muestran un patrón más estable y positivo, con incrementos importantes en 2014 (28%), 2017 (21%), 2019 (28%) y 2021 (44%), aunque también registran

retrocesos en 2018 (-16%) y 2023 (-4%). (Ver figura 2). Este comportamiento indica que el mercado estadounidense ha sido un destino estratégico y menos volátil para el calzado colombiano.

Al analizar los promedios del periodo, la diferencia es contundente: mientras las exportaciones de calzado a todo destino crecieron en promedio 1,70%, las dirigidas a Estados Unidos alcanzaron un promedio de 16,20%, lo que refleja una clara concentración del dinamismo exportador en este mercado. Esto sugiere que, aunque el sector enfrenta desafíos globales, la relación comercial con Estados Unidos ha sido clave para sostener el crecimiento y compensar las caídas en otros destinos. La estabilidad relativa y el mayor crecimiento hacia Estados Unidos pueden explicarse por factores como acuerdos comerciales, cercanía logística y preferencia por productos diferenciados, lo que convierte a este país en un mercado prioritario para la estrategia exportadora del calzado colombiano.

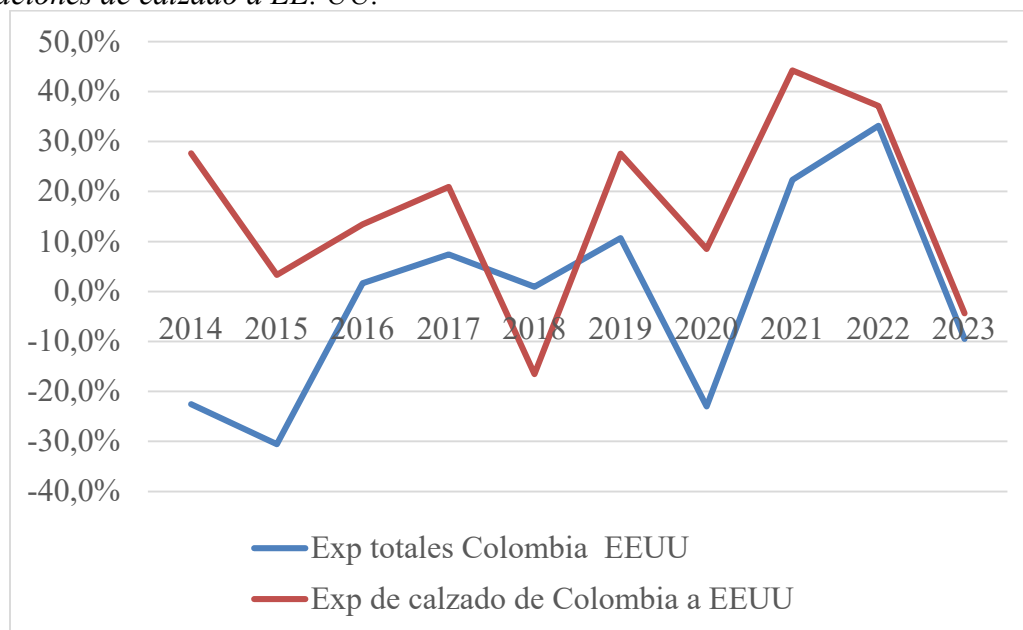
**Figura 3.** Variación de exportaciones de Colombia a todo destino frente a las exportaciones de calzado a EE. UU.



También es importante dar una mirada al comportamiento de las exportaciones de Colombia a Estados Unidos en todos los productos y de manera específica los productos de calzado. Entre 2014 y 2023, las exportaciones totales de Colombia hacia Estados Unidos y las exportaciones de calzado hacia el mismo destino muestran comportamientos claramente diferenciados. Las exportaciones totales presentan una tendencia volátil con predominio de caídas significativas en 2014 (-22,6%), 2015 (-30,5%) y 2020 (-23%), reflejando la alta dependencia de productos primarios y la vulnerabilidad ante crisis externas como la caída de precios del petróleo y la pandemia. Aunque se observan recuperaciones importantes en 2021 (22,3%) y 2022 (33,2%), el balance general del periodo es negativo, con un promedio de -0,94%, lo que indica estancamiento en la relación comercial global con Estados Unidos. (Ver figura 3).

Por el contrario, las exportaciones de calzado hacia Estados Unidos muestran un comportamiento mucho más dinámico y positivo. A pesar de retrocesos puntuales en 2018 (-16,5%) y 2023 (-4,4%), el sector registra crecimientos sobresalientes en años clave como 2014 (27,6%), 2017 (20,9%), 2019 (27,6%), y especialmente en 2021 (44,2%) y 2022 (37,1%). (Ver figura 3). Este desempeño se traduce en un promedio de 16,17% para todo el periodo, lo que evidencia que el calzado ha sido un motor de crecimiento dentro de la relación comercial con Estados Unidos, incluso en contextos adversos. La diferencia entre ambos promedios refleja que, mientras las exportaciones totales enfrentan dificultades estructurales, el calzado se consolida como un nicho competitivo con potencial para diversificación y generación de valor agregado.

**Figura 4.** Variación de las exportaciones de Colombia a Estados Unidos destino frente a las exportaciones de calzado a EE. UU.



El análisis realizado a las exportaciones de calzado colombiano que tuvo como destino Estados Unidos en las partidas arancelarias 6401 (calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico...), 6402 (calzado con suela y parte superior de caucho o plástico, excepto impermeable...), 6403 (calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero...), 6404 (calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de material textil...) y 6405 (calzado con suela de caucho o plástico y parte superior de material distinto del caucho, el plástico, el cuero natural o las materias textiles...), dan lugar a una trayectoria creciente en términos generales a lo largo del periodo de estudio, aunque presentando variaciones en ciertos años, como se muestra en la tabla 1.

**Tabla 1.** Exportaciones desde Colombia hacia Estados Unidos en el periodo 2013-2023.

Sub-Partida arancelaria	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
6401	187	96	36	456	1088	370	211	210	160	517	280

<i>Sub-Partida arancelaria</i>	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
6402	288	272	437	317	369	465	645	332	584	962	1984
6403	1015	1479	1243	1251	1004	1392	2640	3049	4485	6758	6177
6404	239	312	7111	889	1080	1125	1003	1284	1665	1382	616
6405	223	116	215	145	321	221	79	89	268	199	322

Nota: cifras obtenidas de TradeMap. Datos de exportaciones de calzado colombiano hacia Estados Unidos por partidas arancelarias (6401-6405), en el periodo 2013-2023. Los valores que se presentan en la tabla están expresados en miles de dólares estadounidenses USD.

Al final del año 2013, año inicial y posterior de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC), se registró un total exportado de USD \$1.952, según datos arrojados por la página de Trademap. La partida arancelaria que tuvo la mayor participación durante dicho año fue la 6403 (Calzado con suela de caucho y parte superior de cuero...), la cual concentró el 53,8% del total exportado, reflejando la fuerte especialización del sector del calzado colombiano frente a las partidas arancelarias como la 6402 (Calzado con suela y parte superior de caucho...) y la 6404 (Calzado con suela de caucho o plástico...).

Al segundo año del periodo de estudio (2014), las exportaciones registraron un crecimiento, pasando de USD \$1952 en el año 2013 a USD \$2275 en dicho año, haciendo referencial a un crecimiento del 17%, el cual se refleja en la tabla de variación anual. Dicho incremento se debe principalmente al fortalecimiento que la partida arancelaria 6403. Esto se puede afirmar que, tras los primeros años en que el TLC entro en vigor, el calzado de cuero se consolidó como un eje primordial de la oferta exportable en Estados Unidos.

Durante los años siguientes se puede reflejar el dominio de la partida arancelaria 6403, frente a las expuestas. En el año 2019, año previo a la llegada de la pandemia por COVID-19, las exportaciones que se realizaron durante dicho año se registraron por un total de USD \$4578, siendo

la partida arancelaria 6403 la que concentra una participación mayor, siendo de 57,6% del total exportado.

En el año 2020, a pesar del gran impacto que la pandemia por COVID-19, las exportaciones de calzado colombiano durante dicho año aumentaron un 8% con relación al año anterior, pasando de USD \$4578 en el 2019, a USD \$4964 en dicho año. La partida arancelaria 6403 durante ese año se seguía consolidando en primer lugar con el mayor valor exportado, teniendo una participación de 61% del valor total. El resultado obtenido es increíble, pues lograr contrastar debido a la recesión económica que se vivía en dicho momento a nivel internacional, en cuanto al nivel interno el sector del calzado fue uno de los más golpeados por la pandemia, decreciendo un 33,9% en ventas durante ese año, esto se debe a las consecuencias que trajo consigo (confinamiento, trabajo en casa, virtualidad...), la escasa actividad de las personas limitó una gran reducción en ventas de este artículo. (FENALCO ANTIOQUIA, 2021)

Tras un año de la pandemia por COVID-19, en el 2021, las exportaciones se registraron por un total de USD \$7162, lo que representa un incremento del 44%. La participación de la partida arancelaria 6403 se ha mantenido en el primer lugar, siendo el 62% del total exportado en dicho año, lo que refuerza la especialización del país en cuanto al calzado de cuero. El gran incremento de las exportaciones se relaciona a la reactivación económica por parte de ambos gobiernos, logrando un aumento general del 72%, respondiendo a la demanda no solo de Estados Unidos, sino de otros países. (MinCIT, 2022)

Un año después (2022), punto en donde las exportaciones alcanzaron el tope máximo en el periodo de estudio, siendo un total de USD \$9818, representando un incremento del 37% respecto al año anterior. La partida arancelaria que logró consolidar a Colombia como un proveedor de calzado de cuero en Estados Unidos, es la 6403, teniendo una participación de casi un 70% del

total exportado en dicho año. Esto se puede reflejar como un hecho de ventaja comparativa, ya que el cuero no solo ha demostrado dominar la estructura exportadora, sino que logró demostrar una trayectoria de crecimiento desde el primer año en que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio (TLC).

Al final del periodo de estudio (2023), las exportaciones registraron una leve caída del -4%, que paso de USD \$9818 en el año anterior, a USD \$9379. Pese a dicho decrecimiento en las exportaciones, el nivel se mantuvo por alto al tiempo analizado en la mitad de la década. La partida arancelaria 6403, se consolido su hegemonía en dicho país, con una participación del 65% del total exportado. El análisis del resultado propone una estabilización del periodo, tras dos años de la reactivación de la economía, los cuales se asocian a la gran demanda de los estadounidenses o a un reacondicionamiento en la cadena de valor.

#### 4.2.2 Importaciones desde Estados Unidos hacia Colombia

**Tabla 2.** Importaciones desde Estados Unidos hacia Colombia en el periodo 2013-2023.

Partida arancelaria	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
6401	291	448	15	17	60	40	9	20	3	8	1
6402	174	188	283	78	54	29	49	9	170	112	28
6403	1032	757	1425	687	1545	645	647	607	616	568	612
6404	229	157	186	88	63	74	307	409	18	48	53
6405	8	8	20	18	0	1	0	0	6	4	25

Nota: Cifras obtenidas de TradeMap. Datos de importaciones de calzado colombiano hacia Estados Unidos por partidas arancelarias (6401-6405), en el periodo 2013-2023. Los valores que se presentan en la tabla están expresados en miles de dólares estadounidenses USD.

Los resultados de las importaciones demuestran que han tenido un comportamiento contracíclico, es decir, en tanto que las exportaciones desde Colombia experimentaban un crecimiento acelerado, las importaciones desde Estados Unidos reducían de manera progresiva durante el periodo de estudio, en lo que se afirma que el mercado colombiano ha disminuido la dependencia del calzado que proviene de dicho país.

En el primer año del periodo de estudio (2013), las importaciones que provenían de dicho país registraron un total de USD \$1734, uno de los valores más altos durante el periodo de análisis del proyecto. Al igual que en las exportaciones, la partida arancelaria que tuvo la mayor participación fue la 6403, reportando un total de USD \$1032, es decir, más del 59% de participación, lo que se hace referencia a la relevancia del cuero que allí se produce.

Al año siguiente, las importaciones tuvieron una reducción del 10%, pasando de un total importado USD \$1734 en el 2013, a un total de USD \$1558, dicha reducción hace referencia al ajuste en la demanda interna, la posible situación por las opciones de proveedores alternativos, los cuales son más competitivos en cuanto al precio; y las importaciones de países asiáticos en forma de contrabando. La partida arancelaria 6403, sigue teniendo la mayor participación, importando un total de USD \$774, siendo el 48% de la participación, reflejando una pérdida del 36% con relación al año anterior.

Durante los años siguientes se puede evidenciar el dominio de la partida arancelaria 6403, teniendo su punto máximo en el año 2017, importando un total de USD \$1545, siendo un gran año tanto para las exportaciones e importaciones.

En el 2019, año previo a la llegada de la pandemia por COVID-19, se registraron importaciones por un total de USD \$1012, teniendo un incremento del 28% frente al año anterior, las cuales fueron de USD \$789. La fortaleza de las importaciones se sigue centrando en la partida

arancelaria 6403 (Calzado de cuero), el cual centro casi un 63% del valor importado durante dicho año, con se confirma la dependencia del cuero que en Estados Unidos se produce. Las cifras que en este año se registraron marcaron una breve recuperación antes de la crisis sanitaria.

En el año 2020, tras la llegada de la pandemia por COVID-19, las importaciones de calzado registraron por un total de USD \$1045, marcando un aumento del 3% con relación al año anterior. El dominio de la partida arancelaria 6403 en dicho año represento el 58% del total importado, decreciendo su peso frente al valor importado en años anteriores, lo que puede traducirse como la contracción del consumo interno y la priorización de productos de bajo costo adquisitivo en un contexto de crisis.

Al año siguiente (2021), las importaciones de calzado registraron un descenso, el valor importado en este año fue de USD \$813, representando una caída del 22% con relación al año anterior. Este año el gobierno de ambos países reactivan sus economías, paradójicamente, las exportaciones marcaron un punto importante, esto se deduce a una reducción entre la demanda externa y la demanda interna. La partida arancelaria 6403 siguió consolidando su fortaleza, representando el 75% del valor importado en dicho año.

En el año 2022, las importaciones de calzado que llegaron a Colombia desde Estados Unidos registraron un total de USD \$740, lo que representa un descenso del 9% con relación al año anterior. A pesar de dicho descenso en términos económicos, la estructura de las importaciones se centró en la partida arancelaria 6403, la cual represento el 76% del total, esto concluye como que, aunque el volumen de las importaciones es bajo, las compras que Colombia realizaba a dicho país siguen centrándose en este producto.

En el año 2023, año final del periodo de estudio, la tendencia descendente de las importaciones siguió persistiendo, le valor total presentado en dicho año fue de USD \$719, el cual

se refleja como una disminución del 3%, con relación al año anterior. Sin embargo, se fortalece la concentración en la partida arancelaria 6403 (calzado de cuero), la cual represento el 85% del total importado, posicionando una especialización casi dominante en este producto.

Este comportamiento propone que, al finalizar el periodo de estudio de este proyecto, las importaciones realizadas no solo registraron niveles bajos, sino que representan una organización poco diversificada, dominada por un único tipo de calzado. Esta característica resalta la debilidad de las importaciones, en relación con la fortaleza de las exportaciones, mientras que Colombia pudo expandir sus ventas hacia este país, las compras que realizó hacia este disminuyeron y se especializaron, lo que quiere decir que, el Tratado de Libre Comercio (TLC) no ha potenciado las importaciones, sino que más bien ha fortalecido las exportaciones del sector del calzado colombiano.

#### 4.2.3 Variación anual

**Tabla 3.** Variación anual de las exportaciones e importaciones

<i>Año</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>%</i>	<i>Importaciones</i>	<i>%</i>
2013	USD \$1952	0%	USD \$1734	0%
2014	USD \$2275	17%	USD \$1558	-10%
2015	USD \$2642	16%	USD \$1929	24%
2016	USD \$3058	16%	USD \$888	-54%
2017	USD \$3862	26%	USD \$1722	94%
2018	USD \$3573	-7%	USD \$789	-54%
2019	USD \$4578	28%	USD \$1012	28%
2020	USD \$4964	8%	USD \$1045	3%
2021	USD \$7162	44%	USD \$813	-22%
2022	USD \$9818	37%	USD \$740	-9%
2023	USD \$9379	-4%	USD \$719	-3%

Nota: cifras obtenidas de TradeMap. Suma de las importaciones y de las exportaciones de calzado por partidas arancelarias (6401-6405), en el periodo 2013-2023. Los valores que se presentan en

la tabla están expresados en miles de dólares estadounidenses USD y se empleó la técnica estadística de variación anual.

La tabla expuesta, presenta un análisis comparativo en cuanto al comportamiento de las importaciones y exportaciones de calzado colombiano dentro del marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos durante un periodo de 10 años (2013-2023), en ella se aplican técnicas de variación anual, lo que permite asociar no solo la preferencia en cuanto los flujos comerciales, sino también al nivel de incremento o disminución.

Inicialmente, las exportaciones en dicho periodo de tiempo mostraron una trayectoria creciente, con incrementos destacados en los años 2017 (26%), 2019 (28%), 2021 (44%) y 2022 (37%), siendo el 2022, año donde se registraron las exportaciones más altas en este periodo. Sin embargo, se reflejó una leve disminución en el 2018 (-7%) y 2023 (-4%), teniendo en cuenta que el comportamiento es positivo y se evidencia la capacidad sostenida de los productos del sector calzado colombiano en Estados Unidos. Esto confirma que la industria del calzado logró explotar las condiciones preferenciales del TLC, posicionando el calzado, especialmente de cuero, como un importante rubro en la competitividad internacional.

Por otro lado, las importaciones mostraron un comportamiento bastante fluctuante y con tendencia decreciente. En los años 2016 (-54%) y 2018 (-54%) se presentaron caídas abruptas, intercaladas con años donde las importaciones crecieron (94%) y 2019 (28%). No obstante, desde el año 2020, hasta el final del periodo de estudio, se muestra una disminución, lo que sugiere de las compras externas. Esto puede atribuirse a la compra o búsqueda de factores como lo es la preferencia de proveedores del continente asiático en cuanto a los precios.

Por último, la comparación entre ambas series permite evidenciar una diferencia en la estructura, por un lado, las exportaciones presentaron un nivel creciente de forma sostenida, las

importaciones tuvieron el nivel decreciente, esto es atribuido al fortalecimiento de la balanza comercial positiva para Colombia en el sector del calzado, en lo que se concluye que el Tratado de Libre Comercio ha fortalecido el dinamismo exportador, a su vez, ha definido la dependencia de productos provenientes de Estados Unidos.

#### 4.2.4 Balanza comercial

**Tabla 4.** Balanza comercial

<i>Partida arancelaria</i>	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
6401	-104	-352	21	439	102	330	202	190	157	509	279
6402	114	84	154	239	315	436	596	323	414	850	195
6403	-17	722	-182	564	-541	747	199	244	386	619	556
6404	10	155	525	801	101	105	696	875	164	133	563
6405	215	108	195	127	321	220	79	89	262	195	297

Nota: cifras obtenidas de TradeMap. Datos obtenidos a partir de la diferencia entre las importaciones y exportaciones de calzado por las partidas arancelarias (6401-6405), en el periodo 2013-2023.

La balanza comercial se define como una cifra económica, la cual muestra la diferencia entre lo que determinada nación vende a otras naciones, lo que se denomina Exportaciones; y lo que dicha nación compra a otras naciones, lo que se denomina Importaciones durante un periodo de tiempo. (DANE, 2025).

El análisis de la balanza comercial del sector del calzado colombiano en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, durante el periodo de análisis de este proyecto se evidencia una balanza comercial superavitaria, es decir, Colombia vendió más a

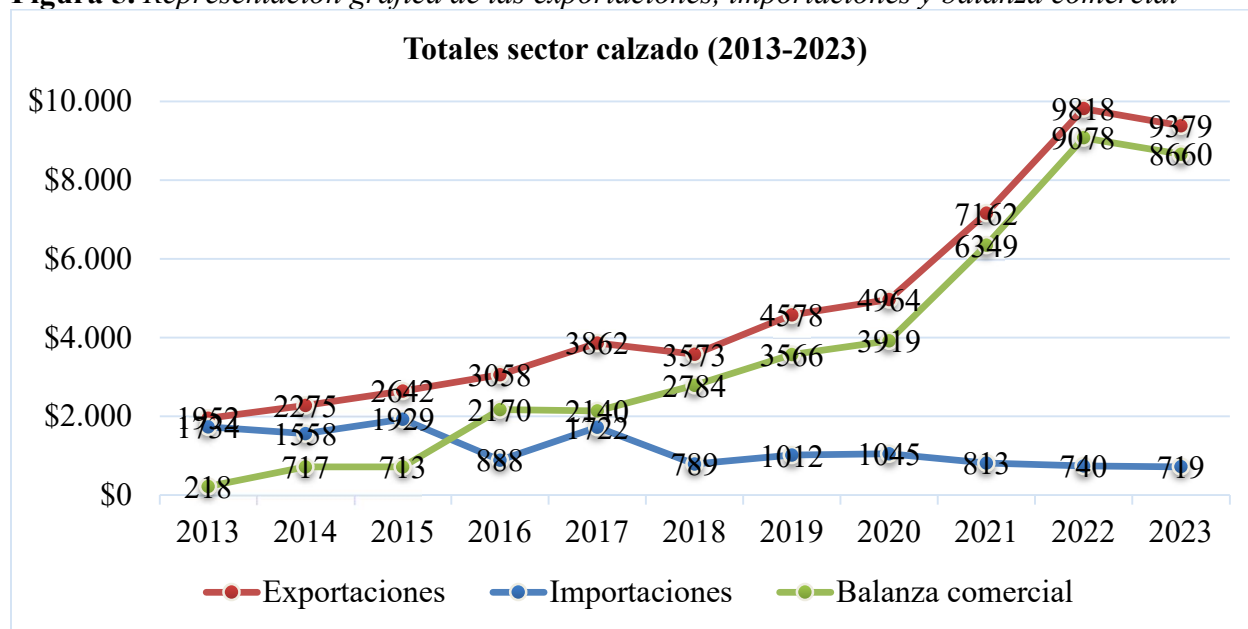
Estados Unidos, de lo que le compro. A lo largo del periodo de estudio, las exportaciones superaron a las importaciones, pasando de un saldo +218 en el primer año (2013) a un máximo de +9078 en el penúltimo año del periodo de estudio (2022), esto representa el incremento constante de las exportaciones, las cuales alcanzaron su mayor valor en el año 2022.

A partir del año 2016, la evolución anual que se muestra, indica que la brecha de las importaciones y exportaciones se ensancho de forma notable, el cual se consolida como una ventaja estructural para Colombia. Durante el periodo (2020-2022), en plena recuperación postpandemia y con la reactivación económica, se evidencia un aumento significativo en cuanto al tema de las exportaciones, mientras que por el lado de las importaciones se muestra una reducción, lo que dio lugar al superávit, el cual se triplicó. Durante el año 2023, último año de estudio, se puede evidenciar una pequeña contracción en el tema de las exportaciones frente al año anterior, la balanza comercial se mantuvo positiva, consolidando la fortaleza del sector del calzado colombiano en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos.

El análisis que se realizó en cuanto al tema de las importaciones, exportaciones y balanza comercial, se permiten concluir que, en el marco del TLC entre Colombia y Estados Unidos en términos comerciales, permitió un aumento de las ventas externas y una reducción significativa en cuanto a la dependencia de las importaciones provenientes de dicha nación. No obstante, cabe señalar que el superávit no es necesariamente debido al fortalecimiento de toda la industria del calzado, ya que persisten grandes desafíos como la competencia de calzado que proviene de otros mercados, el contrabando y la informalidad productiva. Aun así, los resultados expuestos, afirman que, en el área del comercio con Estados Unidos, el calzado colombiano, particularmente el que corresponde a la partida arancelaria “6403: que es el calzado con suela de caucho, plástico, cuero

*natural o regenerado y parte superior de material textil...*” (TradeMap, 2025), el cual se ha posicionado como una favorable fuente de ventaja comparativa durante el periodo de estudio.

**Figura 5.** Representación gráfica de las exportaciones, importaciones y balanza comercial



Adaptado del reporte obtenido de las importaciones y exportaciones desde el año 2013-2023 (TradeMap, 2025). Las cifras de la gráfica están expresadas en miles de dólares estadounidenses USD.

Al analizar el saldo comercial de Colombia respecto a Estados Unidos por cada partida arancelaria del sector calzado, se observa que el sector calzado muestra una evolución significativa en la última década, marcada por una transición desde posiciones deficitarias hacia un escenario de superávit en la mayoría de las partidas. Este cambio refleja tanto la capacidad del país para adaptarse a las exigencias del mercado estadounidense como la consolidación de nichos estratégicos.

En la partida 6401 (calzado impermeable), se observa un inicio con déficit pronunciado en 2013 y 2014 (-104 y -352), seguido por una recuperación sostenida que alcanza su punto máximo

en 2017 (1.028). Aunque el saldo se reduce en años posteriores, se mantiene positivo, lo que indica que Colombia logró posicionarse en este segmento, aunque con cierta volatilidad.

La partida 6402 (calzado con suela y parte superior de caucho/plástico) muestra un comportamiento estable y ascendente, pasando de 114 en 2013 a 1.956 en 2023. Este crecimiento constante evidencia una ventaja competitiva consolidada, probablemente asociada a costos y adaptación a tendencias de consumo en EE. UU.

Por su parte, 6403 (calzado con parte superior de cuero) presenta la evolución más destacada: tras fluctuaciones iniciales y un déficit en 2015 (-182) y 2017 (-541), el saldo se dispara a partir de 2018, alcanzando cifras récord en 2022 (6.190) y manteniéndose elevado en 2023 (5.565). Este comportamiento sugiere que Colombia ha logrado diferenciarse en calidad y diseño, captando una demanda creciente en el mercado estadounidense.

En 6404 (calzado textil), el saldo comercial crece hasta 2021 (1.647), aunque con cierta desaceleración en los últimos dos años. Esto indica oportunidades, pero también la necesidad de fortalecer la competitividad frente a otros proveedores globales.

Finalmente, 6405 (otras materias) mantiene saldos positivos durante todo el período, aunque con variaciones moderadas. Su estabilidad refleja un nicho seguro, pero con menor dinamismo comparado con otras partidas.

A nivel general se evidencia que Colombia ha pasado de una posición vulnerable a una situación de ventaja en el comercio de calzado con EE. UU., especialmente en partidas como 6402 y 6403, que muestran crecimientos sostenidos y significativos. Sin embargo, la volatilidad en 6401 y la desaceleración en 6404 sugieren la necesidad de estrategias para consolidar estos segmentos y diversificar la oferta, garantizando así un crecimiento equilibrado y sostenible.

**Tabla 5.** *Saldo comercial de las partidas arancelarias 6401-6405*

<i>Partida</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>6401</i>	-104	-352	21	439	1028	330	202	190	157	509	279
<i>6402</i>	114	84	154	239	315	436	596	323	414	850	1956
<i>6403</i>	-17	722	-182	564	-541	747	1993	2442	3869	6190	5565
<i>6404</i>	10	155	525	801	1017	1051	696	875	1647	1334	563
<i>6405</i>	215	108	195	127	321	220	79	89	262	195	297

Fuente de datos: Trademap.

### **4.3 Determinar los productos del sector calzado que han presentado ventajas y desventajas en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) de Colombia y Estados Unidos.**

Para determinar el comportamiento de cada partida del sector calzado de Colombia en el mercado de Estados Unidos, se tienen en cuenta tres criterios:

- Variación promedio de las exportaciones de Colombia entre los años 2014 a 2023
- Variación promedio de las exportaciones de Colombia a Estados Unidos entre los años 2014 a 2023.
- Variación promedio de las importaciones de Estados Unidos de todo destino entre los años 2014 a 2023.

Con estos criterios se determina cual fue la dinámica de cada partida, y se establece como valoración, que el sector es ganador en el mercado de Estados Unidos, cuando las exportaciones de Colombia a ese mercado son superiores a las exportaciones de Colombia a todo destino y a las importaciones de Estados Unidos, como se presenta en la tabla 6.

**Tabla 6.** Posicionamiento de los productos de calzado de Colombia en Estados Unidos entre los años 2013-2023

<i>Partida arancelaria</i>	<i>Variación promedio exportación de Colombia 2013 - 2023</i>	<i>Variación promedio exp de Colombia a EE. UU. 2013 - 2023</i>	<i>Variación promedio de importación de Estados Unidos</i>	<i>Valoración. Colombia en el mercado de Estados Unidos</i>
'6401	16%	124%	3%	Sector ganador Logró posicionarse fuertemente en el mercado de EE. UU. aprovechando un mercado con tendencia estable.
'6402	8%	31%	0%	Sector ganador Logró posicionarse fuertemente en el mercado de EE. UU. aprovechando un mercado con tendencia estática
'6403	12%	24%	1%	Sector ganador Logró posicionarse fuertemente en el mercado de EE. UU. aprovechando un mercado con tendencia estática.
'6404	6%	18%	8%	Sector ganador Logró posicionarse fuertemente en el mercado de EE. UU. aprovechando un mercado con tendencia creciente.
'6405	-6%	28%	7%	Sector ganador Logró posicionarse fuertemente en el mercado de EE. UU. aprovechando un mercado con tendencia creciente.

Tal como se ve en la tabla 5, la variación de las exportaciones de Colombia al mercado de Estados Unidos son superiores en todas las partidas en cuanto a la variación promedio de las exportaciones de Colombia a todo destino, como a las importaciones de Estados Unidos

provenientes de todos los mercados, por lo que se considera, con base en ese planteamiento que todas las partidas arancelarias de calzado han presentado ventajas en el marco del TLC. El posicionamiento de Colombia en EE. UU. es sólido y competitivo en todas las categorías de calzado, lo que convierte a este mercado en un eje estratégico para el sector calzado. Se recomienda consolidar esta ventaja mediante innovación, promoción y diversificación para mantener el liderazgo y reducir riesgos asociados a la dependencia.

Al comparar el comportamiento de las exportaciones de Colombia frente a las importaciones de Estados Unidos con base en el promedio de variación entre los años 2013 – 2023, se puede apreciar que los productos de calzado de Colombia han logrado un posicionamiento competitivo sólido en el mercado estadounidense, evidenciado por un crecimiento sostenido de las exportaciones hacia este destino, muy superior al promedio global y al incremento de las importaciones estadounidenses. Todas las partidas analizadas (6401, 6402, 6403, 6404 y 6405) se consideran productos ganadores, ya que su variación promedio hacia EE. UU. supera ampliamente la dinámica del mercado, incluso en segmentos donde la demanda general se mantuvo estable. Este comportamiento refleja una estrategia efectiva para captar cuota en nichos específicos, destacando especialmente el calzado impermeable (6401) y el calzado de cuero (6403), que muestran incrementos extraordinarios y saldos comerciales récord en los últimos años.

El estudio de las normas y el desempeño comercial de las partidas arancelarias 6401, 6402, 6403, 6404 y 6405; correspondientes al sector del calzado en Colombia, permiten identificar cuáles son los productos que han presentado ventajas o desventajas en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos en un periodo de estudio de 10 años, a partir del año 2013 al 2023.

Para comenzar, la partida arancelaria 6401 la cual corresponde al “calzado impermeable, con suela y parte superior de caucho o plástico”, está sujeta a un tratamiento arancelario preferencial establecido en el TLC del 0%, en que se eliminan los aranceles a aquellos productos que cumplan con las reglas de origen. Haciendo frente a las medidas de protección en cuanto a la competencia externa, Colombia a través del Decreto 3632 de 2022, “estableció unos aranceles específicos para la importación de las mercancías clasificadas en el capítulo 64 del Arancel de Aduanas, siempre y cuando los precios FOB declarados en las importaciones de dichas mercancías fueran iguales o inferiores a los umbrales establecidos en el Decreto 2279 de 2019”. No obstante, el calzado perteneciente a esta partida arancelaria no ha logrado consolidar una presencia notable en el mercado de Estados Unidos, en donde mantiene una pequeña participación en las exportaciones y una producción un tanto limitada. En lo que se puede concluir que este tipo de calzado presenta ventaja limitada dentro del TLC, debido a la alta competencia internacional y la falta de especialización del sector en este tipo de calzado.

**Figura 6.** *calzado impermeable, con suela y parte superior de caucho o plástico*



Tomado de la página web Tonicomsa

La partida arancelaria 6402, la cual corresponde al “calzado con suela y parte superior de caucho o plástico, excepto impermeable”, al igual que la partida 6401, este tipo de calzado está sujeto a un tratamiento arancelario preferencial establecido en el TLC del 0% siempre y cuando este certifique que haya sido fabricado en Colombia. En cuanto al desempeño, los índices en los valores exportados mostraron una creciente leve, pero con una tendencia positiva al final del periodo de estudio, en el que se muestra una mejora relativa en cuanto a la competitividad. En el tema de las importaciones, ha presentado niveles bajos frente a otras partidas arancelarias, lo cual muestra que en dicho tipo de calzado sigue siendo dominado por proveedores del continente asiático. En síntesis, la partida arancelaria 6402 se puede consolidar en etapa de ventaja emergente, con determinadas oportunidades para consolidarse en ciertos segmentos si se llegan a fortalecer los temas de innovación y la capacidad productiva.

**Figura 7.** *calzado con suela y parte superior de caucho o plástico, excepto impermeable*



Tomado de Acavir, comercio exterior.

Por parte de la partida arancelaria 6403, el cual corresponde al “calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil”. Conformar el centro

mas competitivo del sector calzado. En el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC), dichos productos están sujetos a un tratamiento arancelario preferencial establecido en el TLC del 0% siempre y cuando este certifique que haya sido fabricado en Colombia, condición que favoreció una rápida expansión exportadora.

En los años de estudio, las exportaciones registradas bajo esta partida arancelaria presentaron un crecimiento sostenido, en donde se alcanzaron tasas de crecimientos superiores al promedio del sector y centrando en ella más del 50% del valor total exportado a Estados Unidos.

Del mismo modo, las importaciones que se realizaban desde dicho país presentaron una tendencia decreciente, lo que ayudo a fortalecer la balanza comercial en valores positivos. En conclusión, la partida arancelaria 6403, se clasifica como el ganador del TLC, en el que se evidencia una ventaja competitiva consolidada, la cual se centra la calidad de la materia prima, la mano de obra y posicionamiento de mercado.

**Figura 8.** *Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil*



Tomado de OEC

Por el lado de la partida arancelaria 6404, la cual corresponde al “calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil” está sujeto a un

tratamiento arancelario preferencial establecido en el TLC del 0% siempre y cuando este certifique que haya sido fabricado en Colombia. No obstante, ha demostrado dificultades para capitalizar las oportunidades que el TLC brinda, la participación en cuanto a las exportaciones es baja y comportamiento ha sido volátil. Las importaciones que se han realizado de este tipo de calzado desde Estados Unidos son prácticamente inexistentes, y el mercado sigue siendo suministrado por proveedores del continente asiático.

Sí bien, son existentes las políticas que van dirigidas con el fin de apoyar al sector textil y de confección que, en cierto caso, también benefician al sector del calzado, ofreciendo incentivos como programas de innovación, capacitación y formalización industrial, las cuales son impulsados por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT). En conclusión, la partida arancelaria 6404 presento una desventaja relativa, la cual es derivada de la limitada tecnificación y la presión de los precios.

**Figura 9.** *calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil*



Tomado de Style América

Por último, la partida arancelaria 6405, la cual corresponde al “calzado con suela de caucho o plástico y parte superior de material distinto del caucho, el plástico, el cuero natural o regenerado o las materias textiles” al igual que las otras partidas, está sujeto a un tratamiento arancelario

preferencial establecido en el TLC del 0% siempre y cuando este certifique que haya sido fabricado en Colombia. No obstante, tanto las importaciones como las exportaciones han sido marginales y no presentan un patrón de crecimiento. La deficiencia en la especialización de los productos pertenecientes a esta partida arancelaria y el bajo volumen en la producción en el mercado se concluye como una desventaja estructural, que responde a factores como la escasa diversificación en la producción, los altos costos en la logística y la competencia internacional.

**Figura 10.** *calzado con suela de caucho o plástico y parte superior de material distinto del caucho, el plástico, el cuero natural o regenerado o las materias textiles*



Tomado de Luisetti

#### **4.4 Identificar los cambios en las políticas del sector para hacer frente al Tratado de Libre Comercio (TLC)**

Tras la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos en el año 2012, Colombia acogió un conjunto de medidas que complementan la gestión para la apertura comercial y la protección de los sectores vulnerables, siendo el calzado uno de ellos. La ley 1143 del 2007, en la cual se aprueba el acuerdo y la Corte Constitucional certificó su exequibilidad, en el que se estableció el marco jurídico que facilitó la suspensión de los aranceles

para aquellas partidas que cumplieran con las normas de origen, dichas normas son el inicio de la liberación del comercio bilateral entre estos dos países.

De la misma forma, el gobierno de Colombia llevo a cabo medidas claras en cuanto a la protección y la regulación del calzado, mediante el Decreto 74 de 2013, se modifican parcial el arancel de aduanas que incluye medidas transitorias y aranceles compuestos al capítulo 64, con la finalidad de salvaguardar al sector del calzado frente a las importaciones de bajo precio. Dicha norma establecida por el gobierno se realizó con el fin de vigilar las importaciones con precios sospechosos. (SUIN Juriscol, 2013)

Asimismo, se incluye el Decreto 2469 de 2013, en el que el gobierno estableció medidas transitorias sobre las exportaciones de cuero (contingentes y restricciones temporales) para asegurar la provisión del insumo en la industria nacional de calzado y marroquinería. El objetivo de esta

Otra de las medidas que el gobierno colombiano decidió implementar fue la medida anti-contrabando y control de la aduana, en donde la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), en la que fortaleció las operaciones de control, por ejemplo, las aprehensiones, validaciones de valor y origen; con el fin de combatir la subfacturación y el ingreso ilícito de importaciones, este apoyo fue complementado por normas técnicas y operativas. Dichos actos disminuyeron la entrada de productos de bajo precio al mercado nacional. (DIAN, 2016)

Con el fin de modernizar y unificar las disposiciones del régimen de aduanas colombiano, el Decreto 1165 de 2019, mejoró los mecanismos de control, la viabilidad del comercio y los procedimientos para los regímenes especiales, como, por ejemplo, el Plan Vallejo; instrumentos relevantes para la operación de exportadores e importadores del sector. (SUIN Juriscol, 2019)

El decreto 2632 de 2022 extendió y estableció normas arancelarias proteccionistas, arancel ad valorem de un 35% para determinadas importaciones de calzado, siempre y cuando el precio FOB por par este por debajo de los umbrales establecidos en el mismo Decreto 2279 de 2019, para las partidas arancelarias 6401, 6402 y 6402 se estableció el umbral por par de USD \$6, para la 6403 se estableció un umbral por par de USD \$10 y para la partida arancelaria 6405 se estableció un umbral por par de USD \$7. (SUIN Juriscol, 2019)

Además, Colombia impulsó mecanismos de política industrial y competitividad que inciden en el sector, tal como el Plan Vallejo Express, Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, aseguran que es una forma de impulsar las exportaciones de bienes y servicios no minero energéticos y la inversión, así como para poner un motor más al plan de reactivación de la economía del gobierno.

Por parte de las políticas y acciones de Estados Unidos para el sector, el United States Trade Representative (USTR) publica reportes periódicos, estimaciones y mecanismos que se encargan de la vigilancia de barreras comerciales y del cumplimiento de los acuerdos. El TLC prevé la ejecución de los aranceles para aquellos productos que cumplan con las reglas de origen, esto trae beneficios a los exportadores colombianos de calzado que demuestran el cumplimiento de esta norma. (USTR, 2025)

En cambio, las políticas comerciales establecidas por este país durante el periodo de estudio han añadido medidas generales en cuanto a la protección de la industria, cambios en los aranceles generales y acciones enforcement, tales como lo es el antidumping, salvaguardias, las barreras no arancelarias, etc....; las cuales afectan a la competencia internacional. Dicho país, no aplico aranceles encaminados puntualmente a las importaciones desde Colombia durante dicho tiempo, las decisiones tomadas en relaciona a las reglas de origen, los estándares sanitarios y los requisitos

técnicos pueden limitar la inserción de los productos colombianos y la dinámica de las cadenas de suministro. (USTR, 2023)

Las medidas que Colombia ha establecido, tales como los aranceles del 35% para las importaciones de bajo costo, controles aduaneros intensificados, entre otros; tienen como finalidad la protección en cuanto a la demanda de los insumos y la producción nacional, limitando la entrada de productos de bajo precio y favorecer la formalización y competitividad de las pequeñas empresas. Estas políticas han cooperado a que el sector del calzado nacional, y en específico la partida arancelaria 6403 (calzado de cuero), posicionará su presencia exportadora en los Estados Unidos, al mismo tiempo que disminuían su dependencia de las importaciones de bajo costo.

## **5. Conclusiones y recomendaciones**

Durante el periodo de estudio de este proyecto (2013-2023), el sector calzado en Colombia mostró una transformación significativa tras la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC) en el año 2012, marcadamente impulsada por el acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos y las políticas sectoriales de acompañamiento. Particularmente, la partida arancelaria 6403 (Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de material textil...), consolidó su ventaja competitiva, en donde registró un crecimiento destacado en las exportaciones y de la misma forma redujo sus importaciones, lo que fortaleció la balanza comercial de este sector.

El análisis del comportamiento del sector calzado colombiano en relación con el mercado estadounidense entre 2013 y 2023 revela una evolución significativa en competitividad y posicionamiento. Las exportaciones hacia EE. UU. crecieron a tasas superiores tanto al promedio global como al incremento de las importaciones estadounidenses, lo que convierte a todas las

partidas arancelarias analizadas (6401, 6402, 6403, 6404 y 6405) en productos ganadores. Este desempeño indica que Colombia no solo acompaña la tendencia del mercado, sino que la supera, ganando participación en segmentos clave. Destacan especialmente el calzado impermeable (6401) y el calzado de cuero (6403), que muestran incrementos extraordinarios y saldos comerciales récord en los últimos años, reflejando una estrategia efectiva de diferenciación por calidad y diseño.

A partir de la entrada del TLC, Colombia ha consolidado un posicionamiento competitivo en el mercado estadounidense de calzado, con exportaciones que crecieron a tasas superiores al promedio global y al incremento de las importaciones estadounidenses. Todas las partidas analizadas (6401, 6402, 6403, 6404 y 6405) se consideran productos ganadores, ya que su variación promedio hacia EE. UU. supera ampliamente la dinámica del mercado, incluso en segmentos donde la demanda general se mantuvo estable. El saldo comercial confirma esta tendencia, partidas que iniciaron con déficit, como 6401 y 6403, lograron revertir su situación y alcanzar superávits significativos, mientras que 6402 y 6405 mantuvieron estabilidad positiva. Este comportamiento refleja una estrategia efectiva para captar cuota en nichos específicos, destacando especialmente el calzado impermeable y el calzado de cuero, que muestran incrementos extraordinarios y saldos récord en los últimos años.

A pesar del crecimiento significativo en las exportaciones de calzado colombiano hacia Estados Unidos en términos porcentuales, la participación real en el mercado estadounidense sigue siendo muy baja. Durante todo el período analizado, la cuota de Colombia en las importaciones totales de calzado de EE. UU. no alcanzó siquiera el 1% en ningún año, lo que evidencia que, aunque el país ha logrado avances en posicionamiento y competitividad en ciertos nichos, su presencia sigue siendo marginal frente al tamaño del mercado. Este dato subraya la necesidad de

estrategias más agresivas para incrementar la participación, aprovechando tendencias como sostenibilidad, diseño innovador y acuerdos comerciales que faciliten el acceso.

Para aprovechar mejor el TLC, el sector debe implementar una estrategia integral que combine innovación en diseño, calidad y sostenibilidad con diversificación de mercados y productos. Es fundamental fortalecer la cadena productiva para mejorar eficiencia y escalabilidad, reducir costos y garantizar tiempos de entrega competitivos. Asimismo, se requiere una mayor promoción internacional, participación en ferias, marketing digital y alianzas con distribuidores en EE. UU., aprovechando las preferencias arancelarias y las plataformas digitales para ampliar canales de comercialización. Estas acciones permitirán transformar el crecimiento relativo en una presencia real y sostenible, consolidando a Colombia como un actor relevante en el mercado global del calzado.

### Referencias

- Acavir. (2024). *64.02 Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico - Nota Explicativa VUENESA*. Acavir. <https://www.acavir.com/comercio-exterior/sistema-armonizado/notas-explicativas/partida-6402>
- Banco Santander. (2021). *Balanza comercial*. Banco Santander; Banco Santander. <https://www.bancosantander.es/glosario/balanza-comercial>
- Banrepcultural. (2023). *Sectores económicos - Enciclopedia | Banrepcultural*. Banrepcultural.org. [https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php?title=Sectores\\_econ%C3%B3micos](https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php?title=Sectores_econ%C3%B3micos)
- CEPAL. (2024). *Comercio internacional | CEPAL*. Comisión Económica Para América Latina Y El Caribe. <https://www.cepal.org/es/temas/comercio-internacional>
- Contreras, E. (2019). *LA VENTAJA COMPETITIVA DE MICHAEL PORTER (1)*. <https://www.urp.edu.pe/pdf/id/6330/n/>
- Corte Constitucional. (025). *VI*. Corteconstitucional.gov.co. <https://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2008/c-750-08.htm>
- DIAN. (2016). *LA DIAN Y LA POLFA PROPINAN DUROS GOLPES AL CONTRABANDO DE CONFECCIONES Y CALZADO*. Dirección de Impuestos Y Aduanas Nacionales. [https://www.dian.gov.co/Prensa/HistoricoNovedades/164%20La%20DIAN%20y%20la%20POLFA%20propinan%20duros%20golpes%20al%20contrabando%20de%20confecciones%20y%20calzado%20.pdf?utm\\_source=](https://www.dian.gov.co/Prensa/HistoricoNovedades/164%20La%20DIAN%20y%20la%20POLFA%20propinan%20duros%20golpes%20al%20contrabando%20de%20confecciones%20y%20calzado%20.pdf?utm_source=)
- DIAN. (2019). *Aspectos básicos en la Exportación Abecé Régimen de Exportación*. <https://www.dian.gov.co/aduanas/Regimen-de-Aduanas/Documents/ABC-Aspectos-basicos-Exportacion.pdf>

Escobar, C. (2024). *La Industria del Calzado en Colombia 2023 - Sectorial*. Sectorial.

<https://sectorial.co/articulos-especiales/comportamiento-del-consumidor-relego-la-compra-de-calzado-y-marroquineria-en-2023/>

Fernández-Stark, K. Gereffi, G. (2019). *Global value chain analysis: a primer*. In *Handbook on Global Value Chains*.

Función Pública. (2015). *Ley 1143 de 2007 - Gestor Normativo*. Funcionpublica.gov.co.

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=38371>

Garcés, C. Hincapié, C. (2012). *Análisis del impacto del acuerdo comercial entre Colombia y Estados Unidos en las empresas exportadoras Vallecaucanas de los sectores textil y calzado*. Repositorio Universidad Icesi, Cali.

Informa Colombia. (2025). *Análisis del calzado y marroquinería en Colombia - eInforma*.

EINFORMA. Información de Empresas | Informes de Empresas | Datos de Empresas Y Registros Empresas. <https://www.einforma.co/informes-sectoriales/sector-cuero-calzado-marroquineria>

International Trade Centre (ITC). (2023). *Trade Map - Trade Statistics for International Business Development*.

International Trade Centre (ITC). (2024). *Trade Map - List of products at 4 digits level exported*

*by Colombia in 2024*. Trademap.org.

[https://www.trademap.org/Product\\_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c%7c%7c6401%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c%7c1%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Product_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c%7c%7c6401%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c%7c1%7c1%7c1%7c1)

Javier, F. (2019). *Balanza comercial*. Dane.gov.co.

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/balanza-comercial>

Kiziryan, M. (2015). *Importación*. Economipedia.

<https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>

La, E. (2021). *El cambio de hábitos durante la pandemia hizo que ventas de calzado cayeran 31,7%*. Diario La República. <https://www.larepublica.co/empresas/el-cambio-de-habitos-durante-la-pandemia-hizo-que-ventas-de-calzado-cayeran-31-7-3136405>

Mancilla, N. (2018). *Análisis de eficiencia del sector calzado en Colombia en el periodo 2012 - 2015 mediante método DEA*. Repositorio Universidad Autónoma de Bucaramanga.

Medina, J. (2022). *Incidencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos en el sector de Cuero, Calzado y Marroquinería colombiano*. Repositorio Universidad Agustiniana.

MinCIT. (2019). *Decreto 1165 de 2019 | MINCIT - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Mincit.gov.co. <https://www.mincit.gov.co/minindustria/temas-de-interes/zonas-francas/normatividad/2019/decreto-1165-de-2019>

MinCIT. (2021). *Decreto 1881 del 30 de diciembre de 2021, "por el cual se adopta el Arancel de Aduanas y otras dispo | MINCIT - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Mincit.gov.co. <https://www.mincit.gov.co/normatividad/decretos/2021/decreto-1881-del-30-de-diciembre-de-2021>

MinCIT. (2021). *Estados Unidos | TLC*. Tlc.gov.co. <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-estados-unidos>

MinCIT. (2021). *Estados Unidos | TLC*. Tlc.gov.co. <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-estados-unidos>

- MinCIT. (2021). *Exportaciones de cuero, calzado y marroquinería crecieron 72,2 % en 2021* | MINCIT. MINCIT. <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/industria/crecen-exportaciones-cuero-calzado-y-marroquineria>
- MinCIT. (2022). *Exportaciones de cuero, calzado y marroquinería crecieron 72,2 % en 2021* | MINCIT. MINCIT. <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/industria/crecen-exportaciones-cuero-calzado-y-marroquineria>
- MinCIT. (2023). *Extienden hasta 2023 beneficios del Plan Vallejo Exprés* | MINCIT. MINCIT. <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/extienden-a-2023-beneficios-plan-vallejo-expres>
- MinCIT. (2023). *Perfil: Sector de Calzado*. <https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-perfiles-sectoriales/sector-calzado/2023/sector-calzado/oee-rb-perfil-sectorial-calzado-22sep23.pdf.aspx>
- OECD. (2023). *Page Restricted*. Oec.world. <https://oec.world/es/profile/hs/leather-footwear>
- ProColombia. (2020). *Colombia como destino de Nearshoring*. Invierta En Colombia. <https://investincolombia.com.co/es/recursos/colombia-como-destino-de-nearshoring>
- Procolombia. (2023). *Mipymes de calzado y cuero buscarán nuevas exportaciones a 8 países*. Procolombia. [https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/mipymes-de-calzado-y-cuero-buscaran-nuevas-exportaciones-8-paises?utm\\_source](https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/mipymes-de-calzado-y-cuero-buscaran-nuevas-exportaciones-8-paises?utm_source)
- Procolombia. (2023). *Mipymes de calzado y cuero buscarán nuevas exportaciones a 8 países*. Procolombia. [https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/mipymes-de-calzado-y-cuero-buscaran-nuevas-exportaciones-8-paises?utm\\_source](https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/mipymes-de-calzado-y-cuero-buscaran-nuevas-exportaciones-8-paises?utm_source)
- Rodríguez, A. (2023). *Renuevan arancel del 35% a calzado importado y capelladas en Colombia - Insumos, materiales y tecnología para moda, calzado y accesorios*. Insumos, Materiales

Y Tecnología Para Moda, Calzado Y Accesorios.

<https://styleinsumos.com/actualidad/renuevan-arancel-del-35-a-calzado-importado-y-capelladas-en-colombia/>

Santander Universidades. (2022). *5 fuerzas de Porter: qué son y para qué sirven*.  
www.santanderopenacademy.com. <https://www.santanderopenacademy.com/es/blog/5-fuerzas-de-porter.html>

Steven, K. (2021). *Sector calzado, uno de los más perjudicados por la pandemia*.  
Fenalcoantioquia.com; FENALCO ANTIOQUIA.  
<https://www.fenalcoantioquia.com/blogs/post/sector-calzado-uno-de-los-mas-perjudicados-por-la-pandemia>

SUIN Juriscol. (2017). *DECRETO 74 DE 2013*. Suin-Juriscol.gov.co. <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1702949>

SUIN Juriscol. (2019). *DECRETO 1165 DE 2019*. Suin-Juriscol.gov.co. <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30036618>

SUIN Juriscol. (2019). *DECRETO 2279 DE 2019*. Suin-Juriscol.gov.co. <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30038654>

Tonicomsa. “Bota Industrial Impermeable Poliuretano Ecoboot Con Puntera Composite.”  
*Tonicomsa S.A.*, 2025, [tonicomsa.com/producto/bota-de-poliuretano-ecoboot-composite/?srsltid=AfmBOoqBAm94bz1pssFhDYwswkTn8evOJR9KxaQgxuLbcFZwbFinNdNp](https://tonicomsa.com/producto/bota-de-poliuretano-ecoboot-composite/?srsltid=AfmBOoqBAm94bz1pssFhDYwswkTn8evOJR9KxaQgxuLbcFZwbFinNdNp).

Twin, A. (2025). *Competitive advantage definition with types and examples*. Investopedia.  
[https://www.investopedia.com/terms/c/competitive\\_advantage.asp](https://www.investopedia.com/terms/c/competitive_advantage.asp)

- UniPiloto. (2022). *Qué es la ventaja competitiva en Comercio Internacional* | UniPiloto. Estudiarvirtual.unipiloto.edu.co. <https://estudiarvirtual.unipiloto.edu.co/blog/ventaja-comparativa-que-es>
- UniPiloto. (2023). *Qué es la ventaja competitiva en Comercio Internacional* | UniPiloto. Estudiarvirtual.unipiloto.edu.co. <https://estudiarvirtual.unipiloto.edu.co/blog/ventaja-comparativa-que-es>
- UniPiloto. (2024). *¿Qué son los negocios internacionales y cuál es su importancia?* | Blog UniPiloto. Unipiloto.edu.co. <https://estudiarvirtual.unipiloto.edu.co/blog/que-son-los-negocios-internacionales>
- Universidad Mar de la Plata. (2001). *Desarrollo empresarial y encadenamientos productivos Capítulo 7*. <https://eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00012-g.pdf>
- USTR. (2025). *United States- Colombia Trade Promotion Agreement*. United States Trade Representative. [https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/colombia-tpa?utm\\_sourceE](https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/colombia-tpa?utm_sourceE)
- USTR. (2025). *2023*. United States Trade Representative. [https://ustr.gov/about/policy-offices/press-office/ustr-archives/2007-2020-reports-and-publications/2023?utm\\_source](https://ustr.gov/about/policy-offices/press-office/ustr-archives/2007-2020-reports-and-publications/2023?utm_source)
- Vera, M. (2019). *Análisis del impacto del TLC Estados Unidos-Colombia en el sector de cuero, calzado y marroquinería desde el 2012 hasta 2018*. Repositorio Universidad Piloto de Colombia.