



**Un análisis del comportamiento del sector de calzado en Colombia
en el periodo 2010-2018**

Documento de trabajo

Fredy José Márquez Lozano *

Fernando Torres Medina **

Agosto de 2020

Clasificación JEL: E26, F15, L25, L53, M13

Palabras clave: economía informal, integración económica, rendimiento de la empresa, ayuda pública a las empresas, creación de empresa.

* Docente investigador Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Universidad La Gran Colombia Ingeniero de sistemas, Magister en Administración, Especialista en Marketing.

** Docente investigador Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Universidad La Gran Colombia, Economista, Magíster en economía, Especialista en Estadística Aplicada.

Presentación

El presente documento realiza un análisis del comportamiento del sector de calzado en el periodo 2010-2018. Este consta del estudio del sector en lo referente a producción comercio exterior y otra en la que se desarrolla todo el componente financiero. La finalidad es mostrar la contribución del sector a la generación de empleo y producto. Además, determinar la capacidad de permanencia en el tiempo tanto de las empresas que pertenecen a él, como del sector en general.

1. Comportamiento del sector de calzado en el periodo 2010-2018

1.1. Análisis del sector cuero en Colombia.

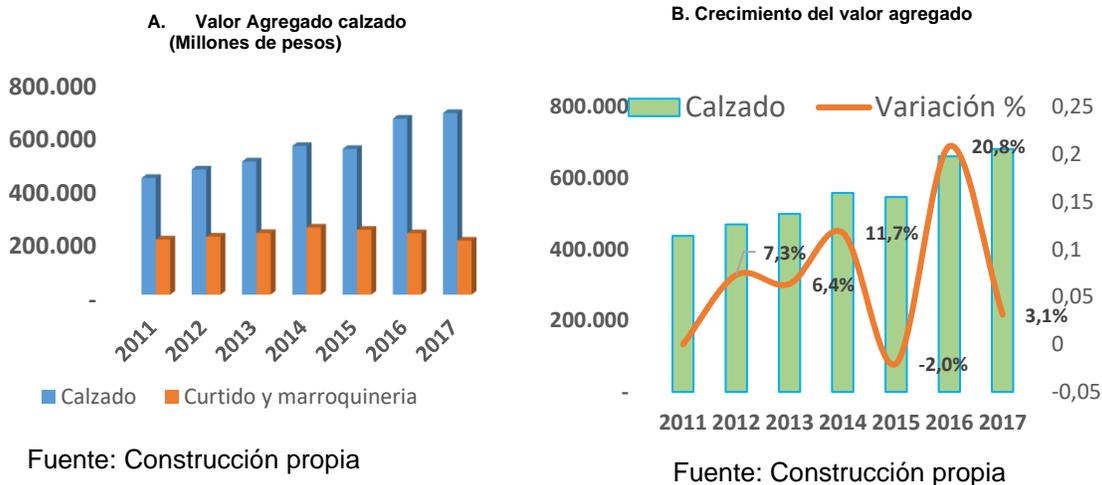
Para el análisis de la industria del cuero en el país utilizamos dos variables fundamentalmente; Valor agregado y personal ocupado.

Valor agregado: se utiliza porque este permite medir la producción efectivamente realizada, se considera únicamente lo que la unidad productiva aporta a la producción nacional. (Cortez, M., Pinzón, R. 2000), es decir se contabiliza la producción sin los insumos utilizados en el proceso pudiendo medir la capacidad real de producción del sector.

Personal ocupado: es un sector que por lo general es intensivo en el uso de mano de obra, por lo que se constituye en un gran generador de empleo.

a. Evolución del Valor Agregado.

Gráfica 1: Evolución del Valor Agregado



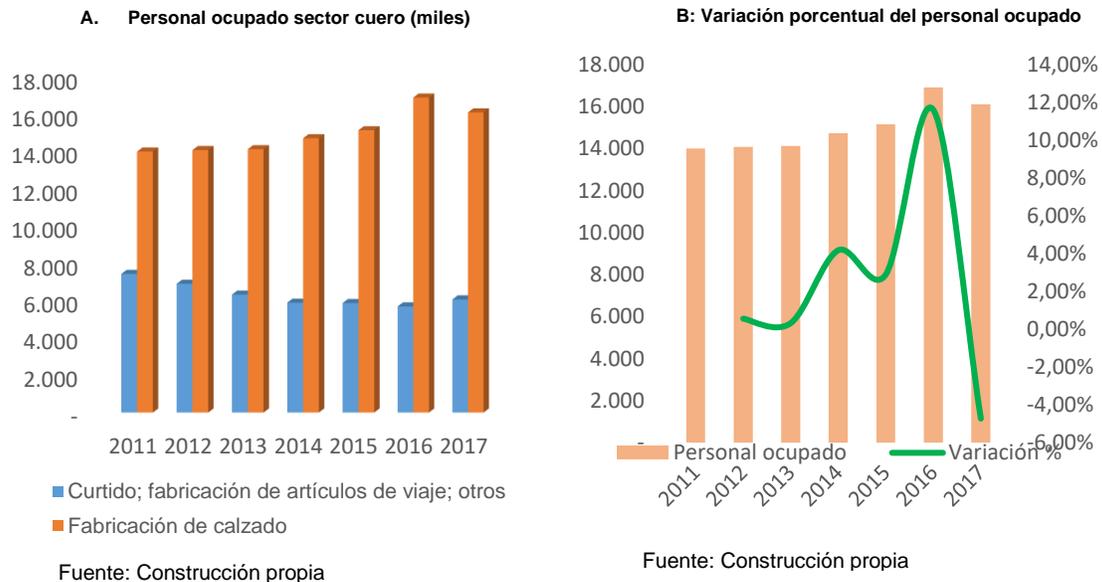
La gráfica 1 pone de manifiesto que el mayor valor agregado en el sector es generado en la fabricación del calzado, la cual ha ido en aumento permanente aunque con unas oscilaciones, puesto que si bien el crecimiento en el año 2012 fue del 7.29%, para el año 2013, descendió al 6 para luego subir al 11.7% en el año 2014 llegando a tener una caída pronunciada en el 2015 llegando al -2.02%, es decir tuvo un descenso de 13 puntos porcentuales, luego repunta con un crecimiento de 22 puntos porcentuales, para luego tener una caída de 17.7 puntos porcentuales.

El comportamiento de la producción de calzado para el 2015 puede estar asociado al comportamiento del sector externo, pues para ese año las exportaciones de calzado disminuyeron considerablemente, año a partir del cual las exportaciones caen en picada (ver gráfica 5), es decir las ventas totales al exterior cayeron, lo que se refleja en la producción.

Por el lado del valor agregado de la curtiembre y marroquinería podemos observar que ha tenido un comportamiento descendiente a partir del año 2014, situación asociada al comportamiento del sector externo al igual que la producción de calzado.

b. Comportamiento del empleo

Gráfica2: Comportamiento del empleo sector cuero



Tal como lo hemos referenciado inicialmente el sector de calzado es un generador de demanda de mano de obra y está totalmente ligado al comportamiento del valor agregado, en la medida que este último tiene ciclo de expansión, esta se ve reflejado en el nivel de empleo, como pueden observarse en las gráficas 2 a y 2 b.

c. Sector externo del sector calzado y marroquinería

El sector externo juega un papel fundamental en crecimiento económico de cualquier país, de hecho, esa situación ha permitido la firma de tratados de comercio internacional entre un numeroso grupo de países, de tal forma que la disposición de bienes y servicios a escala global provienen de casi todos los rincones del mundo. En la actualidad se pueden disponer en nuestro país bienes provenientes de Asia o de Europa y de igual forma nuestros productos pueden encontrarse en esas latitudes.

i. Exportaciones e importaciones

La gráfica 3 muestra que las exportaciones del sector están soportadas por el curtido de cueros y la marroquinería, además se puede observar que la producción de calzado tiene muy poca participación y que los dos sectores han venido en disminución a partir del año 2014, lo que se vio reflejado en el comportamiento del valor agregado y el nivel de empleo. De igual podemos ver que el sector tiene un fuerte componente de importaciones dentro de la industria del cuero, situación contraria al comportamiento de las exportaciones, lo que podría sugerir que exportamos la materia prima y nos devuelven un producto terminado como el calzado, lo que afecta significativamente la

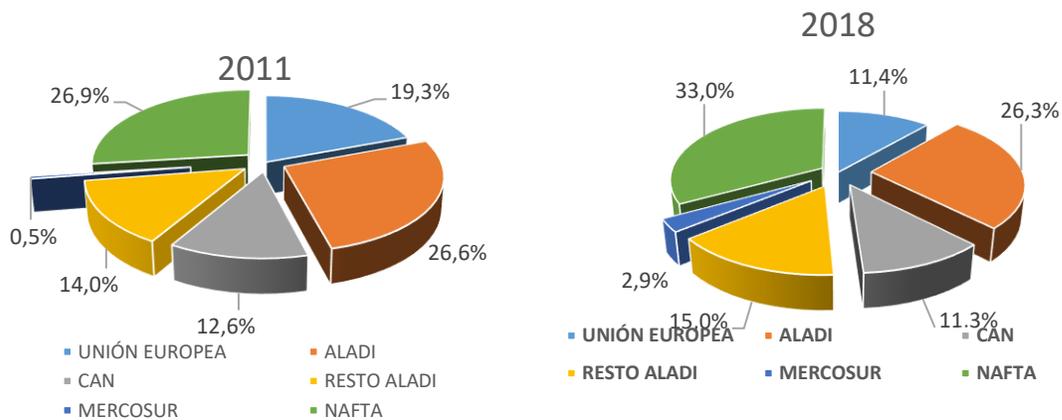
producción y generación de empleo en el gremio. Estas importaciones provienen principalmente de China con una participación 63%, seguidas de Vietnam, con una participación de 16%, teniendo otros países participación es insignificante en el componente de importación (gráfica 10), situación que se mantiene a través de los años puesto que la distribución es igual para los años 2011 y 2018

Gráfica 3: Valor de las exportaciones e importaciones sector cuero



Ahora bien, la situación de las exportaciones por grupo de países para el año 2011 (Gráfica 4) nos revela que estas se dirigen fundamentalmente a la región, aunque diferenciada; ALADI 26.6%, can 12.6% resto ALADI 14% MERCOSUR 0.5%, sumando 53% de las exportaciones a la región, el 47 % restante está dirigido a la unión europea y NAFTA (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), con el 19.3% y 26.9% respectivamente. Situación que es igual a través de los años puesto que la tendencia es la misma para el año 2012

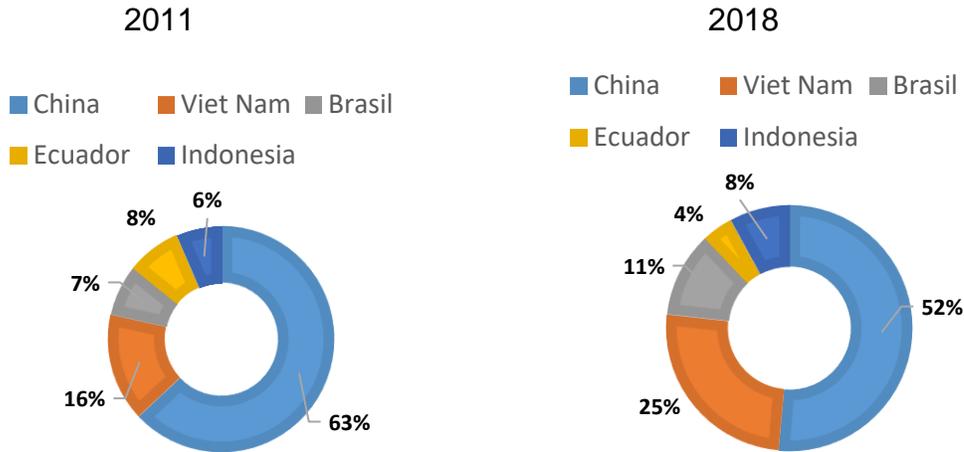
Gráfica 4: Participación de las exportaciones Grupos de países (2011;2018)



Fuente: Construcción propia

El comportamiento del sector de calzado y sus partes en lo referente a las exportaciones entre enero y octubre de 2019 tuvieron una caída de 1.1% respecto al mismo periodo del año anterior y las importaciones tuvieron un incremento de 7%, alcanzando un valor de USD 324.2 millones, mientras que las exportaciones un valor de solo USD 27.2 millones, indicando que el sector está fuertemente golpeado por las importaciones provenientes principalmente de China y Vietnam (ACICAM 2019).

Gráfica 5: Participación de las importaciones por países (2011; 2018)



Fuente: Construcción propia

2. Análisis de indicadores financieros del sector del calzado en el país bajo la norma local periodo 2012-2015¹

El análisis de los indicadores financieros del sector está soportado en las cifras que las empresas reportan a la Superintendencia de Sociedades bajo norma local en el periodo (2012-2018) a partir del 2016 inclusive, son las reportadas en el formato NIIF, por lo que el análisis se realiza en dos momentos correspondiente al reporte bajo las dos normas. Con el fin de eliminar el efecto inflacionario las cifras se deflactaron por el Índice de Precios al Productor (IPP), correspondiente a la rama de las Industrias Manufactureras. Este índice fue tomado de los reportes del Banco de la Republica, diciembre 2014=100.

El reporte de los indicadores financieros corresponde a la clasificación Industrial Internacional uniforme CIIU Rev, 4ac para el sector de calzado y marroquinería de la industria manufacturera correspondiente a los grupos d1910, d1921, d1925, d1926, d1932 y d1939 (Manufacturas de calzado y productos relacionados y curtiembre y manufacturas de cuero diferentes a calzado), quedando los valores a precios de 2014

i. Activos pasivos y Patrimonio del sector cueros y calzado.

Tabla 1 Activos sector calzado y marroquinería

El análisis inicial de los activos de las empresas del sector cuero permite observar que el mayor porcentaje de estos se encuentra concentrado en los activos corrientes, los cuales a su vez tienen mayor peso en las cuentas por cobrar a corto plazo y los inventarios. En el componente de los activos no corrientes las propiedades de planta (activos fijos tangibles) son el rubro que más aporta. Este

¹Deflactado por el Índice de Precios al Productor IPP, base diciembre 2014=100, según rama de actividad económica. Tomado de: <https://totoro.banrep.gov.co/analytics/saw.dll?Go>

comportamiento es similar para todo el periodo de estudio. Es decir, el activo corriente está concentrado en productos en el mercado y en inventarios; lo anterior puede indicar una dinámica bastante aceptable en lo que concierne a las ventas, por un lado, pero por otro al tener un valor de los inventarios aproximado a las cuentas por cobrar en el corto plazo, indica que la rotación de estos es lenta, aunque el dato final nos los va presentar el análisis de los indicadores financieros

ACTIVOS SECTOR CUERO 2014=100				
CONCEPTO	2012	2013	2014	2015
Activo corriente				
Disponible	40.885.578	42.076.323	52.588.675	45.164.454
Inversiones	31.335.959	36.029.910	41.348.435	14.813.275
Deudores CP	356.873.764	404.099.407	549.127.579	409.673.017
Inventarios CP	285.441.660	405.077.696	424.830.856	333.901.635
Diferidos cp	15.580.392	4.933.096	3.900.627	2.496.300
Subtotal activo corriente	730.117.353	892.216.432	1.071.796.172	806.048.681
Activo no corriente				
Inversiones	45.604.776	10.667.951	39.914.578	24.706.618
Deudores LP	4.404.514	11.810.141	18.486.197	12.408.875
Propiedades de planta	142.571.468	165.109.241	257.803.710	204.366.017
Activos intangibles	26.465.461	64.947.603	61.071.765	80.634.370
Diferidos	20.687.316	36.292.829	37.710.049	28.281.961
Otros activos	5.515.202	5.649.942	6.631.837	2.284.650
Valorizaciones	196.729.376	266.839.874	367.672.607	222.042.516
Subtotal activo no corriente	441.978.112	561.317.579	789.290.743	574.725.007
Total activos	1.172.095.465	1.453.534.012	1.861.086.915	1.380.773.689

Fuente: construcción propia

Tabla 2: Pasivos y patrimonio sector calzado y marroquinería

PASIVOS SECTOR CALZADO 2014=100				
PASIVOS	2012	2013	2014	2015
Pasivo corriente				
Obligaciones financieras	145.150.393	221.156.784	203.542.628	163.516.052
Proveedores	136.744.747	170.695.633	235.798.353	180.385.597
Cuentas por pagar	93.208.567	85.991.525	116.801.926	83.822.289
Impuestos	37.626.761	38.826.616	48.264.801	39.914.645
Obligaciones laborales	12.418.387	16.053.262	18.379.298	13.890.546
Provisiones obligatorias	5.242.100	5.429.458	6.673.881	1.990.327
Diferidos	294.795	280.665	2.099.944	386.830
Otros pasivos	21.717.737	18.364.364	26.792.523	15.774.198
Total pasivo corriente	452.403.486	556.798.306	658.353.354	499.680.484
Pasivo no corriente				
Obligaciones financieras	88.667.900	144.498.320	224.214.239	186.744.928
Proveedores	4.029.361	46.590	957.777	807.873
Cuentas por pagar	18.193.017	13.672.732	24.700.280	16.825.090
Impuestos	2.053.312	703.694	244.948	-
Obligaciones laborales	2.320.864	1.573.567	172.480	-
Provisiones obligatorias	3.852.494	4.810.009	5.596.229	1.443.996
Diferidos	1.008.191	2.342.394	404.616	1.925.627
Otros pasivos	2.755.464	1.228.588	986.147	1.251.150
Subtotal pasivo no corriente	122.880.603	168.875.895	257.276.716	208.998.665
Total pasivo	575.284.089	725.674.201	915.630.070	708.679.148
PATRIMONIO SECTOR CUERO 2014=100				
Patrimonio	2012	2013	2014	2015
Capital social	89.842.442	105.401.040	152.060.116	114.552.898
Superavit de capital	41.976.026	63.323.437	62.459.239	43.257.162
Reservas	61.305.865	102.219.748	118.463.206	96.614.531
Revalorización de patrimonio	120.322.825	109.293.255	112.533.954	58.436.612
Dividendos	-	-	65.154	-
Resultados del ejercicio	47.952.057	39.120.373	50.710.196	33.874.060
Resultados de ejercicios anteriores	27.680.573	40.450.918	81.252.551	99.921.813
Superavit por valorizaciones	207.731.588	268.051.038	367.912.429	225.437.463
Total patrimonio	596.811.376	727.859.810	945.456.845	672.094.541
Total pasivo y patrimonio	1.172.095.465	1.453.534.012	1.861.086.915	1.380.773.689

Fuente: construcción propia

El componente de pasivos corriente nos muestra una concentración en las obligaciones financieras y proveedores casi que, con valores similares en el periodo a excepción del año 2013, en el que se muestra una diferencia significativa en estos rubros. Estos dos componentes (obligaciones financieras y proveedores soportan el 62,3% de las obligaciones de corto plazo del sector para el año 2012, teniendo un comportamiento similar en el resto de años de estudio.

Por otro lado los pasivos corrientes representan el 78,6% con un alto componente de dudas por pagar, del total de pasivos, lo que podría generar problemas de liquidez y capacidad de pago del sector, pero no se debe olvidar que de igual forma existe un rubro de cuentas por cobrar en el corto plazo muy superior al rubro de cuentas por pagar, sin embargo este análisis debe estar soportado por los indicadores financieros que en última instancia los que podrán determinar la capacidad financiera del sector. El patrimonio es sólo un 3,7% mayor que los activos, lo que deja, podría decirse, ciertas inquietudes, puesto que el patrimonio escasamente puede cubrir las deudas del sector.

ii. Estado de resultados del sector cueros y calzado

Tabla 3: Estado de resultados sector calzado y marroquinería

ESTADO DE RESULTADOS 2014=100 (MILES DE PESOS)				
CONCEPTO	2.012	2.013	2.014	2.015
Ingresos operacionales	1.263.467.939	1.565.554.944	1.680.867.053	1.941.214.618
(-Costos ventas y prestación del servicio	869.242.195	1.062.039.201	1.226.490.679	1.389.005.284
UTILIDAD BRUTA	394.225.744	503.515.743	454.376.374	552.209.334
(-Gastos opracionales de administración	102.356.409	122.852.111	107.812.155	126.257.220
(-Gastos opercionales de ventas	202.195.643	303.166.330	254.537.468	304.961.361
UTILIDAD OPERACIONAL	89.673.693	77.497.302	92.026.751	120.990.753
Ingresos no operacionales	76.376.237	79.602.302	137.888.218	133.945.642
(-Gastos no operacionales	87.564.843	92.329.533	162.366.354	170.614.952
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	78.485.087	64.770.070	67.548.615	84.321.443
(-Impuesto de renta y complementarios	30.533.030	25.649.697	31.120.451	37.166.713
GANANCIAS Y PÉRDIDAS	47.952.057	39.120.373	36.428.164	47.154.730
Fuente: construcción propia				

El estado de resultados pone de manifiesto un estado financiero en cierta forma estable, en tanto que las ganancias han presentado un comportamiento levemente creciente, solo con una disminución del 6,88% entre al año 2013-2014. El análisis discriminado por componentes permite observar financiación extraordinaria puesto que los gastos no operacionales están por encima de la utilidad operacional, y que los primeros tienen un crecimiento acelerado a partir del año 2013, llegando a tener un incremento del 84,78% en solo dos años (entre 2015 y 2013), lo que se refleja en el comportamiento de los ingresos netos del sector. O sea que los gastos no operacionales están influyendo fuertemente en las ganancias netas, por lo que ameritaría una revisión para determinar de qué forma se podría mejorar las ganancias netas.

Este análisis preliminar permite observar que, en el sector de calzado y marroquinería, por lo menos en el periodo de estudio, existe una alta concentración de activos de corto plazo representados en cuentas por cobrar e inventaros, y el largo plazo los activos se concentran en propiedades de planta y valorización de activos. Sin embargo, los activos de corto plazo son mayores a los de largo plazo.

Por el lado de los pasivos las obligaciones de corto plazo tienen una mayor participación que se visualizan en obligaciones financieras y proveedores, además en el largo plazo las obligaciones financieras representan un porcentaje importante dentro de los pasivos. En este contexto se puede concluir que el sector aprovecha la financiación externa para el desarrollo de las actividades sin recurrir a la financiación a través de los socios (financiación interna) lo que puede ser una sana

política al aprovechar las bondades del sector financiero, si se realiza un adecuado manejo de estas obligaciones.

iii. Indicadores financieros

El análisis preliminar presenta una visión muy generalizada de la situación financiera del sector, por lo que se hace necesario acudir a los indicadores financieros que son los que en última instancia muestran su comportamiento real en este sentido. De esta forma y en el entendido que los indicadores de liquidez permiten determinar la capacidad de afrontar los compromisos de corto plazo de una entidad y de evaluar la correcta administración de los recursos, y demuestran así mismo la posibilidad de iliquidez en el corto plazo, se realiza el siguiente análisis de estos indicadores

Tabla 4: Indicadores de liquidez sector calzado y marroquinería

INDICADORES DE LIQUIDEZ				
CONCEPTO	2.012	2.013	2.014	2.015
Razón corriente	1,61	1,60	1,63	1,61
Prueba acida	0,98	0,87	0,98	0,94
Rotación de cartera (días)	102	93	118	76
Rotación de inventario (días)	118	137	125	87
Rotación cuenta por pagar (días)	57	58	69	47
Ciclo de liquidéz	220	230	242	163
Ciclo de caja	163	172	173	116
Productividad del Capital de trabajo Operativo Neto (PKLON)	40,0%	40,8%	43,9%	29,0%

Fuente: construcción propia

La razón corriente muestra que el sector no podría tener problema de iliquidez en el corto plazo, puesto que el periodo de estudio los activos de fácil convertibilidad en efectivo para cumplir con las obligaciones son muy superiores a los pasivos corrientes, permaneciendo casi que inalterado en este periodo.

En cuanto a la prueba acida, en tanto que descuenta el patrimonio, permite tener una aproximación más precisa a la capacidad del sector para afrontar sus obligaciones financieras de corto plazo. Los resultados arrojan un indicador menor a uno, aunque bastante cercano, superior 0,9, lo que nos puede llevar a concluir, que el sector podría tener algunas dificultades de cubrir las obligaciones financieras en el corto plazo, aunque no tanto, por lo que las empresas deberían evolucionar en este sentido con cierta precaución. Al decir con cierta precaución, nos referimos a que debe realizar un análisis, para dejar claro si las empresas del sector están teniendo un apalancamiento demasiado, alto, que puede ser el caso, puesto que como vimos anteriormente las obligaciones financieras representan un alto porcentaje de los activos de corto plazo. También se debe determinar si es que están en dificultades de realizar las ventas, o realizan los cobros demasiado lento; esta es otra posibilidad, dado que el balance refleja un alto porcentaje de cuentas por cobrar.

En cuanto a la rotación de cartera que muestra el sector se puede observar que en general este demora 104 días (3.4 meses) en convertir en efectivo las cuentas por cobrar, para el primer año, sin embargo, para el año 2015 la rotación disminuyó a 76 días (2,5 meses); una sana administración debe tratar en evitar en extremar la duración de estos activos. En este sentido podemos asegurar que el sector mejoró la conversión de cartera en activo, aunque si lograra disminuirlo de una forma más acentuada, se vería reflejado en una mayor solidez.

La rotación de inventarios que muestra la capacidad que tiene el sector de convertir la mercancía en bodega en efectivo (en ventas físicas) dura 102 días, aproximadamente 3, 4 meses, en el año 2012, sin embargo, en el año 2015 la situación cambia al disminuir esta rotación 87 días (3 meses). Aunque es así, las empresas del sector deben revisar este indicador puesto que la demora en monetizar

estos activos presenta una situación que podría ser delicada si se convierte falta de liquidez y en altos costos de mantenimiento de inventarios, sobre todo en un sector como el de calzado, donde la demanda de estos artículos es bastante alta.

Ahora bien, de la rotación de cuentas por pagar podemos decir que es más baja que la rotación de cuentas por cobrar, lo que podría, sin poder asegurar, que esta diferencia tenga un efecto en las finanzas del sector, aunque podríamos de igual forma decir que se esperaría que exista un equilibrio en estos rubros que seguramente mejorarían su liquidez. Por otro lado, si analizamos el ciclo de caja, que vincula la parte operativa del sector desde el momento de inicio del ciclo productivo hasta que logra recuperar esa inversión, muestra que en el sector este fue de 163 días (5,4 meses) para el año 2012 y de 116 días (3,8 meses) para el año 2015, lo que a nuestra manera de ver es un poco elevado para un sector como el de calzado, lo que seguramente está vinculado a la alta duración en la rotación de inventarios.

El ciclo de liquidez, o ciclo de conversión de efectivo que es el plazo que transcurre desde que se paga la compra de materia prima necesaria para manufacturar un producto hasta la cobranza de la venta de dicho producto, y que efectivamente muestra la capacidad que tiene el sector de convertir en dinero líquido la compra de materia primera y su proceso de transformación en producto final vendido, es de 220 días en el año 2015, es muy alto y muestra un esfuerzo grande del sector. Para el año 2015 este disminuye a 163 días, aunque sigue siendo un esfuerzo bastante importante.

Utilizamos la productividad del capital de trabajo operativo (PKLO), dado que es un indicador más fuerte que capital de trabajo, en tanto que considera únicamente los activos que se intervienen en la generación de recursos para la empresa, además de excluir las cuentas por pagar. Es decir, está midiendo la cantidad de recurso que deben invertirse para poder funcionar en determinado nivel de producción y ventas. En el caso del sector de calzado y marroquinería observamos que es un poco baja al oscilar entre el 40,0% y 43,9% en el periodo, lo que es el reflejo tanto de la baja rotación de inventarios, de cartera y de cuentas por pagar, puestos que estos rubros afectan directamente la PKLO.

Es por esto que una sana política de fianzas de una empresa tiene que tener en cuenta estos componentes: En general no debería existir, como existe en este periodo de análisis una diferencia en días entre la rotación de cartera y la rotación de cuentas por pagar puesto que esto desequilibra el capital de trabajo, es decir la empresa está financiando la diferencia en días con recursos extras.

Tabla 5: Indicadores de rentabilidad sector calzado y marroquinería

INDICADORES DE RENTABILIDAD				
CONCEPTO	2012	2103	2104	2015
Margen Bruto	31,2%	32,2%	27,0%	28,4%
Margen Operacional	7,1%	5,0%	5,5%	6,2%
Margen Neto	3,8%	2,5%	2,2%	2,4%
Rentabilidad Operativa del Activo (ROA)	7,7%	5,3%	4,9%	8,8%
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	8,0%	5,4%	3,9%	7,0%

Fuente: construcción propia

El análisis de los indicadores financieros de rentabilidad que evalúan el sector para muestran un comportamiento al parecer estable, o con oscilaciones porcentuales leves. El Margen Bruto para el año 2012 es de 31,2% sin embargo para el año 2014 disminuye 3,3 puntos porcentuales, valor que en términos monetarios es muy alto, representa una disminución de \$60.150.630 (miles), lo que en realidad es una cifra bastante alta. Esto se debe por lo general a un incremento en los costos de producción asociados a variables como incremento en la tasa de cambio, cuando se trabaja con un alto porcentaje de materia prima importada, como efecto de los mismos precios internos.

En la medida que el margen operacional descuenta todos los gastos operacionales que intervienen en el proceso, es un indicador mucho más preciso para medir la rentabilidad del sector, en tanto que son gastos que no se pueden eludir y que forman parte intrínseca del mismo. De igual forma que el margen bruto, este indicador presenta oscilaciones hacia la baja, especial mente del año 2012 al año

2014, aunque con una leve recuperación para el año 2015. Todas estas variaciones podrían estar asociadas políticas fiscales que afectan los costos salariales y a una sana política administrativa.

Al incluir otros componentes de gastos en su cálculo el margen neto es un indicador más eficiente sobre el beneficio obtenido sobre las ventas del sector al permitir tener cierta certeza de si efectivamente se está realizando un sano control sobre los costos. En el caso del sector cuero observamos un deterioro permanente en el periodo de análisis de este indicador, lo que nos dice que existen costos extraordinarios que están afectando sus beneficios, y que podría deberse a una no muy buena administración de las empresas.

La Rentabilidad Operativa del Activo (ROA), es uno de los indicadores que más es utilizado para medir el comportamiento de los activos en relación con su rentabilidad. En este trabajo decidimos utilizar la rentabilidad Operativa Neta del Activo, puesto que es más precisa al incluir las cuentas por paga. En el caso del sector de calzado y marroquinería es muy baja, igual que la Rentabilidad sobre el Patrimonio ROE, lo que indica que el sector está siendo golpeado muy fuertemente tanto por variables exógenas como endógenas. Es decir, aparte de una administración de las empresas, que puede ser deficiente, también está siendo afectado fuertemente por el ingreso de mercancías pertenecientes al sector en volúmenes considerables que han disminuido las ventas, al desplazarse la demanda de la producción interna a los artículos importados legalmente y de contrabando.

b. Análisis de indicadores financieros del sector del calzado en el país bajo NIIF periodo 2016-2018²

En esta parte se realiza el análisis del comportamiento financiero de las empresas que reportan a la Superintendencia de Sociedades bajo norma NIIF. De igual forma que bajo norma local con el fin de eliminar el efecto inflacionario las cifras se deflactaron por el Índice de Precios al Productor (IPP), correspondiente a la rama de las Industrias Manufactureras. Este índice fue tomado de los reportes del Banco de la Republica, diciembre 2014=100.

El reporte de los indicadores financieros corresponde a la clasificación Industrial Internacional uniforme CIIU Rev, 4ac para el sector de calzado y marroquinería de la industria manufacturera correspondiente a los grupos d1910, d1921, d1925, d1926, d1932 y d1939 (Manufacturas de calzado y productos relacionados y curtiembre y manufacturas de cuero diferentes a calzado), quedando los valores a precios de 2014.

i. Estado de Situación Financiera

La tabla 6 muestra el componente del estado de situación financiera del sector; se observa que los activos corrientes son los que mas contribuyen dentro de los activos totales en los tres años, situación que es consecuente con el análisis correspondiente al periodo bajo norma local. De igual forma es claro que los inventarios tienen un gran porcentaje de participación en el activo corriente todos los años, llegando a estar alrededor del 57% para en el año 2017 y en promedio para los tres años 53%, lo que no es muy conveniente para ninguna empresa. En los activos de largo plazo las propiedades de planta y equipo, como inversiones permanentes son las que mas contribuyen, algo que concuerda con filosofía empresarial, en el entendido que los activos fijos dan solidez a una empresa.

²Deflactado por el Índice de Precios al Productor IPP, base diciembre 2014=100, según rama de actividad economía. Tomado de: <https://totoro.banrep.gov.co/analytics/saw.dll?Go>

ESTADOS FINANCIEROS NIIF (2016-2018 miles de millones de pesos)			
ACTIVO CORRIENTE	2016	2017	2018
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	72.906.275	126.586.379	101.676.856
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	391.146.136	401.799.506	471.928.557
Activos impuestos corrientes	25.697.626	26.516.717	28.939.055
Inventarios	580.246.297	737.146.361	589.123.162
Activos financieros	17.878.680	4.854.112	6.918.364
Activos no financieros	8.870.580	5.264.719	14.237.542
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1.096.745.594	1.302.169.811	1.212.823.535
ACTIVO NO CORRIENTE			
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	25.901.311	17.645.240	23.423.208
Activos por Impuesto	100.330	322.603	1.455.279
Activos por Impuesto Diferidos	18.775.687	19.346.760	32.909.997
Inventarios	-	36.831	-
Activos Biológicos	-	4.341.037	-
Propiedades Planta y Equipo	732.743.795	732.627.128	677.630.074
Propiedades de Inversión	51.565.443	89.656.856	87.671.717
Intangibles	39.381.659	34.743.818	21.858.932
Activos Financieros	15.448.069	36.728.056	29.469.553
Activos no financieros	24.292.761	29.410.157	27.073.331
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	908.209.055	964.858.484	901.492.092
TOTAL ACTIVO	2.004.954.649	2.267.028.295	2.114.315.627

Fuente: construcción propia

El análisis de los pasivos muestra que estos son mucho mayores que la empresa utiliza en mayor parte el financiamiento externo que los recursos de los accionistas, puesto que el total de pasivos superan el valor del patrimonio en 58% en los dos primeros años y en 35% para el año 2018. Ahora bien, tanto en el corto como en el largo plazo son las obligaciones financieras las que contribuyen al comportamiento de los pasivos, sin embargo, los acreedores y otras cuentas por pagar representan más del 50% de los pasivos corrientes. Algo claro es que los pasivos se concentran en el pasivo corriente pudiendo generar problemas de liquidez en el sector dada la gran concentración de financiación externa.

PASIVO (2014=100)			
PASIVO CORRIENTE			
Obligaciones Financieras	275.877.231	300.833.550	226.391.087
Acreedores Comerciales y Otras cuentas por pagar	397.934.343	462.938.782	479.573.499
Pasivos por impuestos corrientes	63.470.552	72.052.943	67.477.483
Beneficios a empleados	13.440.718	17.951.069	22.977.134
Provisiones	2.723.229	2.303.468	2.714.072
Otros pasivos	18.469.253	20.904.234	16.753.251
TOTAL PASIVO CORRIENTE	771.915.327	876.984.046	815.886.528
PASIVO NO CORRIENTE			
Obligaciones Financieras	324.279.418	322.210.120	253.340.900
Acreedores Comerciales y Otras cuentas por pagar	59.300.957	86.631.179	29.999.294
Pasivos por impuestos diferidos	53.429.248	63.315.459	70.049.712
Pasivos por impuestos	476.224	2.455.398	3.129.241
Beneficios a empleados	6.050.566	6.272.336	1.999.647
Provisiones	702.256	845.656	5.465.381
Otros pasivos	13.121.279	30.803.785	34.465.659
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	457.359.948	512.533.933	398.449.832
TOTAL PASIVO	1.229.275.274	1.389.517.979	1.214.336.360

Fuente: construcción propia

PATRIMONIO (2014=100)			
Capital Social	121.449.681	134.967.815	177.217.066
Prima en colocación de Acciones	34.267.135	37.381.892	85.729.662
Reservas	176.745.588	169.871.981	72.262.265
Revalorización del patrimonio	126.279.062	128.758.246	153.308.981
Resultados del ejercicio	278.291.597	382.720.143	352.023.262
Resultado de ejercicios anteriores	-	-	-
Superavit por revaluación	38.646.312	23.810.240	59.438.030
TOTAL PATRIMONIO	775.679.375	877.510.316	899.979.267
PASIVO Y PATRIMONIO	2.004.954.649	2.267.028.295	2.114.315.627
Fuente: construcción propia			

ii. Estado de resultados Integrales

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES (2014=100 miles de millones de pesos)			
CONCEPTO	2016	2017	2018
Ingresos por actividades ordinarias	2.279.969.843	2.721.017.055	2.223.612.149
Menos Costo de Ventas y prestación del servicio	1.463.760.337	1.670.193.770	1.443.353.998
UTILIDAD BRUTA	816.209.505	1.050.823.285	780.258.150
Menos Gastos operacionales de Administración	263.327.666	315.463.649	204.165.932
Menos Gastos operacionales de ventas	450.284.111	604.027.457	494.276.400
UTILIDAD OPERACIONAL	102.597.728	131.332.180	81.815.818
Mas Ingresos No Operacionales	93.870.670	106.363.877	67.778.728
Menos Gastos No operacionales	91.981.106	94.896.756	68.482.539
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	104.487.292	142.799.300	89.563.994
Menos Impuesto de Renta y Complementarios	44.149.985	54.563.041	37.325.555
RESULTADO DEL EJERCICIO	60.337.307	88.236.259	52.238.440
Fuente: construcción propia			

El análisis de los resultados integrales evidencia una pérdida de competitividad del sector en el último año al reducirse en un 18% los ingresos por actividades ordinarias, a pesar de que del año 2016 al 2017 se incrementaron 19%, lo que se refleja en la utilidad bruta del sector. Hay algo particular en el estado de resultados, podríamos decir que las empresas del sector no supieron aprovechar el incremento de los ingresos del año 2016 al 2017, puesto que en la medida que estos incrementaron lo hicieron también los gastos operacionales de administración y los de ventas, e inclusive incrementaron más que el incremento en los ingresos, ya que los gastos de ventas lo hicieron en un 34%, los ingresos fueron de tan sólo 19%. En este sentido se esperaría que una empresa trate de maximizar los beneficios tratando de reducir costos, y en una situación como la mencionada no dejar que los costos/gastos no desborden el incremento en los ingresos, puesto que esto eliminaría los beneficios que se podrían obtener.

iii. Indicadores de liquidez

INDICADORES DE LIQUIDEZ			
CONCEPTO	2.016	2.017	2.018
Razón corriente	1,42	1,48	1,49
Prueba acida	0,67	0,64	0,76
Rotación de cartera (días)	62	53	76
Rotación de inventario (días)	143	159	147
Rotación cuentas por pagar (días)	98	100	120
Ciclo de liquidez	204	212	223
Ciclo de caja	107	112	104
Productividad Capital Trabajo Operativo (PKLON)	25%	25%	26%
Fuente: construcción propia			

Los indicadores de liquidez permiten medir la capacidad del sector de cumplir con sus obligaciones financieras en el corto plazo, y de igual forma la gestión administrativa al medir otros indicadores como PKLON, Rotación de inventarios, etc.

Los resultados encontrados en este periodo de estudio bajo NIIF, indican que el sector no presenta problemas de liquidez en el corto plazo, al encontrarse que sus activos corrientes son superiores a sus pasivos corrientes, incrementándose este indicador levemente en el periodo.

La prueba ácida al no incluir los inventarios en el cálculo de la liquidez es un indicador más fuerte que la razón corriente; en este caso observamos que los inventarios están tienen una fuerte participación en la liquidez del sector, lo que no presenta un inconveniente siempre que sean de fácil realización, lo que se puede analizar con la rotación de los mismos. En consonancia con la prueba ácida el análisis de la rotación de inventario muestra que esto tienen una rotación demasiado lenta, lo que es perjudicial para el sector, por varios motivos, entre ellos el que la acumulación de inventarios, tiene un costo de almacenamiento, además de retardar los ingresos y por lo tanto los beneficios, y al ser un alto componente de los activos corrientes podría poner en riesgo el cumplimiento de las obligaciones financieras.

Bajo estas consideraciones los empresarios del sector deberían buscar o diseñar estrategias diferentes a las utilizadas hasta el momento para mejorar las ventas y la rotación de inventarios, en otras palabras, la baja rotación de inventarios debería tomarse como una alerta temprana para mejorar la administración de recursos.

La rotación de cartera al indicar la cantidad de días que demora la empresa para recaudar el dinero de las ventas a crédito muestra en el agregado del sector que para el ultimo año esta desmejoró al incrementarse el número de día para recaudar los dineros adeudados al sector. Ahora bien, la rotación de cuentas por pagar es superior a la de cartera, lo que inicialmente nos indicaría que el sector no tendría inconvenientes en financiarse con los ingresos provenientes de las ventas a crédito, pero hay que tener en cuenta que la rotación de cuentas por pagar es muy alta, y esto podría evidenciar problemas de liquidez y mala imagen corporativa.

El ciclo de liquidez al medir el tiempo que transcurre desde la comprar de materia prima hasta la realización de la mercancía, es decir hasta que se hace efectivo el valor de las ventas, nos muestra que el sector al tener un ciclo de liquidez elevado está haciendo un esfuerzo muy grande en el tema financiero puesto que además de ser elevado ha ido en continuo aumento, lo que seguramente se ha reflejado en la forma de financiación de los costos operativos del sector.

iv. Indicadores de Rentabilidad

INDICADORES DE RENTABILIDAD			
CONCEPTO	2016	2017	2018
MARGEN BRUTO	35,8%	38,6%	35,1%
MARGEN OPERACIONAL	4,5%	4,8%	3,7%
MARGEN NETO	2,6%	3,2%	2,3%
RENTABILIDAD OPERATIVA DEL ACTIVO	5,1%	5,8%	3,9%
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (ROE)	7,8%	10,1%	5,8%
CONTRIBUCIÓN FINANCIERA	2,7%	4,3%	1,9%

Fuente: construcción propia

Los indicadores de rentabilidad arrojan unos resultados poco satisfactorios al evidenciar la disminución en todos ellos, si bien al principio al inicio de periodo mejoraron su comportamiento. El año 2018 fue de disminución en todos los indicadores de rentabilidad lo que evidencia que el sector ha estado afectado, bien sea por manejos administrativo o por competencia desleal como el contrabando, ya que es un sector muy susceptible a este.

Si analizamos la rentabilidad operativa del activo podemos observar que perdió casi dos puntos porcentuales entre el 2017 y 2018, y la rentabilidad del patrimonio más de 4 puntos porcentuales, lo que seguramente generará preguntas en los accionistas del sector de cueros y calzados.

INDICADOR DE PERDURABILIDAD	2016	2017	2018
	33%	35%	32%

Conclusiones.

Los resultados del trabajo evidencian la pérdida de competitividad del sector de calzado por causa del clima macroeconómico en el periodo de estudio, de las importaciones provenientes de Asia y del contrabando. En el primer caso se puede asociar a la pérdida de participación en PIB de la industria manufacturera y en el componente de exportación en favor de otros sectores como el minero energético.

De igual forma el crecimiento del empleo, aunque en valor absoluto tuvo crecimiento, la tasa a la cual creció fue en constante disminución, lo que seguramente afectó el sector de cueros y calzado. En cuanto al sector externo es claro que en los últimos años las exportaciones han estado lideradas por los minero-energéticos, y por las de materia prima, teniendo poca participación la industria manufacturera.

En cuanto a los efectos del comercio exterior en el sector de calzado se puede afirmar de acuerdo a las cifras encontradas, que es bastante desalentador, puesto que las exportaciones están soportadas por las de curtiembre y es poca la participación del calzado, existiendo una proporción de 80% de la curtiembre frente a 20% del calzado. Lo anterior se podría catalogar como turismo de materia prima, en tanto se exporta la materia prima para la producción de calzado y nos devuelven este en las importaciones para competir con la producción interna. En este sentido es evidente que las importaciones provenientes de Asia afectan seriamente la producción nacional, puesto que han ganado participación en el mercado, sacando de este a muchas empresas colombianas que no han podido soportar la competencia a través del precio bajo de las importaciones asiáticas.

Los indicadores financieros tanto los arrojados bajo la norma local como la norma NIIF muestran claramente que los activos están representados básicamente en activos corrientes y que estos tienen mayor peso en las cuentas por cobrar. De igual forma los inventarios tienen un gran porcentaje de participación en el activo corriente todos los años, lo que no es muy conveniente para ninguna empresa. En los activos de largo plazo las propiedades de planta y equipo, como inversiones permanentes son las que más contribuyen, algo que concuerda con filosofía empresarial, en el entendido que los activos fijos dan solidez a una empresa.

La revisión de los resultados integrales evidencia una pérdida de competitividad del sector en el último año al reducirse en un 18% los ingresos por actividades ordinarias, a pesar de que del año 2016 al 2017 se incrementaron 19%, lo que se refleja en la utilidad bruta del sector. En este sentido se puede decir que las empresas no supieron aprovechar el incremento de los ingresos del año 2016 al 2017, puesto que en la medida que estos incrementaron lo hicieron también los gastos operacionales de administración y los de ventas, e inclusive incrementaron más que el incremento en los ingresos, ya que los gastos de ventas lo hicieron en un 34%, los ingresos fueron de tan sólo 19%.

En general se puede decir que los inventarios del sector tienen una rotación demasiado lenta, lo que es perjudicial, por varios motivos, entre ellos que su acumulación tiene un costo de almacenamiento, además de retardar los ingresos y por lo tanto los beneficios, y al ser un alto componente de los activos corrientes podría poner en riesgo el cumplimiento de las obligaciones financieras.

Referente al indicador de perdurabilidad empresarial (IPE) observamos que las empresas del sector, han ido perdiendo permanencia, sobre todo en el primer periodo al pasar de 49,4% (2012) a 36% (2015), lo que indica que la contribución de los indicadores soportes no tuvieron muy buenos resultados, sobre todo la productividad del capital de trabajo operativo neto (PKLON), y la contribución financiera que fue negativa en los dos últimos años.

Para el segundo periodo (2015-2018) se observa una recuperación del IPE para el sector, aunque sin llegar a los niveles del 2012. Lo anterior confirma las dificultades por la que ha atravesado el sector en los últimos años, como consecuencia, por un lado, por la misma dinámica del comercio, y por otro, por los manejos administrativos no muy adecuados, puesto que ya vimos en análisis anterior que en el sector no se supieron aprovechar las ventajas que un momento surgieron de un incremento en las ventas, al incrementarse de igual formas los costos.

Referencias

- Asociación Colombiana de Industriales del Calzado el Curo y sus Manufacturas ACICAM, Como_va_el sector; enero a octubre de 2019.
- Arango C, Rojas A. (2003) "Demanda laboral en el Sector Manufacturero Colombiano: 1977-1999", Banco de la República 2003.
- Banco de la República (2018) "Informe del Gerente No 3, septiembre de 2018.
- Carranza, J., Arias, F., Bejarano, F. 2 La industria colombiana en el siglo XXI: Ensayos Sobre Política Económica ESPE Numero 87. 2018 Banco de la República.
- Conpes, (3678) "Política de transformación productiva: un modelo de desarrollo sectorial para Colombia". Documento Conpes 3678. Bogotá D.C., 21 de julio de 2010.
- Cortés, M., Pinzón, E. (2000) Bases de contabilidad Nacional DANE.
- Clavijo, S. Vera, A. cabra, M (2013) "Desempeño reciente y agenda de reformas. Sergio Clavijo, Alejandro Vera y Margarita Cabra". Anif junio de 2013.
- Fedesarrollo (2018) "Costos extra salariales y creación de empleo formal" informe editorial del mercado laboral. Febrero 2018,
- García y Urbina, (2000), Una mirada al mercado laboral colombiano DNP, Unidad de Análisis Macroeconómico.
- Giraldo, I (2015). Determinantes de las exportaciones manufactureras de Colombia: un estudio a partir de un modelo de ecuaciones simultáneas. Fedesarrollo. Working Paper No 69. 215-12
- Gómez, A. Gonzales, F. Hurtado, A. (2006) "Comportamiento del Empleo Industrial en Colombia, Eje Cafetero y los Departamentos de Bolívar, Santander y Tolima en el Período 1985 – 2003".
- Hill, Ch. (2001). Negocios Internacionales: competencia en el mercado global 8ª edición Mac Graw Hill. México D.F.
- Medina, C. Posso, C. Tamayo, J. (2012). "Dinámica de la Demanda Laboral en la Industria Manufacturera Colombiana 1993-2009: una Estimación Panel VAR* Borradores de economía No 694. Banco de la Republica).
- MINCIT (2018) "Informe sobre los acuerdos comerciales vigentes en Colombia".
- OIT (2015) Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en Colombia.
- Plan Nacional de desarrollo (2010 -2014) "Prosperidad para todos"
- Pessosa & Arrojo (2010) Políticas de apoyo a micro y pequeñas empresas en Brasil: avances recientes y perspectivas. APOYANDO A LAS PYMES: POLÍTICAS DE FOMENTO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. (CEPAL).
- Saavedra. M, Bustamante. S (2013) El problema de financiamiento de la PYME y el sistema nacional de garantías en Colombia.
- Toro, J., Alonso., G., Esguerra, D, (2011) "el impacto del tratado de libre comercio con Estados unidos (tlc) en la balanza de pagos hasta 2010".
- Velez, L. (2013) Formalización base de la perdurabilidad para el desarrollo económico. Revista de Coyuntura Pyme de Anif-abril de 2013.
- Zevallos. Emilio, (2011) Políticas e instituciones de apoyo a las Pymes en República Dominicana. APOYANDO A LAS PYMES: POLÍTICAS DE FOMENTO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. (CEPAL).
- Zuleta. A, (2011) Políticas de apoyo a las Pymes en Colombia. APOYANDO A LAS PYMES: POLÍTICAS DE FOMENTO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. (CEPAL).