



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**EL IMPACTO DE LA IMPORTACIÓN DE CALZADO HECHO EN
CHINA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE CALZADO EN LA
EMPRESA “EMCOMER S.A”, PERÚ, EN EL 2018**

**PRESENTADA POR
DIANA SOFÍA BERLANGA KEVANS**

ASESORA

CLAUDIA AMPARO TORRES LINARES

TESIS

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

LIMA – PERÚ

2019



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

La autora sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTIN DE PORRES

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TESIS

**EL IMPACTO DE LA IMPORTACIÓN DE CALZADO HECHO EN CHINA EN LA
COMERCIALIZACIÓN DE CALZADO EN LA EMPRESA “EMCOMER S.A”, PERÚ,
EN EL 2018**

**PARA OPTAR
EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR:
DIANA SOFIA BERLANGA KEVANS**

**ASESORA:
Mg. CLAUDIA TORRES LINARES**

LIMA, PERÚ

2019

Dedicatoria

La concepción de este proyecto de tesis va dedicada a mis padres, por todo el apoyo brindado desde siempre, esta carrera es muestra y a mi hija Sofía, motor y motivo de mi vida.

Agradecimientos

Agradezco a Dios por darme la oportunidad de alcanzar cada uno de los objetivos que me trazo a través de mi vida, porque sin él nada de esto sería posible.

A mis padres por su inmenso apoyo en todo momento de mi vida, sobre todo a mi madre decirle que esta carrera es nuestra.

A mis hermanos, que, aunque estén lejos, siempre los tengo en el corazón.

A mi hija Sofía, que es por quien me esfuerzo cada día para ser mejor.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
INDICE DE TABLAS	5
ÍNDICE DE FIGURAS	6
RESUMEN	9
ABSTRACT.....	10
INTRODUCCIÓN.....	11
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	18
1.1 Antecedentes de investigación.....	18
1.2 Bases teóricas.....	24
1.2.1 Definición de Importación.....	24
1.2.2 Características de la importación.....	25
1.2.3 La industria de calzado procedente de China.....	25
1.2.4 La importación de calzado procedente de China en el Perú...	26
1.2.5 ¿Qué es un arancel?	27
1.2.5.1 Tipos de aranceles en el Perú	28
1.2.5.2 Política arancelaria del Estado	30
1.2.5.3 El antidumping	31
1.2.6 El Tratado de Libre Comercio Perú – China	34
1.2.7 Definición de producción	35
1.2.8 Antecedentes históricos de la industria del calzado en el Perú	37
1.3 Definición de términos.....	39
CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES	44
2.1. Formulación de hipótesis principal y derivada.....	44
2.2. Variables y definición operacional.....	45
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	47
3.1. Diseño metodológico	47
3.2. Diseño muestral.....	48
3.3 Técnicas de recolección de datos.....	49
3.3.1 Validez del instrumento	52
3.3.2 Confiabilidad del instrumento	53
3.4 Técnicas para el procesamiento de la información.....	54
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	56
4.1. Resultados de la investigación.....	56
4.1.1 Descripción de la muestra.....	56
4.1.2 Análisis descriptivo.....	55
4.1.3 Verificación de los objetivos o contrastación de las hipótesis ..	
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS	95
CONCLUSIONES	99
RECOMENDACIONES	100
REFERENCIAS	103
ANEXOS	104

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Principales países exportadores de calzado al Perú en el 2017	11
Tabla 2 Descripción de las principales partidas arancelarias de calzado	30
Tabla 3 Medidas antidumping interpuestas por Perú al calzado procedente de China. Desglosada por partidas arancelarias	31
Tabla 4 Producción de Calzado en el Perú.....	38
Tabla 5 Técnica / Instrumento de recolección de datos.....	50
Tabla 6 Evaluación de instrumentos	52
Tabla 7 Valores de los niveles de Confiabilidad.....	52
Tabla 8 Análisis de confiabilidad del instrumento 1.....	53
Tabla 9 Análisis de confiabilidad del instrumento 2.....	53
Tabla 10 Gravámenes vigentes	95

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Cifras de Importación de calzado y fabricación de cuero y calzado.....	26
Figura 2 Estructura arancelaria del Perú.....	28
Figura 3 Tasa del derecho Antidumping 6403.....	32
Figura 4 Tasa del derecho Antidumping 6404.....	33
Figura 5 Incremento de las Importaciones desde China	56
Figura 6 Resultados del indicador tipos de productos importados.....	57
Figura 7 Resultados del indicador tipos de productos importados.....	57
Figura 8 Resultados del indicador tipos de productos importados.....	58
Figura 9 Resultados del indicador nivel incremento de las tasas arancelarias.....	58
Figura 10 Resultados del indicador nivel incremento de las tasas arancelarias.....	60
Figura 11 Resultados del indicador nivel incremento de las tasas arancelarias.....	60
Figura 12 Resultados del indicador número de importaciones.....	60
Figura 13 Resultados del indicador número de importaciones.....	61
Figura 14 Resultados del indicador número de importaciones.....	62
Figura 15 Resultados del indicador nivel incremento de las tasas arancelarias	62
Figura 16 Resultados del indicador nivel incremento de las tasas arancelarias.....	63
Figura 17 Resultados del indicador nivel incremento de las tasas arancelarias.....	63
Figura 18 Resultados del indicador número de restricciones del TLC.....	64
Figura 19 Resultados del indicador número de restricciones del TLC.....	65
Figura 20 Resultados del indicador número de restricciones del TLC.....	65
Figura 21 Resultados del indicador nivel de competitividad.....	66
Figura 22 Resultados del indicador nivel de competitividad.....	66
Figura 23 Resultados del indicador nivel de competitividad.....	67
Figura 24 Resultados del indicador número de importaciones con TLC...	68
Figura 25 Resultados del indicador número de importaciones con TLC...	69
Figura 26 Resultados del indicador número de importaciones con TLC...	69
Figura 27 Resultados del indicador crecimiento de las tasas antidumping	70
Figura 28 Resultados del indicador crecimiento de las tasas antidumping	71
Figura 29 Resultados del indicador crecimiento de las tasas antidumping	71
Figura 30 Resultados del indicador número de medidas antidumping.....	72
Figura 31 Resultados del indicador número de medidas antidumping.....	72
Figura 32 Resultados del indicador número de medidas antidumping.....	73
Figura 33 Resultados del indicador tipos de medidas antidumping.....	73
Figura 34 Resultados del indicador tipos de medidas antidumping.....	74
Figura 35 Resultados del indicador tipos de medidas antidumping.....	74
Figura 36 Resultados del indicador nivel de costos de producción.....	75
Figura 37 Resultados del indicador nivel de costos de producción.....	76
Figura 38 Resultados del indicador nivel de costos de producción.....	76
Figura 39 Resultados del indicador número de materiales importados.....	77
Figura 40 Resultados del indicador número de materiales importados.....	77
Figura 41 Resultados del indicador número de materiales importados....	78

Figura 42 Resultados del indicador nivel de pares importados.....	78
Figura 43 Resultados del indicador nivel de pares importados.....	79
Figura 44 Resultados del indicador nivel de pares importados.....	79
Figura 45 Resultados del indicador número de proveedores extranjeros	79
Figura 46 Resultados del indicador número de proveedores extranjeros	80
Figura 47 Resultados del indicador número de proveedores extranjeros	81
Figura 48 Resultados del indicador reducción de costos de importación	81
Figura 49 Resultados del indicador reducción de costos de importación	82
Figura 50 Resultados del indicador reducción de costos de importación	82
Figura 51 Resultados del indicador nivel de producción local.....	83
Figura 52 Resultados del indicador nivel de producción local.....	83
Figura 53 Resultados del indicador número de tasas compensatorias....	84
Figura 54 Resultados del indicador número de tasas compensatorias....	84
Figura 55 Resultados del indicador número de tasas compensatorias....	85
Figura 56 Resultados del indicador nivel de crecimiento del FOB	86
Figura 57 Resultados del indicador nivel de crecimiento del FOB	86
Figura 58 Resultados del indicador nivel de crecimiento del FOB	87
Figura 59 Sistematización de información sobre aranceles.....	88
Figura 60 Sistematización de información sobre Tratado de Libre Comercio.....	89
Figura 61 Sistematización de información sobre Tasas Antidumping	90
Figura 62 Sistematización de información sobre Comercialización de Calzado.....	91
Figura 63 Impuestos Antidumping para el Calzado procedente de China	97

RESUMEN

La investigación tuvo como propósito determinar el impacto de la importación de calzado hecho en china en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER S.A”, Perú, en el 2018. El estudio tuvo un enfoque mixto con alcance descriptivo, tipo aplicada y el diseño de investigación fue no experimental. La población estuvo constituida por los 180 administradores de las tiendas y 5gerentes de división de la empresa EMCOMER.

Los resultados de encuesta aplicada a los administradores de tienda y de las entrevistas a los gerentes permitieron validar la hipótesis general que señalaba que las importaciones de calzado hecho en China impactaron de manera negativa en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER S.A” durante el año 2018, afectando los factores de la competitividad de la empresa, basado en los costos, procesos y presupuestos.

Llegando a la conclusión que durante el 2018 la empresa EMCOMER incrementó sus costos en un 4%, los procesos fueron menos eficientes por la disminución de la producción y el presupuesto de compras disminuyó en un 5% respecto al año 2017 todo esto debido al incremento de las importaciones de calzado procedente de China.

Palabras claves: importación, comercialización, costos, proceso y presupuesto.

ABSTRACT

The purpose of the investigation was to determine the impact of the import of footwear made in China on the commercialization of footwear in the company "EMCOMER SA", Peru, in 2018. The study had a mixed approach with descriptive scope, applied type and design.

Research was not experimental. The population was made up of 180 store managers and 5 division managers of the EMCOMER company. The results of the survey applied to the store administrators and the interviews with the managers allowed to validate the general hypothesis that indicated that the imports of footwear made in China had a negative and significant impact on the commercialization of footwear in the company "EMCOMER SA" during 2018, affecting the competitiveness factors of the company, based on costs, processes and budgets.

Coming to the conclusion that during 2018 the EMCOMER company increased its costs by 4%, the processes were less efficient due to the decrease in production and the purchasing budget decreased by 5% compared to the previous year, all this due to the increase in footwear imports.

Keywords: import, marketing, competitiveness, costs, process and budget.

INTRODUCCIÓN

La investigación titulada, el impacto de la importación de calzado hecho en China en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER SA” en el Perú en el 2018, analiza el impacto que producen las importaciones de calzado hechos en China en la empresa “EMCOMER S.A” identificando las consecuencias que afrontó la empresa en el año 2018.

La introducción de nuevos competidores y producto sustituto (calzados sintéticos), a nivel mundial por los países asiáticos y a la disminución del poder adquisitivo medio, el consumo de calzado ha ido desplazándose hacia un producto más económico, favoreciendo las importaciones de productos provenientes de países emergentes, especialmente de China y de Brasil, generando un proceso recesivo en las empresas fabricantes del calzado, y encontrando dificultades para acceder a nuevos mercados.

En el caso de la industria de calzado en el Perú se ha visto afectada con la llegada del calzado procedente de China al país, el cual la mayoría de las veces es sintético, hecho de materiales poco resistentes, de baja calidad y mala confección que dura muy poco y resulta en algunos casos hasta perjudicial para la salud, a pesar de esto por su bajo costo en el mercado se convierte más accesible a las personas.

Según información publicada en el portal de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT (2017), el Perú importa de China US\$ 8,394 millones, el cual representa el 19% del total de las

importaciones nacionales, de dicha cifra el calzado hecho en China aporta en US\$ 83.2 millones, en solo 6 años el calzado ha presentado un crecimiento de 73%.

En la tabla 1 se muestran los principales países exportadores de calzado al Perú, siendo China el país principal proveedor de calzado.

Tabla 1
Principales países exportadores de calzado al Perú en el 2017

País	Valor importado (miles de dólares)	% Participación
China	\$200,238	54%
Vietnam	\$69,472	19%
Brasil	\$37,534	10%
Indonesia	\$25,811	7%
Camboya	\$7,056	2%
India	\$5,908	2%
Ecuador	\$4,014	1%
Italia	\$2,641	1%
Zona franca	\$2,556	1%
Otros	\$14,088	4%
Total	\$369,318	100%

Fuente: Ministerio de la Producción (2017)

Asimismo, el diario La República (2017) publica que el crecimiento de las importaciones de calzado hecho en China se ha traducido, finalmente, en una disminución en las ventas de calzado peruano hasta un 50%, ocasionando grandes pérdidas en la industria del calzado, ante este problema y la posible practica de dumping desde el 2000 INDECOPI ha implementado medidas antidumping, con el propósito de reducir el impacto que tiene el ingreso de calzado subsidiado procedente de China al mercado, esta medida permanecerá vigente hasta el 2020. Sin embargo, las aplicaciones de las medidas de antidumping no han mejorado la competitividad de la industria del calzado hecho en Perú, según indica COMEXPERU (2016), estas medidas limitan el libre comercio, afectando, a su vez, a los importadores peruanos de calzado por casi

20 años.

Por otro lado, la Sociedad Nacional de Industrias, SNI (2018) señala que la producción nacional de calzado en el Perú está destinado básicamente al mercado interno, teniendo mayor demanda por parte del sector construcción con 34.4%, servicios de protección y seguridad con 8.9%, limpieza, servicios de apoyo a edificios y mantenimiento de jardines con 7.0%, así como el orientado al consumo personal.

Según el Ministerio de Producción (2016) las empresas productoras de calzados se encuentran concentradas en microempresas con un 96.7%, 3.2% en pequeñas empresas y 0.1% son medianas y grandes. La Sociedad Nacional de Industrias (2018) complementa la información señalando que las microempresas se dedican a la fabricación de zapatillas, calzado retro, calzado de vestir y escolar; mientras tanto las pequeñas empresas fabrican calzado de goma, zapatillas, calzado para damas y caballeros, botas de PVC y calzado de plástico, por último, las medianas y grandes empresas enfocan su producción a calzado de goma y cuero, calzado de vestir, mocasines, zapatillas de goma y cuero.

La industria de calzado peruano produce calzado de cuero con mayor calidad y diseños modernos, y más del 95% de la producción de calzado es elaborada con el mejor cuero y no tienen comparación con los fabricados de material sintético de poca duración y de baja comodidad, sin embargo, una de las características del sistema de producción de calzado en el Perú es su intensiva mano de obra, situación que ha dado pie al surgimiento de muchos fabricantes con sistemas de producción obsoletos y con niveles muy bajos de productividad. Pues la maquinaria utilizada por el sector es básicamente de

importación, ya que la nacional es más cara y de inferior calidad y la mano de obra calificada con alta especialización y habilidad manual, pero que carecen de capacitación técnica son los problemas que se suman al de la importación de calzado procedente de China.

Según la SIN (2018) la concentración de empresas productoras de calzado en el Perú se ubica en cuatro departamentos, Lima, ocupa el primer lugar concentrando el 42.2% de los fabricantes de calzado, en segundo lugar, se encuentra el departamento de La Libertad teniendo como su principal representante a la ciudad de Trujillo con 27.2%, seguido de Arequipa con 9.4% y Junín (Huancayo) 3.5%.

Considerando la información señalada en el párrafo anterior la presente investigación delimita su campo de estudio en la empresa “EMCOMER S.A” a fin de determinar ¿cómo impacta la importación de calzado hecho en China en la comercialización de calzado de la empresa EMCOMER.S.A, en el 2018?

Con el propósito de evaluar y dar a conocer cómo la importación de calzado hecho en China repercute en la producción a fin de generar nuevos conocimientos para elevar la gestión de estrategias, promover la capacitación de nuevos esquemas de negocios y tecnologías, así como del financiamiento para elevar la competitividad en el sector calzado.

Para alcanzar el propósito de la investigación se planteó como objetivo general determinar el impacto de la importación de calzado hecho en China en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER SA” en el Perú, en el 2018. Debido a la complejidad del objetivo general , este se desagregó en tres objetivos específicos: primero establecer cómo los aranceles de la importación de calzado hecho en China impactaron en la comercialización del calzado en la

empresa “EMCOMER SA”, segundo, determinar la incidencia del Tratado de Libre Comercio con China en la comercialización de calzados en la empresa EMCOMER, SA y, finalmente, evaluar cómo las tasas antidumping de la importación de calzado hechos en China afectaron la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER SA”. Asimismo, la investigación pretende validar la hipótesis general “la importación de calzado hecho en China impacta de manera negativa en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER S.A” afectando los factores de la competitividad de la empresa, basado en los costos, procesos y presupuestos en el 2018”.

Asimismo, la presente investigación encuentra su justificación por las siguientes razones:

- **Justificación teórica:** basada en la teoría de la ventaja comparativa y la teoría del comercio justo.
- **Justificación aplicativa o práctica:** basado en el diseño de una alternativa que permita contrarrestar el impacto de las importaciones de calzado procedentes de China.
- **Justificación valorativa:** con la estrategia de mejora continua que permitirá incrementar la producción, dando oportunidad de empleo, etc.
- **Justificación académica:** adquisición y mejora de conocimientos en carrera de Negocios Internacionales, dada las implicancias de comercio exterior, importación, investigación de mercados, inteligencia comercial, entre otros.

Basado en las premisas anteriores, la investigación es importante, ya que ésta permitirá conocer que el mercado de calzado en el Perú se encuentra en una constante lucha por ser competitivo. Pues, este sector, en los últimos años

ha sufrido una fuerte competencia por el ingreso de calzados procedentes de China.

Además, el trabajo tiene relevancia, porque las empresas peruanas productoras y comercializadoras juegan un rol importante en la economía del país por su participación y la generación de puestos de trabajo

Por todo ello, el desarrollo de la tesis es completamente viable, pues se cuenta con todos los recursos necesarios para su ejecución y culminación, entre ellos los recursos humanos, materiales, económicos; así como información relevante.

Por otro lado, la limitación que presentó el estudio fue en relación a la poca disponibilidad de tiempo y desconfianza de los participantes de la muestra para la aplicación de los instrumentos de investigación, sin embargo, ésta fue superada debido a que la investigadora labora en la empresa “EMCOMER S.A” y pudo superar esta limitación con una charla informativa obteniendo el consentimiento para el recojo de los datos, pero cabe señalar que cuando no tenemos el vínculo laboral en una empresa privada es muy difícil el acceso y el recojo de la información por lo que sería un limitante. Sin embargo, los resultados de la presente investigación pueden ser generalizados a empresas que tienen las mismas características y que se dedican a la fabricación y comercialización de calzado en el Perú.

En tal sentido, la investigación tuvo un enfoque Mixto, pues recogió información cualitativa y cuantitativa, utilizando dos técnicas para el procesamiento de la información: Una cualitativa y dos cuantitativas, lo que permitió un mejor análisis de los datos recolectados. Además, la investigación tuvo un alcance descriptivo, trabajando con dos muestras representativas 123

jefes de tienda y de 10 gerentes. En el caso de los gerentes por su recarga agenda de trabajo, la empresa sólo permitió la participación en las entrevistas a 5 de ellos.

Respecto a la estructura de la investigación ésta se diseñó en cinco capítulos, los cuales se detallan a continuación:

En el primer capítulo se presenta todo lo relacionado al marco teórico, antecedentes relacionados al tema de investigación que se está tratando, bases teóricas y las palabras claves que son estudiadas a lo largo de la investigación.

En el segundo capítulo se enumeran las hipótesis y variables de la investigación, además de la definición operacional de cada una de las variables planteadas en la investigación.

En el tercer capítulo se describe la metodología que se aplicó en la investigación, así como el tipo, el diseño, las técnicas empleadas en el trabajo de campo.

Los resultados se presentan en el cuarto capítulo, así como análisis estadísticos e interpretación dando respuesta a los problemas y objetivos planteados en la investigación

En el quinto capítulo se señala la discusión de los resultados considerando el análisis, comparación e interpretación de los resultados en correspondencia a las bases teóricas y antecedentes de otros estudios obtenidos en la investigación.

Finalmente, se enumeran las conclusiones a las que se arribó al término de la investigación y se exponen las recomendaciones, así como las referencias y los anexos.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

A continuación, se presenta un análisis de diferentes estudios y bases teóricas relacionado con las variables de la presente investigación, los cuales permiten desarrollar el marco teórico del estudio.

1.1 Antecedentes de investigación

a. Antecedentes nacionales

Bustamante, C., Pérez, O., Vallejos, C. y Noriega, L. (2017), en la tesis *“Planeamiento estratégico para la industria peruana del calzado”, presentado en la Universidad Pontificia Católica del Perú proponen un Planeamiento Estratégico de la Industria del Calzado en el Perú*, con el objetivo de impulsar un desarrollo económicamente sostenible dentro de un horizonte de 10 años. El plan estratégico es la consecuencia de un análisis exhaustivo de los factores externos e internos de la industria del calzado, que permitieron identificar las brechas de éxitos y las principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la industria. Del mismo modo, a partir de la elaboración de diferentes matrices, se consiguió establecer las estratégicas retenidas o principales para cumplir los objetivos a largo plazo y a corto plazo, con el fin de poder alcanzar la visión trazada.

Las estratégicas propuestas en el planeamiento estratégico se centran en la conformación de clúster en el norte, centro y sur del país con el fin de ofrecer productos de mayor valor agregado, obtener financiamiento para la inversión en infraestructura, equipos, tecnología, investigación, desarrollo y capacitación con el objeto de aumentar la eco eficiencia de sus procesos productivos (productividad y protección del medio ambiente) e incrementar la participación

del mercado a nivel nacional y latinoamericano.

En la etapa de la implementación del planeamiento estratégico, es indispensable la participación activa del Estado peruano, para que desde esta perspectiva se logre fomentar la formalización de las empresas de la industria del calzado y se promueva la conformación de clúster y de este modo impulsar la construcción de centros de innovación y tecnología en Lima y Arequipa, con la finalidad de lograr ser una industria competitiva. Por otra parte, el Estado peruano debe implementar políticas arancelarias y de protección antidumping con el objeto de contrarrestar productos de empresas transnacionales que ingresen al mercado nacional con subsidio de sus gobiernos.

Camargo, J.C (2016), presenta en la Universidad Ricardo Palma una tesis titulada "*Impacto del TLC con China en el desarrollo comercial del Perú periodo 2010 - 2013*". El objetivo general de la investigación consistió en evaluar el TLC Perú-China y su impacto en la estructura del comercio exterior del Perú en el período 2010 – 2013. Desarrolla cómo el TLC firmado con China ha impactado en la actividad de exportación del comercio exterior del Perú, evaluar si el nivel de las importaciones procedentes de China se mantiene o se ha incrementado con la firma del TLC, así como explicar si la actual Balanza Comercial, entre Perú y China, es deficitaria o arroja un superávit para el Perú. Tuvo un enfoque metodológico cuantitativo, aplicando la correlación entre variables de estudio a través de sus indicadores, y con diseño no experimental, como resultado de la investigación, a partir del análisis de la información procesada, se determina que hay una influencia negativa entre las variables de estudio del TLC, entre China y Perú. Se concluye que no hay inversión significativa de China en el Perú en Investigación y Desarrollo, que se necesita diversificar la producción para

exportaciones de productos no tradicionales, que se requiere mayor explotación de los temas relativos a la cooperación minera e industrial, y que falta decisión para promover una agresiva política de mayor inversión China en el Perú.

Hilario, E. (2016), en su tesis "*Tasas compensatorias antidumping y la importación de calzado chino hacia el mercado peruano en el período 2010-2015*", presentada en la Universidad César Vallejo pretende identificar de qué manera afectan las tasas compensatorias antidumping a la importación de calzado chino. Para el cual se analizó las importaciones de calzado chino hacia el mercado peruano en el período 2010-2015. Asimismo, la investigación tuvo como objetivos específicos: visualizar el comportamiento de las importaciones de calzado y medir el efecto de las tasas compensatorias antidumping. Se utilizó un diseño descriptivo y se aplicó la técnica de revisión documentaria. La investigación sirvió para poder demostrar que las tasas compensatorias antidumping no afectan las importaciones de calzado chino en su totalidad, por lo cual se investigó sólo las partidas afectadas.

Dávila, F. y Miñano, D. (2016), presentaron en la Universidad Privada del Norte la tesis "*Importación de calzado chino y su repercusión en la producción de las MYPE del Programa Compras a MyPerú en La Libertad 2013-2016*", el objetivo general fue determinar en qué medida las importaciones de calzado chino repercuten en la producción de las MYPE de calzado que participaron en el Programa Compras de MYPERU en el departamento de La Libertad durante el período 2013-2016. El estudio buscó proponer una alternativa que permita contrarrestar la disminución en la producción de calzado nacional y la creciente oferta de calzado importado proveniente especialmente de China. En cuanto a la metodología es una investigación básica y, según el diseño es una

investigación no experimental – longitudinal. Para ello se evaluó una población de 633 empresas, siendo el tamaño de la muestra de 61 empresas; asimismo, para la recolección de datos se utilizó la entrevista a especialistas y base de datos del programa Compras a MYPERU. Los resultados fueron que el 57% de las empresas que suministraron al Programa Compras a MYPERÚ poseen un proceso de fabricación artesanal e industrial (mixto), seguida de 28% en la modalidad artesanal, y en menor proporción se encuentra el proceso de fabricación industrial con 15%. En base a los resultados, se concluyó, que las empresas que participaron en el programa Compras a MYPERÚ, se vieron afectadas negativamente en su producción y ventas debido al ingreso de calzado chino, escases de mano de obra calificada y el incremento del precio del cuero nacional, etc., razón por la cual, se deben tomar diversas medidas de contingencia para contrarrestar dicho impacto y proteger la industria nacional.

Azabache, M. y Polo, J. (2014), realizaron una investigación en la Universidad Peruana del Norte sobre las *“Estrategias de internacionalización para la exportación del calzado de la empresa Calzado Paredes SAC al país de Chile en el periodo 2014-20019”*. El objetivo principal de la tesis fue proponer estrategias de internacionalización para la exportación del calzado de la empresa Trujillana Calzados Paredes S.A.C. y promover la apertura a mercados internacionales, a través de una preselección de mercados entre ellos: Ecuador, Estados Unidos, Canadá, Chile y República Dominicana, los cuales vienen siendo los principales destinos de las exportaciones peruanas de calzado en los últimos 5 años, teniendo como resultado a esta investigación al país de Chile; este mercado es interesante por poseer una economía estable, acuerdos

económicos vigentes con el Perú, además, resulta ser más accesible realizar negocio con este por su entorno transparente, bien regulado y políticamente estable. Para determinar qué estrategias de internacionalización deben ser empleadas, se toma como referencia el reconocimiento y emprendimiento del sector calzado a nivel nacional en la Región La Libertad, especialmente en la ciudad de Trujillo, teniendo como base de información a las empresas exportadoras de esa ciudad. Las estrategias propuestas son de diferenciación y de penetración de mercados, a través de ellas la empresa Calzados Paredes S.A.C. tendrá una mejor visión comercial y permitirá la apertura hacia el mercado chileno, desarrollando un producto de calidad hacia un mercado cada vez más exigente, identificando las necesidades del segmento al cual el calzado va dirigido.

b. Antecedentes internacionales

Cubillo, E. (2014), presentó en la Universidad de Guayaquil, Ecuador un estudio titulado "*Proyecto de inversión para la instalación de una fábrica de calzado en la ciudad de Guayaquil*". La investigación analiza la situación del sector del calzado en el país a través de la política comercial para la protección de la industria nacional; cuyo objetivo principal es de restringir los bienes de consumo importados, con aranceles altos, la aplicación de salvaguardias, con la utilización de estas medidas, han permitido disminuir tanto el ingreso como el consumo de bienes importados, por bienes afines producidos internamente, como es el caso del calzado.

Morones, A. (2014), presentó en el Colegio de la Frontera Norte, Tijuana-México una investigación sobre el "*Impacto de las Importaciones de Calzado de China en el Nivel de Empleo de la Industria en México*", la tesis analiza la

competencia de México y China en la industria del calzado, bajo la perspectiva de las teorías de competitividad de Porter y del consumidor. Siendo, el objetivo general determinar el impacto de las importaciones chinas en el nivel de empleo de la industria manufacturera durante el período 2007-2012. En el aspecto metodológico se presentan los métodos y modelos utilizados para el análisis cuantitativo de la situación de la industria. El resultado fue que, de acuerdo con la CICEG, el precio promedio del calzado registró un aumento de 18.63 dólares a 21.63 en 2012, lo cual demuestra una mejora en el producto, con un mayor valor agregado y de calidad. Es así que con el conjunto de estrategias planteadas se viene obteniendo buenos frutos en la industria en general.

Arribo a la conclusión que para el período 2007-2012 el calzado mexicano y chino no son sustitutos, sino independientes, y que las importaciones chinas vienen a suplir la demanda interna no cubierta por la oferta nacional. Por lo tanto, el incremento de importaciones no ha tenido un impacto negativo en la demanda ni en el nivel de empleo de la industria nacional. Además, las estrategias del sector están encaminadas a la diferenciación y las exportaciones. Los empresarios del sector han desarrollado estrategias para mantener la innovación, que es la clave para la competitividad internacional.

Salcedo, C. (2012), presenta en la Universidad Antonio de Nebrija, Bogotá, Colombia un estudio sobre la *“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”*. La investigación doctoral tuvo como objetivo formular una estrategia que lleve a reducir los altos niveles de informalidad que se presentan en el sector calzado de la ciudad de Bogotá, Colombia. Se propone involucrar a los sectores gubernamental, académico, financiero y gremial como actores que deben trabajar en conjunto para tener éxito en la formalización de

las empresas. Se realiza un análisis prospectivo con la aplicación de un cuestionario Delphi a 21 expertos, en el cual se recogieron las opiniones de los mismos en temas de formalización y el futuro del sector calzado bogotano en el mediano plazo.

1.2 Bases teóricas

1.2.1 Definición de Importación

Mucho se ha escuchado sobre este término, principalmente en el mundo de los negocios a nivel internacional. Tal es así que, las importaciones, en términos generales, vendría ser aquellos bienes y servicios introducidos dentro de un país por medio del comercio.

La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria y Aduanera, sobre importación, SUNAT, (2016) precisa que el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubiere y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras.

Bajo esta premisa, se señala que la importación es un acuerdo entre dos partes, donde uno negocia bienes o servicios para enviarlos al destino señalado por el otro. Tal acuerdo comercial tiene que regirse por las leyes de intercambio comercial a nivel internacional. En suma, adquisición de bienes y servicios en el exterior; a los cuales se llama generalmente, como artículos importados.

1.2.2 Características de la importación

En la importación, el bien o servicio es recibido de otra parte del mundo, con fines comerciales.

Al respecto, Jiménez, F. (2010), se señala que las importaciones dependen directamente del nivel del ingreso o del producto. Cuando la producción aumenta, el empleo de los factores aumenta y quizá algunos de estos sean importados. Además, los ingresos generados por la producción pueden gastarse parcialmente en bienes de consumo y bienes de capital importados. Esta relación positiva entre el nivel de renta nacional y las importaciones es conocida como una función de importación.

Asimismo, como toda negociación, el precio de los productos es la que determina la finalización del comercio. La importación, en suma, es un comercio necesario, ya que ninguna nación ni ningún individuo, es capaz de producir todos los bienes que requiere para sobrevivir. La importación es necesaria para suplir una falta real.

1.2.3 La industria de calzado de China

A pesar de que la industria del calzado procedente de China afronta una competencia que se incrementa fuertemente con Vietnam y otros países del sudeste asiático, es aún el más grande exportador del calzado en el mundo; siendo nuestro país, uno de los países que importa en grandes volúmenes, principalmente, calzado para damas. La base de fabricantes de calzado en China es enorme, con muchas posibilidades para emprendedores y pequeñas empresas.

La mayoría de los fabricantes de calzados procedente de China se encuentran en las provincias del este de Fujian, Guangdong, Zhejiang y Jiangsu. Sin embargo, muchos proveedores de calzado en China no se enfocan de manera especial en exportar a mercados desarrollados, incluyendo los Estados Unidos, Europa, Australia y Nueva Zelanda.

También se señala, la mayoría de los fabricantes y compañías comerciales se enfocan principalmente en el mercado doméstico chino, o en otros mercados emergentes claves, como la India, Nigeria y Brasil. La calidad de los calzados en la industria China, no es de primordial importancia, como si lo es en la industria de calzado en los países desarrollados. Tal es así que los requisitos de calidad son generalmente mayores en los mercados desarrollados, comparados con los mercados en desarrollo.

Los proveedores de China están acostumbrados a fabricar productos de acuerdo a las especificaciones del cliente. Muchos fabricantes de China, y no sólo los fabricantes de calzado, carecen de lineamientos internos de calidad, en su mayoría como resultado de décadas de operación como proveedores OEM.

En suma, hoy en día, China ha dado un giro de 360° a toda la economía mundial con respecto a la competitividad, diversificación y reducción de precios. Tal es así que China, entre otras cosas, ha dedicado su tiempo a crear un amplio sector industrial dedicado al calzado para todo tipo de necesidades, gustos y moda.

1.2.4 La importación de calzado procedente de China en el Perú

Los países del Asia poseen el 87% de la producción mundial; siendo a nivel global China la que lidera el mercado con el 61%, luego se tiene a la India con 10%, Brasil y Vietnam (países que no pertenecen al continente asiático), son países con mayor producción con un 4%. (Tu interfaz de Negocios, 2017)

Según la Corporación del Cuero, Calzado y Afines (CCCA), el año 2017 se importaron 35 millones de pares de calzados, de los cuales 21 millones provienen de China (60%), una cifra superior a la registrada en el 2016 cuando los calzados de procedencia de China alcanzaban los 15 millones de pares,

especialmente, productos del grupo conformado por calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de material textil (US\$ 90,6 millones). Pero mucho más recientemente, en el 2017 se importaron US\$ 369 millones en zapatos y un 54% provienen de China.

1.2.5 ¿Qué es un arancel?

Un arancel es un impuesto o gravamen que se aplica solo a los bienes que son importados o exportados. El más usual es el que se cobra sobre las importaciones; en el caso del Perú y muchos otros países no se aplican aranceles a las exportaciones.

En el Perú los aranceles son aplicados a las importaciones registradas en las sub partidas nacionales del Arancel de Aduanas. La nomenclatura vigente es la del Arancel de Aduanas 2017, aprobado mediante Decreto Supremo N° 342-2016-EF, publicado el 16 de diciembre de 2016 y puesto en vigencia a partir del 01 de enero de 2017. El Arancel de Aduanas 2017 ha sido elaborado en base a la Sexta Recomendación de Enmienda del Consejo de Cooperación Aduanera de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) y a la nueva Nomenclatura ANDINA (NANDINA), aprobada mediante Decisión 812 de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), las cuales también entraron en vigencia el 01 de enero de 2017.

El Arancel de Aduanas del Perú comprende, en la actualidad, a 7790 sub partidas nacionales a 10 dígitos, las que se encuentran contenidas en 21 Secciones y 97 Capítulos; el Capítulo 98 corresponde a mercancías con algún tipo de tratamiento especial. La estructura del Arancel de Aduanas incluye el código de sub partida nacional, la descripción de la mercancía y el derecho *ad-valorem*. Los derechos *ad-valorem* son expresados en porcentaje, los que se

aplican sobre el valor CIF (*Cost, Insurance and Freight*, "Costo, Seguro y Flete") de importación.

1.2.5.1 Tipos de aranceles en el Perú

Existen dos tipos de aranceles, *ad-valorem* y los aranceles específicos.

A partir de la combinación de ellos, se genera el arancel mixto.

- Arancel *ad-valorem* es el que se calcula como un porcentaje del valor de la importación CIF, es decir, del valor de la importación que incluye costo, seguro y flete.
- Arancel *específico* es el que calcula como una determinada cantidad de unidades monetarias por unidad de volumen de importación.
- "Arancel *mixto*" es el que está compuesto por un arancel *ad-valorem* y un arancel específico.

En Perú, los niveles arancelarios *ad-valorem* aplicados a terceros países (nación más favorecida, NMF) para el 100 por ciento del universo arancelario son de tasas arancelarias de 0, 6 y 11 por ciento. Es de resaltar que el 70 por ciento de este universo arancelario, representando el 74 por ciento en términos de valor de las importaciones del año 2018, se encuentra sujeto a un arancel de cero por ciento, y el 100 por ciento de los bienes de capital. El arancel promedio nominal es 2,2 por ciento (el promedio ponderado por importaciones es de 1,8 por ciento) y la dispersión arancelaria es 3,6 puntos porcentuales. En virtud de la vigencia de los 19 acuerdos comerciales con los principales socios comerciales del Perú, los cuales han eliminado aranceles para el comercio bilateral o han ido reduciendo el arancel NMF según calendarios de desgravación; en el 2018 el arancel efectivo (recaudación arancelaria efectiva

como proporción del total del valor CIF de importaciones) fue de 0,9%, y se mantiene en el primer semestre del año 2019.

PERÚ: ESTRUCTURA ARANCELARIA

NIVELES ARANCELARIOS AD-VALOREM	SUBPARTIDAS NACIONALES		IMPORTACIÓN 2018 VALOR CIF		IMPORTACIÓN 2019 (Ene-Jun) VALOR CIF	
	N°	(%)	Miil. US\$	(%)	Miil. US\$	(%)
0	5,487	70.4	32,083.1	74.3	15,373.1	73.8
6	1,621	20.8	9,129.5	21.1	4,429.1	21.3
11	682	8.8	1,957.8	4.5	1,027.5	4.9
Total	7,790	100.0	43,170.4	100.0	20,829.6	100.0
PROMEDIO ARANCELARIO NOMINAL-SIMPLE				2.2	2.2	
DISPERSIÓN ARANCELARIA (DESVIACIÓN ESTÁNDAR)				3.6	3.6	
ARANCEL EFECTIVO 1_/				0.9	0.9	
ARANCEL PROMEDIO PONDERADO POR VALOR DE IMPORTACIONES				1.8	1.8	

1_/ Arancel efectivo = (Monto de recaudación Advalorem CIF / Monto de importación CIF)*100, con datos de importación de 2018 y 2019 (ene-jun).

Notas:

1) Elaborado en base al Arancel de Aduanas [2017], aprobado por Decreto Supremo N° 342-2016-EF (publicado el 16.12.2016) y modificatoria.

2) No incluye subpartidas del "Capítulo 98 Mercancías con tratamiento especial" del Arancel de Aduanas.

Figura 1 Estructura arancelaria del Perú

Fuente SUNAT-Ministerio de Economía y Finanzas

Actualmente, existe el Sistema de Franja de Precios, el cual incluye 48 subpartidas nacionales a 10 dígitos, relativas a azúcar, maíz, arroz y algunos lácteos, el cual permite aplicar aranceles específicos variables (en función de cuán por debajo del precio piso de la franja esté es el precio de referencia de importación internacional), así como realizar descuentos en el arancel *ad-valorem*, cuando el precio de referencia internacional supera el precio techo de la franja.

A partir del mes de diciembre del 2017, según el Decreto Supremo N° 371-2017-EF, se ha establecido que los derechos variables adicionales que resulten de la aplicación de lo dispuesto en el Sistema de Franja de Precios, sumados a

los derechos *ad valorem* CIF, no podrán exceder del 15% del valor CIF de la mercancía cuya sub partida nacional está incluida en el Anexo 1 del Decreto Supremo N° 103-2015-EF y modificatorias. Se han actualizado las Tablas Aduaneras del Maíz, Azúcar y Productos Lácteos y se ha prorrogado la vigencia de la Tabla Aduanera del Arroz aprobada por Decreto Supremo N° 152-2018-EF, hasta el 30 de junio de 2019, según Decreto Supremo N° 342-2018-EF publicado el 30 de diciembre de 2018.

Asimismo, para las sub partidas nacionales incluidas en la Tabla Aduanera del Arroz, se ha establecido que los derechos variables adicionales que resulten de la aplicación de lo dispuesto en el Sistema de Franja de Precios, sumados a los derechos *ad valorem* CIF, no podrán exceder de 20% del valor CIF hasta el 30 de junio de 2019, y no podrán exceder de 15% del valor CIF a partir del 01 de julio de 2019.

1.2.5.2 Política arancelaria del Estado

De acuerdo al artículo 74 y al inciso 20) del artículo 118 de la Constitución Política del Perú, la facultad de regular la política arancelaria corresponde al Poder Ejecutivo, siendo el Presidente de la República el que tiene la función de regular los aranceles. De acuerdo a la Ley Orgánica del Ministerio de Economía y Finanzas, éste ostenta la competencia en política arancelaria, la cual es determinada a través de Decretos Supremos.

Tabla 2
Descripción de las principales partidas arancelarias de calzado

Partida	Descripción de la partida
6401	Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares; ni se haya formado con diferentes.
6402	Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico
6403	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.
6404	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero textil
6405	. Los demás calzados
6406	Partes de calzado(incluidas las partes superiores fijadas a las palmillas distintas de la suela, plantillas, taloneras y artículo similares a movibles, polainas y artículos similares, y sus partes

Fuente: Reporte-Sectorial de Calzado (2017)

1.2.5.3 El antidumping

El antidumping es una medida de defensa comercial que se lleva a cabo cuando un suministrador extranjero practica precios inferiores a los que aplica en su propio país. Esta práctica es conocida como dumping.

El dumping tiene un objetivo discriminatorio sobre los precios, con la intención de dejar al productor que lo ejerce en una posición monopolística, con la expulsión de los productores locales o a los posibles competidores internacionales. Además, el dumping evita nuevas líneas empresariales que podrían aparecer sin la presión de éste.

Para paliar el grave daño que puede ocasionar esta práctica a la industria local, se impone algún tipo de derecho adicional, siempre con la

intervención de las autoridades competentes en dicha materia, que cubra los posibles perjuicios ocasionados en la industria por culpa del dumping.

Cabe resaltar que, para frenar la irrupción del calzado de procedencia de China, la Comisión de Dumping, Subsidios y Eliminación de Barreras Comerciales No Arancelarias (CDB) del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual de Perú (INDECOPI) interpuso varias medidas para determinadas partidas procedentes del país asiático. No obstante, aún no han dado como resultado una disminución en las importaciones desde China, por lo que se espera que se amplíe su plazo de vigencia

Tabla 3
Medidas antidumping interpuestas por Perú al calzado procedente de China Desglosada por partidas arancelarias

Partida arancelaria	Medida	Producto afectado	Vigencia
6402.20.00.00 6402.91.00.00 6402.99.90.00 6405.90.00.00	Derechos antidumping definitivos	Chalas y sandalias con la parte superior de caucho o plástico, u otros materiales.	31/01/2000 hasta 12/04/2019
6402.91.00.00 6403.91.90.00 6402.19.00.00 6402.20.00.00 6402.99.90.00 6405.10.00.00 6403.99.90.00	Derechos antidumping definitivos	Determinado tipo de calzado (excepto sandalias y chalas) con la parte superior de caucho o plástico y cuero natural.	31/01/2000 hasta 30/11/2021

Fuente: INDECOPI, 2017.

En la tabla 3 se observa que INDECOPI a través de la Comisión de Dumping, Subsidios y Eliminación de Barreras Comerciales No Arancelarias (CDB), dispuso desde el 30 de noviembre de 2016 mantener los derechos antidumping

a las importaciones de todas las variedades de calzado con la parte superior de caucho o plástico y cuero natural, originario de República Popular China, por un período de cinco años dicha medida hasta el 30 de noviembre de 2021, pudiendo ser renovados por un periodo adicional.

La empresa EMCOMER SA considera para la importación de calzado procedente de China las siguientes tasas arancelarias.

Tasa del Derecho Antidumping

SECCIÓN:	XII - CALZADO, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS, FUSTAS, Y SUS PARTES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTICULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES; MANUFACTURAS DE CABELLO
CAPITULO:	64 - Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos
64.03	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural. - Los demás calzados:
6403.99.90.00	LOS DEMAS CALZADOS CON PARTE SUPERIOR DE CUERO NATURAL

Las destinaciones de esta partida que no sean originarias del país materia de aplicación de derechos antidumping, requieren la declaración del Certificado de Origen.

Derechos Antidumping : Tasas por Productos

Vigencia	Fecha Inicio	Fecha Fin	RANGO			TASA		Fórmula de Cálculo
			Min.	Max.	Tipo	Cuantía	Tipo	
VIGENTE	30/11/2016	30/11/2021	0	3.25	-	5.76	-	-
VIGENTE	30/11/2016	30/11/2021	3.26	6.51	-	4.48	-	-
VIGENTE	30/11/2016	30/11/2021	6.52	9.77	-	3.21	-	-
VIGENTE	30/11/2016	30/11/2021	9.78	13.03	-	1.92	-	-
VIGENTE	30/11/2016	30/11/2021	13.04	16.29	-	.64	-	-

Figura 2 Tasa del Derecho Antidumping 6403

Fuente: SUNAT (2019)

Tasa del Derecho Antidumping

SECCIÓN:	XII - CALZADO, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS, FUSTAS, Y SUS PARTE PLUMAS PREPARADAS Y ARTICULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES; MANUFACTURAS DE CABELLO
CAPITULO:	64 - Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos
64.02	Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico. - Calzado de deporte:
6402.19.00.00	LOS DEMAS CALZADOS CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O PLASTICO DE DEPORTE

Las destinaciones de esta partida que no sean originarias del país materia de aplicación de derechos antidumping, requieren la declaración del Certificado de Origen

Derechos Antidumping : Tasas por Productos

Vigencia	Fecha Inicio	Fecha Fin	RANGO			TASA		Fórmula de Cálculo
			Min.	Max.	Tipo	Cuantía	Tipo	
VIGENTE	30/11/2016	30/11/2021	0	1.75	-	5.72	-	-
VIGENTE	30/11/2016	30/11/2021	1.76	3.51	-	4.43	-	-
VIGENTE	30/11/2016	30/11/2021	3.52	5.27	-	3.17	-	-
VIGENTE	30/11/2016	30/11/2021	5.28	7.03	-	1.9	-	-
VIGENTE	30/11/2016	30/11/2021	7.04	8.79	-	.63	-	-

Figura 3 Tasa del derecho Antidumping 6402

Fuente: SUNAT (2019)

Es importante precisar que INDECOPI, a través de la Comisión de Dumping, Subsidios y Eliminación de Barreras Comerciales No Arancelarias (CDB) informó que desde el 13 de abril de 2019, dos tipos de calzados procedentes de China ya no pagan derecho antidumping para ingresar al Perú, es decir, quedaron suprimidos de impuestos las importaciones de chalas y sandalias con la parte superior de caucho o plástico, y suelas de distintos materiales dando cumplimiento a lo dispuesto en el Reglamento Antidumping (Decreto Supremo N° 004-2009-PCM), así como en lo estipulado en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Acuerdo Antidumping).

Tales normas disponen que todo derecho antidumping deberá ser suprimido en un plazo no mayor de cinco años, salvo que antes de la fecha de

expiración de las medidas, se haya iniciado un procedimiento de examen para revisar la vigencia de los derechos.

Ante esto los productores nacionales de calzado presentaron una solicitud para que se disponga el inicio de un procedimiento de examen por expiración de medidas (*'sunset review'*), a fin de evaluar la posibilidad de prorrogar la vigencia de los derechos antidumping antes mencionados. No obstante, la solicitud fue declarada inadmisibile por la CDB por adolecer de diversos requisitos establecidos en el Acuerdo Antidumping y en el Reglamento Antidumping.

En consecuencia, a partir de noviembre de 2021 todo tipo de calzado con la parte superior de caucho o plástico y cuero natural serán liberados de pagar impuestos al ingresar al Perú.

1.2.6 El Tratado de Libre Comercio Perú – China

Los Tratados de Libre Comercio y los Acuerdos de Asociación brindan. Es así que Perú y China suscribieron un Tratado de Libre Comercio en Pekín el 28 de abril de 2015, y ratificado por el Perú el 6 de diciembre de ese mismo año. Tal es así que el intercambio comercial de bienes es la relación económica que más se ha desarrollado entre Perú y China. (Torres, 2015, p.102)

Para iniciar a las negociaciones del TLC, China exigió que el Perú la reconozca como “economía de mercado”, exigencia que China siempre ha impuesto a los países con los que ha negociado acuerdos comerciales. El TLC Perú-China es el resultado de seis rondas de negociaciones. Se establecieron y se llegó a un acuerdo, en 15 mesas de trabajo. El sector calzado es uno de los sectores que fueron calificados como sensibles en el proceso de negociación del TLC con China, y se cuenta entre los que registran mayores niveles de

importación de productos de procedencia de China.

En una perspectiva de largo plazo, el vínculo económico con China ofrece oportunidades y desafíos para el Perú. Constituyen oportunidades, la singular importancia económica que China viene consolidando en la economía globalizada, y el objetivo nuestro de diversificar productos y mercados de exportación, e incorporar nuevas tecnologías. El desafío consiste en lograr una relación equitativa entre ambos países, que supere el viejo esquema de relación entre una economía primario-exportadora y una nación industrializada; y que exija a China lealtad en su comercio bilateral, y responsabilidad social y medioambiental en sus inversiones.

En suma, El TLC Perú-China “Es el acuerdo a través del cual se establece un área de libre comercio entre ambos países, en donde se otorgan preferencias arancelarias o mercancías que cumplan con el Régimen de Origen”. (MINCETUR, 2017, p.1). Este Tratado está vigente desde el 1 de marzo de 2010.

1.2.7 Definición de producción

La creación y procesamiento de bienes y mercancías, ha sido la preocupación del ser humano durante todos los tiempos; conociéndose ésta como producción.

Carro, M. y González, D. (2012) definen producción con dos criterios desde la mirada de la administración, como un criterio de eficacia que se refiere a la capacidad de una organización para suministrar los bienes demandados por su entorno respecto a economía, cualquier forma de actividad que añade valor a bienes y servicios, incluyendo creación, transporte y almacenamiento hasta su uso. (p.3)

De ésta, se considera como uno de los principales procesos

económicos; medio por el cual el trabajo humano crea riqueza. Los materiales o recursos utilizados en el proceso de producción se denominan factores de producción. Es así que cualquier bien o servicio surgido de un proceso de producción es su “producto”. Los productos son quienes diseñan el proceso de producción, o más concretamente, quienes definen las acciones que deben desarrollarse para poder obtenerlos.

La teoría de la producción estudia los factores o recursos, las acciones, y los resultados o productos. El concepto de producción también abarca a los cambios “de modo”, “de tiempo”, “de lugar” o de cualquiera otra índole provocados en los factores con similar intencionalidad de agregar valor.

Conceptualmente, una acción productiva es cualquier actividad o tarea desarrollada en el marco de un proceso de producción.

Cartier, E. (2003) define el proceso de producción como “un sistema de acciones dinámica-mente interrelacionadas orientado a la transformación de ciertos elementos “entradas”, denominados factores, en ciertos elementos “salidas”, denominados productos, con el objetivo primario de incrementar su valor, concepto éste que está referido a la “capacidad para satisfacer necesidades”. (p.6)

Al respecto, se precisa que los factores o recursos productivos son bienes o servicios utilizados para desarrollar las acciones que componen un proceso de producción. Ninguna acción de un proceso de producción puede desarrollarse sin que exista consumo de factores. Aquí también se puede precisar que en un proceso de producción puede reconocerse, tanto factores externos como internos.

1.2.7.1 Gestión de procesos

La gestión de procesos, es una filosofía que, acompañada de tecnología, permite gestionar de manera integral la organización, administrando mejor la carga de trabajo entre las diferentes áreas (Virtual Pro 2012), además, se entiende como la actividad que permite establecer la forma en que se utilizan los recursos para obtener productos de calidad. Asimismo, varios autores coinciden que es la tendencia es al diseño, funcionamiento y manejo de sistemas de actividad humana, que trascienden de ámbito de la empresa (Acebedo Borrego y Linares Barrantes 2012).

1.2.7.2 Procesos de producción

Es un conjunto de actividades mediante las cuales uno o varios factores productivos se transforman en productos. La transformación crea riqueza, es decir, añade valor a los componentes o inputs adquiridos por la empresa. El material comprado es más valioso y aumenta su potencialidad para satisfacer las necesidades de los clientes a medida que avanza a través del proceso de producción, es necesario que en los procesos se identifiquen todos los inputs que se utilizan para obtener los outputs. Todos los procesos se componen de tareas, flujos y almacenamiento. Dentro de las tareas se tienen las esenciales, auxiliares, de apoyo, superfluas; en los flujos de producción existen el estático, funcional, secuencial (Fernández, Fernández y Avella 2006) y, según estos mismos autores se establece una tipología de sistemas: producción por proyectos, artesanal, en masa, continua, por lotes, producción justo a tiempo (Jit).

Para que la producción se realice de manera eficiente, se sugieren los siguientes métodos y disposición de la planta:

- Identificación de los cambios internos y externos,
- transformar los cambios internos a externos,
- facilitar el mecanismo de apertura, eliminar cambios innecesarios o ejecutarlos en paralelo (Muñoz 2009).Estos métodos deben ser debidamente observados y acatados para lograr una productividad apropiada.

La función de producción se define como el proceso de transformación de los factores en productos que generan valor agregado luego de la adquisición, recepción y almacenamiento de materias primas. Los procesos son un conjunto de operaciones a través de las cuales los factores se transforman en productos que pueden ser bienes físicos o servicios (D'Alessio 2002).

1.2.7.3 Costos de producción

El costo es la acumulación de los elementos necesarios para obtener los productos terminados, que según los requerimientos de análisis pueden ser identificados como materias primas, mano de obra y costos indirectos; o, según su comportamiento se los identifica como fijos, que no dependen del nivel de producción y que solo pueden eliminarse cerrando (Pindyck y Rubinfeld 2009) y variables, que se generan con la producción.

El costo total es el valor de mercado de los factores que utiliza una empresa en la producción (Mankiw 2007). Si no se ha logrado definir bien los procesos de producción, los costos de producción se elevan.

Hasta USD 50.000 puede costar el que un empleado deje su posición y deba ser reemplazado por otro, según análisis de la empresa Evaluar.com, por los costos de liquidación, inducción, impacto en el clima laboral (Revista Líderes 2014). El coste variable medio se lo obtiene de la relación ente los costos variables y las unidades producidas; cuando el costo total medio a largo plazo

disminuye conforme aumenta la producción, se dice que hay economías de escala. Cuando el costo total medio a largo plazo aumenta conforme aumenta la producción, se dice que hay economías de escala, que significa producir cada unidad de producto adicional con costos superiores. Si el costo total medio a largo plazo no varía cuando cambia el nivel de producción, se dice que hay rendimientos constantes de escala (Mankiw 2007).

1.2.7.4 Indicadores de productividad

Las más importantes son la productividad total, que es el nivel máximo de producción que se puede fabricar con una determinada cantidad de factores productivos. La productividad media es la productividad total dividida por la cantidad utilizada del factor productivo y la productividad marginal es la variación de la producción total dividida por la variación del trabajo (Baye 2006), es importante considerar todas estas medidas de la productividad.

Se considera que es un factor determinante para lograr la competitividad sostenible en el largo plazo, ya que el uso eficiente de los recursos se convierte en un mayor nivel de salarios para los trabajadores, mayores retornos para los inversionistas y mayores contribuciones al Estado.

1.2.8 Antecedentes históricos de la industria del calzado en el Perú

La industria del calzado ha existido desde que el hombre intencionalmente transformó la materia prima y la convirtió en un producto distinto de aquel del cual derivó. Esta actividad ha atravesado diferentes etapas, que le han convertido en un componente importante dentro del sector económico a nivel mundial.

El uso del calzado se remonta a la época antigua, donde los egipcios, fenicios y hebreos usaban sandalias y zapatillas de hoja de palma o papiro.

Además, usaron un tipo de zapatos hechos de pedazos de cuero cocidos, las cuales eran sujetadas a los pies por correas, que protegían los dedos de los pies y otros de suela gruesa escotados y punta levantada. A partir del siglo XII se comenzó a usar la bota o zapato de punta alargada, estrecha y sujeta al empeine del pie con hebilla o cordones. (Vásquez, 2015, p.57)

En este contexto empírico de evolución histórica de la industria del calzado es menester resaltar el papel que le tocó jugar en los distintos países del mundo ayer, hoy y seguramente que siempre; en los cuales el Perú, en general, y Lima metropolitana en particular no estuvo ajeno a la gran cantidad de repercusiones.

La industria del calzado forma parte de una cadena productiva que comienza con la crianza del ganado, la producción de cueros y concluye en la fase industrial. Según la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), existen 3.669 empresas dedicadas a la fabricación de calzado en Perú a finales de 2018. Este universo empresarial está compuesto por:

- Microempresas, con una capacidad de producción inferior a 40 pares al día y que suponen un 88% del total de las empresas de este sector. Concentran el 24% de la producción.
- Empresas pequeñas, con una capacidad productiva de 250 pares al día y que fabrican el 36% del total.
- Empresas medianas, capaces de fabricar unos 700 pares al día y que concentran el 40% de la producción nacional.

Normalmente, las micro y pequeñas empresas se agrupan en conglomerados o clústeres para mejorar su competitividad, poder lograr economías de escala, además de atender la demanda de la producción nacional y pedidos de grandes

clientes de una forma más eficiente.

En cuanto a la distribución geográfica de la industria, la producción está mayormente concentrada en tres ciudades: Lima, que responde por el 60% de la producción nacional; Trujillo, donde se produce un 20%; y Arequipa, con un 15%.

Asimismo, se pueden destacar cuatro conglomerados: Villa El Salvador y Rímac en Lima, El Porvenir en Trujillo y el clúster de Arequipa. Además, existen otros conglomerados de menor tamaño en otras localidades del país, como los de Huancayo y Puno.

A fin de realizar un análisis más detallado del volumen de producción nacional, el Ministerio de Producción (PRODUCE) distingue entre los siguientes tipos de calzado:

- Zapatos: calzado de vestir, generalmente fabricado en cuero o material sintético y con un leve taco en la suela.
- Zapatillas: término utilizado para el calzado de casa y para el calzado deportivo, fabricado en piel, lona y/o materiales sintéticos con suela de goma.
- Botas o botines: calzado que cubre el pie y parte del tobillo, puede llegar hasta la rodilla o la ingle.
- Sandalias: calzado abierto y ligero, con suela de caucho y poliuretano normalmente.

Tabla 4
Producción de Calzado en el Perú

Tipo de calzado	2017	2018	Evolución
Zapatos	1.228.583	1.181.265	-3,9%
Zapatillas	8.238.266	2.482.259	-69,9%
Botas, botines	3.129.530	2.932.785	-6,3%
Sandalias	1.140.564	957.748	-16,0%
Total	13.736.942	7.554.057	-45,0%

Fuente: Ministerio de la Producción - Viceministerio de MYPE e Industria.

Durante el periodo 2016-2018, las importaciones de calzado y partes superaron los 1.246 millones de USD. De esa cifra, el 92,4% provino de cinco países: China, Vietnam, Brasil, Indonesia e India. Durante el periodo 2016-2018, las exportaciones de calzado y partes ascendieron a 74,3 millones de USD debido a la limitada capacidad de las empresas peruanas para penetrar mercados internacionales, y a que las ventas foráneas entre países de la región, en muchas ocasiones, se realizan en el mercado informal o de contrabando. Por ejemplo, algunos expertos aseguran que el 80% del calzado arequipeño se exporta a Bolivia, pero de manera informal.

Edmundo Blas, presidente de la Cámara de Curtidores y Calzado de Trujillo (2018), alertó de que desde hace 9 años la producción de calzado en el Perú viene disminuyendo entre 60% y 70%, debido al calzado importado de bajo precio, que llega principalmente de China, seguido por Brasil.

1.3 Definición de términos básicos

- **Antidumping:** es una medida de defensa comercial que se lleva a cabo cuando un suministrador extranjero practica precios inferiores a los que aplica en su propio país.
- **Arancel:** Un arancel es un impuesto o gravamen que se aplica solo a los

bienes que son importados o exportados. El más usual es el que se cobra sobre las importaciones; en el caso del Perú y muchos otros países no se aplican aranceles a las exportaciones. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2018)

- **Capacidad adquisitiva:** Está determinado por la cantidad de bienes y servicios que pueden ser comprados con una suma específica de dinero, dado los precios de estos bienes o servicios. (Vásquez, 2015, p.60)
- **Clúster industrial:** Herramienta para el análisis de aquellos factores que permiten a una industria específica incorporar nuevos eslabones en su cadena productiva. (Vásquez, 2015, p.61)
- **Comercialización:** “es un sistema total de actividades empresariales encaminado a planificar, fijar precios, promover y distribuir productos y servicios que satisfacen necesidades de los consumidores actuales o potenciales”. Stanton (1969)
- **Competitividad:** Capacidad de generar mayor satisfacción de los consumidores fijado un precio o la capacidad de poder ofrecer un menor precio fijado en algunos factores. (Vásquez, 2015, p.61)
- **Desarrollo económico:** Proceso por el cual se aumenta el producto nacional bruto real per cápita de un país (PNB) o el ingreso durante un período de tiempo determinado con incrementos continuos en la productividad per cápita. (Vásquez, 2015, p.50)
- **Importar:** permite adquirir productos que en el país no se producen, que pueden ser más baratos, de mejor o menor calidad.
- **Importación:** consiste en el ingreso legal de mercancías de un país origen al país importador, principalmente para el consumo.

- **Incoterms:** son unas reglas creadas por la Cámara de Comercio Internacional cuya finalidad es delimitar con precisión las obligaciones de vendedores (exportadores) y compradores (importadores) en una compraventa internacional (Llamazares, O. 2011).
- **Innovación empresarial:** Mejora en el modelo de negocio que tiene una empresa y consiste en realizar grandes cambios organizacionales, productivos o tecnológicos con el fin de hacer el negocio más eficiente en el mercado. (Dávila y Miñano, 2014, p.92)
- **Intercambio comercial:** relación económica que se desarrolla entre dos o más países, basado en el intercambio de bienes a través de la importación y/o exportación. (Torres, 2015)
- **Microempresa:** Aquellas empresas que tienen hasta diez trabajadores y sus ventas anuales no superan las 150 Unidades Impositivas Tributarias. (Vásquez, 2015, p.64)
- **Presupuesto:** Un presupuesto es la estimación futura de las operaciones y los recursos de una empresa. Se elabora para obtener los objetivos económicos y financieros propuestos en un periodo determinado.
- **Producción:** se define como el proceso de transformación de los factores en productos que generan valor agregado luego de la adquisición, recepción y almacenamiento de materias primas. Los procesos son un conjunto de operaciones a través de las cuales los factores se transforman en productos que pueden ser bienes físicos o servicios (D'Alessio 2002).
- **Productividad:** Es la relación entre la cantidad de productos obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción. (Vásquez, 2015, p.64)

- **Producto per cápita:** Se utiliza para indicar la media por persona en una estadística social determinada. El uso más común es en el área de ingresos. (Vásquez, 2015, p.65)
- **Tasa arancelaria:** es el promedio de las tasas efectivamente aplicadas ponderadas por la proporción de importaciones de productos que corresponde a cada país asociado. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2018)
- **Tratado de libre comercio:** Un Tratado de Libre Comercio (TLC) es un instrumento legal (bilateral o de más partes) de carácter vinculante, es decir de cumplimiento obligatorio, que tiene como objetivo consolidar el acceso de bienes y servicios, favorecer la captación de inversión privada y contar con reglas estables para facilitar el flujo de comercio de bienes, servicios e inversiones entre los países firmantes. (Mincetur, 2018)
- **Ventajas competitivas:** Es el valor que una empresa es capaz de crear para sus clientes, en forma de precios menores a los de los competidores. (Dávila y Miñano, 2014, p.93)

CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES

El proceso del presente trabajo de investigación se puntualiza a través del siguiente sistema de hipótesis formuladas en base a los problemas y objetivos propuestos.

2.1. Formulación de hipótesis principal y derivada

Hipótesis principal

- Las importaciones de calzado hecho en China impactaron de manera negativa en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER S.A” en el 2018, afectando los factores de la competitividad de la empresa, basado en los costos, procesos y presupuestos.

• Hipótesis derivadas

- Los aranceles de la importación de calzado hecho en China impactaron de manera negativa en la comercialización del calzado en la empresa “EMCOMER SA” en el 2018.
- El Tratado de Libre Comercio con China incidió de manera positiva y en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER SA” en el 2018.
- Las tasas antidumping de la importación de calzado hecho en China afectaron de manera negativa en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER SA” en el 2018.

2.2. Variables y definición operacional

Las variables de la investigación son: Importación de calzado hecho en China y comercialización de calzado.

Variable 1: Importación de calzado procedente de China, la cual por su complejidad se ha desagregado en tres dimensiones y cada una de ellas serán medidas por tres indicadores:

Dimensión 1 de la variable 1: Aranceles mediada por 3 indicadores:

I1: Número de importaciones. Este indicador permite cuantificar el número de importaciones que tiene la empresa EMCOMER.

I2: Tipos de productos importados. Con este indicador se mide los tipos de productos que importa la empresa EMCOMER.

I3: Nivel de incremento de las tasas arancelarias. Este indicador permitirá medir cuánto han incrementado las tasas arancelarias.

Dimensión 2 de la variable 1: Tratado de Libre Comercio mediada por 3 indicadores:

I1: Número de restricciones del TLC. A través de este indicador se puede conocer cuáles son las restricciones del TLC con China.

I2: Nivel de competitividad. Con este indicador se mide el nivel de competitividad que tiene EMCOMER en el rubro del calzado.

I3: Número de importaciones del TLC. Este indicador permite medir el número de importaciones que se realizan con los beneficios del TLC con China.

Dimensión 3 de la variable 1: Tasas antidumping mediada por 3 indicadores:

I1: Nivel de crecimiento de las tasas antidumping. A través de este indicador, se mide el nivel de crecimiento de las tasas antidumping en el rubro del calzado.

I2: Número de medidas antidumping. Con este indicador se mide el número de medidas antidumping que tiene Perú y que afectan a EMCOMER.

I3: Tipos de medidas antidumping. Con este indicador se demuestra que tipos de medidas antidumping afectan a las importaciones que realiza EMCOMER.

Variable 2: Comercialización la cual por su complejidad se ha desagregado en tres dimensiones y cada una de ellas será medida por tres indicadores:

Dimensión 1 de la variable 2: Costos de importación mediada por 3 indicadores:

I1: Nivel de los costos de producción. A través de este indicador se medirá el nivel de los costos de producción de la empresa ENCOMER SA.

I2: Número de materiales importados. Con este indicador se conocerá el número de materiales importados de la empresa EMCOMER

I3: Nivel de pares importados. Este indicador permite conocer nivel de pares importados por la empresa EMCOMER.

Dimensión 2: Tipos de producción, mediada por 3 indicadores:

I1: Número de proveedores extranjeros. Este indicador va a permitir conocer el número de proveedores extranjeros con los que cuenta la empresa EMCOMER.

I2: Nivel de reducción de los costos de importación. Este indicador demuestra si el nivel de reducción de costos de la importación se ha realizado y si ha sido beneficioso para la empresa EMCOMER.

I3: Nivel de producción local. A través de este indicador se conocerá el nivel de producción local con el que cuenta la empresa EMCOMER.

Dimensión 3: Presupuesto de compras importadas, mediada por 3 indicadores

I1: Nivel de crecimiento de FOB. Este indicador demostrará el nivel de crecimiento del precio FOB en las importaciones.

I2: Número de tasas compensatorias antidumping. Este indicador permitirá conocer el número de tasas compensatorias antidumping que se tiene para la importación de calzado desde China.

I3: Porcentaje de margen de utilidad. A través de este indicador se medirá el porcentaje de margen de utilidad que ha tenido la empresa EMCOMER.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

Este capítulo presenta la parte operativa que sirve para organizar y ejecutar el trabajo de campo, en el cual se especifica el nivel, tipo y diseño de investigación a utilizar. Además, se definen los procedimientos para determinar la muestra que forma parte de la población en estudio; las técnicas e instrumentos de recolección de datos, el procedimiento y el análisis estadístico.

3.1. Diseño metodológico

A continuación, se enuncia la extensión y las etapas de las operaciones que se realizaron para obtener la información:

- **Enfoque**

El enfoque de la investigación es mixta, pues desarrolla un estudio cuantitativo y cualitativo para de esta manera recopilar mayor información de parte del objeto de estudio y obtener mayor eficacia en los resultados, la información recolectada permitió medir el impacto de la importación de calzado hecho en China en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER S.A” en el Perú durante el 2018.

- **Tipo**

La presente investigación es de tipo aplicada porque tiene como propósito el cambio y resolver problemas prácticos” (Del Cid, Méndez y Sandoval 2007, pág.17). En este caso, los resultados de la investigación servirán para que tomen las decisiones pertinentes para la realización de un adecuado plan de estrategias empresariales que permita revertir el impacto negativo de la importación de calzado procedente de China en la comercialización de calzado en el Perú.

- **Alcance**

El alcance de la investigación es Descriptivo, Hernández, et, al (2010) menciona que la investigación descriptiva es aquella que permite detallar algunos procesos o tendencias en un grupo determinado exponiendo sus características, propiedades y rasgos determinantes y particulares de una situación o realidad determinada, ya existente.

- **Diseño de la investigación: No experimental**

El presente estudio tendrá como estrategia un diseño no experimental, pues se observará el fenómeno en su contexto natural, para después analizarlo Hernández et al. (2010, p 204), el diseño de la investigación es no experimental, pues no se intenta manipular ninguna de las variables, simplemente se observarán los fenómenos tal y como suceden.

3.2. Diseño muestral

a) Población

La población estuvo constituida por los 180 administradores de las tiendas y 10 gerentes de división de la empresa EMCOMER. Asimismo, la población tuvo dos clasificaciones:

1. Administradores de las tiendas de la empresa EMCOMER.
2. Gerentes de división de la empresa EMCOMER.

Los criterios que se consideraron para la selección de la población fue que los administradores de las tiendas conocen cuánto ha afectado en las ventas en el 2018 la importación de calzado hecho en China y los gerentes fueron seleccionados para la realización de las entrevistas, ya que ellos conocen los problemas específicos por los que pasa EMCOMER ya sea en producción, compras y gerencia general.

b) Muestra

Para determinar la primera muestra de la población se aplicó el muestreo probabilístico aleatorio simple, con un nivel de confianza de 95% y un error de estimación del 5%.

La fórmula estadística que se utilizó para definir la muestra finita fue:

$$n = \frac{Z_{(1-\alpha/2)}^2 PQN}{E^2 (N - 1) + Z_{(1-\alpha/2)}^2 PQ}$$

Donde:

n = Tamaño de la población

Z= Valor Z, es el nivel de confianza que se establece.

E= representa el error absoluto o precisión de la estimación de la proporción.

P= Proporción de unidades que posee el atributo de interés.

Q=1-P

Valores Z:

Niveles de confianza:	α	$Z(1-\alpha/2)$		
90%	10%	Z(0.95)=	1.64485	
95%	5%	Z(0.975)=	1.95996	
99%	1%	Z(0.995)=	2.57583	

Para determinar de la muestra de los jefes de tienda se reemplazaron los datos

$$Z(0.975) = 1.95996$$

$$Z^2 = 3.84146$$

$$N = \text{N}^\circ \text{ de población} = 180$$

$$N-1 = \text{N}^\circ \text{ de población menos } 1 = 179$$

$$P = 0.5$$

$$Q = 1-P$$

$$E = \text{es } 100-0.975 \text{ (valor de } Z) = 0.005$$

$$E^2 = 0.005$$

$$\text{Reemplazando la fórmula: } n = 123$$

Por lo tanto, la muestra quedó determinada por 123 jefes de tienda.

Respecto a la segunda muestra se consideró en un inicio de la investigación 10 gerentes; debido a su recargada agenda de trabajo, la empresa sólo permitió la participación en las entrevistas a 5 de ellos relacionados a las áreas que afecta las ventas de la empresa EMCOMER, fueron gerentes y ex gerentes de dicha empresa quienes conocen a fondo la problemática de la empresa.

3.3 Técnicas de recolección de datos

En la investigación se usaron dos técnicas de recolección de datos: La encuesta y la entrevista a profundidad, cada una con su respectivo instrumento (Cuestionario y Guía de entrevista), con el objetivo de obtener la mayor información posible, para luego de un correcto análisis de datos, encontrar la mejor solución para la problemática de la investigación.

Tabla 5
Técnica / Instrumento de recolección de datos

Técnicas de recolección de datos	Instrumentos de recolección de datos
La encuesta	Cuestionario
La entrevista en profundidad	Guía de entrevista

Fuente: Hernández, et, al (2010)

A continuación, se describe, cada una de ellas:

a. Técnicas de recolección de datos

- **La Encuesta**

Mediante esta técnica de recolección cuantitativa, recolectaremos información importante, la cuales se obtendrán a través de preguntas abiertas y cerradas que realizaremos con el objetivo de obtener datos más objetivos.

- **La Entrevista a profundidad**

Esta técnica de investigación cualitativa, también será usada en nuestra investigación con el objetivo de obtener mayor riqueza en información, aquí encontraremos respuestas subjetivas por cada una de las personas entrevistadas.

- b. Instrumentos de recolección de datos.**

- **El Cuestionario**

Este instrumento es utilizado en a técnica de investigación cuantitativa de encuesta, constituido por preguntas abiertas y cerradas que permitan obtener la mayor información relevante posible de parte de la muestra.

- **La Guía de Entrevista**

Este será el instrumento que se utilizará en la técnica de investigación cualitativa de entrevista a profundidad, desarrollando una cantidad de preguntas abiertas, para obtener diferentes respuestas por parte de cada una de las personas entrevistadas.

3.3.1 Validez del instrumento

La validez del instrumento se realizó a través del criterio de juicio de tres (3) jueces especialistas que laboran en el área de Responsabilidad Social y Marketing. Según la validez de Aiken: 1985 es la extensión hasta el cual la prueba sirve a su propósito con respecto al grupo para el cual ha sido desarrollada.

En este caso, los expertos determinaron la pertenencia de los ítems, tomando en cuenta la matriz de consistencia (variables, dimensiones e

indicadores de estudio), el cual reunió las condiciones necesarias para su aplicación:

Tabla 6
Evaluación de instrumentos

N°	Instrumentos	Juez 1	Juez 2	Juez 3
1	Cuestionario	Aplicable	Aplicable	Aplicable
2	Guía de entrevista	Aplicable	Aplicable	Aplicable

Fuente: Elaboración Propia.

De acuerdo con los resultados obtenidos, todos los ítems son adecuados en función a la opinión y conocimiento de los especialistas. Ningún ítem fue eliminado, pero si hubo cambios en la estructuración de las preguntas (Información de los jueces – Anexo 4).

3.3.2 Confiabilidad del instrumento

Para medir la confiabilidad de los instrumentos se utilizó la prueba de coeficiente Alfa Cronbach en el SPSS 24. Según Hernández et al (2006), la confiabilidad es el nivel que llega a tener un instrumento al producir resultados coherentes y consistentes (p.40).

En ese sentido, los valores obtenidos se ubican en los niveles de confiabilidad precisados en la siguiente tabla:

Tabla 7
Valores de los niveles de Confiabilidad

Valores	Niveles de Confiabilidad
0.53 a menos	Confiabilidad nula
0.54 a 0.59	Confiabilidad baja
0.60 a 0.65	Confiabilidad moderada
0.66 a 0.71	Confiabilidad alta
0.72 a 0.99	Confiabilidad muy alta
1	Confiabilidad perfecta

Fuente: Hernández et al (2006)

Tabla 8
Análisis de confiabilidad del instrumento 1

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,732	27

Fuente: Alfa de Cronbach, resultados SPSS24.

El primer cuestionario acerca de la variable importación de calzado el Alfa de Cronbach ha estimado que las respuestas son altamente confiables con 0.732 según el cuadro de confiabilidad del Alfa de Cronbach.

Tabla 9
Análisis de confiabilidad del instrumento 2

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,802	27

Fuente: Alfa de Cronbach, resultados SPSS24.

El cuestionario 2 acerca de la variable producción de calzado el Alfa de Cronbach ha estimado que las respuestas son altamente confiables con 0.802.

3.3. Técnicas para el procesamiento de la información

Por tratarse de una investigación mixta, se usaron dos técnicas para el procesamiento de la información: Una cualitativa y dos cuantitativas, lo que permitió un mejor análisis de los datos recolectados. Las siguientes técnicas son:

- Técnica Cualitativa de Categorización

Esta se empleará para la entrevista a profundidad, con el objetivo de reducir y organizar por categorías cada uno de los datos recolectados.

- Técnica Cuantitativa de Descripción de variables

Esta técnica cuantitativa se usará con el objetivo de caracterizar y describir cada una de las variables.

- Técnica Cuantitativa de Análisis de relación de variables

Con esta técnica de análisis de datos cuantitativa se va a observar la relación entre una variable y la otra.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1. Resultados de la investigación

El trabajo de campo realizado permitió tener un panorama más claro acerca del tema que se está tratando, el cual es: El impacto de la importación de calzado hecho en China en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER SA” en el Perú en el 2018. A continuación, se detallan los resultados de los instrumentos aplicados:

4.1.1 Descripción de la muestra

La primera muestra estuvo compuesta por 123 los jefes de tienda de la empresa EMCOMER SA, 100 pertenecientes a la ciudad de Lima y 23 al interior del país. Estos jefes de tienda se encargan de administrar las tiendas, revisar las ventas, flujos de efectivo y colecciones que tienen para la venta, asimismo, como el análisis diario de los ingresos de las ventas.

A la muestra 1 se le aplicó dos cuestionarios de 27 preguntas con una escala de Likert, del 1 al 5, considerando 5 con totalmente de acuerdo y 1 en desacuerdo. Asimismo, en el caso de la segunda muestra constituida por los gerentes por su recarga agenda de trabajo, la empresa sólo permitió la participación en las entrevistas a 5 profesionales gerentes y ex gerentes relacionados a las áreas que afecta las ventas de la empresa EMCOMER S.A, los cuales conocen a fondo la problemática de la empresa.

4.1.2 Análisis descriptivo

A continuación, se va a proceder presentar el análisis descriptivo de los resultados de acuerdo a partir de los objetivos específicos para concluir con el objetivo general de la investigación para lo cual se usa el gráfico de barras para el enfoque cuantitativo y mapas estratégicos para el enfoque cualitativo.

OE 1.1: Establecer cómo los aranceles de la importación de calzado hecho en China impactaron en la comercialización del calzado en la empresa “EMCOMER S.A, en el 2018.



Figura 4: Resultados del indicador número de importaciones
Fuente: Resultados del cuestionario

La figura 4 presenta los resultados del indicador de la variable importación de calzado hechos en China, en la que se observa que más del 50% los jefes de tienda consideran estar de acuerdo que las importaciones de calzado se han incrementado con respecto al 2017, debido a que la empresa está priorizando las compras importadas a la nacional.

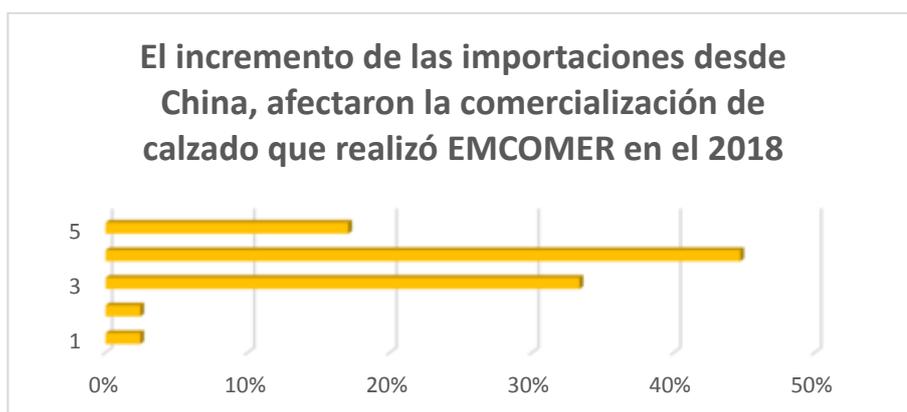


Figura 5: Resultados del indicador número de importaciones
Fuente: Resultados del cuestionario

En la figura 5 se observa que el 45% de los jefes de tienda señalan estar de acuerdo que el incremento de las importaciones ha afectado a la mayoría de tiendas y el 33% señala que solo afecto medianamente a la empresa.

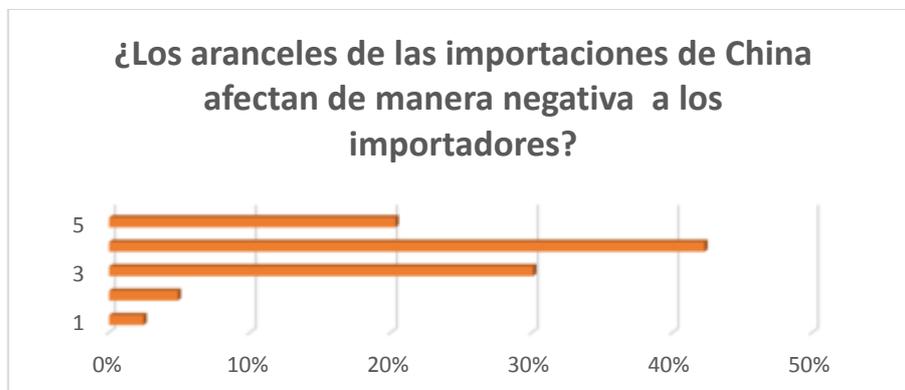


Figura 6: Resultados del indicador número de importaciones
Fuente: Resultados del cuestionario

En la figura 6 el cual pertenece al indicador número de importaciones, mide cómo afecta los aranceles en las importaciones se visualiza que un 42% de la población considera que los aranceles a las importaciones están siendo perjudiciales a los importadores en el Perú.

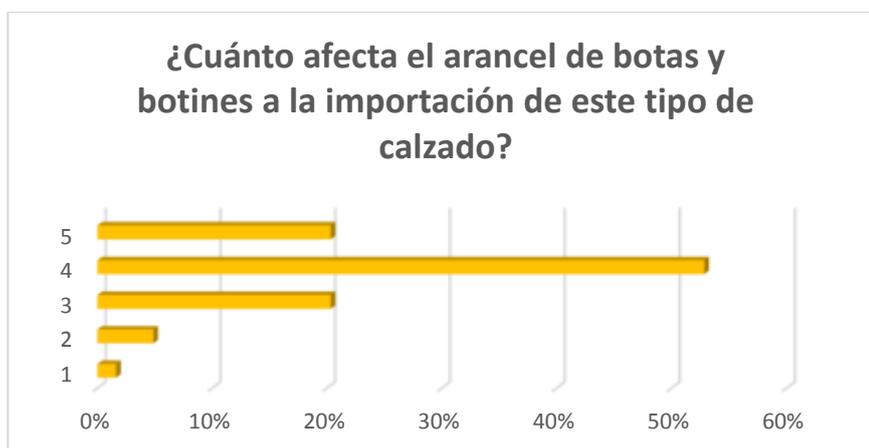


Figura 7: Resultados del indicador tipos de productos importados
Fuente: Resultados del cuestionario

La figura 7, presenta los resultados que mide cómo afecta los aranceles en las importaciones, se visualiza que la gran mayoría, casi el 53% de la muestra considera que los aranceles que se tienen para las importaciones de botas y

botines afecta la importación de los mismos, ya que hace que los precios se eleven excesivamente y no se logra ser competitivo con los productores locales.

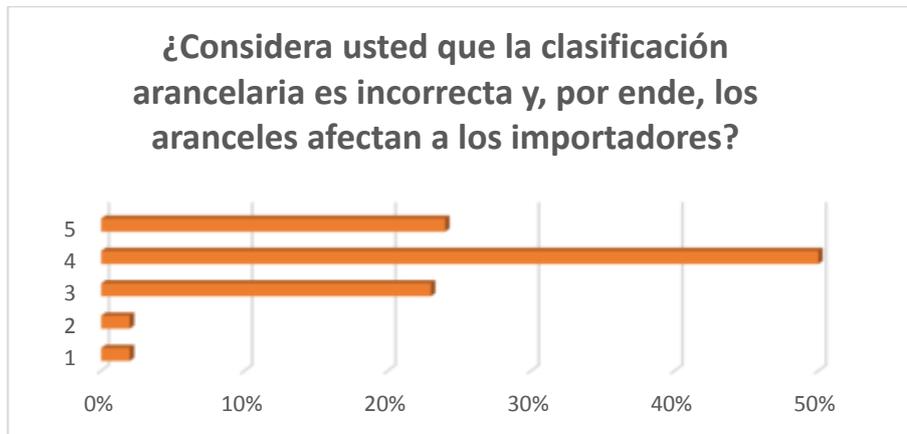


Figura 8: Resultados del indicador tipos de productos importados
Fuente: Resultados del cuestionario

Siguiendo con los aranceles, se visualiza en la figura 8 que la mayoría de jefes de tienda considera que la clasificación de los aranceles de calzado afecta a los importadores nacionales de calzado, debido a la que existen diferentes tipos de tasas de acuerdo al tipo de calzado a importar.

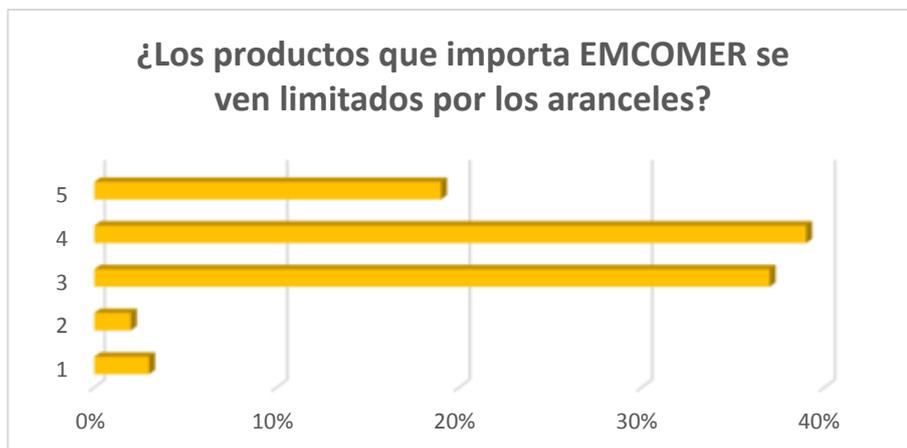


Figura 9: Resultados del indicador tipos de productos importados
Fuente: Resultados del cuestionario

En la figura 9 se observa que la mayoría de la muestra considera que los aranceles sí afectan directamente a la empresa EMCOMER SA, limitando los

productos que importa, debido al alto porcentaje de dumping que hay que pagar por algunos artículos, como las botas y los productos de cuero.

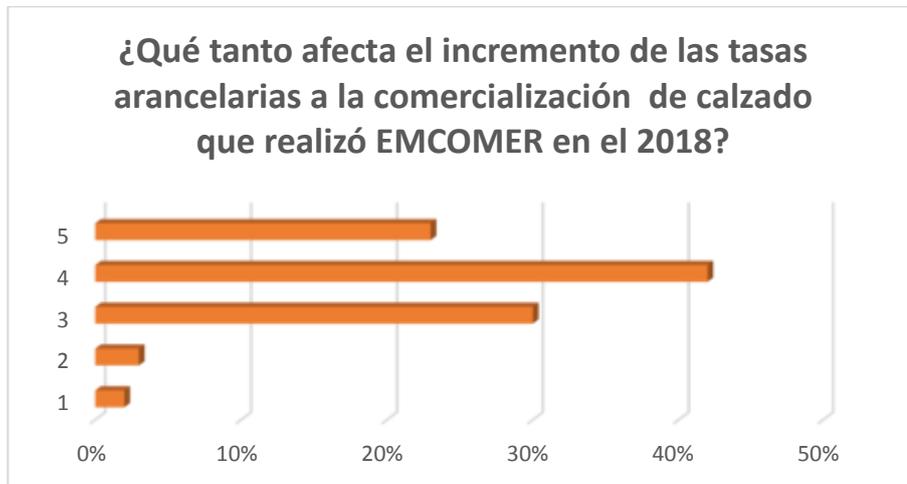


Figura 10: Resultados del indicador nivel de incremento de las tasas arancelarias

Fuente: Resultados del cuestionario

En la figura 10, con relación a los aranceles de la importación, la mayoría de encuestados considera que el incremento de tasas arancelarias afecta de manera significativa a la empresa EMCOMER SA, esto ha afecta tanto en las ventas como en las compras de calzado procedentes de China.

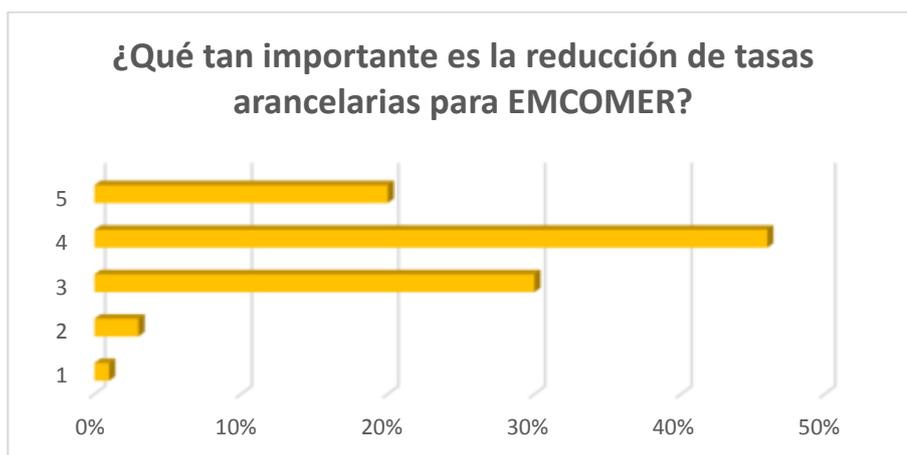


Figura 11: Resultados del indicador nivel de incremento de las tasas arancelarias

Fuente: Resultados del cuestionario

En la figura 11, se observa que el 46% de encuestados manifiesta que la reducción de tasas arancelarias es muy importante para la empresa EMCOMER, ya que importa materiales para la fabricación de calzado, y productos terminados, esta reducción beneficiaría los costos de la importación.

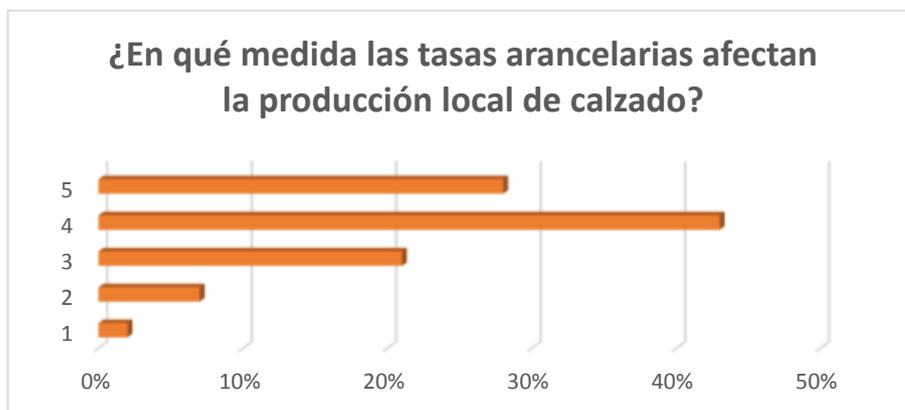


Figura 12: Resultados del indicador nivel de incremento de las tasas arancelarias

Fuente: Resultados del cuestionario

La figura 12 presenta que el 43% de la muestra está de acuerdo con que las tasas arancelarias afectan a la producción local de calzado de manera negativa, ya que mucho de los insumos que utilizan los productores locales con importados, como suelas, cuero, hebillas, etc. El producto local terminado es mucho más caro debido a los gastos de importación.

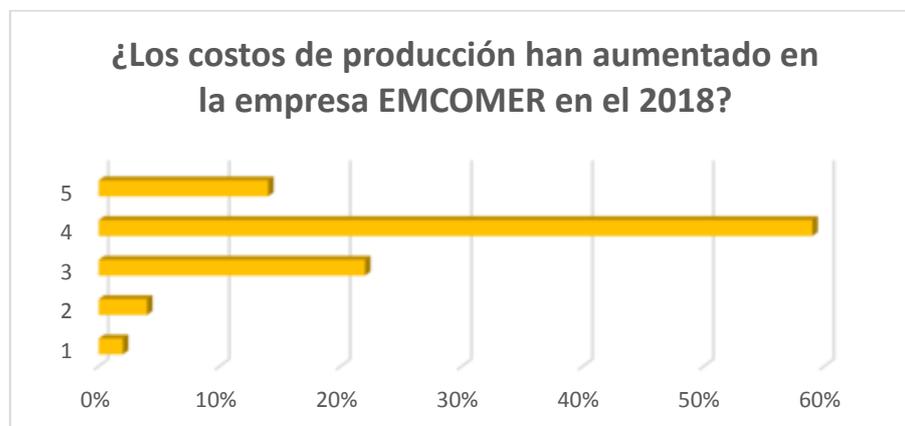


Figura 12: Resultados del indicador nivel de costos de producción

Fuente: Elaboración propia

En la figura 12 se visualizar que el 59% de la muestra está de acuerdo en que los costos de producción se han incrementado en la empresa EMCOMER en el 2018, solo el 4% opina estar en desacuerdo en que los costos de producción se han incrementado.

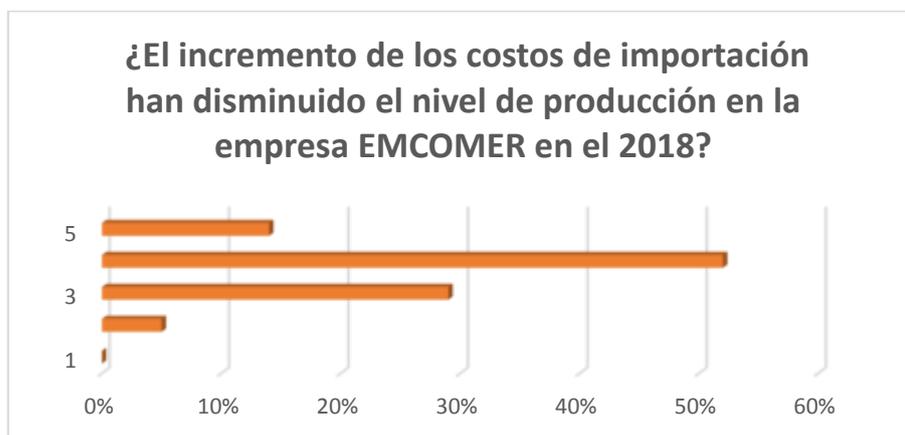


Figura 13: Resultados del indicador nivel de costos de producción
Fuente: Elaboración propia

Respecto a la figura 13, se puede observar que la mayoría de los encuestados 52 % está totalmente de acuerdo que el nivel del incremento de costos de importación ha disminuido la producción de la empresa EMCOMER en el 2018.

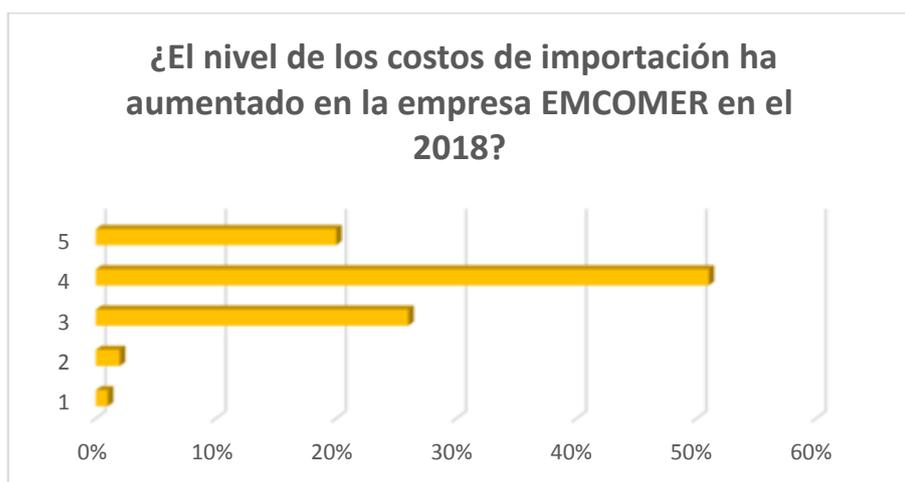


Figura 14: Resultados del indicador nivel de costos de producción
Fuente: Elaboración propia

En la figura 14, se puede observar que más de la mitad de la muestra (51%) afirma estar de acuerdo de que los costos de importación de la empresa

EMCOMER han aumentado en el 2018, considerando los últimos 3 cuadro se puede afirmar que el indicador nivel de costos de producción ha aumentado en la empresa EMCOMER.

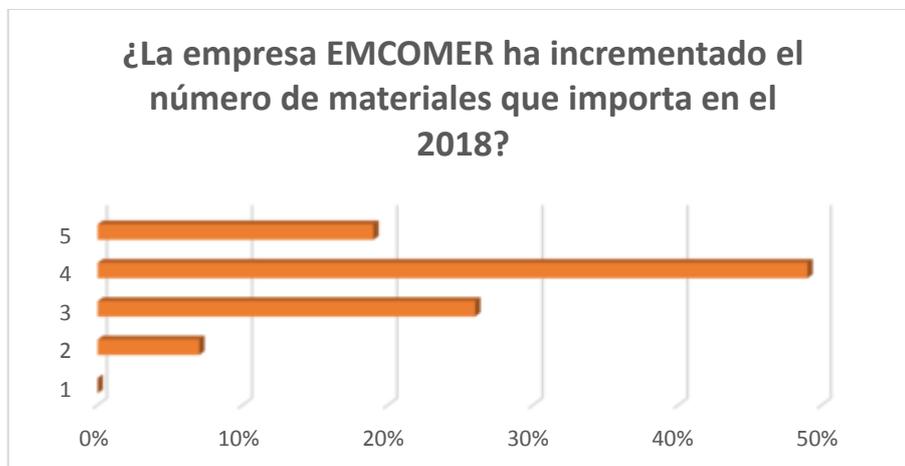


Figura 15: Resultados del indicador número de materiales importados
Fuente: Elaboración propia

Respecto a la figura 15, se puede observar que el 49% de la muestra estar de acuerdo que la empresa EMCOMER incrementó el número de materiales importados en el 2018.

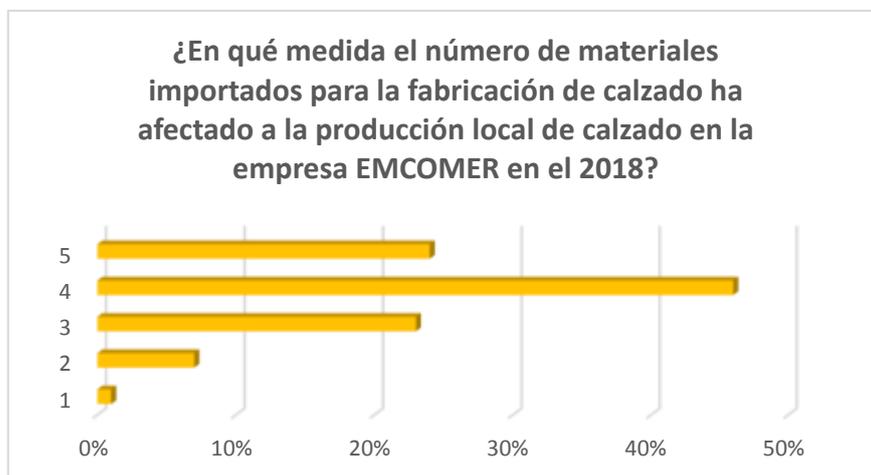


Figura 16: Resultados del indicador número de materiales importados
Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la figura 16, se obtiene que el 46 % de la muestra manifiesta estar de acuerdo que los materiales importados han afectado la producción local de la empresa EMCOMER en el 2018, seguido del 24% señala que está

totalmente de acuerdo mientras que el 8% de participantes no está de acuerdo con esta afirmación.

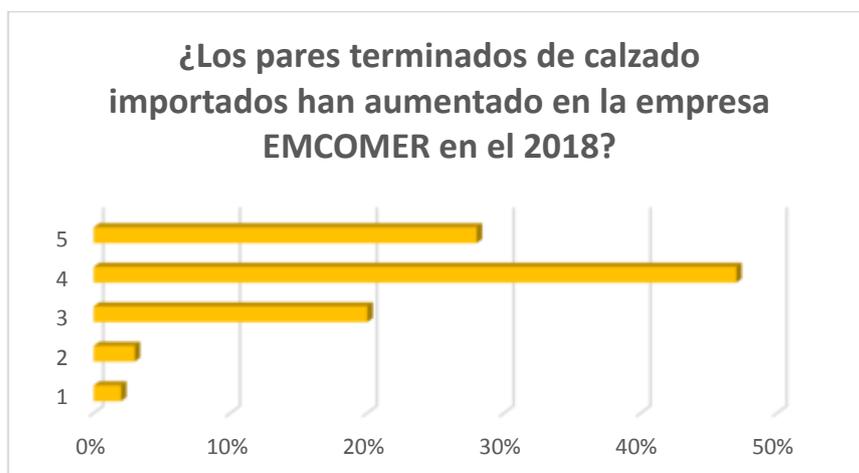


Figura 17: Resultados del indicador nivel de pares importados
Fuente: Elaboración propia

Con relación de la figura 17, la respuesta del 47% de los jefes de tienda señala estar de acuerdo que el número de pares importados por la empresa EMCOMER SA ha aumentado en el 2018.

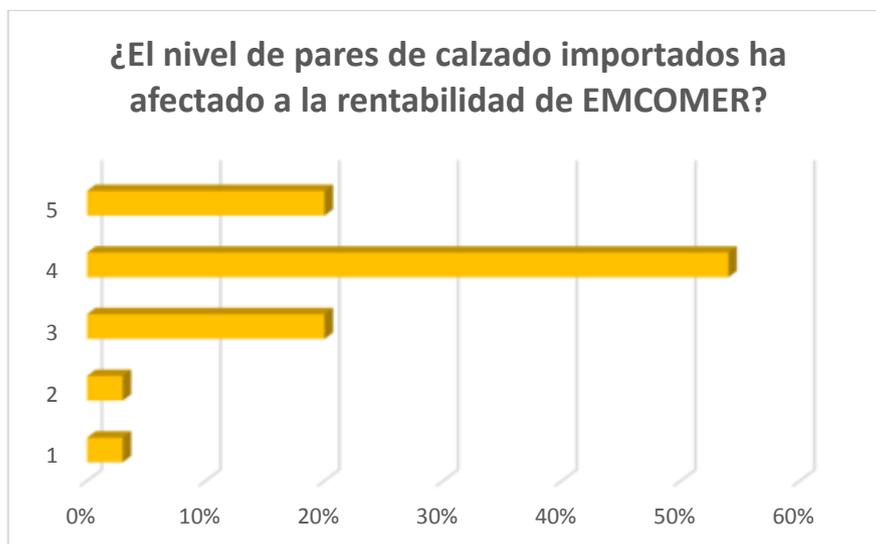


Figura 18: Resultados del indicador nivel de pares importados
Fuente: Elaboración propia

En la figura 18 se observa que el 74% de la muestra está de acuerdo que el número de pares importados ha afectado la rentabilidad de la empresa EMCOMER. Siendo el último resultado del indicador número de pares

importados, se concluye que este incremento ha afectado el nivel, el número y la rentabilidad de la empresa EMCOMER.

OE: 1.2 Determinar la incidencia del Tratado de Libre Comercio con China en la comercialización de calzados en la empresa EMCOMER, SA, en el 2018.

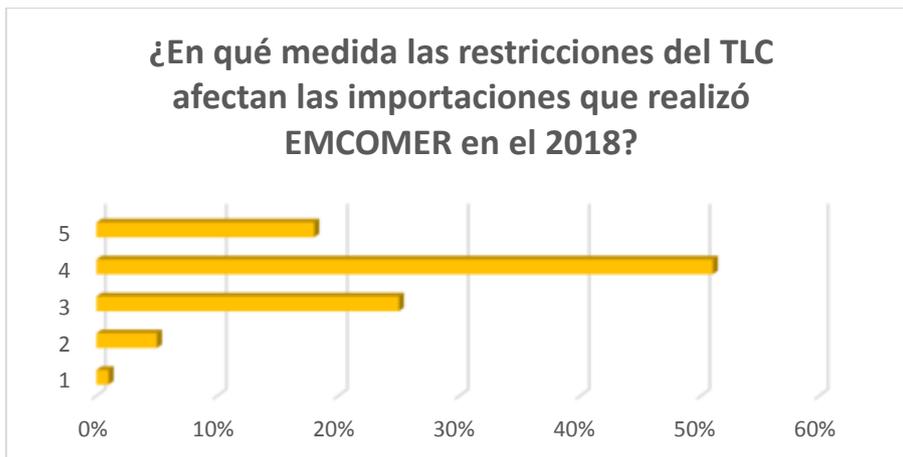


Figura 19: Resultados del indicador número de restricciones del TLC
Fuente: Resultados del cuestionario

En la figura19, se observa que el 50% de la muestra señala estar de acuerdo con que las restricciones del TLC afectan a las importaciones de la empresa EMCOMER. Por otro lado, el 25% de jefes de tienda no emiten opinión porque desconoce el tema.

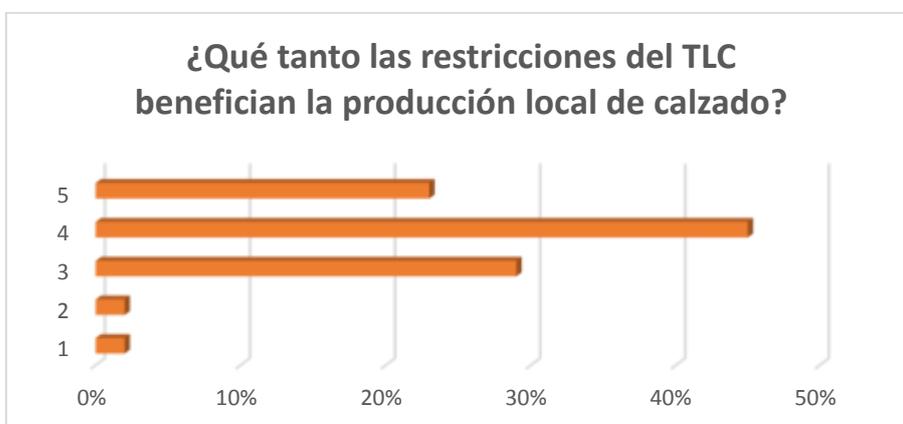


Figura 20: Resultados del indicador número de restricciones del TLC
Fuente: Resultados del cuestionario

La figura 20 presenta los resultados respecto a los beneficios del TLC respecto a la producción local de calzado, la mayoría de encuestados que representan el 45% señala estar de acuerdo que las restricciones del TLC benefician a la producción local de calzado.

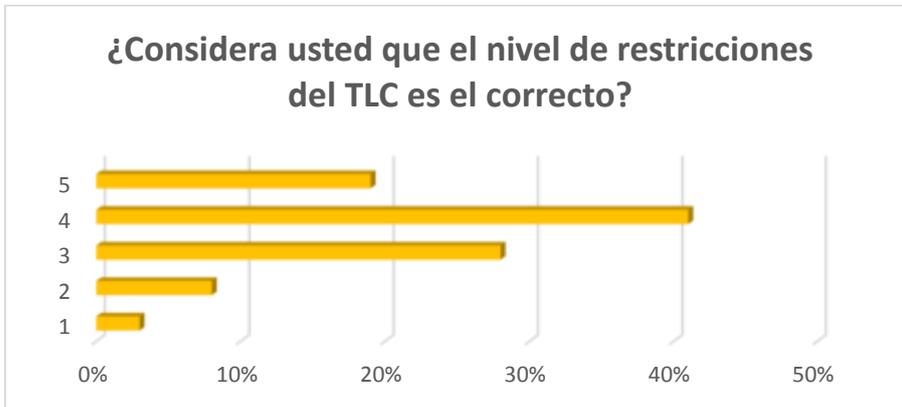


Figura 21: Resultados del indicador número de restricciones del TLC
Fuente: Resultados del cuestionario

En la figura 21, se observa que la mayoría de los encuestados (41%) está de acuerdo que el nivel de restricciones del TLC es el correcto, solo el 3% de la muestra considera que no es correcto.



Figura 22: Resultados del indicador nivel de competitividad
Fuente: Resultados del cuestionario

En la figura 22, se visualiza que más de la mitad de los encuestados (53%) está de acuerdo que el TLC con China ha vuelto más competitivo a Perú,

mientras que solo el 9% de la muestra considera que no ha brindado ventajas competitivas.

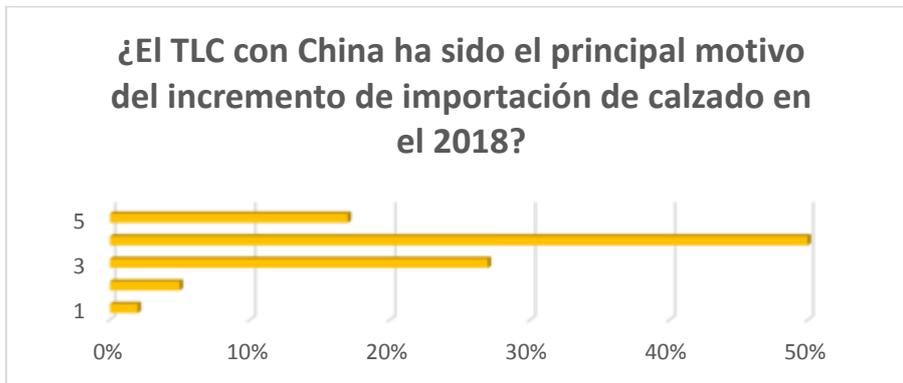


Figura 23: Resultados del indicador nivel de competitividad
Fuente: Resultados del cuestionario

En la figura 23 se observa que el 50% de la muestra está de acuerdo con que el TLC con China ha sido el principal motivo para el crecimiento de la importación y comercialización de calzado en el Perú.



Figura 24: Resultados del indicador nivel de competitividad
Fuente: Resultados del cuestionario

Se observa en la figura 24, más del 65% de la muestra considera que el Tratado de Libre Comercio genera mayor competitividad en los productores locales de calzado. Asimismo, el 25% de la muestra no señaló ninguna opinión sobre este tema.

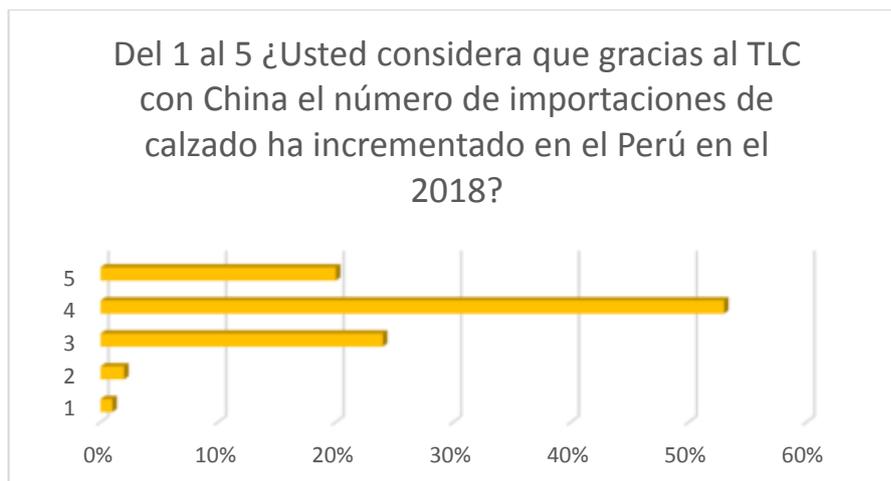


Figura 25: Resultados del indicador número de importaciones con TLC
 Fuente: Resultados del cuestionario

En la figura 25, se observa que el 63% de la muestra está de acuerdo que el número de importaciones se ha incrementado, gracias al Tratado de Libre Comercio, mientras que el 3% considera que el TLC no ha sido beneficioso en el 2018.

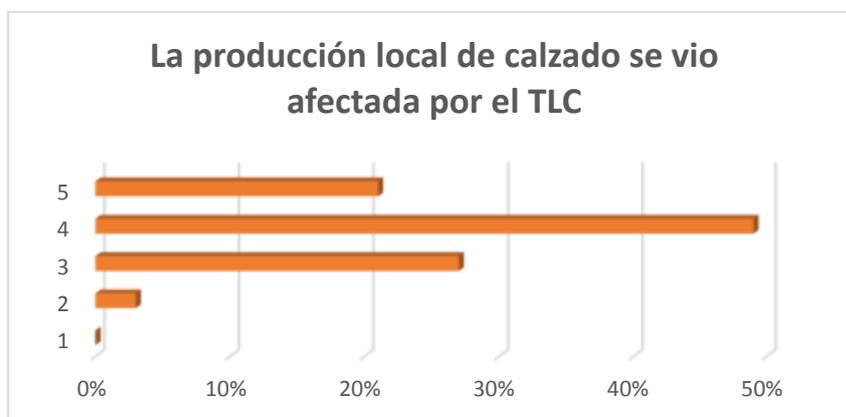


Figura 26: Resultados del indicador número de importaciones con TLC
 Fuente: Resultados del cuestionario

En la figura 26, respecto a la pregunta de cuánto afecta el Tratado de Libre Comercio directamente a la producción de calzado, el 60% de la muestra respondió que está de acuerdo opinando que si afecta a la producción local, considerando que el crecimiento de la importación de calzado ha sido 13.5% en el 2018.



Figura 27: Resultados del indicador número de importaciones con TLC
Fuente: Elaboración propia

Respecto a la figura 27, se puede observar que el 40% de jefes de tienda está de acuerdo con que las ventas de calzado peruano han disminuido por el incremento de calzado procedente de China en Perú, seguido de un 31% está totalmente de acuerdo con esta afirmación, mientras que el 21% no emite su opinión al respecto.

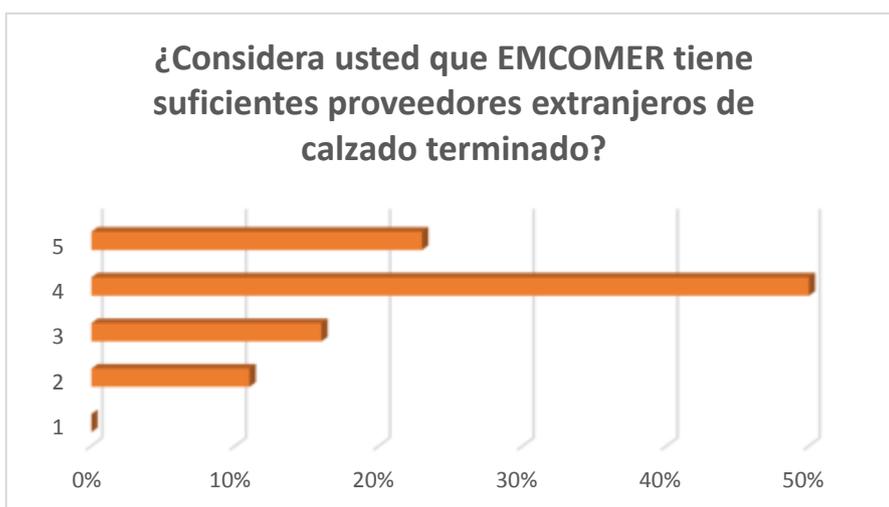


Figura 28: Resultados del indicador número de proveedores extranjeros
Fuente: Elaboración propia

En la figura 28 se observa que el 50% de la muestra señala estar de acuerdo con que a empresa EMCOMER cuenta con el número adecuado de proveedores extranjeros de calzado terminado.

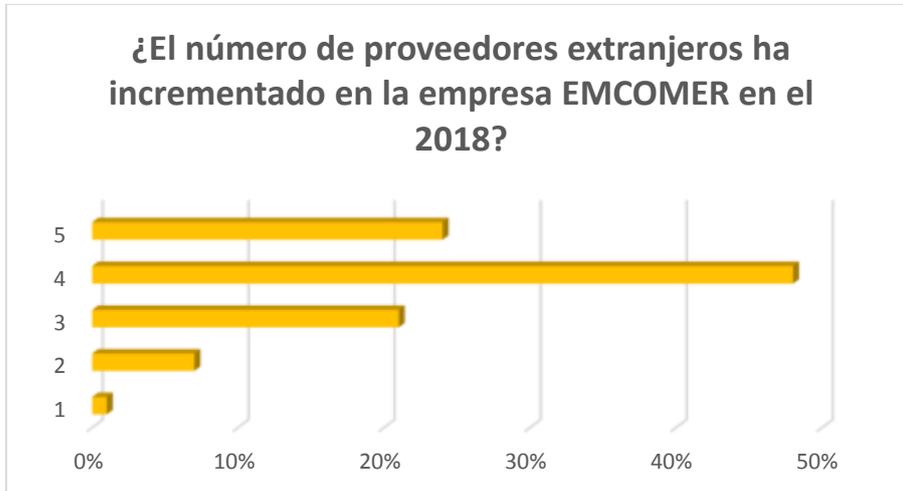


Figura 29: Resultados del indicador número de proveedores extranjeros
Fuente: Elaboración propia

En la figura 29, se observa que el 48% de la muestra señala estar de acuerdo con que a empresa EMCOMER ha incrementado el número de proveedores extranjeros.

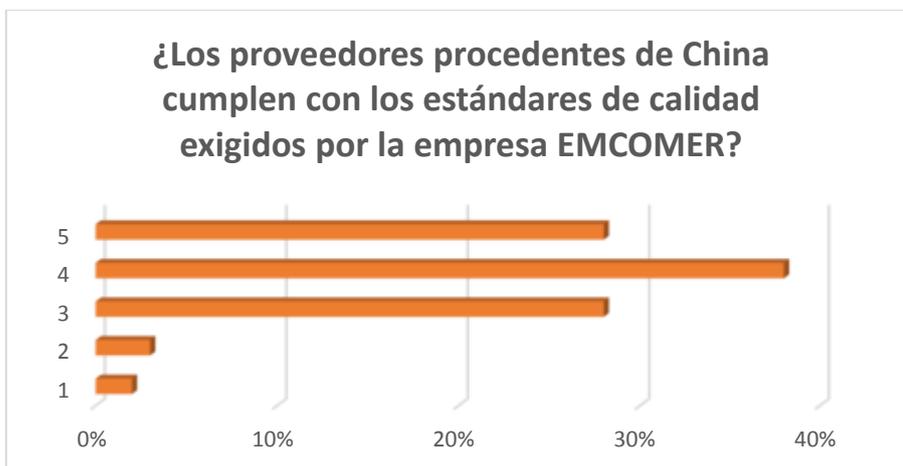


Figura 30: Resultados del indicador número de proveedores extranjeros
Fuente: Elaboración propia

En la figura 30, se visualiza más del 66% está de acuerdo y totalmente de acuerdo (38%, 28% respectivamente) que los proveedores extranjeros cumplen con los estándares de calidad exigidos por la empresa EMCOMER.

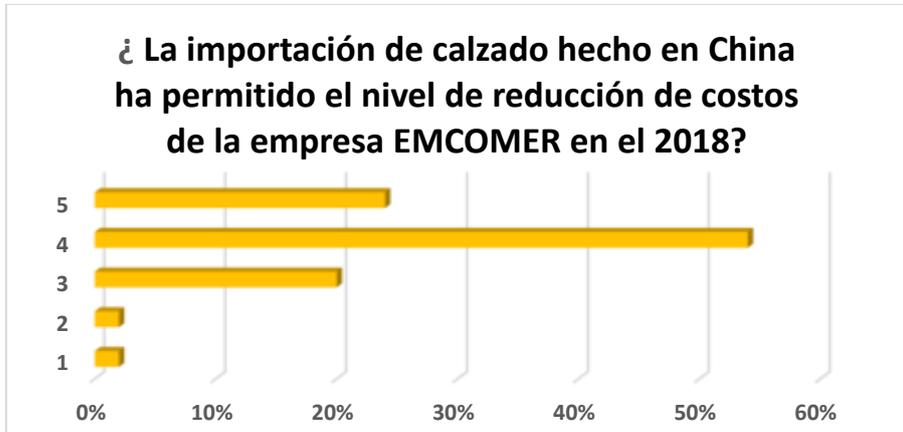


Figura 31: Resultados del indicador nivel de reducción de costos de importación

Fuente: Elaboración propia

En la figura 31, se observa que la mayoría 54% de la muestra señala estar de acuerdo con la importación ha reducido que el nivel de costos en la empresa EMCOMER en el 2018.

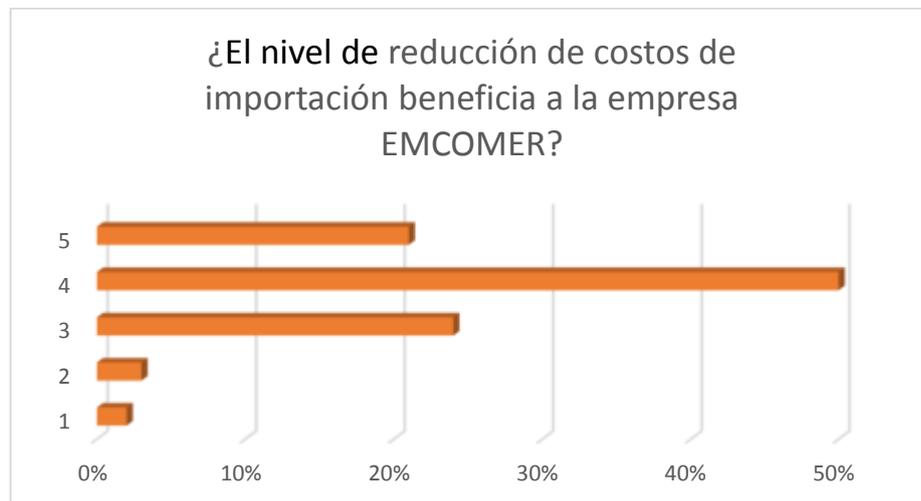


Figura 32: Resultados del indicador nivel de reducción de costos de importación

Fuente: Elaboración propia

En la figura 32, se visualiza que el 50% está de acuerdo de que el nivel de reducción de costos de importación beneficia a la empresa EMCOMER. Mientras que el 24% no responde esta pregunta.

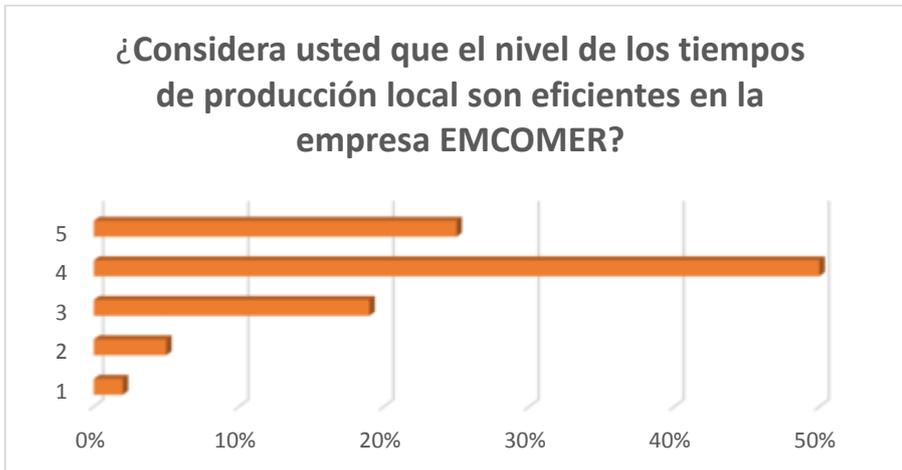


Figura 33: Resultados del indicador nivel de producción local
Fuente: Elaboración propia

En la figura 33, se observa que el 50% de jefes de venta opina estar de acuerdo que el nivel de los tiempos de producción local es eficiente en la empresa EMCOMER.

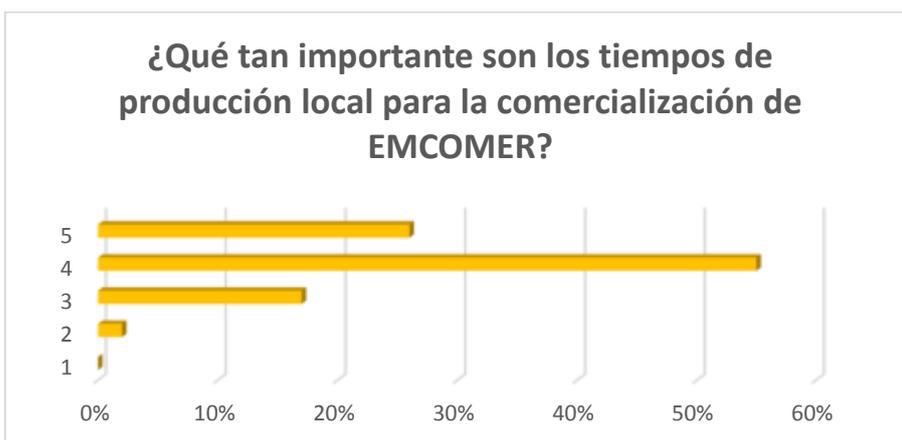


Figura 34: Resultados del indicador nivel de producción local
Fuente: Elaboración propia

En la figura 34, se observa que el 81% de la muestra señalan estar de acuerdo y totalmente de acuerdo (55% y 26% respetivamente) que los tiempos de

producción local de la empresa EMCOMER son muy importantes. Solo el 2% opinó estar en desacuerdo con la afirmación.

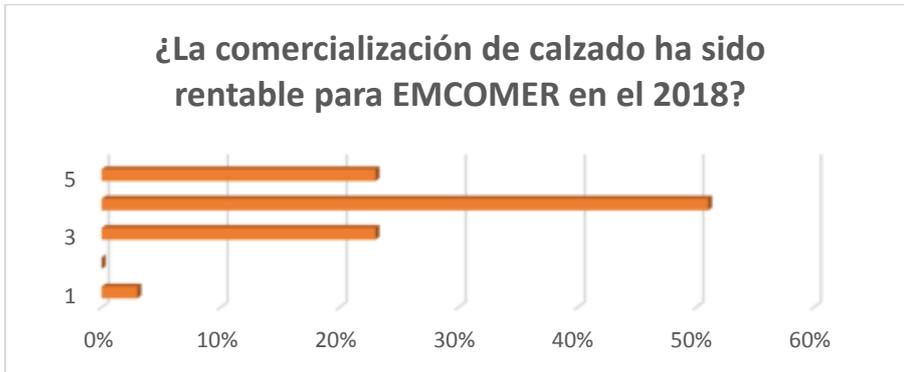


Figura 35: Resultados del indicador nivel de producción local
Fuente: Elaboración propia

En la figura 35, se observa que la mayoría de la muestra 51% está de acuerdo con que la comercialización de calzado ha sido rentable para EMCOMER, Solo el 3% está totalmente en desacuerdo con la afirmación.

OE: 1.3 Evaluar cómo las tasas antidumping de la importación de calzado hecho en China afectó la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER SA” en el 2018.

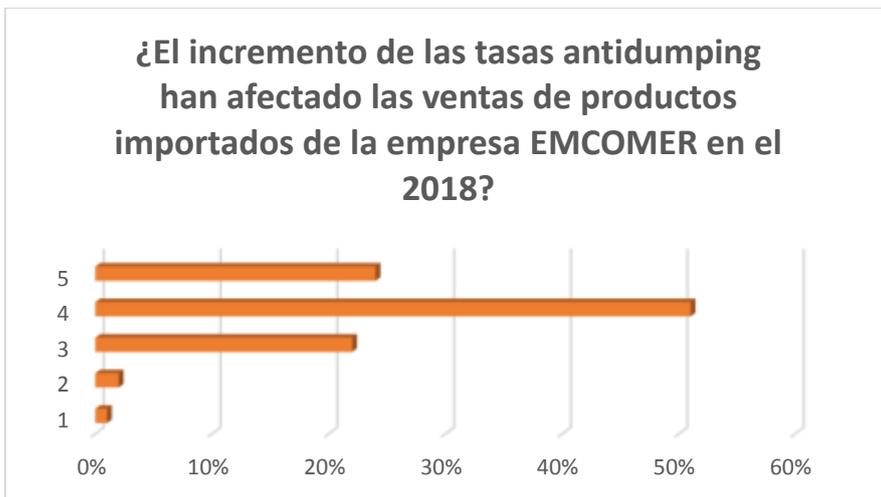


Figura 36: Resultados del indicador nivel de crecimiento de las tasas antidumping
Fuente: Resultados del cuestionario

En la figura 36, se visualiza que la gran mayoría de la muestra, casi el 75% de los jefes de tienda de la empresa EMCOMER, considera que los incrementos de las tasas antidumping han afectado las ventas de los productos importados en la empresa EMCOMER, esto debido a que se han incrementado los precios de venta debido a esta alza.

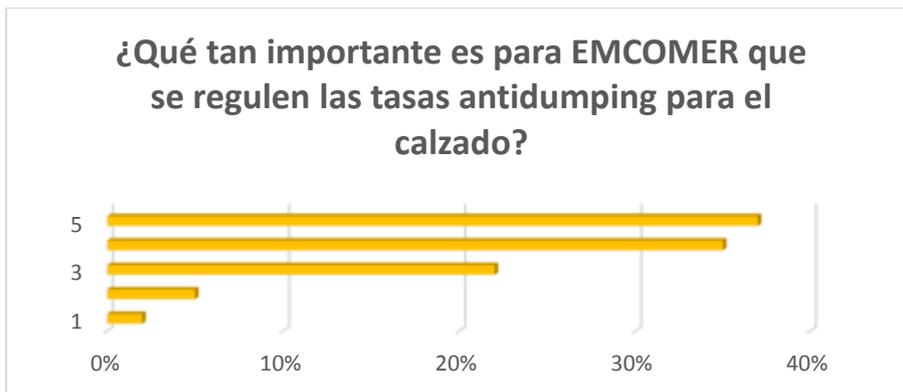


Figura 37: Resultados del indicador nivel de crecimiento de las tasas antidumping
 Fuente: Elaboración propia

Respecto a la figura 37, se conoce que el 72% de los jefes de tienda consideran que es muy importante y primordial que se regulen las tasas antidumping de calzado, esto según los jefes de tienda beneficiaria a la empresa EMCOMER, sin embargo, el 22% de la nuestra considera que no es tan importante.

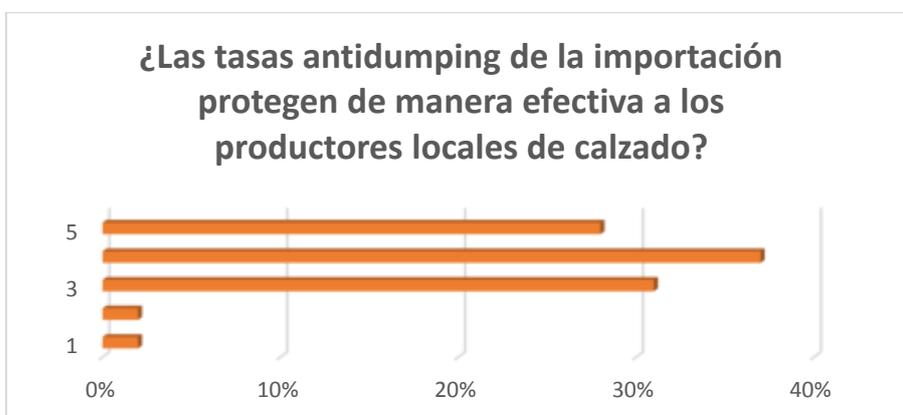


Figura 38: Resultados del indicador nivel de crecimiento de las tasas antidumping. Fuente: Elaboración propia

En la figura 38 se puede visualizar que la muestra, en base a la pregunta realizada el 65% está de acuerdo y totalmente de acuerdo (37%, 28% respectivamente) que las tasas antidumping protegen de manera efectiva a los productores de calzado local. Solo el 3% no está de acuerdo en que las tasas antidumping no protegen el rubro del calzado peruano.

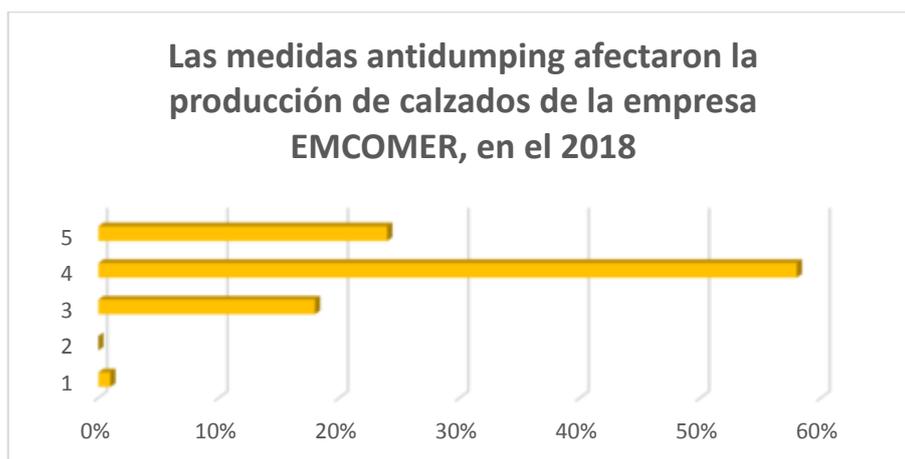


Figura 39: Resultados del indicador número de medidas antidumping
Fuente: Elaboración propia

Respecto a la figura 39, se observa que más del 80% está de acuerdo y totalmente de acuerdo (58%, 24% respectivamente) de la muestra afirma que las medidas antidumping afectaron a la producción de la empresa EMCOMER en el 2018.

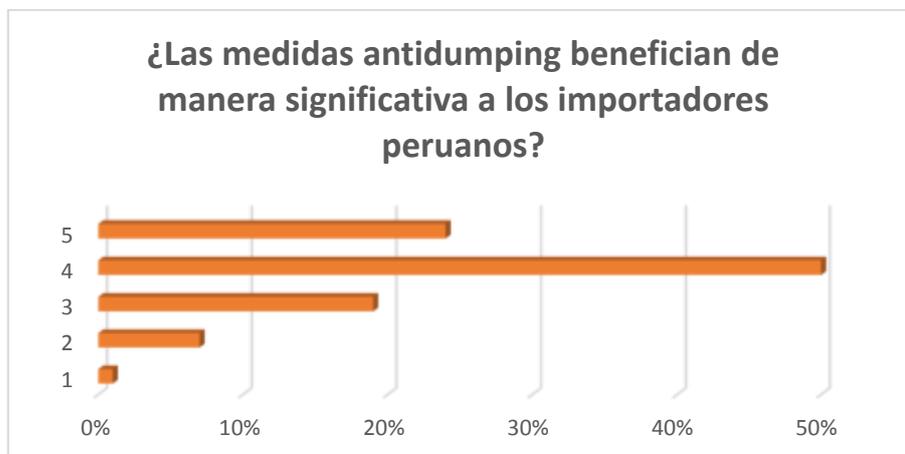


Figura 40: Resultados del indicador número de medidas antidumping
Fuente: Elaboración propia

La figura 40 proporcionada información relevante, ya que es un indicador sobre para la producción de calzado local, la mayoría (50%) de la muestra señala que está de acuerdo que las medidas antidumping benefician a los importadores peruanos.

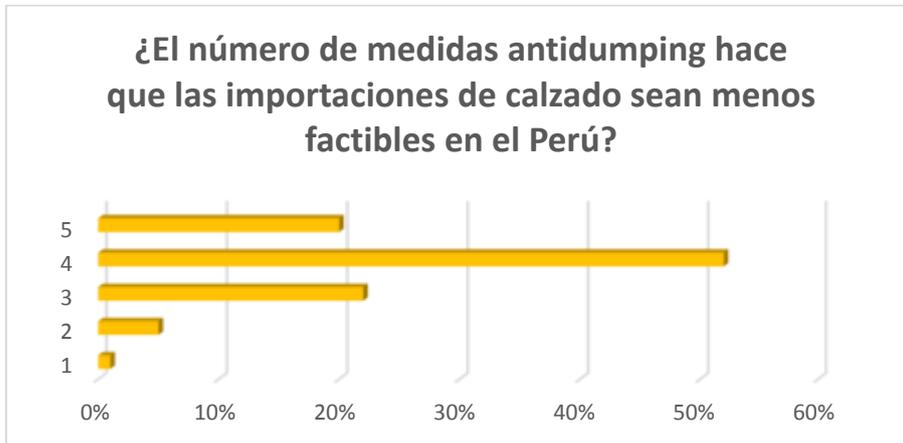


Figura 41: Resultados del indicador número de medidas antidumping
Fuente: Elaboración propia

En la figura 41, se visualiza más del 72% está de acuerdo y totalmente de acuerdo (52%, 20% respectivamente) de que las medidas antidumping hacen que las importaciones de calzado sean menos factibles en el Perú.

Siendo la última pregunta del indicador número de medidas antidumping, se observa que la mayoría de la muestra considera que las tasas antidumping afectan directamente la industria del calzado peruano.

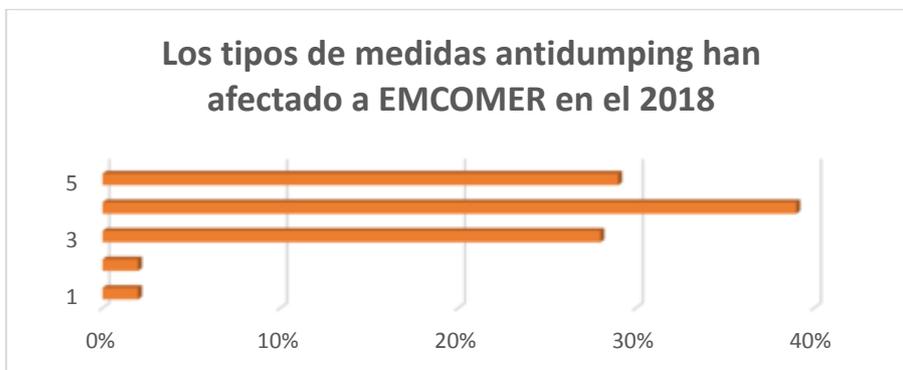


Figura 42: Resultados del indicador tipos de medidas antidumping
Fuente: Elaboración propia

Respecto a la figura 42, la cual se refiere al tipo de medidas antidumping, se observa que el 39% de los jefes de tienda están de acuerdo que la actual clasificación de la tabla antidumping ha afectado a la empresa EMCOMER en el 2018, limitando su compra a cierto tipo de calzado.

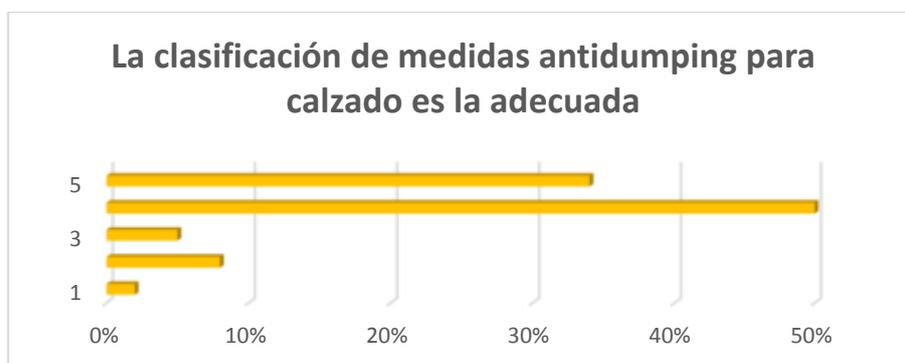


Figura 43: Resultados del indicador tipos de medidas antidumping
Fuente: Elaboración propia

Con relación de la figura 43, en la cual se pregunta acerca de cómo está clasificada las medidas antidumping, la muestra señala que el 50% de los jefes está de acuerdo en que la clasificación es la adecuada.

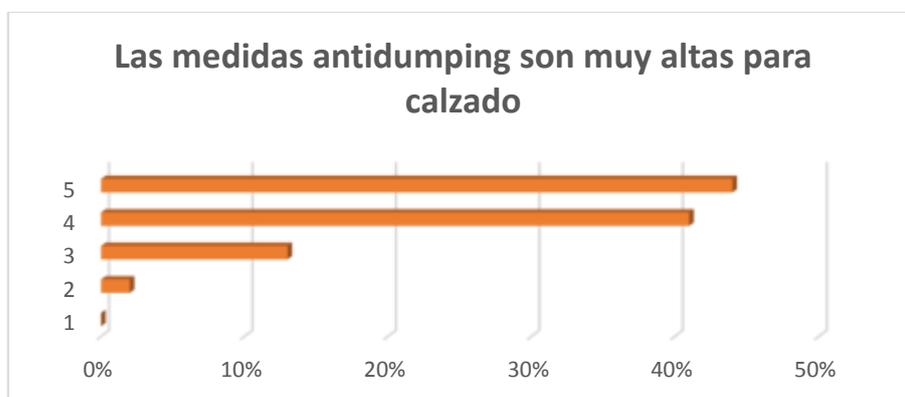


Figura 44: Resultados del indicador tipos de medidas antidumping
Fuente: Elaboración propia

En la figura 44, se visualiza que respecto a la pregunta acerca del monto de penalidad, el 85% de jefes de tienda lo que representa la mayoría están totalmente de acuerdo y de acuerdo que las tasas antidumping son muy altas para el rubro del calzado, solo el 2% de la muestra considera que son correctas.

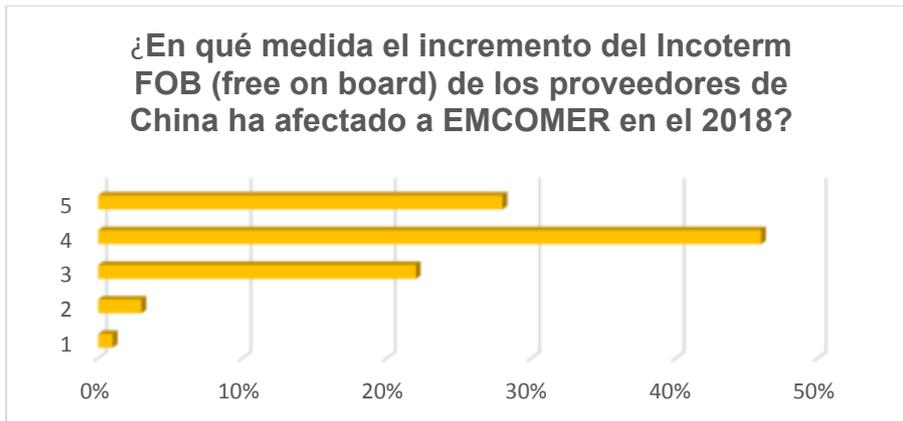


Figura 45: Resultados del indicador nivel de crecimiento del FOB
Fuente: Elaboración propia

En la figura 45, se observa que el 74% de la muestra señalan estar de acuerdo y totalmente de acuerdo (46% y 28% respectivamente) que el incremento del FOB ha afectado a EMCOMER. Solo el 1% opinó estar en desacuerdo con la afirmación.

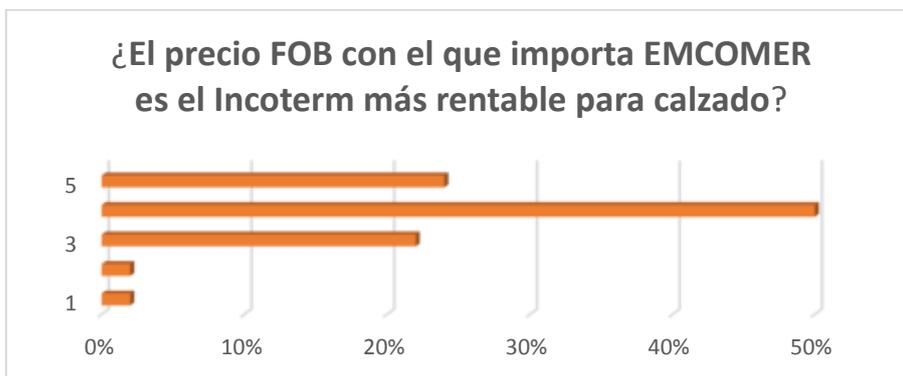


Figura 46: Resultados del indicador nivel de crecimiento del FOB
Fuente: Elaboración propia

En la figura 46, se observa que el 50% de la muestra está de acuerdo con que el precio FOB es el Inconterm más rentable para la empresa EMCOMER, solo el 2% de la muestra considera que debería de usar otro Inconterm.

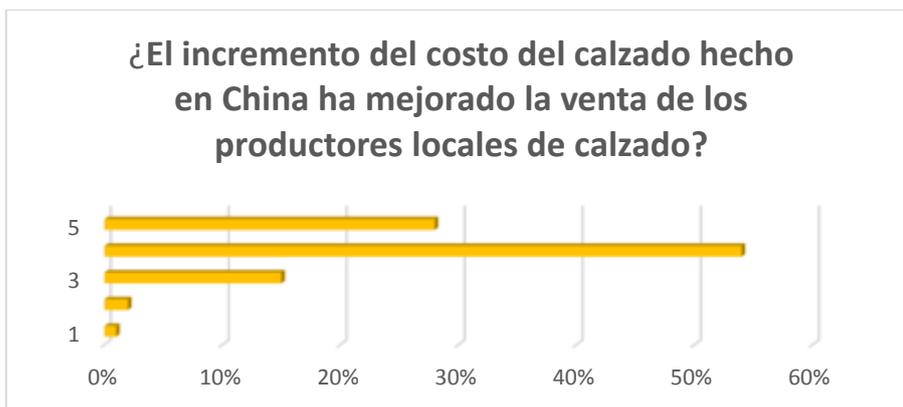


Figura 47: Resultados del indicador nivel de crecimiento del FOB
Fuente: Elaboración propia

En la figura 47, se observa que la mayoría de la muestra 54% está de acuerdo en que el incremento de los costos de calzado chino ha mejorado la venta de los productores locales. Solo el 1% de los encuestados está totalmente en desacuerdo con la afirmación.

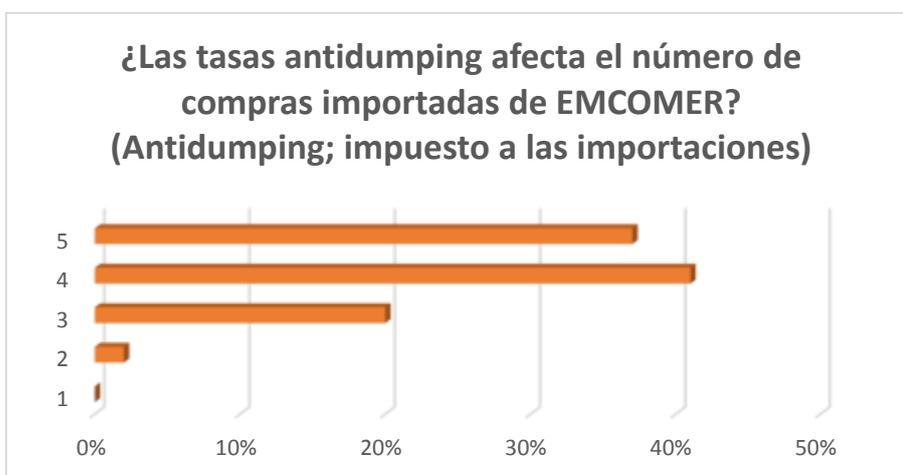


Figura 48: Resultados del indicador número de tasas compensatorias antidumping
Fuente: Elaboración propia

En la figura 48, se observa que el 78% de la muestra señalan estar de acuerdo y totalmente de acuerdo (41% y 37% respetivamente) las tasas antidumping afectan el número de compras importadas en la empresa

EMCOMER. Solo el 2% opinó estar en desacuerdo con la afirmación.

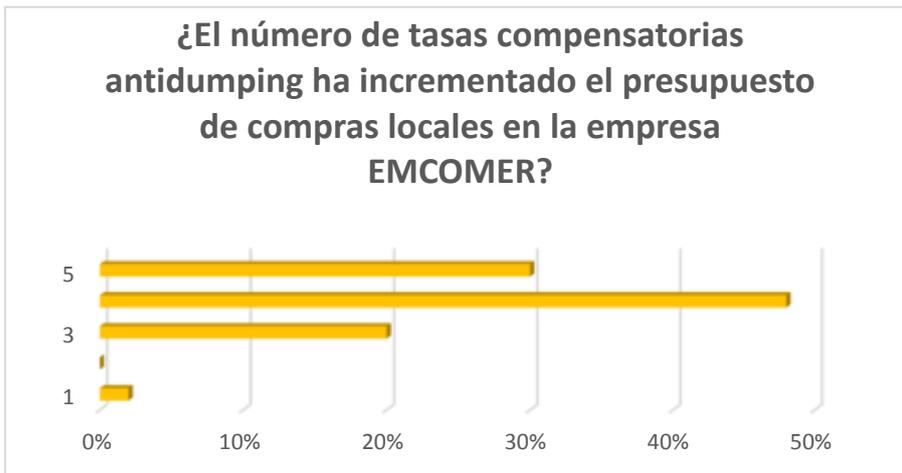


Figura 49: Resultados del indicador número de tasas compensatorias antidumping

Fuente: Elaboración propia

En la figura 49, se observa que 48% de la muestra está de acuerdo que la tasa compensatoria antidumping ha incrementado el presupuesto de compras locales en la empresa EMCOMER. Solo el 2% de la muestra no está de acuerdo con esta afirmación.

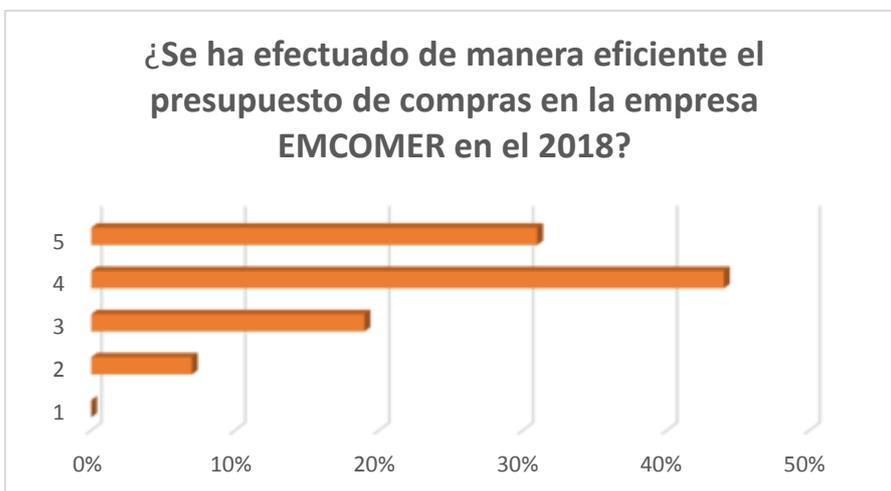


Figura 50: Resultados del indicador número de tasas compensatorias antidumping

Fuente: Elaboración propia

En la figura 50, donde se habla del presupuesto de compras, la muestra en más de 44% considera que, si se ha efectuado, esto quiere decir que, si se ha

comprado lo presupuestado, solo el 7% considera que la compra no fue realizada.

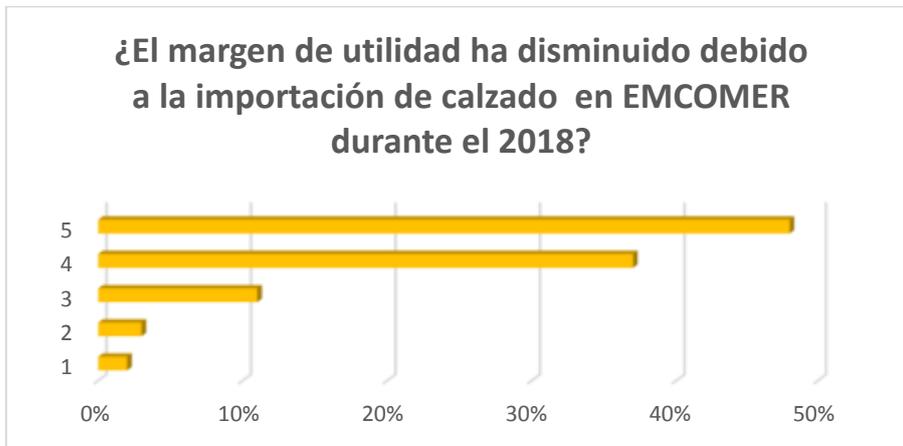


Figura 51: Resultados del indicador porcentaje de margen de utilidad
Fuente: Elaboración propia

Respecto a la figura 51, se observa que 48% de la muestra está de acuerdo que la utilidad de la empresa EMCOMER ha disminuido en el 2018. Solo el 2% de la muestra está totalmente en desacuerdo con esta afirmación.

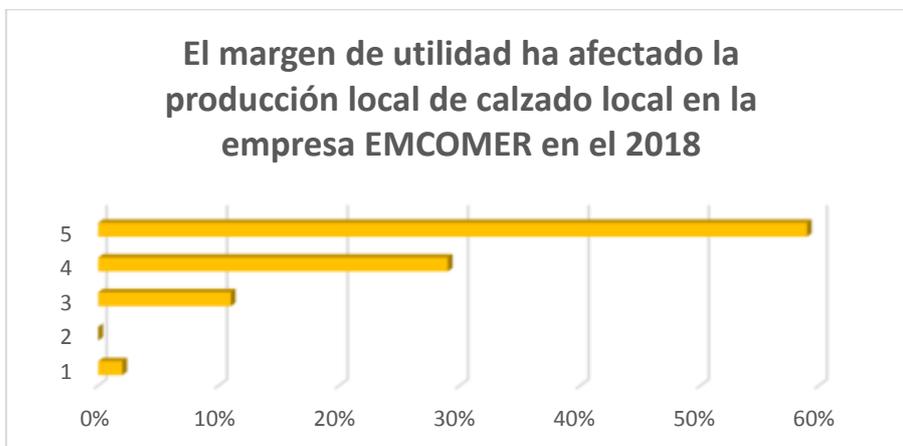


Figura 52: Resultados del indicador porcentaje de margen de utilidad
Fuente: Elaboración propia

Finalmente, la figura 52, muestra que el 59% de la muestra está totalmente de acuerdo con que el margen de utilidad ha afectado la producción de calzado local y solo el 2% de la muestra está en desacuerdo con esta afirmación.

OBJETIVO GENERAL determinar el impacto de la importación de calzado hecho en China en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER SA” en el 2018

Respecto a la información total recolectada de la muestra, se puede afirmar que la importación de calzado hecho en China impacta en forma negativa en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER S.A”, ya que por el incremento del 4% en el costo de la importación en el 2018 ya no se puede comercializar la misma cantidad de artículos con el mismo valor. A la vez, también podemos resaltar que los afectados en segundo plano son los clientes finales, que tienen que comprar los mismos artículos del 2017 con un 10% de incremento en el precio.

b. Análisis cualitativo

A continuación se presenta, el análisis cualitativo de las entrevistas aplicadas a los 5 gerentes de la empresa, respecto a las variables y a sus dimensiones:

- **Variable: Importación**

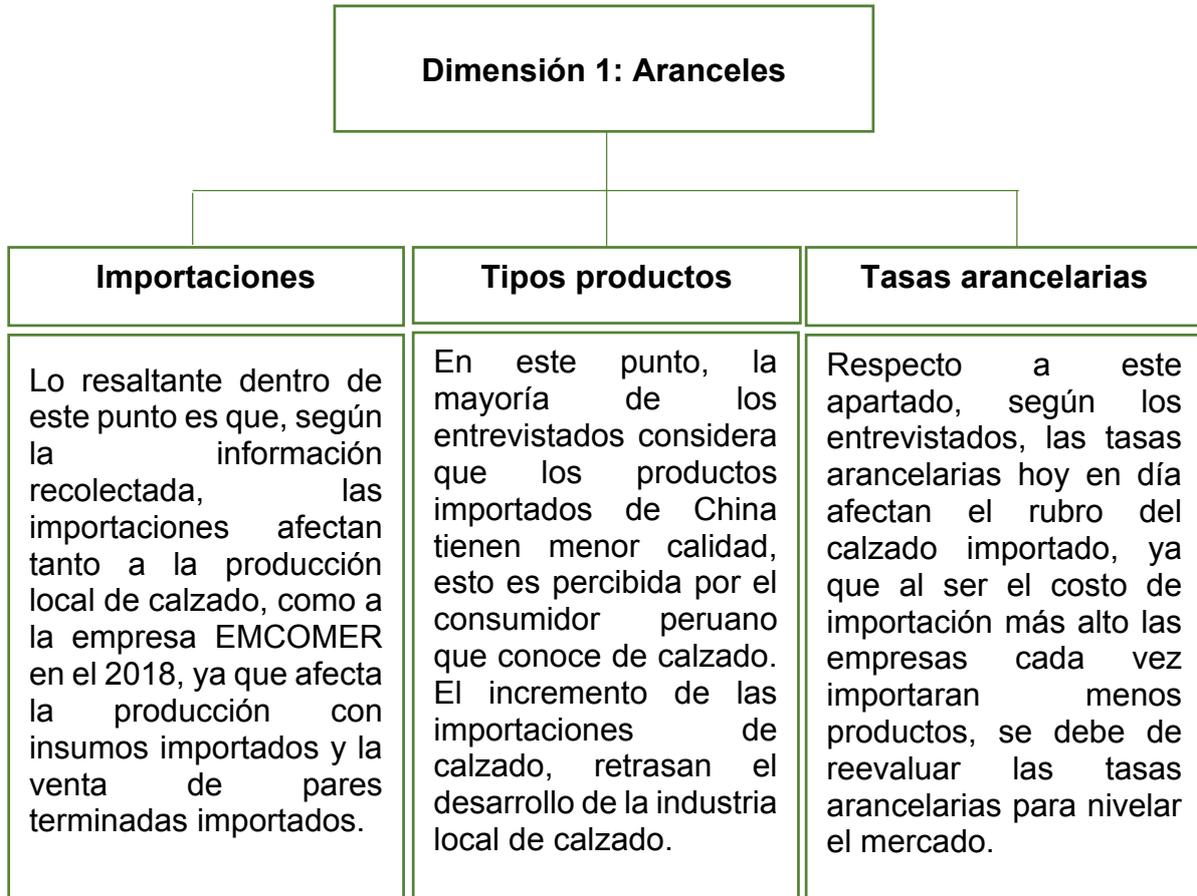


Figura 53: Sistematización de información sobre Aranceles
Fuente: Información de las entrevistas.

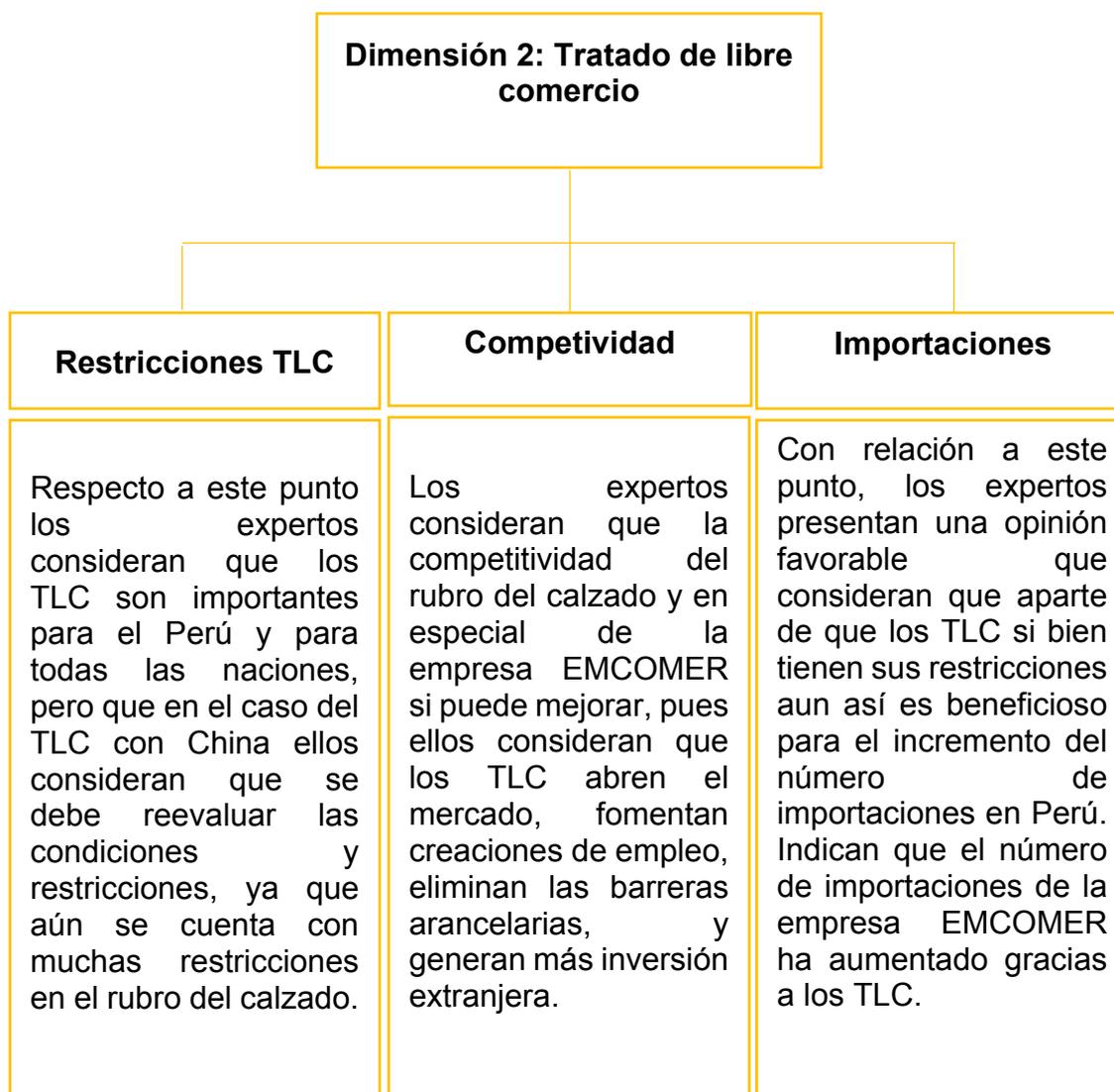


Figura 54: Sistematización de información sobre Tratado de Libre Comercio
Fuente: Información de las entrevistas.

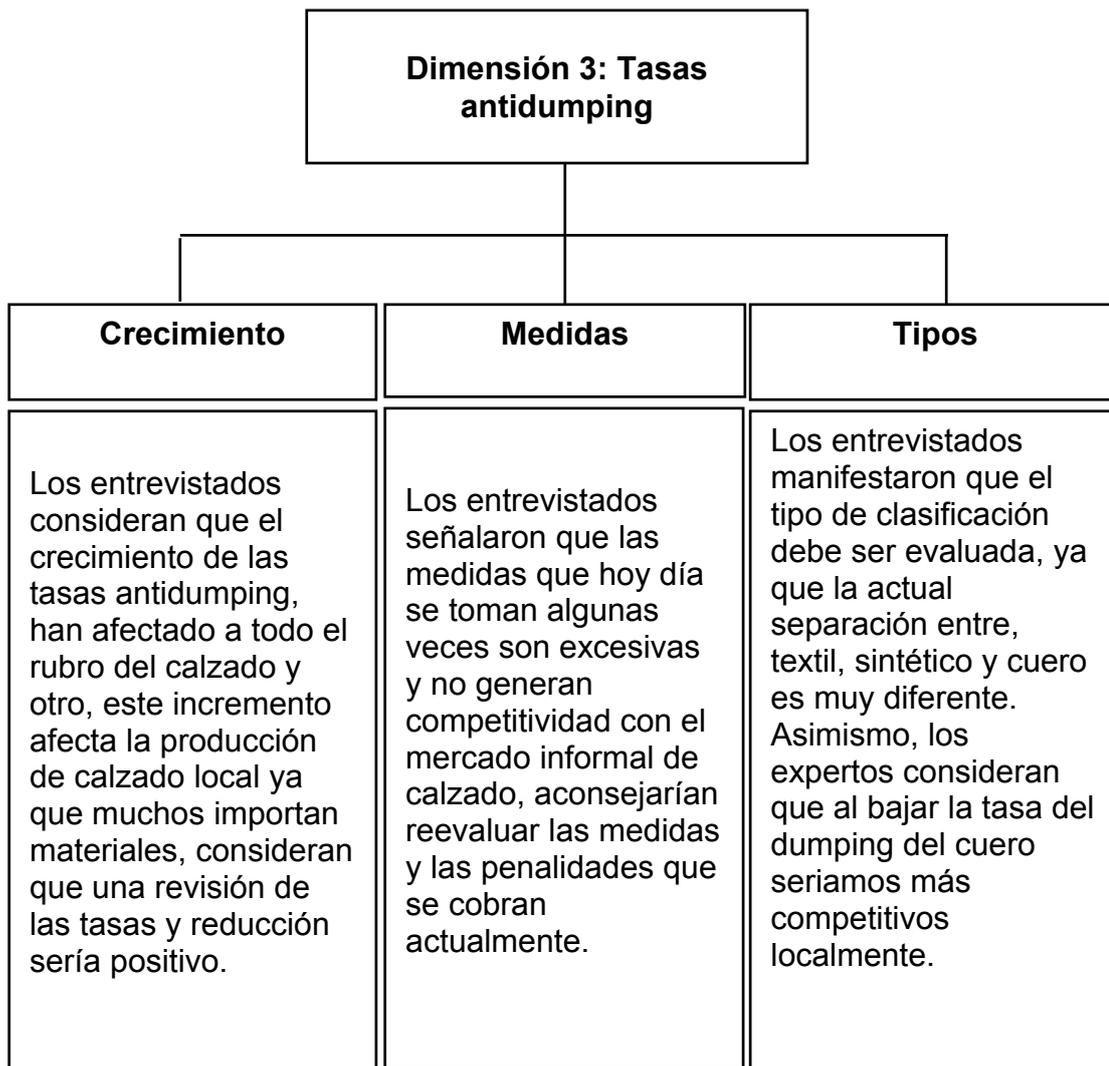


Figura 55: Sistematización de información sobre Tasas Antidumping

Fuente: Información de las entrevistas.

- Variable: Comercialización

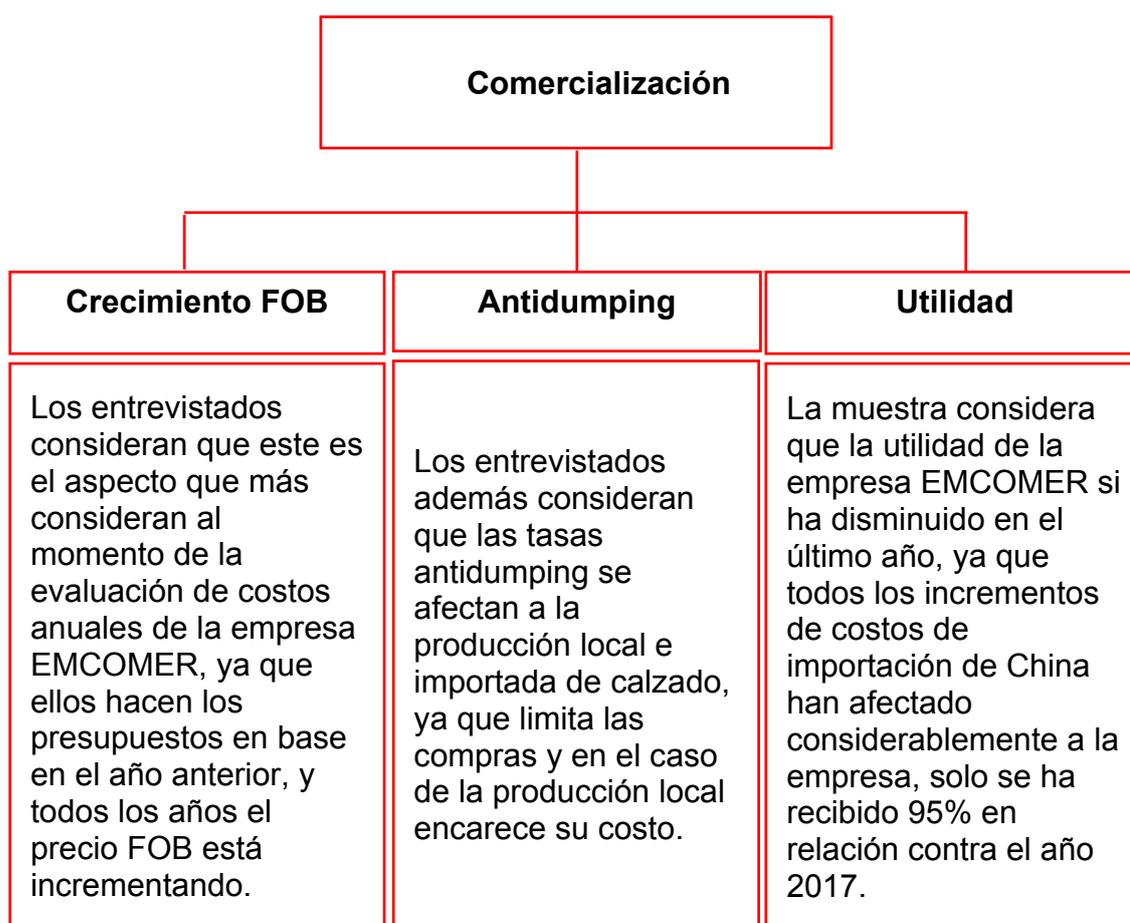


Figura 56: Sistematización de información sobre comercialización de calzado
Fuente: Información de las entrevistas

4.1.3. Verificación de los objetivos o contrastación de las hipótesis

4.1.3.1. Establecer en qué medida los aranceles de calzado hecho en China afectaron la comercialización en EMCOMER

Según los datos recopilados, se puede afirmar que los aranceles de la importación de calzado hechos en China afectaron a la empresa EMCOMER, pues sus costos se elevaron en un 4%, los procesos fueron menos eficientes por la disminución de la producción y el presupuesto de compras disminuyó en un 5% respecto al año anterior; corroborado los resultados de las encuestas realizadas con las afirmaciones de los jefes de la empresa. Los aranceles no solo han afectado a la empresa de calzado, sino que el consumidor final también se afecta con esta situación debido a que EMCOMER y otras empresas importadoras de calzado procedentes de China se han visto obligadas a

incrementar sus precios de venta. Es así que se puede afirmar que: Los aranceles de la importación de calzado procedente de China impactan en forma negativa en la comercialización de calzado de la empresa EMCOMER SA.

4.1.3.2. Determinar en qué medida el Tratado de Libre Comercio con China incidió en la comercialización de calzados en la empresa EMCOMER, SA durante el 2018

Tomando las encuestas realizadas, podemos afirmar que la segunda hipótesis queda confirmada: El tratado de Libre Comercio con China incide en la comercialización de calzado en la empresa EMCOMER SA, ya que según los resultados y las opiniones de los entrevistados coinciden en que los TLC incide en forma positiva en la comercialización de calzado, pues para la empresa y en la industria del calzado importado el TLC permite muchos beneficios, como son la apertura del mercado, más puestos de trabajo, mejores proveedores, reducción de impuesto, etc.; además que se ha incremento en un 8 % el número de importaciones contra años pasados. Si bien la muestra estudiada en su mayoría concuerda con este enunciado, también concluyen que podrían obtener mayores beneficios si se mejoran algunas condiciones del TLC.

4.1.3.3 Evaluar en qué medida las tasas antidumping de la importación de calzado procedente de China afectaron la comercialización en la empresa EMCOMER SA.

Gracias a la información recolectada en la investigación, se puede reafirmar que las tasas antidumping afectan de manera negativa en la producción a la empresa EMCOMER y a la industria del calzado, los entrevistados consideran las tasas antidumping limitan el desarrollo de las

empresas peruanas que importan calzado debido a que no pueden comercializar todo tipo de calzado siendo el gran perjudicado sea el cliente, ya que se solo se oferta de cierto tipo de calzado, por ejemplo el cuero que tiene altas tasas de dumping, y también los precios del calzado han aumentado en un 3 % para sostener el incremento por el dumping pagado al Estado peruano.

4.1.3.4. Establecer en qué medida la importación de calzado hecho en China impacta en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER S.A”

Respecto a la información total recolectada de la muestra, se puede afirmar que la importación de calzado hecho en China impacta de manera negativa en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER S.A”, ya que por el incremento del costo de la importación en el 2018 ya no se puede comercializar la misma cantidad de artículos con el mismo costo. A la vez, también podemos resaltar que los afectados en segundo plano son los clientes finales, que tienen que comprar los mismos artículos del 2017 con un 10% de incremento en el precio.

Es importante precisar que las importaciones en este caso de China hacia el Perú, ingresan al mercado con un precio menor del precio al que vende el productor en China y se crea un daño a la industria nacional.

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

5.1. Discusión de resultados

“Los seres humanos necesitaron dos cosas para evolucionar, su competitividad y su adaptación al cambio” (Darwin, 1859).

Con esa frase se comenzará la discusión de resultados, sobre el impacto de la importación de calzado hecho en China en la comercialización de calzado en la empresa EMCOMER, en el 2018.

5.1.1 El impacto de los aranceles en la comercialización de calzado

Acorde a la información que se maneja, se puede contrastar que los aranceles han impactado en forma negativa en la producción de calzado de la empresa EMCOMER, las bases teóricas dicen los aranceles han incrementado los costos de importación de ciertos productos, y en el rubro del calzado si se ha incrementado este costo.

La empresa EMCOMER en el 2018 ha importado mil pares de botas de cuero con un valor CIF de diez mil dólares, estos tienen que pagar un 11% de *Ad/ Valorem*, como se muestra en el tabla 10 Gravámenes Vigentes según la partida arancelaria que corresponde botas de cuero natural.

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	11%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	2%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	2U

Figura 57 Gravámenes Vigentes
Fuente: SUNAT (2019)

De acuerdo a la información de la figura el impuesto que se debe pagar para la importación de botas de cuero es el 11% del valor CIF, esto genera un 11% de gastos adicionales para la importación.

Finalmente, se valida la hipótesis planteada, los aranceles de la importación impactan en forma negativa en la comercialización de calzado de la empresa EMCOMER.

5.1.2. El impacto de los TLC en la comercialización de calzado

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) permiten el acuerdo comercial entre países para agrandar el mercado de servicios y productos entre los países con que se firma este acuerdo de diferentes continentes o del todo el mundo. Eso consiste en eliminar o reducir considerablemente los aranceles para los productos entre las partes, y acuerdos en materia de servicios.

La hipótesis el Tratado de Libre Comercio con China incide de manera positiva en la comercialización de calzados en la empresa EMCOMER, y con la información que se recolectó se va a validar dicha hipótesis, ya gracias a los TLC con China ha permitido el aumento considerable de la importación de calzado de

China en el año 2018. En el caso de la empresa EMCOMER, ha importado en el 2017; 1, 458,000 pares de calzado procedentes de China y en el 2018 este tipo de importación incremento a 1, 908,000 pares.

El Tratado de Libre Comercio para la importación de calzado procedente de China incide en forma positiva en la comercialización de calzado en la empresa EMCOMER SA. Por lo que la hipótesis planteada queda afirmada.

5.1.3 El impacto de las tasas antidumping en la comercialización de calzado

Las tasas antidumping 6403.99.99.00 (los demás calzados con parte superior de cuero natural) y 6402.19.00.00 (los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico) afectan en la comercialización de calzado por ello los derechos antidumping buscan restablecer las condiciones de leal competencia entre los productos nacionales y los productos importados. Es importante señalar que las medidas antidumping se dan cuando existen importaciones, en este caso de China hacia el Perú, en las que se importa a un precio menor que el precio al que vende el productor en China y se crea un daño a la industria nacional.

Cabe resaltar que, para frenar la irrupción del calzado procedente de China, la Comisión de Dumping, Subsidios y Eliminación de Barreras Comerciales No Arancelarias (CDB) del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) de Perú interpuso varias medidas para determinadas partidas procedentes del país asiático. No obstante, aún no han dado como resultado una disminución en las importaciones desde China, por lo que se espera que se amplíe su plazo de vigencia

Tanto los antecedentes, como los entrevistados afirmaron que las tasas antidumping si afectaron en forma negativa la producción de calzado en la empresa EMCOMER, pues se ha importado mil pares de botas de cuero con un valor FOB unitario de \$9 dólares.

Como se muestra en la siguiente tabla el pago por dumping que se tendría que realizar es: \$16.06 dólares por par importado, esto es un incremento de casi el 17%.

Por lo tanto, la hipótesis que señala las tasas antidumping de la importación de calzado hecho en China afectó negativamente la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER SA” en el 2018 queda confirmada.

Material de la parte superior del calzado	Subpartida arancelaria	Zapato			Zapatilla			Bota			Bota de hiking			Pantufla			Otros		
		Mayor o igual	Menor a	Derecho antidumping	Mayor o igual	Menor a	Derecho antidumping	Mayor o igual	Menor a	Derecho antidumping	Mayor o igual	Menor a	Derecho antidumping	Mayor o igual	Menor a	Derecho antidumping	Mayor o igual	Menor a	Derecho antidumping
Caucho o plástico	6402.19.00.00	7.12	8.90	0.41	7.04	8.80	0.63	12.56	15.70	2.92	14.72	18.40	1.71	3.92	4.90	0.22	13.76	17.20	2.92
	6402.20.00.00	5.34	7.12	1.24	5.28	7.04	1.90	9.42	12.56	8.77	11.04	14.72	5.12	2.94	3.92	0.65	10.32	13.76	8.77
	6402.91.00.00	3.56	5.34	2.07	3.52	5.28	3.17	6.28	9.42	14.62	7.36	11.04	8.54	1.96	2.94	1.09	6.88	10.32	14.62
	6402.99.90.00	1.78	3.56	2.90	1.76	3.52	4.43	3.14	6.28	20.47	3.68	7.36	11.95	0.98	1.96	1.52	3.44	6.88	20.47
		0.00	1.78	3.74	0.00	1.76	5.72	0.00	3.14	26.33	0.00	3.68	15.35	0.00	0.98	1.94	0.00	3.44	26.33
Cuero natural	6403.91.90.00	17.96	22.45	0.64	13.36	16.70	0.64	27.72	34.65	2.29	16.84	21.05	1.71	6.32	7.90	0.22	26.40	33.00	2.29
	6405.10.00.00	13.47	17.96	1.92	10.02	13.36	1.92	20.79	27.72	6.89	12.63	16.84	5.12	4.74	6.32	0.65	19.80	26.40	6.89
		8.98	13.47	3.21	6.68	10.02	3.21	13.86	20.79	11.48	8.42	12.63	8.54	3.16	4.74	1.09	13.20	19.80	11.48
		4.49	8.98	4.48	3.34	6.68	4.48	6.93	13.86	16.06	4.21	8.42	11.95	1.58	3.16	1.52	6.60	13.20	16.06
		0.00	4.49	5.76	0.00	3.34	5.76	0.00	6.93	20.66	0.00	4.21	15.35	0.00	1.58	1.94	0.00	6.60	20.66
		19.92	24.90	1.59	13.04	16.30	0.64	26.44	33.05	2.29	17.12	21.40	1.71	6.32	7.90	0.22	26.40	33.00	2.29
	6403.99.90.00	14.94	19.92	4.78	9.78	13.04	1.92	19.83	26.44	6.89	12.84	17.12	5.12	4.74	6.32	0.65	19.80	26.40	6.89
		9.96	14.94	7.97	6.52	9.78	3.21	13.22	19.83	11.48	8.56	12.84	8.54	3.16	4.74	1.09	13.20	19.80	11.48
		4.98	9.96	11.16	3.26	6.52	4.48	6.61	13.22	16.06	4.28	8.56	11.95	1.58	3.16	1.52	6.60	13.20	16.06
		0.00	4.98	14.36	0.00	3.26	5.76	0.00	6.61	20.66	0.00	4.28	15.35	0.00	1.58	1.94	0.00	6.60	20.66

Figura 58 Impuestos Antidumping para el Calzado procedente de China
Fuente: SUNAT (2018)

5.1.4 El impacto de la importación de calzado procedencia de China en la comercialización en la empresa EMCOMER S.A

Los diferentes autores afirman que la importación de calzado de China ha incrementado en los últimos años y esto ha hecho que muchas de las empresas peruanas productoras de calzado ven una gran amenaza en este incremento.

La empresa EMCOMER hoy en día lucha por sobrellevar el incremento de los costos de importación de calzado procedente de China, ya que es su principal fuente de abastecimiento de calzado.

Particularmente y de acuerdo a la información que se maneja, y por ser parte de la empresa EMCOMER, considero cierta esta información, por lo tanto, se va a ratificar la hipótesis general: La importación de calzado procedente de China impacta de manera negativa la comercialización de calzado en la empresa EMCOMER en el 2018 ya que como se puede observar las ventas han decreciendo en un 8% en comparación con el año 2017 y, por ende, tienden a enfrentarse a mayores dificultades por su baja capacidad competitiva para vincularse con el sector externo.

Lo que es corroborado por, Edmundo Blas, presidente de la Cámara de Curtidores y Calzado de Trujillo (2018) alertó de que desde hace 9 años la producción de calzado en el Perú viene disminuyendo entre 60% y 70%, debido al calzado importado de bajo precio, que llega principalmente de China, seguido por Brasil.

Según Miñaz, W. (19 de marzo de 2019) “Producción de calzado cae a tasas de dos dígitos por noveno mes”, Diario Gestión, p. 18 En los últimos

años, el sector del calzado en Perú ha experimentado un cambio radical debido a la fuerte irrupción de China en el mercado. Las importaciones procedentes de China supusieron algo más del 53% del total de las realizadas por el país en 2018. Además, la producción de calzado en Perú registra una caída desde abril de 2018, por la menor fabricación de zapatos, zapatillas y sandalias para el mercado interno y externo.

CONCLUSIONES

1. Se determinó que la importación de calzado procedente de China impacta de manera negativa en la comercialización de calzado en la empresa EMCOMER en el 2018, ya que las ventas han decreciendo en un 8% en comparación con el año 2017 y, por ende, tienden a enfrentarse a mayores dificultades por su baja capacidad competitiva para vincularse con el sector externo siendo los clientes finales afectados por el incremento de precios que ha tenido que hacer EMCOMER para sostener el incremento del costo de la importación.
2. El Tratado de Libre Comercio con China ha influido de manera positiva en la importación de calzado de la empresa EMCOMER, ya que el nivel de importación de la empresa ha aumentado en 4 % en el 2018 contra el 2017, pero se ha reducido en 4,5 % la importación de calzado sintético y ha aumentado 2,5 % la importación de calzado textil, esto respondiendo a la estrategia de cambiar el porcentaje de importación sintético a textil para disminuir costos.
3. Las tasas antidumping 6403.99.99.00 (los demás calzados con parte superior de cuero natural) y 6402.19.00.00 (los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico) afectan de manera negativa a la empresa EMCOMER, estas tasas vienen siendo un gran problema financiero para la empresa, ya que los costos de importación se han elevado en un 17 %, pagando por derecho antidumping aproximadamente \$16.06 dólares por cada par de botas de cuero para damas importado, estas tasas limitan los tipos de calzado que importa EMCOMER y genera que la empresa sea menos competitiva.

RECOMENDACIONES

1. La empresa EMCOMER debería generar mejores estrategias de venta, ya que la solución al incremento del costo de importación no se soluciona con el incremento de los precios de venta, se puede solucionar analizando la cantidad de compra y teniendo una buena negociación con los proveedores, se puede llegar a generar un ganar-ganar y volverlos socios estratégicos de la empresa EMCOMER.
2. Es una buena estrategia que EMCOMER este dirigiendo su estrategia de compra al rubro del calzado textil ya que este está libre de impuestos, debería derivar las compras de calzado sintético a la producción local.
3. La tercera recomendación es que EMCOMER para solucionar el problema de las importaciones de calzado de cuero y sintético, dirija sus compras a países como India, Indonesia y Vietnam que han crecido considerablemente en el rubro del calzado, y con estos países no se pagan dumping lo que beneficiaría a la empresa EMCOMER.

REFERENCIAS

- Azabache, M. y Polo, J. (2014), "*Estrategias de internacionalización para la exportación del calzado de la empresa Calzado Paredes SAC al país de Chile en el periodo 2014-20019*". Universidad Peruana del Norte. (tesis de licenciatura). Recuperado de: <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/11171/Azabache%20Luj%c3%a1n%2c%20Mar%c3%ada%20Fernanda%20-%20Polo%20Sanchez%20July%20Jesenia%20-%20parcial.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Baye, M. (2006) *Economía de empresa*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana
- Bustamante, C., Pérez, O., Vallejos, C. y Noriega, L. (2017), "*Planeamiento estratégico para la industria peruana del calzado*", Universidad Pontificia Católica del Perú (Tesis de maestría) recuperado de: http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/8987/BUSTAMANTE_NORIEGA_PLANEAMIENTO_CALZADO.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Camargo, C. J (2016), "*Impacto del TLC con China en el desarrollo comercial del Perú periodo 2010 - 2013*". Universidad Ricardo Palma (tesis de maestría) recuperado de: repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/urp/950/AN%20CAMARGO_CJ.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Cartier, E. N. (2003). "¿Cómo enseñar a determinar costos? Un problema no resuelto". VIII Congreso del Instituto Internacional de Costos (IIC) y I Congreso de la Asociación Uruguaya de Costos (AURCO), Punta del Este, Uruguay. Disponible en: www.intercostos.org/documentos/252.pdf
- Carro, M. y González, D. (2012) *Productividad y competitividad*. Universidad Nacional del Mar de Plata. Recuperado de: http://nulan.mdp.edu.ar/1607/1/02_productividad_competitividad.pdf
- Contreras, J. R. (Julio de 2008). *Regímenes Aduaneros*. Obtenido de Nueva Ley General de Aduanas: Recuperado de: http://www.x.com.pe/Descargas/LGA_JROMAN.pdf
- Contreras, J. (7 de agosto de 2017), "Productos chinos afectan la industria del calzado". Diario La República. Recuperado de <https://larepublica.pe/economia/1070805-productos-chinos-afectan-la-industria-del-calzado>
- Cubillo, E. (2014), Universidad de Guayaquil, Ecuador un estudio titulado "*Proyecto de inversión para la instalación de una fábrica de calzado en la ciudad de Guayaquil*". Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/6258>
- D'Alessio, F. (2002) *Administración y dirección de producción*. Bogotá: Ed.Pearson

- Dávila, F. y Miñano, D. (2016) “*Importación de calzado chino y su repercusión en la producción de las Mype del Programa Compras a MyPerú en La Libertad 2013-2016*”, Universidad Privada del Norte (tesis de licenciatura) Recuperado de: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/504/hilario_de.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Del Cid, A.; Méndez, R. y Sandoval, F. (2011) *Fundamentos y metodología*. Segunda edición Pearson educación, México
- Fernández, E., Fernández, M y Avella, L. (2006) *Estrategia de producción*. Madrid: Mc Graw Hill.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ª ed.). México: McGrawHill
- Hilario, E. (2016), “*Tasas compensatorias antidumping y la importación de calzado chino hacia el mercado peruano en el período 2010-2015*”, Universidad César Vallejo (tesis de licenciatura) Recuperado de: <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/504>
- Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) (2015) *La Comisión de Dumping del Indecopi decidió mantener los derechos antidumping a la importación de calzado de China durante cinco años*. Perú. Recuperado de: <https://www.indecopi.gob.pe/inicio/-/assetpublisher/ZxXrtRdgbv1r/content/la-comision-de-dumping-del-indecopi-decidio-mantener-los-derechos-antidumping-a-la-importacion-de-calzado-de-china-durante-cinco-anos?inheritRedirect=false>
- Jiménez, F. (2010) *Crecimiento económico: enfoques y modelos capítulo 6 – teoría del crecimiento dirigido por la demanda*. Lima, Departamento de Economía, 2010 (Documento de Trabajo 306) Recuperado de: <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/DDD306.pdf>
- Llamazares, Olegario (2011). *¿Qué son los Incoterms? Guía práctica de los Incoterms 2010* (Primera edición). Madrid (España): Global marketing Strategies S.L.
- Mankiw, G. (2007) *Principios de Economía*. México: Editores S. A
- MINCETUR (2007). *Perú– China Free Trade Agreement. Joint Feasibility Study*. Lima- Perú: Ministerio de Inversiones y Turismo.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2010) *Tratado de Libre Comercio*, extraído de la página web: <http://www.mincetur.gob.pe/newweb/>, Lima-Perú.
- Ministerio de la Producción- Centro de Innovación Productiva y Transferencia Tecnológica del Cuero, Calzado e Industrias Conexas (CITEccal): www.citeccal.com.pe

- Miñáz, W. (19 de marzo de 2019) “*Producción de calzado cae a tasas de dos dígitos por noveno mes*”, Diario Gestión, p. 18
- Morones, A. (2014), “*Impacto de las Importaciones de Calzado de China en el Nivel de Empleo de la Industria en México*”, Colegio de la Frontera Norte, Tijuana-México (tesis de maestría). Recuperado de: <https://www.colef.mx/posgrado/wp-content/uploads/2014/11/TESIS-Morones-Carrillo-Ana-Lourdes1.pdf>
- Muñoz, D. (2009) *Administración de las operaciones. Enfoque de administración de procesos de negocios*. México: Editores S. A. de C. V.
- Página virtual acuerdos comerciales del Perú (2011). *Lo que debemos saber de los acuerdos comerciales (algunos también llamados “TLC”)*. Recuperado de: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=48:lo-que-debemos-saber-de-los-tlc, Lima-Perú.
- Pindyck, R., y Rubinfeld, D. (2009) *Microeconomía*. Madrid: Pearson Educación S. A.
- Revista Líderes. Economía * empresa (2014). Recuperado de: www.revistalideres.ec.
- Reporte Sectorial N° 01 – Enero 2017. Instituto de estudios económicos y sociales, Lima. Recuperado de: [loads/ 2017/03/Reporte-Sectorial-de-Calzado-Enero-2017.pdf](https://www.colef.mx/posgrado/wp-content/uploads/2017/03/Reporte-Sectorial-de-Calzado-Enero-2017.pdf)
- Salcedo, C. (2012), “*Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva*”. Universidad Antonio de Nebrija, Bogotá, Colombia, (tesis de licenciatura) Recuperado de: [https://www.colef.mx/posgrado/wp-content/uploads/2014/11/ TESIS-Morones-Carrillo-Ana-Lourdes1.pdf](https://www.colef.mx/posgrado/wp-content/uploads/2014/11/TESIS-Morones-Carrillo-Ana-Lourdes1.pdf)
- Sociedad Nacional de Industrias (SNI) www.sni.org.pe
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. (SUNAT) <http://www.sunat.gob.pe/>
- Torres C V. (2015). *El TLC Perú - China: Posibles implicancias para el Perú, Pensamiento Crítico N.° 13*, pp. 101-120 recuperado de: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibVirtual/publicaciones/Pensa_critico/2010_n13/pdf/a08n13.pdf
- Tu Interfaz Negocios (2017) Revista Noticias para la industria .Perú. Recuperado de: <https://tuinterfaz.mx/articulos/9/69/la-industria-del-calzado-en-grandes-numeros/>
- Virtual Pro (diciembre de 2013). Recuperado de: http://www.revista_virtual_pro.com

ANEXOS

1. Matriz de consistencia.
2. Matriz de operacionalización de variable 1
3. Matriz de operacionalización de variable 2
4. Instrumento de recopilación de datos.
5. Datos descriptivos centrales fiabilidad de los ítem del cuestionario
1 y 2.
6. Resultados estadísticos del instrumento.
7. Resultados de la entrevista.

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO DE LA TESIS:	El impacto de la importación de calzado hecho en China en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER S.A” en el Perú, en el 2018.
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	Sostenibilidad
AUTORA:	Diana Sofía Berlanga Kevans

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general			
¿En qué medida impacta la importación de calzado hecho en China en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER SA” en el Perú correspondiente al año 2018	Determinar el impacto de la importación de calzado hecho en China en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER SA” en el Perú correspondiente al año 2018.	La importación de calzado hecho en China impacta de manera negativa en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER S.A” en el 2018 afectando los factores de la competitividad de la empresa, basado en los costos, procesos y presupuestos.	V1: Importación de calzado hecho en China. V2: Comercialización de calzado	D1: Aranceles D2: Tratado de libre comercio. D3: Tasas antidumping D1: Costos de importación. D2: Tiempos de producción. D3: Presupuesto de compras importadas.	<ul style="list-style-type: none"> • Enfoque: Mixto • Tipo: Aplicada • Alcance: Descriptivo • Diseño: No experimental • Unidad de investigación: jefes de tienda empresa EMCOMER.S.A
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicos	Indicadores		Fuente de Información
¿En qué medida los aranceles de la importación de calzado hecho en China impactan en la comercialización del calzado en la empresa “EMCOMER SA” en el 2018?	Establecer cómo los aranceles de la importación de calzado hecho en China impactaron en la comercialización del calzado en la empresa “EMCOMER S.A, en el 2018	Los aranceles de la importación de calzado hecho en China impactaron de manera negativa en la comercialización del calzado en la empresa “EMCOMER SA” en el 2018.	I1: Número de importaciones I2: Tipos de productos importados I3: Nivel de incremento de las tasas arancelarias I4: Nivel de los costos I5: Número de materiales importados. I6: Nivel de pares importados.		Cuestionario y Entrevista

<p>¿En qué medida el Tratado de Libre Comercio con China incide en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER SA” en el 2018?</p>	<p>Determinar la incidencia del Tratado de Libre Comercio con China en la comercialización de calzados en la empresa EMCOMER, SA, en el 2018</p>	<p>El Tratado de Libre Comercio con China incidió de manera positiva en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER SA”. en el 2018</p>	<p>I7: Número de restricciones del TLC I8: Nivel de competitividad I9: Número de importaciones con TLC I10: Número de proveedores extranjeros. I11: Nivel de reducción de costos de producción. I12: Nivel de producción local.</p>	
<p>¿En qué medida las tasas antidumping de la importación de calzado hecho en China afecta la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER SA”?</p>	<p>Evaluar cómo las tasas antidumping de la importación de calzado hecho en China afectó la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER SA” en el 2018.</p>	<p>Las tasas antidumping de la importación de calzado hecho en China afectaron de manera negativa en la comercialización de calzado en la empresa “EMCOMER SA” en el 2018</p>	<p>I3: Nivel de crecimiento de las tasas antidumping. I14: Numero de medidas antidumping. I15: Tipos de medidas antidumping I16: Nivel crecimiento del FOB. I17: Numero de tasas compensatorias antidumping I18: Porcentaje de margen de utilidad</p>	

ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLE 1

Variable: Importación de calzado hecho en China		
Definición conceptual: Importación es un término que procede del verbo importar (introducir productos o costumbres extranjeras en un país). Se trata de la acción de importar mercancías o cuestiones simbólicas de otra nación.		
Instrumento: Cuestionario.		Técnica: Encuesta.
Dimensiones	Indicadores	Ítems del instrumento
Dimensión 1 Aranceles	Indicador 1: Número de importaciones	P1: ¿El número de importaciones desde China de la empresa EMCOMER ha sido mayor en 2018 contra el 2017? P2: ¿Afecta de manera significativa el incremento de las importaciones desde China en el 2018 a EMCOMER? P3: ¿Los aranceles de las importaciones de China afectan de manera significativa a los importadores?
	Indicador 2: Tipos de productos importados	P1: ¿Cuánto afecta el arancel de botas y botines a la importación de este tipo de calzado? P2: ¿Considera usted que la clasificación de calzados y, por ende, los aranceles afectan a los importadores? P3: ¿Los productos que importa EMCOMER se ven limitados por los aranceles?
	Indicador 3: Nivel de incremento de las tasas arancelarias.	P1: ¿Qué tanto afecta el incremento de las tasas arancelarias a EMCOMER? P2: ¿Qué tan importante es la reducción de tasas arancelarias para EMCOMER? P3: ¿En qué medida las tasas arancelarias afectan la producción local de calzado?
Dimensión 2 Tratado de libre comercio	Indicador 1: Número de restricciones del TLC	P1: ¿En qué medida las restricciones del TLC afectan las importaciones de EMCOMER? P2: ¿Qué tanto las restricciones del TLC benefician la producción local de calzado? P3: ¿Considera usted que el nivel de restricciones del TLC es el correcto?
	Indicador 2: Nivel de competitividad	P1: ¿Considera usted que los TLC nos han vuelto más competitivos en los últimos años? P2: ¿El TLC con China ha sido el principal motivo del incremento de importación de calzado en el 2018? P3: ¿En qué nivel los TLC generan más competitividad entre los productores de calzado local en el Perú?
	Indicador 3: Número de importaciones con TLC	P1: ¿Usted considera que gracias al TLC con China el número de importaciones de calzado ha incrementado en el Perú en el 2018? P2: ¿El TLC ha afectado la producción local de calzado? Considerando que en el último año ha crecido en un 13.5%. P3: ¿Las ventas de calzado peruano han disminuido por el incremento de importaciones de calzado chino el último año en la empresa EMCOMER?
Dimensión 3 Tasas Antidumping	Indicador 1: Nivel de crecimiento de las tasas antidumping	P1: ¿El incremento de las tasas antidumping han afectado las ventas de productos importados de la empresa EMCOMER en el 2018? P2: ¿Qué tan importante es para EMCOMER que se regulen las tasas antidumping para el calzado?

		<p>P3: ¿Las tasas antidumping de la importación protegen de manera efectiva a los productores locales de calzado?</p>
	<p>Indicador 2: Número de medidas antidumping</p>	<p>P1: ¿Afectó las medidas antidumping a la producción de la empresa EMCOMER en el 2018? P2: ¿Las medidas antidumping benefician de manera significativa a los importadores peruanos? P3: ¿El número de medidas antidumping hace que las importaciones de calzado sean menos factibles en el Perú?</p>
	<p>Indicador 3: Tipos de medidas antidumping</p>	<p>P1: ¿Considera usted que los tipos de medidas antidumping han afectado a EMCOMER en el 2018? P2: ¿Considera usted que la clasificación de medidas antidumping para calzado es la adecuada? P3: ¿Los tipos de medidas antidumping son muy altos para calzado?</p>
<p>Instrumento: Cuestionario.</p>		<p>Técnica: Entrevista</p>
<p>Dimensiones</p>	<p>Indicadores</p>	<p>Ítems del instrumento</p>
<p>Dimensión 1 Aranceles</p>	<p>Indicador 1: Número de importaciones</p>	<p>P1: ¿Cree usted que hoy en día las importaciones de China afectan la producción de calzado local en Perú? P2: ¿Considera usted que el incremento en las importaciones de China afecta el costo de los insumos de la producción de calzado? P3: ¿En qué magnitud afecta la importación de calzado de china a la producción local de la empresa EMCOMER?</p>
	<p>Indicador 2: Tipos de productos importados</p>	<p>P1: ¿Cree usted que los productos importados de China son de menor valor? P2: ¿Considera usted que el cliente peruano percibe los calzados importados de China de menor calidad? P3: ¿En qué medida considera usted que influye la importación de calzado en el desarrollo de las empresas locales de calzado?</p>
	<p>Indicador 3: Nivel de incremento de las tasas arancelarias.</p>	<p>P1: ¿Cree usted que el incremento de tasas arancelarias disminuye las importaciones en el Perú? P2: ¿Cómo afecta el incremento de las tasas arancelarias afecta el margen de productos importados en la empresa EMCOMER? P3: ¿Considera usted importante la reevaluación de las tasas arancelarias y por qué?</p>
<p>Dimensión 2 Tratado de libre comercio</p>	<p>Indicador 1: Número de restricciones del TLC</p>	<p>P1: ¿Cree usted que los TLC son importantes para el Perú y por qué? P2: ¿Cuáles cree usted que son los beneficios del TLC para el sector del calzado en el Perú? P3: ¿Es el TLC una ventaja competitiva para Perú; cuáles cree que son estas ventajas?</p>
	<p>Indicador 2: Nivel de competitividad</p>	<p>P1: ¿Cuáles son las ventajas competitivas más relevantes ha tenido la empresa EMCOMER por el TLC en el 2018? P2: ¿De qué manera se beneficia el importador peruano de los TLC? P3: ¿La competitividad del rubro de calzado ha aumentado desde el uso del TLC con China?</p>

	<p>Indicador 3: Número de importaciones con TLC</p>	<p>P1: ¿Por qué cree usted que el número de importaciones con TLC han incrementado en la empresa EMCOMER en el 2018? P2: ¿En su opinión a que se debe que la producción local de calzado este disminuyendo en la empresa EMCOMER? P3: ¿Por qué cree usted que la competencia directa de EMCOMER ha incrementado sus importaciones de China?</p>
<p>Dimensión 3 Tasas Antidumping</p>	<p>Indicador 1: Nivel de crecimiento de las tasas antidumping</p>	<p>P1: ¿En qué medida los incrementos de las tasas antidumping han afectado a EMCOMER? P2: ¿Cómo afecta el incremento de las tasas antidumping a la producción local de calzado? P3: Si, estas tasas bajan ¿Cuál es el efecto que tiene ante la producción local?</p>
	<p>Indicador 2: Número de medidas antidumping</p>	<p>P1: ¿La clasificación de calzado en la tabla antidumping es perjudicial para el rubro del calzado en el Perú? P2: ¿Cree usted que el número de medidas antidumping deben reducirse? P3: Sí las medidas se reducen, ¿cree usted que sería beneficioso?</p>
	<p>Indicador 3: Tipos de medidas antidumping</p>	<p>P1: ¿Cree usted que la separación de tipo de producto en las tablas antidumping es la correcta (cuero-sintético)? P2: ¿Considera usted que la importación de calzado de cuero debe tener mayores tasas antidumping? P3: ¿Por qué cree usted que los tipos de medidas antidumping deberían reformularse?</p>

ANEXO 3: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLE 2

Variable: Comercialización		
Definición conceptual: “es un sistema total de actividades empresariales encaminado a planificar, fijar precios, promover y distribuir productos y servicios que satisfacen necesidades de los consumidores actuales o potenciales”. Stanton (1969)		
Instrumento: Cuestionario.		Técnica: Encuesta.
Dimensiones	Indicadores	Ítems del instrumento
Dimensión 1 Costos de importación	Indicador 1: Nivel de los costos de producción	P1: ¿Los costos de producción han aumentado en la empresa EMCOMER en el 2018? P2: ¿El incremento de los costos de importación ha disminuido el nivel de producción en la empresa EMCOMER en el 2018? P3: ¿El nivel de los costos de importación ha aumentado en la empresa EMCOMER en el 2018?
	Indicador 2: Número de materiales importados	P1: ¿La empresa EMCOMER ha incrementado el número de materiales que importa en el 2018? P2: ¿En qué medida el número de materiales importados para la fabricación de calzado ha afectado a la producción local de calzado en la empresa EMCOMER en el 2018? P3: ¿El número de materiales importados de la empresa EMCOMER se han visto afectados en el 2018?
	Indicador 3: Nivel de pares importados	P1: ¿Los pares terminados de calzado importados han aumentado en la empresa EMCOMER en el 2018? P2: ¿El nivel de pares de calzado importados ha aumentado en el Perú en el 2018? P3: ¿El nivel de pares de calzado importados ha afectado a la rentabilidad de EMCOMER?
Dimensión 2 Tiempos de producción	Indicador 1: Número de proveedores extranjeros	P1: ¿Considera usted que EMCOMER tiene suficientes proveedores extranjeros de calzado terminado? P2: ¿El número de proveedores extranjeros a incrementado en la empresa EMCOMER en el 2018? P3: ¿Los proveedores extranjeros cumplen con los estándares de calidad exigidos por la empresa EMCOMER?
	Indicador 2: Nivel de reducción de costos de importación	P1: ¿Cuál ha sido el impacto en el nivel de reducción de costos de importación de la empresa EMCOMER en el 2018? P2: ¿En qué medida el nivel de reducción de costos de importación beneficia a la empresa EMCOMER? P3: ¿Para los productores locales de calzado en qué medida afecta la reducción de costos de importación?
	Indicador 3: Nivel de producción local	P1: ¿Considera usted que los niveles de los tiempos de producción local son eficientes en la empresa EMCOMER? P2: ¿Qué tan importante son los tiempos de producción local para la comercialización de EMCOMER? P3: ¿La producción local de calzado ha sido rentable para EMCOMER en el 2018?
Dimensión 3 Presupuesto de compras importadas	Indicador 1: Nivel de crecimiento de FOB	P1: ¿En qué medida el incremento del Incoterm FOB (free on board) de los proveedores de China ha afectado a EMCOMER en el 2018? (FOB significa que el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque. P2: ¿El precio FOB con el que importa EMCOMER es el Incoterm más rentable para calzado? (FOB significa que el

		vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque. P3: ¿El incremento del costo del calzado chino ha mejorado la venta de los productores locales de calzado?
	Indicador 2: Número de tasas compensatorias antidumping	P1: ¿Las tasas antidumping afecta el número de compras importadas de EMCOMER? (Antidumping; impuesto a las importaciones) P2: ¿El número de tasas compensatorias antidumping ha incrementado el presupuesto de compras locales en la empresa EMCOMER? (Antidumping; impuesto a las importaciones) P3: ¿Se ha efectuado de manera eficiente el presupuesto de compras en la empresa EMCOMER en el 2018?
	Indicador 3: Porcentaje de margen de utilidad	P1: ¿El margen de utilidad ha disminuido en el 2018 en la empresa EMCOMER? P2: ¿El margen de utilidad ha sido afectado por el incremento de los costos de importación en la empresa EMCOMER en el 2018? P3: ¿El margen de utilidad ha afectado la producción local de calzado local en la empresa EMCOMER en el 2018?
Instrumento: Cuestionario.		Técnica: Encuesta
Dimensiones	Indicadores	Ítems del instrumento
Dimensión 1 Costos de importación	Indicador 1: Nivel de los costos de producción	P1: ¿Los costos de producción son más bajos por importación? P2: ¿Considera usted que el bajo costo de producción de China nos hace menos competitivos? P3: ¿Por qué la mano de obra es menos costosa en China?
	Indicador 2: Número de materiales importados	P1: ¿Qué cantidad de materiales realiza la empresa EMCOMER? P2: ¿En los últimos años ha incrementado el número de materiales importados? P3: ¿Cuál es el material que más se importa en el Perú para la fabricación de calzado?
	Indicador 3: Nivel de pares importados	P1: ¿Cree usted que el número de pares importados ha incrementado en el último año, y de qué país se importan? P2: ¿Considera usted que el costo de calzado peruano no es competitivo con el costo del calzado importado? P3: ¿En su opinión el número de pares importado en el 2018 ha afectado desfavorablemente a EMCOMER?
Dimensión 2 Tiempos de producción	Indicador 1: Número de proveedores extranjeros	P1: ¿Cree usted que el número de proveedores extranjeros es el adecuado para la empresa EMCOMER? P2: ¿Considera usted que EMCOMER tiene proveedores confiables? P3: ¿Cree usted que los proveedores extranjeros en el 2018 cumplieron con los tiempos de entrega?
	Indicador 2: Nivel de reducción de costos de importación	P1: ¿En qué medida la exportación de calzado chino afecta en los costos de producción local de calzado? P2: ¿Considera usted que los costos de importación han incrementado? P3: ¿Cree usted que los costos de importación han afectado a la producción local de calzado?
	Indicador 3: Nivel de producción local	P1: ¿Cree usted que el tiempo de respuestas de los proveedores locales es eficiente? P2: ¿Cuál es porcentaje de devolución de entregas locales?

		P3: ¿En qué medida la producción local es eficiente?
Dimensión 3 Presupuesto de compras importadas	Indicador 1: Nivel de crecimiento de FOB	P1: ¿Considera usted que el costo FOB de calzado chino ha incrementado? P2: ¿Considera usted que los costos FOB de calzado han afectado a EMCOMER? P3: ¿En qué medida ha crecido el FOB en el rubro del calzado importándolo desde China?
	Indicador 2: Número de tasas compensatorias antidumping	P1: ¿Considera usted que las tasas antidumping afectan al precio final de venta? P2: ¿Cree usted que las tasas antidumping están favoreciendo a la industria local? P3: Considera usted que las tasas compensatorias han afectado a las compras de calzado importado en el Perú?
	Indicador 3: Porcentaje de margen de utilidad	P1: ¿Cree usted que el margen del calzado ha sido afectado por las tasas antidumping? P2: ¿Considera usted que las utilidades de EMCOMER han disminuido en el 2018? P3: ¿En su opinión el presupuesto de margen de utilidad se ha cumplido en el 2018?

ANEXO 4 : INSTRUMENTO DE RECOPIACIÓN DE DATOS

Nombre del Instrumento:	Cuestionario						
Autor del Instrumento:	Diana Berlanga Kevans						
Definición Conceptual:	Este será el instrumento utilizado para la técnica de investigación cuantitativa de encuesta, será armado correctamente con preguntas abiertas y cerradas que nos permitan obtener la mayor información relevante posible de parte de nuestra muestra.						
Población:	123 Jefes de tienda de la empresa EMCOMER						
CUESTIONARIO 1		Escalas					
VARIABLE: IMPORTACIÓN DE CALZADO CHINO		1	2	3	4	5	6
P1: ¿El número de importaciones desde China de la empresa EMCOMER ha sido mayor en 2018 contra el 2017?							
P2: ¿Afecta de manera significativa el incremento de las importaciones desde China en el 2018 a EMCOMER?							
P3: ¿Los aranceles de las importaciones de China afectan de manera significativa a los importadores?							
P1: ¿Cuánto afecta el arancel de botas y botines a la importación de este tipo de calzado?							
P2: ¿Considera usted que la clasificación de calzados y por ende los aranceles afectan a los importadores?							
P3: ¿Los productos que importa EMCOMER se ven limitados por los aranceles?							
P1: ¿Qué tanto afecta el incremento de las tasas arancelarias a EMCOMER?							
P2: ¿Qué tan importante es la reducción de tasas arancelarias para EMCOMER?							
P3: ¿En qué medida las tasas arancelarias afectan la producción local de calzado?							
P1: ¿En qué medida las restricciones del TLC afectan las importaciones de EMCOMER?							
P2: ¿Qué tanto las restricciones del TLC benefician la producción local de calzado?							
P3: ¿Considera usted que el nivel de restricciones del TLC es el correcto							
P1: ¿Considera usted que los TLC nos han vuelto más competitivos en los últimos años?							
P2: ¿El TLC con China ha sido el principal motivo del incremento de importación de calzado en el 2018?							
P3: ¿En qué nivel los TLC generan más competitividad entre los productores de calzado local en el Perú?							
P1: ¿Usted considera que gracias al TLC con China el número de importaciones de calzado ha incrementado en el Perú en el 2018?							
P2: ¿El TLC ha afectado la producción local de calzado? Considerando que en el último año ha crecido en un 13.5%.							
P3: ¿Las ventas de calzado peruano han disminuido por el incremento de importaciones de calzado chino el último año en la empresa EMCOMER?							
P1: ¿El incremento de las tasas antidumping han afectado las ventas de productos importados de la empresa EMCOMER en el 2018?							

P2: ¿Qué tan importante es para EMCOMER que se regulen las tasas antidumping para el calzado?						
P3: ¿Las tasas antidumping de la importación protegen de manera efectiva a los productores locales de calzado?						
P1: ¿Afectó las medidas antidumping a la producción de la empresa EMCOMER en el 2018?						
P2: ¿Las medidas antidumping benefician de manera significativa a los importadores peruanos?						
P3: ¿El número de medidas antidumping hace que las importaciones de calzado sean menos factibles en el Perú?						
P1: ¿Considera usted que los tipos de medidas antidumping han afectado a EMCOMER en el 2018?						
P2: ¿Considera usted que la clasificación de medidas antidumping para calzado es la adecuada?						
P3: ¿Los tipos de medidas antidumping son muy altos para calzado?						
CUESTIONARIO 2 VARIABLE COMERCIALIZACIÓN DE CALZADO	1	2	3	4	5	6
P1: ¿Los costos de producción han aumentado en la empresa EMCOMER en el 2018?						
P2: ¿El incremento de los costos de importación ha disminuido el nivel de producción en la empresa EMCOMER en el 2018?						
P3: ¿El nivel de los costos de importación ha aumentado en la empresa EMCOMER en el 2018?						
P2: ¿En qué medida el número de materiales importados para la fabricación de calzado ha afectado a la producción local de calzado en la empresa EMCOMER en el 2018?						
P3: ¿El número de materiales importados de la empresa ENCOMER se han visto afectados en el 2018?						
P1: ¿Los pares terminados de calzado importados han aumentado en la empresa EMCOMER en el 2018?						
P2: ¿El nivel de pares de calzado importados ha aumentado en el Perú en el 2018?						
P3: ¿El nivel de pares de calzado importados ha afectado a la rentabilidad de EMCOMER?						
P1: ¿Considera usted que EMCOMER tiene suficientes proveedores extranjeros de calzado terminado?						
P2: ¿El número de proveedores extranjeros a incrementado en la empresa ENCOMER en el 2018?						
P3: ¿Los proveedores extranjeros cumplen con los estándares de calidad exigidos por la empresa EMCOMER?						
P1: ¿Cuál ha sido el impacto en el nivel de reducción de costos de importación de la empresa EMCOMER en el 2018?						
P2: ¿En qué medida el nivel de reducción de costos de importación beneficia a la empresa EMCOMER?						
P3: ¿Para los productores locales de calzado en qué medida afecta la reducción de costos de importación?						
P1: ¿Considera usted que el nivel de los tiempos de producción local son eficientes en la empresa EMCOMER?						
P2: ¿Qué tan importante son los tiempos de producción local para la comercialización de EMCOMER?						
P3: ¿La producción local de calzado ha sido rentable para EMCOMER en el 2018?						
P1: ¿En qué medida el incremento del Incoterm FOB (free on board) de los proveedores de China ha afectado a EMCOMER en el 2018? (FOB significa que el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque.						

P2: ¿El precio FOB con el que importa EMCOMER es el Incoterm más rentable para calzado? (FOB significa que el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque.						
P3: ¿El incremento del costo del calzado chino ha mejorado la venta de los productores locales de calzado?						
P1: ¿Las tasas antidumping afecta el número de compras importadas de EMCOMER? (Antidumping; impuesto a las importaciones)						
P2: ¿El número de tasas compensatorias antidumping ha incrementado el presupuesto de compras locales en la empresa EMCOMER? (Antidumping; impuesto a las importaciones)						
P3: ¿Se ha efectuado de manera eficiente el presupuesto de compras en la empresa EMCOMER en el 2018?						
P1: ¿El margen de utilidad ha disminuido en el 2018 en la empresa EMCOMER?						
P2: ¿El margen de utilidad ha sido afectado por el incremento de los costos de importación en la empresa EMCOMER en el 2018?						
P3: ¿El margen de utilidad ha afectado la producción local de calzado local en la empresa EMCOMER en el 2018?						

ANEXO 5 : DATOS DESCRIPTIVOS CENTRALES FIABILIDAD DE LOS ÍTEM DEL CUESTIONARIO 1 y 2

		Estadísticos					
		¿Qué tan importante es la reducción de tasas arancelarias para EMCOMER?	¿En qué medida las tasas arancelarias afectan la producción local de calzado?	¿En qué medida las restricciones del TLC afectan las importaciones de EMCOMER?	¿Qué tanto las restricciones del TLC benefician la producción local de calzado?	¿Considera usted que el nivel de restricciones del TLC es el correcto?	¿Considera usted que los TLC nos han vuelto más competitivos en los últimos años?
N	Válido	123	123	123	123	123	123
	Perdidos	0	0	0	0	0	0
Media		3,80	3,89	3,80	3,85	3,64	3,66
Mediana		4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Moda		4	4	4	4	4	4
Desviación estándar		,816	,943	,816	,846	,985	,818
Varianza		,667	,889	,667	,716	,969	,669
Mínimo		1	1	1	1	1	1
Máximo		5	5	5	5	5	5
Suma		468	478	468	474	448	450

		Estadísticos						
		¿El número de importaciones desde China de la empresa EMCOMER ha sido mayor en 2018 contra el 2017?	¿Afecta de manera significativa el incremento de las importaciones desde China en el 2018 a EMCOMER?	¿Los aranceles de las importaciones de China afectan de manera significativa a los importadores?	¿Cuánto afecta el arancel de botas y botines a la importación de este tipo de calzado?	¿Considera usted que la clasificación de calzados y por ende los aranceles afectan a los importadores?	¿Los productos que importa EMCOMER se ven limitados por los aranceles?	¿Qué tanto afecta el incremento de las tasas arancelarias a EMCOMER?
N	Válido	123	123	123	123	123	123	123
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0
Media		3,83	3,72	3,73	3,85	3,90	3,68	3,81
Mediana		4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Moda		4	4	4	4	4	4	4
Desviación estándar		,817	,864	,924	,856	,863	,908	,881
Varianza		,667	,746	,854	,733	,745	,825	,776
Mínimo		1	1	1	1	1	1	1
Máximo		5	5	5	5	5	5	5
Suma		471	457	459	474	480	453	469

Estadísticos

		¿El TLC con China ha sido el principal motivo del incremento de importación de calzado en el 2018?	¿En qué nivel los TLC generan más competitividad entre los productores de calzado local en el Perú?	¿Usted considera que gracias al TLC con China el número de importaciones de calzado ha incrementado en el Perú en el 2018?	¿El TLC ha afectado la producción local de calzado? Considerando que en el último año ha crecido en un 13.5%.	¿Las ventas de calzado peruano han disminuido por el incremento de importaciones de calzado chino el último año en la empresa EMCOMER?	¿El incremento de las tasas antidumping han afectado las ventas de productos importados de la empresa EMCOMER en el 2018?	¿Qué tan importante es para EMCOMER que se regulen las tasas antidumping para el calzado?
N	Válido	123	123	123	123	123	123	123
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0
Media		3,76	3,79	3,90	3,88	3,92	3,97	4,00
Mediana		4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Moda		4	4	4	4	4	4	5
Desviación estándar		,853	,977	,762	,774	,963	,778	,967
Varianza		,727	,955	,581	,600	,928	,605	,934
Mínimo		1	1	1	2	1	1	1
Máximo		5	5	5	5	5	5	5
Suma		462	466	480	477	482	488	492

Estadísticos

		¿El TLC con China ha sido el principal motivo del incremento de importación de calzado en el 2018?	¿En qué nivel los TLC generan más competitividad entre los productores de calzado local en el Perú?	¿Usted considera que gracias al TLC con China el número de importaciones de calzado ha incrementado en el Perú en el 2018?	¿El TLC ha afectado la producción local de calzado? Considerando que en el último año ha crecido en un 13.5%.	¿Las ventas de calzado peruano han disminuido por el incremento de importaciones de calzado chino el último año en la empresa EMCOMER?	¿El incremento de las tasas antidumping han afectado las ventas de productos importados de la empresa EMCOMER en el 2018?	¿Qué tan importante es para EMCOMER que se regulen las tasas antidumping para el calzado?
N	Válido	123	123	123	123	123	123	123
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0
Media		3,76	3,79	3,90	3,88	3,92	3,97	4,00
Mediana		4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Moda		4	4	4	4	4	4	5
Desviación estándar		,853	,977	,762	,774	,963	,778	,967
Varianza		,727	,955	,581	,600	,928	,605	,934
Mínimo		1	1	1	2	1	1	1
Máximo		5	5	5	5	5	5	5
Suma		462	466	480	477	482	488	492

Estadísticos

		¿Las tasas antidumping de la importación protegen de manera efectiva a los productores locales de calzado?	¿Afectó las medidas antidumping a la producción de la empresa EMCOMER en el 2018?	¿Las medidas antidumping benefician de manera significativa a los importadores peruanos?	¿El número de medidas antidumping hacen que las importaciones de calzado sean menos factibles en el Perú?	¿Considera usted que los tipos de medidas antidumping han afectado a EMCOMER en el 2018?	¿Considera usted que la clasificación de medidas antidumping para calzado es la adecuada?	¿Los tipos de medidas antidumping son muy altos para calzado?
N	Válido	123	123	123	123	123	123	123
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0
Media		3,86	4,03	3,90	3,86	3,93	4,06	4,28
Mediana		4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Moda		4	4	4	4	4	4	5
Desviación estándar		,926	,701	,872	,823	,889	,969	,750
Varianza		,858	,491	,761	,677	,790	,939	,562
Mínimo		1	1	1	1	1	1	2
Máximo		5	5	5	5	5	5	5
Suma		475	496	480	475	483	499	526

Estadísticos

		¿Los costos de producción han aumentado en la empresa EMCOMER en el 2018?	¿El incremento de los costos de importación han disminuido el nivel de producción en la empresa EMCOMER en el 2018?	¿El nivel de los costos de importación ha aumentado en la empresa EMCOMER en el 2018?	¿La empresa EMCOMER ha incrementado el número de materiales que importa en el 2018?	¿En qué medida el número de materiales importados para la fabricación de calzado ha afectado a la producción local de calzado en la empresa EMCOMER en el 2018?	¿El número de materiales importados de la empresa ENCOMER se han visto afectados en el 2018?	¿Los pares terminados de calzado importados han aumentado en la empresa EMCOMER en el 2018?
N	Válido	123	123	123	123	123	123	123
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0
Media		3,79	3,75	3,89	3,80	3,86	3,89	3,96
Mediana		4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Moda		4	4	4	4	4	4	4
Desviación estándar		,792	,753	,770	,819	,890	,876	,872
Varianza		,627	,567	,593	,671	,792	,767	,761
Mínimo		1	2	1	2	1	1	1
Máximo		5	5	5	5	5	5	5
Suma		466	461	478	467	475	479	487

Estadísticos

		¿Los costos de producción han aumentado en la empresa EMCOMER en el 2018?	¿El incremento de los costos de importación han disminuido el nivel de producción en la empresa EMCOMER en el 2018?	¿El nivel de los costos de importación ha aumentado en la empresa EMCOMER en el 2018?	¿La empresa EMCOMER ha incrementado el número de materiales que importa en el 2018?	¿En qué medida el número de materiales importados para la fabricación de calzado ha afectado a la producción local de calzado en la empresa EMCOMER en el 2018?	¿El número de materiales importados de la empresa ENCOMER se han visto afectados en el 2018?	¿Los pares terminados de calzado importados han aumentado en la empresa EMCOMER en el 2018?
N	Válido	123	123	123	123	123	123	123
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0
Media		3,79	3,75	3,89	3,80	3,86	3,89	3,96
Mediana		4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Moda		4	4	4	4	4	4	4
Desviación estándar		,792	,753	,770	,819	,890	,876	,872
Varianza		,627	,567	,593	,671	,792	,767	,761
Mínimo		1	2	1	2	1	1	1
Máximo		5	5	5	5	5	5	5
Suma		466	461	478	467	475	479	487

Estadísticos

		¿El nivel de pares de calzado importados ha aumentado en el Perú en el 2018?	¿El nivel de pares de calzado importados ha afectado a la rentabilidad de EMCOMER?	¿Considera usted que EMCOMER tiene suficientes proveedores extranjeros de calzado terminado?	¿El número de proveedores extranjeros a incrementado en la empresa EMCOMER en el 2018?	¿Los proveedores extranjeros cumplen con los estándares de calidad exigidos por la empresa EMCOMER?	¿Cuál ha sido el impacto en el nivel de reducción de costos de importación de la empresa EMCOMER en el 2018?	¿En qué medida el nivel de reducción de costos de importación beneficia a la empresa EMCOMER?
N	Válido	123	123	123	123	123	123	123
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0
Media		3,80	3,85	3,84	3,87	3,85	3,96	3,85
Mediana		4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Moda		4	4	4	4	4	4	4
Desviación estándar		,809	,897	,909	,877	,947	,804	,846
Varianza		,655	,804	,826	,770	,896	,646	,716
Mínimo		1	1	2	1	1	1	1
Máximo		5	5	5	5	5	5	5
Suma		467	473	472	476	474	487	474

Estadísticos

		¿Para los productos locales de calzado en qué medida afecta la reducción de costos de importación?	¿Considera usted que el nivel de los tiempos de producción local son eficientes en la empresa EMCOMER?	¿Qué tan importante son los tiempos de producción local para la comercialización de EMCOMER?	¿La producción local de calzado ha sido rentable para EMCOMER en el 2018?	¿En qué medida el incremento del Incoterm FOB (free on board) de los proveedores de China ha afectado a EMCOMER en el 2018? (FOB significa que el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque.	¿El precio FOB con el que importa EMCOMER es el Incoterm más rentable para calzado? (FOB significa que el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque.	¿El incremento del costo del calzado chino ha mejorado o la venta de los productos locales de calzado?
N	Válido	123	123	123	123	123	123	123
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0
Media		3,87	3,92	4,06	3,90	3,98	3,94	4,07
Mediana		4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Moda		4	4	4	4	4	4	4
Desviación estándar		,941	,883	,705	,863	,844	,823	,759
Varianza		,885	,780	,497	,745	,713	,677	,577
Mínimo		1	1	2	1	1	1	1
Máximo		5	5	5	5	5	5	5
Suma		476	482	499	480	489	485	501

		Estadísticos					
		¿Las tasas antidumping afecta el número de compras importadas de EMCOMER? (Antidumping; impuesto a las importaciones)	¿El número de tasas compensatorias antidumping ha incrementado el presupuesto de compras locales en la empresa EMCOMER? (Antidumping; impuesto a las importaciones)	¿Se ha efectuado de manera eficiente el presupuesto de compras en la empresa EMCOMER en el 2018?	¿El margen de utilidad ha disminuido en el 2018 en la empresa EMCOMER?	¿El margen de utilidad ha sido afectado por el incremento de los costos de importación en la empresa EMCOMER en el 2018?	¿El margen de utilidad ha afectado la producción local de calzado local en la empresa EMCOMER en el 2018?
N	Válido	123	123	123	123	123	123
	Perdidos	0	0	0	0	0	0
Media		4,13	4,03	3,99	4,26	4,30	4,43
Mediana		4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00
Moda		4	4	4	5	4	5
Desviación estándar		,789	,849	,873	,895	,677	,811
Varianza		,622	,720	,762	,801	,458	,657
Mínimo		2	1	2	1	1	1
Máximo		5	5	5	5	5	5
Suma		508	496	491	524	529	545

ANEXO 6: RESULTADOS ESTADISTICOS

- **Cuestionario 1**

Preguntas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	F	%
Totalmente en desacuerdo	2	3	3	2	3	4	2	1	2	22	2%
Desacuerdo	4	3	6	6	2	2	4	4	8	39	4%
No sabe	29	41	37	25	28	46	37	37	26	306	28%
De acuerdo	66	55	52	65	61	48	52	57	53	509	46%
Totalmente de acuerdo	22	21	25	25	29	23	28	24	34	231	21%
Muestra	123	1107									

Preguntas	10	11	12	13	14	15	16	17	18	F	%
Totalmente en desacuerdo	1	2	4	1	2	3	1	0	1	15	1%
Desacuerdo	6	2	10	10	6	8	2	4	2	50	5%
No sabe	31	36	35	33	33	32	30	33	27	290	26%
De acuerdo	63	55	51	65	61	49	65	60	63	532	48%
Totalmente de acuerdo	22	28	23	14	21	31	25	26	30	220	20%
Muestra	123	1107									

Preguntas	19	20	21	22	23	24	25	26	27	F	%
Totalmente en desacuerdo	1	2	3	1	1	1	2	3	0	14	1%
Desacuerdo	2	6	2	0	8	6	2	10	2	38	3%
No sabe	27	27	38	22	23	27	35	6	16	221	20%
De acuerdo	63	43	46	71	61	64	48	62	51	509	46%
Totalmente de acuerdo	30	45	34	29	30	25	36	42	54	325	29%
Muestra	123	1107									

• Cuestionario 2

Preguntas	28	29	30	31	32	33	34	35	36	F	%
Totalmente en desacuerdo	2	0	1	0	1	3	2	2	4	15	1%
Desacuerdo	5	6	2	8	8	4	4	2	4	43	4%
No sabe	27	36	32	32	28	24	25	37	24	265	24%
De acuerdo	72	64	63	60	56	64	58	60	66	563	51%
Totalmente de acuerdo	17	17	25	23	30	28	34	22	25	221	20%
Muestra	123	1107									

Preguntas	37	38	39	40	41	42	43	44	45	F	%
Totalmente en desacuerdo	0	1	3	2	2	3	2	0	4	17	2%
Desacuerdo	14	8	4	2	4	6	6	2	0	46	4%
No sabe	20	26	35	24	30	27	23	21	28	234	21%
De acuerdo	61	59	47	66	61	55	61	68	63	541	49%
Totalmente de acuerdo	28	29	34	29	26	32	31	32	28	269	24%
Muestra	123	1107									

Preguntas	46	47	48	49	50	51	52	53	54	F	%
Totalmente en desacuerdo	1	2	1	0	3	0	2	1	1	11	1%
Desacuerdo	4	2	2	2	0	8	4	0	0	22	2%
No sabe	27	27	19	25	24	23	13	9	13	180	16%
De acuerdo	56	62	66	51	59	54	45	64	36	493	45%
Totalmente de acuerdo	35	30	35	45	37	38	59	49	72	400	36%
Muestra	123	1107									