

Índice de desempeño exportador de la industria del calzado y sus partes de Norte de Santander 2007-2012.

Export performance index of the shoe industry and parts of Norte de Santander 2007-2012.

Zambrano-Miranda, Mario de Jesús; Botello Sánchez, Eder Alexander; Marulanda Ascanio, Carolina

 **Mario de Jesús Zambrano-Miranda**
mariod.zambranom@unilibre.edu.co
Universidad Libre, Colombia

 **Eder Alexander Botello Sánchez**
alexto077@hotmail.com
Universidad de Pamplona, Colombia

 **Carolina Marulanda Ascanio**
carolinamarulanda10@gmail.com
Fundación de Estudios Superiores Comfanorte,
Colombia

Mundo Fesc
Fundación de Estudios Superiores Comfanorte, Colombia
ISSN-e: 2216-0388
Periodicidad: Semestral
vol. 8, núm. 16, 2018
revista_mundofesc@fesc.edu.co

Recepción: 02 Junio 2017
Aprobación: 29 Diciembre 2017

URL: <http://portal.amelica.org/ameli/journal/170/1704827008/>

Resumen: Este artículo intenta evaluar los niveles de competitividad en el comercio internacional de la industria del calzado y sus partes de Norte de Santander en el periodo 2007-2012 desde la perspectiva del éxito exportador, para ello utiliza una metodología basada en el Índice de Desempeño Exportador (IDE), el cual está compuesto por seis variables que poseen distintas ponderaciones al interior del índice, cuya calificación va de 0 (la industria con desempeño exportador no exitoso), hasta 10 (la industria con desempeño exportador exitoso); los resultados sugieren que la industria Nortasantandereana no es exitosa y muy poco competitiva, cuya calificación general del IDE de 3,8pts es producto de la reducción de sus operaciones al final del periodo de estudio, de la escasa diversificación en mercados destino de exportación; sumado a eso la elevada dependencia hacia un único mercado de exportación y los escasos esfuerzos en cuanto a complejidad de mercados, le resta posibilidades de crecimiento y desarrollo a la industria tanto al interior del País como en el exterior.

Palabras clave: comercio internacional, competitividad, crecimiento, desempeño exportador, industria.

Abstract: This paper attempts an appraisal of competitiveness levels in international trade in the footwear industry and its parts in Norte de Santander in the period 2007-2012 from the standpoint of export boom, in doing so, a methodology based on the Index of Export Performance (IDE) is used, which is composed of six different variables that have different weightings within the index, whose rating is from 0 (the industry with no successful export performance) to 10 (the industry with successful export performance), the results suggest that Norte de Santander's industry is not successful and highly uncompetitive, whose overall score of 3.8 pts IDE is the result of reduced operations at the end of the research period, low diversification in main export markets, this, together with the high dependence of a single export market and low efforts regarding complexity of markets, reduces opportunities for growth and industry development both at home and abroad.

Keywords: international trade, competitiveness, growth, exporter performance, industry.

Introducción

Según [1,2] la economía colombiana, se ha caracterizado por una amplia apertura y libre mercado, ésta característica exige la obtención de resultados y diversificación que generen valor agregado, crecimiento, sostenibilidad y mayor competitividad de las empresas en los mercados internacionales. El término competitividad ha sido ampliamente conceptualizado a lo largo de la historia desde los ámbitos de la academia y la política; ésta se ha definido, redefinido y relacionado un sin número de veces en estudios e investigaciones, convirtiéndola en un término muy difuso y complejo, sobre el cual hay un claro consenso de la no existencia de una definición única del concepto competitividad.

Uno de los referentes más importantes en el tema de la competitividad es Michael Porter [3] quien la define como el grado en que un país, Estado, región o empresa produce bienes o servicios bajo condiciones de libre mercado, estos enfrentan la competencia de los mercados nacionales e internacionales, mejorando simultáneamente los ingresos reales de sus empleados y consecuentemente la productividad de sus empresas.

Considerando que actualmente las nuevas teorías del comercio internacional, se concentran en los elementos que determinan los niveles de competitividad que hacen exitosas a las empresas, industrias y países; el objetivo del presente documento es medir el nivel de competitividad de la industria del calzado y sus partes en Norte de Santander durante el periodo de 2007-2012 desde la perspectiva del éxito exportador.

La industria del calzado y sus partes a nivel Mundial, es una de las más importantes y de mayor competencia en los mercados internacionales, En Colombia, así como en la mayoría de los países el sector calzado está conformado mayoritariamente por Mipymes, las cuales a raíz de los tratados comerciales se han convertido en uno de los segmentos con mayor potencial de inserción en el mercado internacional, pero no obstante, el comportamiento reciente no ha sido el deseable dado que el volumen de exportaciones no ha respondido a la expectativa creada [4]. Cabe anotar, que dicha industria es representativa y tradicional en el Departamento; las dinámicas económicas internacionales imprimen en el actual contexto un desafío a las empresas, industrias y países, donde las investigaciones que intentan comprender las sinergias en las que se desenvuelven, son útiles, no solo para los hacedores de política económica y comercial de las regiones, sino que también sirvan de herramientas para estrategias empresariales de expansión y diversificación de la industria. Autores como [5, 6] recomiendan tener en cuenta las tendencias del mercado, innovar en los procesos tecnológicos, incrementar la capacidad de decisión y establecer procesos que involucren a todos los empleados.

Para ello, se utiliza una metodología que consiste en el Índice de Desempeño Exportador IDE, el cual es un promedio ponderado cuya calificación va de 1 a 10, este pretende determinar qué tan exitosa o no, ha sido esta industria en su inserción comercial; el índice consta de seis variables las cuales evalúan

elementos considerados fundamentales para el éxito exportador. El documento está estructurado en cuatro partes, la primera consta de la presente introducción; seguido se expone detalladamente la metodología utilizada; continua con los resultados aplicativos del IDE para la industria del Departamento y, por último, se señalan los resultados más representativos del estudio

Metodología del índice de desempeño exportador

El interés por estudiar la dinámica exportadora y la competitividad de las empresas, ha suscitado la necesidad de crear herramientas que capturen dicho fenómeno y sintetizen datos, para comprender los diversos escenarios del sector externo; Pues bien, FUNDES INTERNACIONAL se dio a la tarea de crear una herramienta que permitiera identificar la competitividad de las firmas en el contexto exportador; logrando a través de varios estudios e investigaciones como los de Milesi & Yoguel [4]; Moori Koenig; Milesi & Yoguel, G. [7]; Moori Koenig; Yoguel; Milesi & Gutiérrez [8]; Moori Koenig; Rodríguez; Yoguel & Granados [7]; Milesi; Moori Koenig & Yoguel [7]; Milesi & Aggio [10]; Chaves & Segura [11], el Índice de Éxito Exportador (IEE), el cual ha sufrido a lo largo del tiempo numerosas modificaciones y redefiniciones de sus componentes, variables e hipótesis, dando lugar en la actualidad a otra herramienta como el Índice de Desempeño Exportador (IDE) siendo este el que se utilizará en el presente trabajo.

El IDE es una herramienta muy versátil que no solo tiene en cuenta las dinámicas cuantitativas, si no también, posee consideraciones de elementos cualitativos, lo que permite observar el desempeño exportador como un conjunto de factores interrelacionados, que condicionan el ser o no exitoso en el contexto del sector externo.

El índice está construido con 6 variables que intentan abarcar los factores que influyen en dicha condición; por tanto, se tiene en cuenta un conjunto de hipótesis, que determinan los elementos de éxito de las firmas en el proceso de internacionalización.

El IDE es una herramienta muy versátil que no solo tiene en cuenta las dinámicas cuantitativas, si no también, posee consideraciones de elementos cualitativos, lo que permite observar el desempeño exportador como un conjunto de factores interrelacionados, que condicionan el ser o no exitoso en el contexto del sector externo. Para pertinencia del presente estudio se aplica el IDE de manera agregada a nivel de industria y no de firmas para el sector del calzado y sus partes, donde sus variables fueron modificadas en sus ponderaciones, lo cual fue necesario eliminar una variable del índice, para reemplazarla por una creada especialmente para nuestro objetivo particular.

Por otra parte, algunos trabajos intentan evaluar los niveles de competitividad y determinar el éxito exportador bajo otras herramientas; autores como Katsikeas; Piercy & Ioannidis [12]. (1996); Aspilcueta. [13] (1999); Aulakh; Kotabe & Teegen. [14] (june, 2000); Dijk. [15] (February, 2002); Roper & love. [16] (march, 2002); Martinez. [17] (2007); Mesa & Perez. [18] (2011); Isa. [19] (2013), utilizan variables cualitativas y modelos econométricos avanzados, relacionadas con actividades organizacionales como inversión, innovación, estrategias de mercado, habilidades gerenciales, financiación, edad de las firmas

y tamaño de las mismas, políticas de apoyo gubernamental, infraestructura y materia prima; es fácil comprender que son muy diversos los elementos, las herramientas, variables e hipótesis, algunas más rigurosas que otras, que se pueden utilizar para establecer qué determina el éxito exportador de las firmas, industrias y países. Las hipótesis que sustentan el éxito exportador en el presente estudio son las siguientes:

Hipótesis

- El éxito exportador se alcanza con la permanente participación en los mercados a través del tiempo.
- El éxito exportador se sustenta en el crecimiento de sus operaciones.
- El éxito exportador se debe a la sostenibilidad del crecimiento de sus operaciones.
- El éxito exportador se logra a medida que sean más sus mercados de destino.
- El éxito exportador se fortalece con el acceso a mercados de destino más complejos.
- El éxito exportador se dinamiza en la medida que sea menor su dependencia a un solo mercado destino de exportación.

El IDE es un promedio ponderado de 6 variables que tiene en cuenta tres aspectos de la actividad exportadora: a) la permanencia: a través de la variable “Continuidad Exportadora”; b) la variación de los montos exportados: a través de las variables “Dinamismo Exportador y Dinamismo Exportador Sostenido”; y c) los mercados destino; por medio de las variables “Diversificación de Mercados” y Dependencia Mercado Destino”, y su evolución por medio de la variable “Complejidad de los Mercados Destino”.

Ahora bien, el índice posee una calificación que oscila entre 0 y 10, en la cual 0 es la industria exportadora menos exitosa y 10 la industria exportadora más exitosa, donde cada variable tiene un puntaje que igualmente oscila entre 0 y 10; la elaboración del índice otorga mayor valor a las variables (mayor ponderación) que considera fundamentales para el éxito exportador y un menor valor o peso dentro del indicador a las variables que cualifican.

Variables:

1. Continuidad exportadora - ponderación 0,20 - (CE): Mide la estabilidad de las industrias en el contexto exportador; es decir la cantidad de años en las que se registran exportaciones dentro del periodo en estudio.

2. Dinamismo exportador – ponderación - 0,20 (DE): Mide el crecimiento de las exportaciones de las industrias entre el primer y último año en el que registraron operaciones dentro del periodo analizado.

3. Dinamismo Exportador Sostenido – ponderación - 0,10 (DES): Evalúa la sostenibilidad del crecimiento de las exportaciones de las industrias; es decir, el número de veces que registran tasas de crecimiento positivas continuas durante el periodo de estudio.

4. Diversificación de Mercados – ponderación 0,15 - (DM): Valora las industrias según la cantidad de destinos a los que dirigen sus exportaciones en el último año del periodo en estudio.

5. Complejidad de los Mercados de Destino - ponderación 0,15 - (CMD): Califica a las industrias según la cantidad o peso que destinan del total de las exportaciones a mercados de difícil acceso o de mayor exigencia

6. Dependencia Mercado Destino – ponderación 0,20 – (DMD): califica a las industrias de acuerdo al grado de dependencia que tiene con relación a un solo mercado destino de exportación.

Es importante señalar que el IDE puede variar según el periodo de tiempo; es decir, la industria evaluada puede ser exitosa solo en este lapso y no serlo en años anteriores o con un periodo más amplio.

De acuerdo a lo anterior, definiremos la escala de calificación o puntaje de las variables para efectos prácticos del presente documento en la tabla 1:

Tabla 1
Índice de Desempeño Exportador IDE
Calificación

Componente	0	2	4	6	8	10
Continuidad Exportación CE	Ningun Año o un solo Año (1)	Dos Años (2)	Tres Años (3)	Cuatro Años (4)	Cinco Años (5)	Todos los Años (6)
Dinamismo Exportador DE	Estable o Caída	Tasa de Crecimiento entre 1% - 3%	Tasa de Crecimiento entre 4% y 11%	Tasa de crecimiento entre 12% - 23%	Tasa de Crecimiento 24%-30%	Tasa de Crecimiento mayor al 40%
Dinamismo Exportador Sostenido DES	Otras Alternativas	TCp en las series: 2008 - 2007 2009 - 2008 2010 - 2009 2011 - 2010 2012 - 2011	TCp en las series: 2009-2008-2007 2010-2009-2008 2011-2010-2009 2012-2011-2010	TCp en las series: 2010-2009-2008-2007 2011-2010-2009-2008 2012-2011-2010-2009	TCp en la serie: 2011-2010-2009-2008-2007 2012-2011-2010-2009-2008	Tep todos los años (6)
Diversificación de Mercados DM	0-2 Paises Destinos	3-7 Paises Destino	8-12 Paises Destino	13-17 Paises Destino	18-22 Paises Destino	22 paises Destino
Complejidad de Mercados de Destinos CMD	Mas del 90% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a la CAN extendida	Entre el 71% y 89% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a la CAN extendida	Entre 51% y 70% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a la CAN extendida	Entre el 41% y 50% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a la CAN extendida	Entre el 11% y 30% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a la CAN extendida	Menos o igual al 10% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a la CAN extendida
Dependencia Mercado Destino DM	Mas del 90% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a un solo pais destino	Entre el 61% y 89% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a un solo pais destino	Entre el 51% y 60% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a un solo pais destino	Entre el 51% y 50% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a un solo pais destino	Entre el 31% y 40% del peso total de las exportaciones del sector dirigidas a un solo pais destino	Menos del 30% del peso total de las exportaciones del sector dirigidas a un solo pais destino

Fundes Internacional, Elaboración propia

Ahora bien, el IDE del presente estudio determina las operaciones de las industrias en el exterior de la siguiente manera:

- Desempeño Exportador Exitoso: las industrias con calificación del IDE entre 7 y 10pts.
- Desempeño Exportador Aceptable: las industrias con calificación del IDE entre 5 y 6,9pts.

- Desempeño exportador Regular: las industrias con calificación del IDE de 4 y 4,9pts.
- Desempeño Exportador No Exitoso: las industrias con calificación del IDE entre 0 y 3,9pts.

Datos

Las principales fuentes de información para los análisis del IDE del presente estudio, son los otorgados por el Sistema Estadístico de Comercio Exterior SIEX de la Dirección De Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN.

Desempeño exportador de la industria del sector calzado de Norte de Santander según índice de desempeño exportador

En el siguiente apartado se presentan los resultados de cada uno de los componentes del Índice de Desempeño Exportador IDE de la industria del sector calzado de Norte de Santander, como también su calificación de manera global, permitiendo identificar el nivel de éxito de la actividad exportadora de éste y los demás departamentos de referencia en el mercado internacional, para el periodo comprendido entre 2007-2012.

“Continuidad exportadora”

La continuidad exportadora permite que las industrias a través de la constante participación y competencia en el exterior, puedan desarrollar el aprendizaje de más y mejores técnicas de aprovechamiento y nuevos usos de las materias primas, procesos fabriles más eficientes, como también tendencias mundiales que podrían marcar las pautas dentro de sus propios mercados internos. Por otro lado, la fuerte continuidad exportadora evidencia industrias “Exitosas”, capaces de hacer frente a los costos de permanencia en el mercado exterior, siendo estos más elevados que los costos de entrada, lo que requiere un sistema organizacional muy superior al del mercado local

Tabla 2
Continuidad Exportadora
Calificación

Componente	0	2	4	6	8	10
Continuidad Exportadora	Ningun Año o un solo Año (1)	Dos Años (2)	Tres Años (3)	Cuatro Años (4)	Cinco Años (5)	Todos los Años (6)
Norte de Santander	-	-	-	-	-	10
Santander	-	-	-	-	-	10
Antioquia	-	-	-	-	-	10
Valle del Cauca	-	-	-	-	-	10
Santafé de Bogotá	-	-	-	-	-	10

FUNDES INTERNACIONAL: SIEX-DIAN, Elaboración propia

De acuerdo a la tabla 2, fácilmente se puede apreciar que Norte de Santander obtiene un puntaje de 10 sobre 10, al igual que los demás departamentos de referencia, la máxima calificación otorgada a los departamentos cuando logran realizar exportaciones de calzado y sus partes en todos los años del periodo de

estudio; en ese orden de ideas, estos poseen una constante participación en cuanto a permanencia en el mercado internacional

durante los siete años de estudio, estableciendo su presencia en el comercio exterior de la industria del calzado.

“Dinamismo exportador”

Observar los resultados de la actividad exportadora desde el crecimiento entre el primer y último año del periodo de estudio, permite identificar dos factores: a) Las industrias con tasas de crecimiento positivas en cualquier porcentaje, lograron atravesar y sobrellevar las adversidades de la coyuntura internacional, lo que requiere estrategias tanto organizacionales como de mercadeo de muy rápida adaptación, para mantener las operaciones en aumento, apuntando al desarrollo de mayores niveles de competencia en comparación de sus locales;

Tabla 3
Dinamismo Exportador

Componente	0	2	4	6	8	10
Dinamismo Exportador	Estable o Caída	Tasa de Crecimiento entre 1%-3%	Tasa de Crecimiento entre 4%-11%	Tasa de Crecimiento entre 12% - 23%	Tasa de Crecimiento entre 24%-39%	Tasa de Crecimiento mayor al 40%
Nortede Santander	95,2%	-	-	-	-	-
Santander	53,8 %	-	-	-	-	-
Antioquia	45,2%	-	-	-	-	-
Valle del Cauca	22,9%	-	-	-	-	-
Santafé de Bogotá	10,8%	-	-	-	-	-

FUNDES INTERNACIONAL; SIEX-DIAN, Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos, Norte de Santander presentó una caída de sus operaciones del 95,2%, es decir que para el año 2007 el Departamento exportaba aproximadamente 21 veces más de lo que exporta para el año 2012; por ende, posee una calificación en este componente del IDE de 0pts. De igual manera, los demás departamentos de referencia siguieron la misma tendencia de caída, aunque en menor medida, la industria del calzado de Santafé de Bogotá por ejemplo fue la menos impactada con una caída de 10,8%, exportando para el año 2007 solo 1,1 veces más que para el año 2012.

Ahora bien, la caída generalizada se debe a la fuerte y sostenida entrada de manufacturas de calzado a muy bajos costos en los mercados internacionales y nacional provenientes de países asiáticos, con mano de obra barata y procesos fabriles más tecnificados, lo que evidentemente rompe con los niveles mínimos de competitividad, poniendo en riesgo la industria no solo del Departamento sino también la nacional.

“Dinamismo exportador sostenido”

Este componente es mucho más exigente que los dos anteriores, ya que no mide el crecimiento como tal, sino que busca un “patrón estable de crecimiento” con el fin de identificar cuan fortalecida esta la industria en el mercado internacional; el componente DES establece series de años dentro del periodo de estudio, para la cual la industria “exitosa” debe presentar constantes tasas de crecimiento positivo año tras año, su calificación dependerá de cuantos años seguidos obtuvo tasas de crecimiento positiva; Las continuas tasas de crecimiento positivas en las operaciones, evidencia no solo el fortalecimiento de la misma industria, sino

además que la actividad exportadora no es algo fortuito y coyuntural, se debe más al constante posicionamiento en los mercados internacionales.

Tabla 4
Dinamismo Exportador Sostenido
Calificación

Componente	0	2	4	6	8	10
Continuidad Exportación CE	Ningun Año o un solo Año (1)	Dos Años (2)	Tres Años (3)	Cuatro Años (4)	Cinco Años (5)	Todos los Años (6)
Dinamismo Exportador DE	Estable o Caída	Tasa de Crecimiento entre 1% - 3%	Tasa de Crecimiento entre 4% y 11%	Tasa de crecimiento entre 12% - 23%	Tasa de Crecimiento 24%-30%	Tasa de Crecimiento mayor al 40%
Dinamismo Exportador Sostenido DES	Otras Alternativas	TCp en las series: 2008 - 2007 2009 - 2008 2010 - 2009 2011 - 2010 2012 - 2011	TCp en las series: 2009-2008-2007 2010-2009-2008 20011-2010-2009 2012-2011-2010	TCp en las series: 2010-2009-2008- 2007 2011-2010-2009- 2008 2012-2011-2010-2009	TCp en las serie: 2011-2010-2009- 2008-2007 2012-2011-2010- 2009-2008	Tcp todos los años (6)
Diversificación de Mercados DM	0-2 Países Destinos	3-7 Países Destino	8-12 Países Destino	13-17 Países Destino	18-22 Países Destino	22 países Destino
Complejidad de Mercados de Destinos CMD	Mas del 90% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a la CAN extendida	Entre el 71% y 89% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a la CAN extendida	Entre 51% y 70% del peso total de la exportaciones del sector estan dirigidas a la CAN extendida	Entre el 41% y 50% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a la CAN extendida	Entre el 11% y 30% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a la CAN extendida	Menos o igual al 10% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigas a la CAN extendida
Dependencia Mercado Destino DM	Mas del 90% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a un solo pais destino	Entre el 61% y 89% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a un solo pais destino	Entre el 51% y 60% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a un solo pais destino	Entre el 51% y 50% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a un solo pais destino	Entre el 31% y 40% del peso total de las exportaciones del sector dirigidas a un solo pais destino	Menos del 30% del peso total de las exportaciones del sector dirigidas a un solo pais destino

FUNDES INTERNACIONAL; SIEX-DIAN, Elaboración propia.

Los resultados en este componente son bastante desalentadores; Norte de Santander al igual que los demás departamentos de referencia, no cuenta con una tendencia o un patrón estable de crecimiento, dado que solo en muy cortos periodos de tiempo presentaron tasas de crecimiento positivas año tras año (2 años), lo que evidentemente demuestra que la industria nacional pierde o deja de ganar participación en los nichos internacionales del calzado y sus partes.

De forma más detallada, vale la pena mencionar que solo Santafé de Bogotá, y Antioquia, presentaron Tasas de crecimiento positivas en los dos últimos años del periodo de estudio (2012- 2011), lo que indica que estos están logrando hacerle frente a la fuerte competencia asiática y adaptarse de forma más rápida en los mercados extranjeros que los demás departamentos; por otra parte, Norte de Santander a pesar de presentar una tasa de crecimiento positiva de 67,7% para el año 2012, esta se debe a la recuperación de la fuerte caída de sus exportaciones de calzado y sus partes de 56,6% para el año 2011. La calificación de Santander de 0pts en este componente, se debe a que solo presentó tasas de crecimiento positivas en dos años totalmente distantes, lo que no permite identificar una

mínima continuidad de posicionamiento o captación de mayores cuotas de mercado del sector en el exterior.

“Diversificación de mercados destino”

La cantidad de destinos de exportación es de vital importancia para intentar medir el grado de apertura comercial que poseen las industrias; por ende, a mayor cantidad de destinos de exportación de las manufacturas del sector calzado y sus partes, mayor será el “éxito” en los mercados internacionales.

El componente DM, examina las industrias departamentales que han desarrollado la actividad exportadora del sector calzado (13) en el último año del periodo de estudio (2012), observa la cantidad de países destino de los departamentos de forma agregada (190) y realiza un promedio ponderado para establecer una puntuación en la tabla de calificación; cuyo buen resultado está directamente relacionado con la cantidad de países destino de exportación.

Tabla 5
Diversificación de Mercados Destinos

Componente	0	2	4	6	8	10
Diversificación de Mercados Destino	0-2 Países Destino	3-7 Países Destino	0-12 Países Destino	13-17 Países Destino	18-22 Países Destino	22 Países Destinos
Norte de Santander	-	-	8 Países	-	-	-
Santander	-	-	-	-	-	23 Países
Antioquia	-	-	-	-	-	41 Países
Valle del Cauca	-	-	-	-	-	27 Países
Santafé de Bogotá	-	-	-	-	-	49 Países

FUNDES INTERNACIONAL; SIEX-DIAN, Elaboración propia.

Para el año 2012, Norte de Santander posee una diversificación de la industria de calzado y sus partes de 8 países destino a saber cuyo orden es indistinto: Costa Rica, Chile, Ecuador, Guatemala, México, Perú, República Dominicana y Venezuela; a pesar de ello, su calificación DM es de 4pts una puntuación cuestionable no solo por estar debajo del promedio nacional de 15 países aproximadamente, sino además por la gran diferencia si lo comparamos con los departamentos de referencia. Es importante resaltar la significativa diversificación de países destino de exportación de la industria del calzado de Antioquia y Santafé de Bogotá, los cuales superan con creces la expansión e introducción a nuevos nichos de mercados internacionales a saber 41 países y 49 países respectivamente.

“Complejidad de los mercados destino”

El componente CMD a pesar de ser un elemento cuantitativo, su enfoque es meramente cualitativo, ya que su importancia radica en la capacidad de percibir el grado de inserción en los mercados extranjeros más complejos y exigentes, aquellos con los que no se cuenta con las mismas condiciones preferenciales de intercambio en tratados y acuerdos comerciales; en ese orden de ideas las industrias que destinan un mayor volumen de sus exportaciones a estos países, son industrias con “exitosos” modelos de mercadeo y organización, como también de rápida adaptación a las tendencias propias de cada país destino. Ahora bien, el CMD en el presente estudio establece que todos los países a los que se exporta manufacturas del sector calzado en el último año (según la cantidad o peso) Para

determinar la calificación del componente DMD, se estableció como promedio el número de países destino de exportación de calzado y sus partes de todos los departamentos exportadores del país para el año 2012.

del periodo de estudio y que no estén dentro de la CAN “Extendida” son aquellos países con mayores barreras de entrada y mercados más exigentes y complejos, no solo por la tendencia misma de las demandas internas, sino también por la distancia geográfica y costos de transporte; lo que evidentemente requiere un correcto y eficiente sistema de distribución, que solo se logra con las mejores prácticas de logística de meses y años de investigación e innovación. De acuerdo a la tabla 6, Norte de Santander obtiene nuevamente una de las calificaciones más bajas, el CMD califica al Departamento y el Valle del Cauca con 0pts, a razón que el 93,1% y el 92,8% del total de sus exportaciones respectivamente, están dirigidas a países con preferencias comerciales y arancelarias; es decir, exporta a países cuyos costos de entrada y permanencia son considerablemente más bajos; por ende, es más fácil el acceso a dichos mercados; por otra parte, los mercados de la CAN “Extendida” no difieren en gran medida al mercado nacional en cuanto a calidad se refiere, y están muy por debajo de las exigencias de calidad de mercados como los de México, Europa y Estados Unidos. Las industrias del sector calzado con baja calificación en el componente CMD reflejan bajos procesos de innovación y calidad.

Tabla 6
Complejidad Mercados Destino

Componente	0	2	4	6	8	10
Complejidad de Mercados de Destino	Más del 90% del peso total de las exportaciones del sector están dirigidas a la CAN extendida	Entre el 71% y 89% del peso total de las exportaciones del sector, están dirigidas a la CAN extendida	Entre el 51% y 70% del peso total de las exportaciones del sector, están dirigidas a la CAN extendida	Entre el 41% y 50% del peso total de las exportaciones del sector están dirigidas a la CAN extendida	Entre el 11% y 30% del peso total de las exportaciones del sector, están dirigidas a la CAN extendida	Menos o igual al 10% del peso total de las exportaciones del sector, están dirigidas a la CAN extendida
Norte de Santander	91%	-	-	-	-	-
Santander	-	-	64,9	-	-	-
Antioquia	-	87,3%	-	-	-	-
Valle del Cauca	92,8%	-	-	-	-	-
Santafé de Bogotá	-	72,0%	-	-	-	-

FUNDES INTERNACIONAL; SIEX-DIAN, Elaboración propia.

Antioquia y Santafé de Bogotá a pesar de obtener una mejor calificación de 87,3% y 72,0% del total de sus exportaciones respectivamente, están comprometidas con países que cuentan con facilidades de acceso, es de esperar lógicamente que esta sea la tendencia por las mismas preferencias; pero la alta dependencia puede ser un factor que pone en riesgo la industria ante modificaciones futuras de los mismos acuerdos. No obstante, la industria del calzado de Santander ha logrado penetrar mercados más complejos, donde el 35,1% de sus exportaciones totales de calzado y partes, están dirigidas a países más exigentes como Panamá que poseen una alta competencia de calzado terminado que arriba al país de todas partes del mundo por su paso en el canal.

Los Países que componen la CAN “Extendida” para el presente estudio son: Bolivia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela.

internacional, lo que le otorga la mejor calificación entre los departamentos de referencia de 4pts en CMD; lamentablemente una calificación de 4pts es una puntuación regular.

“Dependencia mercado destino”

La elevada concentración de un significativo porcentaje de las exportaciones hacia un solo mercado destino, es señal de un alto grado de dependencia, fenómeno que se evidencia muy a menudo en el comercio entre países con proximidad geográfica; no obstante, dicha dependencia puede generar desventajas a las industrias de los países a saber:

a) la elevada dependencia comercial hacia un solo mercado destino de exportación, expone a las industrias involucradas en un estado de vulnerabilidad ante posibles cambios en las relaciones y preferencias comerciales, con el país del cual son dependientes; por ejemplo el vencimiento de un acuerdo o tratado comercial, cuya renovación no es de pronta atención, golpearía seriamente las exportaciones y los registros entrarían fácilmente en tasas de signos negativos, poniendo en riesgo la estabilidad misma de la industria b) La elevada dependencia, crea rigideces en las iniciativas de innovación y desarrollo dirigidos a otros mercados, esto se debe al proceso de especialización en relación al mercado de mayor cuota, reduciendo la posibilidad de aumentos significativos de competitividad, ya que al comercializar mayormente con un solo país limitan las interacciones con otros mercados que pueden evidenciar mejores procesos fabriles y mayores niveles de competencia, que incentiven la competitividad para el resto del mundo y no para un solo mercado.

En ese orden de ideas, este componente observa en el último año de estudio, el grado de dependencia de las exportaciones de la industria del calzado y sus partes de Norte de Santander y los Departamentos de referencia en relación con un solo mercado destino; a mayores niveles de dependencia comercial las industrias tendrán menores niveles de competitividad, lo que minimiza las posibilidades de “éxito” exportador en los mercados internacionales.

Norte de Santander en el componente DMD obtiene una calificación de 4pts a razón que el 60,1% del total de sus exportaciones están dirigidos al mercado venezolano, la vulnerabilidad de esta elevada dependencia es fácilmente percibida; por ejemplo la crisis diplomática de 2008 con Venezuela afectó seriamente las relaciones comerciales con dicho país, golpeando en elevadas tasas negativas las exportaciones, por ende la industria

tardo varios años en recuperarse e intentar buscar nuevas cuotas de mercado en otros países. De igual manera, Santander obtiene una calificación de 4pts en este componente, aunque solo el 54,3% de sus exportaciones están destinadas al mercado ecuatoriano en el año 2012, éste se encuentra en una mejor posición que Norte de Santander.

Por otra parte, Santafé de Bogotá y Antioquia son los departamentos que mejor se encuentran en DMD, el 41,9% y el 48,6% de sus exportaciones están comprometidas a un solo mercado destino como Ecuador y Venezuela respectivamente; pues bien, la capital del país posee una industria con capacidades de diversificación y una baja dependencia, haciéndola más competitiva en los mercados internacionales y permitiéndole la rápida respuesta ante posibles cambios en las relaciones comerciales con su principal país destino de exportación.

Tabla 7
Dependencia Mercado Destino

Componente	0	2	4	6	8	10
Dependencia Mercado Destino	Mas del 90% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a un solo pas destino	Entre el 61% y 89% del peso total de las exportaciones del sector, estan dirigidas a un solo pas destino	Entre el 51% y 60% del peso total de las exportaciones del sector, estan dirigidas a un solo pas destino	Entre el 41% y 50% del peso total de las exportaciones del sector estan dirigidas a un solo pas destino	Entre el 31% y 40% del peso total de las exportaciones del sector , estan dirigidas a un solo pas destino	Menos 30% del peso total de las exportaciones del sector , estan dirigidas a un solo pas destino
Norte de Santander	-	-	Venezuela 601%	-	-	-
Santander	-	-	Ecuador 54,3%	-	-	-
Antioquia	-	-	-	Venezuela 48,6%	-	-
Valle del Cauca	-	Ecuador 72,9%	-	-	-	-
Santafè de Bogotá	-	-	-	Ecuador 41,9%	-	-

FUNDES INTERNACIONAL; SIEX-DIAN, Elaboración propia

La más baja calificación entre los departamentos de referencia la obtuvo el Valle del Cauca en el cual el 72,9% de sus exportaciones se encuentran comprometidas al mercado de Ecuador, esta elevada dependencia se debe a su proximidad al país y excelentes canales de distribución hacia el mismo; sin embargo, el grado de dependencia al ser tan elevado compromete la estabilidad de la industria en los mercados extranjeros, creando rigideces y dificultades en la rapidez de respuesta ante cambios en las relaciones comerciales.

Es común en el comercio internacional, que exista un alto grado de dependencia entre países, ya sea por ventajas comerciales en acuerdos y subvenciones o ventajas geográficas, de acuerdo con estas ventajas se crea la relación de socios importantes para las industrias en la actividad exportadora; por tanto es de esperar grados medios y altos de dependencia como lo observamos en los resultados, no obstante los altos niveles de competitividad asegurarán las capacidades de las industrias, de minimizar dicha dependencia a porcentajes manejables, reduciendo la vulnerabilidad y permitiendo rápidas respuestas ante fluctuaciones futuras.

Índice de desempeño exportador de la industria del calzado y sus partes de Norte de Santander

Es preciso recordar que el IDE del presente estudio, determina que las operaciones en el exterior serán exitosas a medida que su calificación sea mayor; en ese orden de ideas, será exitoso el desempeño exportador de aquellas industrias cuya calificación del IDE este entre 7 y 10pts; por otra parte, será aceptable si su calificación se encuentra entre 5 y 6,9pts, será regular si su calificación es de 4 y 4,9pts y finalmente el desempeño exportador de las industrias no será exitoso si su calificación se encuentra entre 0 y 3,9pts.

Tabla 8

	0,20	0,20	0,10	0,15	0,15	0,20	Total
Componente	Continuidad Exportador	Dinamismo Exportador	Dinamismo Exportador Sostenido	Complejidad de Mercados de Destino	Dependencia M e r c a d o Destino	Dependencia Mercado Destino	
Norte de Santander	10*0,20=2	0*0,20=0	2*0,10=0,4	40,15=06	0*0,15=00	40,20=0,8	3,8 IDE
Santander	10*0,20=2	0*0,20=0	2*0,10=0,4	10*0,15=15	4*0,15=06	40,20=0,8	4,9 IDE
Antioquia	10*0,20=2	0*0,20=0	2*0,10=0,4	10*0,15=15	2*0,15=0,3	6*0,20=1,2	5,4 IDE
Valle del Cauca	10*0,20=2	0*0,20=0	2*0,10=0,4	10*0,15=15	0*0,15=0,0	2*0,20=0,4	4,3 IDE
Santafé de Bogotá	10*0,20=2	0*0,20=0	2*0,10=0,4	10*0,15=15	2*0,15=03	4*0,20=0,8	5,0 IDE

FUNDES INTERNACIONAL; SIEX-DIAN, Elaboración propia.

De acuerdo a la tabla 8, los resultados de forma general dejan mucho por desear en relación con la escala de puntuación; el desempeño exportador de la industria del calzado y sus partes de Norte Santander no ha sido “exitoso” en el periodo de estudio, las operaciones han evolucionado con grandes rigideces que obstaculizan la expansión, inserción, diversificación e innovación de la industria, además un IDE de 3,8pts la sitúa como la única industria no exitosa en comparación con los departamentos de referencia en el periodo de estudio.

Ahora bien, los demás departamentos de referencia obtuvieron resultados distintos, por ejemplo Valle del Cauca y Santander poseen una industria con un desempeño exportador regular, con una puntuación de 4,3pts y 4,9pts respectivamente, donde el ultimo está a puertas de pasar a la siguiente calificación; éste presenta dificultades en el dinamismo exportador sostenido, mientras Valle del Cauca las presenta en dependencia de mercado destino; estos departamentos poseen una industria cuyas condiciones limitan el alcance y desarrollo de sus operaciones en el extranjero. Por otra parte, existen industrias que han alcanzado un desempeño exportador aceptable como Santafé de Bogotá y Antioquia, que le han permitido hacer frente a la fuerte competencia en el extranjero, pero que aún existen debilidades en cuanto a la complejidad de sus mercados de destino que configuran su desempeño; los dos departamentos mencionados poseen una calificación de 5,0pts y 5,4pts respectivamente en el IDE y por tanto poseen industrias con desempeño aceptable, sobresaliendo ante los demás departamentos de referencia.

Más allá de los resultados regulares obtenidos en el estudio, es necesario tener presente que las investigaciones que dieron origen al IDE arrojaron puntuaciones muy similares en cuanto a firmas individuales. **Categoría: Importancia que posee la Formación Técnico Especializado para docentes.** Con respecto a, la importancia que presenta la Formación en él o la Docente en la Universidad Nacional Experimental de la Seguridad, se puede decir que recae sobre los contextos y condiciones en que se trabaja, como la poca o nula formación especializada, incongruencia del programa educativo con la realidad que se vive y también las críticas de la sociedad que es la mejor opinión que pueda existir, en estos hechos también influyen las peculiaridades personales de cada docente, siendo estas las primeras que obstaculizan la práctica Docente, la idea sobre la “reflexión del docente” es una acción importante como parte de la formación, ya que contrasta la práctica en los diversos contextos, puesto que puede llegar a tener una baja reflexión sobre su quehacer o su enseñanza, por tener que centrar su

atención en atender problemas ajenos antes que su propia formación, o lo que es lo mismo, desatender su desempeño académico por simplicidades que no vienen bien a su desarrollo laboral. Es decir, son las y los docentes a dedicación exclusiva los principales responsables de su formación y del campo laboral, que este acorde a las necesidades presentadas en los distintos Planes Nacional de Formación, en los procesos educativos y unidades curriculares, ya que son ellos los que saben y conocen la situación de los participantes y de los contenidos sinópticos que existen actualmente.

Conclusiones

En función al primer objetivo, se pudo diagnosticar la situación actual de desempeño académico de las y los docentes a dedicación exclusiva en el Centro de Formación UNES Táchira, mediante la aplicabilidad del instrumento de recolección de datos “Encuesta”, constituida por seis ítems, con opción de respuesta abierta; la misma arrojó como resultado, que los profesores que se dedican a la enseñanza en la UNES, deberían reunir las cualidades personales, morales, y profesionales necesarias que permitan impartir sus actividades conforme a lo exigido, los mismos niegan haber recibido una sólida preparación inicial que les permitiera actuar en un contexto de tan grande envergadura, donde exponen que los conocimientos de hoy día evolucionan constantemente y es obligatorio adaptarse al mismo, pero sin la ayuda de los Directivos esto quedaría desfasado ante el deber ser de la función Docente. En cuanto al segundo objetivo de la investigación, se logró identificar las competencias académicas de la Formación Técnico Especializado para Docentes en Seguridad Ciudadana y Servicios Penitenciarios en el CEFO UNES Táchira, tales como; baja motivación, ausencia de incentivos o reconocimientos, por tanto, es evidente que, no se cuenta con un espíritu de logro ya que las debilidades asociadas a la Formación Técnico Especializado, se deben a la inexistencia de un plan formativo sistemático y permanente que garantice la formación o competencias académicas, para contribuir a mejorar los procesos formativos de la comunidad universitaria.

En torno a la caracterización del proceso de la Formación Técnico Especializado para docentes a dedicación exclusiva en Seguridad Ciudadana y Servicios Penitenciarios de la UNES Táchira, se consideró que, las competencias formativas del Docente solo se establecen anualmente, ya que las fechas son establecidas por la Vicerrectoría, y no se busca la manera de formar a las y los docentes fuera de esas fechas estipuladas, es por ello que los mismos están prestos a desarrollar las planificaciones de sus procesos con ciertas debilidades, trayendo como consecuencia que las y los estudiantes se formen con conocimientos erróneos o incompletos, llegando así a tener un perfil académico ineficiente una vez egresen. Por otra parte, se reconoció la importancia que posee la Formación Técnico Especializada para las y los Docentes en Seguridad Ciudadana y Servicios Penitenciarios de la UNES, presentados mediante la propuesta diseñada en el capítulo V, bajo la modalidad de Proyecto Factible.

Es por ello que se exhorta a las autoridades de la Universidad Nacional Experimental de la Seguridad, generar revisiones constantes de sus programas educativos y mallas curriculares para impartir una unidad curricular acorde a las necesidades que presentan las y los estudiantes de los distintos Planes Nacionales

de Formación, todo con el fin de mejorar los procesos formativos de igual manera asociar, por lo tanto es de esperar de forma agregada que la industria obtuviera resultados parecidos; no obstante esto no quiere decir que esto deba ser así y mucho menos aceptable.

De acuerdo con los resultados obtenidos, estos sugieren que la industria del calzado y sus partes de Norte de Santander no ha sido exitosa y por ende poco competitiva en el contexto internacional para el periodo 2007-2012; no solo por obtener un Índice de Desempeño Exportador de 3,8pts el cual está muy por debajo de los demás departamentos representativos en la industria a nivel nacional, sino además, porque en cada uno de los componentes del IDE, se evidencian las claras rigideces que limitan su crecimiento y expansión.

A pesar que el Departamento mantiene una permanente participación en la actividad exportadora, es decir no es una industria esporádica en el comercio exterior como otros departamentos del país, finaliza sus operaciones durante el periodo de estudio con una caída de sus exportaciones de 95,2% para el año 2012; tampoco evidencia solidez en sus operaciones en el extranjero, ya que en la mitad del periodo estas son negativas; sumado a eso, su diversificación de mercados destino de exportación es el más bajo en relación con los departamentos de referencia y en su mayoría los productos están dirigidos a países con preferencias arancelarias, señalando que el 60,1% de sus exportaciones están comprometidas con un solo país destino, como lo es Venezuela.

Bajo este panorama, Norte de Santander posee una industria que pierde solidez en los mercados extranjeros, reduciendo sus niveles de competitividad, cuya participación se ve minada en la medida que no logra responder rápidamente ante los cambios en su entorno, concentrando y especializando su producción hacia un mercado de poca exigencia y competencia; mientras otras industrias a nivel nacional han aprovechado la fragmentación de las relaciones comerciales con Venezuela para expandirse y llegar a nuevas plazas de mercado, la industria del Departamento aún se halla renuente de explorar otros mercados más amplios, a la expectativa de revivir los niveles de intercambio de años anteriores.

Esta situación es preocupante, ya que la industria del calzado y sus partes es reconocida como una de las mayores generadoras de empleo en el Departamento, y a pesar que en su mayoría es empleo informal, la industria tiene una fuerte capacidad de arrastre a la ya modesta economía Nortesantandereana; por lo tanto, se hace necesario que las instituciones territoriales y gremios del sector, se concentren en potencializar y diversificar la industria, a través de la modernización, procesos de innovación, mejores prácticas organizacionales y fabriles; condiciones que exige un sector cada vez más globalizado, para garantizar el crecimiento y mejorar los niveles de competitividad actuales que se traduce en últimas en un mayor bienestar social para el Departamento.

Referencias Bibliográficas

1. J. González-Mendoza y M. Fonseca-Vigoya, "Cadena de Valor Turismo de Salud del Área Metropolitana de Cúcuta", *Respuestas*, vol. 21, n.º 1, pp. 28-44, ene. 2016. <https://doi.org/10.22463/0122820X.632>

2. M. Riaño-Solano, "Administración del Capital de Trabajo, Liquidez y Rentabilidad en el Sector Textil de Cúcuta, Periodo 2008-2011", *Respuestas*, vol. 19, n.º 1, pp. 86-98, jun. 2014. <https://doi.org/10.22463/0122820X.11>
3. Porter, M. (1993). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: Ediciones Javier Vergara.
4. F. Dávila López, W. Sierra Caceres, y M. Riaño Solano, "Crecimiento sostenible y factores de competitividad del sector calzado en Cúcuta", *Respuestas*, vol. 23, n.º S1, pp. 50-58, 2018.
5. J. Pabon-León, L. Bastos-Osorio, y J. Mogrovejo-Andrade, "Valor económico agregado en las empresas del sector industrial manufacturero de Cúcuta periodo 2008-2012", *Respuestas*, vol. 20, n.º 2, pp. 54-72, jul. 2015. <https://doi.org/10.22463/0122820X.442>
6. G. Rueda-Vera, S. Thomas-Manzano, y Y. Casadiego Duque, "La valoración de empresas aplicada en las Mipymes de confecciones textiles de Cúcuta", *Respuestas*, vol. 18, n.º 1, pp. 43-49, jun. 2013. <https://doi.org/10.22463/0122820X.396>
7. Milesi, D. & Yoguel, G. (2001). Comparación de las características de las pymes exportadoras exitosas de la región metropolitana (RMBA) y el interior del país. Recuperado el 10 de abril de 2010 desde internet de <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/6/13036/RMBA.pdf>
8. Moori Koenig, V., Rodríguez, A., Yoguel, G. & Granados, A. (coordinadores) (diciembre, 2006). *Perfil de la pyme exportadora exitosa. El caso colombiano*. FUNDES. Colombia: Fotolito Colombia pre prensa Digital.
9. Moori Koenig, V., Yoguel, G., Milesi, D. & Gutiérrez, I. (coordinadores) (agosto, 2004). *Buenas prácticas de las PyMe exportadoras exitosas. PYMEX: el caso chileno*. FUNDES. Chile: Andros Impresores.
10. Milesi, D., Moori Koenig, & Yoguel, G. (coordinadores) (2007), *Estudio comparado sobre el éxito exportador PYME en Argentina, Chile y Colombia*. FUNDES. Bolivia: bd buendiseño Comunicación Visual.
11. Milesi, D. & Aggio, C. (coordinadores) (junio, 2008), *Coordinadores. Éxito exportador, innovación e impacto social: Un estudio exploratorio de PYMES exportadoras latinoamericanas*. Documento de trabajo, BID-FUNDES (s.l.), Andros Impresores.
12. Chaves, G. & Segura, O. (2010). *Aportes para la internacionalización de la MIPYME en Costa Rica*. Disponible en: http://www.procomer.com/contenido/descargables/investigaciones_economicas/2010/internacionalizacion-mipymes.pdf Visitado en julio 10 de 2013.
13. Katsikeas, C., Piercy, N. & Ioannidis, C. (1996). Determinants of export performance in a European context. *European Journal of Marketing*, Vol.(30) No. 6, 6-35.
14. Aspiculeta, M. (1999). *Desempeño de la pequeña y mediana empresa exportadora del sector textil y confecciones en el Perú*. Lima: Organización Internacional del Trabajo.
15. Aulakh, P., Kotabe, M. & Teegen, H. (june, 2000). "Export Strategies and Performance of Firms from Emerging Economies: Evidence from Brazil, Chile, and Mexico," *Academy of Management Journal*, 43 (3), 342-361.
16. Dijk, M. (February, 2002). *The Determinants of Export Performance in Developing Countries: The Case of Indonesian Manufacturing*. Eindhoven Centre for Innovation Studies (Ecis). Working Paper 02.01. Recuperado 1 de mayo de 2013 desde internet de <http://demo.uib.es/courses/econometrics/Exports.pdf>.

17. Roper, s. & love, j. (march, 2002). the determinants of export performance: panel data evidence for Irish manufacturing plants. Recuperado el 18 de abril de 2013 desde internet de <http://cosmic.rz.uni-hamburg.de/webcat/hwwa/edok02/f10201g/RP0204.pdf>.
18. Martinez, J. (2007). Factores que inciden en el desempeño exportador de las Pymes: Una Aplicación Empírica. Tec Empresarial. Vol.(1) 4ª ed, 28-40.
19. Mesa, R. & Pérez, S. (agosto, 2011). Desempeño exportador de Antioquia y marco institucional para su desarrollo: el papel de la Mipyme. Perfil de Coyuntura Económica. No. 17, 123-139.
20. Isa, P. (2013). Indicadores seleccionados del desempeño exportador de la república dominicana: evaluación de una década. Ciencia y Sociedad. Vol(38), 1ª ed, 83-114.