

1-1-2018

Cadenas globales de valor en Colombia : un análisis desde el sector cuero, calzado y marroquinería

Yakeline Quintero Castillo

Daniela León López

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio

Citación recomendada

Quintero Castillo, Y., & León López, D. (2018). Cadenas globales de valor en Colombia : un análisis desde el sector cuero, calzado y marroquinería. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio/269

This Trabajo de Grado is brought to you for free and open access by the Facultad de Ciencias Económicas y Sociales at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Finanzas y Comercio Internacional by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

**CADENAS GLOBALES DE VALOR EN COLOMBIA: UN ANÁLISIS DESDE EL
SECTOR CUERO, CALZADO Y MARROQUINERÍA**

**YAKELINE QUINTERO CASTILLO
DANIELA LEON LOPEZ**

**PROGRAMA DE FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
UNIVERSIDAD DE LA SALLE
BOGOTA D.C.
2018**

**CADENAS GLOBALES DE VALOR EN COLOMBIA: UN ANÁLISIS DESDE EL
SECTOR CUERO, CALZADO Y MARROQUINERÍA**

**YAKELINE QUINTERO CASTILLO
DANIELA LEON LOPEZ**

**MONOGRAFÍA DE GRADO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE PROFESIONAL
EN FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL**

**DIRECTOR
MILTON SAMUEL CAMELO RINCÓN**

**PROGRAMA DE FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
UNIVERSIDAD DE LA SALLE
BOGOTA D.C.**

2018

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	6
ABSTRACT	7
INTRODUCCIÓN	8
1. MARCO TEORICO	10
1.1 Teorías del comercio internacional.....	10
1.2 Competencia imperfecta y comercio intraindustrial.....	12
1.3 Teorías de competitividad y sistemas productivos.....	13
2. METODOLOGÍA	16
2.1. Tipo de investigación.....	16
2.2. Variables e indicadores	16
2.3. Técnicas estadísticas.....	19
2.4. Entrevistas y encuestas.....	21
3. RESULTADOS	22
3.1 Inserción de la economía colombiana en las CGV.....	22
3.1.1 Dinámica de la economía colombiana en las CGV.....	22
3.1.2. Dinámica del sector Cuero, calzado y marroquinería.....	24
3.1.3. Indicadores de inserción en las CGV según sector.....	29
3.1.3.1 Índice Grubel Lloyd (IGL).....	29
3.1.3.2 Índice de participación del comercio de materias primas (IMP).....	30
3.1.3.3 Componente importado de las exportaciones (CMX).....	31
3.1.3.4 Correlaciones de los índices de inserción de las CGV.....	32
3.2. Análisis estadístico del sector Cuero, calzado y marroquinería con relación a los subsectores industriales en Colombia.....	34
3.3. Factores de la cadena productiva del sector, Cuero, calzado y marroquinería con relación a su participación dentro de las CGV.....	40
3.3.1 Entrevistas expertos y académicos.....	40
3.3.2 Encuestas empresas del Sector Cuero, Calzado y Marroquinería.....	42
CONCLUSIONES	44
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	46

ANEXOS 52

TABLA DE GRAFICAS

Gráfica 1. PIB ramas de actividad económica..... 22

Gráfica 2 . IED ramas de actividad económica. 23

Gráfica 3. Empleo ramas de actividad económica. 24

Gráfica 4. PIB sector Cuero, calzado y marroquinería..... 25

Gráfica 5. Exportaciones, importaciones y balanza comercial del sector Cuero, calzado y marroquinería..... 26

Gráfica 6. IGL sector Cuero calzado y marroquinería y subsectores..... 29

Gráfica 7. IMP del sector Cuero, calzado y marroquinería y la economía colombiana..... 31

Gráfica 8. CMX sector Cuero, calzado y marroquinería y la economía colombiana..... 32

Gráfica 9. Correlación IGL y CMX..... 33

Gráfica 10. Correlación IMP y CMX. 33

Gráfica 11. Correlación IGL e IMP..... 33

Gráfica 12. Mapa factorial según variables de componentes principales para el año 2001 por sectores industriales..... 35

Gráfica 13. Mapa factorial según observaciones (subsectores) para el año 2001. 36

Gráfica 14. Mapa factorial según variables de componentes principales para el año 2016 por sectores industriales..... 37

Gráfica 15. Mapa factorial según observaciones (subsectores) para el año 2016. 38

Gráfica 16. Mapa factorial según variables de componentes principales para el año 2016 por sectores industriales..... 39

Gráfica 17. Mapa factorial según observaciones (Subsectores) promedio (2001-2016)..... 39

Gráfica 18. Resultados encuestas empresas del sector Cuero, calzado y marroquinería. 43

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Variables.....	17
Tabla 2. Sectores industriales	20
Tabla 3. IGL para sectores de la economía colombiana.....	30
Tabla 4. Tipología sobre los sectores industriales 2001	36
Tabla 5. Tipología sobre los sectores industriales 2016.....	38
Tabla 6. Tipología sobre los sectores industriales promedio (2001-2016).....	40

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Factores determinantes de la competitividad sistémica Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer (1996).	14
Figura 2. Cadena de valor genérica. México Compañía Editorial Continental, 2004.....	15
Figura 3. Materias primas del sector cuero, calzado y marroquinería. Tomado de DNP....	30

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Estructura de la entrevista a expertos	52
Anexo 2. Estructura de la entrevista académicos	53
Anexo 3. Lista entrevistados	54
Anexo 4. Estructura de la encuesta.....	55
Anexo 5. Lista de empresas encuestadas pertenecientes al sector	55
Anexo 6. Correlaciones indicadores (IGL, AL, IL y CMX)	56
Anexo 7. Análisis entrevistas a expertos y académicos.....	57

RESUMEN

Pertenecer a las cadenas globales de valor (CGV) puede ofrecer a los países una serie de oportunidades con impactos positivos sobre el crecimiento económico, diversificación de exportaciones, adquisición de nuevas capacidades tecnológicas y generación de eslabones productivos eficientes. Por esta razón, es importante que Colombia pertenezca de manera activa en esta dinámica para impulsar el desarrollo económico y promover el *Know How*, principalmente en sectores que generan mayor valor agregado, como el sector Cuero, calzado y marroquinería, ya que este es uno de los sectores de Colombia que presenta diversas vocaciones regionales para el desarrollo que facilitan la generación de procesos de alto valor agregado, innovación y diseño.

Con base en lo anterior la presente investigación busca evaluar el papel de las CGV en Colombia como potenciador del desarrollo productivo, particularmente en el sector Cuero, calzado y marroquinería durante el periodo de 2001 a 2016. Se utilizaron técnicas cuantitativas y cualitativas para caracterizar el comportamiento de la economía colombiana y su relación con las CGV; lo cual se complementó con el cálculo de los principales índices de inserción en estas, que a su vez permitió un contraste estadístico bajo las técnicas de análisis de clúster y componentes principales; por último, se realizó un análisis mediante entrevistas a expertos y encuestas semiestructuradas a empresas del sector para dar luces sobre los factores de eficiencia de la cadena productiva.

Los resultados sugieren que el sector se ha vinculado con las CGV, presentando además ventajas comparativas que han potencializado su desarrollo productivo, sin embargo, el grado de apertura del sector ha sido limitado, siendo afectado no sólo por aspectos coyunturales, sino estructurales, los cuales están asociados a las características de las empresas.

Palabras clave: Cadenas globales de valor, componentes principales, sector industrial y ventaja competitiva.

ABSTRACT

Being part of the global chains of value (GVC) can offer to the countries a series of opportunities with positive impacts on the economic growth, diversification of exports, acquisition of new technological capacities and generation of productive efficient links, for this reason it is important that Colombia belongs in an active way in this dynamics to stimulate the economic development and to promote the Know How principally in sectors that generate major added value, like the sector leather, shoe manufacturing and leatherwork, because it is one of the sectors of Colombia that presents diverse regional vocations for the development that facilitate the generation of processes of high added value, innovation and design.

Based on the above, this research seeks to evaluate the role of GVCs in Colombia as an enhancer of productive development, particularly in the leather, footwear and leather goods sector during the period from 2001 to 2016. Quantitative and qualitative techniques were used to characterize the behavior of the Colombian economy and its relationship with the CGV; This was complemented with the calculation of the main indexes of insertion in these, which in turn allowed a statistical contrast under the techniques of cluster analysis and main components; Finally, an analysis was conducted through interviews with experts and structured surveys of companies in the sector to shed light on the efficiency factors of the production chain.

The results suggest that the sector has been linked to GVCs, presenting also comparative advantages that have potentiated their productive development, however, the degree of openness of the sector has been limited, being affected not only by circumstantial but structural aspects, which they are associated with the characteristics of the companies.

Key words: Global Chains of value, main components, industrial sector, competitive advantages.

INTRODUCCIÓN

Las cadenas globales de valor (CGV), también conocidas como cadenas globales de suministro, junto con el cambio tecnológico y la liberalización económica, han revolucionado las opciones de crecimiento económico tanto de los países desarrollados como de los países en vía desarrollo. Gómez y González (2016) afirman que el concepto de CGV surgió desde inicios del siglo XXI, mientras que Red Mercosur (2011) lo define como sigue:

Las cadenas globales de valor son los sistemas internacionales organizados para optimizar la producción, el marketing y la innovación, al localizar productos, procesos y funciones en diferentes países para lograr beneficios por diferencias de costo, tecnología, marketing y logística, entre otras variables. (p.2)

Es importante resaltar que según Jones y Kierzkowski (citado en Romero, 2009), el proceso de globalización está determinando cambios trascendentales en la tecnología, la organización industrial y la división internacional del trabajo, por lo que el concepto de “fragmentación” de los sistemas productivos dentro de las empresas presentan dos dimensiones: la primera es una perspectiva espacial en donde los procesos de producción se dividen en diversas funciones que se desarrollan de manera separada en diferentes localizaciones a nivel mundial; y la segunda es una perspectiva funcional, en la cual las grandes compañías externalizan sus actividades hacia las pymes, haciendo que las CGV brinden a las empresas crecientes oportunidades de negocio (Romero, 2009).

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2014) identificó diferentes factores para la inserción exitosa en las CGV, donde destaca al país de Costa Rica como un claro ejemplo de dicha inserción. En este sentido, la inserción en las CGV puede ofrecer a los países una serie de oportunidades con impactos positivos sobre el crecimiento, empleo, diversificación de exportaciones, adquisición de nuevas capacidades tecnológicas y generación de eslabones productivos (Tello,s.f).

Es importante resaltar que para Colombia pertenecer de manera activa en esta dinámica es crucial para promover el *Know How*, principalmente en sectores que generan mayor valor agregado como por ejemplo el sector industrial o el de servicios (Forero, 2017). Por otro lado, en Colombia, existen factores que impiden una alta inserción en las CGV como: la

concentración en el sector primario que limita el desarrollo de otros sectores; la falta de infraestructura y barreras arancelarias que protegen eslabones productivos de algunos productos finales que se fabrican en el país (Esguerra & Parra, 2016). Sin embargo, según Rodríguez (2013) esta situación puede variar, pues Colombia está abriendo puertas de nuevos mercados a través de la suscripción de acuerdos comerciales con otros países.

Con base en lo anterior, uno de los sectores que puede ser un motor de crecimiento estable y dinámico de la económica colombiana es el sector de Cuero, calzado y marroquinería, pues cuenta con diversas oportunidades de desarrollo y fuertes vocaciones regionales para el crecimiento, lo cual facilita la generación de procesos de alto valor agregado, innovación y diseño. Sin embargo, para lograr dicho objetivo se deben mejorar los eslabones para fortalecer los procesos productivos y buenas practicas dentro de estos, para así desarrollar un buen tejido empresarial, luchar contra el comercio desleal, consolidar un crecimiento estable de su producción y lograr incursionar dentro de las CGV (PTP, 2017).

Este trabajo de investigación pretende evaluar el papel de las CGV en Colombia como potenciador del desarrollo productivo, particularmente en el sector Cuero, calzado y marroquinería. Para lo anterior, en la primera parte de este documento se realiza una revisión del marco teórico que fundamenta el análisis; en la segunda parte, se describe la metodología utilizada; y en la tercera parte se presentan los resultados. Estos últimos se desagregan en tres subsecciones: la caracterización del grado de inserción de la economía colombiana en las CGV; un contraste estadístico de los indicadores de inserción a las CGV particularmente en el caso del sector Cuero, calzado y marroquinería; y la identificación de los factores de la cadena productiva de dicho sector con relación a su participación dentro de las CGV. Al finalizar el documento se concluye resaltando los hallazgos más significativos dentro de este estudio.

1. MARCO TEORICO

El punto de partida para este análisis está enmarcado en las teorías de comercio internacional, pues dan explicaciones sobre la forma en que las economías se insertan al comercio internacional. David Ricardo, por ejemplo, establece costos relativos y no absolutos como determinantes para el establecimiento de la ventaja entre los países; Heckscher-Ohlin, por su parte, suponen fronteras tecnológicas entre países, en los cuales existen productos con similares cualidades, pero postulan la intensidad (abundancia) de los factores de producción como variable que hace la diferencia en cuanto al establecimiento de la ventaja comparativa. Asimismo, las teorías de competencia imperfecta y comercio intraindustrial parten de que los mercados no funcionan bajo supuestos de competencia perfecta, por lo que existe la posibilidad de procesos de innovación y diferenciación productiva. En este sentido, también se tienen en cuenta las teorías de competitividad y sistemas productivos de Michael Porter, las cuales mencionan que la competitividad de una nación depende de la capacidad y estructura de su industria para innovar e impulsar la competencia y la rentabilidad empresarial.

1.1 Teorías del comercio internacional.

Uno de los principales modelos analíticos sobre el comercio es el modelo Ricardiano de ventaja comparativa, el cual se basa en la existencia de diferencias tecnológicas entre países que se reflejan en diferencias en la productividad del trabajo. El modelo, como indica Lugones (2008, p.16), se desarrolla bajo los supuestos de ausencia de rendimientos crecientes, el factor de producción (trabajo) es empleado por proporción fija, el trabajo es expresado en unidades homogéneas, hay movilidad interna y competencia entre los trabajadores de un mismo país y los precios de oferta de los productos son proporcionales a los costos dentro de cada país.

La dotación de los factores y la tecnología disponible de cada país, determinan la frontera de posibilidades de producción, la cual muestra los bienes que un país puede producir haciendo uso eficiente de los recursos o factores en un período de tiempo. Un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el costo de oportunidad en la

producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que lo es en otros países (Obstfeld y Krugman, 2006).

Los planteamientos del modelo Ricardiano son insuficientes para explicar la convergencia en los precios internacionales y la forma como se asignan los factores productivos en las economías. En este sentido, se destaca la teoría de Heckscher-Ohlin (H-O), la cual, como señalan Obstfeld y Krugman (2006), “pone de relieve la interacción entre las proporciones en las que los factores de producción están disponibles en diferentes países, y la proporción en que son utilizados para producir diferentes bienes, lo anterior también se conoce como teoría de las proporciones factoriales” (p.55).

La teoría del ciclo de vida del producto es una teoría económica desarrollada por Raymond Vernon en 1966 en respuesta al fallo del modelo Heckscher-Ohlin, para explicar los hechos observados en el comercio internacional, esta hace énfasis en los bienes manufacturados y la teoría empieza con el desarrollo de un nuevo producto. La teoría sugiere las fases tempranas del ciclo de vida del producto: la primera es la introducción de un producto innovador, la producción se lleva a cabo en el mismo lugar donde fue inventado y se exporta a países similares en nivel de desarrollo y preferencias de la demanda; la segunda es el crecimiento, donde el producto es habitual en el mercado innovador y su producción se incrementa al ser comprado en grandes cantidades por los consumidores; la tercera etapa, es la madurez, donde el producto deja de ser innovador en el mercado original, el mercado deja de crecer y sólo se mantienen las empresas que logran producir con menores costos; y por último la etapa del declive donde el producto cuenta con una pequeña demanda en el país original, que se cubre con exportaciones de los países en vías de desarrollo, donde se produce gracias al bajo costo de su mano de obra (Emaldi, 1991).

A través de las CGV se facilita la especialización de productos que poseen mayores ventajas comparativas, las cuales están determinadas por la interacción entre la proporción en la cual los factores de producción están disponibles en los diferentes países y la proporción en la que son utilizados en la producción de diferentes bienes, ya que gracias a esta interacción se puede establecer cuales son los bienes que utilizan mayores proporciones de los factores de producción y de cómo estos ayudan a impulsar una industria o un país, además de esto con las fases de ciclo de vida del producto se puede

identificar el comportamiento de las ventas de los productos facilitando así la creación de estrategias competitivas para la distribución de los productos en una industria.

1.2 Competencia imperfecta y comercio intraindustrial.

Muchas de las teorías del comercio internacional parten de que los mercados funcionan bajo supuestos de competencia perfecta. Entre estos supuestos, los rendimientos decrecientes a escala y la homogeneidad de los productos, son elementos raramente observados en las economías actuales. En contraste, las economías de escala y la diferenciación, fundamentan el modelo de competencia monopolística desarrollada por el economista Edward Chamberlain, y como lo señalan Krugman y Wells (2006) “es una estructura de mercado en la cual hay muchas empresas competidoras en una industria, cada productor vende un producto diferenciado y hay libertad de entrada y salida de la industria en el largo plazo” (p.392).

Los productos de los competidores se consideran sustitutos imperfectos además de que cada empresa cuenta con su curva de demanda y de ingreso marginal decrecientes. Los beneficios en el corto plazo atraen la entrada de nuevas empresas lo cual reduce la cantidad de productos que venden las empresas existentes para diferentes precios. En el equilibrio a largo plazo, las empresas venden a un precio superior al coste marginal, es decir, tienen un exceso de capacidad debido a que producen una cantidad inferior a la producción de mínimo coste, por lo cual tendrán unos costos mayores que los que tienen las empresas de la industria competitiva (Krugman y Wells, 2006).

Lo anterior es la base de lo que se conoce como comercio intraindustrial, el cual supone que un determinado país importa y exporta, simultáneamente, bienes o servicios de la misma naturaleza. Esta variedad de comercio es especialmente visible entre países con un grado de desarrollo tecnológico muy similar y con dotaciones relativas de factores semejantes (ICE, 2003), por esta razón, esta variedad de comercio no puede ser explicada mediante los modelos clásicos de comercio.

El índice más utilizado para cuantificar el comercio intraindustrial entre diferentes economías, es el Grubel-Lloyd. El rango de valores del índice se establece entre 0 y 1, en

donde, cuanto mayor sea el comercio intraindustrial en el volumen total de comercio de un determinado bien el índice se acercará más a 1 (Información Comercial Española, 2003).

El comercio internacional, la inversión y la innovación son los elementos de la expansión de las CGV, facilitando la coordinación a distancia de las relaciones entre los agentes de las cadenas, ya que estas cadenas pretenden determinar el proceso de fragmentación de la producción de bienes y servicios, su dispersión geográfica, las relaciones inter-firmas y los flujos de comercio derivados.

1.3 Teorías de competitividad y sistemas productivos.

La competitividad está parcialmente determinada por la productividad, donde se precisa el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital. La productividad es función de la calidad de los productos y de la eficiencia productiva (Argote, 2017).

Dentro de estas teorías se destaca la de Michael Porter (2008) en donde la competitividad de una nación depende de la capacidad y estructura de su industria para innovar e impulsar la competencia y la rentabilidad, ya que ninguna nación podrá ser competitiva en todos y cada uno de los sectores, sino solamente en aquellas industrias específicas donde se evidencia un progreso dinámico y estimulante, en el cual la mano de obra, los tipos de cambio y las económicas de escala son los determinantes más potentes de la competitividad (p.163).

Un país generalmente alcanza el éxito en un sector en particular gracias a los cuatro componentes que conforman el Diamante de Porter que son: condiciones de los factores, condiciones de la demanda, sectores afines y de apoyo, por último, estrategia, estructura y rivalidad de la empresa (Universidad del Istmo de Guatemala, s.f), los cuales determinan el entorno en que han de competir las empresas locales que fomentan o entorpecen la creación de la ventaja competitiva.

El modelo de Diamante para la ventaja competitiva de las naciones, es un modelo que puede ayudar a comprender la posición comparativa de una nación en la competición global. Este modelo se puede utilizar para estudiar regiones geográficas dentro de un país o territorio. (García, 2012, p.39)

Asimismo, Porter centra el rol principal, a nivel microeconómico dentro de su modelo, en las empresas de un país, ya que estas son las gestoras del proceso de creación de ventajas

competitivas. En este sentido, el planteamiento de "competitividad sistémica" por Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer, (1994) se constituye como referencia para los países desarrollados como en vías de desarrollo, compuesto por dos elementos: el primero es la distinción entre cuatro niveles analíticos (meta, macro, meso y micro) y el segundo es la vinculación de elementos pertenecientes a la economía industrial, a la teoría de la innovación y a la sociología industrial (Revista de la CEPAL, 1996).

Los factores determinantes de la competitividad sistémica para todos los niveles se encuentran ilustrados en la figura 1.

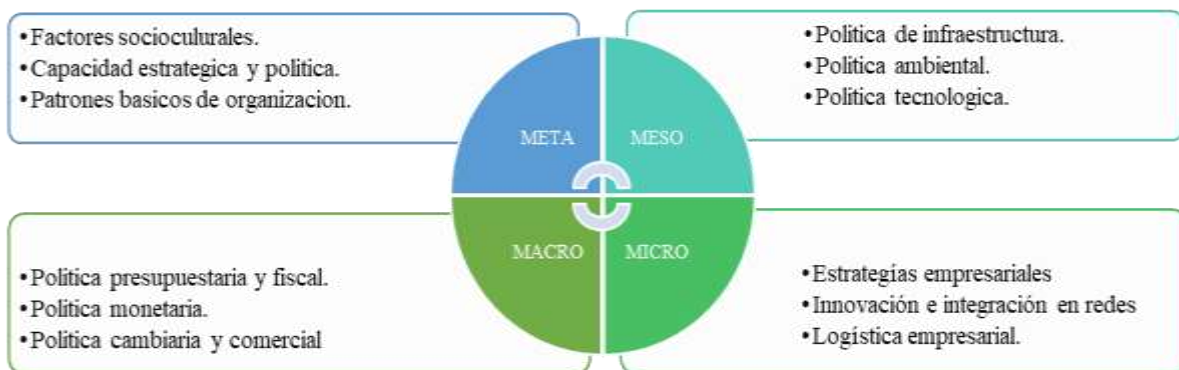


Figura 1. Factores determinantes de la competitividad sistémica Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer (1996).

Por otro lado, los clústers que son la aplicación al concepto de competitividad expuesto por Porter en 1999, McCormick y Morales (2006), los definen como:

“Una concentración geográfica de empresas e instituciones conexas, pertenecientes a un campo concreto, unidas por rasgos comunes y complementarias entre sí” (p.32).

Adicionalmente en textos como ventaja competitiva, estudios de sectores industriales y de la competencia, publicados a finales de la década de los 80, fue popularizado el concepto la cadena de valor por Porter (1986) la cual se define como:

La cadena de valor es esencialmente una forma de análisis de la actividad empresarial mediante la cual se descompone una empresa en sus partes constitutivas, buscando identificar fuentes de ventaja competitiva en aquellas actividades generadoras de valor. Esa ventaja competitiva se logra cuando la empresa desarrolla e integra las actividades de su cadena de valor de forma menos costosa y mejor diferenciada que sus rivales. (Quintero y Sánchez, 2006, p.380)

Por consiguiente, la cadena de valor de una empresa está conformada por todas sus actividades generadoras de valor agregado y por los márgenes que éstas aportan, esta cadena de valor genérica está constituida por algunos elementos básicos que son las actividades de soporte, las actividades primarias y el margen, como se puede observar en la figura 2.



Figura 2. Cadena de valor genérica. México Compañía Editorial Continental, 2004.

Dichas teorías hacen parte de las CGV, ya que, a través de estas, las empresas pueden desarrollar ventajas competitivas a partir de la identificación de actividades claves dentro de los procesos productivos, aprovechando la asociatividad y las interrelaciones empresariales que favorecen la competencia, la creación de valor a través de políticas innovadoras facilitando así la producción de bienes y servicios de alta calidad y a su vez la cooperación. Asimismo, es importante que las empresas analicen y tengan en consideración el sistema de valor de la competencia, para comprender los roles y características, y así facilitar el proceso de toma de decisiones (Motteer , 2013).

2. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

El alcance de este trabajo es correlacional, pues además de describir el comportamiento de la economía colombiana, y en particular, el sector Cuero, calzado y marroquinería, desde su inserción a las CGV, se logra relacionar los factores de la estructura productiva de dicho sector con la forma como se ha insertado en el comercio internacional. En este sentido, el presente trabajo se desarrolló mediante una metodología mixta, ya que posee aspectos tanto cuantitativos como cualitativos. El enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el objetivo de instaurar pautas de comportamiento y probar teorías. El enfoque cualitativo, por su parte, se caracteriza por utilizar la recolección y análisis de los datos para mejorar las preguntas de investigación, dar a conocer nuevas interrogantes en el proceso de interpretación y ampliar la comprensión de los hallazgos cuantitativos (Hernandez, Fernández y Baptista, 2014).

En términos generales, desde el ejercicio cuantitativo, se analizó descriptivamente el comportamiento de la economía colombiana y su relación con las CGV, particularmente en el sector Cuero, calzado y marroquinería; se calculó una serie de indicadores de inserción a las CGV, para posteriormente, realizar un análisis de clúster y de componentes principales con el fin de identificar la posición del sector con respecto a los demás sectores industriales. Desde el análisis cualitativo, se realizaron entrevistas semiestructuradas a expertos y académicos, para identificar los factores productivos determinantes del sector en torno a las CGV. Adicionalmente, se realizaron encuestas estructuradas basadas en un muestreo no probabilístico, a un grupo de empresas del sector las cuales se escogieron por conveniencia, con el fin de establecer los factores de la cadena productiva que pueden verse potencializado por las CGV.

2.2. Variables e indicadores

En primer lugar, se realizó una caracterización del grado de inserción de la economía colombiana en las CGV y cuál fue su evolución reciente desde un análisis estadístico

descriptivo, en el cual se identificaron los diferentes aspectos característicos de los sectores teniendo en cuenta las siguientes variables y fuentes:

Tabla 1.

Variables

Variable	Fuente
Participación sobre el PIB	Dane
Inversión extranjera directa (IED)	Banco de la República
Exportaciones por sector	Dane, Trade map y Acicam
Importaciones por sector	Dane, Trade map y Acicam
Empleo	Dane

Fuente: Elaboración propia

Partiendo de las variables anteriores se identificó la inserción de la economía colombiana en las CGV a través de: Índice Grubel Lloyd (IGL), índice de la participación del comercio de materias primas (IMP) y el componente importado de las exportaciones (CMX).

- El IGL se basa en la premisa de que las cadenas globales de producción se asocian con vínculos secuenciales de la producción, en donde los países pueden importar bienes intermedios, añadir valor y exportarlos a otro país, es decir, los encadenamientos productivos implican comerciar bienes relacionados en diferentes etapas de la producción (Blyde, 2014).

IGL es un indicador de dinamismo comercial, el cual permite medir el grado de comercio intraindustrial de una economía. En este caso también se calculó para el caso específico del sector¹. El índice se encuentra entre 0 y 1.

$$IGL_{ik} = 1 - \frac{|X_{ik} - M_{ik}|}{X_{ik} + M_{ik}} \quad (1)$$

Donde X_i denota las exportaciones y M_i las importaciones del bien i , las cuales se tomaran del DANE del sector Cuero, calzado y marroquinería.

¹ Según Durán y Álvarez (2008), el indicador para toda la economía puede calcularse como un promedio ponderado $IGLL = \sum s_k * IGLL_k$, donde s_k es la participación de cada sector sobre las exportaciones totales.

Si IGL_i es cercano a 1, solo existe comercio intraindustrial, sin comercio interindustrial. Lo cual quiere decir que Colombia exporta la misma cantidad del sector Cuero, calzado y marroquinería de la que importa.

Si IGL_i es cercano a 0, no hay comercio intraindustrial; todo el comercio es interindustrial, es decir, Colombia solo exporta o importa del sector Cuero, calzado y marroquinería.

- El IMP para agrupaciones sectoriales se define como:

$$IMP_k = \frac{\sum_{i \in k} (XMP_i + MMP_i)}{X_k + M_k} \quad (2)$$

Donde XMP_k son las exportaciones de materias primas del sector del Cuero, calzado y marroquinería clasificadas según posición arancelaria, MMP_i son las importaciones de materias primas del sector; X_k , M_k son las exportaciones e importaciones totales de la economía colombiana.²

Este indicador es utilizado en el presente estudio, pues como los sugieren Trujillo, Álvarez y Rodríguez (2014), permite identificar la participación de las materias primas del sector en las CGV, evidenciando el grado de actividad productiva del país, incluyendo a los productores primarios, comerciantes y transformadores industriales.

- Además, se construyó el CMX que es un índice de especialización vertical a la vez que un proxy de la inserción en las CGV, compuesto por el consumo intermedio importado (CIM) del sector sobre las exportaciones del mismo y varía entre 0% y 100%.³

$$CMX_K = \frac{CIM_K}{X_K} \quad (3)$$

En el cálculo del CMX se utilizó la matriz insumo producto publicada por el DANE, de los años 2005, 2009 - 2015 a precios corrientes, los cuales están desagregados en

² La forma tradicional de medir el indicador $IMP_k = \frac{\sum_{i \in k} (XMP_i + MMP_i)}{X_k + M_k}$, donde X_k y M_k son las exportaciones e importaciones totales del sector cuero, calzado y marroquinería, sin embargo por la disposición de datos se tomaron las exportaciones e importaciones totales de la economía colombiana.

³ Esta definición corresponde a lo que establece Trujillo, Álvarez y Rodríguez (2014), sin embargo, para este trabajo no se contó con información del CIM del sector, de ahí que el índice se calculó como $CMX_K = \frac{CI_K}{PIB_K}$, donde el consumo intermedio del sector (CI_K) funciona como proxy del consumo intermedio importado (CIM_K), mientras que el PIB del sector (PIB_K) funciona como proxy de las exportaciones del sector (X_K).

61 sectores de la economía, no obstante, se toman solamente los datos pertenecientes al sector de estudio. Para los años 2001- 2004, 2006 - 2008 y 2016 no hay información reportada por el DANE, debido a esto, se calcularon los datos ausentes por medio de la función tendencia teniendo en cuenta los años con disponibilidad de datos (2005, 2009 – 2015), asimismo para toda la economía.

Los anteriores indicadores son frecuentemente utilizados para medir el grado de inserción en las CGV (Trujillo, Álvarez y Rodríguez, 2014), de ahí que se utilizan en este trabajo con tal fin. Sin embargo, con miras a identificar el grado de integración al comercio internacional, se calcularon, dos indicadores más: el índice de apertura (IA) y el índice de Lafay (IL), los cuales están directamente correlacionados con los índices de inserción antedichos.

Dichos indicadores fueron seleccionados de acuerdo a su proximidad con lo que se entiende por CGV y por la disponibilidad de información, mostrando la posición del sector dentro del conjunto de sectores económicos.

- Índice de apertura (IA) es un indicador de posición comercial, el cual generalmente se mide para un país, sin embargo, aquí se hizo el cálculo, no solo para el total, sino para el sector de manera desagregada.

$$IA: \frac{(X_i + M_i)}{PIB_i} \quad (4)$$

- Índice de Lafay (IL) que permite medir el grado de ventaja comparativa que presenta un producto, y en algunos casos se interpreta como un índice de especialización productiva. Este índice es el cociente entre la producción de un producto o sector sobre su consumo aparente. Si el índice es mayor a 1, entonces se entiende que el producto es exportador neto.

$$IL: \frac{P_d}{P_d + M - X} \quad (5)$$

2.3. Técnicas estadísticas.

Se contrastó estadísticamente la relación entre los indicadores de inserción de las CGV y las características productivas del sector. Teniendo en cuenta los índices mencionados anteriormente, se calcularon las matrices de correlación entre los indicadores con el fin de

establecer la relación entre estos, posteriormente se realizó un análisis de clúster basado en el método jerárquico y un análisis de componentes principales para así identificar la posición del sector de estudio en comparación con los demás sectores industriales, dejando de lado el índice IMP por presentar una alta correlación con los demás índices (ver tabla 2) y asimismo determinar cuál ha sido el comportamiento de estas variables con referente a la dinámica del sector.

Tabla 2.

Sectores industriales

1	Elaboración de productos alimenticios
2	Elaboración de bebidas
3	Fabricación de productos textiles
4	Confección de prendas de vestir
5	Curtido y recurtido de cueros
6	Transformación de la madera
7	Fabricación de productos de papel y cartón
8	Actividades de impresión
9	Fabricación de productos de la refinación del petróleo
10	Fabricación de sustancias y productos químicos
11	Fabricación de productos de caucho y de plástico
12	Fabricación de otros productos minerales no metálicos
13	Fabricación de productos metalúrgicos básicos
14	Fabricación de aparatos y equipo eléctrico
15	Fabricación de maquinaria y equipo
16	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques
17	Fabricación de muebles, colchones y somieres
18	Otras industrias manufactureras

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Dane.

El objetivo fundamental del análisis de componentes principales es reducir la mayor cantidad de información contenida en las cuatro variables (IA, IL, CMX, IGL) a dos componentes también llamados dimensiones, ambas dimensiones recogen la mayor cantidad de información de esas cuatro variables de análisis representada en porcentajes. Por otro lado, el análisis de clúster consiste en identificar grupos de individuos sin que se conozca criterio de agrupamiento alguno, se trata de que cada grupo sea lo más homogéneo posible, que los individuos dentro de un grupo presenten similitudes entre sí, y los grupos sean heterogéneos unos respecto de otros, es decir, que a través de este análisis se puede

identificar si en una muestra de sujetos se pueden diferenciar grupos de individuos diferentes (Catena, Ramos y Trujillo, 2003).

2.4. Entrevistas y encuestas.

Se realizó como método de estudio entrevistas semiestructuradas (ver anexo 1 y 2), cuya muestra se basa en seis actores quienes fueron seleccionados por su conocimiento en las CGV y del sector de estudio esta muestra se dividió en dos grupos: tres expertos y tres académicos (ver anexo 3), a quienes se les realizaron preguntas abiertas con el fin de identificar el grado de inserción del sector en las CGV, teniendo en cuenta aspectos como: la oferta exportable, alianzas estratégicas, ventajas competitivas, el papel del gobierno y la academia en el desarrollo del mismo.

Asimismo, se realizó una encuesta (ver anexo 4), a treinta empresas pertenecientes al sector ubicadas en el clúster del cuero y sus manufacturas en el barrio Restrepo (ver anexo 5). El barrio Restrepo es una zona caracterizada por presentar un alto número de empresas del sector con características homogéneas. En este sentido, el criterio de selección de esta muestra fue por conveniencia, por lo que el muestreo fue de tipo no probabilístico; se tomaron las empresas que estuvieron dispuestas a brindar información en el mencionado barrio.

Dicha encuesta contó con seis preguntas: las dos primeras buscan identificar el grado de internacionalización de las empresas; las preguntas 3 y 4 buscan establecer la percepción sobre el grado de diferenciación e innovación de los productos; las preguntas 5 y 6 pretenden realizar lo propio en términos de competidores y el nivel de vinculación de estas con los gremios y asociaciones.

En general, estos instrumentos cualitativos se utilizaron con el fin de realizar una triangulación de información frente a lo obtenido con el ejercicio estadístico, y así obtener resultados más robustos.

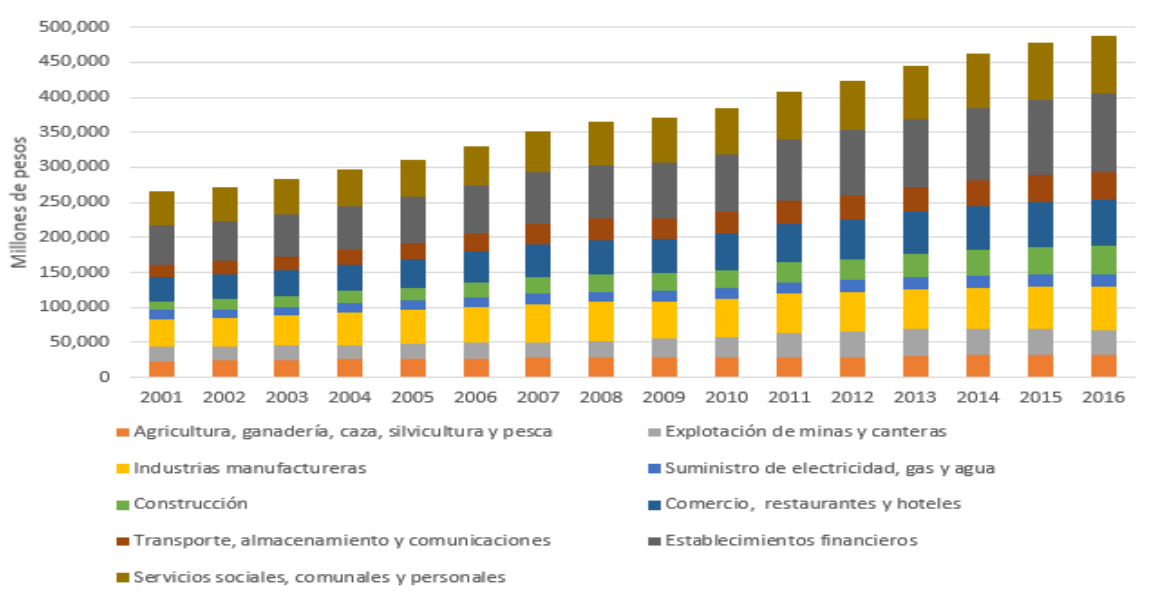
3. RESULTADOS

3.1 Inserción de la economía colombiana en las CGV.

3.1.1 Dinámica de la economía colombiana en las CGV.

A continuación, se realizó la descripción general del comportamiento de la economía colombiana analizando las ramas de actividad económica en el periodo de 2001 a 2016, en donde se dará explicación sobre los resultados arrojados en cuanto al crecimiento de Producto Interno Bruto (PIB), la Inversión Extranjera Directa (IED) y el empleo, esto con el fin de entender de manera adecuada cual ha sido el desarrollo del país y cuales han sido los sectores que han impulsado tal desarrollo.

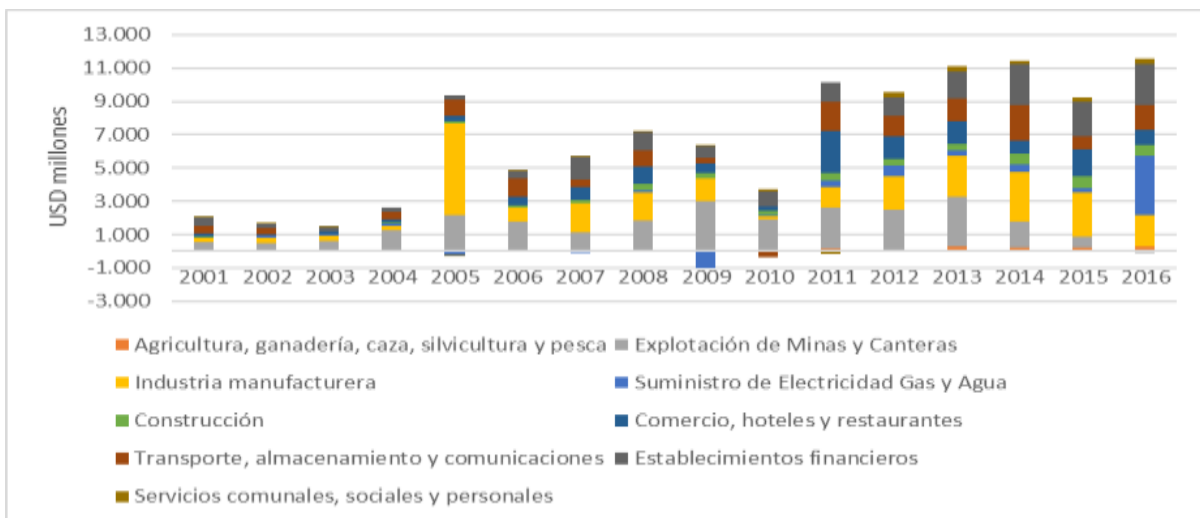
Como se observa en la gráfica 1, para lo corrido de los años de estudio la actividad de comercio, hoteles y restaurantes y la actividad de establecimientos financieros son las que han impulsado el crecimiento de la economía, sin embargo, a partir del año 2010 la rama de la industria manufacturera ha aumentado significativamente a diferencia de los años anteriores, pasando de 3,73% el año 2009 a 19,1% en el año 2010, siendo el equipo de transporte y los productos de cuero y calzado los que reportaron un crecimiento de 22,2% y 17,06% respectivamente.



Gráfica 1. PIB ramas de actividad económica. Elaboración propia a partir de datos del Dane.

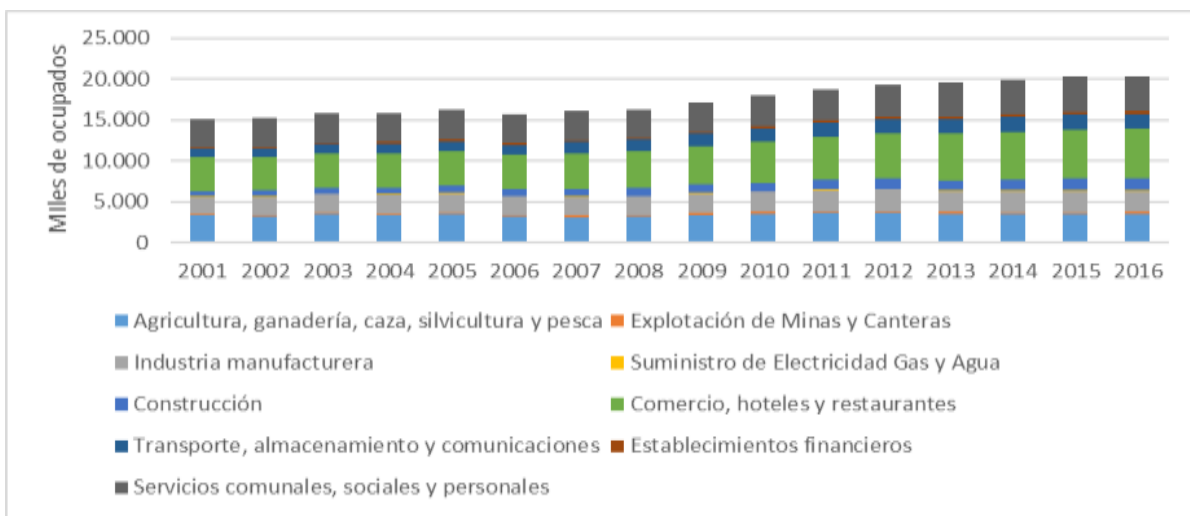
La gráfica 2, muestra que la rama explotación de minas y canteras fue el principal receptor de inversión directa durante el periodo estudiado, sin embargo, para los últimos años la rama de establecimientos financieros presentó un crecimiento significativo. Por otro lado, para el año 2005 la industria manufacturera fue la mayor receptora de inversión directa en Colombia representando el 60,3 % del PIB. Además, se evidencia que partir del año 2006 los niveles de IED fueron mayores a comparación de los años anteriores, la consolidación de las inversiones en algunos sectores donde la IED pasó de 4,1% del PIB en 2006 a 4,5% en 2008, y luego descendió al 2,3% del PIB en 2010, pero en el 2011 se observa una recuperación, ubicándose por encima del 4% del PIB, hay que mencionar además que en el 2009 y 2010 hubo una disminución la cual estuvo asociada con la crisis financiera internacional, que provocó problemas de liquidez en algunas empresas con filiales en Colombia, llevándolas a realizar reembolsos de capital al exterior.

Por otro lado, algunas empresas con capital extranjero se consolidaron en Colombia, las cuales han representado una proporción significativa de inversiones en las ramas como: la explotación de minas y canteras, la industria manufacturera y transporte y comunicaciones, siendo Estados Unidos, España y Reino Unido los países con mayor flujo de inversión directa en Colombia (Banco de la Republica, 2012).



Gráfica 2 . IED ramas de actividad económica. Elaboración propia a partir de datos del Banco de la Republica.

Como se evidencia en la gráfica 3, las ramas de actividad económica con más población ocupada durante el periodo de estudio son: agricultura y ganadería; comercio, hoteles y restaurantes y servicios comunales y sociales las cuales captaron el 63,2% de la población ocupada. Para el total nacional, la mayor contribución al crecimiento de la población ocupada se dio en las ramas de industria manufacturera; agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; y actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, estas contribuyeron en su conjunto con 1,4% (Dane, 2017).

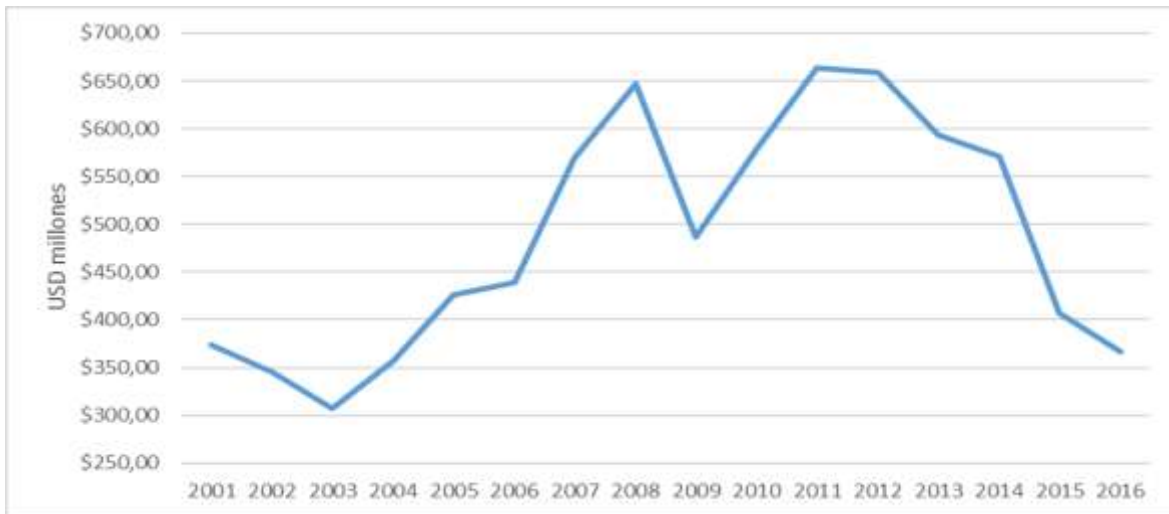


Gráfica 3. Empleo ramas de actividad económica. Elaboración propia a partir de datos del DNP.

3.1.2. Dinámica del sector Cuero, calzado y marroquinería.

El sector de Cuero, calzado y marroquinería agrupa diversas actividades que van desde la obtención y tratado del cuero, pasando por el diseño y manufactura de los productos de marroquinería y calzado, hasta su venta y distribución (Observatorio Laboral y Ocupacional Colombiano, 2017). Según la Corporación Autónoma Regional, en Colombia se localizan 737 curtiembres de las cuales 4 se clasifican como gran empresa; 8 curtiembres como mediana empresa y 75 curtiembres que son pequeñas empresas, dichas empresas están distribuidas en municipios como: Villapinzón, Chocontá, Cogua y en el sector de San Benito en Bogotá (Artuz, Martínez y Morales, 2011).

Por otra parte, según el gremio de los industriales del calzado y el cuero del país, el sector se ha visto afectado durante el periodo de análisis principalmente por factores que afectan de manera directa las condiciones de competencia, desarrollo y crecimiento del sector como: la subfacturación⁴, la disponibilidad de materia prima en la industria nacional y el contrabando proveniente de China (Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas, 2013).

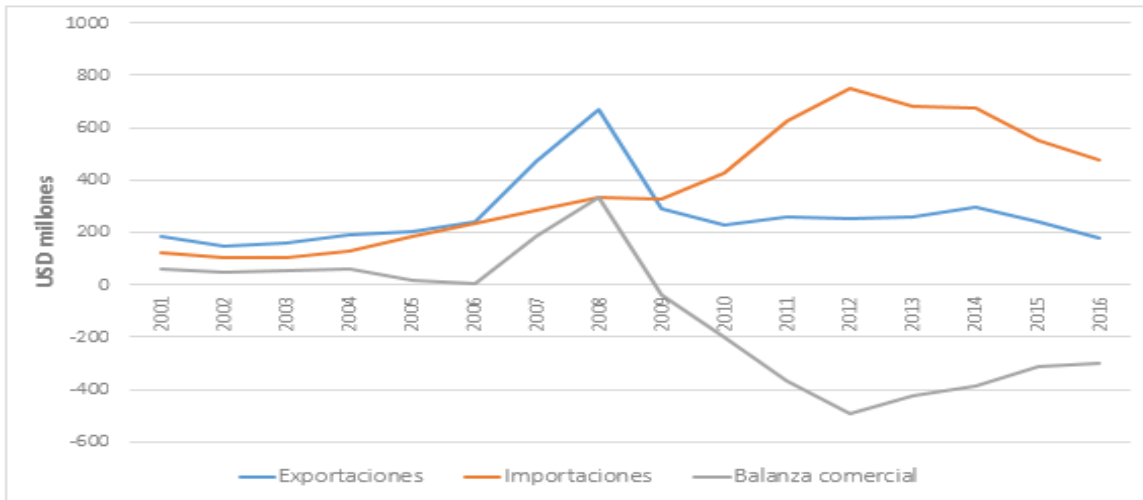


Gráfica 4. PIB sector Cuero, calzado y marroquinería. Elaboración propia a partir de datos del Dane.

Al observar el comportamiento del PIB del sector en la gráfica 4, se puede evidenciar que presenta una tendencia de crecimiento volátil a lo largo del periodo de análisis, dicho comportamiento es explicado por la alta dependencia de la demanda con respecto a los productos que ofrece el sector, los cuales van acorde con las tendencias y preferencias de los consumidores. Sin embargo, el PIB del sector presentó un decrecimiento importante en el año 2009 tomando un valor de US486, 23 millones, este comportamiento se derivó de las tensas relaciones diplomáticas entre los gobiernos de Venezuela y Colombia, las restricciones de Ecuador al ingreso de productos colombianos, la caída de la demanda en el mercado interno y la desaceleración en la producción de curtidos, preparado de cueros y artículos de viaje y bolsos (ANIF, 2009).

⁴ Declaración de los bienes ante las aduanas por un valor inferior.

De igual manera desde el año 2011 a 2016 el sector presentó un decrecimiento importante, pasando de US663, 79 millones a US366, 44 millones, esta disminución ocurrió principalmente por la intensificación de la ola invernal a finales de 2010, el crecimiento de las importaciones de productos en materiales diferentes al cuero y el incremento en las exportaciones de cuero crudo sin valor agregado (ANIF, 2011).



Gráfica 5. Exportaciones, importaciones y balanza comercial del sector Cuero, calzado y marroquinería. Elaboración propia a partir de datos del Dane.

Como se evidencia en la gráfica 5, las exportaciones del sector desde comienzos del año 2006, tuvieron una tendencia creciente y sostenida hasta el año 2008, debido a que en este tiempo se presentó un entorno de revaluación del peso y un desempeño creciente donde las exportaciones fueron US669 millones, siendo Estados Unidos su principal destino de exportación. La constante dinámica del consumo de Venezuela y la dinámica de la demanda externa fueron algunas de las razones por las cuales aumentaron las exportaciones en ese periodo. Los principales productos como el calzado con plataforma de madera, el calzado con suela donde la parte superior es de caucho o de plástico con puntera metálica de protección, además de bolsos, maletas y baúles, hacen parte del 68,5% de las exportaciones totales.

Asimismo, el buen desempeño de las exportaciones durante el año 2008 se vio opacado por la inestabilidad en las ventas al exterior durante 2009, pues en el mes de septiembre de ese año las exportaciones reflejaron un decrecimiento del 84,7% con respecto al mismo mes de

2008, debido a las tensas relaciones internacionales que afectaron al sector, tanto que el 65% de las exportaciones de calzado colombiano destinadas a Venezuela se suspendieron.

Los productos con mayor crecimiento entre 2009 y 2010 fueron algunas materias primas del sector como los cueros de porcino preparados después del curtido o secado, los demás cueros depilados de los demás animales y pieles de animales sin pelo, en estado húmedo y los cueros y pieles de reptil (PTP, 2010).

Según ACICAM, el año 2013 el desempeño del sector cuero tuvo un incremento, la producción del sector del calzado creció un 5% mientras que la de marroquinería lo hizo en un 3,5%, debido a los mayores pedidos del sector oficial, el desarrollo de las nuevas colecciones más atractivas para el consumidor final y la producción para la temporada de fin de año.

Por otro lado, las importaciones del sector presentan una tendencia creciente entre los 2001 y 2012, teniendo su máximo pico en 2012 de US748,18 millones, en cambio, en lo recorrido de 2009 las importaciones del sector se desaceleraron frente a lo registrado en 2008, sin embargo, mostraron un mayor dinamismo importador frente a la industria, siendo China el principal origen de las importaciones (71,5% del total) (ANIF, 2012).

A partir del año 2010 las importaciones del sector presentan una tendencia decreciente hasta el año 2012, para el 2011 las importaciones alcanzaron los US427,4 millones, donde los productos que sobresalen son los baúles, maletas, maletines, incluidos los de aseo y los porta documentos, que representaron el 86% del total de las importaciones. China, con un 73,4% del total, se constituyó como el principal proveedor de cuero y marroquinería del país, sin embargo, en lo corrido del año, el subsector de curtidos y preparado de cueros registró la mayor caída en el índice de empleo (-7,3%). Por su parte, el subsector de artículos de viaje, bolsos y artículos similares registró un crecimiento del 7,2% en su índice de empleo durante el mismo período (ANIF, 2012).

Las compras externas de calzado y sus partes de enero a julio de 2013, registraron un valor de US 261,2 millones con una variación de -1% respecto al valor importado durante el mismo periodo del 2012, principalmente de países como China con una variación de -10% y Vietnam de 2%, esta disminución se explica por la entrada en vigencia del decreto 0074 del 2013 y la devaluación del peso frente al dólar. Con esta medida implementada por el

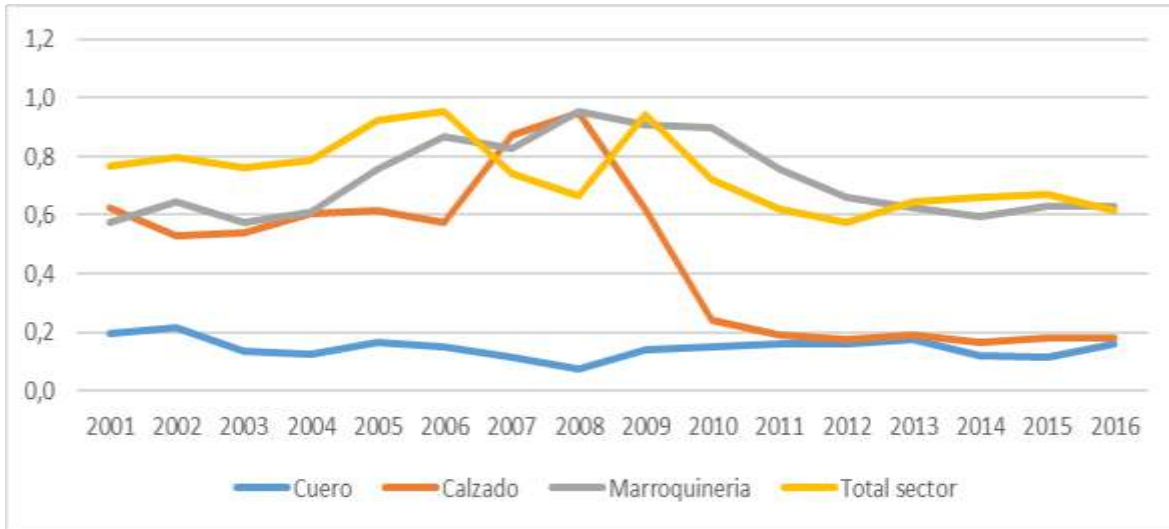
gobierno, las importaciones de calzado y sus partes tuvieron variaciones negativas (ACICAM, 2013). Observamos que la importación colombiana de cueros y pieles está representada por cuero de bovino en cualquiera de sus presentaciones y estados de procesamiento, esto obedece a factores como la demanda y el alto precio de otros tipos de pieles.

En cuanto a la balanza comercial del sector entre los años 2001 y 2006, se ha visto caracterizada por presentar una tendencia relativamente estable, sin embargo, para el periodo 2006 a 2008 se registró un aumento importante, evidenciado en un superávit de US\$512,64 millones FOB, explicado por las ventas externas del país que se incrementaron en 25,5%. Con respecto a las exportaciones tradicionales las cuales aumentaron 40,8%, principalmente por las ventas de petróleo y sus derivados, adicionalmente en las exportaciones no tradicionales se dio un crecimiento ocasionado por las ventas de animales vivos y productos químicos. En donde la mayor contribución a la variación total de las exportaciones la aportaron las ventas a Estados Unidos con un incremento principalmente a las ventas de combustibles y aceites minerales (DANE, 2009).

Mientras que a partir de 2008 se presentó una caída pronunciada, registrando valores negativos que pasó de un superávit de US\$332,44 millones FOB en dicho año a un déficit en 2012 de US-\$492,164 millones FOB, explicado principalmente por la desaceleración de la demanda externa, la disminución de los precios internacionales de los productos primarios y el problema de los sistemas de registro de algunas exportaciones (MINTIC, 2008).

3.1.3. Indicadores de inserción en las CGV según sector.

3.1.3.1 Índice Grubel Lloyd (IGL)



Gráfica 6. IGL sector Cuero calzado y marroquinería y subsectores. Elaboración propia a partir de datos del Dane.

El cuero durante el periodo de estudio presenta un IGL cercano 0, el cual es indicativo del mayor grado de comercio de cuero interindustrial, ya que Colombia se caracteriza por poseer abundancia en trabajo, por lo tanto, se produce y exporta cuero intensivo en trabajo e importa cuero intensivo en capital (De Lombaerde, 2002).

Por el contrario, el IGL del calzado para el periodo 2001 a 2009 fue cercano a 1, es decir, que hay comercio intraindustrial, en el cual se exporta e importa cuero caracterizado por su diferenciación, sin embargo, en el periodo 2009-2016 el IGL fue cercano a 0, evidenciando comercio interindustrial, como se observa en la gráfica 6.

El calzado tomó un valor cercano a 0,2 en el periodo 2009-2010, la razón principal para este comportamiento, está directamente relacionado con el contrabando originado de Ecuador y China y la revaluación del peso colombiano, sin dejar de lado la falta de consumo en la industria nacional (El universal, 2010), sin embargo, el calzado no es un factor determinante para que el sector en su totalidad no presente comercio intraindustrial.

La marroquinería presentó un IGL cercano a 1, por lo tanto, Colombia presenta comercio intraindustrial, siendo este el principal subsector que impulsa al sector en conjunto, que de igual manera presentó un IGL cercano a 1.

En cuanto al IGL calculado para la economía, los siguientes sectores clasificados por partida arancelaria (dos dígitos), son los que se acercan a 1, presentando comercio intraindustrial.

Tabla 3.

IGL para sectores de la economía colombiana.

PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCION	IGL
3	Pescados y crustáceos	0,7815
5	Productos de origen animal	0,8755
33	Aceites esenciales	0,8237
59	Telas impregnadas	0,9244
70	Vidrio y sus manufacturas	0,9299

Fuente: Elaboración propia.

3.1.3.2 Índice de participación del comercio de materias primas (IMP).

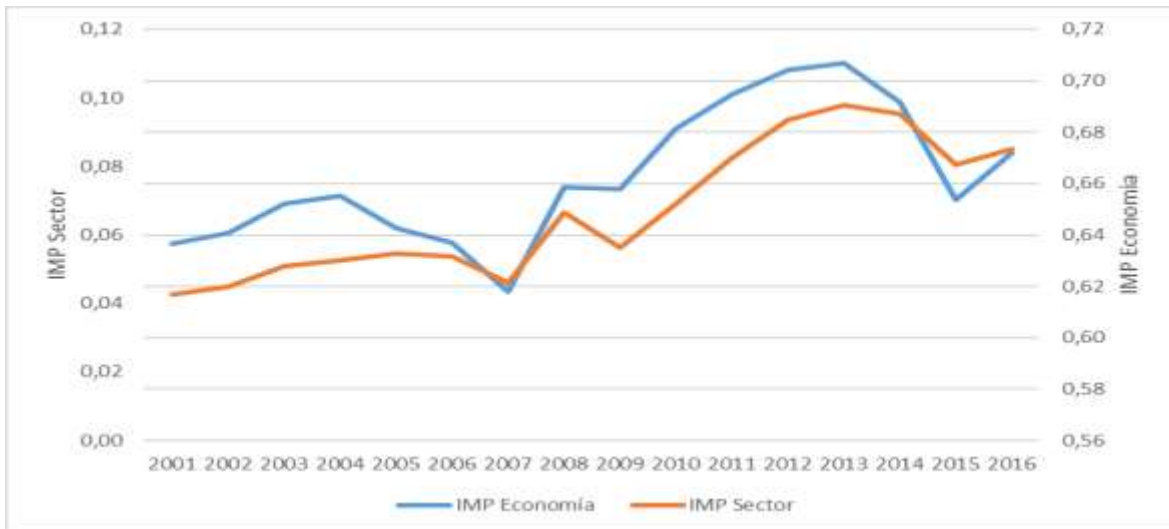
Dentro de las materias primas utilizadas en la producción de Cuero, calzado y marroquinería encontramos las siguientes:

CUERO	<ul style="list-style-type: none"> •Pigmentos, pieles, sulfato amonico, sulfato de cromo, resina, anilinas, fluoruro sodico, cloro, sosa caustica, sulfuro sodico, cal, cloruro de amonio, acido sulfurico.
CALZADO	<ul style="list-style-type: none"> •Cuero, suela, tacon, hilo, hebilla, tachuela, agujeta, forro, contrafuerte, poliuretano, gasolina.
MARROQUINERIA	<ul style="list-style-type: none"> •Cuero, tela - forro y cremalleras.

Figura 3. Materias primas del sector Cuero, calzado y marroquinería. Tomado de Departamento Nacional de Planeación. Elaboración propia.

Con respecto al índice de participación de materias primas del sector y de la economía podemos observar en la gráfica 7 un comportamiento de la actividad productiva similar, ya que se presenta una tendencia creciente a lo largo de los años de estudio. Sin embargo, a partir del año 2006 y 2014 se evidencian descensos prominentes resultando en los años

2007 y 2015 en una disminución para el sector en 4,3% y 7,5% respectivamente, mientras que la economía reportó una caída 5,83% en el 2007 y 6,16% en el 2015, este comportamiento se ve explicado por la problemática en cuanto a la importación de artículos que no son materiales para apoyar la producción nacional sino por el contrario, son artículos dirigidos únicamente a consumo de los hogares.



Gráfica 7. IMP del sector Cuero, calzado y marroquinería y la economía colombiana. Elaboración propia a partir de datos de Trade Map y Dane.

3.1.3.3 Componente importado de las exportaciones (CMX).

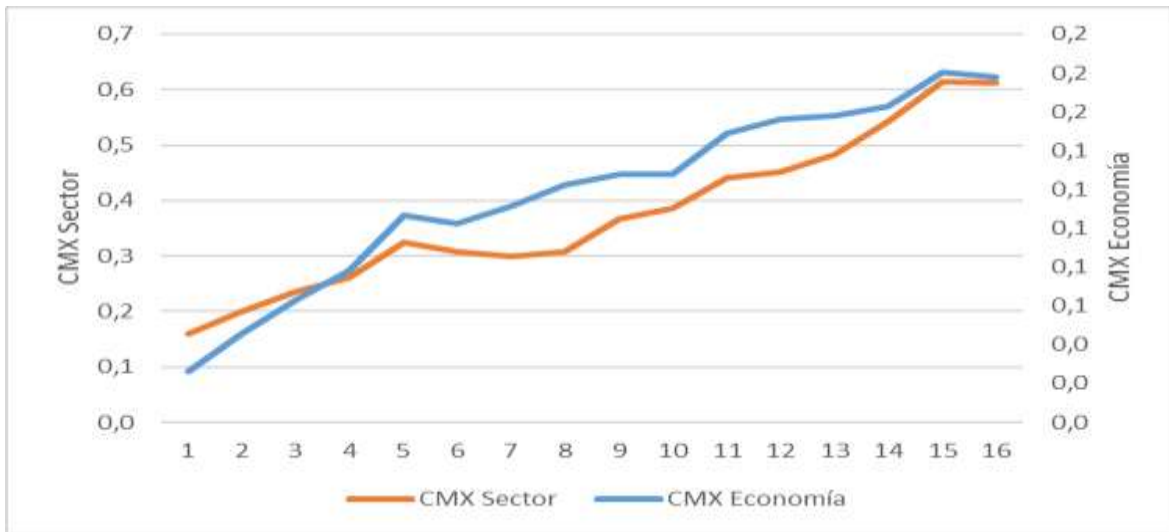
La participación del CMX es un índice de especialización vertical a la vez que un proxy de la inserción en las CGV, donde se evidencia cuanto de los insumos intermedios importados se utilizan en la manufactura de las exportaciones (Trujillo, Álvarez y Rodríguez, 2014).

El índice para el sector y la economía tuvieron un comportamiento similar durante el periodo de estudio, por una parte el sector tuvo una tendencia positiva a partir del año 2009, donde el consumo intermedio de origen importado de la actividad económica de la industria manufacturera presentó una alta participación, además la industria del cuero y el calzado tuvieron una contribución en la generación del PIB industrial, alrededor del 1,8% que corresponde a 1.2 billones de pesos aproximadamente, asimismo, en los primeros tres trimestres de 2011 las exportaciones del sector de cuero y marroquinería sumaron US205,8 millones, lo que implicó un crecimiento del 20,6% frente al registrado en el mismo periodo

de 2010. Los principales destinos de exportación fueron Estados Unidos, Italia y China (ANIF, 2010).

En cuanto al índice de la economía con respecto al PIB, hay una mayor dependencia del consumo intermedio importado dentro del proceso productivo del sector industrial, sin embargo, se puede decir que existe un alto y extensivo uso de bienes importados.

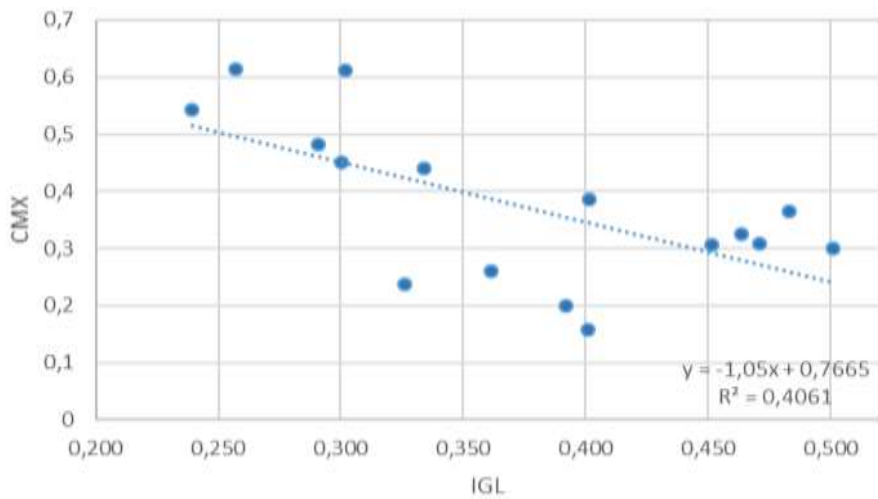
Adicionalmente, las economías exportadoras intensivas en bienes primarios tienen un índice bajo, debido a que estos bienes son casi totalmente obtenidos domésticamente, este podría ser el caso de Colombia.



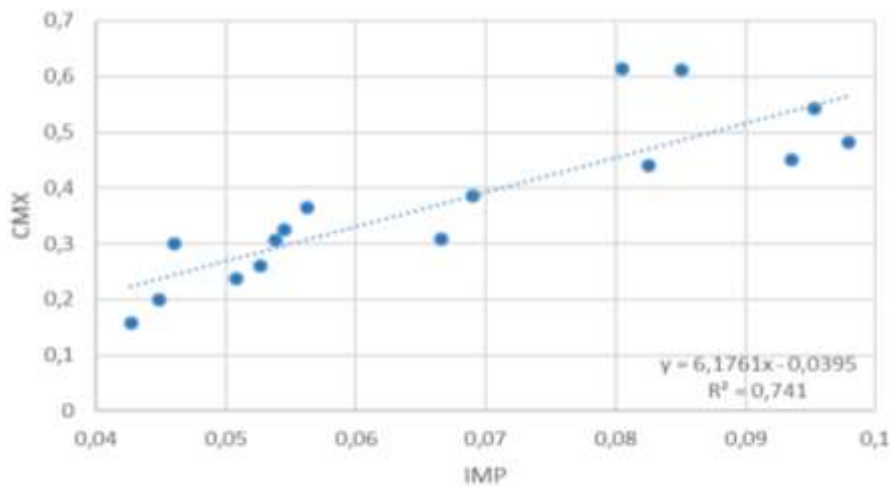
Gráfica 8. CMX sector Cuero, calzado y marroquinería y la economía colombiana. Elaboración propia a partir de datos del Dane.

3.1.3.4 Correlaciones de los índices de inserción de las CGV.

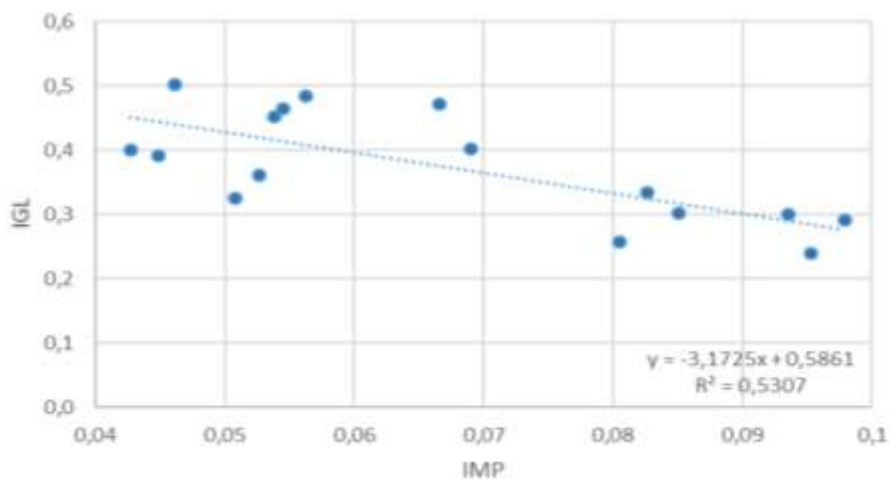
La correlación entre el IGL y el CMX para el periodo de estudio se muestra en la gráfica 9. Como se observa, la correlación, es negativa. De lo anterior podría inferirse que una intersección de los dos índices es un indicador no tan confiable. De este modo el sector en ambos índices no muestra mayores indicios de estar inserto en CGV.



Gráfica 9. Correlación IGL y CMX. Elaboración propia a partir de datos del Dane.



Gráfica 10. Correlación IMP y CMX. Elaboración propia a partir de datos del Dane.



Gráfica 11. Correlación IGL e IMP. Elaboración propia a partir de datos del Dane.

Como se evidencia en las gráficas 9, 10 y 11, se realizó la correlación entre los índices de inserción en las CGV, en donde el IGL presentó una correlación negativa frente a los otros índices (CMX e IMP), lo cual está indicando que este índice presenta información contraria pero complementaria, puesto que IGL mide el grado de comercio intraindustrial y los otros índices son más específicos en cuanto a las materias primas extranjeras que están incorporadas dentro de la producción del sector, por lo tanto, el comercio intraindustrial ha disminuido, conllevando a la especialización en productos tradicionales, utilizando mayor cantidad de materias primas del exterior.

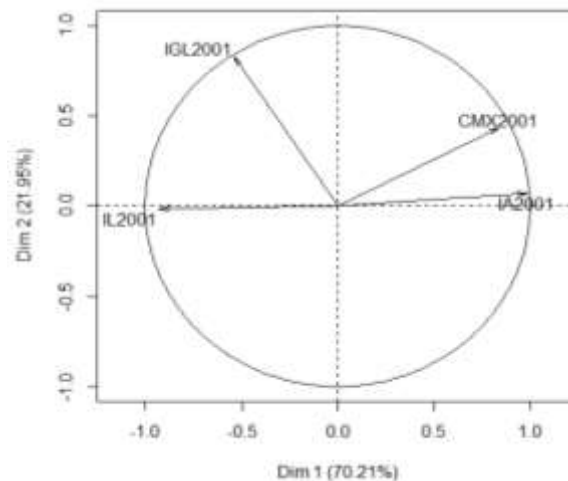
3.2. Análisis estadístico del sector Cuero, calzado y marroquinería con relación a los subsectores industriales en Colombia.

Previo al análisis de clúster y análisis de componentes principales se realizó el análisis de correlación entre las variables utilizadas para identificar cuáles de estas están altamente correlacionadas, si bien CMX e IA en cada uno de los años presento alta correlación se considera importante dado que CMX es un indicador de inserción en las CGV e IA es un indicador de apertura, es decir, dan información ligeramente distinta (ver anexo 6).

Para la realización de los análisis de clúster y componentes principales, se tomaron como base de comparación los indicadores IGL y CMX, pues se excluyó el IMP por estar altamente correlacionado con los demás índices. Adicionalmente se incluyó IA como medida del grado de apertura comercial y el IL como medida del nivel de competitividad internacional. Se realizó el contraste para tres escenarios: años 2001, 2016 y el promedio de todo el periodo de estudio. Esto permite establecer el comportamiento del sector a lo largo del tiempo considerando los sectores industriales de la economía colombiana del cual hace parte el sector de estudio.

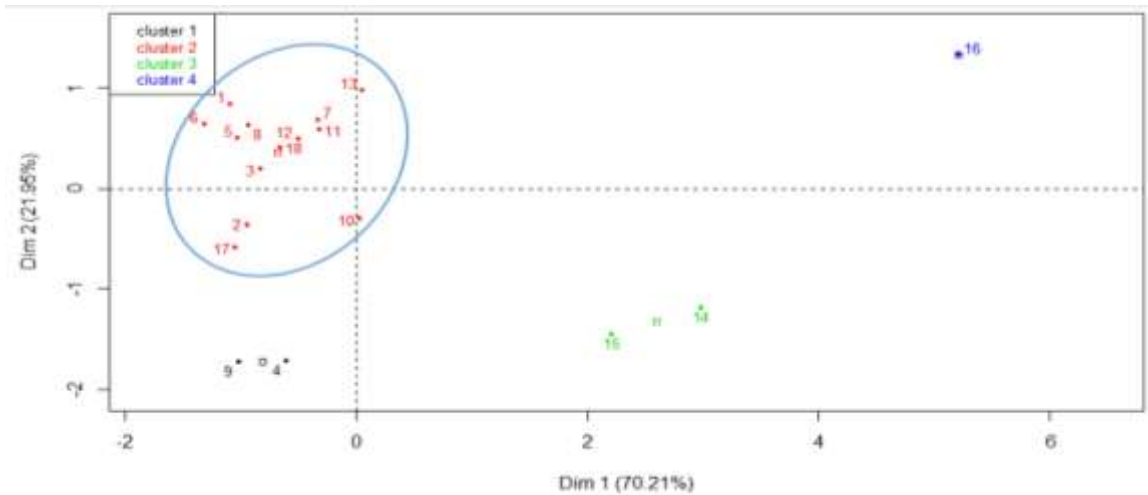
Las siguientes gráficas pertenecen a los resultados del análisis de clúster y de componentes principales del año 2001, evidenciando cuatro agrupaciones diferentes de los sectores industriales escogidos. Cada grupo tiene características similares en cuanto su dinámica en los índices IGL, CMX, IA y IL.

Como se evidencia en la gráfica 12, el 70,21% del total de la información de los subsectores se explican por la dimensión 1, la cual recoge principalmente las variables IA e IL, pero estas a su vez se relacionan inversamente. Es decir, los subsectores con alto IA presentan bajo IL y viceversa. Las variables IGL y CMX también están altamente representadas por la dimensión 1, pero son las que mayormente determinan la dimensión 2, la cual refleja el 21,95% de las diferencias en los subsectores.



Gráfica 12. Mapa factorial según variables de componentes principales para el año 2001 por sectores industriales. Elaboración propia.

Para el caso del sector de estudio, este se encuentra en el grupo dos como se observa en la gráfica 13, compartiendo aspectos similares con sectores como: elaboración de productos alimenticios, elaboración de bebidas, fabricación de productos textiles, transformación de la madera, actividades de impresión, fabricación de otros productos minerales no metálicos y fabricación de muebles, colchones y somieres.



Gráfica 13. Mapa factorial según observaciones (subsectores) para el año 2001. Elaboración propia.

En la siguiente tabla se realiza una tipología sobre los subsectores industriales, incluyendo el sector de estudio, para el año 2001.

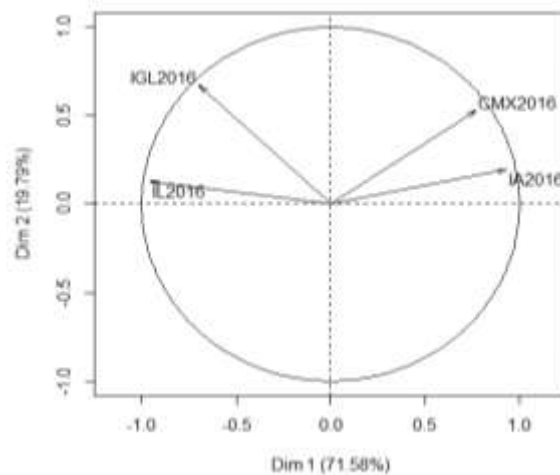
Tabla 4.

Tipología sobre los subsectores industriales 2001.

Grupo (clúster)	Características	Interpretación
1	Medio IGL - Bajo CMX – Bajo IA – Alto IL	Poco vinculados a las CGV, pero con alto potencial competitivo a nivel internacional.
2	Alto IGL - Bajo CMX – Bajo IA – Alto IL	Alta vinculación a las CGV, con alto potencial competitivo, pero baja dependencia del comercio internacional.
3	Bajo IGL - Medio CMX – Alto IA – Bajo IL	Poco vinculados a las CGV, con bajo potencial competitivo y alta dependencia del comercio internacional.
4	Medio IGL - Alto CMX – Alto IA – Bajo IL	Vinculación media en las CGV, con bajo potencial competitivo y alta dependencia del comercio internacional.

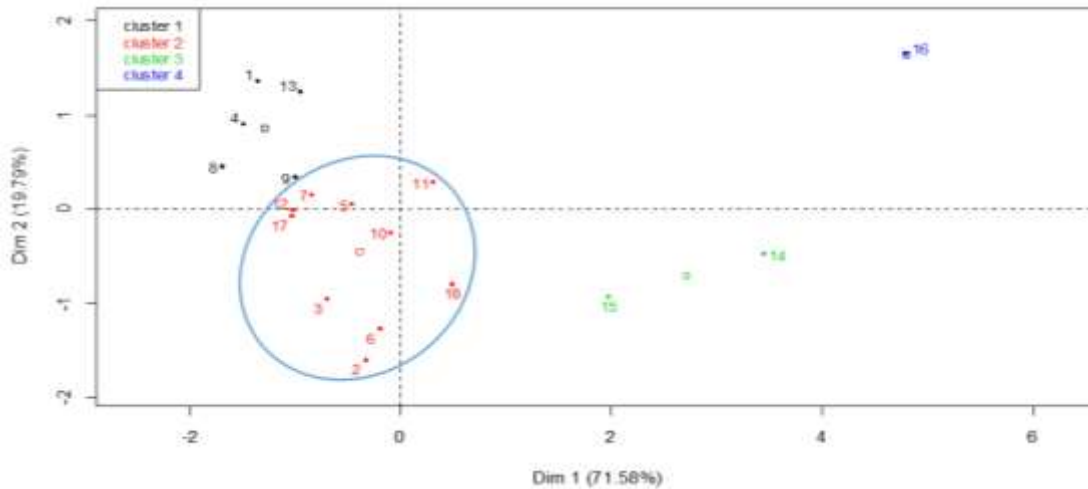
Fuente: Elaboración propia.

Para el caso del 2016 el 71,58% del total de la información de los subsectores se explican por la dimensión 1, la cual recoge principalmente las variables IA e IL, que presentan la misma relación inversa que la gráfica 12. Las variables IGL y CMX también están altamente representadas por la dimensión 1, pero son las que mayormente determinan la dimensión 2, la cual refleja el 19,79% de las diferencias en los subsectores.



Gráfica 14. Mapa factorial según variables de componentes principales para el año 2016 por sectores industriales. Elaboración propia.

Como se observa a continuación el sector se ubicó en la agrupación dos, junto con sectores como: fabricación de productos de papel y cartón, fabricación de otros minerales no metálicos, fabricación de sustancias y productos químicos, fabricación de productos de caucho y de plástico fabricación de muebles, colchones y somieres y otras industrias manufactureras.



Gráfica 15. Mapa factorial según observaciones (subsectores) para el año 2016. Elaboración propia.

En la siguiente tabla se realiza una tipología sobre los subsectores industriales, incluyendo el sector de estudio, para el año 2016.

Tabla 5.

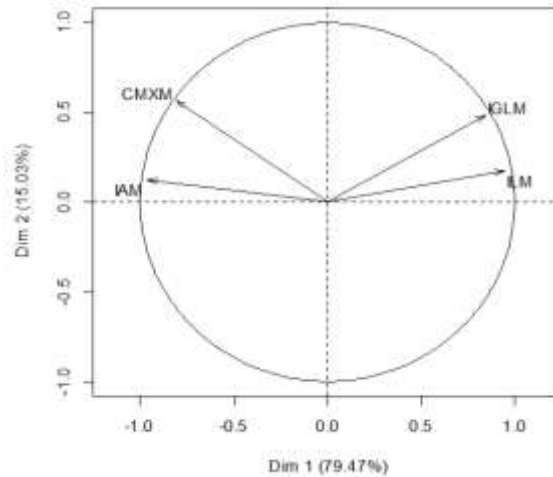
Tipología sobre los subsectores industriales 2016.

Grupo (clúster)	Características	Interpretación
1	Alto IGL - Bajo CMX – Bajo IA – Alto IL	Participación alta en las CGV, con poca participación internacional pero con un alto potencial en ventajas competitivas.
2	Medio IGL - Bajo CMX – Bajo IA – Alto IL	Participación media en las CGV, con poca participación internacional pero con un alto potencial competitivo.
3	Bajo IGL - Medio CMX – Alto IA – Bajo IL	Poca participación en las CGV, dependencia relativa del comercio internacional y bajo nivel competitivo.
4	Medio IGL - Alto CMX – Alto IA – Bajo IL	Participación relativa en las CGV, alta dependencia del comercio internacional pero bajo nivel competitivo.

Fuente: Elaboración propia.

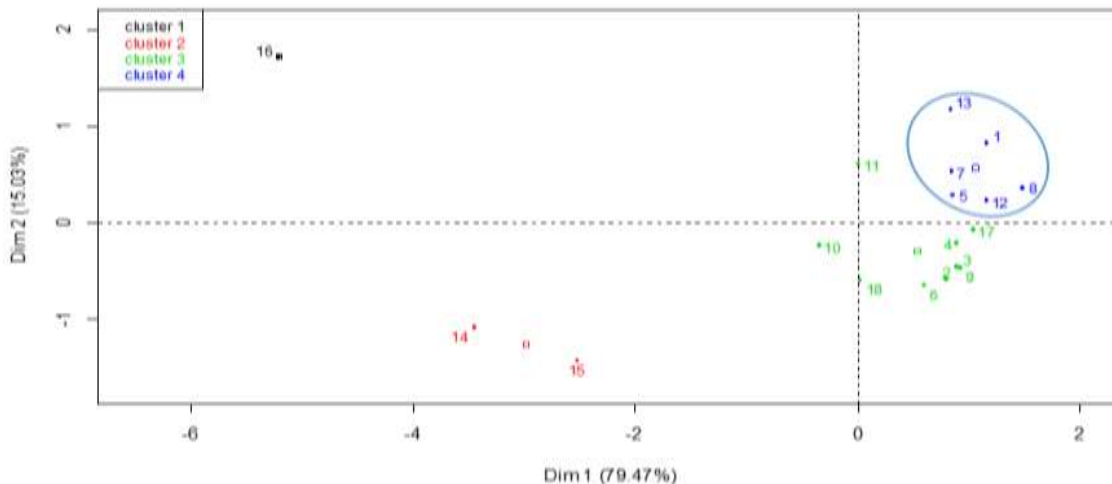
Por último, se analizó el comportamiento promedio del sector a lo largo del periodo entre 2001 y 2016, como se observa en la gráfica 16, el 79,47% del total de la información de los subsectores se explican por la dimensión 1, la cual recoge principalmente las variables IA e

IL, que presentan la misma relación inversa que el grafico 14. Las variables IGL y CMX también están altamente representadas por la dimensión 1, pero son las que mayormente determinan la dimensión 2, la cual refleja el 15,03% de las diferencias en los subsectores.



Gráfica 16. Mapa factorial según variables de componentes principales para el promedio (2001-2016) por sectores industriales. Elaboración propia.

En promedio el sector se ubicó en la agrupación cuatro, junto a sectores como elaboración de productos alimenticios, fabricación de productos de papel y cartón, actividades de impresión, fabricación de otros productos minerales no metálicos y fabricación de productos metalúrgicos básicos.



Gráfica 17. Mapa factorial según observaciones (Subsectores) promedio (2001-2016). Elaboración propia.

En la siguiente tabla se realiza una tipología sobre los subsectores industriales, incluyendo el sector de estudio, para el promedio del periodo de análisis (2001-2016).

Tabla 6.

Tipología sobre los subsectores industriales promedio 2001-2016.

Grupo (clúster)	Características	Interpretación
1	Bajo IGL - alto CMX – medio IA – bajo IL	Poca participación en las CGV, con participación internacional relativamente importante pero con un bajo grado en el potencial de ventajas competitivas.
2	Bajo IGL - Medio CMX – Medio IA – Bajo IL	Poca participación en las CGV, con participación internacional parcial y un bajo grado en el potencial de ventajas competitivas.
3	Medio IGL - bajo CMX – bajo IA – Alto IL	Participación relativa en las CGV, poca dependencia del comercio internacional y alto nivel en el potencial de ventajas competitivas.
4	Alto IGL - bajo CMX – bajo IA – Alto IL	Parcialmente vinculadas en las CGV, baja dependencia del comercio internacional pero alto grado en el potencial de ventajas competitivas.

Fuente: Elaboración propia.

3.3. Factores de la cadena productiva del sector, Cuero, calzado y marroquinería con relación a su participación dentro de las CGV.

3.3.1 Entrevistas expertos y académicos.

A continuación, se realizó un análisis de los resultados de las entrevistas realizadas a académicos de la Universidad de la Salle en Bogotá y a expertos en el sector Cuero, calzado y marroquinería como: La Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (ACICAM); el Ministerio de Comercio Industria y Turismo (MINTIC) y Procolombia (Ver anexo 7):

- Los expertos consideran que los logros alcanzados en cuanto al desarrollo del sector han sido importantes, pues se han manejado e implementado proyectos y

estrategias junto con entidades como el Sena, la Universidad Nacional, Dian, Fedecuerdo y Asoinducal en las empresas para ayudar al mejoramiento de la productividad del sector, la capacitación de mano de obra y las propuestas de valor, teniendo en cuenta problemáticas existentes como el incremento del contrabando y la subfacturación.

Sin embargo, tanto expertos como académicos afirman que el sector no es lo suficientemente competitivo para ser un sector de exportación consolidado a pesar de los esfuerzos propuestos por las entidades.

- Existen casos particulares de inserción en las CGV como la empresa Evacol, sin embargo, los expertos y académicos concluyen que no existe un encadenamiento global, debido a la baja competitividad del sector, pero es importante resaltar que hay una alta oportunidad para mejorar el desempeño y la competitividad del mismo, si se aprovechan las ventajas comparativas de Colombia.
- Según ACICAM, MINTIC y Procolombia, existe un alto potencial para generar una oferta exportable competitiva del sector, sin embargo, los empresarios deben enfrentar retos en cuanto a la adaptación a las exigencias del mercado global, mientras que los académicos de la Universidad de la Salle consideran que en Colombia se ha debilitado el sector en temas de diseño y valor agregado, por lo tanto, no hay diversificación de portafolio eficiente, por ende, no hay una oferta exportable competitiva.
- Tanto los expertos como los académicos resaltaron que el sector no presenta ventajas competitivas en cuanto a precio, innovación y diferenciación. Sin embargo, es importante resaltar que según MINTIC en Colombia existen fábricas de producción a baja escala y bajos volúmenes, que en la actualidad más que una debilidad se convierte en una ventaja competitiva dada las tendencias de la demanda.
- Para la mayoría de las personas entrevistadas el gobierno ejerce un papel fundamental en el apoyo al sector, pues implementa la política de desarrollo productivo donde se generan todos los instrumentos de promoción, de negocios, de emprendimiento, fortalecimiento y desarrollo empresarial. Existen programas

como IMPULSA que apoya el emprendimiento, el PTP que apoya los procesos de transformación e innovación y generación de valor y Procolombia que se encarga de la promoción internacional, el apoyo del gobierno se ve reflejado también en las medidas implementadas para frenar el contrabando y la subfacturación lo cual afecta en gran medida la industria nacional. Sin embargo, según Nohora Castillo docente de comercio internacional de la Universidad de la Salle, menciona que hay instituciones y políticas que apoyan al sector, pero considera que no son eficientes, porque no existe articulación entre estas y no se ponen en práctica regulaciones para poder impulsar la competitividad del sector.

- En cuanto al rol que cumple la academia, el 100% de los entrevistados concluyeron que no existe una articulación entre esta y el sector, salvo el Sena que tiene un gran aporte desde el aspecto técnico y la Universidad Nacional en temas medioambientales, pero como tal la academia tiene que acoplarse a la industria mirando las necesidades del mercado y brindando una formación dirigida hacia lo que se necesita.

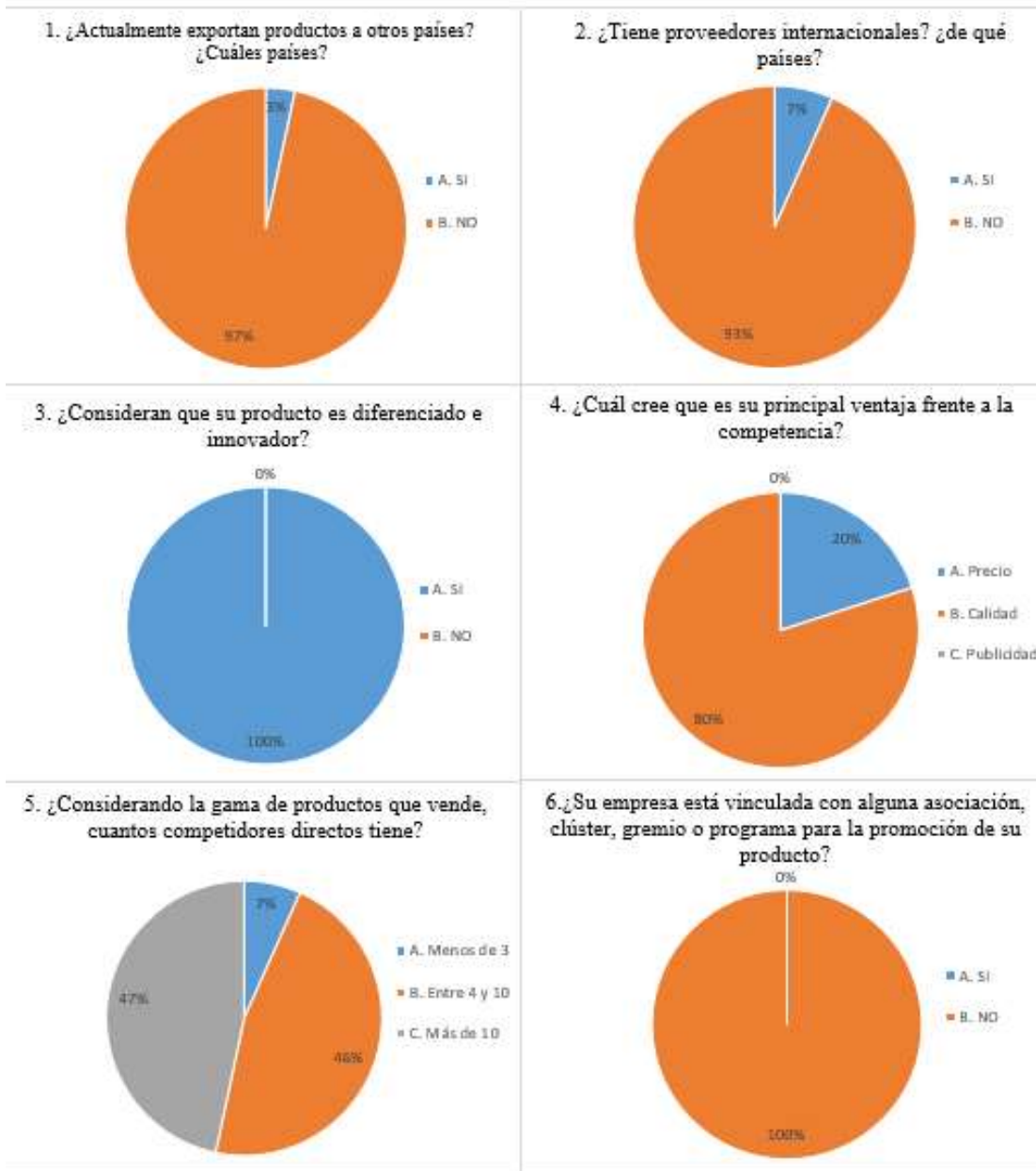
3.3.2 Encuestas empresas del Sector Cuero, Calzado y Marroquinería.

Actualmente la mayoría de las empresas encuestadas no exportan ningún tipo de bien, como se evidencia en la gráfica 18, sin embargo, la empresa Calzado Bata exporta a países como España, Bolivia y Perú, en cuanto a proveedores internacionales solo la empresa Spring Step cuenta con proveedores como Estados Unidos y Brasil, asimismo, calzado Bata tiene proveedores de China.

Por otro lado, el 100% de las empresas consideran que su producto es diferenciado e innovador porque es un producto hecho en cuero original, colombiano, de calidad, con diseños innovadores, además es un producto cómodo que cuenta con gran variedad de estilos para hombres, mujeres y niños.

Según las empresas encuestadas la principal ventaja competitiva frente a las demás empresas es la calidad seguida del precio, además la cantidad de competidores que las empresas consideran tener se encuentra entre dos rangos: entre 4 y 10 y más de 10. Adicionalmente, las empresas dicen no pertenecer a ninguna asociación, clúster, gremio o programa para la promoción de su producto, evidenciando así el vacío existente en

cuanto a las diferentes instituciones y entidades que están involucradas en el desarrollo del sector.



Gráfica 18. Resultados encuestas empresas del sector Cuero, calzado y marroquinería. Elaboración propia.

CONCLUSIONES

La presente investigación permitió inferir que a lo largo del periodo de estudio la dinámica de la economía colombiana se ha visto afectada por aspectos coyunturales como crisis económicas externas, el conflicto armado, la salida de capitales, la volatilidad de los precios del petróleo y la inestabilidad de la economía internacional. Los hechos estilizados para la mayor parte del periodo analizado, por ramas de actividad económica, dejan ver la importancia de la industria manufacturera en términos de la generación de PIB, empleo y atracción de IED. El sector Cuero, calzado y marroquinería es un sector representativo de la industria, y en Colombia, su competitividad se ha visto afectada por la subfacturación, la disponibilidad de materia prima en la industria nacional y el contrabando. Esto se ve reflejado en el comportamiento volátil de las exportaciones e importaciones durante el periodo 2001-2016, destacándose que desde el año 2009 el subsector ha presentado déficit comercial.

Durante el periodo estudiado, dentro del subsector, el cuero presenta un IGL cercano 0, el cual es indicativo de un bajo comercio intraindustrial; por el contrario, el IGL del calzado para el periodo fue cercano a 1 hasta 2009, pero cayó a niveles cercanos a 0 en años posteriores; la marroquinería por su parte ha sido el componente más estable del subsector con un IGL alrededor de 0,7. Estos resultados ilustran que el sector no se ha integrado suficientemente a las CGV, hallazgo consistente desde las diferentes fuentes de información utilizadas. En efecto, los resultados obtenidos del análisis de clúster y análisis de componentes principales del sector, permite concluir que en promedio se ha presentado una vinculación parcial en las CGV con un alto potencial para el desarrollo de ventajas competitivas, lo anterior es explicado por la identificación de actividades claves dentro de los procesos productivos que favorecen la competencia y, por ende, la diferenciación de los productos. Sin embargo, el sector presentó una baja dependencia del comercio internacional, es decir, que su nivel de internacionalización fue poco.

Lo anterior difiere ligeramente de los resultados de las entrevistas realizadas a expertos y académicos, pues según los entrevistados, el sector no se encuentra vinculado a las CGV, ya que presenta ausencia de ventajas competitivas de los productos derivados del cuero en

cuanto a precio, innovación y diferenciación. No obstante, esta postura parte de asumir que las CGV son un resultado del desarrollo productivo, más no un potencializador del mismo. Adicionalmente, esta postura contrasta con las encuestas realizadas a treinta empresas, las cuales muestran un convencimiento, por parte de los empresarios, de que su producto es diferenciado e innovador además de presentar ventajas competitivas en cuanto a calidad y precio. Estas diferencias son explicables si se considera que los empresarios han ejercido estrategias de comercialización a nivel local, pero su nivel de internacionalización es muy limitado.

Así, es posible concluir que hay un potencial de desarrollo del sector, el cual se ha enfocado en el mercado local y no ha logrado expandir su desarrollo mediante alianzas estratégicas con el resto del mundo, de ahí que refleja bajos índices de inserción a las CGV. Si la inserción efectiva, más que una consecuencia del desarrollo productivo del sector, ha mostrado ser un instrumento para potencializar sus ventajas competitivas. En este sentido, la articulación entre la academia y el sector es clave, y debe sumarse a los esfuerzos gubernamentales y gremiales para el incremento de la productividad.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ACICAM. (2013). *¿Como va el sector?* Recuperado de http://www.acicam.org/images/comovaelsector_JULIO_2013.pdf
- ANIF. (2006). *Cuero y marroquinería* . Recuperado de http://anif.co/sites/default/files/private/restricted/publicaciones_old/02-05-01-03-20060000-CueyCalzII-06.pdf
- ANIF . (2009). *Cuero y marroquinería*. Recuperado de http://anif.co/sites/default/files/private/restricted/publicaciones_old/01-07-01-03-20090000-CueroyCalzado10.pdf
- ANIF. (2011). *Cuero y marroquinería*. Recuperado de http://anif.co/sites/default/files/private/restricted/publicaciones_old/CueroyCalzado12.pdf
- ANIF. (2012). *Cuero y marroquinería*. Recuperado de http://anif.co/sites/default/files/private/restricted/publicaciones_old/CueroyCalzado12.pdf
- Argote, M. (2017). Reflexionando acerca de las agendas prospectivas para la productividad y la competitividad . *Revista Investigaciones*, 72-76.
- Bajo, O. (1991). *Teorias de comercio internacional*. Antoni Bosch.
- Banco de la Republica. (2012). *Inversión extranjera directa en Colombia: Evolución reciente y marco normativo*. Bogotá
- Banco de la Republica. (2012). *Inversión Extranjera Directa en Colombia*. Recuperado de http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/ce_dcin_inversionextranjera.pdf
- Bianchi, E., & Szpak, C. (2015). *Cadenas globales de valor, comercio internacional y actuación empresarial*. Recuperado de <http://ppct.caicyt.gov.ar/index.php/rain/article/view/v1n1a03/6080>

Blyde, J. S. (2014). *Fábricas sincronizadas: América Latina y el Caribe en la Era de las cadenas globales de valor*. Recuperado de <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2014/14895es.pdf>

Buitrago, D. (2013). *Evolución de la economía*.

Camara de Comercio de Bogotá . (2005). *Caracterización de las cadenas productivas de manufactura y servicios en Bogotá y Cundinamarca*. Recuperado de http://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/2886/623_2006_4_11_11_6_19_Caracterizacion_de_las_cadenas_productivas_DEF.pdf?sequence=1

Catena, A., Ramos, M., & Trujillo, H. (2003). *Análisis multivariado: un manual para investigadores* . Madrid: Biblioteca nueva.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística . (2001). *Boletín de prensa N° 4*. Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bolet_PIB_IVtrim10.pdf

Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas. (Septiembre de 2013). *Plan de negocios para el sector de cuero, calzado y marroquinería*. Recuperado de <http://acicam.org/images/PlandeNegocios.pdf>

DANE. (2007). *Producto interno bruto*. Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/sateli_cultura/glosario.pdf

DANE. (2009). *Exportaciones y balanza comercial: Diciembre 2008* . Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/comunicados/cp_exp_dic08.pdf

DANE. (2011). *Boletín de prensa N° 4*. Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bolet_PIB_IVtrim10.pdf

DANE. (2017). *Boletín Técnico comunicación informativa (Dane)*. Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/especiales/Bol_Mat_impopor_2015P.pdf

DANE. (2017). *Principales indicadores del mercado laboral*. Bogotá

Departamento Nacional de Planeación. (s.f.). *Cuero, calzado e industrial marroquinera.*

Recuperado de

<https://colaboracion.dnp.gov.co/cdt/desarrollo%20empresarial/cueros.pdf>

De Lombaerde (2002). "Comercio, empleo y salarios en Colombia: teoría y evidencia empírica". *Cuadernos de economía*. V, XXI. 36

El universal. (2010). Calzado, afectado por la revaluación y las importaciones. *El universal*.

Emaldi Abasolo, I. (1991). Análisis empírico de los determinantes de la especialización productiva y comercial de Euskadi. *Dialnet*, 210-226.

Esguerra, M., & Parra, S. (2016). *Colombia, por fuera las cadenas globales de valor: ¿causa o síntoma del bajo desempeño exportador?* Recuperado de http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/be_966.pdf

Flores, M., & Vaillant, M. (2011). *Cadenas globales de valor y sofisticación de la canasta de exportación en América Latina*. Recuperado de <http://cienciassociales.edu.uy/wp-content/uploads/sites/2/2015/03/0811.pdf>

Forero, R. (2017). *Cadenas de valor y la importancia de la inserción*. Recuperado de <http://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/cadenas-de-valor-y-la-importancia-de-la-insercion-raul-avila/241685>

García Blanco, S. (2012). La evolución y desarrollo de los clusters. pág. 39. Recuperado de https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/1905/71445967D_GADE_septiembre12.pdf.pdf?sequence=1

Gómez Chiñas, C., & González García, J. (2016). "La presencia de China y México en las cadenas globales de valor. Una perspectiva crítica". *Revista CIMEXUS Vol XI*.

Hernández Sampiere, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México D.F: McGraw-Hill Education.

Información comercial española (ICE), B. e. (2003). *El patrón del comercio mundial: comercio interindustrial e intraindustrial*. Recuperado de http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE_2765_03-13_F02C4D4E37B3E2A79AE630D0DB10F8A9.pdf

Instituto Español de Comercio Exterior ICEX. (2004). *El mercado de*. Recuperado de http://www.exportapymes.com/documentos/productos/Ie2129_colombia_cuero_marroquineria.pdf

Krugman, P., & Wells, R. (2006). *Introducción a la economía: microeconomía*. Reverte .

Kugman, P. (s.f.). *Economía Internacional*. Recuperado de http://gc.initelabs.com/recursos/files/r145r/w708w/U3_archivos/Modelo_Heckscher_Ohlin.pdf

Lavados, H. (s.f.). *Teoras de comercio internacional. Modelos y algunas evidencias empíricas: Una revisión bibliográfica*. Recuperado de <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/144975/Teorias-del-comercio.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Martínez, J. (2000). Acerca de las teorías del comercio internacional. *Laberinto* , 1-2.

Mayorga, J., & Martínez, C. (2008). *Paul Krugman y el nuevo comercio internacional* . Recuperado de <http://www.unilibre.edu.co/CriterioLibre/images/revistas/8/CriterioLibre8art05.pdf>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2017). *Dinámica de la economía mundial y comportamiento en Colombia: Primer trimestre de 2017*. Recuperado de http://www.mincit.gov.co/loader.php?!Servicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=80983&name=OEE-MAB-Informe_Economico_2017_1_trimestre.pdf&prefijo=file

MINTIC. (2008). *Exportaciones colombianas y balanza comercial* . Recuperado de <http://www.mincit.gov.co/loader.php?!Servicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=60319&name=ExpoDiciembre2008.pdf&prefijo=file>

Mora, D. (2013). *Evolución de la económica colombiana periodo 2002-2010*. Recuperado de <http://201.221.128.62:3000/Pagina/images/stories/investigacion/EI%20Crecimiento%202002.pdf>

Motter , A. (2013). *El modelo de las cadenas globales de valor y los clusters como instrumentos de soporte de las estrategias de desarrollo económico* . Buenos Aires.

- Moyano, A., & Sierra, J. (2016). *Estructura industrial del sector cuero, calzado y marroquinería en la región de Bogotá y Cundinamarca para el periodo 2000 al 2012*. Recuperado de <http://repository.udistrital.edu.co/bitstream/11349/2988/1/MoyanoCalder%C3%B3nAndr%C3%A9sMauricio2016.pdf>
- Obstfeld, M., & Krugman, P. (2006). *Economía Internacional. Teoría y política*. Pearson.
- Observatorio Laboral y Ocupacional Colombiano (2017). Boletín sector cuero y calzado. Recuperado de http://observatorio.sena.edu.co/Content/pdf/mesas_sectoriales/cuero_calzado_marroquineria.pdf
- Perez Borges, M. (2014). *Comercio Inter e Intra-industrial*. Recuperado de http://www.academia.edu/8459653/COMERCIO_INTER_E_INTRA
- Programa de transformación productiva. (2017). *DINÁMICA DE LA ECONOMÍA MUNDIAL Y COMPORTAMIENTO EN COLOMBIA Primer trimestre de 2017*. Recuperado de <https://www.ptp.com.co/contenido/contenido.aspx?catID=743&conID=901>
- PTP. (2010). *Mercado Mundial de sectores PTP productores de bienes 2008-2010*. Recuperado de <https://www.ptp.com.co/documentos/Mercado%20mundiales.pdf>
- PTP. (2017). *Cuero, calzado y marroquinería*. Recuperado de <https://www.ptp.com.co/contenido/categoria.aspx?catID=782>
- Quintero, J., & Sánchez, J. (2006). La cadena de valor: Una herramienta del pensamiento estratégico. *Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales* UNIVERSIDAD Rafael Bellosó Chacín, 380 - 383.
- Red Mercosur. (2011). *América Latina en las cadenas globales de valor*. Recuperado de <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2011/09279.pdf>
- Revista de la CEPAL. (1996). *Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política*. Recuperado de <http://archivo.cepal.org/pdfs/revistaCepal/Sp/059039052.pdf>

Secretaria de integración económica Centroamericana. (2016). *Oportunidades de inserción en Cadenas Globales de Valor para Centroamérica*. Recuperado de <http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentoId=2&DocumentoId=5285>

Tello, M. (s.f.). Las cadenas globales de valor. La maldición de los recursos naturales. *IADB*.

Trujillo, E., Alvaréz, M. C., & Rodríguez, M. F. (2014). *Inserción de Colombia en las cadenas globales de valor*. Recuperado de http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=71175&name=INSERCION_DE_COLOMBIA_EN_LAS_CADENAS_GLOBALES_DE_VALOR_feb-14.pdf&prefijo=file

Universidad del Istmo de Guatemala. (s.f). *Diamante de Michael Porter*. Recuperado de <http://glifos.unis.edu.gt/digital/tesis/2005/14070.pdf>

ANEXOS

Anexo 1.

Estructura de la entrevista expertos.

Información del entrevistado

Nombre	
Ocupación	
Profesión	
Email	
CRITERIOS	
Sobre la asociación	
1	Dada la misión y visión de la asociación, ¿cómo valora los logros de la asociación?
2	Entre proveedoras de insumos, transformadoras o comercializadoras, ¿Qué tipo de empresas predominan en el sector (o en la asociación)?
3	¿La asociación trabaja de manera articulada con instancias gubernamentales, gremios y otros organismos? ¿Cuáles?
Sobre el sector	
4	¿Conoce en qué consisten las cadenas globales de valor?
5	¿Cree que el sector presenta una alta inserción a las cadenas globales de valor?
6	¿Considera que el sector tiene una suficiente y competitiva oferta exportable?
7	Desde su conocimiento, ¿el sector cuenta con alianzas estratégicas nacionales o internacionales? ¿puede citar algún ejemplo?
8	Por favor coméntenos qué opina sobre las ventajas competitivas que presenta el sector en términos de precio, innovación y diferenciación.
9	¿Cómo valora el apoyo que ha recibido el sector desde el gobierno? ¿Cuál cree que debe ser el papel del gobierno en la promoción del sector?
10	¿Cómo valora el apoyo que ha recibido el sector desde la academia? ¿Cuál cree que debe ser el papel de la academia en la promoción del sector?

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 2.

Estructura de la entrevista académicos.

Información del entrevistado

Nombre	
Ocupación	
Profesión	
Email	

1	¿Cree que las asociaciones del sector incentivan la inclusión de empresas en los clúster relacionados con la cadena productiva?
2	¿Conoce en qué consisten las cadenas globales de valor?
3	¿Cree que el sector presenta una alta inserción a las cadenas globales de valor?
4	En términos de integración con CGV, ¿con que otros sectores es comparable el sector de cuero, calzado y marroquinería?
5	¿Cree que la legislación nacional es favorable para el fortalecimiento del sector? ¿estas favorecen su vínculo con las CGV?
6	¿Qué tan importante son los mercados internacionales para el sector? ¿es un objetivo real la internacionalización de las empresas?
7	¿Considera que el sector tiene una suficiente y competitiva oferta exportable?
8	¿Todas las materias primas son posibles de obtener localmente o es necesaria la importación en algunas de ellas? ¿Cuáles?
9	Desde su conocimiento, ¿el sector cuenta con alianzas estratégicas nacionales o internacionales? ¿puede citar algún ejemplo?
10	Por favor coméntenos qué opina sobre las ventajas competitivas que presenta el sector en términos de precio, innovación y diferenciación.

11	¿Cuáles son las principales factores internos y factores externos que enfrentan las empresas del sector?
12	¿Cómo valora el apoyo que ha recibido el sector desde el gobierno y la academia? ¿Cuál cree que debe ser el papel de dichos actores en la promoción del sector?

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 3.

Lista de entrevistados.

- Expertos entrevistados.

Nombre	William Parrado	Martha Carolina lozano.	Fernando Ruiz
Ocupación	Analista de estudio sectorial y coyuntura del sector cuero, calzado y marroquinería.	Asesora de la Dirección de productividad y competitividad.	Asesor de exportaciones
Entidad	Asociación colombiana de industriales del calzado, el cuero y sus manufacturas (ACICAM)	Ministerio de Comercio Industria y Turismo - Dirección de productividad y competitividad	Procolombia

- Académicos entrevistados.

Nombre	José Armando Deaza Ávila	Nohora Castillo Lugo	Carlos Fernando Morales Sánchez
Ocupación	Docente Universidad de la Salle	Consultora de comercio internacional y docente	Docente Universidad de la Salle
Profesión	Comercio internacional	Comercio internacional.	Economista.

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 4.

Estructura de la encuesta.

1	¿Actualmente exportan productos a otros países? ¿a cuáles países? a. Si b. No
2	b. ¿Tiene proveedores internacionales? ¿de qué países? a. Si b. No
3	¿Consideran que su producto es diferenciado e innovador? a. Si b. No ¿Por qué?
4	¿Cuál cree que es su principal ventaja frente a la competencia? a. Precio b. Calidad c. Publicidad d. Entregas a tiempo c. otro ¿cuál?
5	¿Considerando la gama de productos que vende, cuantos competidores directos tiene? a. Menos de 3 b. entre 4 y 10 c. más de 10
6	¿Su empresa está vinculada con alguna asociación, clúster, gremio o programa para la promoción de su producto? a. Si b. No ¿Cuál?

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 5.

Lista de empresas encuestadas pertenecientes al sector.

Calzado La Revancha	Macoly
Inversiones Calzada mundo LTDA	Romabet
Calzado Gamo	Ferrari
Calzado Juliany	Rosa Helena
Calzado Vitos	Calzado Cardinn
Calzado Bucaramanga	Magda Julieth
Calzado Castor	Calzado Monaco
Rubis Zapatos	Calzado Nancy
Tanner	Yullyan

Spring Step	Emyh´s
Calzado Sardinós	Yessid
Careli S.A.S - Calzado JR	La Boutiue Del Cuero
Calzado Bata	Pegassus
Leidy Sko	Bracosta
Fascino Dei Donna	Otelo Shoes

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 6.

Correlaciones indicadores (IGL, AI, IL y CMX).

Año 2001	IA2001	IGL2001	IL2001	CMX2001
IA2001	1	-0,4608965	-0,9018407	0,82974875
IGL2001	-0,4608965	1	0,42936474	-0,1451419
IL2001	-0,9018407	0,42936474	1	-0,6677516
CMX2001	0,82974875	-0,1451419	-0,6677516	1

Año 2016	IA2016	IGL2016	IL2016	CMX2016
IA2016	1	-0,4654443	-0,8932631	0,72933158
IGL2016	-0,4654443	1	0,69300841	-0,2608139
IL2016	-0,8932631	0,69300841	1	-0,6004667
CMX2016	0,72933158	-0,2608139	-0,6004667	1

Promedio	IAM	IGLM	ILM	CMXM
IAM	1	-0,7255377	-0,8792876	0,80843782
IGLM	-0,7255377	1	0,82901572	-0,4399567
ILM	-0,8792876	0,82901572	1	-0,6422063
CMXM	0,80843782	-0,4399567	-0,6422063	1

Fuente: Elaboración propia

Anexo 7.

Análisis entrevistas a expertos y académicos

PREGUNTA	Asociación colombiana de industriales del calzado, el cuero y sus manufacturas (ACICAM)	Ministerio de Comercio Industria y Turismo (MINTIC)	Procolombia
1.	La asociación ha manejado proyectos con el programa de transformación productiva para poder ayudar al mejoramiento de la productividad, con el convenio sena-ACICAM para la capacitación de los trabajadores, esta cuentan con una feria la cual es un servicio que se presta a las empresas para la demostración del producto y plataforma de exportaciones, además dirige la red conceptos de moda el cual se encarga de los estudios de mercado en cuanto a tendencias, asimismo dicta talleres a los empresarios.	MINTIC en niveles de competitividad en cuanto a propuestas de valor, la tecnología, se trabaja en nuevos desarrollos, nuevos materiales y la parte de diseño además de nuevas tendencias de consumo ya que este sector está expuesto a consumidores globales.	Procolombia es una agencia de promoción al incentivar la exportaciones de cualquier sector, eso ya es positivo en la marroquinería del cuero, hay programas de capacitación en temas de exportación, hay asesores que han trabajado con un grupo de empresarios en marroquinería en los cuales se tienen estudios desarrollados con ACICAM, seminarios de lo que está demandando, las condiciones de lo que espera el mercado internacional del producto colombiano, como suplir esa demanda con cierto producto y como acceder a los diferentes mercados, como cumplir con los requisitos y condiciones en destino, convenios de la alcaldía para el desarrollo de procesos específicos y además con el sector del Restrepo, San Venito de curtiembres, se trabaja fuerte pero siempre con el enfoque de la exportación.
2.	Las empresas que predominan en el sector dentro de la cadena son producto terminado (calzado) seguido de marroquinería e insumos y curtidores, 445 empresas en total desde grandes hasta micros.	A nivel de producción de la economía de Colombia, hay regiones específicas como el tema de Norte de Santander y la región de Santander como Bucaramanga y Cúcuta donde ocupan un porcentaje importante, asimismo Falabella que	No aplica

		hace parte de la cadena de comercialización.	
3.	Si, tienen el convenio con el Sena, con el programa de transformación productiva para ayudar a los sectores que tienen potencial exportador, con la Dian con el tema la sobrefacturación, con el Dane a nivel estadístico, con la ANDI en la encuesta de opinión industrial conjunta, con asociaciones como Fedecuero y Asoinducal.	Desde el MINTIC el sector de cuero, calzado y marroquinería es uno de los sectores priorizados para el tema de fortalecimiento comercial, apoyo al incremento de la productividad, cierre de brechas de talento humano, transferencia de conocimiento que tiene que ver con todo el tema de innovación, de ciencia y tecnología, además existe una vinculación con PTP en temas de sistema moda.	No aplica
4.	CGV es la deslocalización de la producción.	Las CGV es la capacidad que tienen las empresas para encadenar sus procesos productivos, primero descentralizarlos y luego encadenarlos, identificar cuáles son los eslabones que se necesitan para llegar a tener un producto, todo el abastecimiento que se necesita desde el punto de vista de materias primas, insumos, procesos y servicios.	Una CGV es la posibilidad que hay de acceder a diferentes frentes que mejoren mi producto y que pueda cumplir con un objetivo final, es decir, es más o menos abonar esfuerzos que me permitan lograr un objetivo.
5.	Alta inserción todavía no, hay empresas que los dueños no son colombianos, sino asiáticos entonces ellos quieren traer su personal, materiales como por ejemplo Evacol está constituido y tiene documentos en regla.	Hay algunas empresas que, si lo hacen, pero si se mira de manera agregada yo diría que no están encadenadas, acá tenemos el cuero en Colombia, tenemos las fábricas, se intentan hacer lo procesos comerciales desde acá, sin embargo, hay algunos procesos que	Se deben cumplir con una serie de requisitos donde se deben tener unos procesos adecuados de control de calidad para tener un producto certificado de calidad, óptimo y que cumpla con las expectativas de un mercado, es difícil lograr el punto final, porque son muy efectivos trabajando muy duros, pero dedican más a la labor trabajo, trabajo pero no avanzan.

		no son eficientes y eso tiene que ver con la baja competitividad del sector, desde mi punto de vista no los veo encadenados en una CGV.	
6.	Si hay bastante potencial, hay una buena oferta que puede cubrir el mercado nacional, si la empresa está trabajando a tope puede estar cubriendo por lo menos el 80% del consumo nacional y para el mercado externo.	Si hay una oferta exportable del sector, pero todavía hay una oportunidad de crecimiento importante, lo que implica son unos retos para los empresarios, en cuanto a mayor capacidad de respuesta frente a las exigencias del mercado local y global, más basado en experiencias que en productos.	Hay buena oferta, que sea suficiente, lo que pasa es que el suficiente es depende contra que lo compares porque la oferta global es alta, entonces nosotros tenemos competidores fuertes independiente de calidad o no pero cuando hablamos de estos sectores esta la China que es una oferta grandísima, aunque frente a otros mercados si somos competitivos.
7.	Si, existen alianzas nacionales establecidas como con el Sena, y existe más que alianzas o convenios, un tipo de colaboración o ayuda mutua no institucionalizada con SINTECAD (asociación de calzado, cuero y marroquinería de Brasil), ya que en las ferias que se realizan tanto en territorio nacional como en Brasil hay descuentos en los stands y en diferentes productos ofrecidos.	ACICAM hace con sus aliados misiones tecnológicas con Brasil, con Italia por su parte, MINTIC tiene un programa de cooperación japonesa, en el cual se trabaja programas de mejoramiento de la productividad basados en técnicas de control de calidad y metodologías KAISER, adicionalmente las cámaras de comercio apoyan el tema de alianzas internacionales .	No aplica
8.	El sector tiene bastante potencial de crecimiento, ya que gracias a la inversión en nuevas tecnologías las empresas han aumentado la productividad. Igualmente empresas dedicadas al desarrollo de colecciones, invenciones de diseño y confort del calzado,	Yo creo que ahí ventajas competitivas, hay algo que es característico y no solamente del sector calzado sino de la industria nacional y son las escalas de producción, nosotros tenemos fábricas de producción a baja escala, bajos volúmenes, en cuanto al precio no somos competitivos	Procolombia ha evidenciado que hay reconocimiento en el producto colombiano, ya que hay eventos en los que participa llevando oferta y es bienvenida.

		<p>ya que si comparamos los precios del calzado colombiano frente a las importaciones de calzado que llega a precio muy inferiores a los costos de producción nacional, en términos de innovación le falta mucho al sector, aunque hay ejercicio de innovación de empresas y marcas reconocidas en el mercado colombiano que son proveedores de la industria internacional pero no es la constante del sector y en temas de diferenciación tampoco, en este es donde está el gran reto, hay pocos esfuerzos de diseños de generación de marcas propias y pocos esfuerzos de consolidar una marca nacional.</p>	
<p>9.</p>	<p>El gobierno le ha dado la mano al sector, ya que ha entendido la problemática del contrabando y la subfacturación extrema y través de los decretos se ha mejorado el control aduanero de las importaciones del calzado además el gobierno se acogió a la OMC para corregir externalidades, para que haya condiciones de competencia perfecta y de mercado que beneficien a la industria nacional, también el gobierno y el PTP junto con Procolombia han hecho muchos esfuerzos para que</p>	<p>El MINTIC es una entidad del gobierno que una política de desarrollo productivo, donde se generan todos los instrumentos, de promoción, de negocio, el tema de emprendimiento, fortalecimiento y desarrollo empresarial, está el PTP para todo el tema de transformación e innovación y generación de valor y esta Procolombia con todos los temas de promoción internacional.</p>	<p>El apoyo de Procolombia ha sido constante, la razón de ser de esta entidad es promover las exportaciones, ahora si nosotros no generamos gestión que apunten a la exportación no logramos las metas, se evidencia porque hay acercamientos hay desarrollo hay planes de trabajo y muchas veces se queda frenado por el compromiso de los participantes por lo cual el resultado podría no ser el óptimo por como lo abordan las personas que son parte del proceso.</p>

	el sector y las empresas crezcan en tema de innovación y productividad.		
10.	Se ha visto un gran apoyo por parte del Sena y de la Universidad Nacional con la cual se han realizado estudios medioambientales de las curtiembres, la academia tiene que acoplarse y debe hacer una inserción en la industria, debe mirar las necesidades del mercado y brindar una formación dirigida hacia lo que necesita la industria, capacitación de mano y así potenciar la innovación.	Lo que se ha identificado es la falta oferta de lo académico enfocado al sector, desde la parte técnica está el Sena, que tiene una oferta en oficios y parte productiva, las universidades tienen una oferta general en temas administrativos, pues salen administradores pero no se encuentra una oferta especializada al sector.	Nosotros somos de la academia, pero tenemos dentro de los servicios que ofrecemos mucho de capacitación y gran parte de ella es abierta, hay programas de capacitación en las que las personas pueden participar, quienes quieran y algunos son gratuitos y otros pagando. El Sena trabaja en la manualidad, en las universidades como yo lo veo mucha teoría, pero por ejemplo para un marroquinerero esto no sirve para lo productivo, solo para lo administrativo.
PREGUNTA	ACADÉMICO 1 José Armando Deaza Ávila	ACADÉMICO 2 Nohora Castillo Lugo	ACADÉMICO 3 Carlos Morales
1	Las asociaciones o gremios de un sector buscan defender los intereses de las empresas y crear trabajo en red de las empresas, esto permitiría el fortalecimiento y desarrollo del clúster.	Si existe motivación a incentivar los clúster, sin embargo, falta mucho para la articulación exacta de cada uno de los componentes que conforman un clúster en Colombia.	Existen proyectos, grupos y gremios del sector, sin embargo, hace falta integrar más a las empresas informales y pequeñas, que se caracterizan por no ser típicas, pero que pueden llegar a ser incluso más innovadoras.
2	Si, las cadenas globales de valor son cadenas productivas a escala mundial, se realizan actividades dentro de diferentes países.	Si, la cadena global de valor es la articulación y manufactura de bienes e insumos y bienes intermedios, hasta llegar a la producción de un bien final.	Es la manera en que un sector productivo puede funcionar de manera internacional, ya que en la creación de un producto puede intervenir empresas de todo el mundo, incluso una misma empresa puede operar globalmente.

3	No, en Colombia el sector cuero, calzado y marroquinería no es eficiente.	La participación que presenta el sector en las CGV se encuentra en la oferta de cuero con poco valor agregado, por lo tanto la inserción en dichas cadenas es mínimo.	Hace falta fortalecer aspectos de la cadena como los procesos de diseño y para así generar integración.
4	No existe integración con las CGV, el sector no se puede comparar con empresas de alimentos industriales como alpina, nutresa o nacional de chocolates.	Otros sectores comparables son el sector de confección y el sector agrícola en Colombia.	Por lo general todo lo que sea manufacturas que no implique mucha tecnología son sectores comparables como el sector confecciones.
5	La legislación si promueve procesos para crear clúster, proyectos puntuales para el fomento de estos y la reducción de aranceles.	Hay cámaras de comercio que apoyan el tema de las CGV, pero en Colombia existe un vacío en cuanto al tema de la asociatividad, es decir, contar con la legislación es fácil pero no hay un desarrollo de esta.	Colombia tiene mucho por desarrollar en cuanto a las regulaciones y mirar que incentivos existen, como se maneja la competencia en manufacturas chinas y tener mayores regulaciones en temas de antidumping.
6	Es muy importante porque el cuero tiene un alto valor adquisitivo en otros países.	Los mercados internacionales son importantes, el sector de manufacturas de cuero tuvo una dinámica importante en los años 90, pero en el siglo XXI se dio una disminución en la participación de la oferta de este sector. La internacionalización es fundamental para generar competitividad y aprendizaje.	Es vital, ya que las empresas que a largo plazo quieran crecer tendrán que ofrecer productos que sean competitivos en cualquier parte del mundo.
7	No, no es eficiente en competitividad.	No, el sector de manufacturas de cuero se ha debilitado en Colombia ocasionando poca diversificación de productos, además, no existen desarrollos que conviertan al sector en un competidor fuerte.	Hay casos de empresas que han planteado productos originales, pero falta desarrollar una oferta competitiva debido a la falta de tecnología.

8	Si es necesaria la importación de algunas materias primas, pero existe un problema con el abastecimiento de cuero a nivel nacional, pues el cuero se exporta en grandes cantidades dejando la industria nacional desabastecida.	La materia prima fundamental son los cueros y en Colombia existe la dificultad de ofertar cueros de calidad, debido a que los procesos de cuidado y trazabilidad son ineficientes, por lo tanto, es necesaria la importación de dicha materia como también de herrajes para brindarle al producto mayor VA.	Ciertas materias se pueden producir en Colombia, pero se pueden conseguir de forma más económica y se prefiere conseguir esos proveedores en otras partes del mundo.
9	El gobierno colombiano por ejemplo Procolombia, ha tenido acercamientos con entidades internacionales, como CBI en Europa y se han hecho alianzas también con entidades certificadoras internacionales.	No posee conocimiento sobre alianzas estratégicas nacionales o internacionales.	Desde el gremio debe haber alianzas con otros tipos de organizaciones, con otros sectores y con el gobierno.
10	Colombia no tiene la capacidad de producir artículos en cuero a un precio bajo. El mercado colombiano si ha tenido innovación, sobre todo en el tema de diseño y en uso de materiales, sin embargo, no es líder a nivel mundial o regional.	El sector de manufacturas de cuero compite con algunos bienes similares de otros mercados, como México y Argentina, pero en cuanto a la innovación y diferenciación no se presenta un fortalecimiento en el sector.	Es difícil producir en Colombia a precios bajos, sin embargo, se puede tener una buena relación precio - calidad con innovación y la inclusión de otros materiales alternativos.

11	Desde la internacionalización, los principales factores que enfrentan son: la tasa de cambio, el abastecimiento de la materia prima nacional, la falta de profesionalización, la inestabilidad económica y la falta de internacionalización de los productores.	Algunos factores internos son: la falta de una adecuación de la capacidad de producción, la falta de personal capacitado y en cuanto a los factores externos se encuentran: la problemática de una oferta exportable que satisfaga las necesidades de mercado y el poco interés de las empresas por los mercados internacionales.	Factores internos como el mercado laboral, y factores externos como: la corrupción, la pobreza y desigualdad y la competencia extranjera.
12	La academia está muy distante de las industrias. El gobierno si ha brindado apoyos en cuanto la coordinación de ruedas de negocios, participación en ferias internacionales y ha establecido políticas para el fomento de emprendimiento. Existen programas de la cámara de comercio, el ministerio y Procolombia de capacitaciones empresariales, sin embargo, los esfuerzos no son suficientes.	Colombia cuenta con el recurso humano en las universidades para asesorar a las empresas, pero desde la academia no hay articulación con el sector privado. Desde el gobierno, hay instituciones y políticas de apoyo, pero no son eficientes.	El gobierno realiza proyectos para favorecer el emprendimiento, la internacionalización, temas de deficiencia y ha mejorado el tema de la contaminación, pero la academia tiende a estar muy distanciada del sector real.

Fuente: Elaboración propia