

## PLAN EXPORTADOR DEL SECTOR CALZADO (SANDALIAS) EN EL DEPARTAMENTO NORTE DE SANTANDER.

Dulcelys Egleé Rudas David<sup>1</sup>, Kendy Karina Suarez López<sup>1</sup>, María-Antonia Cuberos<sup>2</sup>,  
Docente 2<sup>3</sup>.

<sup>1</sup>Estudiante del programa de Comercio y negocios internacionales, Facultad administración, Universidad Simón Bolívar.

<sup>2</sup> PhD. Profesor programa de Comercio y Negocios Internacionales, Facultad de administración y Negocios. Universidad Simón

\*Correspondencia [kendysuarez0226@gmail.com](mailto:kendysuarez0226@gmail.com)

### Resumen.

El trabajo de investigación tuvo como objetivo general formular un plan exportador para el sector calzado producto SANDALIAS en el Departamento Norte de Santander; ya que la internacionalización ha sido el principal motivo de la globalización en el mundo, el gran ejercicio del intercambio de mercancías ha logrado que muchos países mejoren su economía. de este modo se contribuye desde la carrera de Comercio y Negocios Internacionales de la Universidad Simón Bolívar con la planificación estratégica conducente a la generación de productividad y competitividad en este Departamento colombiano, puesto que el resultado obtenido es un insumo para que la empresa considerada como contexto particular se visibilice en el mercado internacional a través de su producto. El paradigma científico abordado se correspondió con el Post positivista, con el empleo del enfoque mixto, diseño de campo. Se empleó en la recolección de datos a la encuesta y a la matriz de inteligencia de mercados, técnicas que permitieron conocer el producto a considerar para la exportación y el país objetivo conveniente para este proceso. Como resultado se diseñó el plan exportador.

**Palabras Clave:** Plan exportador, Competitividad, planificación estratégica, producto, mercados internacionales.

**Referencias Bibliográficas.** Incluir todas las referencias utilizadas en el trabajo.

- Arroita, J. D. (Noviembre de 2013). El mercado del calzado femenino en EEUU. España.
- Bake, R. M. (Mayo de 2007). Guía básica por producto para aprovechar el DR-CAFTA. Guatemala.
- Caicedo Rolón, A., & Niño Rico, J., & Romero Arcos, Y. (2013). Realidad de la capacitación y sus necesidades en los gerentes de producción del sector del calzado, cuero y sus manufacturas del Área Metropolitana de Cúcuta (Colombia). *AD-minister*, (23), 151-166.
- Cardozo, P. P., Chavarro, A., & Ramírez, C. A. (Noviembre de 2007). Teorías de Internacionalización. *Revista Panorama* N°3, 4-23.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2015a), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2015 (LC/G.2613-P)*.
- Climate-Data. (2017). Clima – Houston. Recuperado de: <https://es.climate-data.org/location/487/>.
- DatosMacro. (2016). Estados Unidos – Población. Recuperado de: <https://datosmacro.expansion.com/demografia/poblacion/usa>.
- Estudios de mercado (2013). El mercado del calzado femenino en EEUU. Recuperado de: <file:///C:/Users/JOLEIDY/Downloads/calzado%20fem%20nov%202013%20new%20york.pdf>.
- Gómez, Rubén Darío. (2014) *Propuesta de diseño de clúster para mipymes marroquineras de Bogotá para la internacionalización de los productos con enfoque socioeconómico*.
- González Sarmiento, C. E. (2015). *Plan de negociación de una empresa exportadora de productos ecuatorianos para incursionar exitosamente en el mercado internacional*.
- Gonzales, M. (9 de febrero de 2017). Producción de calzado muestra un crecimiento importante. *Portafolio*. Recuperado de: <https://www.portafolio.co/negocios/produccion-de-calzado-aumento-en-2017-503271>.
- Hernández, Fernández y Baptista (2003) *metodología de la investigación* 5ta edición, p.80.
- Instituto colombiano de normas técnicas y certificación. (2018). *NORMA TECNICA COLOMBIANA, NTC –ISO 28000*. ISO secretaria central.
- Ministerio de hacienda y crédito público. (2016). Decreto número 1745 de 2016. República de Colombia.
- Mincomercio. (2018). *Acuerdos vigentes*. Recuperado de: [http://www.tlc.gov.co/publicaciones/14853/acuerdo\\_de\\_promocion\\_comercial\\_entre\\_la\\_republica\\_de\\_colombia\\_y\\_estados\\_unidos\\_de\\_america](http://www.tlc.gov.co/publicaciones/14853/acuerdo_de_promocion_comercial_entre_la_republica_de_colombia_y_estados_unidos_de_america).
- Moreno, & Pineda, (2015) *Internacionalización de empresas colombianas. Caso exitoso: Alpina*.
- Norma Internacional ISO 31000. (2009). *NORMA ISO 31000 VERSIÓN 2009: GESTIÓN DE RIESGOS – PRINCIPIOS Y GUÍAS*. ISO secretaria central.
- Presidente de la república de Colombia. (2016). Decreto 390 de 2016. Dirección de impuestos y aduanas nacionales.
- Porter, M. E. (2011). ¿Qué es la estrategia? *Harvard Business Review*, 100-117.
- Plan de negocios del sector de cuero, calzado y marroquinería: una respuesta para la transformación productiva, Cámara de comercio (2013).
- Sánchez Carlessi, H. y Reyes, C. (1986) *Metodología y diseño en la investigación científica*. Lima, p. 120.

- SantanderTrade. (2018). Estados Unidos: política y economía. Recuperado de: <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/politica-y-economia>.
- SantanderTrade. (2018). Estados Unidos: Llegar al consumidor. Recuperado de: <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/llegar-al-consumidor>.
- Secretaría central de ISO. (2015). NORMA INTERNACIONAL Traducción oficial - Official Translación – Traduction officielle ISO9001. ISO secretaría central.
- Solórzano, S., & Diaz, J. (2015). Formas estratégicas para llevar a cabo la promoción y realización de negociaciones de productos de exportación.
- Tamayo, M. (2012) Op., cit., p. 180.
- World BASC organization. (2012). Norma BASC. Business Alliance for secure commerce, (4), 5-8.
- Wikipedia. (2018). Estados Unidos. Recuperado de: [https://es.wikipedia.org/wiki/Estados\\_Unidos](https://es.wikipedia.org/wiki/Estados_Unidos).