

# COMPETITIVIDAD DEL CALZADO DE CUERO COLOMBIANO: PERSPECTIVA DE LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA (1980-2008)<sup>1</sup>

## COMPETITIVENESS OF COLOMBIAN LEATHER SHOES: PERSPECTIVE REVEALED COMPARATIVE ADVANTAGE

Rafael García Luna<sup>2</sup>  
Alexander Maldonado Atencio<sup>3</sup>

### FORMA DE CITACIÓN

García, R. y Maldonado, A. (2013). Competitividad del calzado de cuero colombiano: perspectiva de la ventaja comparativa revelada (1980-2008). *Revista Dimensión Empresarial*, vol. 11, Núm. 1, pp. 77-91.

### RESUMEN

El presente artículo es resultado de un estudio que como objetivo fundamental analizó el comportamiento competitivo del conjunto empresas productoras de calzado de cuero en Colombia, utilizando los índices de ventaja comparativa revelada, para examinar la dinámica comercial frente al mercado de Estados Unidos y el mercado mundial en distintos tramos del período comprendido entre 1980 a 2008, para poder proyectar las posibilidades de éxito en el marco de la asunción del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (TLC); en este sentido, el sector caracteriza por contar con un gran número de pequeñas empresas con poco desarrollo tecnológico y baja productividad, con prevalencia de procesos artesanales de producción que lo hacen poco competitivo a nivel internacional y lo establecen en una posición de desventaja para aprovechar las condiciones del TLC. Los índices de ventaja comparativa revelada utilizados describen una situación de desventaja del sector durante distintos períodos, en especial cuando la economía nacional se abrió al comercio exterior (período de apertura comercial 1991-2000), indicando que son necesarios cambios sustanciales en las capacidades empresariales para asumir el escenario de internacionalización del país y poder aprovechar las oportunidades que brinda el mercado de Estados Unidos.

**Palabras clave:** Competitividad, Ventajas comparativas, Apertura Comercial.

### ABSTRACT

This article is the result of a research process, as a fundamental objective analyzed the competitive behavior of the whole business of producing leather footwear in Colombia (studied as a sector), using the revealed comparative advantage index, to examine the dynamics of trade against the market in the United States and the world market in different sections of the period from 1980 to 2008 and to be able to examine the possibilities of success in the framework of the assumption of the Free Trade Agreement with the United States (FTA); In this sense, the sector is characterized by having a large number of small businesses with little technological development and low productivity with the prevalence of artisan production processes that make it less competitive at the international level and set in a position of disadvantage to take advantage of the conditions of the FTA. The revealed comparative

<sup>1</sup> Artículo de Reflexión desarrollado a partir de tesis de Maestría en Económica de Rafael García. Recibido en febrero 26 de 2013. Aceptado el mayo 5 de 2013.

<sup>2</sup> Magister en Economía Universidad Nacional de Colombia, Decano de la Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables de la Universidad Autónoma del Caribe, Barranquilla, Colombia; email: rgarcilu@uac.edu.co

<sup>3</sup> Magister en Economía Universidad Nacional de Colombia, Director del programa de Economía de la Universidad del Magdalena en Santa Marta; email: alematen@gmail.com

advantage index that were used, describe a situation of disadvantage of the sector during different periods, especially when the national economy was opened up to foreign trade (period of trade openness 1991-2000), indicating that substantial change is needed in your business capabilities to assume the scenario of internationalization of the country and be able to take advantage of the opportunities offered by the United States market.

**Keywords:** Competitiveness, comparative advantages, trade openness.

## INTRODUCCIÓN

El análisis sectorial, en el que se aclaren comportamientos, perspectivas y posibilidades de inserción de la industria colombiana en los mercados internacionales es uno de los retos para la articulación efectiva entre la académica, la empresa y el Estado, en el marco de las nuevas condiciones comerciales del país.

En aras de aportar al cumplimiento de este reto, el presente artículo analiza la dinámica competitiva del sector calzado de cuero en Colombia (de acuerdo con la clasificación CIUU Revisión 3) desde la perspectiva de los flujos comerciales, utilizando los indicadores de ventaja comparativa revelada a fin de poder plantear algunas de sus posibilidades reales para afrontar con eficiencia la competencia en el marco de lo planteado en el tratado de libre Comercio con Estados Unidos (TLC); el documento está organizado en tres secciones: la primera, un análisis de conceptos relativos a la competitividad y los índices de ventaja comparativa revelada a utilizar; en la segunda se analizan los índices que plantean la ventaja comparativa revelada del sector y, finalmente, un diagnóstico competitivo con una revisión de ventajas del sector para afrontar el TLC en conjunto con las conclusiones.

## CONCEPTUALIZACIÓN Y METODOLOGÍA PARA EL ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD COMERCIAL

El análisis sobre competitividad se inicia en el siglo XVII, con el avance en las teorías del comercio internacional establecidas en los trabajos de Adam Smith y luego de David Ricardo. En este orden, Krugman y Obstfeld (1999), han examinado las distintas teorías sobre el comercio internacional validando la teoría de las ventajas comparativas de Ricardo (1817) sobre la de las ventajas absolutas de Smith (1776), sin demeritar la teoría de Smith, que sin duda alguna fue la que dio pie y luz a posteriores autores como Ricardo, que demostró en su práctico ejercicio, que el comercio es mutuamente beneficioso para las naciones, concluyendo que las ventajas absolutas son un caso especial de un principio más general que es el de las ventajas comparativas. Krugman ha dejado claro que las ventajas comparativas

planteadas por Ricardo han sido muy importantes a la hora de analizar el comercio internacional y la competitividad.

Krugman y Obstfeld (1999), realizan aportes que complementan la teoría ricardiana de las ventajas comparativas la cual se reconoce como la nueva teoría del comercio internacional, donde reiteran el reconocimiento a la “ventaja comparativa como uno de los determinantes del comercio y plantean que dichas ventajas se aplican a nivel de industrias, determinando el patrón y el volumen de comercio interindustrial”, posibilitándose de esta manera la especialización en productos individuales dentro de cada industria, de modo que el efecto en las economías de escala se manifiesta a través del comercio intraindustrial.

Según el modelo de Heckscher y Ohlin, la ventaja comparativa de un país para la producción de algún bien se determina según la dotación relativa de factores y esto puede ser beneficioso o perjudicial para algunos sectores de la economía. Para obtener un mejor aprovechamiento de la apertura comercial, un país que posee una dotación relativa abundante en algún factor, tenderá a especializarse en la producción del bien que es relativamente intensivo en el factor del cual el país es relativamente abundante, dejando de producir cierta cantidad de otros bienes que son relativamente intensivos en el factor que es escaso. La diferencia entre las dotaciones de factores entre los países que forman acuerdos comerciales los llevará a especializarse en el bien que es relativamente intensivo en el factor relativamente abundante dando lugar a una ventaja comparativa con respecto a otros países (Krugman y Obstfeld, 1999).

Pérez y Ali (2007), refiriéndose al teorema de Heckscher-Ohlin, expresan la relación entre la escasez de los factores y la utilización de estos en los productos básicos, por lo cual los países exportan los productos básicos que hacen uso intensivo del factor abundante. Dado el cambio en la dotación relativa de factores y su consecuencia sobre los precios relativos, cada país tiende a especializarse en la producción del bien relativamente intensivo en el uso del factor relativamente abundante. Lo anterior explica las bases de la tesis de las ventajas del comercio internacional, que

se refiere al aumento de la producción y del ingreso real para un conjunto dado de insumos o recursos internos que se utilizarán en el comercio de bienes.

También explican Pérez y Ali (2007) que el teorema de Stolper-Samuelson complementa el anterior, en el sentido de establecer que el uso intensivo de un factor de producción para la exportación, para el caso el factor abundante eleva su rentabilidad por encima de la de todos los de más factores y como consecuencia se aumenta la oferta de ese factor que llevará a incrementar la producción del bien que hace uso intensivo de él, redondeando así la tesis sobre los beneficios del libre comercio y la competitividad basada en la teoría de las dotaciones.

Sobre el tema de competitividad existe un amplio desarrollo literario, y con sustento en Garay (1998), en el que se cita a Pineiro (1993), se establece que la competitividad es un concepto muy amplio y puede explicarse con la convergencia de distintas perspectivas teóricas; sin embargo la definición operativa de competitividad depende del punto de referencia del análisis (nación, sector, firma) del tipo de producto analizado (bienes básicos, productos diferenciados, cadenas productivas, etapas de producción) y del objetivo de la indagación (corto o largo plazo), o si se relaciona con la explotación de mercados, reconversión, etcétera.

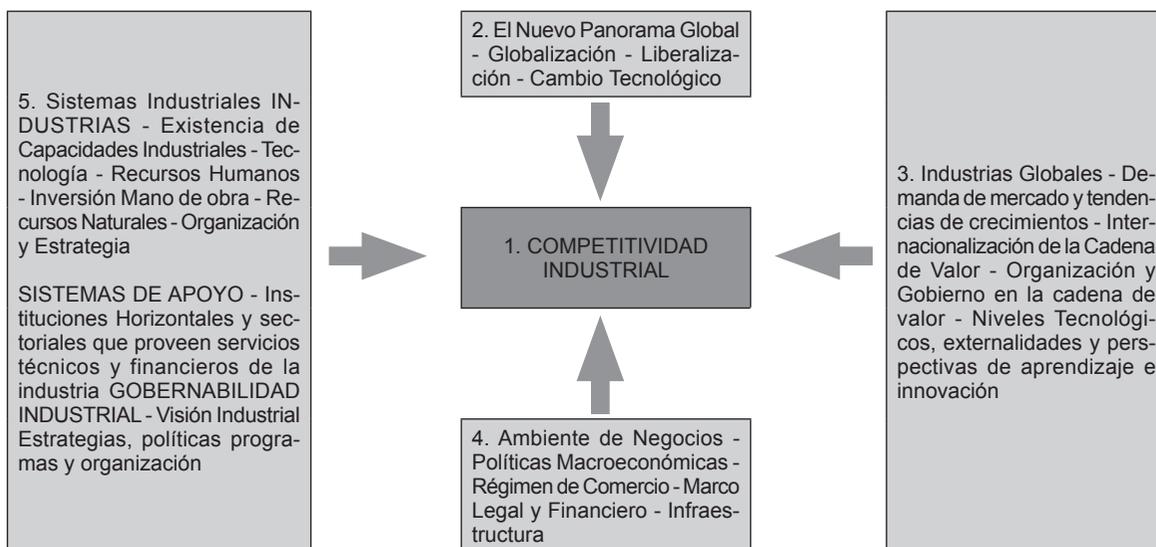
Garay (1998), enuncia de acuerdo con la European Management Forum (1980) que la competitividad industrial es una medida de la capacidad inmediata y futura del sector industrial para diseñar, producir y vender bienes cuyos

atributos logren formar un paquete más atractivo que el de productos similares ofrecidos por los competidores: el juez final es el mercado; También propone Garay (1998) que para consolidar un proceso de apertura e internacionalización eficiente es necesario consolidar una inserción progresiva y creativa en el mercado internacional, con base no solo en la ventajas comparativas naturales, con lo que se puede acceder a este propósito en el corto plazo, si no, consolidar ventajas competitivas dinámicas, como resultado de la convergencia de la política económica y de la iniciativa y creatividad de los productores para ganar mercados; siendo necesario acompañar este proceso con un ambiente propicio para la innovación, cambio técnico y el mejoramiento de la productividad.

Al respecto, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) según lo enunciado en Porlles et al. (2006), considera la necesidad de fomentar la creación de capacidades, modificar el funcionamiento de las firmas a niveles competitivos, aumentar la calidad, introducir productos nuevos, modernizar las prácticas y diversificarse en actividades con mayor valor agregado. Conociendo que para ello también se requieren inversiones, al margen del clima adecuado para precipitarlas, se necesita un conjunto de recursos más valiosos que el dinero: aptitudes, organización, conocimientos, información, tecnología e instituciones, en conclusión hacer mejor las cosas.

En la Figura 1 se ilustran los factores determinantes para la competitividad industrial, que define la ONUDI, teniendo en cuenta los entornos nacional e internacional:

**Figura 1.** Factores Determinantes de la Competitividad Industrial (Según ONUDI)



Fuente: ONUDI 2004. Tomado de Porlles, et al. (2006). Organización de los autores.

En cuanto a la medición, Cerda y otros (2008), plantean que la competitividad de las naciones se puede calcular según lo revelado en sus patrones de comercio. Por ejemplo los índices de Balassa (1979) y Vollrath (1991) cuantifican la competitividad de un producto o de una industria sobre una base de comparación mundial o continental.

Cabe preguntarse entonces ¿cómo se mide la competitividad, desde la perspectiva comercial?, en este particular son muchos los avances y fue Balassa (1965) quien introdujo el término “Ventaja Comparativa Revelada” con el fin de indicar que las ventajas comparativas entre naciones pueden ser reveladas por el flujo del comercio de mercancías, por cuanto el intercambio real de bienes refleja costos relativos y también diferencias que existen entre los países, por factores no necesariamente de mercado. Seguidamente se describirán los índices más utilizados para la medición de la competitividad evidenciada en la dinámica de los flujos comerciales, entre los que se destacan los contruidos por Bela Balassa, Gerard Lafay, Grubel-Lloyd, Vollrath<sup>4</sup> y los utilizados por Garay (2004) con respecto a la balanza comercial relativa (BCR) y las tasas de apertura exportadora y penetración de importaciones. A continuación se explican de manera resumida los que se han considerado más importantes por su amplia utilización.

#### Indicador de Grado de Especialización de Balassa

Se define como la participación de un país en las exportaciones mundiales de un bien con respecto a la proporción de las exportaciones del país en las compras mundiales:

$GE = (X_{ij} / X_{nj}) / (X_{it} / X_{nt})$ , en el que:  $X_{ij}$  son las exportaciones del bien  $j$  realizadas por el país  $i$ ;  $X_{nj}$  son las exportaciones mundiales del bien  $j$ ;  $X_{it}$  son las exportaciones totales  $t$  del país  $i$ ;  $X_{nt}$  son las exportaciones totales  $t$  del mundo  $n$ .

El denominador del indicador puede ser presentado como la proporción en la que participa el país en las importaciones de otro país. Con este indicador se tiene una idea de la importancia que tiene para el país un mercado en particular al que se le provee una proporción importante, de tal forma que se constituya en un “nicho” de mercado.

La eficacia del indicador radica en comparar el grado de especialización de diferentes años y evaluar su comportamiento. El grado de especialización tiene tres diferentes alternativas de resultados:

$$GE > 1, GE = 1 \text{ ó } GE < 1$$

<sup>4</sup> Los Índices descritos en este apartado se analizan con base en lo planteado en estudio desarrollado por la Universidad Nacional de Colombia. Centro de Investigaciones para el Desarrollo CID. (1997).

Cuando  $GE > 1$  significa que el país participa en el mercado del producto, en el país de destino, en proporción superior al promedio de su participación en dicho mercado, o sea que, tiene una ventaja comparativa revelada en el bien en cuestión. Si  $GE = 1$  significa que el país participa en el mercado del producto, en el país de destino, en proporción similar al promedio de su participación en dicho mercado, o sea que, no tiene ni ventaja ni desventaja revelada en el bien en cuestión y  $GE < 1$  significa que el país participa en el mercado del producto, en el país de destino, en proporción inferior al promedio de su participación en dicho mercado, o sea que tiene una desventaja comparativa revelada en el bien en cuestión.

#### Indicador de Especialización Internacional de Lafay

Por medio de este indicador se conoce la participación del país o sector en el mercado mundial, y a diferencia del anterior este examina la balanza comercial a fin de identificar la vocación exportadora del país y su capacidad de construir ventajas permanentes. El indicador es:

$IC = (X_{ij} - M_{ij}) / X_{nj}$ , donde:  $X_{ij}$  son las exportaciones del bien  $j$  realizadas por el país  $i$ ;  $M_{ij}$  son las importaciones del bien  $j$  realizadas por el país  $i$ , y  $X_{nj}$  son las exportaciones mundiales del bien  $j$ .

Aunque el indicador está diseñado para examinar la especialización del país en el mundo, su aplicación en la comparación de los mercados de dos países es posible hacerlo conservando la misma lógica del balance comercial del bien respecto al país examinado.

#### Indicador de Comercio Intra-Rama o Intra-Producto

Diseñado por Bela Balassa, como el índice neto de las exportaciones. Es el balance comercial relativo entre dos países respecto al mismo bien, el cual tiene la ventaja de examinar el comercio entre dos países, establecer el grado de ventaja o desventaja comparativa existente y comparar su evolución en el tiempo. Es uno de los índices más apropiados para explicar el comportamiento de las ventajas reveladas entre dos socios comerciales.

$BCR = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij})$ , donde:  $X_{ij}$  son las exportaciones del bien  $j$  realizadas por el país  $i$ , y  $M_{ij}$  son las importaciones del bien  $j$  realizadas por el país  $i$ .

Los resultados se expresan en una escala entre +1 y -1, reflejando ventajas para el país en el intervalo de (+0.33 y +1), desventaja en el intervalo (-0.33 y -1) y tendencia a un comercio intra-producto en el intervalo (+0.33 y -0.33). En este último caso predominan elementos relacionados con la calidad, el diseño y los patrones de consumo derivados de diferentes franjas de ingreso.

### Indicador de Vollrath

Planteado por Thomas Vollrath con el propósito de comparar el intercambio comercial efectivo y el deseado, mediante la participación de las exportaciones del bien j en las exportaciones del país i contra la participación de las exportaciones mundiales del bien j en las exportaciones totales del mundo, es decir:

$IV = (X_{ij} / X_{it}) / (X_{nj} / X_{nt})$ , donde:  $X_{ij}$  son las exportaciones del bien j realizadas por el país i;  $X_{it}$  son las exportaciones totales t del país i;  $X_{nj}$  son las exportaciones mundiales n del bien j;  $X_{nt}$  son las exportaciones totales t del mundo n.

### Indicador de Transabilidad

Este indicador mide la relación entre la balanza comercial neta y el consumo aparente de un producto, es decir la participación de las exportaciones o las importaciones del producto en el consumo de un país y se expresa como:

$T_{ij} = (X_{ij} - M_{ij}) / (Q_{ij} + M_{ij}X_{ij})$ , donde,  $X_{ij}$  = exportaciones del producto i del país j;  $M_{ij}$  = importaciones del producto i del país j;  $Q_{ij}$  = producción doméstica del producto i del país j.

Si  $T_{ij}$  es mayor que cero, el sector se considera exportador, dado que existe un exceso de oferta ( $X_{ij} - M_{ij} > 0$ ), indicando que este es un producto competitivo en el mercado interno. Si  $T_{ij}$  es menor que cero, es un producto importable y en consecuencia, se presume que no es competitivo en el mercado interno, dado que existe un exceso de demanda ( $X_{ij} - M_{ij} < 0$ ).

### Tasa de Penetración de Importaciones

Esta tasa se orienta a la medición de la proporción en que las importaciones abastecen el mercado interno; la cual es definida por el cociente entre las importaciones y el consumo aparente.

$TPI = M/CA$ ; siendo M son las importaciones CA (consumo aparente) es igual a la producción (P) menos la balanza comercial (X-M), es decir,  $CA = P + M - X$

### Tasa de Apertura Exportadora

Mide la participación de las exportaciones en la producción exportable

$TAE = X/P$  X son las exportaciones P producción exportable

## REFLEXIONES SOBRE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR CALZADO DE CUERO

Se asimila en este artículo a la competitividad como la capacidad que tiene una industria local a través de sus

productos para enfrentar con éxito la competencia externa en el mercado doméstico y disputar su presencia en el mercado exterior; es fundamental entonces para conocer la posición competitiva del sector en distintos períodos de tiempo, la revisión de los índices que describen su ventaja comparativa revelada, los cuales serán estudiados a continuación:

### Grado de Especialización (Balassa) del Sector Calzado de Cuero en Colombia. 1984-2001

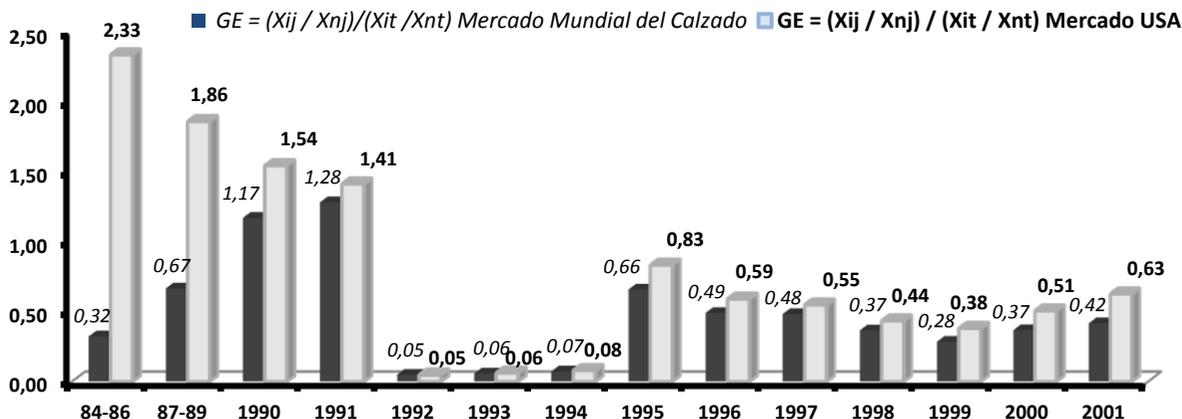
Con el índice de Especialización, se busca evaluar la competitividad de las exportaciones de calzado y su evolución de acuerdo a su inserción en las tendencias o dinamismo de la demanda externa, así como también, evaluar el patrón de especialización del sector con respecto al mercado mundial y al mercado de Estados Unidos. Este índice plantea desde la perspectiva de las exportaciones la participación del sector en el total exportado por el país en relación a la participación del sector en el comercio mundial. En la gráfica 1 se resumen los resultados obtenidos de la estimación del índice.

Al analizar los resultados del índice de especialización para el periodo preapertura (1984-86 y 87-89) se puede concluir que a pesar de la protección existente, el sector no obtuvo ventajas comparativas, ni para el lapso 84-86, ni en el 87-89 en el mercado mundial. El índice registra un valor de 0,32 para el primer periodo y 0,67 en el siguiente.

Para el mencionado lapso, pero con referencia al mercado de Estados Unidos si se alcanzó ventaja comparativa obteniéndose indicadores con niveles de 2,33 y 1,86 en los promedios 1984-86 y 87-89. A pesar de las rigideces políticas para el desarrollo de la internacionalización del país, la crisis de la deuda y la poca visión empresarial para competir en mercados externos, factores estos determinantes de la competitividad del sector, se obtuvo ventaja que demuestra la existencia relativa de un nicho de mercado especializado.

En los años 1990 y 1991 del periodo de apertura, el sector logran ventajas reveladas en el mercado mundial y en el mercado de Estados Unidos obteniendo indicadores mayores que uno, situación que puede ser explicada por el aumento de las exportaciones dada la relativa protección todavía existente, una tasa de cambio real favorable y la expectativa de la apertura de mercados. Los años siguientes del periodo de apertura, el sector obtiene desventaja en todos los años; siendo la revaluación, el contrabando, la competencia del calzado asiático y la baja productividad del sector, elementos determinantes en el patrón de especialización y con ello en la participación del calzado colombiano en el comercio mundial.

**Gráfica 1.** Índice de Especialización Calzado de Cuero en Colombia con respecto al Mercado Mundial y al Mercado de Estados Unidos (USA). 1984-2001.

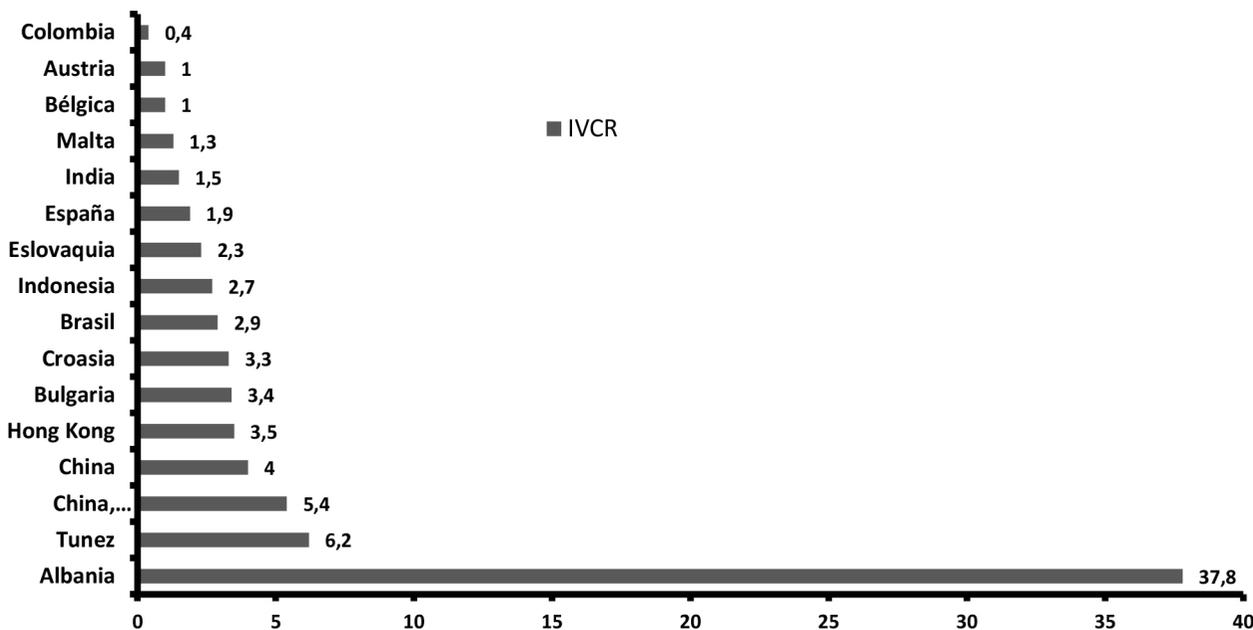


Fuentes: FAO, COMTRADE, UNCTAD Handbook of Statistics 2003, DANE, World Trade Organization - statistics database. Cálculos de los autores.

Al revisar el comportamiento promedio del mismo índice para el periodo 2001-2005 en distintos países, para el caso colombiano se presenta nuevamente una situación de desventaja comparativa, que puede ser explicada por situaciones tales como la baja apreciable en el nivel de inversión productiva y la productividad de la mano de obra. Países como Albania, Túnez y China alcanzan los niveles más altos de ventaja comparativa revelada con 37,8; 6,2 y

5,4 unidades respectivamente; de Latinoamérica solo Brasil alcanza un nivel que describe la obtención de ventaja comparativa revelada con 2,9 unidades (Gráfica 2), situación que puede explicarse por el avance en la utilización de nuevas tecnologías para la producción y una alta dotación de materias primas, que consagran a la industria brasilera del calzado como una fuerte competidora en el mercado de los Estados Unidos.

**Gráfica 2.** Índice de Ventaja Comparativa Revelada Calzado de Cuero en distintos países. Promedio 2001-05



Fuentes: FEDESARROLLO, datos COMTRADE, Cálculos FEDESARROLLO

### **Especialización Internacional de Lafay, para el Sector Calzado de Cuero en Colombia**

Del análisis de los resultados del índice de especialización internacional del sector calzado de cuero para los mercados mundial y de Estados Unidos se puede establecer que para el periodo 1990-2001, la balanza no es competitiva en ambos mercados evidenciando una baja vocación exportadora.

Como se puede observar en la gráfica 3, durante la apertura el sector perdió paulatinamente participación en ambos mercados y son los tres primeros años del período los de mejor comportamiento del índice, que podría explicarse entre otras razones como consecuencia lógica del impulso de la liberalización, pero nuevamente la competencia internacional revela la pérdida de participación del sector y su debilidad competitiva.

Se evidencia claramente que el sector no obtiene ventajas comparativas para el periodo de apertura en ninguno de los dos mercados de referencia, de lo que se puede establecer que la industria manufacturera del país no cuenta con un sector calzado altamente especializado y ostentando una baja vocación exportadora; si el sector no mejora su capacidad industrial y comercial para crear ventajas en ambientes de competencia como el TLC, va ser muy difícil el mantenimiento del sector y el aumento de su participación en el comercio internacional.

La participación de la proporción de exportaciones derivadas de la balanza comercial del sector en el mercado mundial y en el mercado de Estados Unidos, demuestran que durante el periodo de apertura el país se convirtió en un importador del producto; en este orden siguen siendo los países asiáticos los que ostentan mayor representatividad de las exportaciones particularmente en el mercado de Estados Unidos, como puede observarse en la gráfica 4; en el que Vietnam y China, en conjunto con Rumania son los que se clasifican como los más especializados en este mercado, exhibiendo índices de 7,9 y 5,3 para los países asiáticos y 5,6 para el europeo, como resultado promedio del periodo 2001-2005.

Durante el periodo Colombia alcanzó un nivel de 0,1 que describe una desventaja competitiva entendiéndose una baja especialización en este producto para el mercado de Estados Unidos; de los productores latinos Brasil obtuvo un indicador de 4,4 que lo instala como el único de la Región con ventaja revelada durante el lapso.

### **Comercio Intra-Rama o Intra-Producto Sector Calzado de Cuero**

Este indicador se conoce también como la Balanza Comercial Relativa, el cual analiza la relación entre la balanza comer-

cial neta y el flujo total de exportaciones e importaciones; para el caso del calzado de cuero colombiano muestra una tendencia decreciente desde la apertura de los noventa, por lo que se puede establecer que el sector ha venido perdiendo vocación exportadora, dada la alta competencia y el aumento de las importaciones en el periodo.

En la gráfica 5, se describe el comportamiento del índice, en el que se observa que en el periodo pos-apertura la participación de la balanza neta ha disminuido alcanzando máximos negativos de 0,14 y 0,18 unidades para los años 2000 y 2001 respectivamente y que hasta 2007 se ha venido recuperando lentamente hasta alcanzar 0,17 unidades, fenómeno que puede ser explicado por la situación de rompimiento de la cadena, en el que se disminuyó la exportación de productos con mayor valor agregado a partir del año 2000 y se aumentó la exportación de cueros sin procesar.

### **Indicador de Transabilidad e Indicadores Auxiliares**

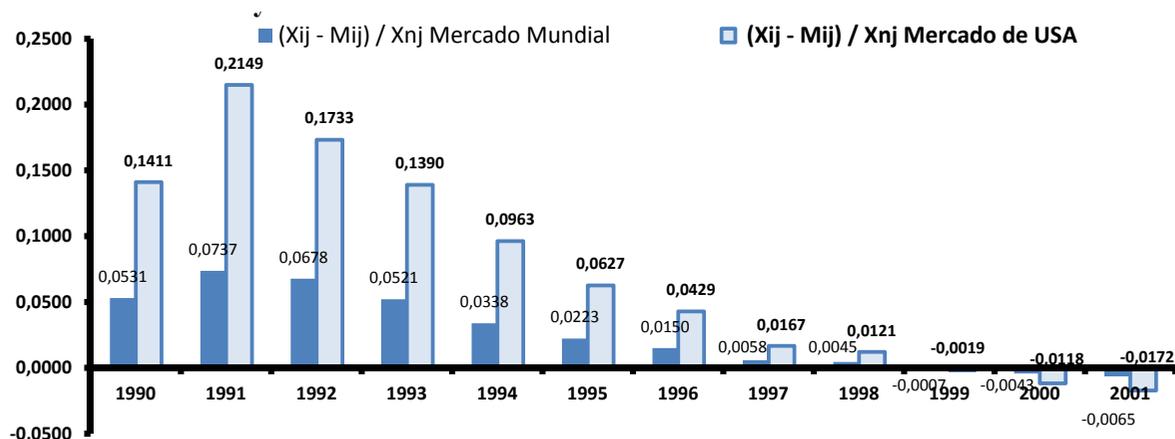
Se analizará seguidamente el comportamiento del indicador de transabilidad y sus auxiliares como son el de apertura exportadora y penetración de importaciones. El primero mide la relación entre la balanza comercial neta y el consumo aparente, el segundo expresa el grado en que las exportaciones de un producto penetran en un mercado con respecto al consumo aparente y el tercero analiza la relación entre las importaciones de un bien o sector y su consumo doméstico aparente.

El indicador de transabilidad para el sector muestra, según la tabla 3, que el peso de la balanza comercial en el consumo aparente disminuyó significativamente en la apertura; de 0,42 unidades en 1990, hasta llegar a -0,045 unidades en el 2000, con lo que se puede establecer la pérdida de competitividad y por ende la baja representación de la balanza neta en el consumo aparente del calzado; es así como se obtuvieron resultados negativos en los periodos 1999, 2000, 2001, 2003, 2005 y 2006.

En concreto, el índice de transabilidad del sector expone que el monto de la balanza neta no supera en ningún momento el consumo aparente del sector durante el período de estudio, relación que describe que el producto es poco competitivo en el mercado interno y no es de alta proyección exportadora; justifican el comportamiento del indicador elementos como la baja productividad, la exigua utilización de tecnología e infraestructura moderna que caracterizan a las firmas del sector, además del alto contrabando, las revaluaciones y la alta competitividad de los productos importados.

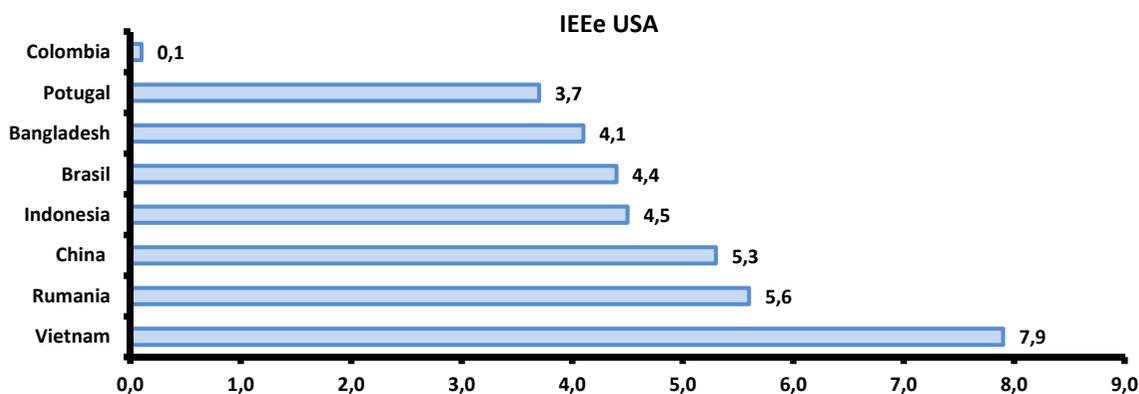
Como se expresó anteriormente la tasa de apertura exportadora mide la participación de las exportaciones del sector en su producción exportable, para el caso se utilizó para

**Gráfica 3.** Índice de Especialización Internacional del Calzado de Cuero en los mercados Mundial y de Estados Unidos. 1990-2001.



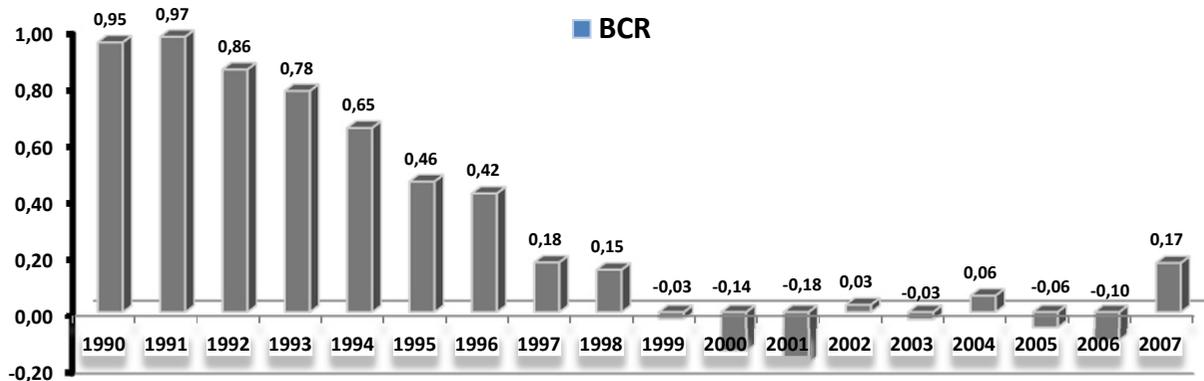
Fuentes: FAO, COMTRADE, UNCTAD Handbook of Statistics 2003, DANE, World Trade Organization - Statistics Database. Cálculos de los autores.

**Gráfica 4.** Índice de Especialización Exportaciones específico (IEEe) del Calzado de Cuero para Estados Unidos, varios países. Promedio 2001-05



Fuentes: FEDESARROLLO, datos COMTRADE, Cálculos FEDESARROLLO. Organización de los Autores

**Gráfica 5.** Balanza Comercial Relativa Calzado de Cuero en Colombia. 1990-2007



Fuentes: DANE. CIU REV. 3. Cálculos de los autores.

**Tabla 1.** Indicador de Transabilidad y sus Auxiliares para el Calzado de Cuero Colombiano. 1990-2006.

Años	Indicador de Transabilidad $Tij = (Xij - Mij) / (Qij + Mij - Xij)$	Apertura Exportadora X/P	Tasa de crecimiento X	Penetración de Import. M/CA
1990	0,427	0,306		0,011
1991	0,625	0,390	47,048	0,009
1992	0,526	0,373	-0,908	0,044
1993	0,471	0,365	-9,676	0,066
1994	0,240	0,246	-20,389	0,065
1995	0,166	0,226	-22,766	0,097
1996	0,102	0,156	-25,586	0,071
1997	0,044	0,142	-16,807	0,104
1998	0,039	0,145	-16,021	0,111
1999	-0,009	0,164	-22,486	0,172
2000	-0,045	0,149	14,310	0,188
2001	-0,067	0,164	13,763	0,219
2002	0,005	0,104	-47,216	0,099
2003	-0,005	0,088	1,959	0,093
2004	0,011	0,097	41,842	0,087
2005	-0,013	0,112	28,373	0,124
2006	-0,027	0,124	25,521	0,149

Fuente: Datos DANE. Cálculos de los autores.

la estimación la producción exportable del sector, lo cual muestra que hubo una proporción importante en los primeros tres años de la apertura, que en promedio ascendió a 0,35, pero a partir de 1994 la proporción de la producción exportable que se dedica al comercio exterior disminuyó hasta establecerse en 0,12 en 2006, representando una proporción pequeña que explica que no es un sector con alta vocación exportadora y si se utiliza la producción exportable de la cadena del cuero o la producción exportable de toda la industria es mucho más exigua la participación del sector.

Otro de los indicadores es la tasa de penetración de importaciones que mide la proporción en que las importaciones abastecen el mercado interno y para el sector describe que aumentó la proporción con la apertura con sus puntos más altos en los años 1999 y 2000, con valores de 0,17 y 0,18 respectivamente. Para el periodo pos-apertura son los años 2001, 2002 y 2006 los que presentan las más altas resultados en penetración de importaciones; para el 2006 la tasa de penetración de importaciones (0,14) se estableció por encima de la tasa de apertura exportadora (0,12), indicando que el sector se puede convertir en un importador neto en situaciones de alta competencia, dada la tendencia creciente de abastecimiento de la producción doméstica con importaciones.

### Diagnostico Competitivo de la Cadena Cuero Calzado

Luego de conocer la perspectiva de competencia comercial del sector es fundamental analizar el desempeño del sector en conjunto con el de la industria del Cuero, teniendo en cuenta cada uno de los factores determinantes de la competitividad industrial. A continuación se establece el diagnóstico y análisis de factores de acuerdo con lo definido por la ONUDI y establecido en Porlles, et al. (2006) y en lo planteado por Garay (2004) para establecer las características de las capacidades asociadas a la competitividad de la Cadena de Cuero Calzado en Colombia.

En la tabla 4, se describen seis factores<sup>5</sup> que se han establecido como determinantes de la competitividad industrial de la cadena de cuero calzado y en él se analizan sus

<sup>5</sup> Los factores y pesos relativos que demuestran la importancia de estos son establecidos por los autores desde los enfoques de competitividad sistémica y no costo explicados por Garay (1998): Factor 1. Producción, medio ambiente y Disponibilidad de materia prima (Peso: 0,2); Factor 2. Estructura y Capacidades Industriales (Peso: 0,2); Factor 3. Gestión, Estrategia, políticas, programas e Innovación (Peso: 0,2); Factor 4. Recurso Humano (Peso: 0,10). Factor 5. Mercado y Competencia (nichos de mercados) (Peso: 0,15). Factor 6. Comunicaciones, servicios tecnológicos e innovación (Peso: 0,15).

limitaciones y potencialidades, estableciendo una relación con la competitividad del sector; en este sentido la relación se califica de acuerdo al análisis del desempeño; si el desempeño del factor es crítico y hay que procurar mejora inmediata se califica la relación desde 1 hasta 4 puntos, (siendo 1 lo más crítico y cuatro lo menos crítico); si el desempeño del factor determinante es regular y se puede recuperar en el corto plazo se califica la relación con el

puntaje entre 5 y 7 unidades; y si el desempeño es bueno y puede aprovecharse para apalancar las ventajas se califica la relación entre 8 y 10; la descripción del desempeño y las categorías de calificación se basan en lo analizado de la dinámica del sector en los tres períodos estudiados y el resultado del promedio ponderado de calificaciones de cada factor describirá el nivel de competitividad industrial, que puede ser crítica, regular o buena.

**Tabla 2.** Análisis de la Competitividad Industrial de la Cadena Cuero Calzado

Factores determinantes	Desempeño		Calificación con relación a la competitividad del sector
	Limitaciones	Potencialidades	
Producción, medio ambiente y Disponibilidad de materia prima	<p>Considerar la piel como un subproducto de la carne.</p> <p>Inadecuados procesos de sacrificio y desuello, escasa tecnificación en el frigorífico.</p> <p>Inadecuados procesos de almacenamiento y transporte de las pieles.</p> <p>Mal manejo del ganado en los hatos, restándole calidad a las pieles.</p> <p>Costo ambiental de la curtiembre.</p> <p>Baja inversión en tecnología que mejore la productividad y reduzca el impacto ambiental de la industria del curtido.</p> <p>Ausencia de programas de descontaminación y certificaciones medioambientales en las curtiembres.</p> <p>Lenta evolución tecnológica.</p> <p>Deficiencias en diseño y calidad.</p> <p>Fuertes restricciones medioambientales que afectan las curtiembres.</p> <p>Métodos obsoletos de conservación y tratamiento de las pieles.</p> <p>Aprovisionamiento bajo de Materia prima de buena calidad en el país.</p>	<p>Extensión de la actividad ganadera.</p> <p>Recientes inversiones en tecnificación de los frigoríficos.</p> <p>Aún con las limitaciones de calidad de las pieles, las curtiembres logran acabados de gran calidad.</p> <p>Mejoras en el tipo de explotación ganadera.</p> <p>Inversiones en producción limpia y certificaciones en calidad y medio ambiente para las curtiembres.</p> <p>Tecnificación progresiva del proceso de desuello.</p>	5

Factores determinantes	Desempeño		Calificación con relación a la competitividad del sector
	Limitaciones	Potencialidades	
Estructura y Capacidades Industriales	<p>Informalidad y contrabando en la industria de manufactura y calzado.</p> <p>Ausencia de esquemas asociativos.</p> <p>Ausencia de economías de escala.</p> <p>Exiguo desarrollo de sistemas logísticos integrados y debilitamiento de la cadena.</p>	<p>Amplia experiencia de gran parte de las firmas del sector.</p>	4
Gestión, Estrategia, políticas, programas e Innovación	<p>Desigual dinámica de innovación del sector.</p> <p>Inexistencia de políticas que promuevan el trabajo conjunto con Universidades y centros de investigación.</p> <p>Ausencia de una cultura de la innovación y el desarrollo de nuevos productos y mercados, en especial en las firmas consideradas como pequeñas</p>	<p>Establecimiento de esquemas asociativos para elevar los niveles de productividad y competitividad.</p> <p>Realización de ferias, misiones comerciales y show rooms/vitrinas de exposición, con el fin de promocionar los productos.</p> <p>Consolidación de política de productividad y competitividad en el país</p>	7
Recurso humano	<p>Productividad y especialización baja del recurso humano del calzado con respecto a la cadena.</p> <p>Incipiente capacitación en el manejo de nuevas tecnologías.</p> <p>Formación artesanal y no industrial de buena parte del capital humano.</p>	<p>Fácil consecución de mano de obra no calificada en regiones donde se elaboran los distintos productos de la cadena.</p>	5
Mercado y competencia (nichos de mercados)	<p>Alta competencia internacional por calidad y diseño.</p> <p>Mejoras en diseño y calidad para acceder al mercado europeo.</p> <p>Contrabando de productos terminados.</p> <p>Entrada masiva de productos asiáticos a muy bajo costo.</p> <p>Desplazamiento de la demanda interna de calzado hacia productos importados, especialmente desde China.</p>	<p>Condiciones establecidas en el TLC con Estados Unidos.</p> <p>Demanda internacional creciente de pieles.</p>	5

Factores determinantes	Desempeño		Calificación con relación a la competitividad del sector
	Limitaciones	Potencialidades	
Comunicaciones, servicios tecnológicos e innovación	<p>Bajo acceso a la realización de e-business (catálogos virtuales, portales de ventas).</p> <p>Lenta dinámica de inclusión de la innovación como parte del que hacer empresarial.</p> <p>Desarrollo de portales, páginas Web y elementos virtuales de promoción y venta de productos en línea.</p>	Adaptación de nuevas tecnologías en los procesos de comercialización de las firmas grandes que por reflejo deben adaptadas por las medianas y pequeñas.	7
Ponderación de relaciones			5,7

Fuente: Departamento Nacional de Planeación (2007), pp. 21-22. Organización de los Autores.

El primer factor determinante de la competitividad industrial del sector y la cadena de cuero calzado: Producción, medio ambiente y disponibilidad de materia prima; su relación con la competitividad de la cadena y el sector fue ponderada con 5 puntos, es decir, con la calificación baja en la concepción de regular, dado su fuerte atraso en la adopción de nuevas tecnologías y sus grandes deficiencias en los procesos de tratamiento del cuero a pesar de los esfuerzos que se han venido realizando en tecnificación por parte de las firmas más grandes.

El segundo factor: Estructura y Capacidades Industriales, se ponderó con cuatro puntos especialmente por la masiva informalidad existente en el sector y porque con el análisis a los tres periodos de estudio este factor se convirtió en uno de los que más aportó al debilitamiento del sector en el marco de la alta competencia.

La gestión, estrategia y políticas se establecieron como el factor mejor calificado (8 puntos) reconocidos los ingentes esfuerzos realizados por el sector y el Estado por medio de su política de competitividad y productividad, no solo dando respuesta a las crisis si no como una política de largo plazo.

Los factores 4 y 5 (recurso humano y mercado y competencia) obtuvieron ponderaciones de cinco respectivamente, reconocida la baja productividad por empleado del sector y la fuerte debilidad en el afrontamiento de competitividad internacional. En el mismo orden el factor 6 que define la relación de la competitividad del sector y la cadena con respecto a las comunicaciones, servicios tecnológicos e

innovación fue calificado con siete puntos, validado por el bajo nivel de utilización de las TIC en el sector, pero que se ve equilibrado con las ferias y la utilización de plataformas web para las asociaciones y ferias.

La ponderación de las relaciones describe que la cadena del cuero y Calzado y particularmente el sector de Calzado de Cuero, poseen una competitividad industrial regular, por lo cual se hace apremiante el trabajo de consolidación de mejoras sustanciales en el desempeño del sector como un ejercicio fundamental para la asunción creativa del nuevo escenario de competencia que se establecido con la puesta en marcha del TLC.

#### Aspectos Generales para afrontar el TLC

De acuerdo con lo planteado por FEDESARROLLO (2007), se resumen las principales ventajas del TLC para la cadena y el sector:

- Buenas condiciones de desgravación Cuero, Calzado y Marroquinería en inmediata, Salvo 17 productos sensibles de Estados Unidos (sintéticos, 10 años). Desaparece el gravamen del 15%.
- Normas de origen razonables. Calzado: normas muy flexibles, salvo los 17 productos sensibles
- Marroquinería: los textiles deben ser de la región, pero se puede recurrir a la lista de poco abasto para importar los que no se produzcan

- Zonas Francas y Plan Vallejo: se pueden usar siempre que se cumpla origen
- Usados y saldos: se puede aplicar licencia previa
- Compras públicas: oportunidades en el nivel federal y 9 estados, con umbrales específicos
- Remanufacturados: posibilidad de acceso a maquinaria y equipo a menor costo
- Normas ambientales: respeto a las normas nacionales; las curtiembres deberían moverse hacia tecnologías de producción más limpias

Para poder aprovechar algunos de los relativos beneficios para la competencia en el mercado estadounidense es necesario reconocer también que de acuerdo con estudio desarrollado por la Oficina Económica y Comercial de España en Nueva York<sup>6</sup>, se estima que en el mercado del calzado norteamericano solo 175 empresas fabrican calzado en Estados Unidos, cifra que ha descendido significativamente considerando que en 1960 eran 1000 las compañías domésticas que fabricaban calzado. Hoy día se puede decir que Estados Unidos es un mercado extremadamente competitivo, dominado por grupos nacionales e internacionales con marcas reconocidas y productos posicionados y competitivos. Según estimaciones de Packaged Facts<sup>7</sup>, los siete principales fabricantes del calzado dominan un tercio del total de las ventas domésticas. Hay mucha competencia en el sector del calzado deportivo, el cual cada vez está más concentrado (en una tienda típica el 75% del calzado deportivo pertenece a cuatro marcas).

Para 2006, más del 90% del calzado que se comercializa en los Estados Unidos es importado del cual el 65% proviene de Asia (y un 50% de China), el 13% de Sudamérica (siendo Brasil el mayor exportador a EE.UU) y el 13,21% de Europa (Italia 8,55%). Son China Italia y Brasil con 60; 8,5 y 7% respectivamente los países con más altas cuotas en el mercado de calzado de los Estados Unidos. Con esta repartición de las cuotas comerciales se dificulta aún más el camino de la competencia del calzado colombiano y el cumplimiento del sueño americano del TLC, a pesar de los beneficios relativos establecidos en el texto del tratado.

## CONCLUSIONES

Décadas de proteccionismo excesivo posibilitaron en el país una estructura industrial integrada y diversificada,

<sup>6</sup> De acuerdo con estudio de la Oficina Económica y Comercial de España en Nueva York (2001).

<sup>7</sup> Empresa americana líder en la publicación de investigaciones de mercado de alimentos, bebidas, bienes de consumo y sectores demográficos. Disponible en: <http://www.packagedfacts.com/about/>

pero poco expuesta a la competencia. La década de los ochentas es el final de un proceso de protección de la industria nacional que generó sectores poco competitivos externamente y no disputados internamente. El calzado de cuero durante este lapso no experimentó significativas cambios de sus indicadores manteniéndose la dinámica de absorción de empleo, producción, creación de firmas e inversión en activos, a pesar de ser este un difícil período para toda Latinoamérica.

Aspectos como la protección mantenida en la industria nacional, su poca exposición a dinámicas exteriores, además de la debilidad de la competencia internacional dada la crisis mundial mantuvieron un promedio aceptable de crecimiento del sector durante los ochentas, obteniendo ventajas comparativas reveladas en las exportaciones al mercado de Estados Unidos con niveles de 2,33 y 1,86 en los periodos 1984-86 y 87-89, sin embargo obteniendo desventajas en el mismo lapso para el mercado mundial.

Durante los noventa, el desempeño fue muy distinto a los ochentas, se pueden establecer tres aspectos que explican los bajos rendimientos del sector: la primera es la apertura hacia adentro de principios de la década, que expuso a las empresas a la competencia con el importado, sin mecanismos o posibilidades de adecuación a la nueva situación. Posteriormente la revaluación del peso, y tercero el incremento de la cantidad de productos importados (legalmente o ilegalmente) que suscitó una fuerte incidencia de las importaciones en el consumo aparente, con la secuela de la destrucción de una parte importante del tejido industrial y en concomitancia la pérdida de fuentes de trabajo.

Las importaciones del sudeste asiático, se caracterizaban por su aceptable calidad y precio más competitivo que la producción nacional, sustituyéndola en las preferencias y compras de los consumidores locales, sufriendo así el grueso del sector, particularmente la pequeña y mediana industria la disminución de su actividad. Un pequeño número de empresas, productoras de calzado de alta calidad, con una demanda más exigente, fueron las menos castigadas, aun cuando un efecto ingreso, les ganó parte de sus consumidores. A pesar de los esfuerzos de incorporar tecnología y mejorar la infraestructura, para tratar de recuperar a las empresas en los primeros años de los noventa, la caída se hizo cada vez más notoria hacia finales de la década, en donde el retraso cambiario, impidió además el posicionamiento del sector en los mercados externos y en conjunto con la crisis económica de 1999 que provocó una crisis macroeconómica se amplió la separación entre las Pyme y las empresas líderes, las cuales disponían de un enorme poder en el mercado doméstico.

Con base en el análisis anterior se puede concluir, de igual manera, que la apertura amplió la brecha en términos de

desempeño industrial entre los sectores que eran internacionalmente competitivos y los no competitivos. Entre ellos el sector calzado y la cadena del cuero, fueron uno de los perjudicados por su baja capacidad industrial para responder rápidamente a la competencia internacional (la capacidad de adaptación es pues esencial, no sólo para sentar las bases de un crecimiento duradero, también para protegerse ante shocks de demanda u oferta). Los resultados del período de apertura en especial para cueros, y calzado son los de pérdida de competitividad comercial revelada particularmente para el mercado de los Estados Unidos.

El sector luego de la disminución de la dinámica de la liberalización a inicios de la primera década del siglo XXI, siguió manteniendo un bajo nivel de ventajas comparativas reveladas descrito por las pobres representaciones en los indicadores de especialización de exportaciones, la balanza comercial relativa y la apertura exportadora. Aunque en los últimos cuatro o cinco años se ha estabilizado y está creciendo lentamente, lo cierto es que en el mundo este es un renglón altamente globalizado, razón por la cual si la industria nacional de calzado quiere competir en el mismo debe consolidar su situación actual y crecer a futuro sin conformarse sólo con el mercado local.

Aunque es pertinente resaltar que no se pueden establecer conclusiones universales acerca de los efectos de la apertura sobre la situación de las ventajas comparativas de un país y sobre su crecimiento de largo plazo, es preciso determinar si la apertura del comercio tiene lugar entre naciones con dotaciones de factores y tecnología similares o si existen fuertes asimetrías en cuanto a tamaño, acumulación de conocimientos y ventajas comparativas ya adquiridas, como es el caso de Colombia y Estados Unidos para la firma del tratado.

En este último caso, de acuerdo con Bekerman y Cerdeiro (2007) “el país más pequeño, o más atrasado tecnológicamente, puede enfrentar una intensa competencia externa que reduzca la ventaja de sus innovaciones en aprendizaje y lo aleje aún más de un proceso de catching up (Grossman y Helpman, 1991). Es decir, cuanto más asimétrica es la ventaja comparativa entre dos pueblos, mayores son las posibilidades de que el país más atrasado tienda a aumentar su especialización en aquellos sectores en los que presentaba las ventajas comparativas previas más fuertes. De este modo, cuando la apertura se produce con una nación tecnológicamente más avanzada que no dispone de una dotación de recursos naturales que sea competitiva con el país periférico, puede esperarse que el patrón de especialización de este último se oriente claramente hacia un proceso de primarización”.

En este mismo orden Bekerman y Cerdeiro (2007) explican que el problema adicional para un país periférico se presen-

ta cuando la apertura tiene lugar con otro más avanzado tecnológicamente y que, al mismo tiempo, dispone de una dotación de recursos naturales tal que dificulta su desempeño comercial, aun en los sectores en lo que presenta ventajas comparativas con los otros destinos (como es el caso de Colombia y Estados Unidos). En este caso el resultado podría significar un déficit bilateral muy significativo para el país periférico, dada su necesidad de aprovisionamiento de insumos y manufacturas sofisticadas (caso del sector calzado), en especial cuanto mayor sea la dificultad que dicha economía presenta en los mecanismos de ajuste vía precios y salarios. Ello puede tender a consolidar un tipo de comercio triangular o a profundizar un saldo negativo de su balance comercial.

Lo anterior para argumentar, que la producción de zapatos de cuero y uso del cuero en Colombia se considera que ha sido constante la regular calidad y no es competitiva la disponibilidad de insumos de origen nacional, la gran cantidad de microempresas y el predominio de procesos artesanales de evolución tecnológica lenta. Por tanto, es necesario profundizar en factores diferenciadores como el diseño, el posicionamiento de marca, el cubrimiento geográfico y los procesos y técnicas de manufactura para poder afrontar de mejor manera el TLC. De igual manera es importante el fortalecimiento de redes empresariales, la articulación de la cadena de confecciones y marroquinería, el robustecimiento de clusters de producción y el aprovechamiento de zonas francas y distritos industriales para generar economías de aglomeración de actividades, dado que el TLC plantea ventajas tributarias.

Dadas las características el sector definitivamente debe realizar un esfuerzo en cambio tecnológico, mejoramiento de la productividad y definición de nichos de mercado intermedios, entre los nichos de gama alta y baja, en el que se pueda utilizar la estrategia de diferenciación para afrontar con éxito la competencia y el reto del TLC.

## REFERENCIAS

Balassa, B. (1965). *Trade Liberalization and “Revealed” Comparative Advantage*. England, Manchester School

Balassa, B. (1979). The Changing pattern of comparative advantage in manufactured goods. *The Review of Economics and Statistics*, 61(2):259-266.

Bekerman, M y Cerdeiro, D. (2007). Crisis y Patrón de Especialización Comercial en Economías Emergentes. El caso de argentina. Problemas del desarrollo *Revista Latinoamericana de Economía*. Disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/118/11820083006.pdf>

- Cerda, A., Alvarado, M., García, L. y Aguirre, M. (2008). Determinantes de la Competitividad de las Exportaciones de Vino Chileno. *Panorama Socioeconómico*, Vol. 26, Núm. 37, julio-diciembre, 2008, pp. 172-181.
- Departamento Administrativo de Estadística DANE (2005). *Indicadores de Competitividad del Calzado 2001 – 2005*. Disponible en: [http://www.dane.gov.co/files/observatorio\\_competitividad/compet\\_industrial/comp\\_ind\\_calzado\\_IIItrim05.xls](http://www.dane.gov.co/files/observatorio_competitividad/compet_industrial/comp_ind_calzado_IIItrim05.xls)
- Departamento Administrativo de Estadística DANE (2005). *Encuesta Anual Manufacturera (2000-2001)*. Disponible en: <http://www.dane.gov.co/index.php/industria/encuesta-anual-manufacturera-eam>
- Departamento Nacional de Planeación DNP, (2005). *Descripción de la cadena productiva Cuero, calzado e industria marroquinera*. Disponible en: [http://www.dnp.gov.co/archivos/documentos/DDE\\_Desarrollo\\_Emp\\_Industria/Cueros.pdf](http://www.dnp.gov.co/archivos/documentos/DDE_Desarrollo_Emp_Industria/Cueros.pdf)
- Departamento Nacional de Planeación DNP. (2007). *Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad. Documento Sectorial, Cadena Cuero, calzado y Manufacturas*. Disponible en: [http://www.dnp.gov.co/archivos/documentos/AI\\_Dimension\\_Sectorial/Cuero,%20calzado%20y%20marroquineria.pdf](http://www.dnp.gov.co/archivos/documentos/AI_Dimension_Sectorial/Cuero,%20calzado%20y%20marroquineria.pdf)
- Ferraz, C., Kupfer, O y Haguenaer, L. (1996). *Made in Brasil: Desafío competitivo para la industria*. Editora Campos, Rio de Janeiro.
- Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo FEDESARROLLO. (2007). *Impacto del TLC en Bogotá-Cundinamarca La cadena de cuero-calzado*. En: [http://camara.ccb.org.co/documentos/672\\_2007\\_3\\_6\\_9\\_38\\_11\\_Cuero\\_y\\_calzado.pdf](http://camara.ccb.org.co/documentos/672_2007_3_6_9_38_11_Cuero_y_calzado.pdf)
- Garay L. J., Quintero L., y Villamil J. (1998). *Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996*, DNP-Colciencias. Disponible en: <http://www.lablaa.org/blaavirtual/economia/industralatina/indice.htm>
- Garay, L. J. (2004). *Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996. Parte V Competitividad*. Biblioteca Virtual Banco de la República. <http://www.lablaa.org/blaavirtual/economia/industralatina/indice.html>
- Gopinath, M, y Kennedy, P. (2000). Agricultural trade and productivity growth: a state-level analysis. *American Journal of Agricultural Economics*, 82(5):1213-1218
- Krugman, P. (1994). "The Fight over Competitiveness A Zero-Sum Debate?", *Foreign Affairs*, march-april.
- Krugman. P. (1996). *Pop internationalism*, The MIT Press, London.
- Krugman. P & Obstfeld, M. (1999). *Economía Internacional. Teoría y Política*. 4 ed, Addison Wesley, Madrid.
- Ministerio de Desarrollo Económico; Unidad de Monitoreo Sectorial. (2001). *Los retos de la cadena de cuero, sus manufacturas y el calzado en el siglo XXI. Colombia*. Disponible en: [http://books.google.com.co/books/about/Los\\_retos\\_de\\_la\\_cadena\\_del\\_cuero\\_sus\\_man.html?id=ThRuLAAACAAJ&redir\\_esc=y](http://books.google.com.co/books/about/Los_retos_de_la_cadena_del_cuero_sus_man.html?id=ThRuLAAACAAJ&redir_esc=y)
- Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación FAO (2003). *Compendio Estadístico mundial de cueros y pieles sin curtir, cueros y calzado de cuero 1984-2002*. Edición 2003. Disponible en: <http://www.fao.org/docrep/006/Y5068T/Y5068T00.HTM>
- Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Bogotá. (2005). *El Sector Calzado en Colombia. Instituto Español de Comercio Exterior ICEX*. Recuperado 20 de enero de 2009. [http://www.icex.es/staticFiles/Id%20338962%20Calzado%20Colombia\\_7516\\_.pdf](http://www.icex.es/staticFiles/Id%20338962%20Calzado%20Colombia_7516_.pdf)
- Pérez, E y Ali. A. (2007). La Ventaja Comparativa como Falacia y una regla para la convergencia. *Revista de la CEPAL* 93, 129–141.
- Porlles, J., Yenque J., Lavado S., y Azpilcueta, R. (2006). Industrialización y competitividad industrial en el mundo. *Revista Gestión y Producción*, 1, 40-49
- Smith, A. (1776). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de cultura Económica/Serie de economía.
- Universidad Nacional de Colombia- Centro De Investigaciones para el Desarrollo CID. (1997). *Ventaja Comparativa Revelada de Colombia con Europa y Japón. Informe Final del trabajo*. Disponible en: <http://www.cid.unal.edu.co/files/publications/CID199704boveco.pdf>
- Utkulu, U. y Seymen, D. (2004). *Revealed comparative advantage and competitiveness: evidence from Turkey vis-à-vis the EU/15*. Dokuz Eylül University. Economic Department.
- Vollrath, T. (1991). A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv. Review of World Economics*, 127(2):265-279.