

# Encuesta de Coyuntura

## Industria del Calzado



2do semestre 2006



# INDICE



<b>Introducción . . . . .</b>	<b>3</b>
<b>Estudio . . . . .</b>	<b>4</b>
<b>Resultados de la encuesta . . . . .</b>	<b>6</b>
<b>Gráficas</b>	
<b>Entorno y Perspectivas . . . . .</b>	<b>15</b>



**COMO PARTE DE UN ESFUERZO CONJUNTO DEL SISTEMA ESTATAL DE INFORMACIÓN JALISCO (SEIJAL) Y LA CÁMARA DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO DEL ESTADO DE JALISCO, SE REALIZA EL ESTUDIO DE ANÁLISIS DE COYUNTURA.**

**EL PRESENTE TRABAJO SE REALIZÓ DURANTE LOS MESES DE ABRIL Y MAYO DE 2007, CON 170 ENTREVISTAS DIRECTAS A EMPRESAS PERTENECIENTES A LA CÁMARA DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO DEL ESTADO DE JALISCO, CONSIDERANDO UN UNIVERSO ESTATAL DE 827 EMPRESAS, DE ACUERDO AL REGISTRO DE PATRONES DEL IMSS. EL NIVEL DE CONFIANZA EN ESTE CASO, FUE DE 95% CON UN MARGEN DE ERROR POR MUESTREO DE  $\pm 6.5\%$**



cicej

## ESTUDIO



**El presente estudio tiene como principal objetivo, determinar el grado de afectación a las empresas de la industria del calzado estatal, como consecuencia de la coyuntura de algunas variables que pueden afectar al desarrollo de las empresas durante el segundo semestre de 2006 con relación al 2° semestre del año anterior.**

**Del entorno macroeconómico se consideraron los indicadores siguientes, señalando el grado en que afectan el desarrollo de las empresas:**

- Apertura comercial**
- Economía de Estados Unidos**
- Demanda del mercado**
- Entorno económico nacional**
- Abastecimiento de materias primas**
- Infraestructura**



Además con la aplicación del cuestionario se logró la información del comportamiento y perspectivas de la producción de las empresas, del volumen de ventas, costos de producción por principales rubros, y otros como:

- Capacidad instalada aprovechada
- Tipo de calzado para mujer, niños y caballeros

A través de las entrevistas directas realizadas, se logró información sobre aspectos relevantes en las empresas del sector.

- Nuevas inversiones
- Personal ocupado
- Personal contratado
- Nivel de salarios y prestaciones
- Expectativas de contratar nuevo personal por el resto del año



## Del entorno externo

Los resultados de la aplicación de la encuesta, nos permitió conocer las características del comercio exterior de las empresas de la industria del calzado, a que mercados exportan, las características de estas empresas, el comportamiento tanto de las exportaciones como de las importaciones de las empresas durante el segundo semestre del año 2006, con relación al mismo periodo del año anterior.



cicej

# ESTUDIO



## RESULTADOS DE LA ENCUESTA

### Entorno económico

- Únicamente el 18.6% de los entrevistados, estima favorable el entorno económico para los negocios en el estado de Jalisco, el 49.0% lo considera normal.
- El 44.1% de los industriales del vestido estiman que la situación económica del país será mejor en el primer semestre del 2007.
- Existen diversas variables económicas que pueden afectar o no la actividad de la empresa y ésta afectación puede ser como oportunidad o como limitante.
- Dentro de las variables consideradas como limitantes se encuentran principalmente las importaciones ilegales afectándoles al 95.1%, le sigue el comercio informal con un 93.1%, la liquidez 77.5%, el entorno económico nacional 67.6% y el acceso al crédito 59.8%.
- Como oportunidad para el 61.8% se encuentra la economía de Estados Unidos.
- La única variable que se puede considerar que no les afecta es la apertura comercial con América Latina y el Caribe, opinan así el 42.2% de los entrevistados.



## Producción

- El nivel de producción es considerado mayor que el del mismo semestre del año pasado para el 30.3%, es el mismo para el 45.0% y menor para el 25.0%. El comportamiento promedio de la producción indica una disminución del -6.4%
- La capacidad de producción utilizada en la industria del calzado en el segundo semestre de 2006 es de 69.3% en promedio.
- Los insumos son en un 94.9% nacionales y 5.1% del exterior

## Tecnología

- La Tecnología es nacional en un 52.9% y del exterior 47.1%. El 38.3% de la tecnología extranjera procede de Italia, de Alemania 20.0%, de EU 13.3%, de Brasil 11.7%, Japón 5.0%, Estados Unidos 3.3%, España 3.3%, China 3.3% y Corea 1.7%.



## Ventas

- El volumen de ventas creció para el 31.4%, permaneció igual para el 45.1% y para el 23.5% disminuyó. En promedio el comportamiento fue decreciente en un 3.6%.
- Los precios de venta para el 55.9% aumentaron, para el 38.2% permanecieron igual y para el 5.9% disminuyeron. En promedio aumentaron un 8.1%
- El 36.7% de las ventas fueron locales, 15.2% regionales, 46.6% nacionales y 2.1% de exportación.



## Costos

- Los costos aumentaron para el 82.7% de los encuestados y permanecieron igual para el 17.3%. En promedio el comportamiento de los costos fue de un incremento de 10.6%.
- El incremento en costos es principalmente por el incremento en servicios de 12.2%, y en mano de obra 9.1%.
- En cuanto a los servicios el incremento principal es el de la energía eléctrica con un 7.0%

## Inversión

- El 28.4% de las empresas entrevistadas realizaron inversión en este periodo, con un monto promedio de \$224,348 por empresa. El 78.8% fue en maquinaria y equipo, 13.0% en capital de trabajo, infraestructura un 4.5%, investigación y desarrollo 3.8% y 0% capacitación
- Consideran realizar inversión el próximo semestre 17.6% de las empresas, con un monto promedio de \$363,500, esta será en un 47.8% destinada a maquinaria y equipo, 28.9% a capital de trabajo, 19.4% a infraestructura, 2.4% a investigación y desarrollo y un 1.1% a capacitación.



cicej

## ESTUDIO

### Financiamiento:



● Las empresas encuestadas en este periodo dicen financiarse en un 48.0% por medio de proveedores, 34.6% con otros proveedores financieros, 10.9% con banca de desarrollo, 6.2% de aportación de accionistas y un 0.2% por medio de banca comercial

### Empleo:

● El personal de la industria del calzado registrado en el IMSS, de julio a diciembre de 2006 mostró un incremento del 4.6%. De julio a diciembre de 2005 también registró un pequeño incremento del 0.6%

● Estructura del personal: 77.7% del personal es de producción, 14.2% es de administración y 8.1% es de ventas

● Durante el segundo semestre de 2006, 32.4% de las empresas entrevistadas contrataron personal, 0.0% subcontrató y 15.7% recortó personal.

● El 24.5% de las empresas entrevistadas contratarán personal el próximo semestre y el 3.9% piensa recortar.

● El 40.0% manifiesta incertidumbre al no saber si contratará personal el próximo año y el 28.4% también al no saber si recortará



## **Necesidades de capacitación:**

- Actualmente tienen capacitación para sus empleados 90.0% de las empresas entrevistadas, esta capacitación es periódica solo para el 15.1%, la proporcionan cuando se requiere 37.7% y un 46.2% al contratar personal. Para 87.4% la proporciona personal interno y para el 12.6% otra institución.
- El 22.8% de las empresas entrevistadas señalaron tener necesidad de capacitación
- Tanto la capacitación que proporcionan como la que necesitan es principalmente en producción.

## **Apoyos**

- Al preguntarles que tipo de apoyos necesita la empresa el 32.5% mencionan necesitar financiamiento, 19.2% apoyo a eventos y exposiciones, 32.5% promoción internacional.
- El 57.4% menciona conocer algún tipo de apoyo gubernamental que favorezcan la competitividad de su empresa, el mas conocido es FOJAL para el 38.3%. El 16.3% ha utilizado algún apoyo y el mas utilizado es el de NAFINSA para un 46.7%



## **Infraestructura:**

● Las carreteras son la infraestructura que los empresarios consideran mas necesaria para el desarrollo de su actividad, le siguen en orden de importancia el transporte urbano, las aduanas, la energía eléctrica, las telecomunicaciones y aeropuertos.

## **Comercio Exterior**

### ***Exportaciones***

● El 8.8% de las empresas entrevistadas exporta. De estas el 66.7% se consideran exportadoras consolidadas y el 33.3% restante se consideran exportadoras incipientes.

● El 87.8% fueron realizadas por medio del TLC.

● De las empresas que no exportan el 25.3% comenta no hacerlo por falta de financiamiento, 17.1 por insuficiente capacidad instalada, otro 17.1% por que no es rentable, 15.8% por desconocimiento, 13.7% por trámites y 7.5% otros



cicej

## ESTUDIO



● El 45.7% de las empresas que no exportan consideran ser potencialmente exportadoras (Competitivas internacionalmente pero no han exportado) y el 54.3% se consideran por desarrollar. En este mismo grupo tenemos un 74.3% que consideran tener la capacidad de ser proveedoras de una empresa exportadora.

### *Importaciones*

● El 16.6% de las empresas entrevistadas realizó importaciones en el periodo. El 46.7% de las importaciones fue materia prima proveniente en un 64.5% de Asia, 27.5% de la Unión Europea, 23.5 del TLC y 14.5% de América Latina y el Caribe. El 23.8% de las importaciones fue maquinaria y equipo proveniente en un 90.0% de la Unión Europea, el 28.6% fue producto terminado proveniente de Asia en un 83.3%.

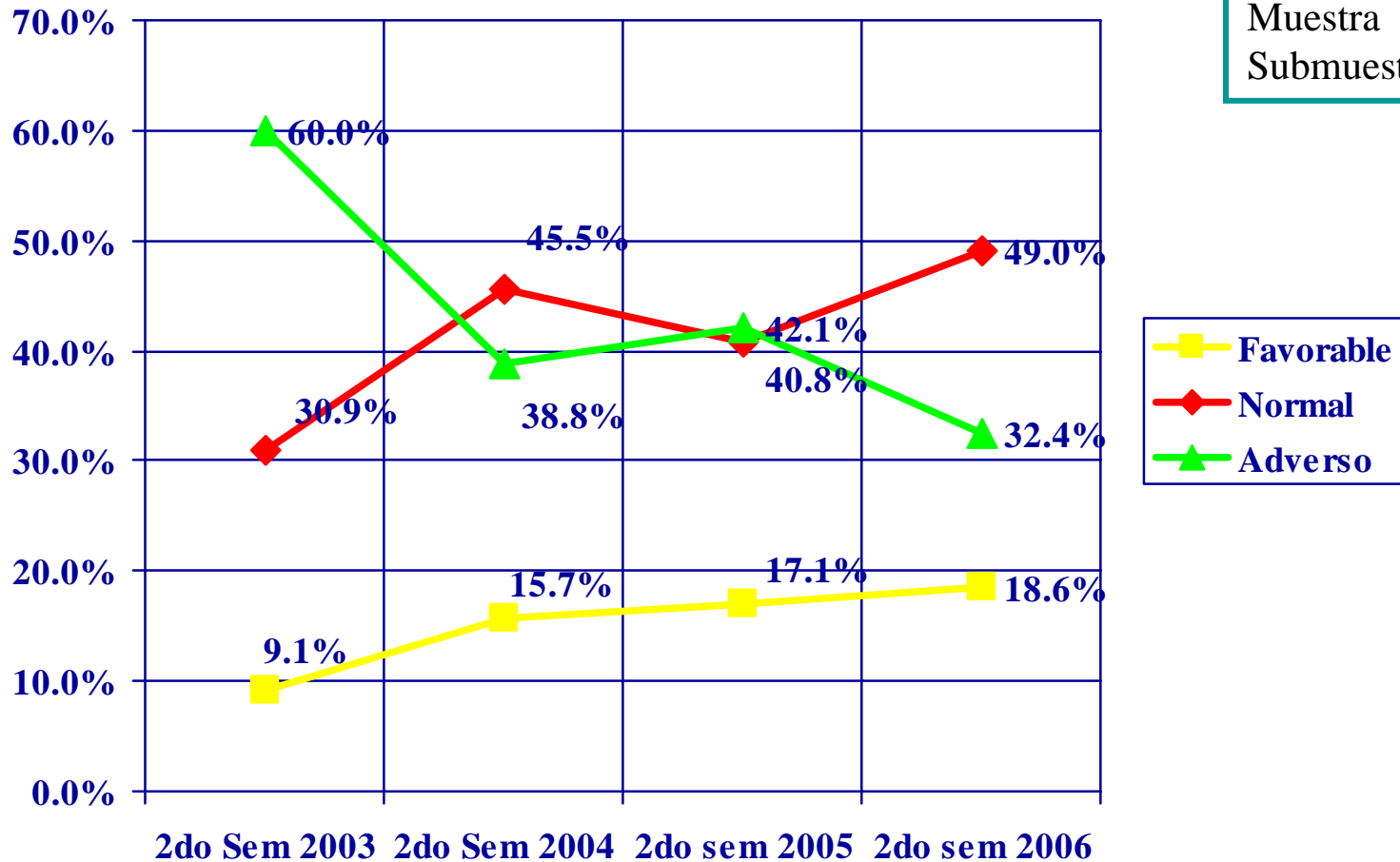


# ENTORNO Y PERSPECTIVAS ECONÓMICAS

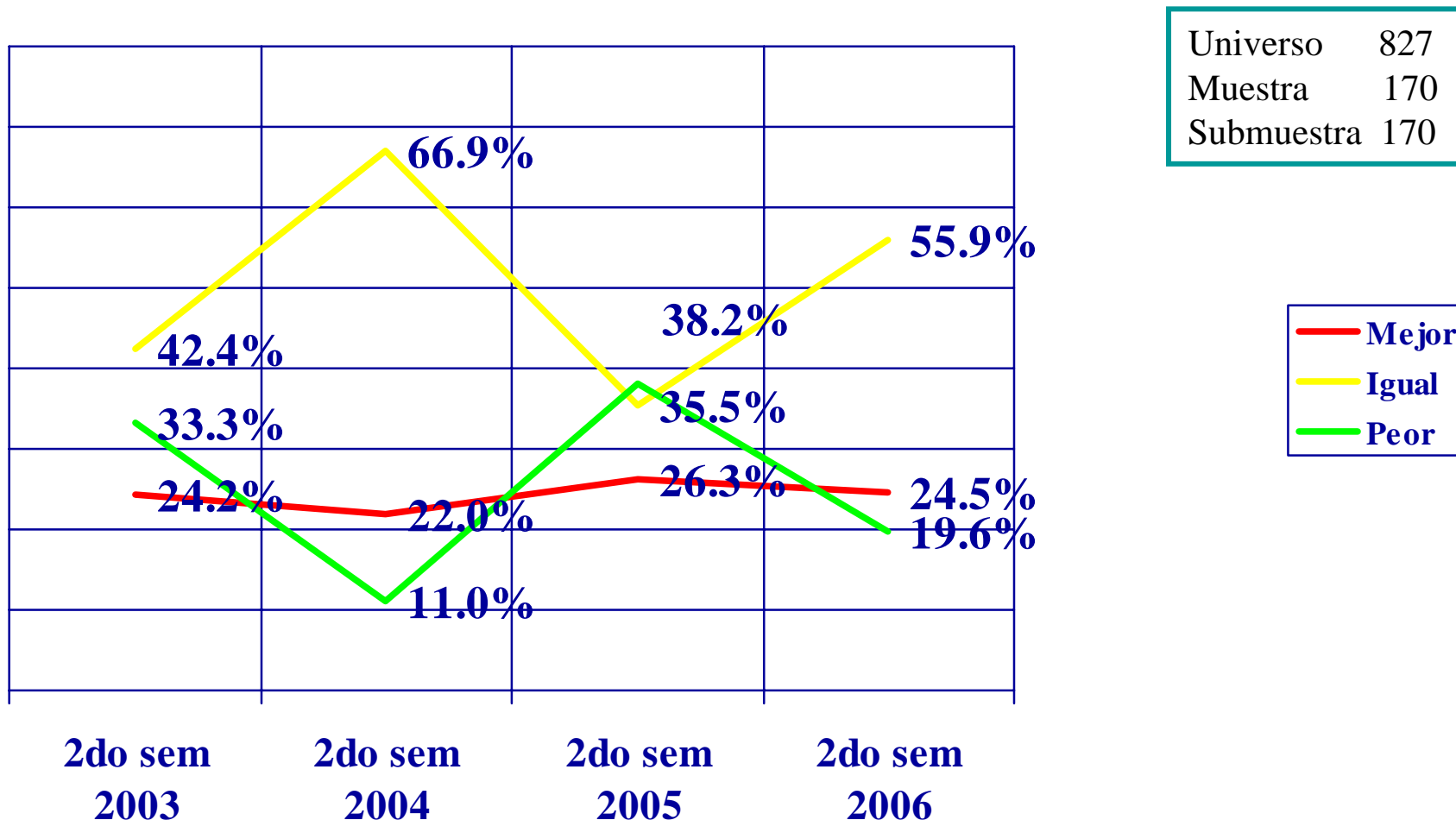
# Opinión: Actual Entorno Económico para los Negocios en Jalisco



Universo	827
Muestra	170
Submuestra	170



## Opinión: Situación Económica de la empresa al cierre del 2do semestre de 2006 comparada con el mismo semestre del año anterior

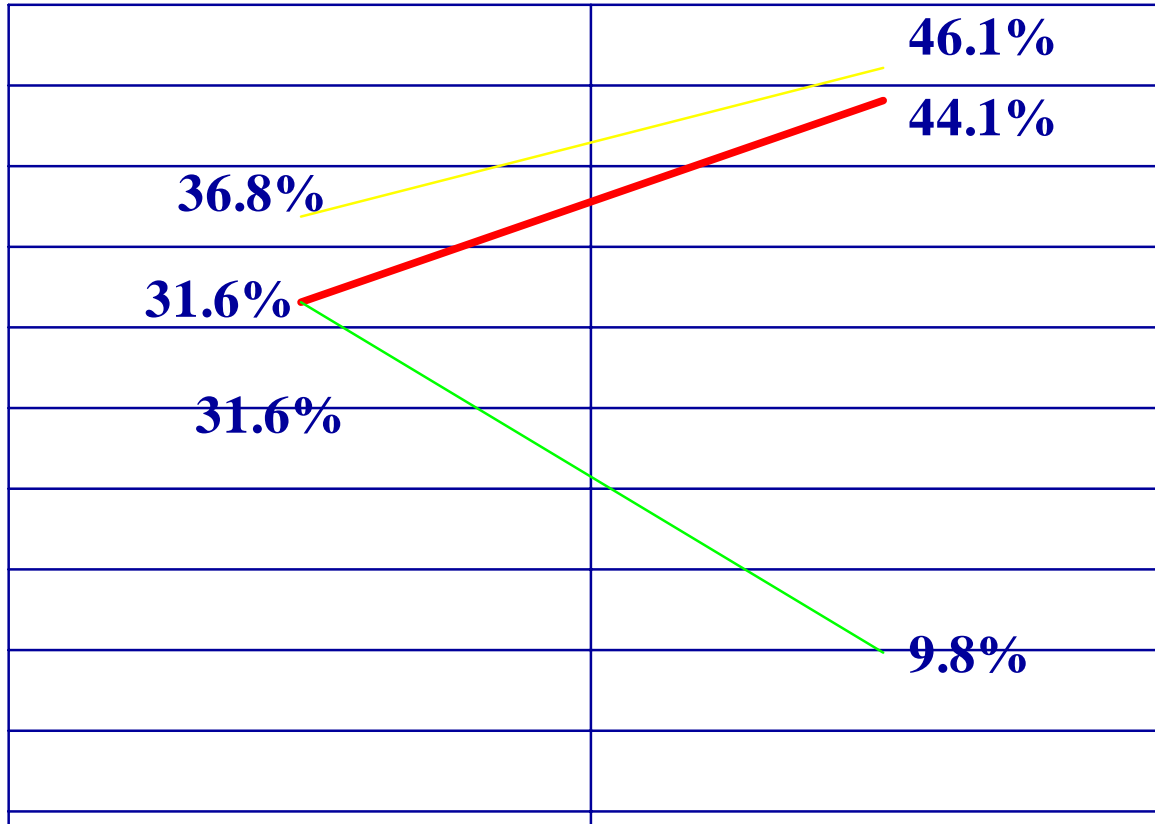




# ¿Cómo considera que será la situación económica del país para su empresa durante el primer semestre del 2007 comparada con el semestre anterior ?



Universo	827
Muestra	170
Submuestra	170



	Mejor
	Igual
	Peor

2do sem 2005

2do sem 2006



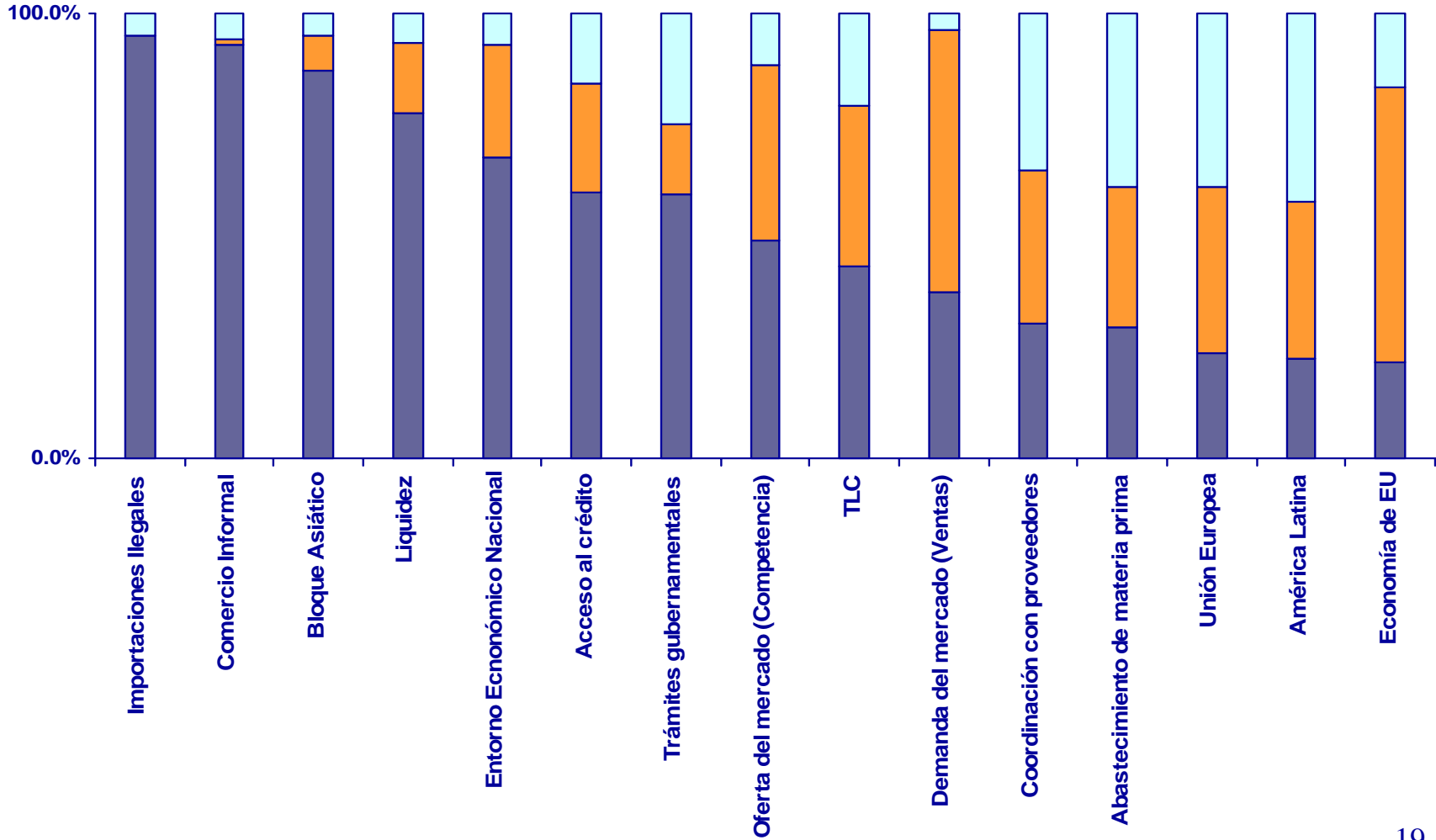
cicej

2do Sem2006

# ¿Los siguientes factores son considerados una oportunidad, limitante o no le afectan?



■ Limitante    ■ Oportunidad    □ No le afecta



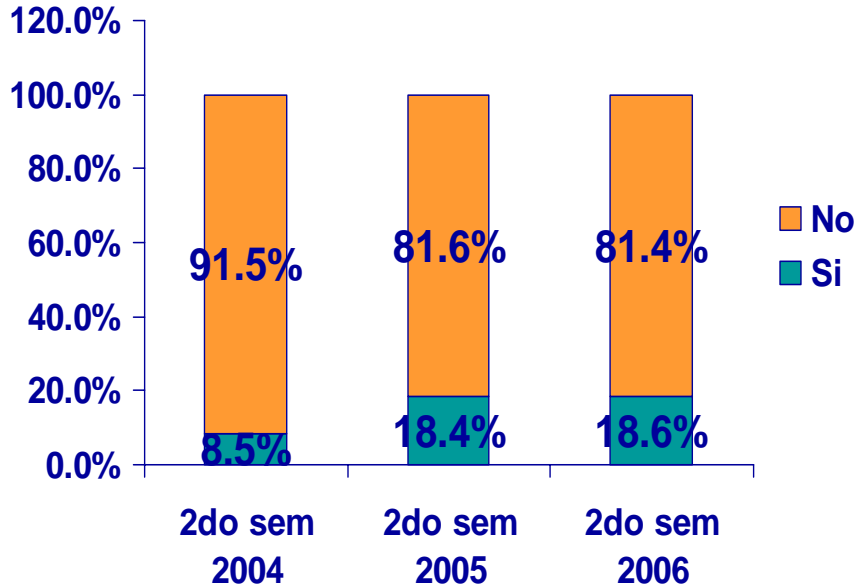


# PRODUCCIÓN



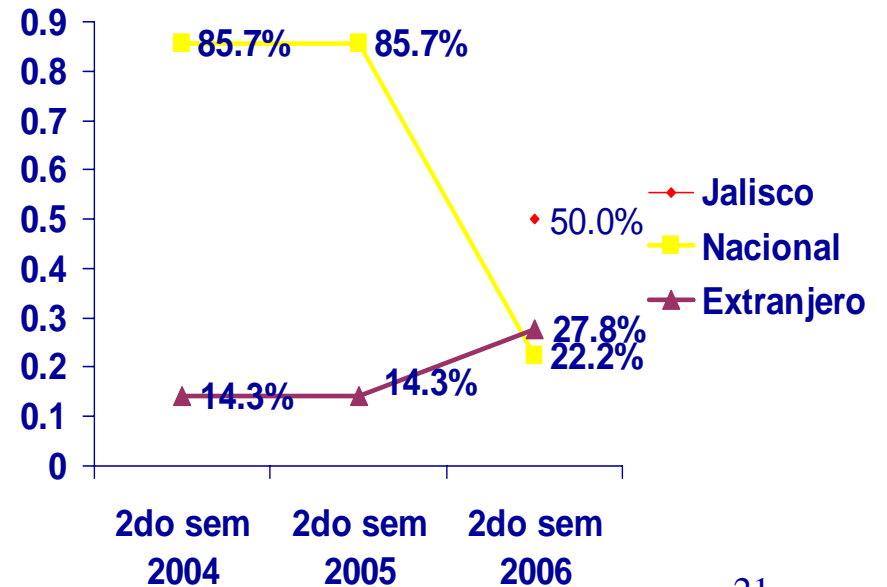
cicej

# ¿Compra regularmente algún producto terminado que incluya en sus existencias?



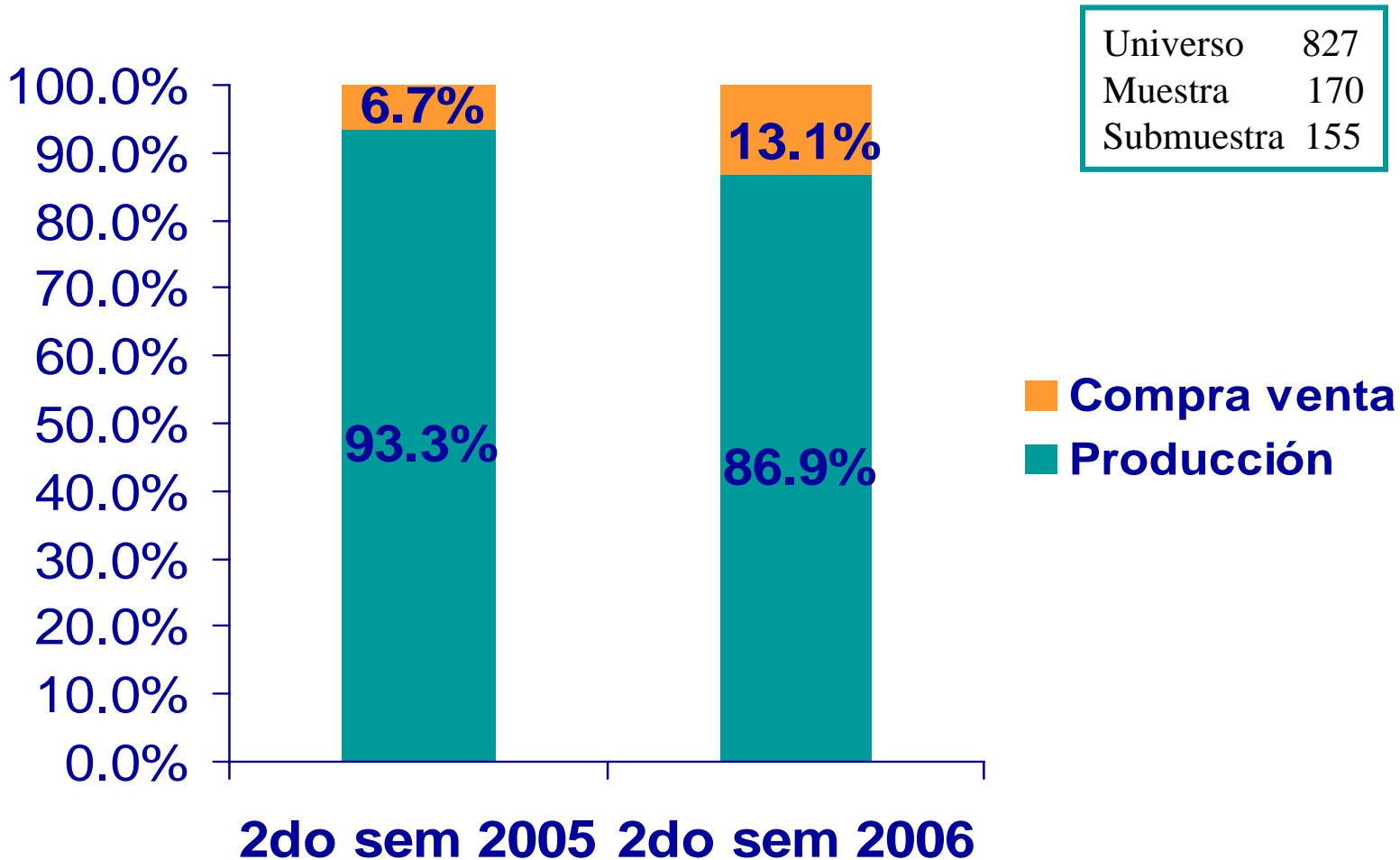
Universo	827
Muestra	170
Submuestra	166

## Origen

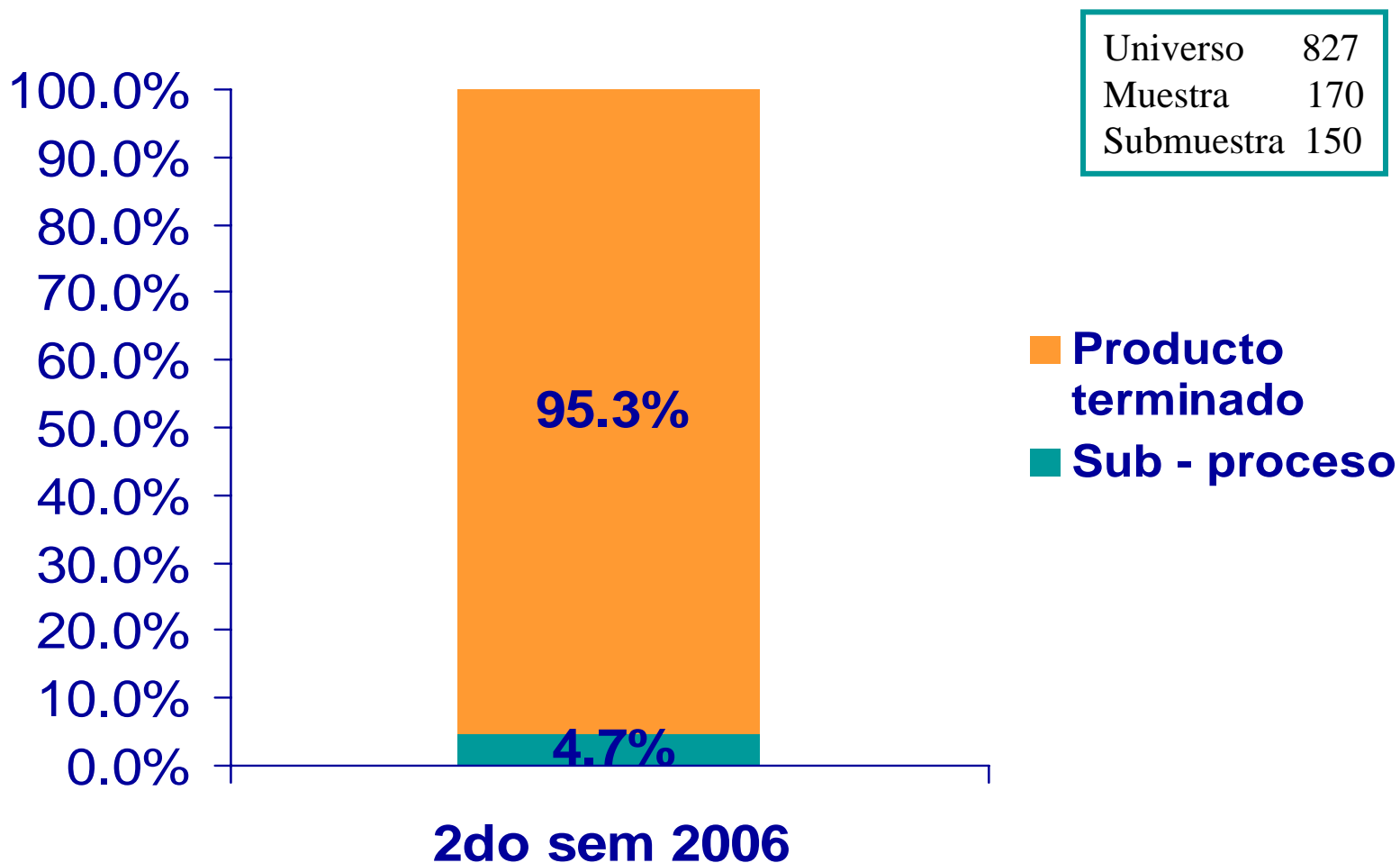


¿Cuál?	2do sem 2006
Cinturones	37.5%
Calzado	37.5%
Complementos, bolsas	12.5%
Playeras	6.3%
Tenis, casual	6.3%

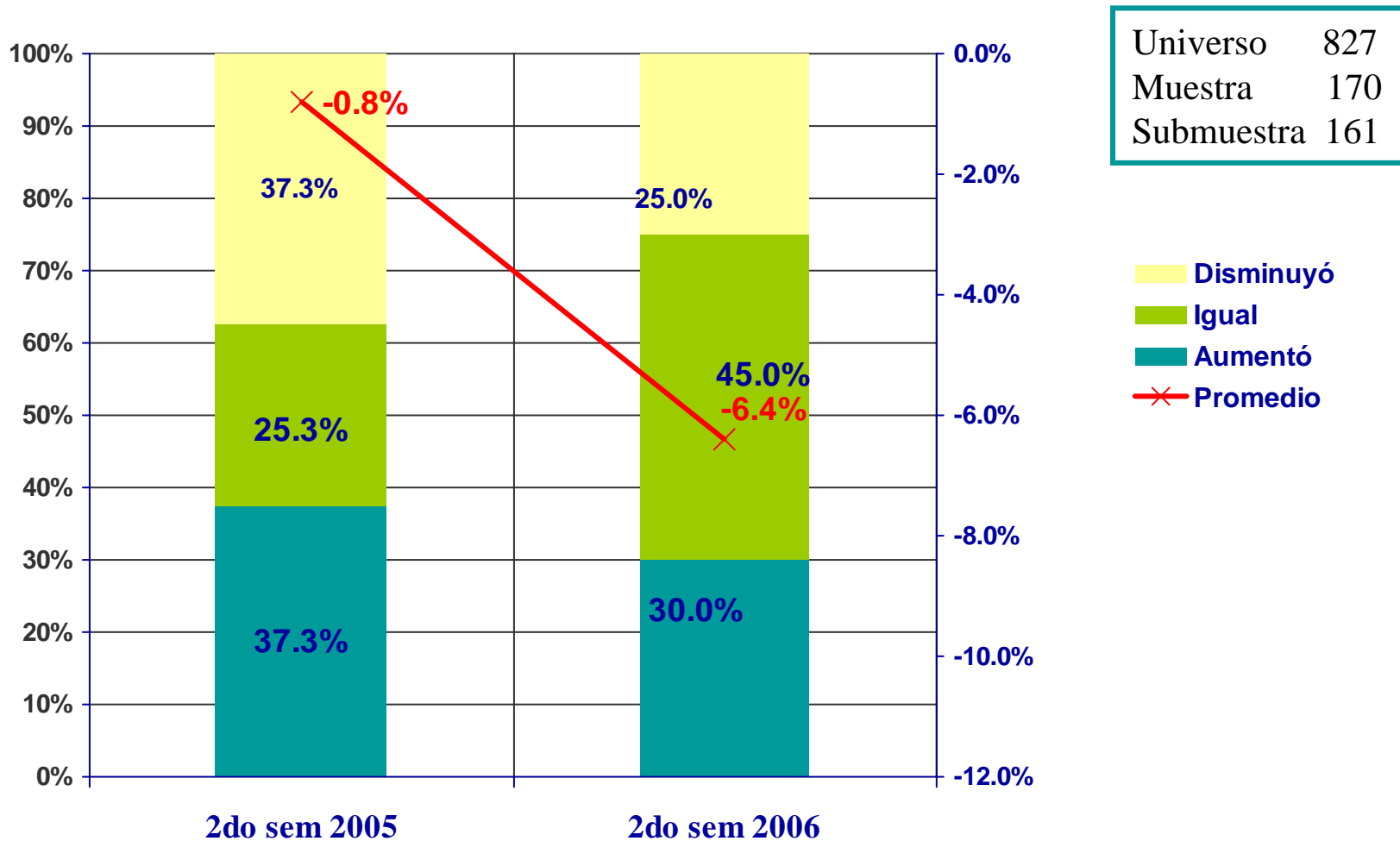
# ¿Qué porcentaje es producción de su empresa y que porcentaje es compraventa?



# ¿Qué porcentaje del producto que vende es sub-proceso y que porcentaje es producto terminado?



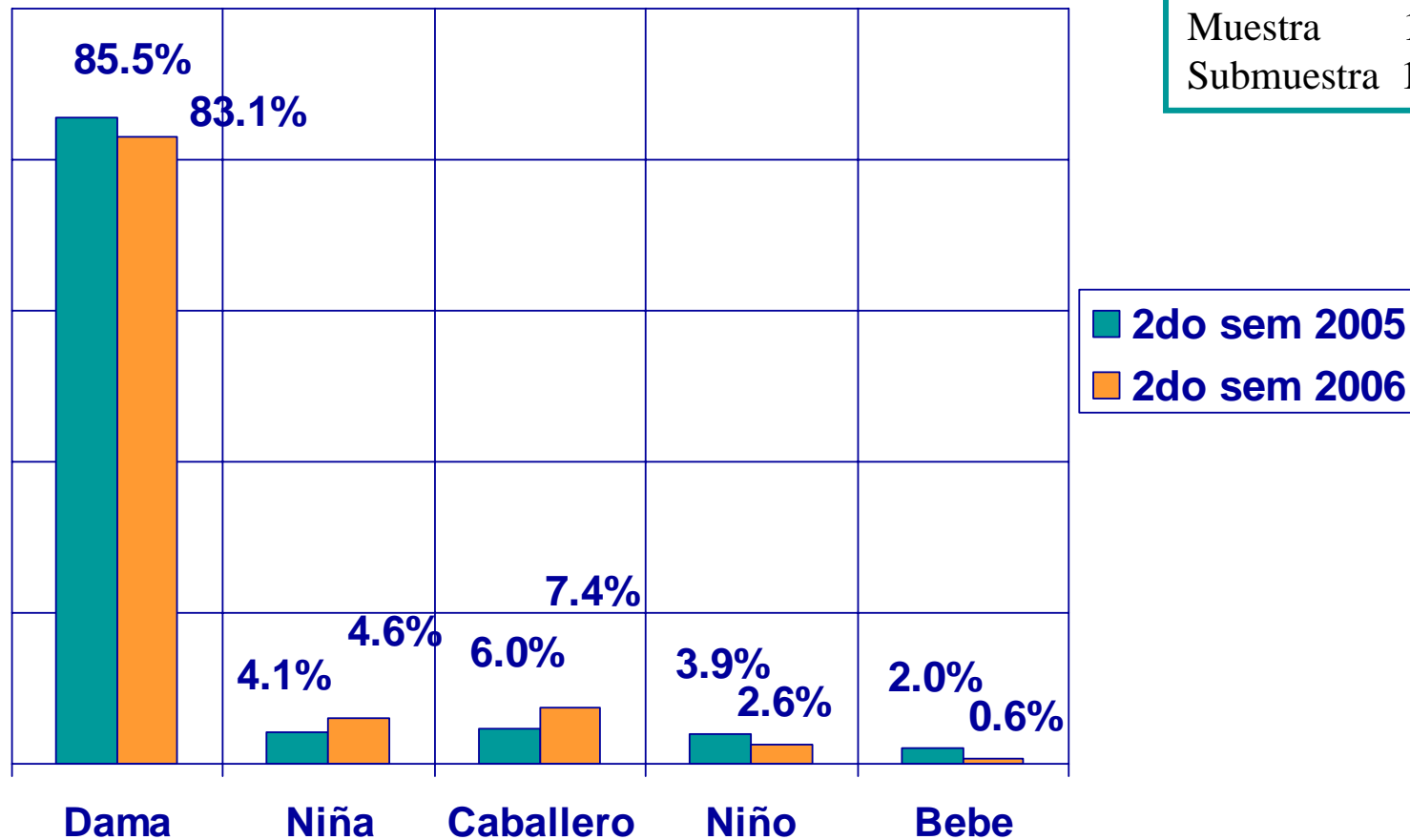
# Comportamiento de la producción



# ¿Qué tipo de calzado fabrica?



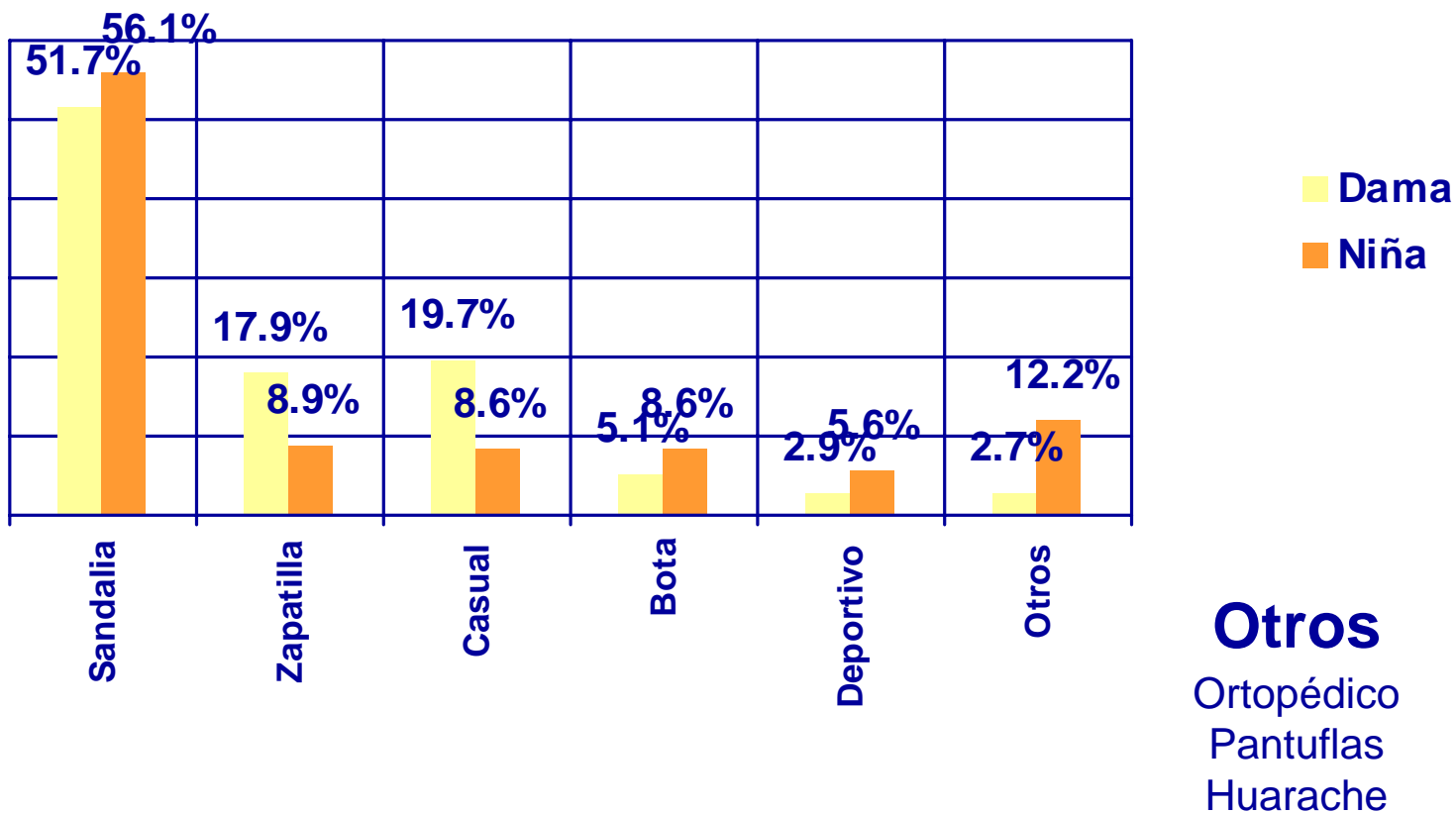
Universo	827
Muestra	170
Submuestra	149



# ¿Qué tipo de calzado fabrica?



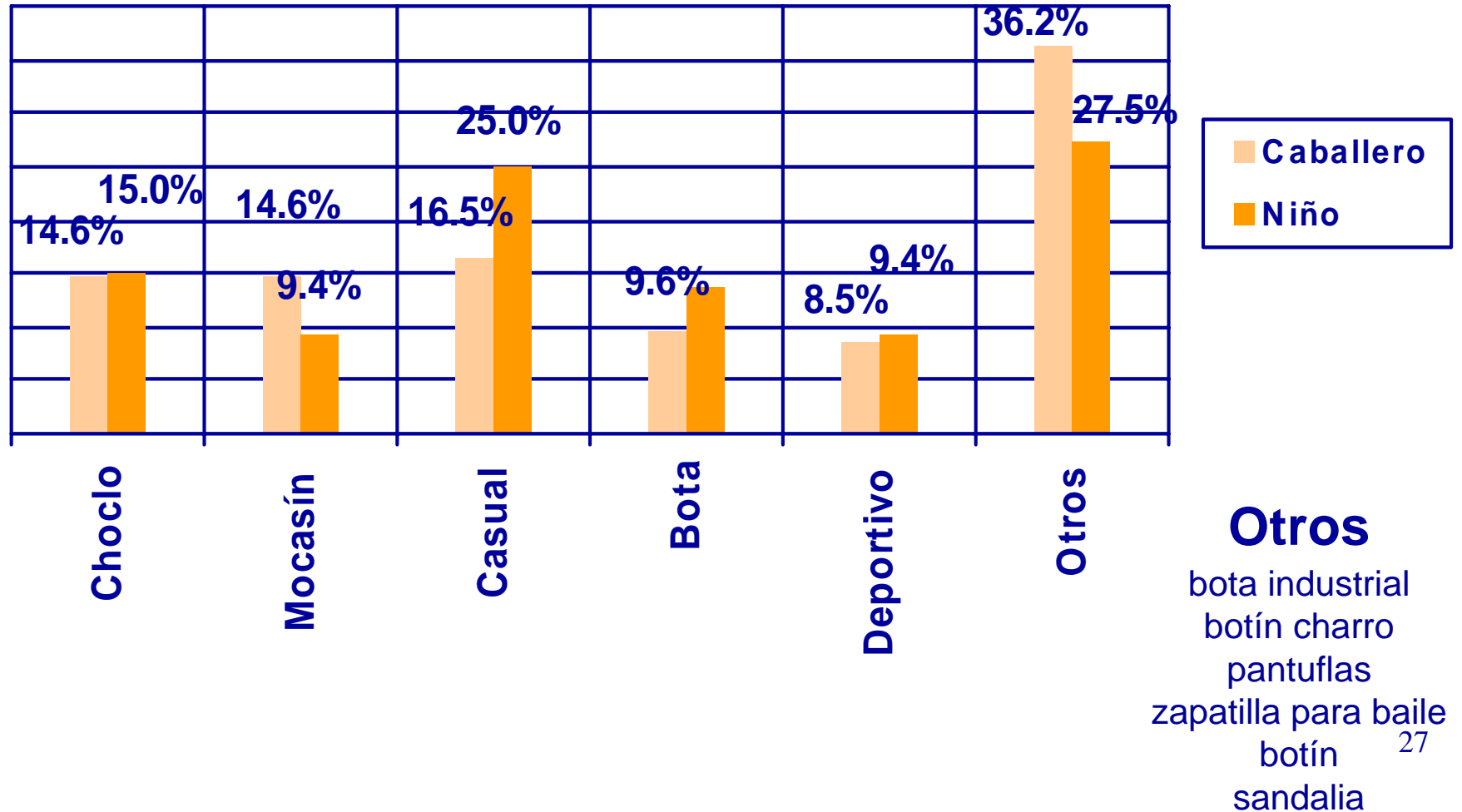
## 2do Sem2006



# ¿Qué tipo de calzado fabrica?

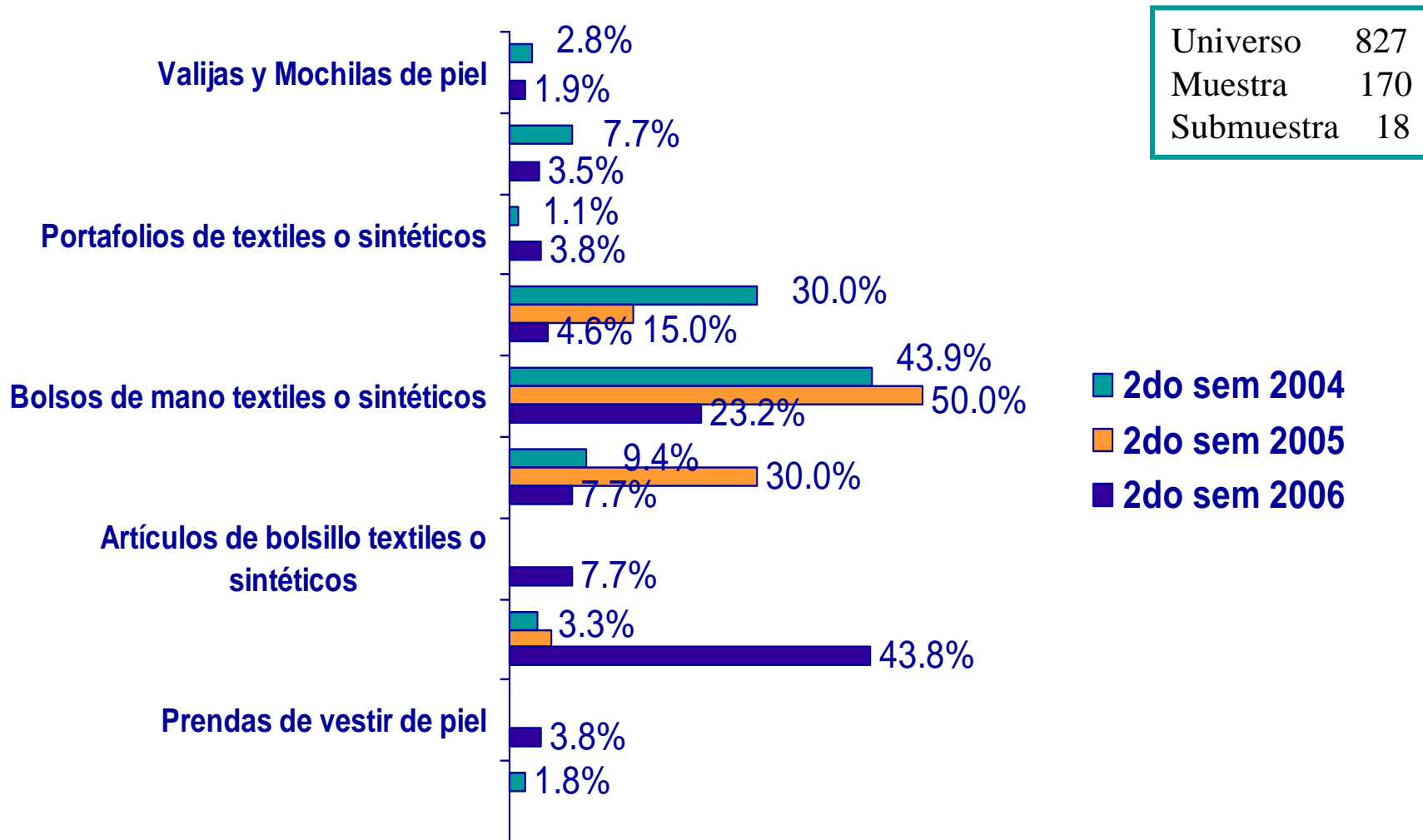
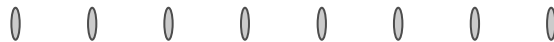


2do Sem2006



# MARROQUINERIA

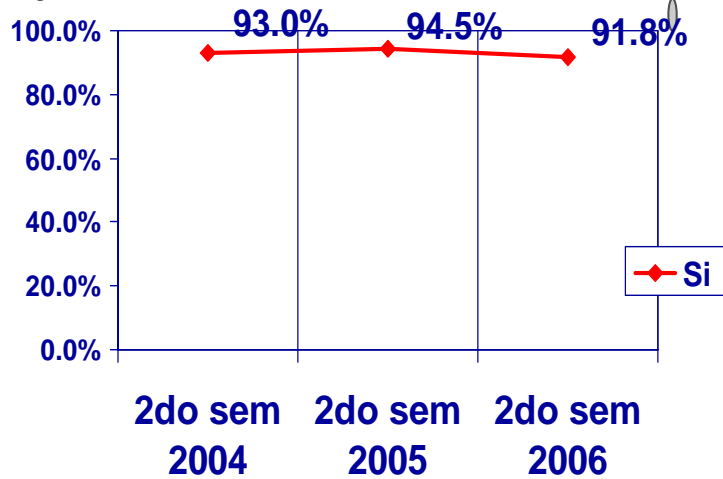
## ¿Qué tipo de producto fabrica?





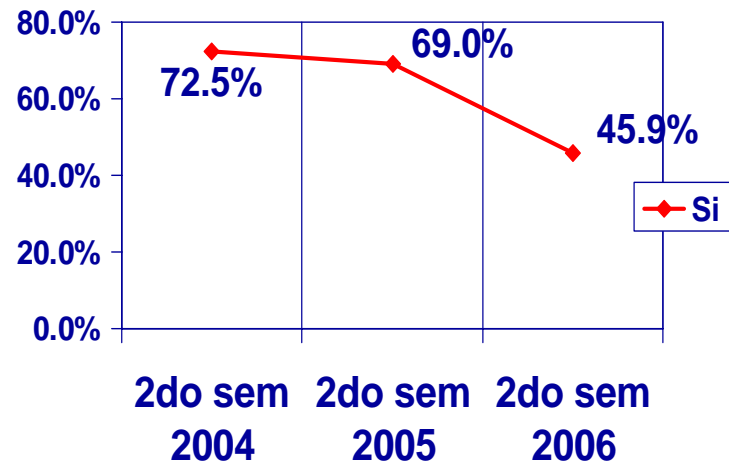
cicej

# En este semestre ¿ha implementado nuevos diseños en sus productos?



Universo	827
Muestra	170
Submuestra	161

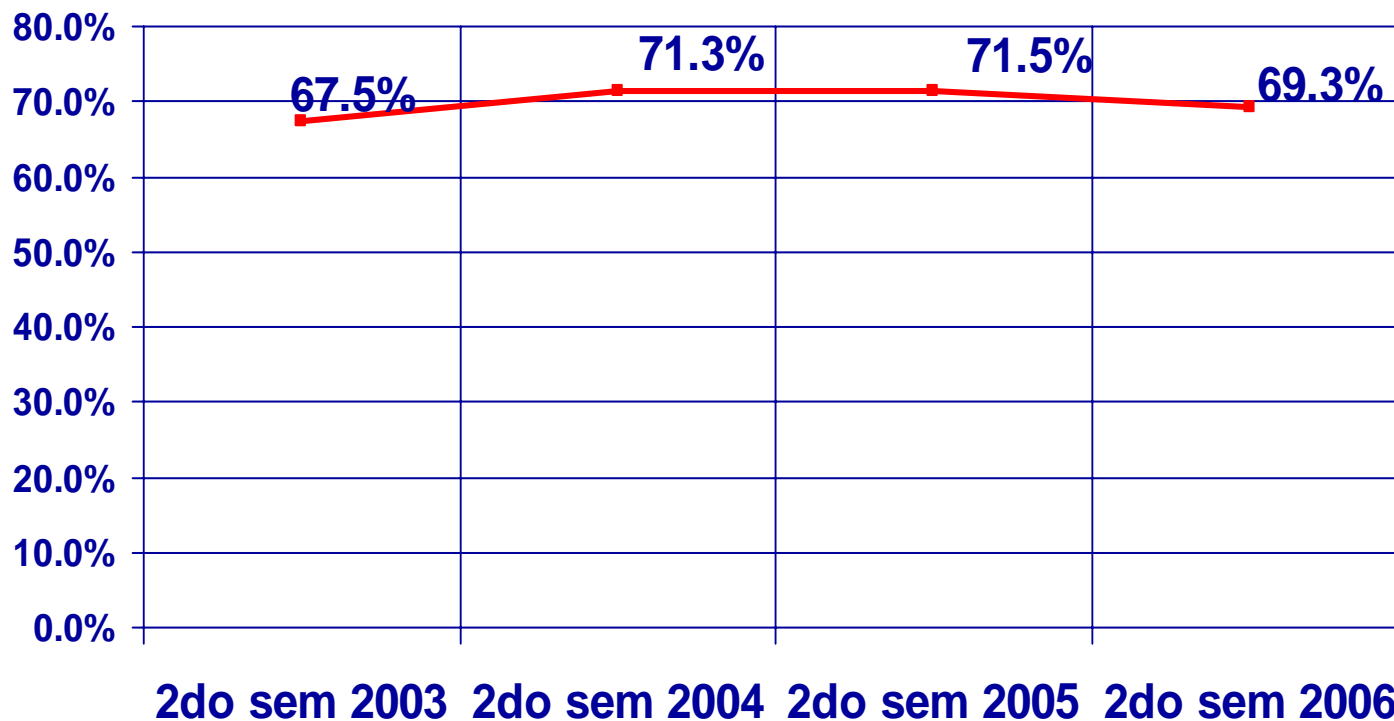
## ¿Utiliza diseños ya existentes en el mercado?



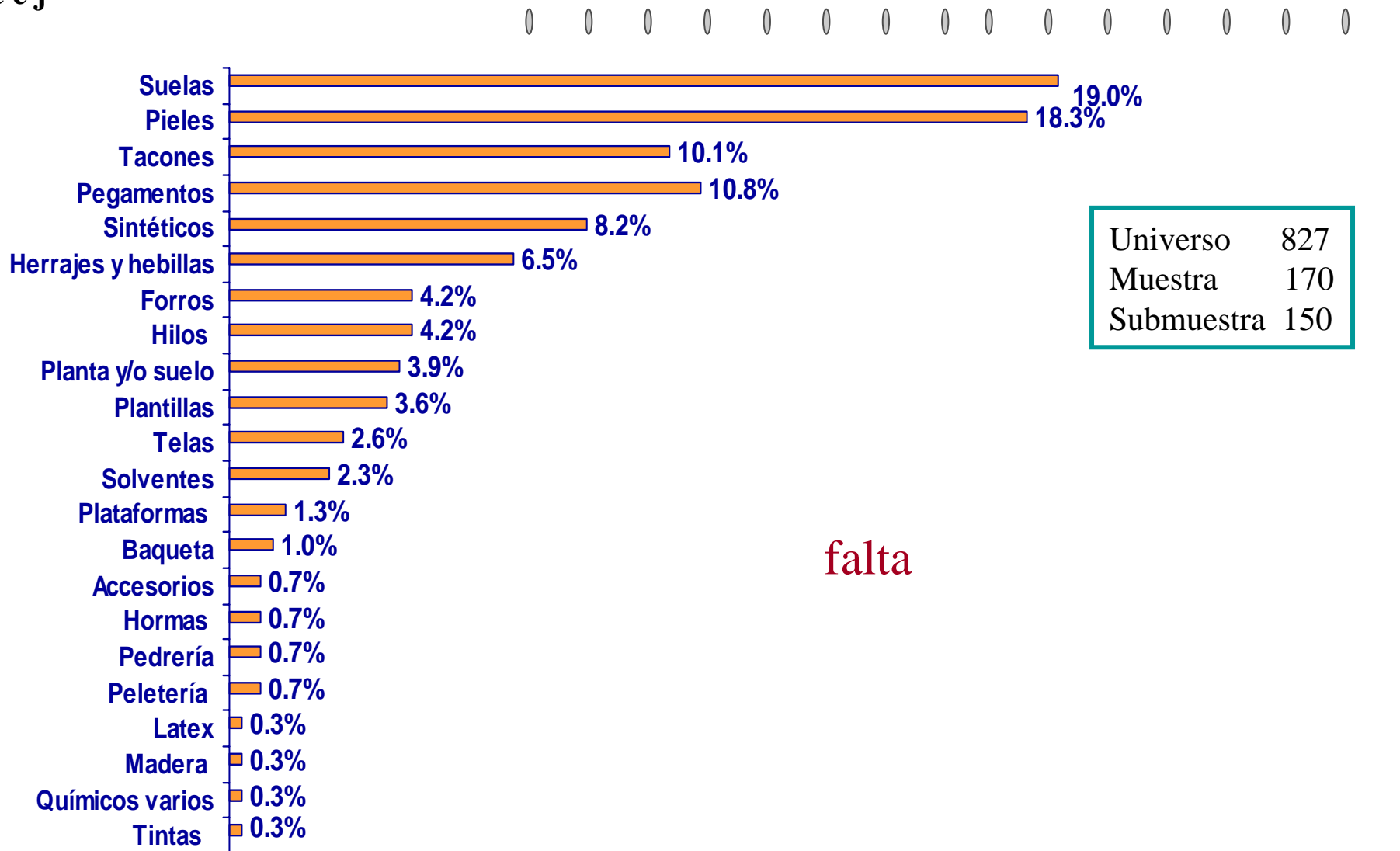
# Capacidad de Producción Utilizada Promedio



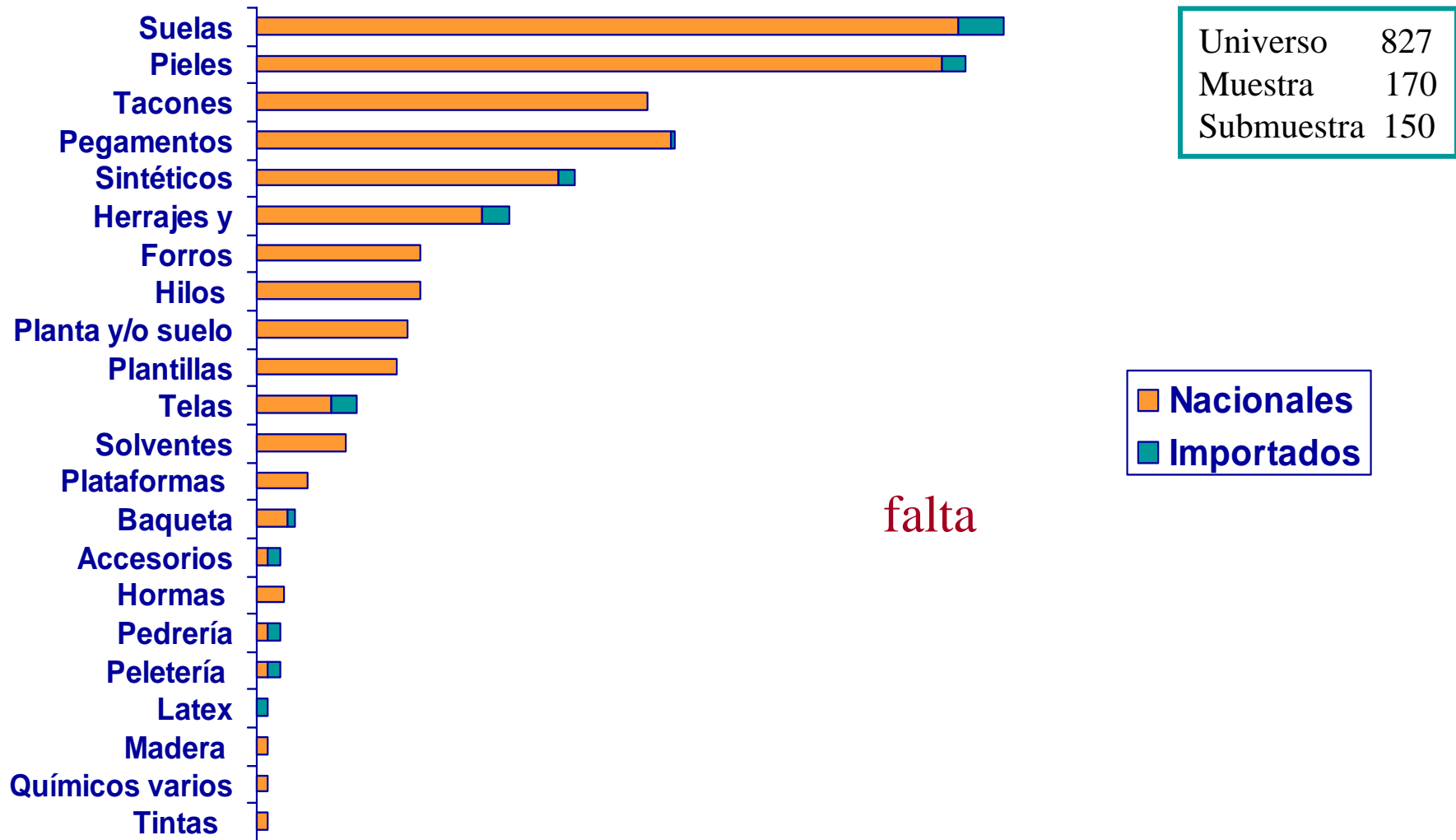
Universo	827
Muestra	170
Submuestra	168



# Principales insumos



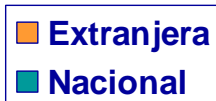
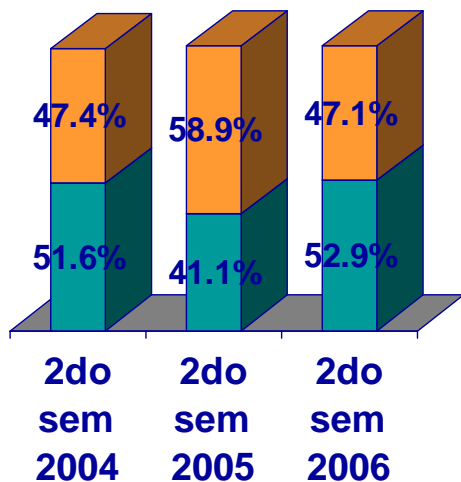
# Principales insumos y su origen





# TECNOLOGÍA

# Origen de la tecnología



Universo	827
Muestra	170
Submuestra	166

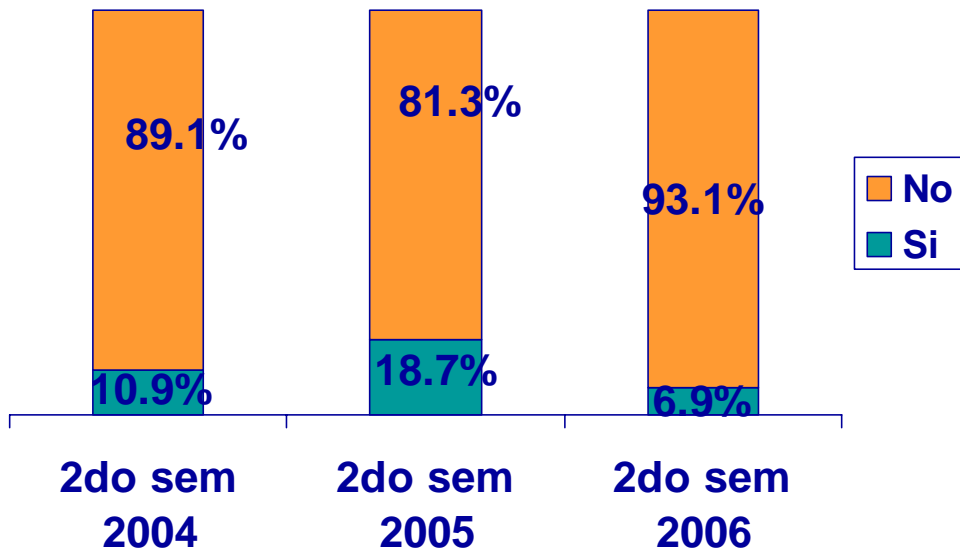
## ¿De que país?

Italia	38.3%
Alemania	20.0%
EU	13.3%
Brasil	11.7%
Japón	5.0%
Europa	3.3%
España	3.3%
China	3.3%
Corea	1.7%

# ¿Tiene problemas con la tecnología que actualmente utiliza?



Universo	827
Muestra	170
Submuestra	131



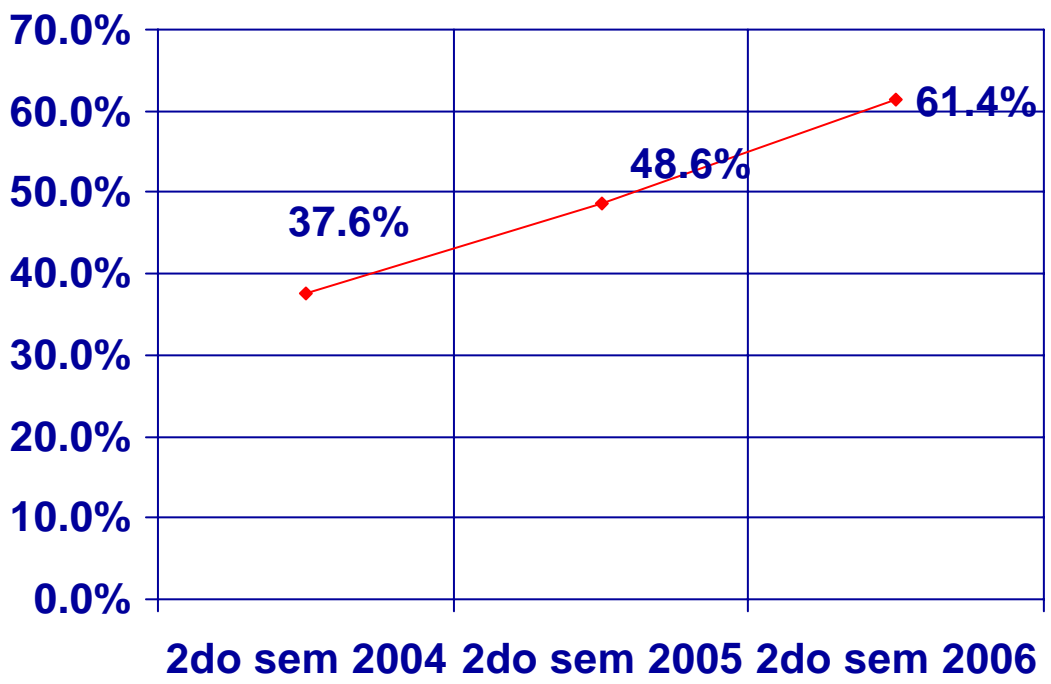
*¿Cuáles? ...*

ya es obsoleta  
 soporte de servicio y refacciones  
 es artesanal

# ¿Considera que su planta productiva está actualizada en cuanto a tecnología?



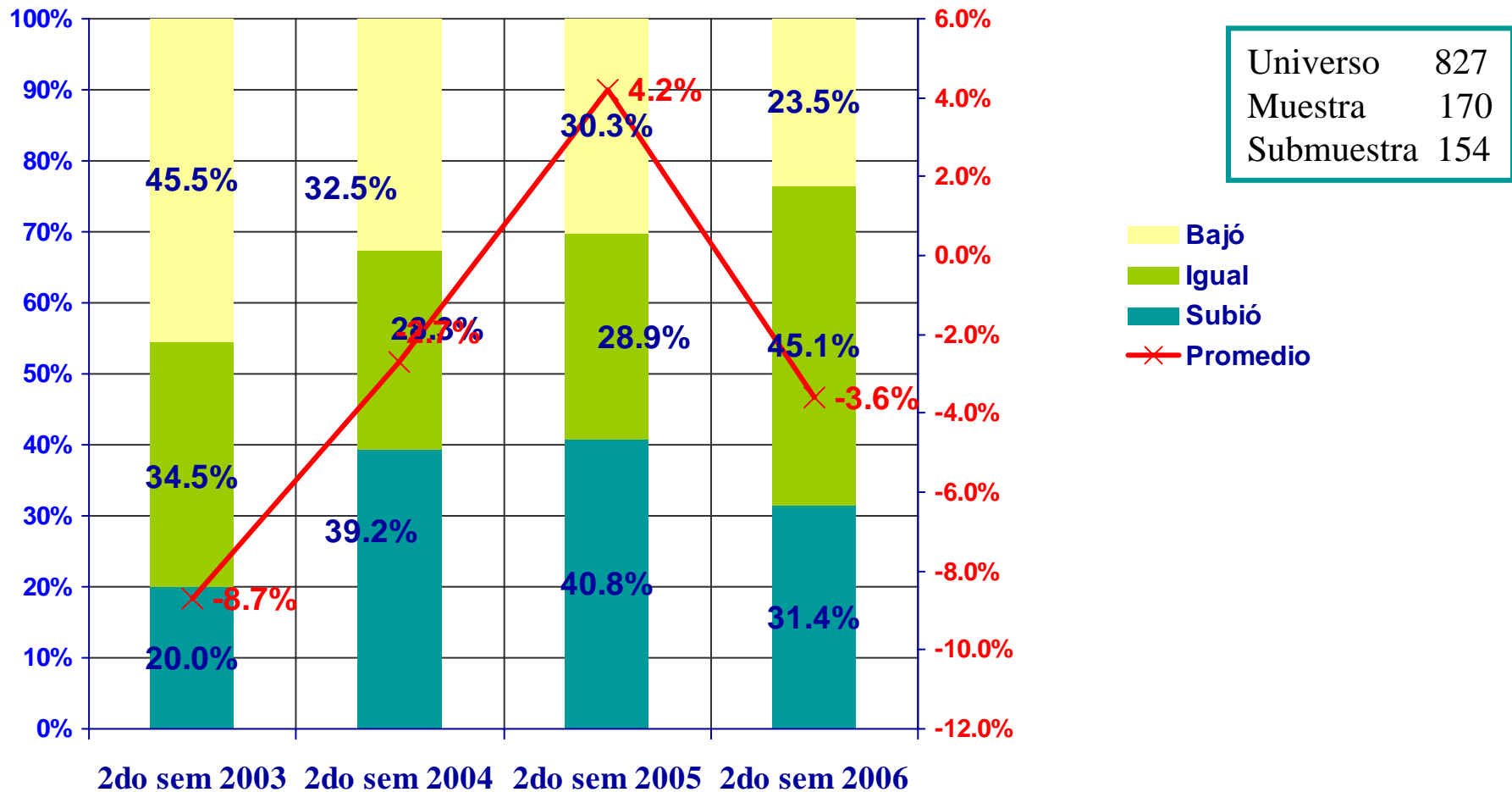
Universo	827
Muestra	170
Submuestra	128



Si

# VENTAS

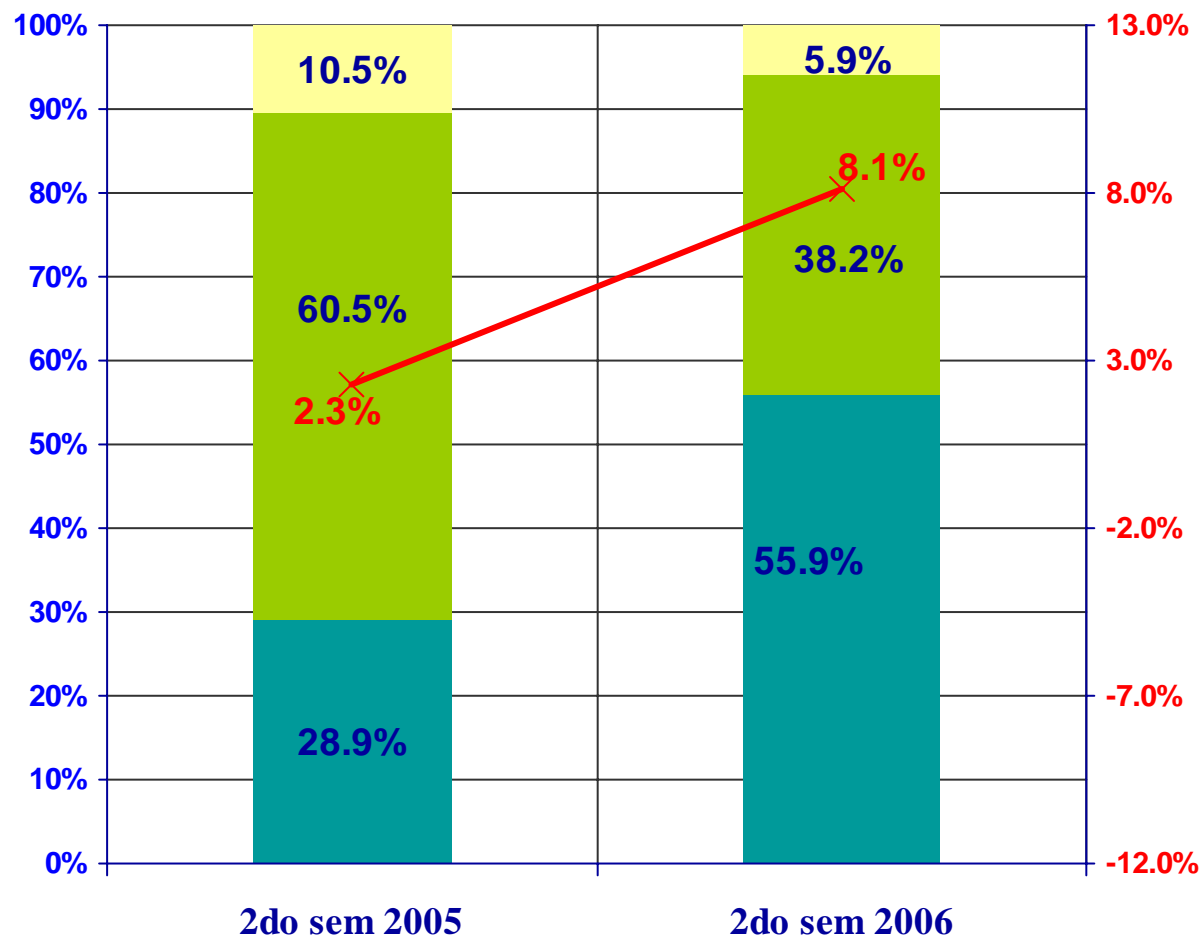
# Volumen de Ventas durante el semestre respecto al mismo periodo del año anterior



# Precios durante el semestre respecto al mismo periodo del año anterior



Universo	827
Muestra	170
Submuestra	155

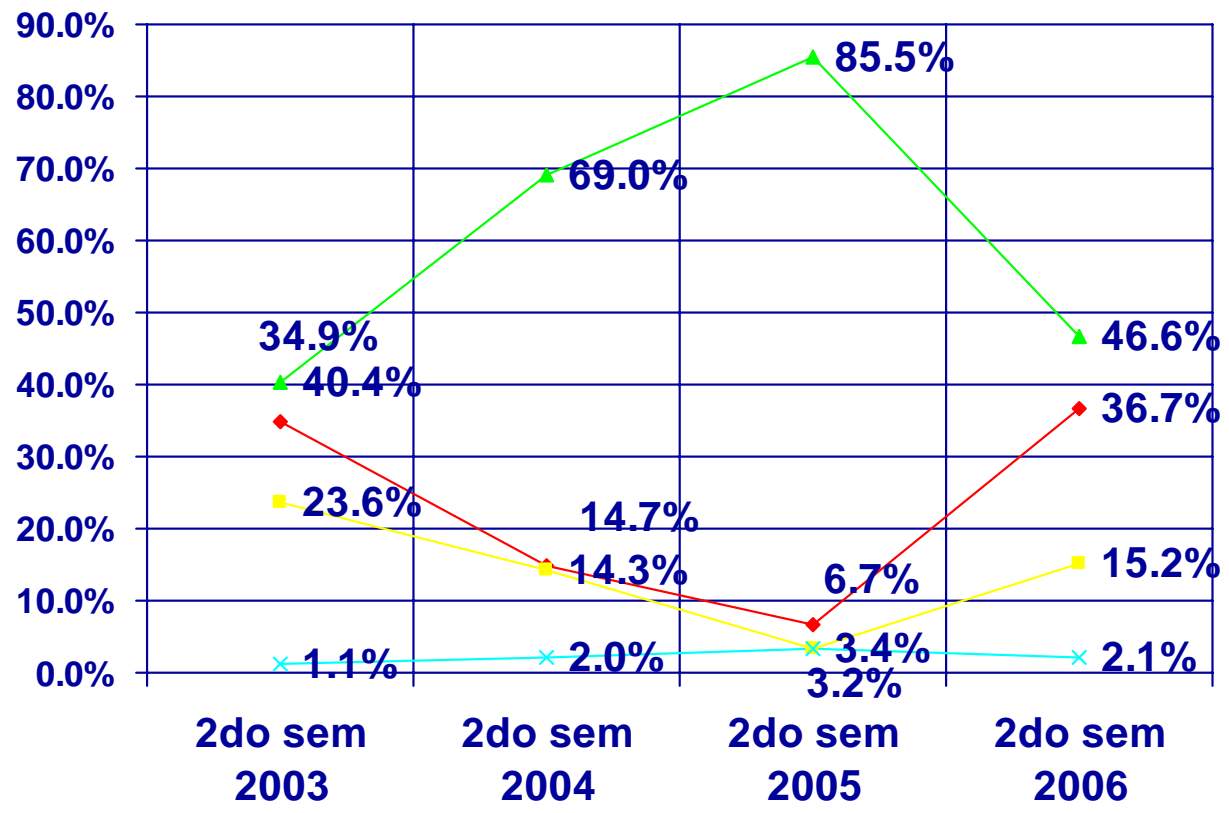


- Bajó
- Igual
- Subió
- × Promedio

# Destino de Ventas



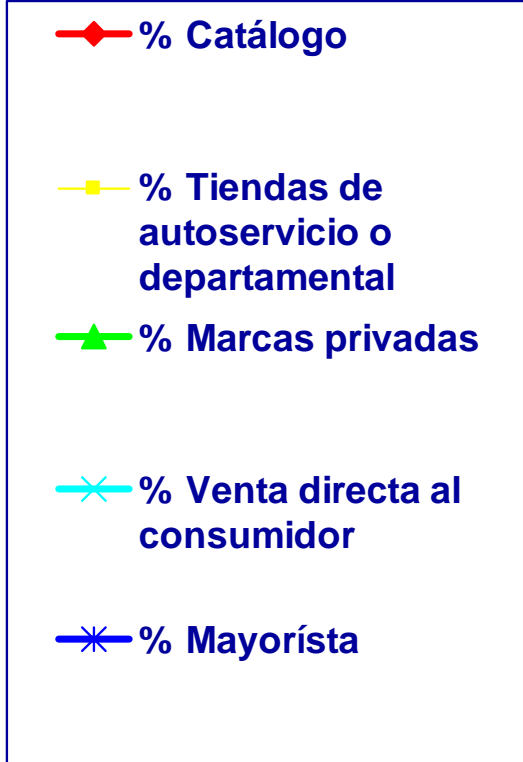
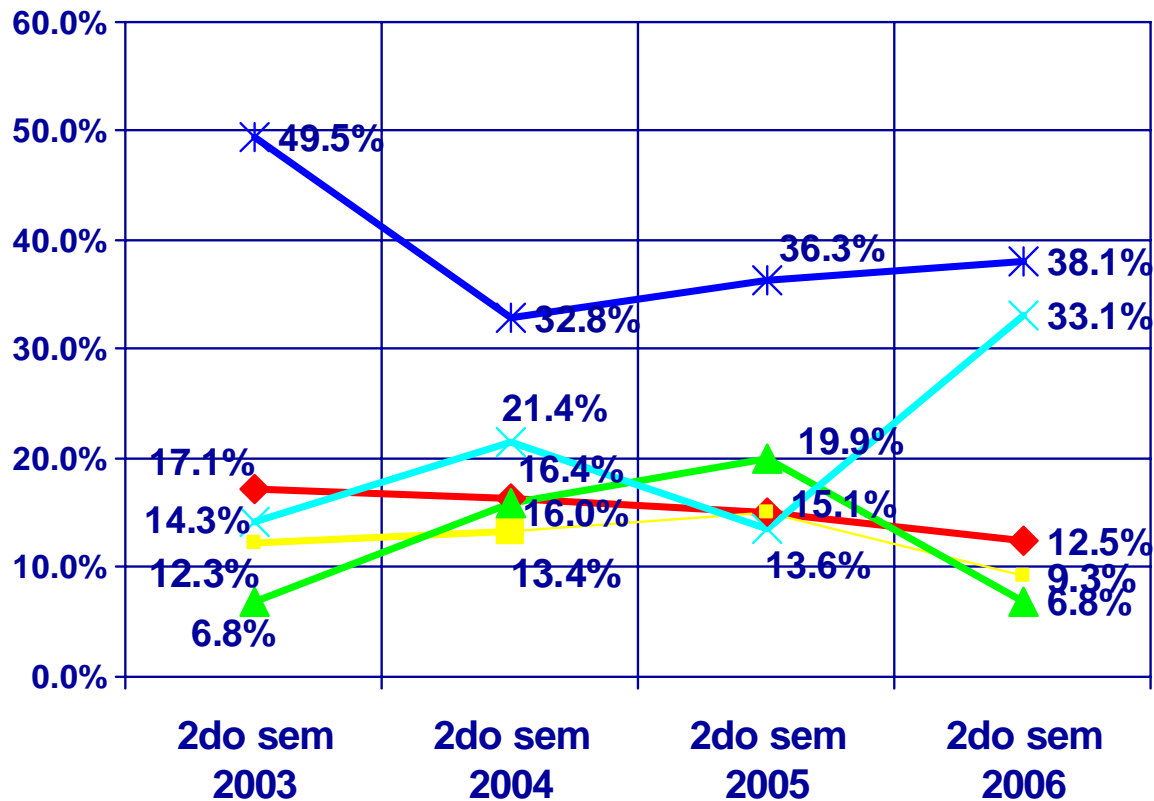
Universo	827
Muestra	170
Submuestra	149



# Canales de distribución

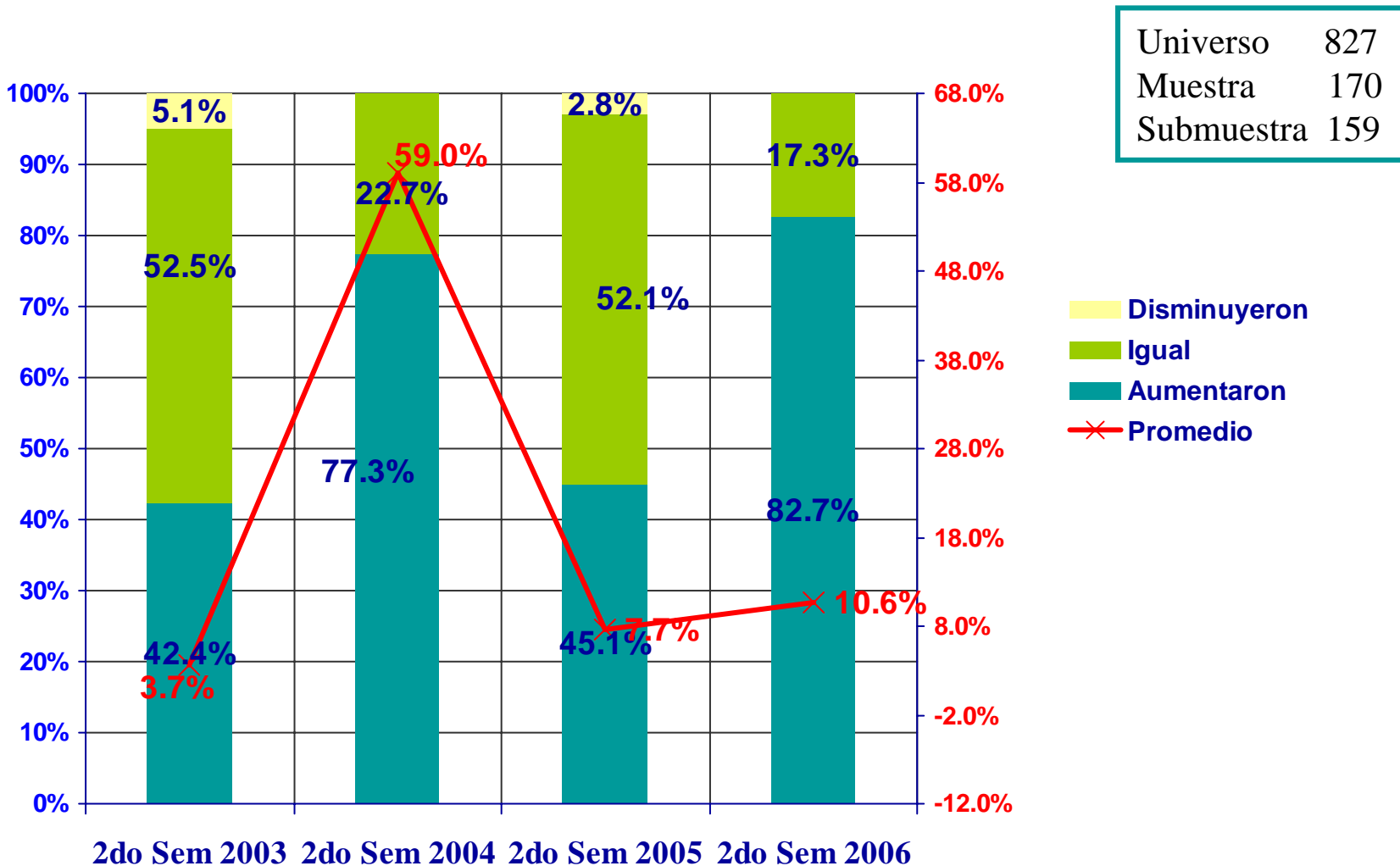


Universo	827
Muestra	170
Submuestra	152



# COSTOS

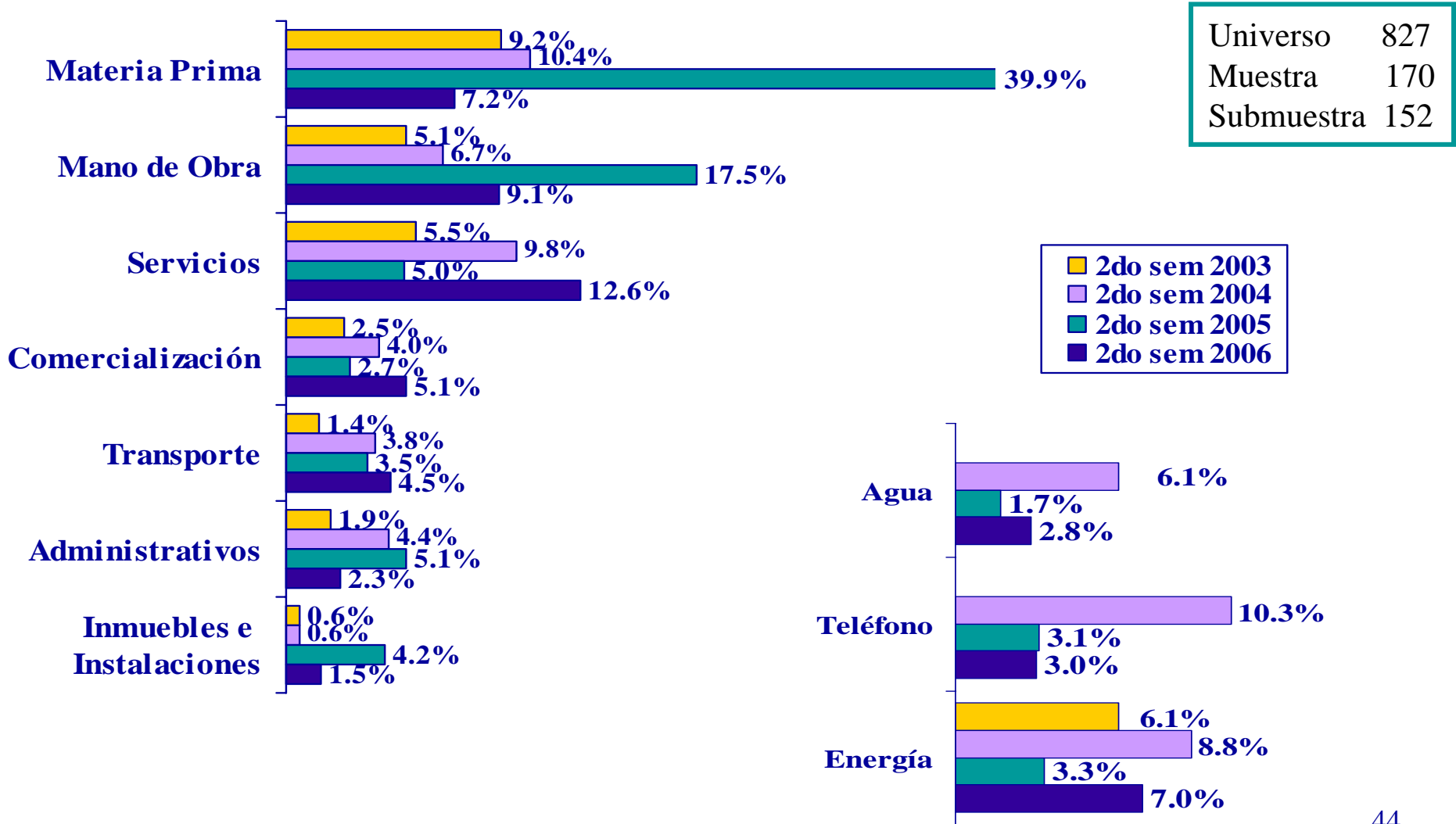
# Costos Totales de la Empresa





cicej

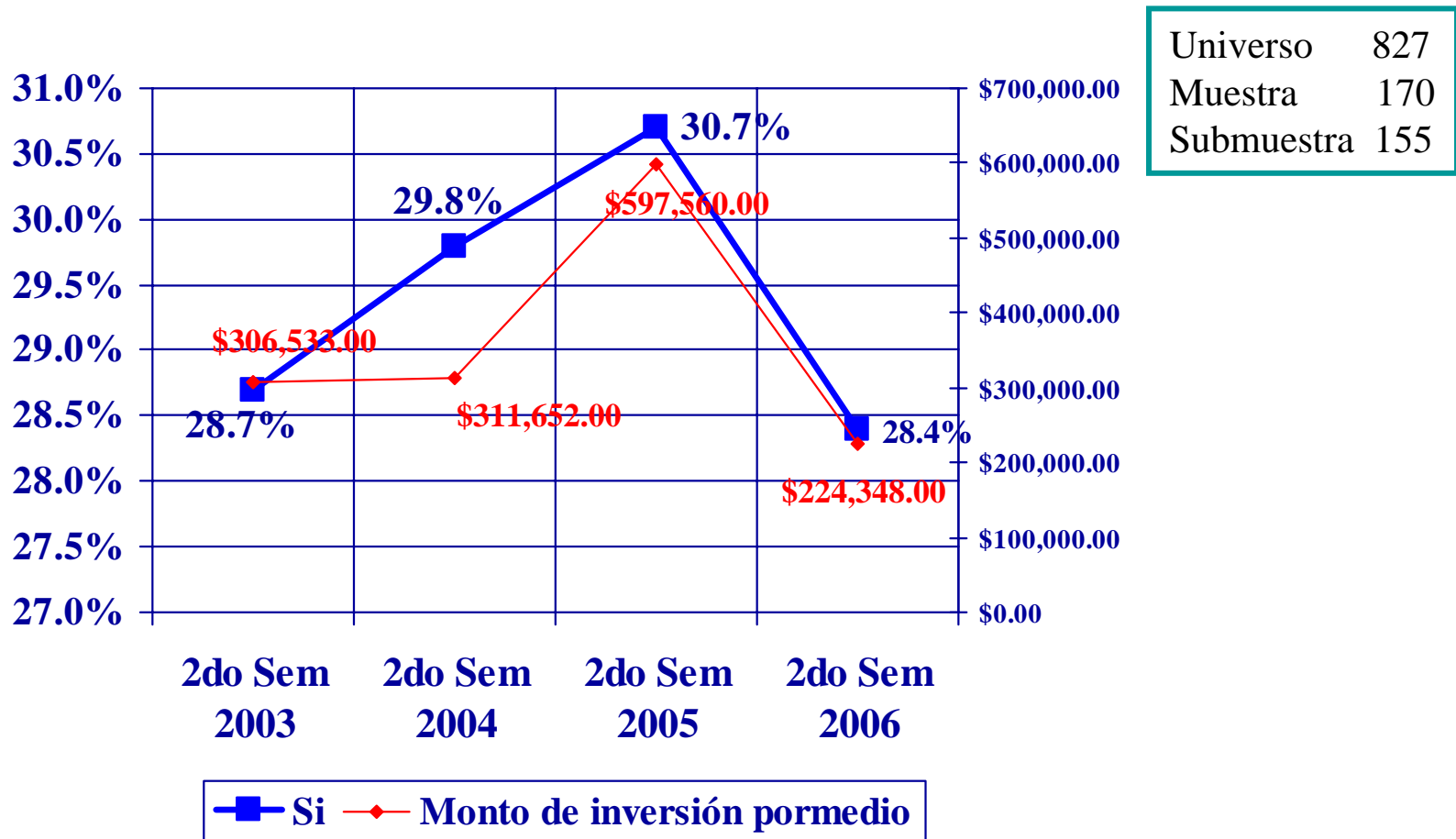
# Incremento Promedio de Costos



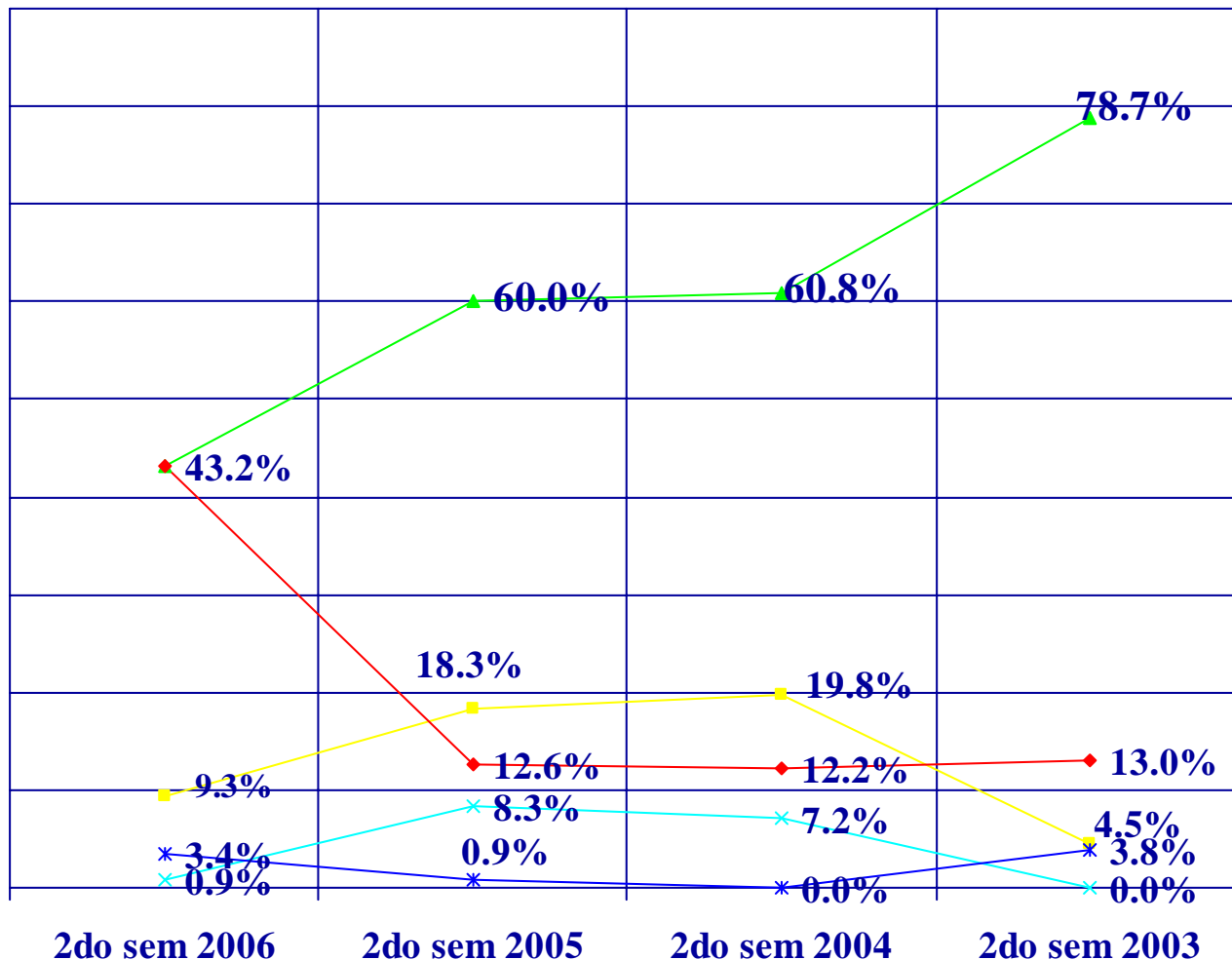


# INVERSIÓN

# ¿Realizó la Empresa Inversión durante el semestre?



# Inversión de la Empresa durante el semestre



Universo	827
Muestra	170
Submuestra	153

- Infraestructura
- ▲ Maquinaria y Equipo
- ◆ Capital de Trabajo
- ✕ Capacitación
- \* Investigación y Desarrollo

# ¿Realizará la Empresa Inversión en el siguiente semestre?



Universo	827
Muestra	170
Submuestra	145

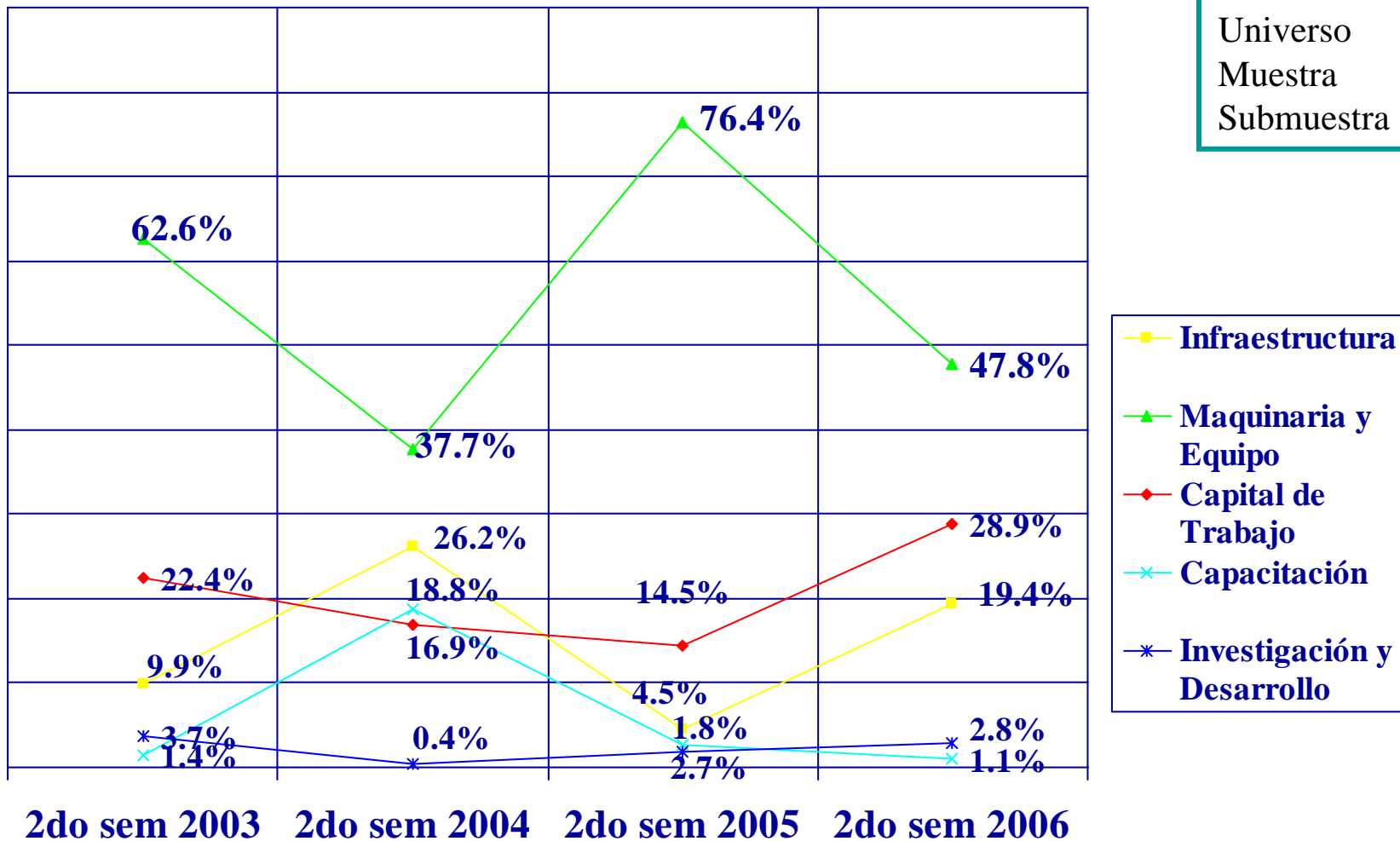


■ Si    ◆ Monto de inversión promedio

# Inversión Futura de la Empresa



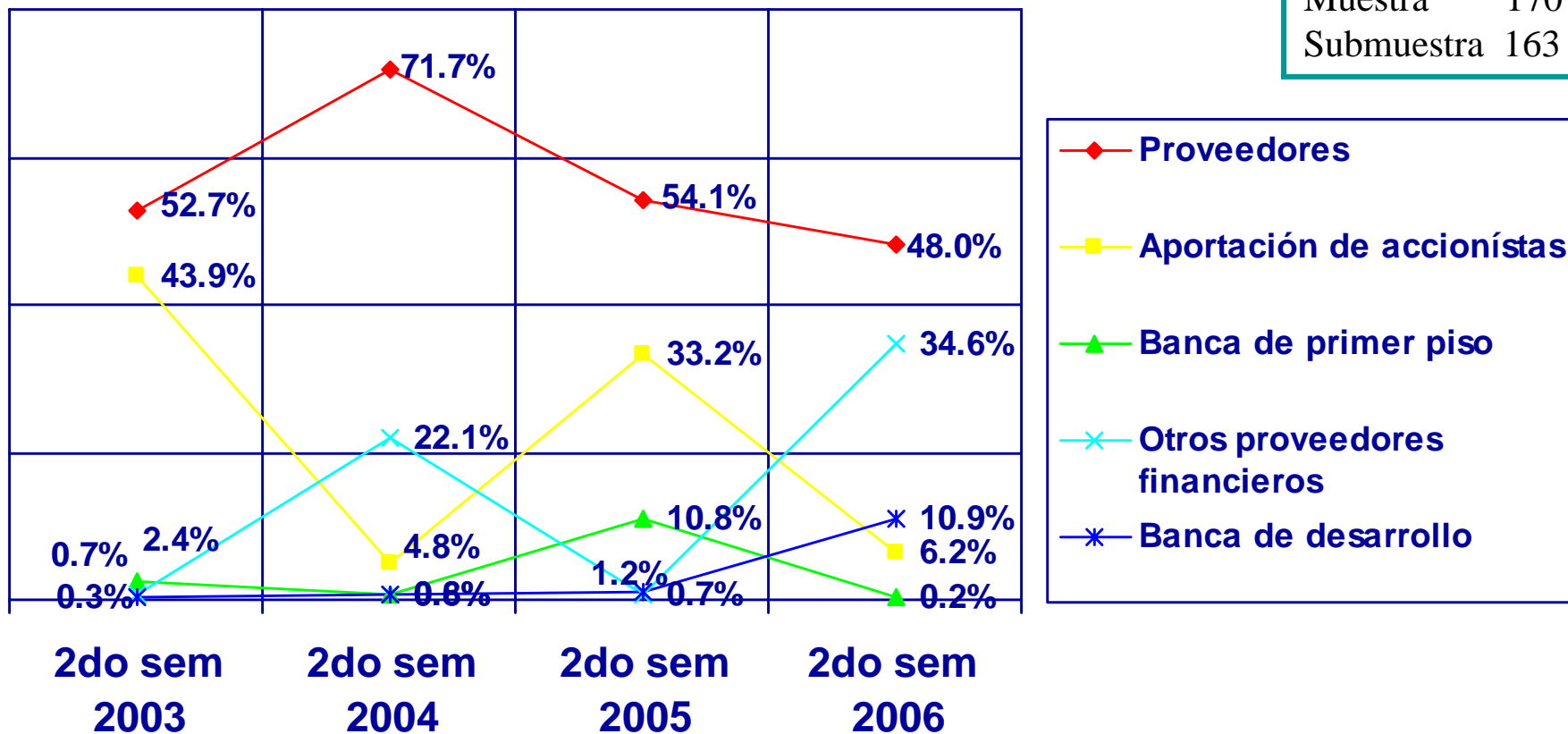
Universo	827
Muestra	170
Submuestra	141



# ¿Cómo financia la operación de su empresa ?



Universo	827
Muestra	170
Submuestra	163

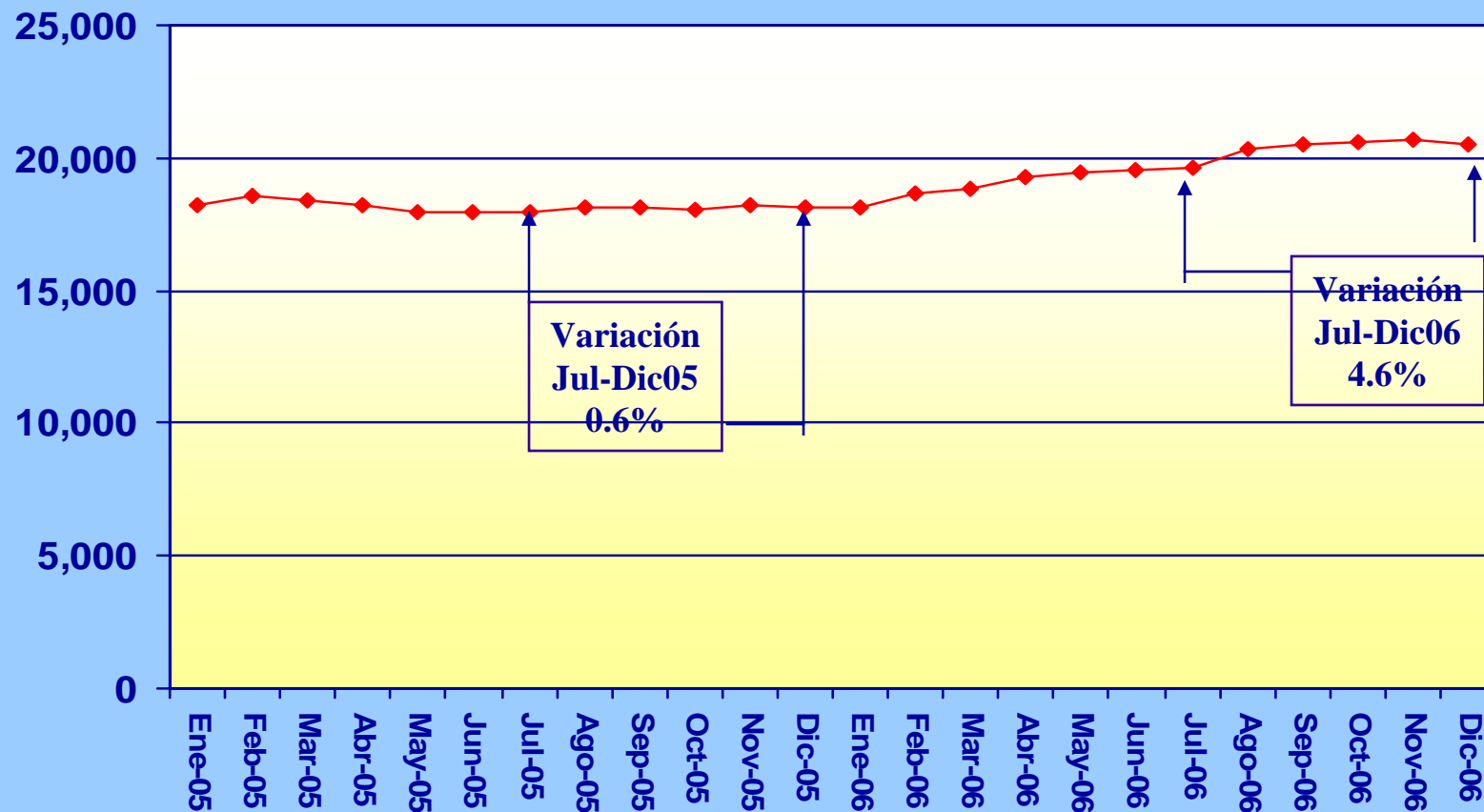




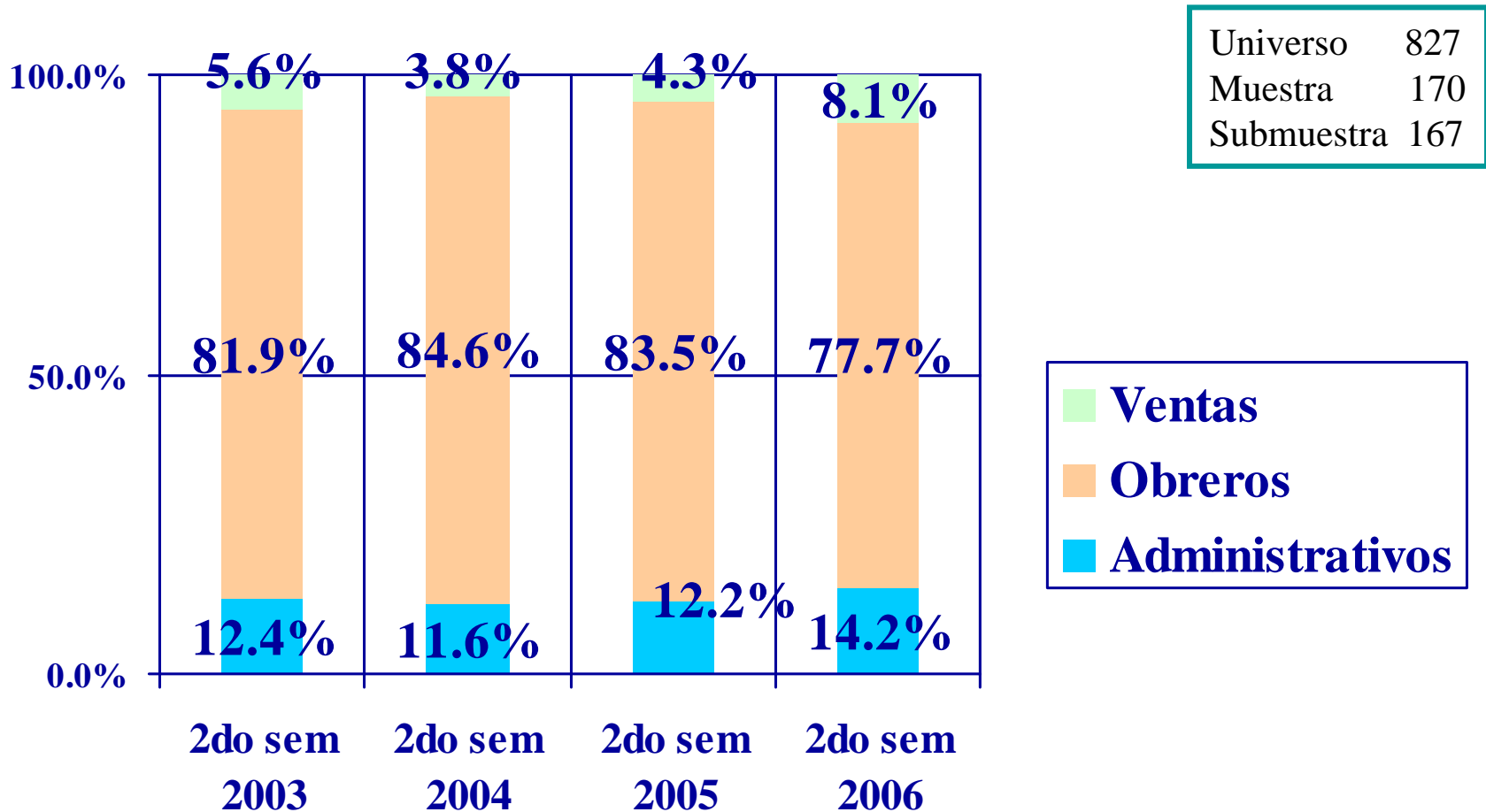
# EMPLEO

# Trabajadores Asegurados en el Estado de Jalisco ante el IMSS

## Fabricación de calzado e ind. del cuero



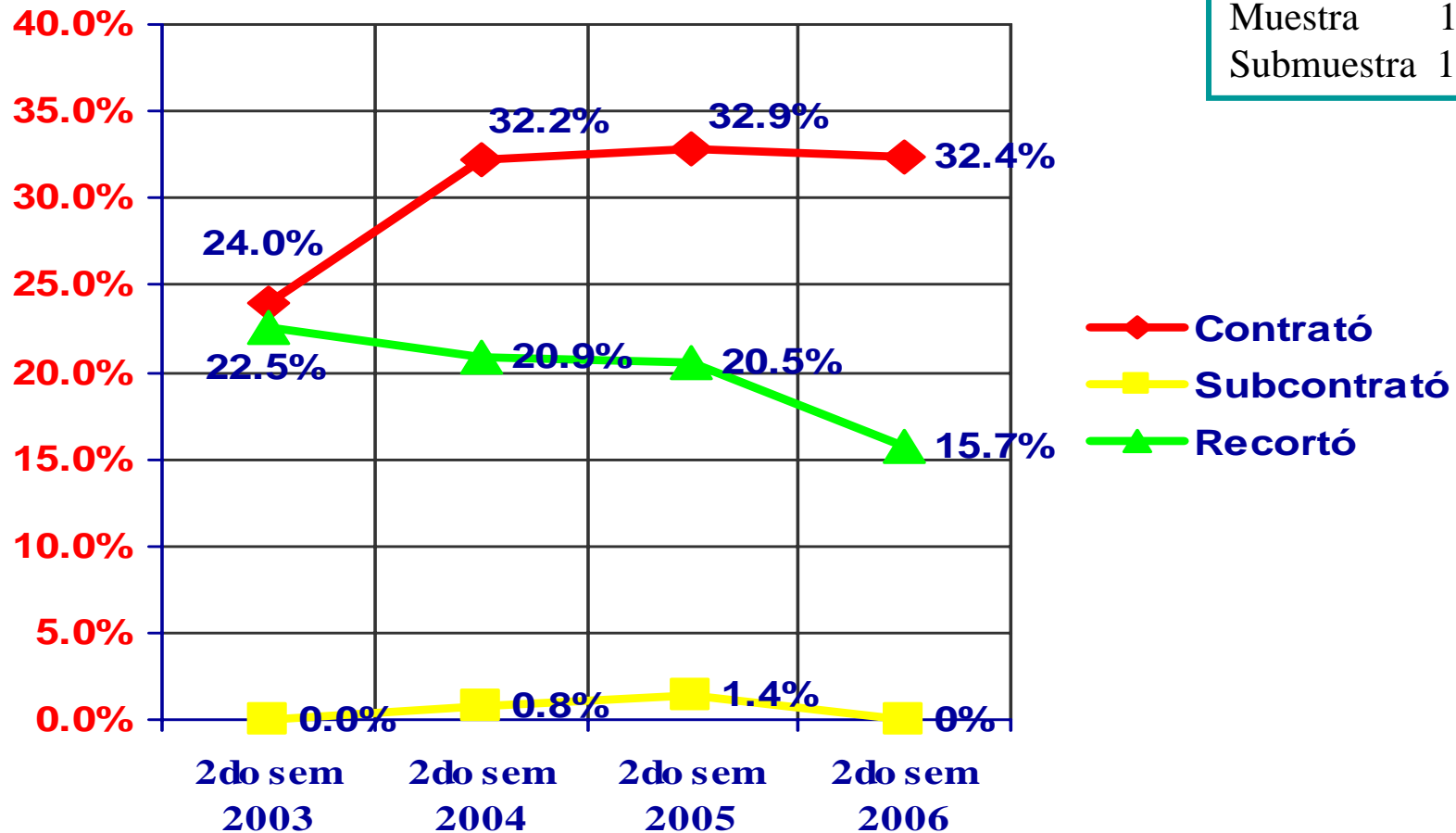
# Personal de la Empresa



# Comportamiento del personal en el semestre



Universo	827
Muestra	170
Submuestra	165

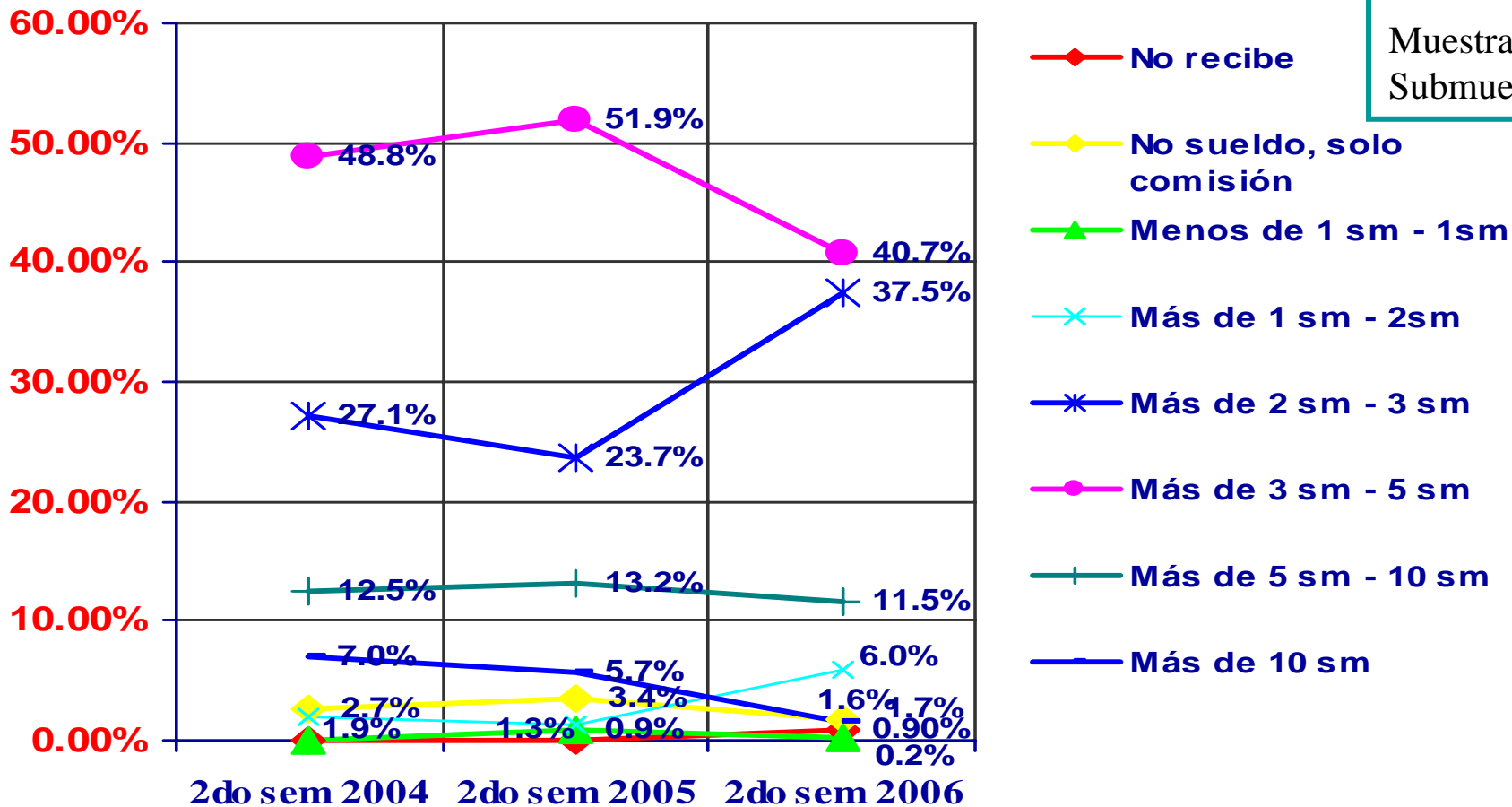




# Estructura Salarial Promedio (Salario Neto, sin Incluir Prestaciones)



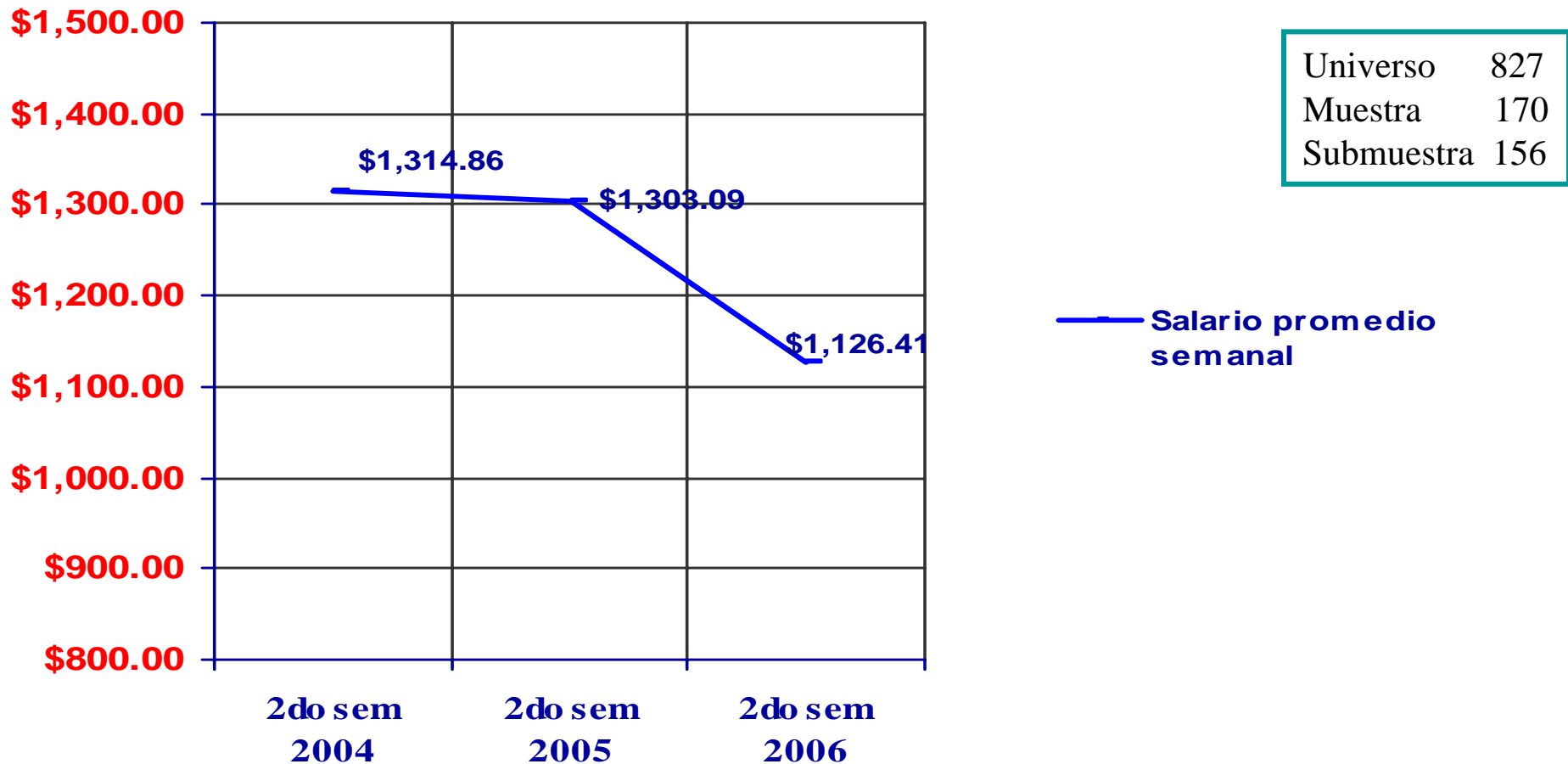
Universo	827
Muestra	170
Submuestra	156



\* SMM vigente a enero 2006 para la ZMG

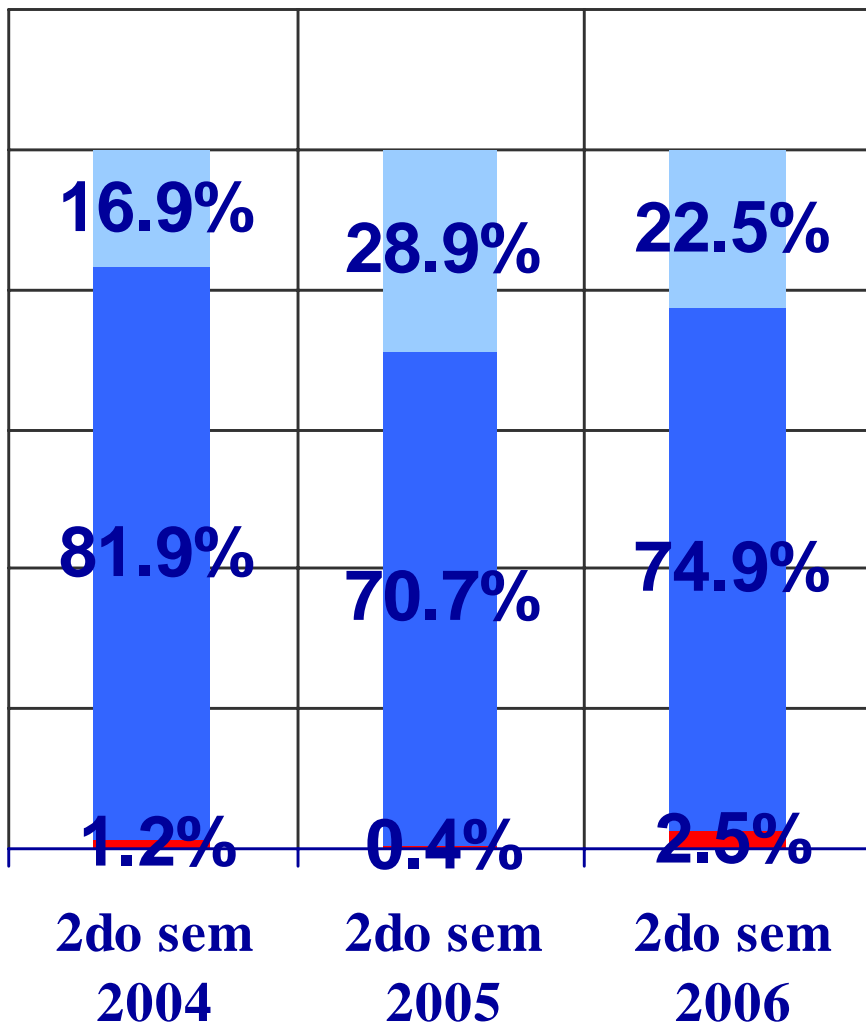


# Estructura Salarial Promedio (Salario Neto, sin Incluir Prestaciones)



\* SMM vigente a enero 2006 para la ZMG

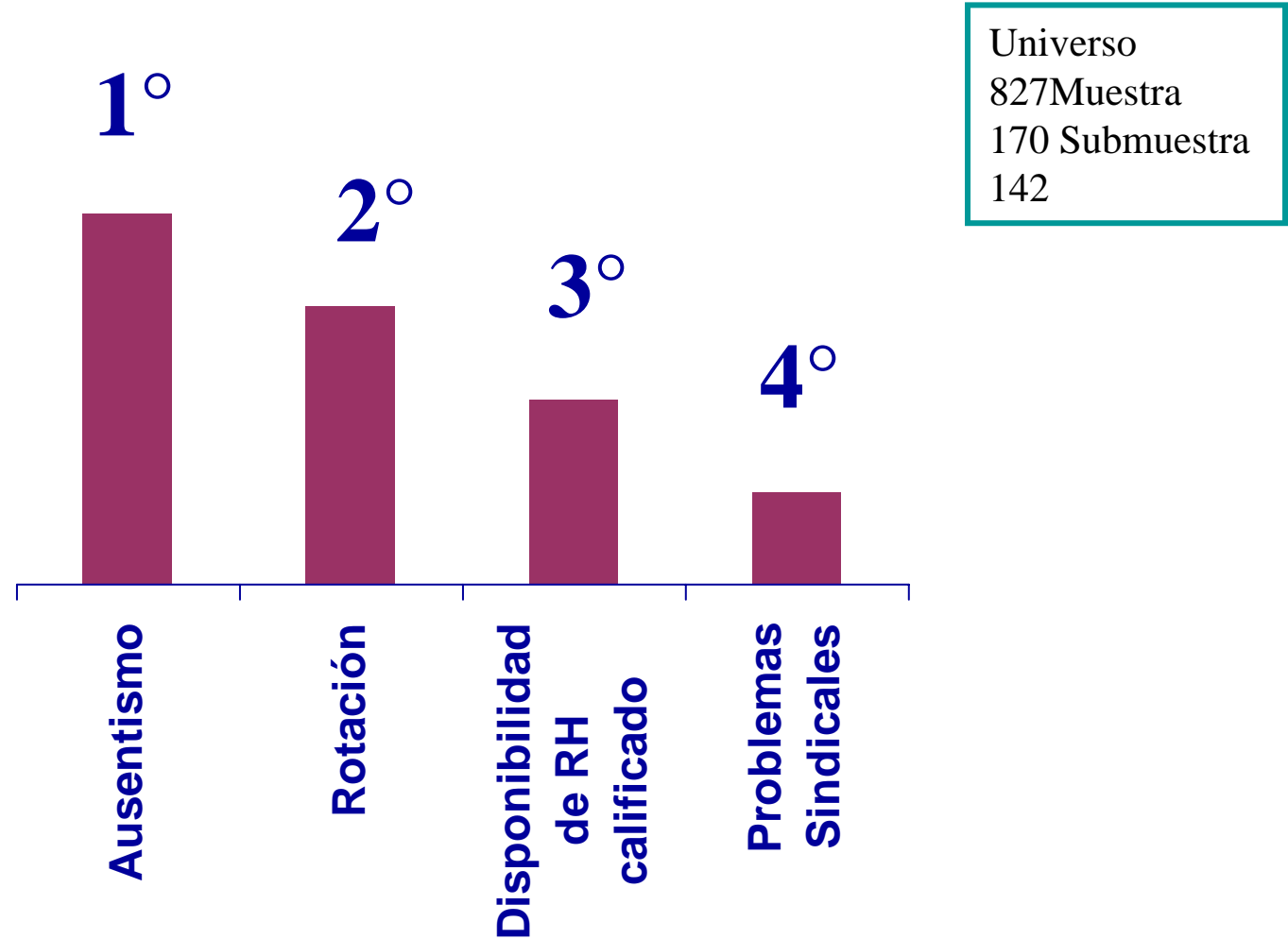
# Prestaciones Laborales



Universo	827
Muestra	170
Submuestra	152

<span style="color: lightblue;">■</span>	Superiores a las de ley
<span style="color: blue;">■</span>	Las de ley
<span style="color: red;">■</span>	No recibe

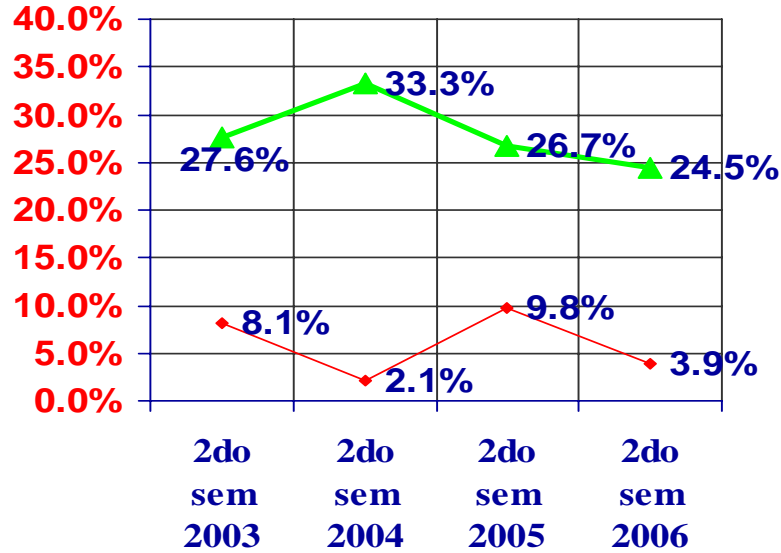
# Mencione si tiene algún problema en el área de recursos humanos





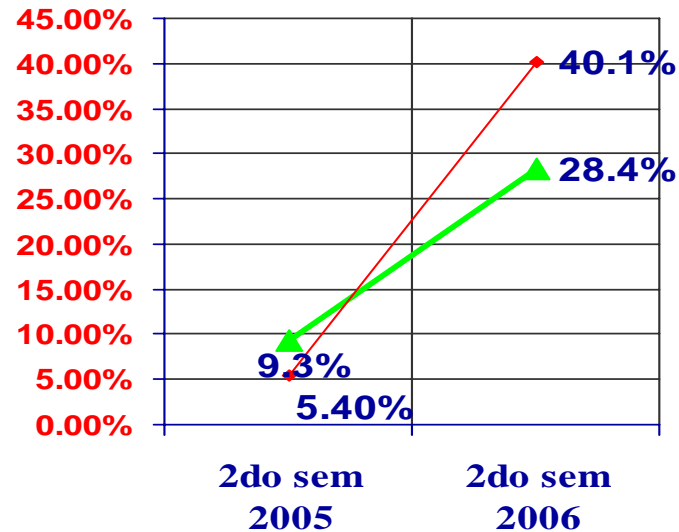
cicej

# Comportamiento del personal en el próximo semestre



▲ Contratará  
◆ Recortará

Universo	827
Muestra	170
Submuestra	163



▲ No sabe si contratará  
◆ No sabe si recortará

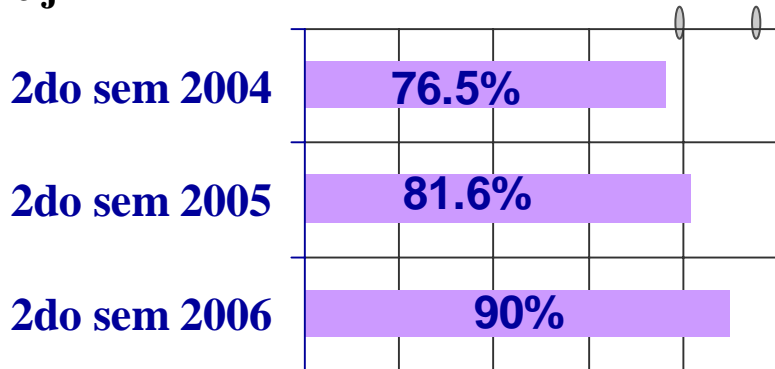


# CAPACITACIÓN



cicej

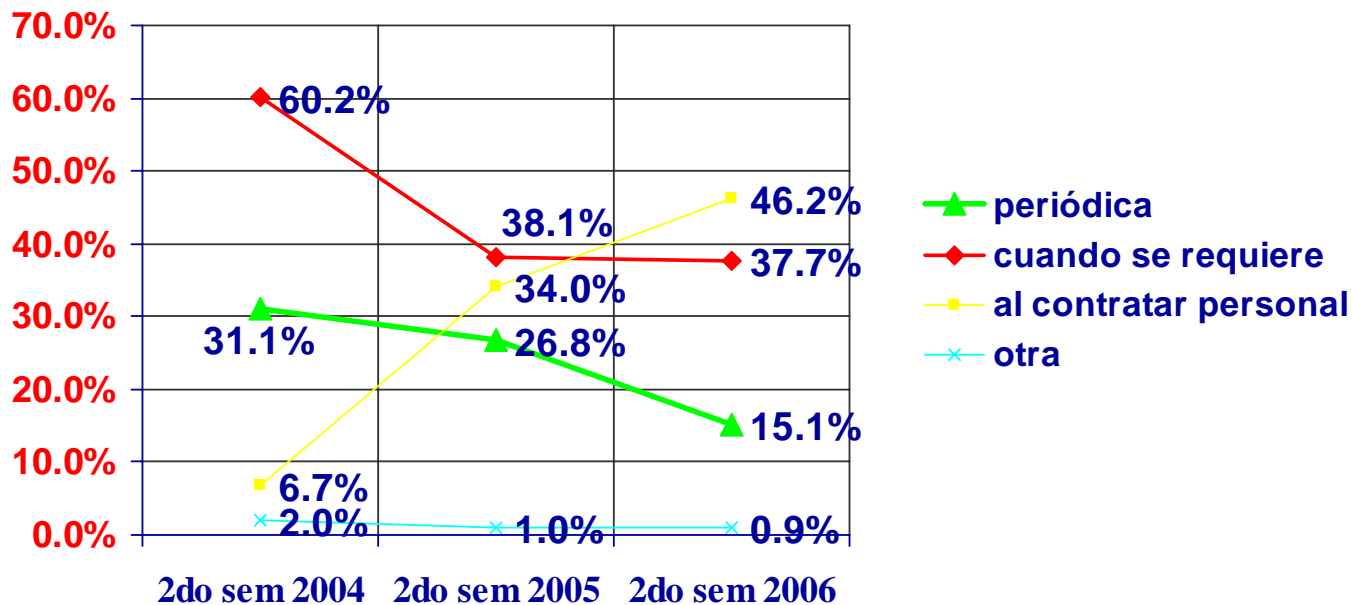
# ¿Actualmente da capacitación a sus empleados?



Universo	827
Muestra	170
Submuestra	166

■ Si

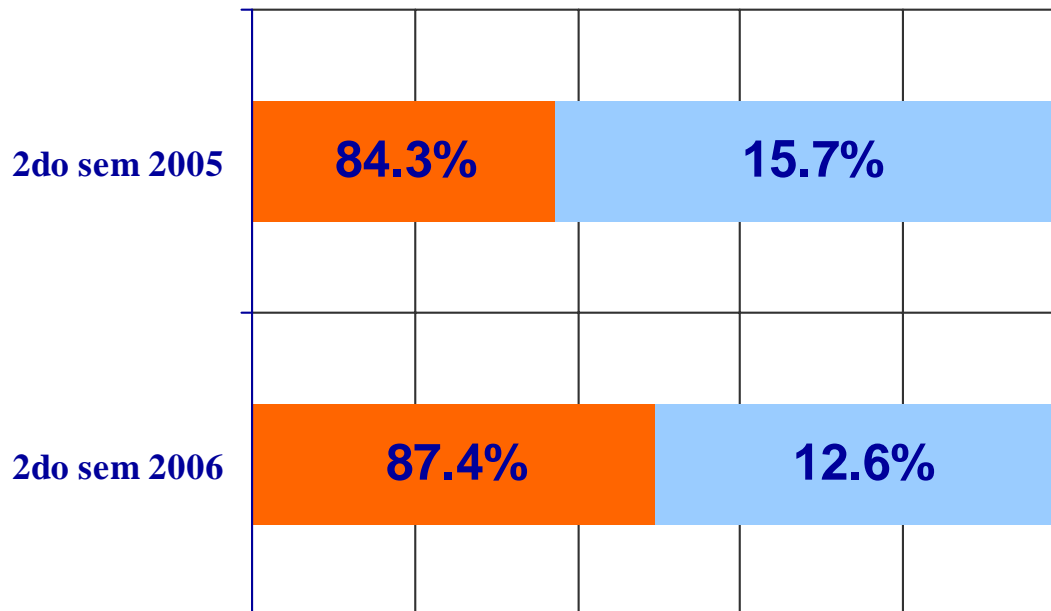
## ¿Con que frecuencia?



# ¿Quién la proporciona?



Universo	827
Muestra	170
Submuestra	145



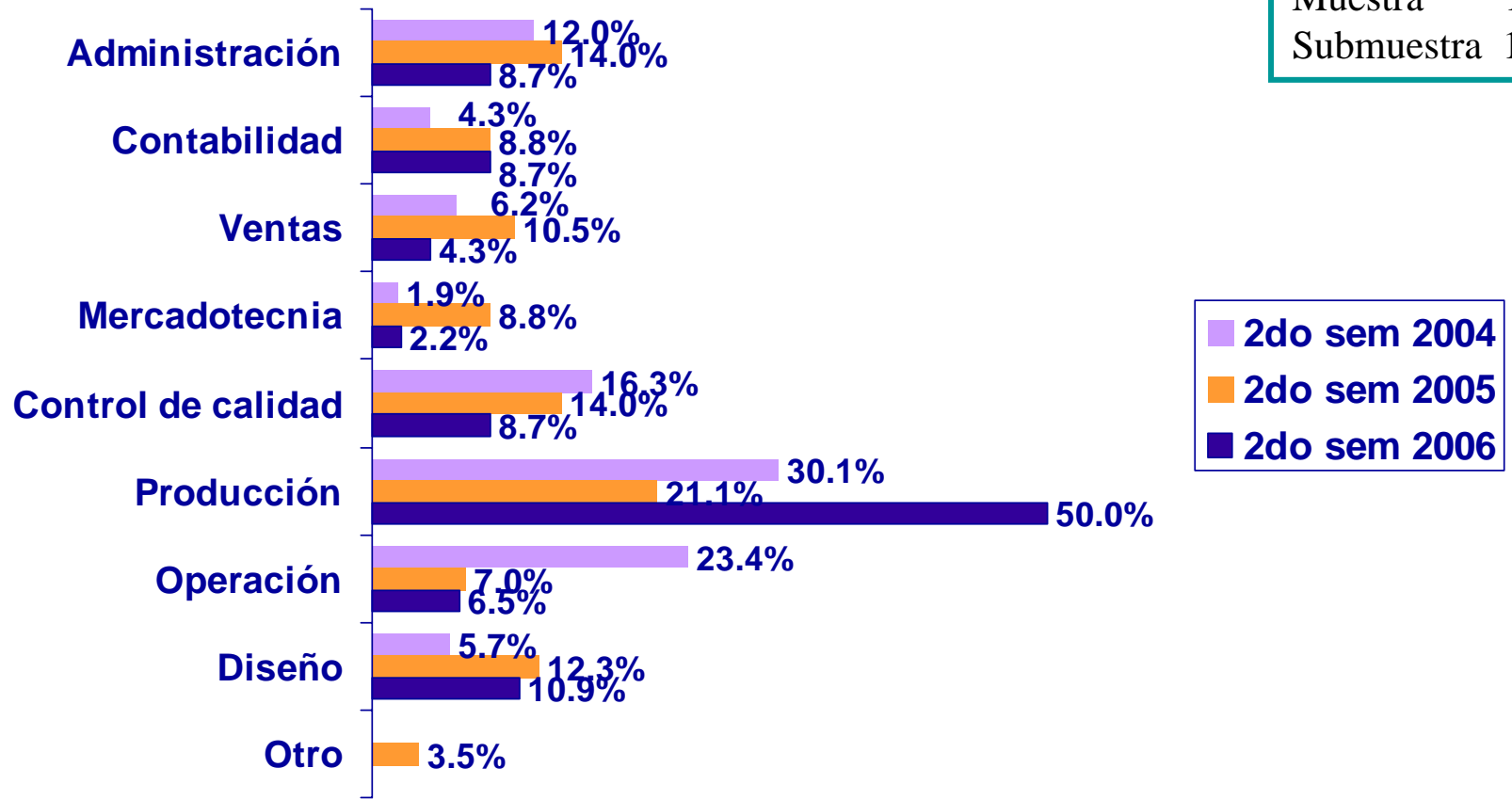
■ Personal interno

■ Otra institución

# ¿En qué áreas o puestos de la empresa da capacitación a sus empleados?



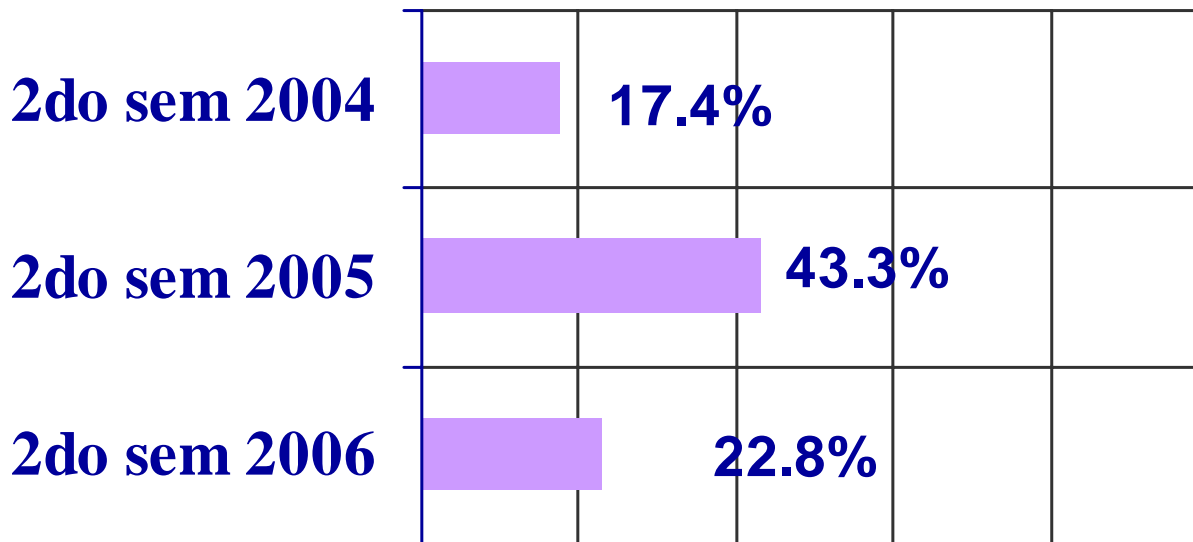
Universo	827
Muestra	170
Submuestra	102



# ¿Tiene la empresa necesidades de capacitación?

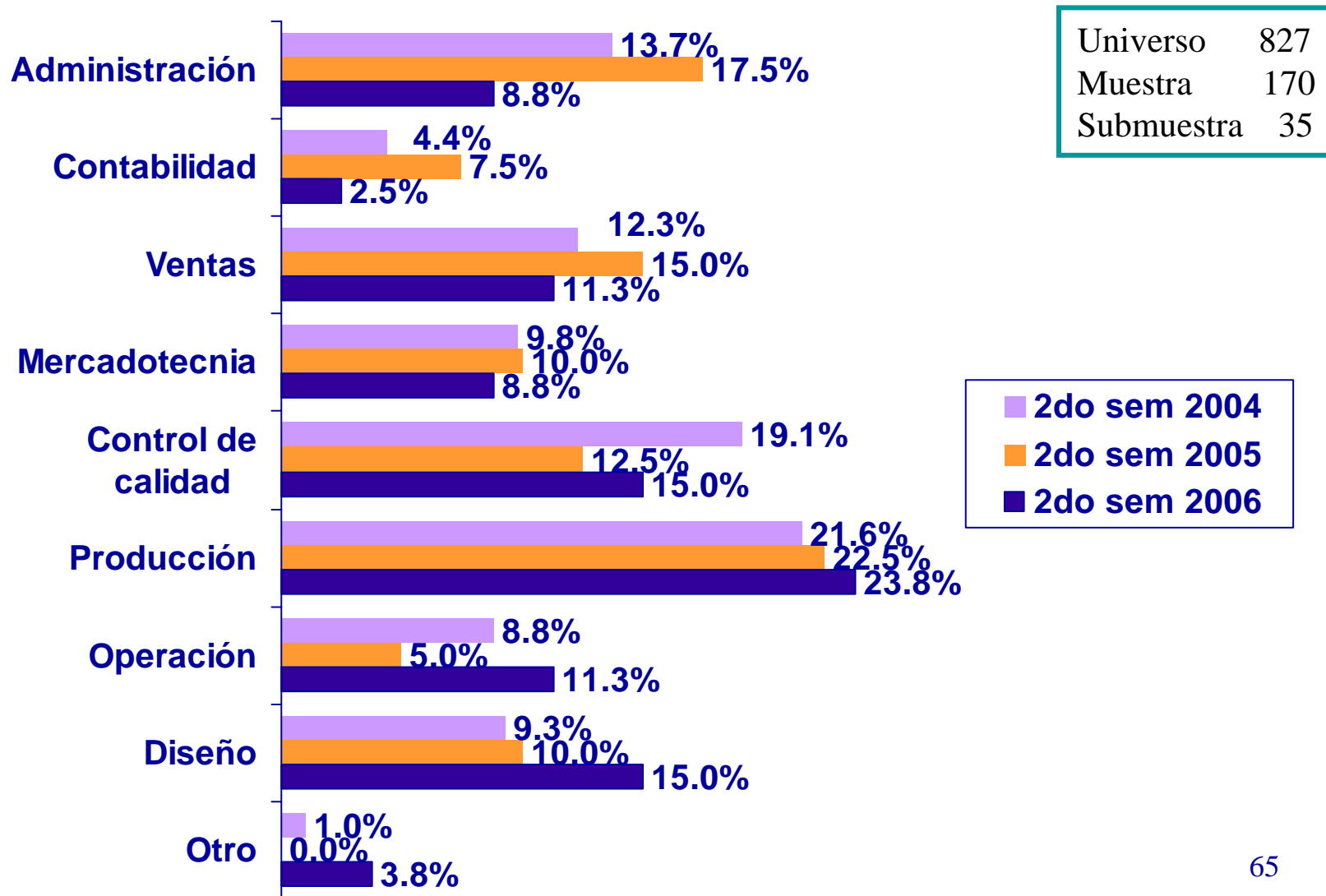


Universo	827
Muestra	170
Submuestra	159



■ Si

# ¿En qué áreas o puestos de la empresa necesita capacitación para sus empleados?

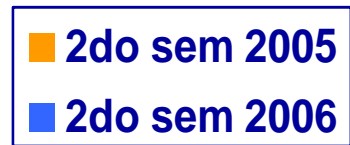
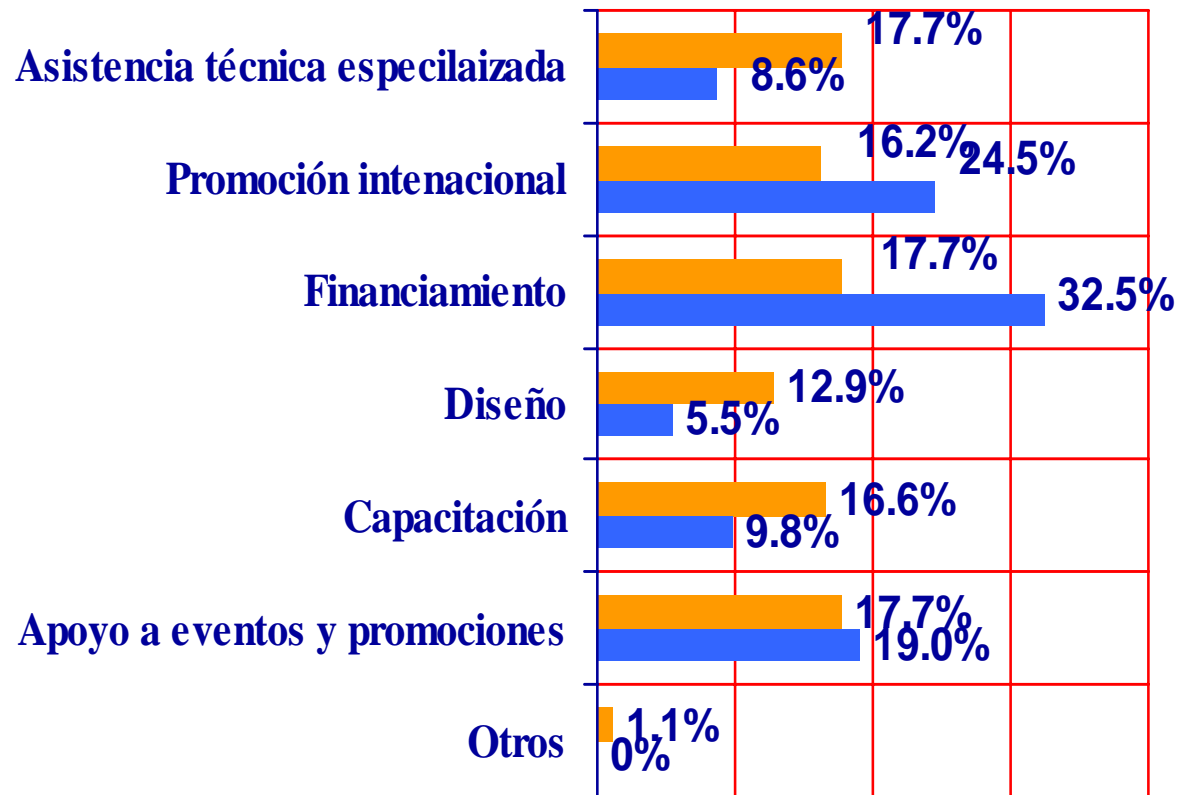


# APOYOS

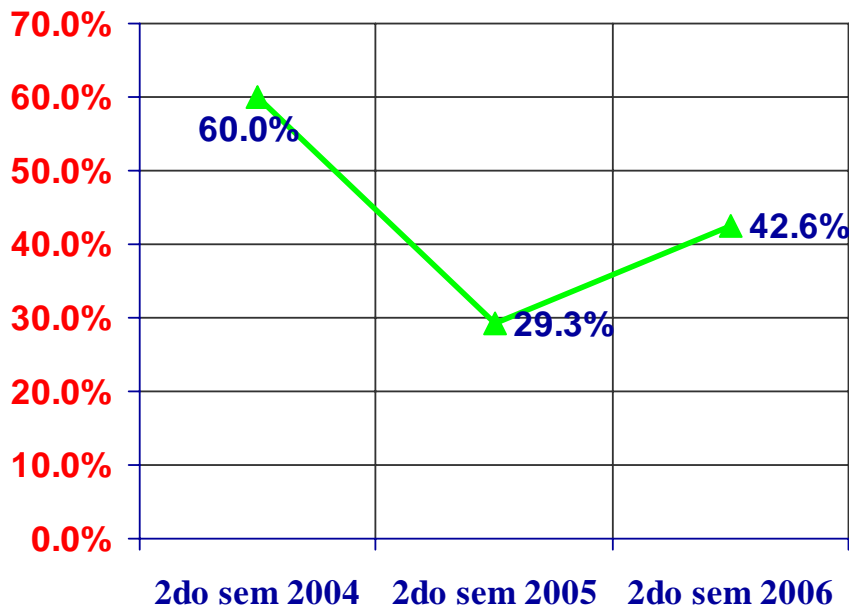
# ¿Qué tipo de apoyos necesita su empresa?



Universo	848
Muestra	170
Submuestra	168



# ¿Qué tipo de apoyos de programas gubernamentales que favorezcan la competitividad de su empresa conoce?

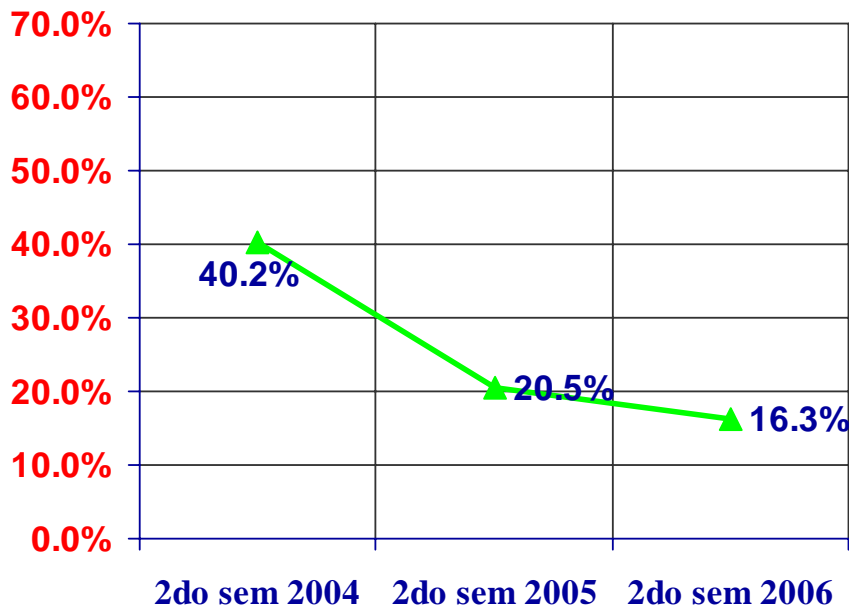


▲ Conoce

Universo	848
Muestra	170
Submuestra	152

FOJAL	38.3%
NAFINSA	29.6%
FONDO PYME	7.4%
JALTRADE	6.2%
Emprende	4.9%
COMPITE	3.7%
CICEJ	2.5%
SIATEC	1.2%
PNUA-ONU	1.2%
CRECE	1.2%
COPARMEX	1.2%
CONACYT	1.2%
CEPE	1.2%

# ¿Qué tipo de apoyos de programas gubernamentales que favorezcan la competitividad de su empresa ha usado?



▲ Ha usado

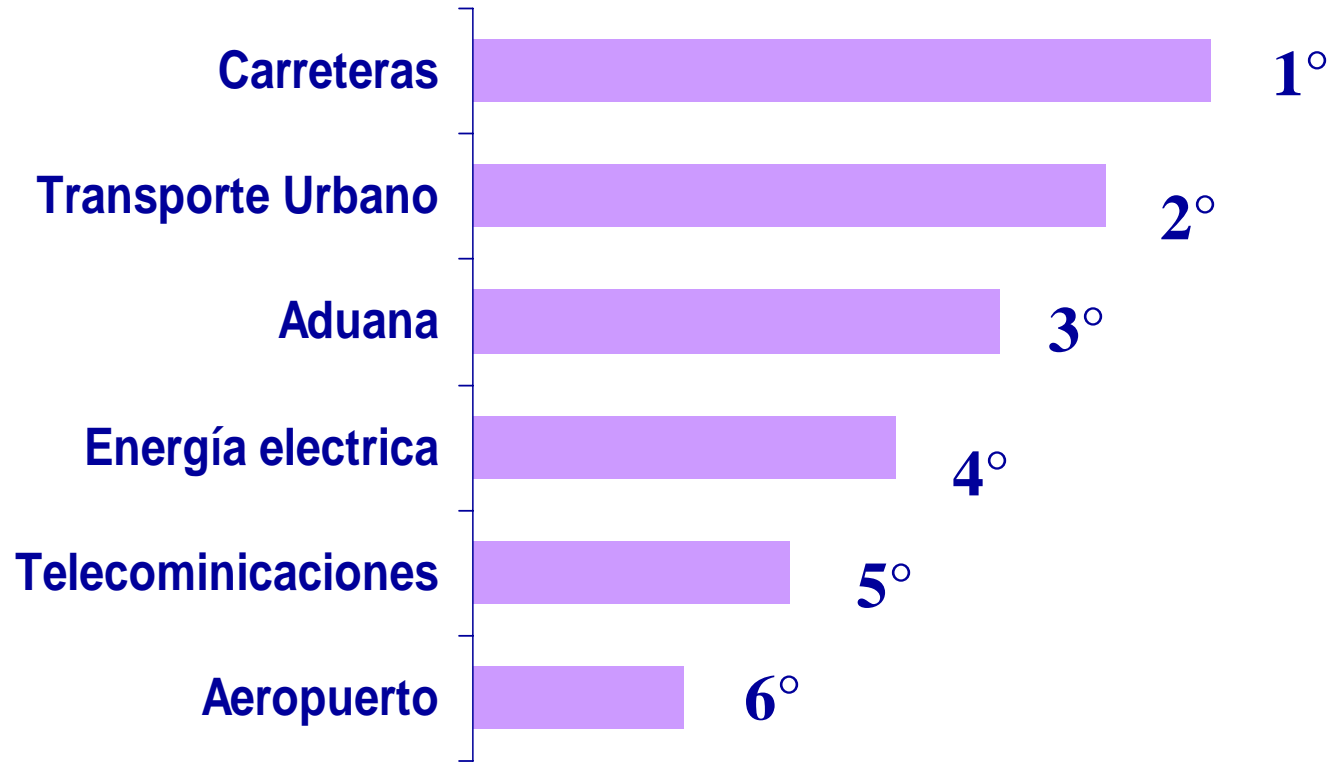
Universo	848
Muestra	170
Submuestra	145

NAFINSA	46.7%
COMPITE	13.3%
PYME	13.3%
CEPE	6.7%
CICEJ	6.7%
COPARMEX	6.7%
PNUD-ONU	6.7%

# ¿Que infraestructura considera que es necesaria mejorar para el desarrollo de su actividad?



Universo	848
Muestra	170
Submuestra	170



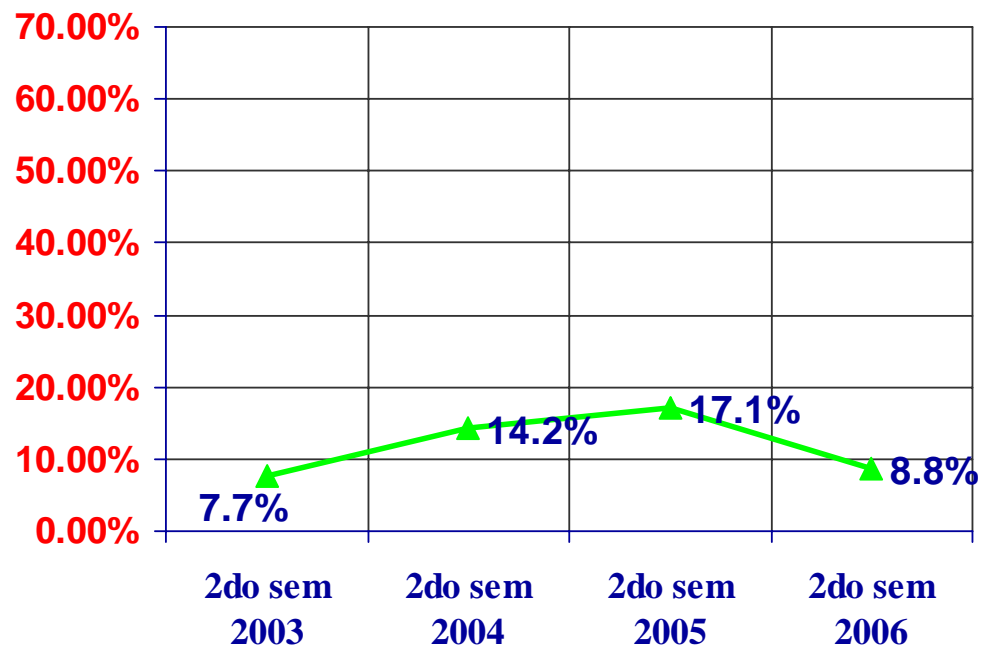


# COMERCIO EXTERIOR

# Empresas que Exportan



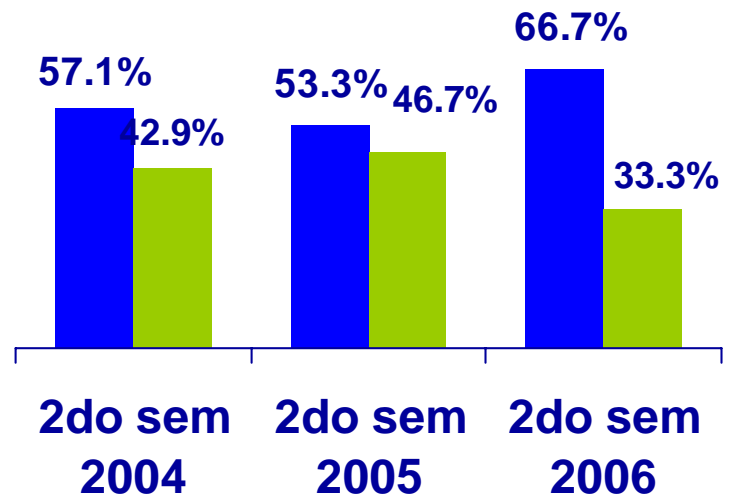
Universo	848
Muestra	170
Submuestra	165



# Su empresa es:



Universo	848
Muestra	170
Submuestra	12



# ¿Qué productos exporta?



Universo	848
Muestra	170
Submuestra	10

Bota

Sandalia Fina

Zapatilla de baile

Botín charro

Marroquinería

Zapato de dama

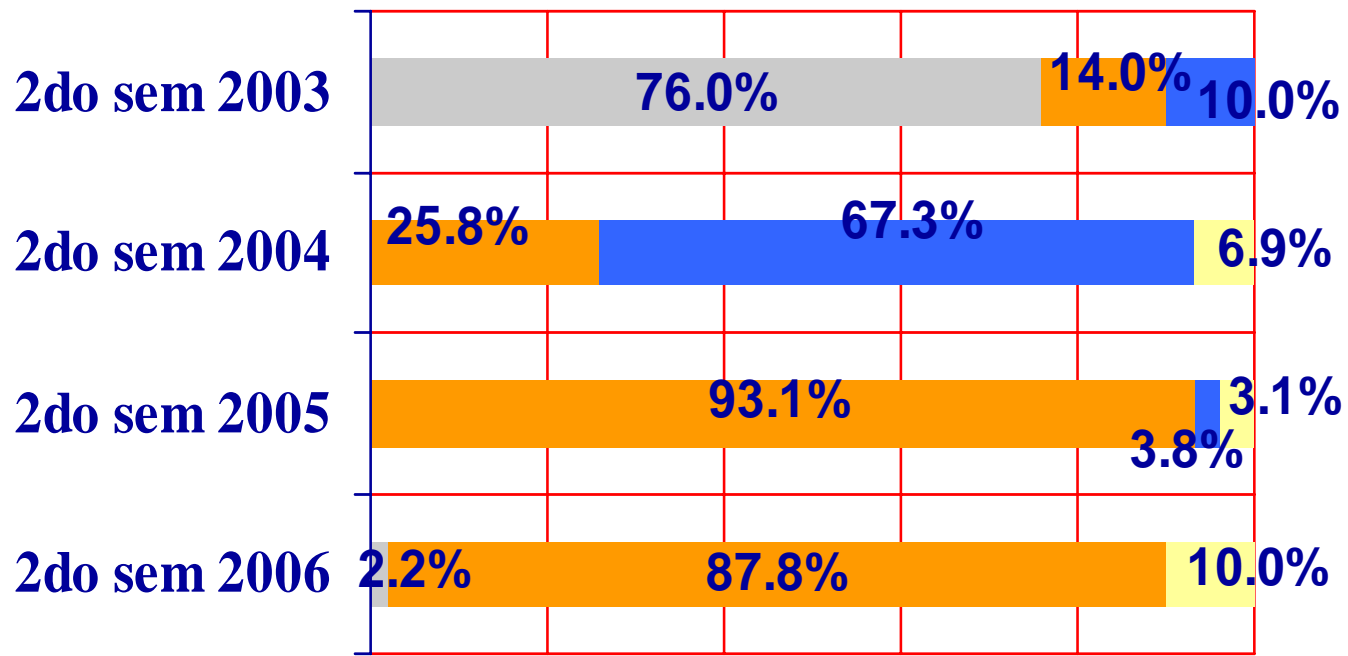
Sandalia artesanal

Calzado de caballero

# Mercado de Exportaciones

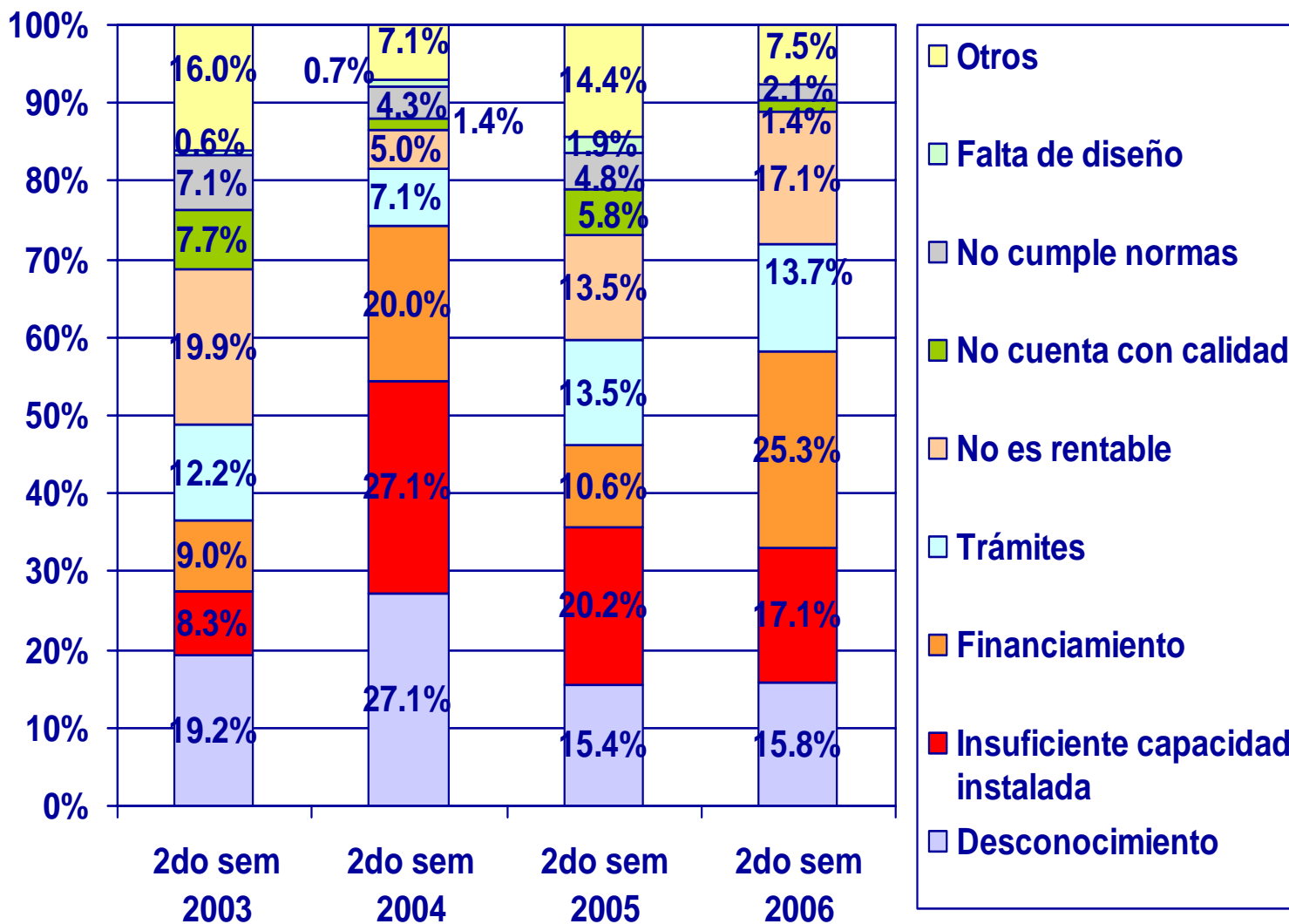
0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0

Universo	848
Muestra	170
Submuestra	10



Asia
  TLC
  América Latina
  Unión Europea

# ¿Cuáles son las causas por las que no exporta?





*2do semestre 2006*

## Otros

Falta contactos externos y exposiciones en el extranjero

Falta de mercado

Mucha competencia

No ha logrado abastecer el mercado nacional

No han buscado la oportunidad

No tienen motivo

No tienen precio

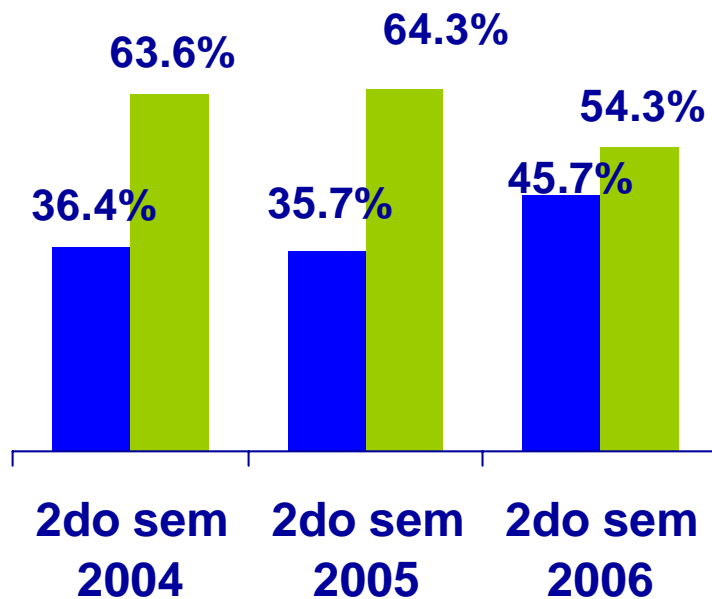
Precios internacionales muy bajos

Tuvieron mala experiencia

# De las que no exportan ... Su empresa es:



Universo	848
Muestra	170
Submuestra	130

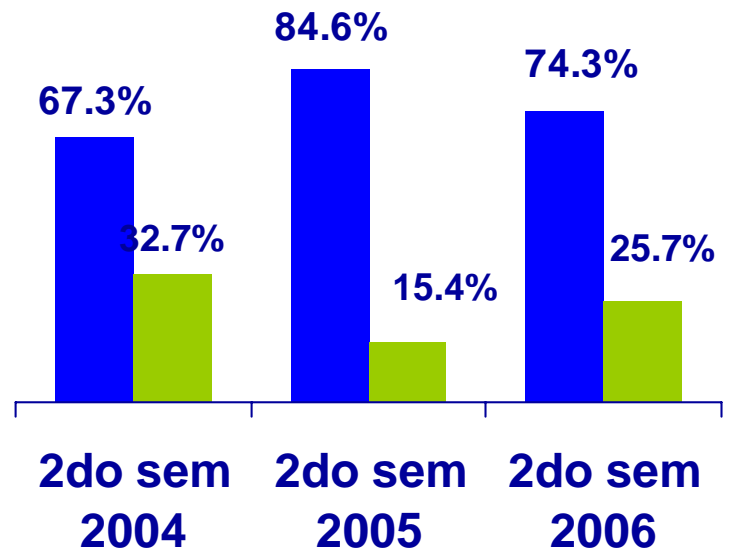


■ Potencialmente exportadora ■ Por desarrollar

# ¿Considera tener la capacidad de convertirse en proveedor de una empresa exportadora?



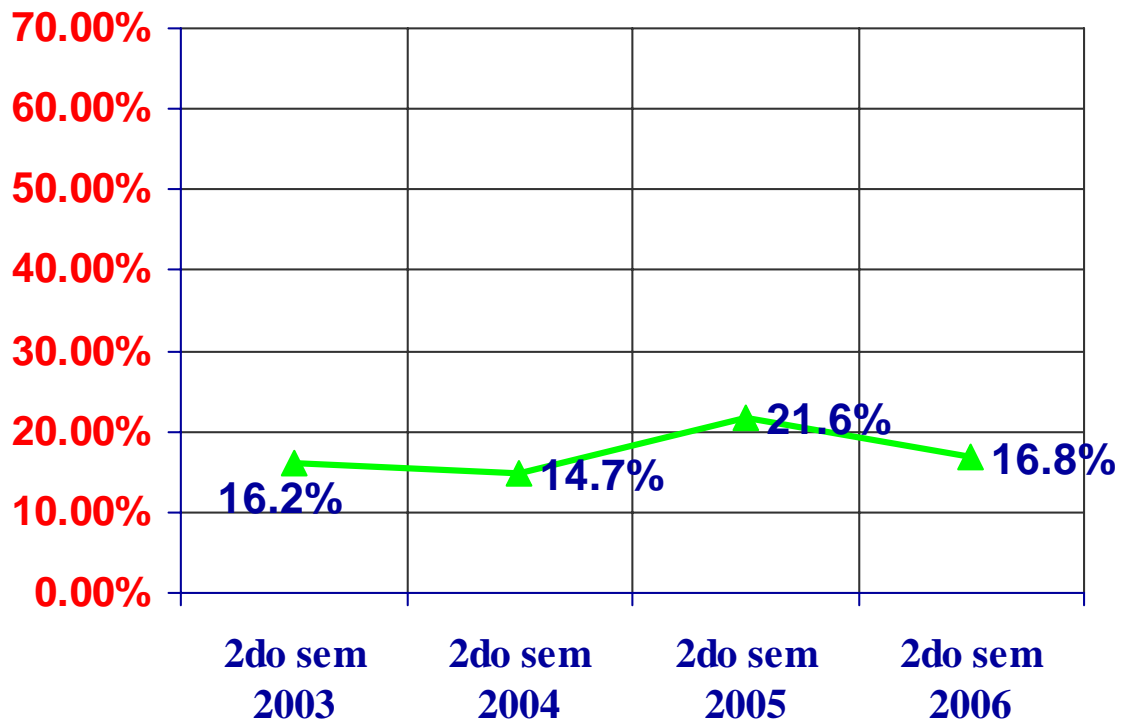
Universo	848
Muestra	170
Submuestra	159



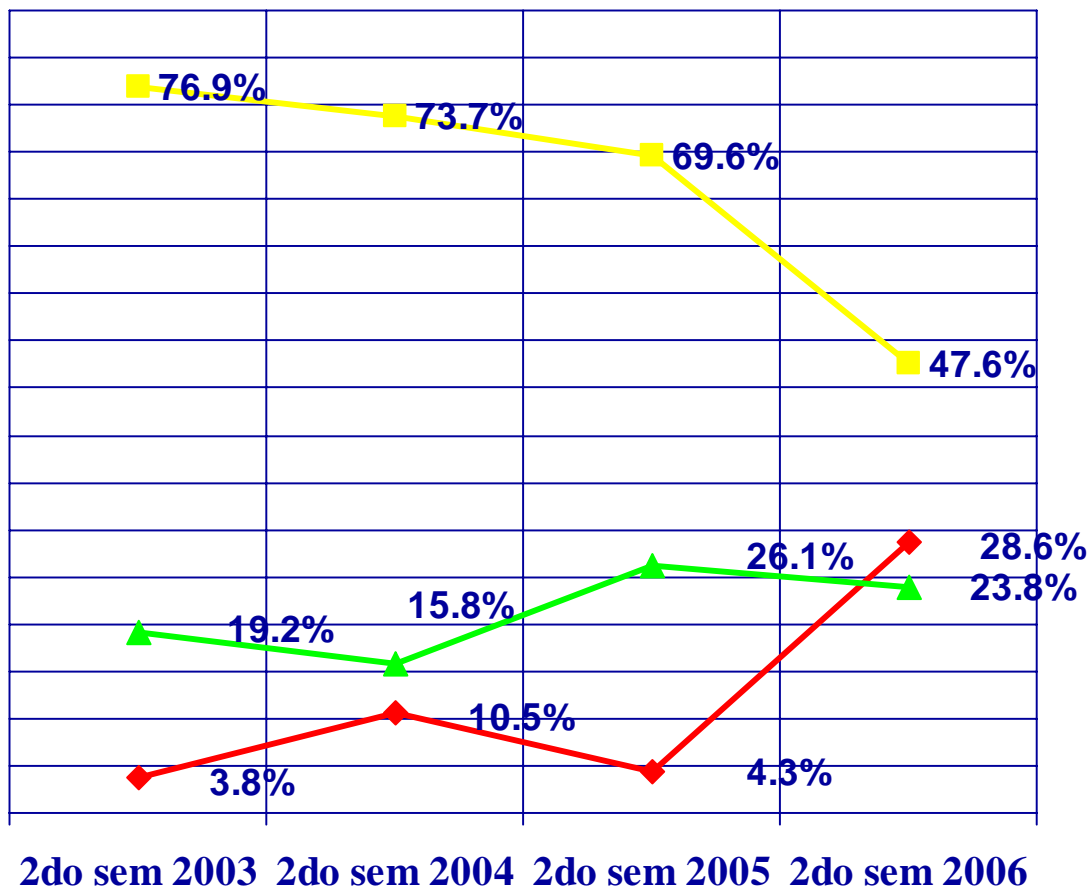
# Empresas que importan



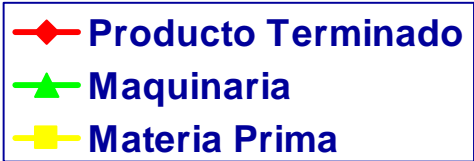
Universo	848
Muestra	170
Submuestra	163



# ¿Qué importa?

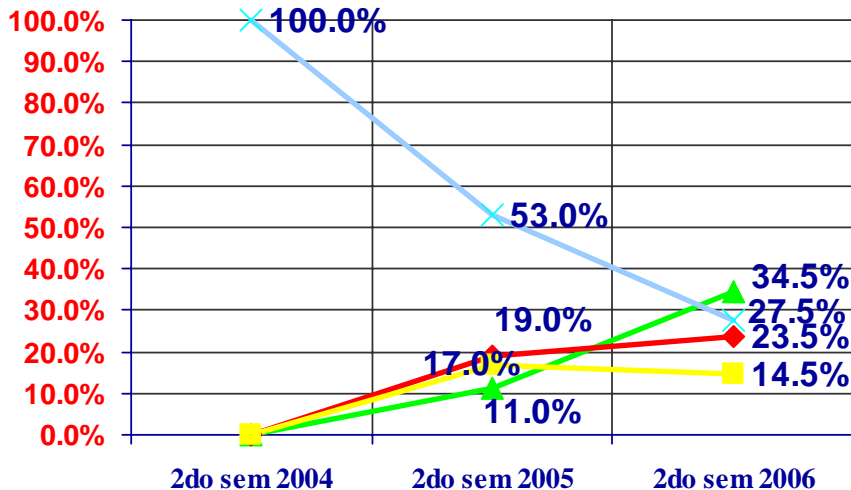


Universo	848
Muestra	170
Submuestra	25



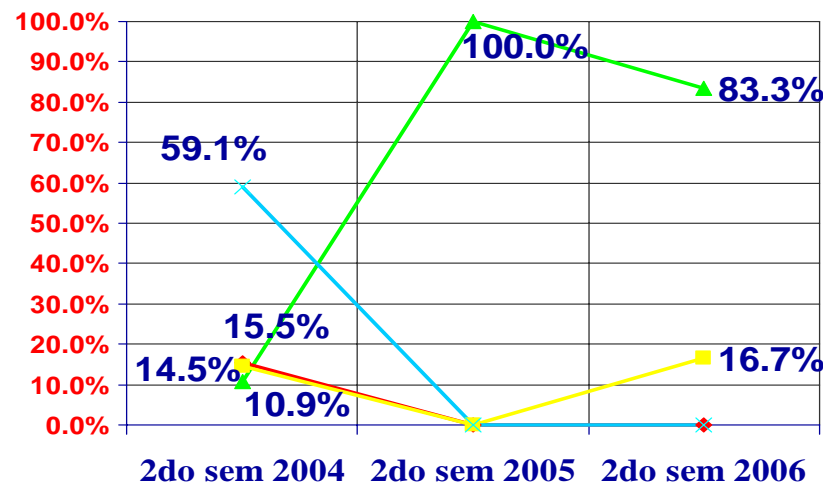
# Mercado de importaciones

## Materia Prima

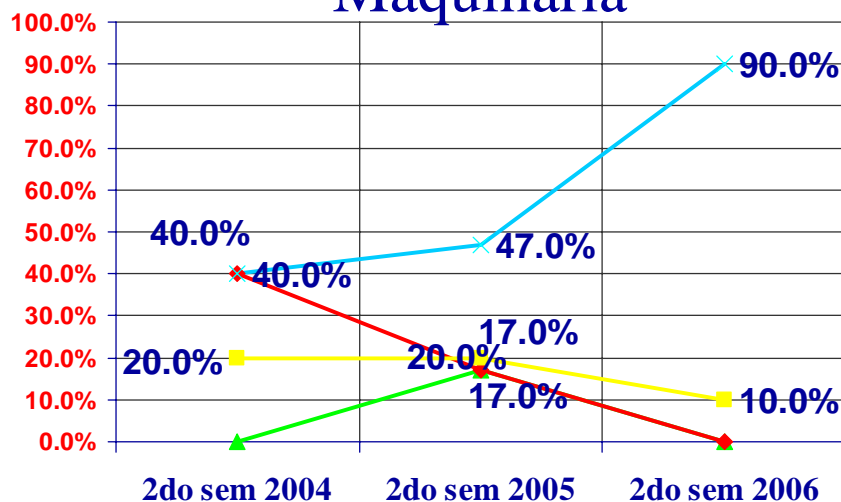


Universo	904
Muestra	130
Submuestra	25

## Producto terminado

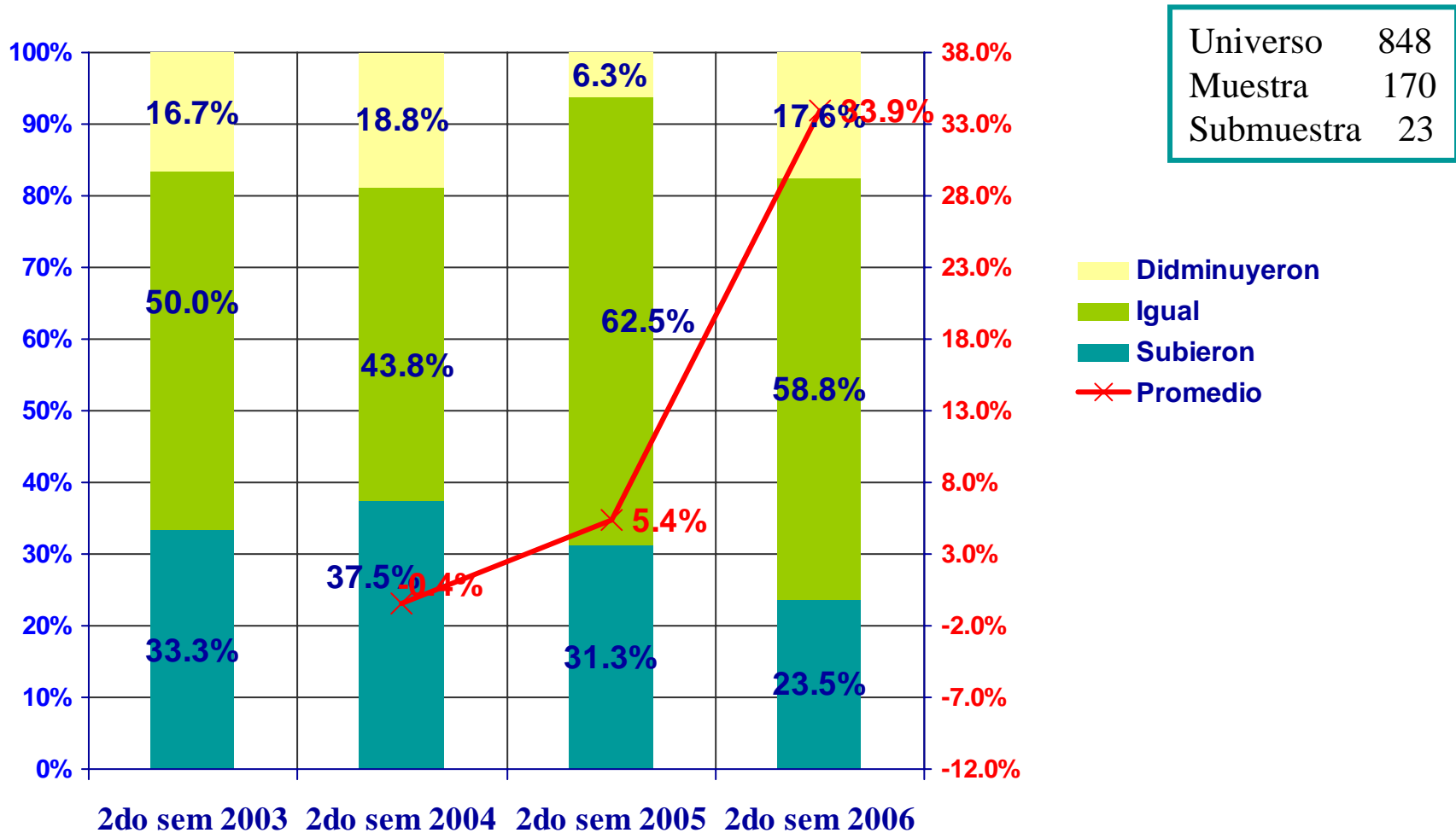


## Maquinaria



▲ Asia 
 ◆ TLC 
 ■ América Latina y el Caribe 
 ✕ Unión Europea

# Volumen de las importaciones



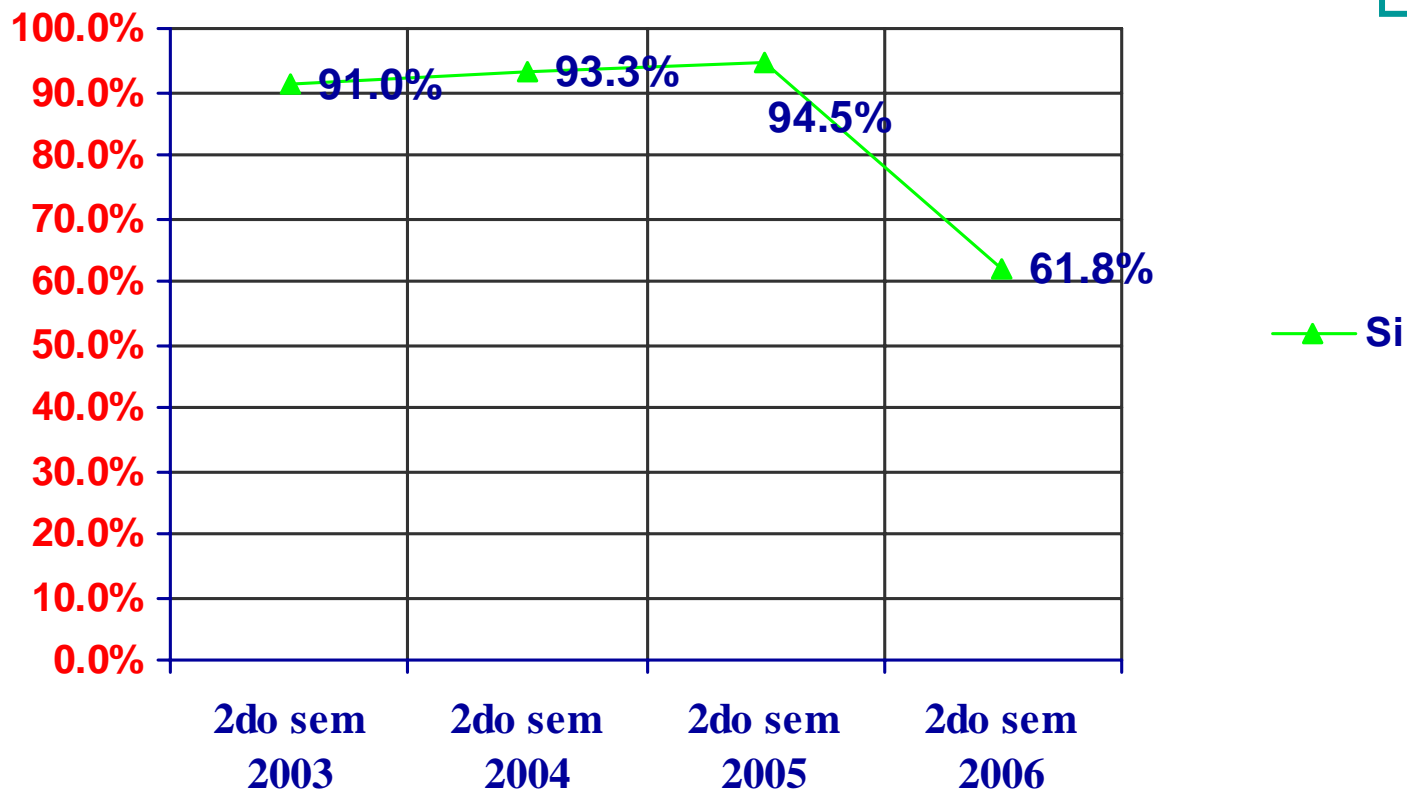


# INFORMACIÓN GENERAL

# ¿Está afiliado a la Cámara ?



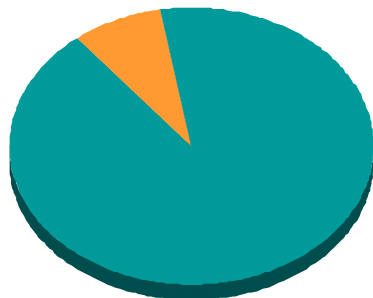
Universo	848
Muestra	170
Submuestra	162



# De los afiliados ¿Cuáles son las ventajas?



**Ninguna**  
8.1%



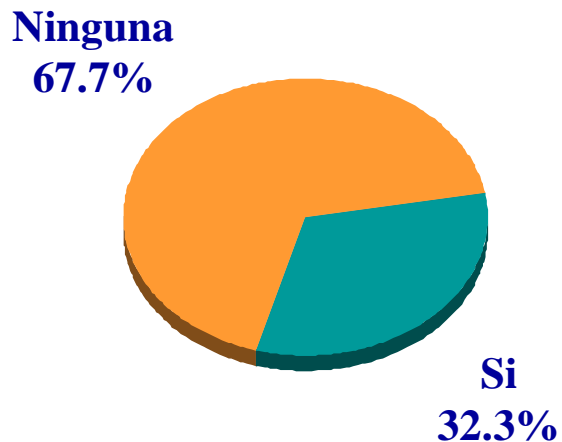
**Si**  
91.9%

## ¿Cuales?

Exposiciones	24.3%
Información	8.4%
Directorio de proveedores	7.5%
Promoción	7.5%
Unidad entre zapateros	7.5%
Cursos y capacitación	6.5%
Comunicación	5.6%
Asesorías	2.8%
Información del mercado	2.8%

Información del sector	2.8%
Tecnología y Maquinaria	2.8%
Contactos con clientes	2.8%
Apoyos	1.9%
Oportunidad de negocios	1.9%
SIEM	1.9%
Trámites Gubernamentales	1.9%
Defensa de la industria	1.9%
Actualización	0.9%
Apoyo Gubernamental	0.9%
Contacto con proveedores	0.9%
Financiamiento	0.9%
Foros	0.9%
Maquinaria	0.9%
Moda	0.9%
Orientación	0.9%
Relaciones	0.9%
Representación	0.9%

# De los afiliados ... ¿Cuáles son las desventajas?



## ¿Cual?

- Que no haya mas apoyos
- Que no promocionan mas la industria
- Seguimiento
- Que no haya igualdad entre PYMES y grandes empresas
- Es muy costoso MODAMA
- Falta de financiamientos

# Servicios que considera que le debe de ofrecer la cámara



- Apoyo a tramites gubernamentales
- Apoyo para publicidad
- Asesorías mas directas
- Asistencia técnica especializada
- Ayuda o pago en tramites
- Ayuda para que no se introduzca el zapato chino
- Buró de crédito de clientes
- Capacitación
- Directorio de posibles clientes
- Directorios internacionales
- Mejor y mas apoyo en eventos y exposiciones
- Publicidad nacional e internacional
- Presentar amparos en grupo
- Bolsa de trabajo con personal capacitado
- Acercamiento a programas de gobierno

# Servicios que considera que le debe de ofrecer la cámara



actualización de clientes morosos  
apoyo a los zapateros  
apoyo en nuevos Dueños  
apoyo en registro de marcas  
apoyo para tramites gubernamentales  
apoyo técnico  
apoyos  
dar a conocer medios de financiamiento  
asesoría  
asesoría para exportar  
asistencia técnica  
atacar con fuerza la mercancía ilegal  
aumentar el nivel de la capacitación  
ayuda en recuperación de cobranza  
bajar costos  
bolsa de trabajo  
buen servicio y descuentos  
buenos precios de proveedor  
bufete jurídico para cobranza  
buró de crédito  
compras en común de materias primas

capacitación  
capacitación interna  
cierre de facturas  
clasificación de clientes  
cobranza a clientes  
compra en conjunto  
condiciones para mejorar la producción  
cursos de administración  
Defensa del mercado  
economía informal  
exportaciones  
falta de apoyo  
falta de apoyo para cerrar negocios  
financiamiento  
incrementar capacitación  
información de cómo exportar  
Mayor responsabilidad

# Servicios que considera que le debe de ofrecer la cámara



más stands  
otorgar gratis directorio de socios de la cámara  
personal capacitado  
planes de fin gubernamentales  
preferencias fiscales  
promoción  
promoción en ventas  
promover subsidios ante el estado  
seguir con unión de crédito  
tener mas contacto con los afiliados  
visión



# Encuesta de Coyuntura

## Industria del Calzado



2do semestre 2006



GOBIERNO DE JALISCO  
PODER EJECUTIVO  
SECRETARÍA DE PROMOCIÓN ECONÓMICA