



**Autónoma**  
Universidad Autónoma del Perú

**FACULTAD DE CIENCIAS DE GESTIÓN  
CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN  
DE EMPRESAS**

**TESIS**

**“LAS IMPORTACIONES DE ZAPATILLAS Y LA PRODUCCIÓN DE  
LAS EMPRESAS DE CALZADO EN EL PERÚ 2013 - 2017”**

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AUTOR**

PATRICIA MARÍA CORDOVA WANG

**ASESOR**

ING. SEGUNDO ZOILO VASQUEZ RUÍZ

**LIMA, PERÚ, NOVIEMBRE DE 2018**

## **DEDICATORIA**

A Dios, por otorgarme paciencia y fuerza para lograr cumplir mis sueños. En memoria a mis queridos padres Alejandro y María quienes fueron y serán mi inspiración y principal motivo por lo cual inicie y culmine este sueño, así mismo a mis hermanos y mi esposo quienes son en estos momentos lo más importantes en mi vida, me apoyan y me dan el aliento cuando sentía que ya no podía, gracias a ellos también logre cumplir mis objetivos.

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios por ser mi motor y mi motivo, el que me da las fuerzas y el apoyo espiritual para avanzar día a día en la vida tan hermosa que me regalo a través de mis padres y que me ayuda y apoya a lograr las metas que me propongo en la vida.

A mis padres en su memoria porque fueron mi mejor ejemplo de fuerza y coraje, a mis hermanos Jessica, Cristy, Arturo y a mi esposo Jorge Deacon por el apoyo incondicional de todos y por motivarme a continuar y no desistir de mi meta.

A todos mis profesores de la Universidad Autónoma del Perú, por todos los conocimientos brindados día a día en cada clase que me guiaron y sobre todo a mi asesor el Ing. Segundo Vásquez por su paciencia y apoyo incondicional para lograr la elaboración de mi investigación.

A mis grandes amigos Jesús, Turix, Liz, Janet y Job, por sus consejos y apoyo incondicional.

## RESUMEN

Con el paso de los años la oferta y demanda de calzado deportivos se ha ido incrementado debido a las nuevas tendencias y estilos de vida a nivel mundial, es una actividad saludable y genera millones de dólares en ganancias, nuestra investigación titulada “Las importaciones de zapatillas y la producción de las empresas de calzado en el Perú, 2013-2017”, tiene como objetivo analizar las diferencias entre las importaciones y la producción de zapatillas en el Perú 2013 - 2017, con esta investigación se pretendió realizar una descripción y comparación entre las dos variables.

Para fundamentar el presente trabajo se ha empleado información sobre el tema como: datos secundarios de fuentes estadísticas de instituciones públicas: Ministerio de la Producción, SUNAT, así como la consulta de libros, tesis, páginas web, con la finalidad de corroborar la hipótesis “existe comparaciones significativas entre las importaciones y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017”. Cabe señalar que el tipo de estudio de investigación es no experimental de enfoque retrospectivo con corte longitudinal.

Esta investigación dio como resultado que existe diferencias significativas entre las importaciones y la producción de zapatillas de las empresas de calzado que participan en la encuesta estadística industrial mensual, por lo tanto se evidencio que las dos variables se asocian en cuanto a demanda y consumo y que el consumidor es quien determina el comportamiento final de cada variable, así como otros factores secundarios que los afectan directa o indirectamente.

**Palabras clave:** importaciones, zapatillas, producción, variaciones.

## ABSTRACT

Over the years the supply and demand of sports footwear has increased due to new trends and lifestyles worldwide, is a healthy activity and generates millions of dollars in profits, our research entitled "Imports of shoes and the production of footwear companies in Peru, 2013-2017 ", aims to analyze the differences between imports and shoe production in Peru 2013 - 2017, with this research it was intended to make a description and comparison between the two variables.

To support the present work, information on the subject has been used as: secondary data from statistical sources of public institutions: Ministry of Production, SUNAT, as well as the consultation of books, theses, web pages, in order to corroborate the hypothesis " There are significant comparisons between imports and production of shoe companies in Peru 2013 - 2017 ". It should be noted that the type of research study is non-experimental retrospective approach with longitudinal section.

This investigation showed that there are significant comparisons between imports and the production of footwear from footwear companies that participate in the monthly industrial statistical survey, therefore it was evidenced that the two variables are associated in terms of demand and consumption and that the consumer is the one who determines the final behavior of each variable, as well as other secondary factors that affect them directly or indirectly.

**Keywords:** imports, shoes, production, variations

## ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTOS

RESUMEN

ABSTRACT

INTRODUCCIÓN

### **CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

|     |   |   |
|-----|---|---|
| 1.1 | Realidad problemática.....                                | 2 |
| 1.2 | Justificación e importancia de la investigación.....      | 5 |
| 1.3 | Objetivos de la investigación: general y específicos..... | 6 |
| 1.4 | Limitaciones de la investigación.....                     | 7 |

### **CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO**

|     |  |    |
|-----|--|----|
| 2.1 | Antecedentes de estudios.....                                      | 10 |
| 2.2 | Desarrollo de la temática correspondiente al tema investigado..... | 22 |
| 2.3 | Definición conceptual de la terminología empleada.....             | 41 |

### **CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO**

|     |   |    |
|-----|---|----|
| 3.1 | Tipo y diseño de investigación.....                     | 47 |
| 3.2 | Población muestra.....                                  | 49 |
| 3.3 | Hipótesis.....  | 49 |
| 3.4 | Variables – Operacionalización.....                     | 50 |
| 3.5 | Métodos y técnicas de investigación .....               | 52 |
| 3.6 | Descripción de los instrumentos utilizados .....        | 52 |
| 3.7 | Análisis estadístico e interpretación de los datos..... | 53 |

### **CAPÍTULO IV. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

|     |   |    |
|-----|---|----|
| 4.1 | Resultados descriptivos de las variables.....             | 55 |
| 4.2 | Resultados descriptivos de las dimensiones .....          | 56 |
| 4.3 | Comparativos de variables .....                           | 67 |
| 4.4 | Prueba de la normalidad para la variable de estudio ..... | 73 |
| 4.5 | Contrastación de hipótesis.....                           | 72 |

## **CAPÍTULO V. DISCUSIONES, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

|     |                      |    |
|-----|----------------------|----|
| 5.1 | Discusiones.....     | 82 |
| 5.2 | Conclusiones.....    | 86 |
| 5.3 | Recomendaciones..... | 88 |

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

## **ANEXOS**

## ÍNDICE DE TABLAS

|          |  |    |
|----------|--|----|
| Tabla 1  | Condiciones de acceso de las importaciones peruanas desde China.   | 31 |
| Tabla 2  | Operacionalización de la variable importaciones.   | 52 |
| Tabla 3  | Operacionalización de la variable producción.  | 52 |
| Tabla 4  | Volumen de Importaciones de zapatilla y su variación porcentual período 2013 – 2017 (Miles).                                       | 56 |
| Tabla 5  | Volumen de Importaciones de zapatilla mensualizada período 2013 – 2017.  | 57 |
| Tabla 6  | Variación de las Importaciones de zapatilla mensualizada período 2013 – 2017.  | 59 |
| Tabla 7  | Precios \$ CIF de las Importaciones de zapatilla mensualizada período 2013 – 2017.   | 60 |
| Tabla 8  | Ranking de empresas importadoras de zapatillas y su participación porcentual período 2017.   | 62 |
| Tabla 9  | Procedencia de las importaciones de zapatillas Valor CIF\$ en millones de soles, 2013 – 2017.                                      | 63 |
| Tabla 10 | Volumen de la producción de zapatillas y su variación porcentual, 2013 – 2017 (Miles).   | 64 |
| Tabla 11 | Volumen de producción y variación porcentual mensualizada 2013 – 2017.   | 65 |
| Tabla 12 | Variación de la tasa de crecimiento anual de la producción del sector calzado, 2007 – 2017.  | 66 |
| Tabla 13 | Cuadro comparativo sobre el desenvolvimiento de la producción e Importación de zapatillas en el Perú, 2013 – 2017 valor.           | 68 |
| Tabla 14 | Cuadro comparativo del desenvolvimiento del volumen de la producción e Importación de zapatillas en el Perú,, 2013 – 2017 (miles). | 71 |



|          |   |    |
|----------|---|----|
| Tabla 15 | Cuadro comparativo de precios de zapatillas importadas y producidas en el Perú, 2013 – 2017. (soles). | 73 |
| Tabla 16 | Prueba de normalidad de Kolmogorov – Smirnov  | 74 |
| Tabla 17 | Prueba de muestras independientes año 2017 variable importaciones y producción (valor ).              | 76 |
| Tabla 18 | Prueba de muestras independientes año 2017 variable importaciones y producción (volumen).             | 78 |
| Tabla 19 | Prueba de muestras independientes variable precio importación y precio costo de producción.           | 80 |

## ÍNDICE DE FIGURAS

|           |  |    |
|-----------|--|----|
| Figura 1  | Volumen de importaciones de zapatillas anualizadas período 2013 – 2017.  | 56 |
| Figura 2  | Volumen de importaciones de zapatillas mensualizadas período 2013 – 2017.  | 58 |
| Figura 3  | Variación de las importaciones de zapatillas mensualizadas período 2013 – 2017.  | 59 |
| Figura 4  | Precio de las importaciones de zapatillas mensualizadas período 2013 – 2017.   | 61 |
| Figura 5  | Procedencia de las importaciones de zapatillas participación porcentual período 2013 – 2017.                               | 63 |
| Figura 6  | Volumen de la Producción de zapatillas y su variación porcentual, 2013 – 2017.   | 65 |
| Figura 7  | Volumen de producción y variación porcentual mensualidad 2013 – 2017.  | 66 |
| Figura 8  | Variación de la tasa de crecimiento anual de la producción del sector calzado, 2007-2017.                                  | 67 |
| Figura 9  | Gráfico comparativo sobre el desenvolvimiento de la producción e importación de zapatillas en el Perú, 2013 – 2017 valor.  | 69 |
| Figura 10 | Gráfico comparativo del desenvolvimiento del volumen de la producción e importación de zapatillas en el Perú, 2013 – 2017. | 71 |
| Figura 11 | Gráfico comparativo de precios de zapatillas importadas y producidas en el Perú, 2013 – 2017.                              | 73 |
| Figura 12 | Gráfico de distribución de la prueba de muestras independientes variables importación y producción de zapatillas.          | 81 |

## INTRODUCCIÓN

La presente tesis titulada “Las importaciones de zapatillas y la producción de las empresas de calzado en el Perú, 2013 - 2017”, se halla en el campo no experimental con un diseño de enfoque retrospectivo y longitudinal. Cuyo propósito es describir y analizar los datos de un tema que tiene poco investigación y que servirá de inicio para continuar con otros tipos de investigaciones que surjan a partir de esta.

La situación problemática del estudio, se centra en las importaciones de zapatillas y en la producción de calzado específicamente de la línea de zapatillas. En el Perú las importaciones afectan a toda la industria manufacturera, existen más aranceles para importar insumos, y los productos finales provenientes de otros países no pagan ningún impuesto, esto provoca de alguna manera que se restrinja la producción nacional y la ponga en eminente peligro, con este estudio describiremos y analizaremos las dos variables realizando comparaciones para ver su desenvolvimiento y comportamiento.

Debido a la actual situación por la que está pasando el Perú ante la globalización y un ascendente crecimiento de las importaciones, se plantea el siguiente problema general que es ¿Qué diferencias existen entre las importaciones de zapatillas y la producción de las empresas en el Perú 2013 – 2017? Al realizar el planteamiento de la hipótesis “existe comparaciones significativas entre las importaciones y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017”, los resultados obtenidos indican que para este periodo de estudio existe comparaciones significativas, los resultados evidencian que estas dos variables se asocian en cuanto a demanda y consumo y que son otros factores los que han condicionado su comportamiento en el periodo de estudio entre la producción y las importaciones de zapatillas en el Perú.

Esta investigación está distribuida en cinco capítulos:

En capítulo I, se establece el problema de la investigación donde se analiza la realidad problemática, justificación e importancia, asimismo estableceremos los objetivos y las limitaciones de la investigación.

El capítulo II, está enfocado el marco teórico el cual comprenderá antecedentes sobre el temada desarrollado, definiciones conceptuales de la terminología empleada.

El capítulo III, se describe el marco metodológico el tipo y diseño de investigación, determinaremos la población y muestra, elaboraremos nuestra hipótesis, describiremos nuestras variables – operacionalización, indicaremos los métodos y técnicas de investigación, realizaremos el análisis estadístico e interpretación de los datos obtenidos.

El capítulo IV, se presenta el análisis e interpretación de resultados y contrastes de las hipótesis.

El capítulo V, se explica las conclusiones y recomendaciones.

Por último, las referencias bibliográfica empleadas que complementan la investigación y que han facilitado el desarrollo de la presente investigación, como también la recolección de datos y los anexos.

**CAPÍTULO I**  
**PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

## 1.1. Realidad problemática

El análisis del sector de calzado a nivel internacional, presenta cambios en las principales áreas productoras mundiales del sector. La evolución de la producción mundial de calzado a lo largo de los últimos años se ha ido desplazando hacia el continente asiático. Durante el año 2015 la fabricación de calzado supero los 23,000 millones de pares, alcanzando el continente asiático un consumo del 86,8%, convirtiéndose en el área mundial que más calzado produce con una mano de obra barata. China principal país fabricante de calzado está decidida a ser la número uno en mundo por lo cual ha establecido políticas económicas a su conveniencia, así como una política comercial depredadora que está afectando los mercados de muchos países.

Según Miranda (2011) China abarca el 60,0% de la producción mundial lo cual “desequilibró toda la producción mundial”. Ante este escenario los productores del sector calzado han centrado sus maniobras en otros aspectos diferentes al precio, como tecnología, diseño, marca, innovación y las técnicas comerciales, que les permitan mantenerse competitivo en un mercado no apto para las producciones asiáticas debido a la alta calidad de sus productos. La creciente demanda de las importaciones puede representar un freno para el crecimiento de la producción nacional, particularmente la entrada masiva de productos chinos pone en riesgo la estabilidad de las micro y pequeñas empresas. La participación de los países europeos en la producción mundial de calzado ha ido contrayéndose mientras que los países asiáticos han visto acrecentada su participación dentro del sector, como consecuencia de la puesta en marcha de un proceso de desarrollo basado en producciones intensivas en mano de obra, entre las que destaca el calzado.

A nivel Latinoamericano, las importaciones también han repercutido negativamente en la producción nacional, los países del bloque de MERCOSUR, específicamente Brasil, Argentina, Uruguay mantienen un acuerdo para mantener el arancel máximo permitido por la Organización

Mundial de Comercio (OMC) a las importaciones de calzado con la finalidad de salvaguardar la producción nacional en sus respectivos países. En Argentina las importaciones chinas del sector se aumentaron en 73,0% situación que provocó una decrecimiento en la producción de calzado del 11,2% en 2016, según el informe de la Federación Argentina de la industria de calzado y afines (FAICA). En México resulta más caro producir calzado, porque aún se emplea un proceso de producción artesanal, y como consecuencia resulta caro y lento, es decir totalmente diferente al empleado en China, dando así la ventaja competitiva a este país asiático. Los efectos causados ante esta competencia desleal son graves por lo que es necesario diseñar estrategias y/o alternativas para que las importaciones chinas no sigan incrementándose y de esta manera no siga afectando al sector del calzado en su producción la cual es la principal fuente de empleo en la región.

En el Perú las importaciones asiáticas han tenido un efecto negativo en la industria manufacturera, en el 2017 las importaciones totales procedente solo de China sumó 8,864.0 millones de dólares. Según señala García (2017) gerente de la división del Instituto de comercio exterior de la ICC. Asimismo según señala Posada (2016) director del Instituto de comercio exterior de la ICC la industria nacional tiene cada vez más limitaciones para poder producir. Tienen aranceles para importar materias primas mientras que los productos finales que derivan del continente asiático sobre todo de China no pagan arancel". Entonces existe toda una gama de medidas que de alguna manera restringen la producción nacional.

El Calzado (2016) indicó que la industria del calzado a nivel global, ha sido catalogado como una industria emprendedora y en auge, dado que no en vano, el consumo mundial de calzado se ha incrementado en un 25% aproximadamente en los últimos cinco años, así mismo se menciona que esta tendencia se incrementará en los próximos años, llegando a un 20% más que el 2019. Con el Tratado de Libre Comercio (TLC) (2010) se dieron aperturas a nuevos mercados.

Según Roca (2015) las importaciones han ido incrementándose desde hace unos seis a siete años, pero la producción nacional ha ido decreciendo en un 50%. El escenario nacional de calzado ha cambiado drásticamente, el ingreso masivo de calzado asiático al país mantiene una tasa de crecimiento anual de 5,32% ha generado una feroz competencia e incertidumbre en la industria, esto afecta seriamente a nuestro país porque no podemos competir con el continente asiático sobre todo con China en manufactura, ya que en este país la mano de obra es económica. En el caso de las grandes empresas industriales el efecto de las importaciones es en menor grado debido a la alta inversión que ellos tienen en el sector y con la tecnología y mano calificada que poseen minimizan este comportamiento negativo en la industria de calzado.

La industria de calzado en la línea de zapatillas tiene un gran potencial debido a las tendencias de moda a nivel mundial convirtiendo a las zapatillas en un producto de mayor consumo a nivel internacional y nacional. Los consumidores de hoy en día buscan opciones cómodas, diversidad, estilos, comodidad y fashion los productores están adaptando estas necesidades en la estructuras de las zapatillas dándoles un valor agregado a sus productos con un estilo social y exclusivo y satisfaciendo el mercado demandante.

Tomando de referencia la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) la industria del calzado estuvo conformada por 7,166 empresas en el 2017 que en comparación al año 2016 aumentó en 16,4% lo que representa 1008 empresas que iniciaron actividades en el sector calzado, de las cuales el 99,8% concierne al estrato Mype y el 0,2% al estrato de gran y mediana empresa. A nivel nacional la ciudad de La Libertad muestra la mayor concentración con 3,005 empresas formales con una aportación del 41,9% de producción a nivel nacional, seguida de Lima Metropolitana con una aportación en la producción del 37,8% de las cuales el 92,6% corresponden a Microempresas, el 6,6% a Pequeñas y un 0,7% entre gran y mediana empresa de una población de 2,351 empresas formales.



El análisis efectuado de la problemática del estudio, permite plantear el problema general de nuestra investigación.

¿Qué diferencias existen entre las importaciones de zapatillas y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017?.

Asimismo determinar en la relación a las dimensiones planteadas los problemas específicos como:

¿Qué diferencias existen entre los volúmenes importados y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017?.

¿Qué diferencias existen entre los precios de importación de zapatillas con la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 - 2017?.

## **1.2. Justificación e importancia de la investigación.**

### **En el aspecto teórico**

Esta investigación nace como consecuencia de la actual situación por la que está pasando el Perú ante la globalización y un ascendente crecimiento de las importaciones en este último período, el continente asiático se ha empoderado en muchas ramas de la industria entre las cuales se encuentra la industria del calzado considerada en el proceso de negociaciones del TLC como un producto sensible en el país. Con esta investigación se pretende ampliar los conocimientos entre las importaciones de zapatillas y la producción de las empresas en el Perú en un periodo de estudio de 5 años (2013 – 2017), con la finalidad de determinar si existe algún efecto a raíz de las importaciones frente a la producción y diseñar estrategias y/o alternativas como medida de prevención para lograr que este sector no se vea perjudicado.

### **Justificación practica**

Con esta investigación se pretende dar a conocer si existe relación entre las importaciones e ingreso de productos de calzado en especial la línea de zapatillas con la producción de calzados. Así mismo se pretende contribuir con un plan estratégico y/o alternativas para apoyar a los empresarios de forma que puedan de alguna manera hacer frente al creciente desarrollo del comercio por parte de las importación de darse el caso y verse afectadas por este comportamiento comercial podría de alguna manera poner en riesgo la producción nacional de calzado en el Perú.

### **Justificación metodológica**

En el aspecto metodológico, para lograr el cumplimiento de esta investigación, se empleó información secundaria estadística histórica que nos permitió evaluar las importaciones de zapatillas y la producción de zapatillas de las empresas participantes de la encuesta Estadística Industrial mensual en un periodo de cinco años (2013 – 2017), con la finalidad de describir y explorar las variables en estudio del sector calzado específicamente en la línea de zapatillas.

### **1.3. Objetivos de la Investigación**

La presente investigación tiene por objetivo analizar las diferencias entre las importaciones y producción de zapatillas de empresas de calzado en un período de tiempo 2013 – 2017.

#### **Objetivo General**

Analizar las diferencias entre las importaciones de zapatillas y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013-2017.

#### **Objetivos específicos**

Analizar las diferencias entre los volúmenes importados y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 - 2017. (volúmenes).

Analizar las diferencias entre los precios de importación de zapatillas y la producción de empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017.

#### **1.4. Limitaciones de la investigación**

La presente investigación presenta limitaciones al momento de realizar el estudio las cuales se detallan a continuación:

##### **Limitaciones bibliográficas**

La bibliografía para la presente investigación es escasa, lo que genera que no se encuentren varios trabajos que analicen simultáneamente las importaciones y el índice de volumen físico de zapatillas, en las investigaciones encontradas las variables son estudiadas en forma aislada.

##### **Limitación teórica**

La ausencia moderada de trabajos de antecedentes relacionados al tema de investigación en facultades de pre grado y post grado de las principales universidades del país.

##### **Limitación institucional**

El ingreso restringido a los centros de estudios especializados, por lo que se da un acceso limitado a las tesis de sus egresados

##### **Limitación temporal**

El reducido tiempo para llevar a cabo las investigaciones ya que la información estadística requerida es solicitada a las instituciones competentes por acceso a la información la cual tiene un periodo de respuesta, sin embargo se obtuvo información que permitió realizar con éxito la investigación.

## **Limitación económica**

El limitado financiamiento económico para la adquisición de los materiales necesarios para la investigación.

**CAPÍTULO II**  
**MARCO TEÓRICO**

## **2.1. Antecedentes de estudio.**

Para dar base a la presente investigación y con relación a previos estudios acerca de las importaciones y la producción de zapatillas de empresas participantes en la encuesta Estadística Industrial mensual en el Perú 2013 - 2017 se analizaron las siguientes investigaciones:

### **Antecedentes Internacionales**

Morones (2014) en su investigación “Impacto de las Importaciones de calzado de china en los niveles de empleo de la industria en México”. El objetivo de esta investigación es determinar el impacto de las importaciones chinas en el nivel de empleo, así como dar cuenta de las estrategias de los productores mexicanos para contrarrestar la competencia China, este estudio tuvo como población a la industria manufacturera de calzado de México y fue realizada por el Colegio de la Frontera Norte en México cuyas conclusiones fueron las siguientes:

La competencia a nivel internacional en el sector del calzado está liderada en materia de costos por China, quien es productor y exportador de más del 60 por ciento del calzado que se consume a nivel global. En cuestión de diseño Italia y su clúster es uno de los países más poderosos. El poder de China es poderosamente grande, a tal grado que ningún país fuera del continente asiático puede lidiar con dicha nación en precio. Ese poderío lo ha venido formando a través de los años y actualmente tiene representación en una gran parte del mercado mundial (...)

La intensificación de la competencia, reflejada en un incremento de las importaciones de China, supone un impacto negativo en la producción y empleo de la industria del calzado mexicana, sobre todo para aquellas empresas que son más débiles por ser menos competitivas. La industria del calzado es una actividad muy relevante en el caso de estados como Guanajuato y Jalisco, por la aportación al PIB y la generación de empleos. Por ello se decidió hacer un análisis para determinar el impacto de las importaciones de China en el nivel de empleo de la industria nacional, y dar cuenta de las estrategias de los productores ante la competencia (...)

Para hacer efectiva esta visión estratégica y competir a nivel internacional, los empresarios del calzado iniciaron a trabajar en conjunto con instituciones

educativas, asociaciones y el gobierno. La cooperación en el sector que se logra a través de la coordinación de las cámaras empresariales es fundamental para mantenerse competitivos. Entre las acciones emprendidas en conjunto se encuentran los programas de capacitación, talleres y seminarios de diseño de calzado desarrollados por expertos de fama internacional, así como la generación de nuevos talentos para la industria de la moda. Esto ha permitido dar paso a nuevas ideas y conceptos en materia de diseño y producción de calzado, lo que lleva a la innovación en la producción de calzado que involucra ideas nacionales y tendencias internacionales; la mejora del proceso administrativo y del clima organizacional, por el entrenamiento gerencial y el manejo de conflictos, lo que a su vez repercute en un incremento de la productividad (...)

El apoyo del gobierno ha sido fundamental en todo este esfuerzo conjunto, con sus gestiones de financiamiento, apoyo para la exportación y participación en eventos internacionales. Sin embargo, como lo señala Porter, no debe dificultar el comercio actuando de manera directa en él. La protección otorgada mediante cuotas compensatorias o aranceles altos a China no es la forma de hacer competitivas a las empresas, sólo significa privar a los consumidores de otras opciones de consumo. Además, la realidad señala que estas medidas sólo han logrado aumentar el contrabando y la triangulación (...)

La tarea más importante del gobierno en este caso consistiría en la vigilancia del comercio internacional. Es decir, atención en aduanas para que los productos chinos entren al país con los precios justos, y así evitar la práctica de dumping, que es penada a nivel internacional (...)

A pesar de los obstáculos que pudiera representar China para la industria nacional se debe recordar que existen ventajas que se deben aprovechar y otras cuestiones que hay que desarrollar. La industria tiene una amplia y vasta experiencia, reflejada en mano de obra altamente especializada; existe una aglomeración entre las empresas proveedoras (de tela, hule, tinturas, ganado, maquinaria y equipo), las productoras, asociaciones e instituciones y tiene una buena ubicación geográfica con infraestructura como energía, telecomunicaciones, carreteras, aeropuertos, puertos industriales y aduanas; además de servicios de banca, financieros, contables y de transportes (...)

Sin embargo las áreas que se deben mejorar son las de la comunicación y la planeación estratégica. Se debe tener comunicación cercana con proveedores, trabajadores, asociaciones y clientes, sobre todo las empresas pequeñas, para agregar las mejoras que sean factibles en el proceso productivo. De igual forma es importante mantener una visión a futuro y elaborar planes y otras acciones que

permitan continuar compitiendo con éxito en el mercado, que no sólo es local o nacional sino internacional y por lo tanto se ve afectado por fluctuaciones de grandes magnitudes. En este sentido la inversión, tecnología e innovación cobran vital importancia, pues es casi imposible competir en costos con un país como China que tiene un gran mercado interno, no sólo de trabajadores, sino también de consumidores (...)

La meta es lograr que el consumidor adquiera el calzado de origen mexicano no porque no tenga otras elecciones, sino porque tiene un mayor valor en su percepción, lo cual se logra a través de productos de alto valor agregado. (p.107-114).

Isaza (2014) en su investigación “Incidencia de importaciones provenientes de China en la industria textil colombiana a partir de la década de los 90”. El objetivo de esta investigación es determinar las implicancias de las importaciones provenientes de China en la industria textil de Colombia desde la década de 1990, este estudio tuvo como población a los habitantes de Colombia y fue realizado por la Universidad Militar Nueva Granada Bogotá Colombia, cuyas conclusiones fueron las siguientes:

No cabe duda que las importaciones de textiles y prendas de vestir provenientes de China desde la década de los 90, afectaron negativamente y en grandes proporciones la industria textil colombiana llegando al punto del cierre de grandes empresas insignes del sector y por consiguiente a la pérdida de miles de empleos con todo lo que esto acarrea en la economía de una Nación.

Desde la década de 1990 hasta la actualidad, la industria textil colombiana ha sorteado toda una serie de situaciones en la búsqueda de posicionamiento y competitividad, para lo cual se ha esforzado en gran medida sin la obtención de los resultados esperados, de tal manera, que ha tenido que reinventarse, es decir, buscar otras alternativas para sobrevivir. Un ejemplo claro de esto es el redireccionamiento que les han dado los industriales a sus empresas hacia la confección, inclusive a la comercialización, importando producto terminado de muy bajo precio precisamente de China.



Si bien es cierto, que a China le ha dado una ventaja absoluta su abundante mano de obra, ¿hasta cuándo le durará ese beneficio?, pues recientemente está censurada por las naciones y las organizaciones de derechos humanos, debido a las condiciones infrahumanas en que trabajan los que en gran medida llevan a sus espaldas el desarrollo económico de su país: La clase trabajadora, quien por su parte no está dispuesta a seguir soportando la opresión de sus empleadores. [p.21-22].

Cubillo (2014) en su investigación denominada “Proyecto de Inversión para la instalación de una fábrica de calzado en la ciudad de Guayaquil”, tiene por objetivo restringir el ingreso como el consumo de bienes importados por bienes afines producidos internamente como es el caso de calzado. Este estudio tuvo como población la ciudad de Guayaquil y fue realizado por la Universidad de Guayaquil Ecuador y se llegó a las siguientes conclusiones: La producción de calzado se ha incrementado, de acuerdo a los datos del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) que, a fines del año 2008, el país había alrededor de 600 productores del calzado y para el año 2013, alcanzan los 5.000 fabricantes de calzado, además que la generación de empleo en el año 2008, eran de 8.000 empleos directos, para el año 2013, pasan de 100.000 empleo directos. En el año 2008, se producían 15 millones de pares de calzado, para el año 2013, se han producido alrededor de 47 millones de pares de calzado en el país, es decir que se triplico la producción de calzado, lo que refleja un crecimiento de este sector y una oportunidad para la inversión.

La falta de un estudio de mercado, es un gran inconveniente, debido a que no se invierte en una adecuada infraestructura, exclusivamente para la elaboración de calzado en la ciudad de Guayaquil.

Mediante el estudio técnico del presente proyecto, se estipuló el uso del equipo y la maquinaria que se va a necesitar para la producción de calzado.

El estudio del proyecto nos permite la toma de decisiones, mediante los resultados emanados a través del VAN y la TIR. El análisis del VAN, da como resultado que el proyecto de la instalación de una fábrica de calzado en la ciudad de Guayaquil, es rentable, debido que su valor es mayor a cero (USD \$ 323.378,60), lo que indica la cantidad ganada con el proyecto, luego de recurrir la inversión realizada aproximadamente un año tres meses.

De la misma forma el análisis de la TIR, resulta una mayor rentabilidad de lo esperado por el proyecto (87,84% > 12,13%), de lo que se concluye que el proyecto es muy rentable, para la actividad a realizar.

Así mismo, se concluye que el análisis de la TIR del inversionista, resulta una mayor rentabilidad de lo esperado por el proyecto (196% >15,92%), de lo que se concluye que el proyecto es rentable.

La capacidad de producción de calzado para damas, y el margen de utilidad deseada son moderadas; sin embargo, el proyecto resulta rentable, debido a que la producción de calzado es a escala.

Mora (2011) en su investigación denominada “Las importaciones de calzado desde la república popular China hacia el Ecuador”, la cual tiene por objetivo analizar y estudiar el sistema de las importaciones y la Balanza comercial para determinar de qué manera disminuyen el ritmo de las importaciones de calzado chino y producirlo internamente”, este estudio tuvo como población a los habitantes de Ecuador que trabajan y fue realizado por la Universidad de Guayaquil, obteniendo las siguientes conclusiones:

El impacto sobre la crisis económica que se atravesó en el periodo de 1999 presenta una disminución sobre los valores importados y de la producción doméstica.

La dolarización evidencia mejorías en la industria internacional del calzado.

El sector mundial de calzado tiene como causa la inserción de calzado asiático en el mundo, en el caso de Ecuador ha provocado la disminución en la producción de dicho producto ya que, en algunos casos, empresas que eran productoras y

fabricantes locales, ahora son importadores, de una u otra forma les resulta más fácil debido a la competitividad en la industria local.

Se detectó un aumento en la cantidad de empresas importadoras de calzado, ya que mediante esta investigación se logró establecer que existe una gran demanda insatisfecha en el territorio local.

En el capítulo II se evidencia que la producción de calzado nacional fue el 28% con un total de 18 millones de pares producidos frente a los 162,2 millones que se importaron desde China, el ingreso de calzado importado de China ha provocado el desplome y el cierre de algunas empresas locales por lo que genera una caída en la producción nacional. (p.63-64).

Álvarez (2009) en su investigación “Un modelo de Planificación de la producción de una fábrica de calzados”, tuvo como objetivo resolver un problema de planificación agregada de la producción y maximizar las utilidades de una fábrica de calzado. La población en estudio fue la industria de calzado en Chile y fue realizado por la Universidad de Concepción Chile cuyas conclusiones fueron las siguientes:

Se realizó un estudio del sistema productivo y de las necesidades de la administración para solucionar el problema de la planificación agregada en una fábrica de calzados.

Se efectuó una investigación en la literatura de Administración de Operaciones e Investigación de Operaciones, y se examinaron publicaciones de revistas científicas en busca de casos de estudio y de propuestas de solución en el área.

De este estudio se desarrolló un modelo de programación lineal entera para resolver el problema de planificación agregada en una fábrica de calzados. Junto con ello, se implementó computacionalmente de forma satisfactoria utilizando lenguaje C++ y la biblioteca de la tecnología Concert de ILOG CPLEX 11.0.

El problema real de la fábrica fue ingresado al programa para su resolución. Se obtuvo que la planificación devuelta por el programa logró un valor de la función objetivo superior en un 7,65% en comparación con la planificación realizada por los métodos intuitivos tradicionales de la firma.

El porcentaje de la demanda, la magnitud de la demanda y la aleatoriedad demostraron tener un gran impacto sobre el tiempo de ejecución.

Finalmente, como futura investigación puede ser de interés estudiar la aplicación de algún método de relajación que permita aprovechar la estructura intrínseca del problema. O bien, desarrollar un método de solución híbrida entre alguna heurística y métodos tradicionales, para evaluar si tener resultados aproximados es aceptable en pro de un mejor desempeño computacional para problemas de bastante mayor complejidad. (p.72-73).

## **Antecedente Nacional**

Dávila y Miñano (2014) en su investigación “Importación de calzado chino y su repercusión en la producción de las Mypes del programa compras a MYPERÚ en la Libertad 2011-2013”, cuyo objetivo fue la de determinar en qué medida las importaciones de calzado chino repercutieron en la producción de las MYPES de calzado que participaron en el programa compras a MYPERÚ cuya población en estudios fue la región La Libertad, estudio realizado por la Universidad privada del Norte en la Libertad cuyas conclusiones se detallan a continuación:

Se estableció que las importaciones de calzado chino incurrieron negativa y significativamente en la producción de calzado de las empresas participantes del programa Compras a MYPERÚ en La Libertad, con caídas del 50% y 89% para la producción y ventas respectivamente el año 2013, confirmándose la hipótesis de investigación.

En general las importaciones de calzado chino continúan incrementándose, ello debido a que las importaciones de otros países vienen mostrando una tendencia decreciente; durante el período 2011- 2013, de las 5 principales partidas evaluadas en nuestro estudio, solamente 2 de ellas han representado volúmenes considerables, siendo la partida 6402200000, la que consiguió su máximo volumen de importación en el año 2012, con un monto de US\$ 231,320,627.96 en valor FOB, aunque para el año 2013 disminuyó. Comportamiento diferente al mostrado por la partida 6402910000, la cual mantuvo crecimiento hasta el año 2013, siendo su valor FOB de importación de US\$ 254, 700,221.59.

El pequeño empresario no tiene establecido un plan de trabajo a largo plazo, improvisando su accionar de acuerdo a los cambios puntuales del mercado, con resultados dispares en sus ventas. Por otro lado, no posee información suficiente con respecto a otros productores y consumidores; no obstante, está participando de encuentros comerciales con otros productores y potenciales compradores, por ejemplo, en ferias nacionales e internacionales.

Una de las dificultades que afronta el productor nacional es el alto precio y el poco volumen disponible de cuero nacional, el cual mayoritariamente es exportado, generando así desabasteciendo de materia prima, a lo cual se suma al desconocimiento de procedimientos de importación de cuero de otros países con alta producción ganadera.

El ingreso de los productos importados al mercado nacional, constituye una coacción para el productor local, pues dichos productos poseen precios más bajos con los cuales no puede competir, además, el productor no cuenta con una apropiada capacitación en cuanto al manejo de costos de producción, los cuales son altos, lo que no le facilita adaptar los precios de sus productos al mercado.

En la mayoría de los casos el consumidor desconoce el material con el cual se fabrica el calzado que adquiere, debido a la presencia de productos elaborados con material sintético, el cual no cumple con los estándares mínimos de calidad.

En el mercado no existe una amplia gama de modelos que permitan al consumidor elegir productos de acuerdo a sus preferencias, ello entre otros factores, se debe a que la mayoría de productores elaboran modelos similares.

Finalmente podemos concluir que la apertura del mercado peruano a China mediante la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) ha afectado a los micros y pequeños empresarios de la región La Libertad- Distrito de El Porvenir, debido al ingreso de calzado chino, generando baja demanda del producto nacional. (p.152-153)

## **Antecedente Locales**

Tafur (2015) en su trabajo de investigación denominada “La competencia desleal – Dumping y las importaciones de confecciones textiles chinas”, cuyo objetivo es la determinar de qué manera las importaciones de confecciones textiles chinas generan una competencia desleal – dumping.

Cuya población en estudio fue empresarios del sector textil peruano, y fue realizado por la Universidad San Martín de Porres Lima, llegando a las siguientes conclusiones:

La existencia de derechos antidumping ha permitido que la rama de la producción nacional (en adelante RPN), compita de manera leal con las importaciones de tejidos originarios de China, por lo que, de no continuar aplicándose tales derechos, causaría un daño irreparable a la RPN. El ingreso de importaciones del producto chino podría generar no sólo un desplazamiento de las importaciones de otros orígenes y de las ventas internas de la RPN, sino también una reducción de los precios internos de la RPN a efectos de poder competir en el mercado, lo que impactaría negativamente en el desempeño de la RPN al propiciar una caída en el margen de utilidad.

El precio promedio de las importaciones del tejido chino efectuadas en terceros países de la región (Paraguay, Colombia, Chile y Brasil), nacionalizados a los valores de Perú, se encuentra considerablemente por debajo del precio de la RPN a lo largo del periodo analizado (enero 2008 – setiembre 2013). De acuerdo con información del Centro de Comercio Internacional de la OMC, la tasa del derecho arancelario que aplica el Perú, es una de las tasas más bajas de la región, lo cual podría incentivar la realización de mayores envíos del producto chino al mercado peruano. Es evidente que las medidas arancelarias son un elemento importante del nivel de acceso al mercado de cada país.

El número de procedimientos de investigación efectuados por el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (en adelante INDECOPI), son escasas e insuficientes, teniendo en cuenta la importante presencia que aún mantienen dichas importaciones en el mercado peruano, a pesar de encontrarse vigentes los derechos antidumping; la gran capacidad exportadora de China. Cabe resaltar que solicitarlas resulta un procedimiento engorroso y a la vez costoso; Es preciso resaltar que no todos los empresarios cuentan con la representación de la Sociedad Nacional de Industrias y esto hace aún más difícil su solicitud de apoyo.

El número de solicitudes admitidas (renovados) o suprimidos (no renovados) determinados en los informes finales que elabora el INDECOPI tienden a demorar considerablemente, durante el periodo de 1992-2012, la comisión admitió a trámite un total de 120 solicitudes. En este mismo periodo renovó 65 derechos antidumping, y denegó 67; mientras este proceso sucede, el comercio sigue su rumbo, y el nivel de consumo a favor del país asiático también, la existencia de derechos antidumping

245 245 245 aplicados en estos procesos ha permitido que la rama de la producción nacional compita de manera leal con las importaciones de China y que el nivel de consumo de dichas importaciones sean controladas.

En el último examen de políticas comerciales de 2012, realizado a China por la OMC, se indica que el gobierno chino continúa ejecutando planes de revitalización a la industria textil, que fue afectada durante la crisis financiera internacional. Así, entre las principales medidas adoptadas, figuran la reducción de los impuestos, la concesión de préstamos en condiciones preferenciales y otros tipos de asistencia financiera. Asimismo, según la Organización Europea de textiles y vestido, el gobierno chino incrementó la tasa de devolución del impuesto al valor agregado a las exportaciones. La existencia de tales distorsiones tiene incidencia directa en los costos de producción de la industria textil, pues el comercio y el precio de uno de sus principales insumos (el algodón) están sujetos a las decisiones del gobierno.

La producción China del tejido representa más de 74 veces el tamaño del mercado peruano. Ello evidencia el importante nivel de producción existente en dicho país asiático; puede inferirse que la industria textil de dicho país opera a través de economías de escala, lo cual le permite tener menores costos unitarios en su proceso de producción.

Esta situación, a su vez, permitiría a las empresas textiles en China tener una mayor discrecionalidad al fijar sus precios sin afectar su margen de utilidad, incluso, por debajo de los precios de venta en su mercado interno. El efecto que podría el ingreso al mercado peruano de las importaciones originarias de China, ante una supresión de los derechos antidumping, se puede determinar recurriendo al precio de los países geográficamente cercanos al Perú en los que no existen actualmente medidas de defensa comercial. (p.242-245).

Matos (2014) en su investigación “Mejora de proceso en la línea de producción en una empresa de calzado industrial y militar”, cuyo objetivo es optimizar los procesos de una de las líneas de producción en la rama de calzado militar, en una población de empresa Wellco peruana realizada por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas Lauréate International Universities, llega a las siguientes conclusiones:

La actual política económica exige a las empresas ser adaptables a los cambios, razón por la cual es necesario que constantemente analicen sus procesos y puedan mejorarlos, para poder ser competitivas y sobrevivir en el medio. Una forma de

analizar sus procesos es a través de indicadores de productividad que les dan las pautas para ver cómo van sus procesos y en qué deben poner mayor énfasis para lograr una mayor ventaja competitiva en el medio, otorgando a sus productos un mayor valor agregado.

Se llegó a la conclusión de que la causa raíz para el problema de los defectos en los calzados, es que se está realizando mal los procedimientos de las operaciones, especialmente la operación del inyectado de planta, así como también que el personal no se encuentra capacitado para realizar las actividades, el material se encuentra vencido y la falta de calibración o mantenimiento a las máquinas inyectoras.

La empresa Wellco peruana a la hora de reprocesar los calzados defectuosos detectados en la línea de producción está perdiendo aproximadamente S/ 88 856, y por devoluciones hechas por el cliente de zapatos usados cuesta S/ 31 230 y las devoluciones de zapatos nuevos cuesta S/ 17 717 y el costo de oportunidad perdida que tiene es de S/ 108 000 lo que hace un total de pérdida de S/ 245 803 anuales.

El proyecto de mejora logrará reducir en un 3% los defectos del calzado en la línea de PU, para ello se utilizará la metodología de la mejora continua o más conocido como el ciclo PEVA (planificar, ejecutar, verificar y actuar), así como también se implementará las 5'S y con ello se reducirá el tiempo de búsqueda de materiales por parte de los operarios y también ayudará a tener un lugar de trabajo organizado y limpio. (p.128-130).

Fernández (2009) en su investigación “Estandarización de los procesos de la producción y su incidencia en la eficiencia de la gestión de la industria del calzado en el Perú”, cuyo objetivo fue la de evaluar los efectos de la estandarización de los procesos de la producción y su eficiencia en la gestión financiera en la industria del calzado del país tomada a una población de empresas industriales de calzado en el país, realizada en la Universidad de San Martín de Porres concluyendo lo siguiente

Del análisis de la estandarización de los procesos de la producción y su eficiencia en la gestión financiera en las industrias del calzado en el Perú, se concluye que el nivel organizacional, la capacidad tecnológica, la capacidad logística, los procesos productivos, la calidad del producto, los indicadores de gestión y los procesos de



revisión son elementos que deben funcionar correlativamente en la integración horizontal y vertical de la cadena de valor y que esta pueda ser aplicada a las diferentes fábricas que componen el circuito económico del calzado en el Perú. La producción de calzado en el Perú por parte de las empresas asociativas sólo recuperará volúmenes de exportación, a partir de una mayor correlación entre la estandarización de los procesos productivos personalizados y la gestión financiera.(p.260).

Goicochea (2006) en su investigación “ Relanzamiento de la marca Calzado Líder, cuyo objetivo es desarrollar un plan de relanzamiento de la marca calzado Líder tomando a una empresa del sector calzado en el rubro de Zapatillas de Lona y cuero desarrollado en la Universidad Peruana de ciencias aplicadas (UPC), concluyendo con lo siguiente :

Antes de la apertura del mercado nacional, muchos industriales no se preocuparon por trabajar su imagen de marca ya que casi no invirtieron en publicidad, ni se preocuparon por desarrollar las otras 3 p's del marketing mix, es decir producto, precio y distribución. Por esta razón, los usuarios se volvieron infieles y optaron por el calzado importado, el que, a diferencia del nacional, sí estaba acostumbrado a comunicar con publicidad sus atributos y ventajas, como ejemplo de ello tenemos las marcas Azaleia y Olimpikus.

La entrada al mercado de zapatillas que falsifican renombradas marcas afecta directamente al presupuesto de las empresas formales que podría estar destinado a la publicidad. Asimismo, esas zapatillas falsificadas tienen buena acogida en el mercado peruano puesto que aprovechan el despliegue publicitario de marcas como Adidas o Nike.

El principal competidor de Líder, Atlas, tampoco es un gran inversionista en publicidad puesto que sólo utiliza la promoción que realiza la cadena Bata, uno de sus puntos de distribución. Esta situación denota la falta de interés de las empresas del sector por la publicidad

Se puede decir que las zapatillas de cuero, por el tipo de publicidad que realizan y la imagen que proyectan, son consideradas por el grupo

objetivo como “generadoras de estatus”. Lo contrario sucede con las de lona, que más bien son vistas como un calzado simple para “andar en casa”.

La compra de zapatillas de lona no se realiza por impulso, es una compra planificada, pensada. Por esta razón se puede “atacar” publicitariamente al usuario que se encuentra en la búsqueda de una marca que le brinde tanto calidad como buen precio. Este ataque debe realizarse en el mercado frecuentado por el usuario puesto que es el lugar más adecuado para adquirir este tipo de calzado, por la cercanía y la relación que posee con los miembros del NSE C.

El poco conocimiento que poseen los miembros del grupo objetivo sobre la marca Líder no debe ser considerado un obstáculo insuperable, puesto que los usuarios del NSE C son propensos al uso de marcas nuevas. Así, una adecuada exposición del nombre de marca y sus atributos constituiría la mejor forma para atraer a los usuarios ávidos de nuevos productos.

La demostración de que Líder es una marca que conoce las necesidades de sus usuarios y las satisface, implica una combinación de la presentación de buenos productos, de una adecuada exposición publicitaria en los mercados del NSE C y de la preocupación social que muestre la empresa.

## **2.2. Desarrollo de la temática correspondiente al tema investigado**

### **2.2.1 Bases teóricas de Importación**

#### **2.1.1.1 Definición**

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013) sostiene que:

Se entiende por importación el ingreso legal de mercancías procedentes de extranjero con fines principalmente de carácter comercial, pudiendo también tener

finés de naturaleza personal, social o benéfica, entre otros permitidos por nuestra legislación. Las importaciones sirven para abastecer al mercado nacional ante la insuficiencia de producción y son fundamentales para asegurar la provisión para el consumo y la producción nacional. (p.10).

Zevallos (2014) afirma:

El concepto de importar es la compra de bienes y servicios que provienen de empresas extranjeras. Puede ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un estado con propósitos comerciales.

Importar permite adquirir productos que en el país no se produce, que pueden ser más baratos o de mejor calidad. (párr.8).

De acuerdo con los autores Gonzáles, Martínez, Otero y Gonzáles (2009) sostienen:

Definir importaciones consiste en introducir mercancías en el territorio aduanero de un país o un grupo de países que son miembros, por ejemplo, de una unión aduanera. Es una operación sin gestión extranjera porque cuando se importa una mercancía no se importan funciones administrativas. (p.25).

Define las importaciones como bienes y servicios que se producen en el extranjero y se venden en nuestro país (Mankiw, 2009, p.478).

Díaz (1999) afirma: “Las importaciones de una economía son todas las mercancías que esa economía compra a las personas y a las empresas residentes en el resto del mundo” (p156).

De acuerdo a La FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations) (1991) define:

Importaciones son productos importados para el consumo interno o para ser transformado en el país. No se incluyen las cantidades – en tránsito-; en algunos casos en las importaciones se incluyen las cantidades destinadas a ser reexportadas. Los valores son generalmente c.i.f. (p.29).

### **2.2.1.2 Objetivo de las importaciones**

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013) manifiesta que:

La importación de bienes o servicios tiene como principal objetivo el brindar a los residentes de un determinado país, una o más alternativas adicionales de abastecimiento de las que encontraría en su mercado local. Esto le habrá de permitir cubrir sus necesidades de consumo de una forma más eficiente, económica y segura. (p.8).

### **2.2.1.3 Tipos de Importaciones**

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013) sostiene que:

Existen dos tipos de importaciones: la directa y la indirecta.

**Importación Directa:** está representada por toda empresa dedicada a la labor de importación de diferente tipo de productos, para su distribución en el mercado local. En esta clasificación también se toma en cuenta las importaciones de materia prima, que posteriormente se utilizan para la producción. La empresa importadora es la responsable de realizar la liquidación de las obligaciones con terceros, así como el pago de los impuestos.

**Importación Indirecta:** Se da cuando una empresa utiliza los servicios de otra empresa para llevar a cabo la importación de productos. En este caso es la empresa intermediaria quien se responsabiliza por liquidar los gastos aduaneros y efectuar el pago de impuestos. (p16).

### **2.2.1.4. Teorías sobre comercio internacional**

#### **Teoría clásica de la ventaja absoluta.**

En 1776, Adam Smith, citado por Rozas, Corredor y Guerra (2011) señala que:

La riqueza de las naciones y plantea la definición de riqueza en términos de capacidad de producción de un país y de su mano de obra.

Con base en esta nueva definición se establece la teoría de la ventaja absoluta, según la cual, gracias a la especialización de la producción, el bien se puede producir de la forma más eficiente y utilizando la menor cantidad de recursos. Este es un modelo de 2 x 2, puesto que, entre los supuestos, el modelo se limita a dos bienes y dos países.

Adam Smith basa su teoría en que la riqueza es producto de la capacidad de producción, el trabajo es el recurso utilizado por él para hacer la diferenciación entre las ventajas de uno y otro país. (pp.2-3).

Córdoba (2015) señala:

La teoría de la ventaja absoluta que fue enunciada por Adam Smith en 1776 en el libro La riqueza de las naciones, establece que a un país le conviene producir y vender al exterior aquellos productos que puede producir a un costo más bajo que cualquier otro, o si es el único que los produce. (párr.1).

### **Teoría de la ventaja comparativa**

Rozas, Corredor y Guerra (2011) sostienen que:

Con el fin de probar la eficacia del modelo de ventaja absoluta, David Ricardo presenta su versión, profundizando aún más la teoría, partiendo de un punto en el que pueden existir países más eficientes, produciendo más bienes con la misma cantidad de recursos. En este caso, la pregunta de Ricardo obedece a si es beneficioso (o le interesaría) comerciar para un país que presenta ventaja absoluta en la producción de ambos bienes (modelo de 2x2).

Para esto debe revisarse el costo de oportunidad (sacrificio que debe hacer un país para producir un bien y no otro) de producir aquel bien que se más eficiente producir en el país que presenta ventaja absoluta para la producción de ambos bienes. Los precios relativos (costos de producción de un bien en términos del costo de producir el otro bien dentro del mismo país) como base para la toma de decisiones sobre la preferencia de producir, exportar o, en su defecto, importar.

Como conclusiones de esta teoría es importante destacar que a pesar de que un país tenga ventaja absoluta en ambos bienes se generará comercio debido a las diferencias en costos de oportunidad y precios relativos existentes en cada país. Es

por esto que nuevamente se comprueba que siguen existiendo ganancias para el comercio. (pp. 6-7).

Córdova (2015) señala que:

Teoría enunciada por David Ricardo en 1817 en su libro Principios de economía política e imposición, dice que a un país le conviene especializarse en la producción y la exportación de los bienes que produce con un costo relativamente más bajo y le conviene importar aquellos bienes que produce con un costo relativamente más alto. (párr. 2).

#### **2.2.1.5. Partida Arancelaria**

Según el Ministerio de economía y finanzas (s.f.) indica que:

Los aranceles son tributos a la importación de bienes que fija el Estado de acuerdo a su política comercial. En el Perú se utiliza la nomenclatura NABANDINA elaborada por la Comunidad Andina, en base a la cual se establecen derechos arancelarios Ad-Valorem por partida arancelaria para los valores de importación CIF. (párr.1)

#### **2.2.1.6 Precio de Importación Valor CIF y FOB**

El valor CIF es una abreviatura del inglés “Cost Insurance and Freight”, o “costo, seguro y flete”. Es aquel valor que el vendedor aporta, cubriendo los costos que produce el transporte de la mercancía, por vía marítima al puerto de destino.

La importancia del valor CIF no es sólo por el transporte, sino también por el seguro contratado para cubrir riesgos como pérdida o daño de la mercancía. En gran parte de las transacciones, los mejores vendedores son aquellos que se comprometen en correr con los costos CIF.

El valor FOB significa “Free on Board”, que en español puede utilizarse como “libre a bordo”. Al igual que el valor CIF, es una cláusula de compraventa por vía marítima, pero se diferencia en que el valor del transporte y seguro es cubierto por el comprador.

El vendedor sólo debe cumplir con la obligación de entregar la mercancía en el medio de transporte designado. (Consultorio Económico 2013, párr. 2).

### **2.2.1.7 Empresas.**

Según López (2009) una empresa es:

Una combinación organizada de dinero y de personas que trabajan juntas, que producen un valor material (un beneficio) tanto para las personas que han aportado ese dinero (los propietarios), como para las personas que trabajan con ese dinero en esa empresa (los empleados), a través de la producción de determinados productos y servicios que venden a personas o entidades interesadas en ellos (los clientes). (p.29).

### **2.2.1.8 Lugar de procedencia**

Según datos publicados por PROMPERU (s.f.) indican que el lugar de procedencia:

Son aquellos productos provienen del Estado o País en el cual se ha iniciado su ultimo transporte, sin que necesaria o forzosamente sea originario del mismo. Por lo tanto es considerado como el trayecto del país de expedición al país de destino. (párr.13).

### **2.2.1.9 Intercambio Comercial**

De acuerdo a Morales y Villalobos (1985) definen intercambio comercial:

Como aquel proceso mediante el cual se realiza un cambio, canje o trueque de cosas u objetos entre países, personas y/o regiones. Este proceso involucra los conceptos de igualdad y reciprocidad, elementos básicos para que el intercambio se realice en forma normal y adecuada. Debe aclararse en este punto que este proceso se realiza únicamente si las partes involucradas obtienen ganancias, ya que, si solo una de las dos partes se beneficia con el intercambio, la otra obviamente no estaría interesada en la transacción. (p.28).

Delgado (2000) afirma que:

El intercambio comercial entre los diferentes pueblos del mundo es una de las actividades más antiguas de la historia humana, cuyo origen se debe fundamentalmente a que los pueblos, y más tarde los países y naciones, al poseer diferentes recursos y capacidades tecnológicas, se han visto obligados a recurrir al intercambio como medio de satisfacer las crecientes necesidades de sus pobladores. Las diferencias entre países obedecen a varios factores como condiciones climatológicas, riqueza mineral, desarrollo tecnológico; cantidades disponibles de mano de obra, de capital y de tierra cultivable. (p.247).

#### **2.2.1.10. Comercio exterior o internacional**

El comercio exterior es aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales (Ballesteros, 2011, p.11).

El intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera que se dé origen a salidas de mercancías de un país (exportaciones) y entradas de mercancías procedentes de otros países (importaciones) (Caballero y Pudín, 2006, p.4).

Peña (2009) afirma que:

Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países. Los datos demuestran que existe una relación estadística indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico. La teoría económica señala convincentes razones para esa relación. Todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos –humanos, industriales, naturales y financieros- que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior. La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan. (p.5).



Moreno (2015) señala que:

Comercio internacional es en esencia el intercambio de bienes, servicios y conocimientos entre las nacionales que integran el planeta. El Comercio internacional es una fuerza que apunta al desarrollo económico, y promueve el bienestar de las naciones y de su población los bienes que se transa están constituidos por bienes terminados, intermedios, que sirven para elaborar otros productos y materias primas. (párr.1).

### **2.2.1.11. Tratado de libre comercio o acuerdos comerciales**

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2010) sostiene que:

Tratado de libre comercio es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. Los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad. (párr.1)

### **Tratado de libre comercio China – Perú**

El Tratado de libre comercio entre Perú y China, fue publicado en el diario El Peruano el 19 de Setiembre de 2011, fue suscrito el 28 de abril del 2009 en la ciudad de Beijing-China por la ministra de comercio exterior y turismo del Perú, Mercedes Araoz y por el viceministro de comercio de China, Yi Xiaozhum. Dicho acuerdo entro en vigencia el 01 de marzo del 2010 con el Decreto Supremo N° 005-2010-MINCETUR publicado en El Peruano donde indica:

Póngase en ejecución a partir del 01 de marzo de 2010 el Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República del Perú y el Gobierno de la República Popular

China, cuyos textos íntegros serán publicados en el Portal Electrónico del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (p.414559).

La Dirección general de investigación y estudios sobre comercio exterior dirección de estudios económicos (2016) en sus antecedentes del TLC Perú-China señala:

El TLC entre Perú y China abarcó los siguientes temas comercio de bienes, reglas de origen, defensa comercial, servicios, inversiones, entrada temporal de personas de negocios, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, solución de controversias, procedimientos aduaneros, propiedad intelectual, cooperación y asuntos institucionales.

El Perú mantiene de manera indefinida la posibilidad de aplicar el drawback y los regímenes de importación y exportación temporal. (p.2).

Tabla 1

*Condiciones de acceso de las importaciones peruanas desde China*

| <b>Categoría de desgravación</b> | <b>Nro de Líneas Arancelarias</b> | <b>Participación</b> |
|----------------------------------|-----------------------------------|----------------------|
| Acceso inmediato                 | 4610                              | 62,7%                |
| B (5 años)                       | 951                               | 12,9%                |
| C (10 años)                      | 1055                              | 14,4%                |
| D (Sin desgravación)             | 592                               | 8,1%                 |
| E (16 años)                      | 87                                | 1,2%                 |
| G (12 años)                      | 5                                 | 0,1%                 |
| H (15 años)                      | 22                                | 0,3%                 |
| J1 (17 años + 4 gracia)          | 4                                 | 0,1%                 |
| J2 (17 años + 8 gracia)          | 3                                 | 0,0%                 |
| J3 (17 años + 10 gracia)         | 22                                | 0,3%                 |
| <b>Total general</b>             | <b>7351</b>                       | <b>100,0%</b>        |

Fuente: Dirección General de Investigación y estudios sobre comercio exterior (2017), Estudio de aprovechamiento del TL – Perú – China séptimo año de vigencia del TLC.  
Elaboración: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

Desgravación arancelaria de las importaciones peruanas desde China, el Perú otorgó a China acceso inmediato al 63% de su universo arancelario y a 5 años productos de interés de China como teléfonos celulares, computadoras y sus partes, diversos aparatos eléctricos, productos laminados de acero, urea, entre otros. El resto de las líneas arancelarias se desgravará entre 5 y 17 años. Los

productos sensibles para el Perú (i.e., productos de los sectores plásticos, textil y confecciones, calzado y metal mecánico) fueron incluidos en la categoría D (sin desgravación), que incluye a 592 líneas arancelarias (8% de nuestro universo arancelario). (p.3).

“El 72,9% de las importaciones habría ingresado con arancel cero (acceso inmediato), el 13,1% de las importaciones se encuentra en la categoría de desgravación a 10 años, mientras que 4,3% se desgravaría en un período de 16 años” (Dirección general de investigación y estudios sobre comercio exterior dirección de estudios económicos,2016, p.13).

## **2.2.2 Bases teóricas de producción**

### **2.2.2.1 Definición**

Zorrilla (2004) afirma lo siguiente:

Producción es en términos generales, indica la **CREACION DE BIENES Y SERVICIOS**. Es decir, la producción debe comprender la totalidad de la vida económica.

Producir es transformar la materia. Esta idea de la producción no se refiere tan sólo a una transformación física, sino que consiste en todo lo que tiende a adaptar el objeto a la necesidad y en todo lo que facilita su utilización. Es decir, la forma en que las actividades individuales se coordinan y organizan para realizar la adaptación final de la naturaleza a nuestras necesidades.

La producción es el resultado de la combinación de diferentes factores que sirven para satisfacer necesidades humanas. (p.86).

De acuerdo a Méndez (2011) sostiene lo siguiente:

Producción es la actividad inicial que se da como un proceso de transformación de la naturaleza por medio de la actividad humana, para satisfacer sus necesidades. Es el proceso de creación de los bienes y servicios que la población puede adquirir con el objeto de consumirlos y satisfacer sus necesidades. (p.108)

En 1987, Fernández, 1992, Gravelle y Rees, citados por Freire y Gonzales (2003) señalan que:

La definición generalmente aceptada de lo que se entiende por producción, desde el punto de vista económico, hace referencia a la idea de que la producción es todo tipo de proceso que incrementa la adecuación de los bienes para satisfacer las necesidades humanas. Este concepto abarca no solo el sentido estricto correspondiente al punto de vista técnico, sino también, con mayor amplitud, todo lo que facilita su utilización en cuanto al tiempo o al espacio. (p.50).

Según el autor Lancaster (1969 citado por Freire y Gonzáles 2003), “La producción se define como cualquier proceso que convierte o transforma un bien o bienes en otros diferentes” (p.50).

Pérez (2009) señala lo siguiente:

Producción es una definición de la cual se han dado diferentes interpretaciones a lo largo de la historia, suele definirse como el por qué se crean bienes y/o servicios a partir de unas entradas en las que a su vez se encuentran también bienes y servicios. Es la creación de bienes y/o servicios (productos acabados) a partir de factores de otros bienes (factores de producción), todo esto motivado por el hecho de que los productos tienen una utilidad superior a la de los factores.

También se le llama producción a la transformación de unas entradas (inputs), por medio de un sistema productivo conformado por un conjunto de elementos materiales y conceptuales, un sistema físico de producción que gobierna los elementos materiales y un sistema de gestión de producción encargado de la dirección y el control. (p.86).

Cuatrecasas (2012) señala que:

Obtención de uno o más productos, de acuerdo con el procedimiento más adecuado (el proceso de producción), con la utilización de los medios humanos y materiales más adecuados (factores de la producción) y con el empleo de los métodos más eficaces para que se lleve a cabo con la máxima eficiencia y competitividad, que implicará obtener un producto de la máxima calidad y con el tiempo y coste mínimo. (p.48).

### 2.2.2.2. Factores de producción

Según el autor Álvarez (2009) los factores de producción son:

El trabajo, la tierra y el capital.

**El trabajo** se refiere al tiempo y esfuerzo del ser humano comprometido en un proceso productivo de bienes y servicios

**La tierra** son los recursos naturales de ella, incluidos el mar y el aire.

**El capital** incluye los bienes que se usan para producir otros bienes. Los bienes producidos pueden consumirse o se pueden usar en la producción. (p.5).

Para el autor Sánchez (2008) los factores productivos pueden agruparse de la siguiente manera:

**La tierra.** Incluye suelo y, también, todos los recursos que proporciona la naturaleza: agua, petróleo, minerales.

**El trabajo.** Está constituido por los recursos humanos y su capacidad para prestar los servicios correspondientes: capacidad física, mental, cualificaciones y formación, etc.

**El capital.** Formado por la maquinaria, instalaciones o infraestructuras (carreteras, líneas férreas, etc.). Son bienes que han sido producidos y sirven, a su vez, para producir. (p.5).

### 2.2.2.4. Teoría de la producción

Según Méndez (2011) la teoría de la producción se da de la siguiente manera

A través de la función de producción, permite analizar las diversas maneras en que los empresarios pueden combinar sus recursos o insumos con el objeto de elaborar determinada cantidad de bienes y servicio, de modo que les resulte económicamente rentable en función de las ganancias que deseen obtener.

Al hablar de producción se hace referencia a bienes y servicios, ya que el proceso productivo comprende ambos, en virtud de que crea actividades útiles como la industria, el comercio o el transporte. (p.108).

Para los autores Mungaray y Ramírez (2004) la teoría de la producción se da de la siguiente manera

La función de producción muestra la cantidad máxima de producto que puede obtenerse utilizando distintas combinaciones de trabajo (L) y capital (K). También se define como la relación que indica la cantidad máxima de producto que es posible obtener con un conjunto de insumos determinados, dada la tecnología o el “estado de arte” existentes. (p.60).

#### **2.2.2.5. Volumen de producción**

Según la autora Massa (2009) indica lo siguiente:

Se define volumen de producción a la cantidad real de producto obtenido por la empresa en un horizonte temporal determinado, diferenciándose del concepto de capacidad productiva, que hace referencia a la cantidad máxima de bienes y servicios que pueden fabricarse en un determinado periodo, trabajando en condiciones normales. Consecuentemente, ésta no tiene por qué coincidir con la capacidad efectiva (existencia de capacidad ociosa no utilizada) o la capacidad punta (sobrecapacidad de la maquinaria, horas extraordinarias del personal, etc.). (párr.1).

#### **2.2.2.6. Precio de producto**

Según los autores Díez y Díaz (2004) sostienen lo siguiente:

El precio puede definirse como la cantidad de dinero (también cabe la posibilidad de utilizar productos y servicios) que el comprador intercambia por productos y/o servicios recibidos por el vendedor.

El precio posee una naturaleza fundamentalmente económica, y representa el sacrificio monetario que es preciso realizar por obtener un determinado producto. (p.37).

### **2.2.2.7. Proceso de producción**

Cuatrecasas (2012) señala que:

La actividad productiva se plasma en procesos sujetos a una organización y planificación, y a los que se aplicarán los medios y recursos adecuados. Dichos procesos están formados por conjuntos de actividades coordinadas para efectuar la producción con la determinación correcta de medios, de acuerdo con los métodos adecuados, de manera que se obtenga el producto con la máxima productividad y calidad y el mínimo tiempo y coste.

Para lograr estos objetivos, será necesario llevar a cabo un completo estudio de la forma de implantar el proceso productivo, el cual, de acuerdo con la metodología comúnmente aceptada desde que fue propuesta por Alford, consiste en la “subdivisión o la descomposición de un proceso de fabricación, o de un procedimiento administrativo, en sus operaciones, componentes y en sus movimiento concomitantes, de modo que cada operación y cada manipulación de material puedan estudiarse aisladamente y averiguar su necesidad y su eficacia en el proceso. (p.52).

### **Líneas de producción**

Groover (1997) indica que:

Las líneas de producción son una clase importante en los sistemas de manufactura cuando se van a hacer grandes cantidades de productos idénticos o similares. Son convenientes para realizar un trabajo en la parte o producto que requiere muchos pasos separados. (p. 908).

Una línea de producción la forma una serie de estaciones de trabajo ordenadas para que los productos pasen de una estación a la siguiente y en cada posición se realice una parte del trabajo total. Las líneas de producción se asocian con la producción masiva. Si las cantidades del producto son muy grandes y el trabajo se va a dividir en tareas separadas que pueden asignarse a estaciones de trabajo individuales, una línea de producción es el sistema de manufactura más apropiado. (p.909).

### **Costos de producción**

Según Laponte (2016) define costo de producción como:

El valor del conjunto de bienes y esfuerzos en que se ha incurrido o se va a incurrir o que deben consumos en los centros de producción y/o operativos para obtener un producto terminado en condiciones de ser entregado al sector comercial. Cuando se trata de empresas de servicios, se conoce como costo operativo. (párr.4).

Para Polimeni et al. (1994 citado por Medina, Chávez y Rodríguez 2007) define Costo de producción “es la recolección organizada de datos de costo mediante un conjunto de procedimientos o sistemas. La clasificación de costos es la agrupación de todos los costos de producción en varias categorías con el fin de satisfacer las necesidades de la administración”. (p.458).

Según Barfield et.al (2005 citado por Medina, Chávez y Rodríguez 2007) definen “los costos del producto se relacionan con la elaboración o la adquisición de los productos o la prestación de los servicios que generan de una manera directa los ingresos de una entidad” (p.458).

## **Productividad**

El autor Arnoletto (2007) sostiene que productividad es:

El empleo óptimo, con el mínimo posible de mermas, de todos los factores de la producción (y no solamente de la mano de obra, que es el que generalmente más se tiene en cuenta, quizás por su más fácil control), para obtener la mayor cantidad de producto de esos insumos, en las cantidades planificadas, con la calidad debida en los plazos acordados. (p.8).

Para el autor Escalona (2009) productividad es “la relación cuantitativa entre lo que producimos y los recursos que utilizamos (...)” (p.4).

“La productividad no es una medida de producción ni de la cantidad que se ha fabricado. Es una medida de lo bien que se ha combinado y utilizado los recursos para cumplir con los resultados específicos deseables” (p.5).



Según Cuatrecasas (2012) el concepto de productividad “se refiere al volumen de producción que puede obtenerse con una combinación de factores productivos que, con frecuencia, están referidos a la unidad de tiempo” (p.718).

## **Competitividad**

Según el autor Porter (1990 citado por López 1999) define la competitividad como “(...) la producción de bienes y servicios de mayor calidad y de menor precio que los competidores domésticos e internacionales que se traduce en crecientes beneficios para los habitantes de una nación al mantener y aumentar los ingresos reales” (p.23).

Según el autor Hatzichronoglou (1996 citado por López 1999) define la competitividad como “(...) la habilidad de compañías, industrias (sectores), regiones, naciones o regiones supranacionales para generar, mientras se encuentran expuestas a la competencia internacional, altos factores de ingresos (relativos) y niveles de empleo con una base sustentable” (p.24).

Según los autores Rubio y Baz (2015) sostiene que competitividad es:

La capacidad de competir exitosamente en los mercados y frente a las importaciones en su propio territorio. Para muchos políticos y comentaristas, la competitividad se mide por un conjunto de índices cuantitativos, como los niveles de empleo y desempleo, las tasas de crecimiento de la economía o la balanza comercial. (párr. 1).

### **2.2.2.8. Comercialización**

Según los autores Guerrero y Pérez 2009 (2003 citado por Ugarte) define que: “La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Las técnicas de comercialización abarcan todos los procedimientos y maneras de trabajar

para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución” (p.11).

Según los autores Guerrero y Pérez 2009 (1995 citado por Kotler) define que:

El proceso de comercialización incluye cuatro aspectos fundamentales ¿cuándo?, ¿dónde?, ¿a quién? Y ¿cómo? En el primero, el autor se refiere al momento preciso de llevarlo a efecto, en el segundo aspecto a la estrategia geográfica, el tercero a la definición del público objetivo y finalmente se hace una referencia a la estrategia a seguir para la introducción del producto en el mercado. (p.12).

### **2.2.2.9. Situación de la industria del calzado en Perú**

Según la Sociedad Nacional de Industria (SIN) (2017) el calzado es considerado un producto de consumo final, utilizado directamente por personas a través de sus diferentes formas, tales como zapatos, alpargatas, botas, botines, zapatillas, sandalias, etc.

En el mundo, los países que lideran las exportaciones de calzado son China, Vietnam, Italia, Bélgica y Alemania. Durante el 2015, la participación de estos países en la exportación mundial fue del 65,1%.

En el Perú, la producción de calzado se destina principalmente al mercado nacional, siendo los principales demandantes el sector construcción, servicios de protección y seguridad, limpieza, servicios de apoyo a edificios y mantenimiento de jardines, así como el orientado al consumo personal.

Durante los últimos años, la evolución de la producción de calzado ha tenido un comportamiento variable. Presentando las tasas de crecimiento negativas más significativas en los años 2005 y 2006. Entre el 2007 y 2009, experimentan tasas de crecimiento altamente positivas.

Posteriormente, los años 2010 y 2011 obtuvieron resultados negativos, al igual que en los años 2014 y 2016. Los años 2012, 2013 y 2015 muestran tasas de crecimiento que fluctúan entre 3,0%, y 7,0%. (p.1).

La industria que se orienta al a fabricación de calzado se clasifica en la clase 1520, según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme – revisión 4. Esta clase, agrupa calzados para todo uso, de cualquier material y elaborado bajo cualquier proceso, incluido el moldeado. (p.7).

El desempeño de la producción de calzado, medido a través del seguimiento del Índice de Volumen Físico de la producción manufacturera elaborado por PRODUCE, el cual se constituyó de manera mensual, y utiliza como insumo principal la información de una muestra de empresa que se dedican a fabricar diversos productos industriales, entre ellos calzado muestra que la producción de calzado ha sido volátil los últimos años. (p.7).

Las importaciones de calzados han alcanzado el promedio mensual de US\$ 252,7 millones durante la última década. Para el periodo que va de 2006 – 2010, este promedio llegaba a los US\$ 132,2 millones. En el período 2011-2015, el nivel de importación aumentó y el promedio es de US\$ 350 millones anuales. Al 2016, las importaciones de calzado alcanzaron los US\$ 369 millones. Cabe indicar que el 91,8% de las importaciones de calzados, provienen de cinco países China, Vietnam, Brasil, Indonesia e India. (p.12, 13).

#### **2.2.2.10. Índice de volumen físico de la industria manufacturera (IVF)**

Según lo publicado por el Instituto Nacional de Estadística e informática (2000) señala lo siguiente:

Es un indicador estadístico que mide la evolución mensual de los volúmenes de la producción física de los bienes elaborados por el Sector Industrial, tanto en su conjunto como en los distintos niveles de agregación establecidos. Tiene como objetivo, reflejar la tendencia o variación producida en el corto plazo, en la Producción Manufacturera a nivel nacional, proporcionando un indicador confiable para los sectores privado y público. Así puede evaluarse el comportamiento del Sector Industrial en el contexto de la economía nacional. (p.1).

## **Selección de empresas participantes**

Según datos publicados por el Ministerio de la Producción en su página Web para a Estadística Industrial Mensual se define una selección de empresas de la siguiente manera:

La muestra del IVFPM, fue seleccionada por criterio, cuya principal característica la determina el valor de producción de los establecimientos dentro de cada clase de actividad y ejecutada en dos etapas.

Primera etapa: Selección de las Clases industriales, cuyo valor agregado aportan mayor contribución a la Industria Manufacturera Nacional.

Segunda etapa: Selección de los establecimientos de cada Clase CIU que formaron parte de la muestra, cuyos Valores Brutos de Producción acumulados representen alrededor del 85% del Valor Bruto de Producción de los resultados de los establecimientos. (párr.15).

## **Encuesta estadística industrial mensual**

Según datos publicados por el Ministerio de la Producción en su página Web el concepto de estadística industrial mensual (s.f.) es:

constituye un instrumento estadístico que permite recoger información de las principales variables económicas de una muestra representativa de empresas manufactureras a nivel nacional, con la finalidad de proporcionar un panorama del comportamiento y tendencia del sector manufacturero en el país. (párr.1).

De acuerdo a lo especificado en la Resolución Ministerial N° 343-2012-PRODUCE, Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de la Producción, el ente encargado de ejecutar la encuesta “Estadística Industrial Mensual”, es la Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos – OGEIEE que tiene entre sus funciones el coordinar, planificar y ejecutar las actividades estadísticas del sub Sector Industria en coordinación con el órgano rector del Sistema Estadístico Nacional Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI. (párr. 3).

La Estadística Industrial Mensual, tiene como objetivo recopilar información básica sobre la actividad productiva, para el cálculo del Índice de Volumen Físico de la Producción Manufacturera (IVFPM), que permita proporcionar información que muestre el comportamiento económico coyuntural de las principales variables del sector manufacturero del país así como a nivel regional y servir de apoyo para la toma de decisiones en materia de su competencia. (párr. 4).

### **Marco Muestra del IVF**

Según datos publicados por el Ministerio de la Producción en su página Web en la estadística industrial mensual (s.f.) el marco muestral es:

“El marco muestral está constituido por el directorio de establecimientos manufactureros considerados a partir de los resultados del Censo Económico 2007 ubicados en el territorio nacional y actualización del directorio con información de SUNAT” (párr. 13).

### **2.3. Marco conceptual de la terminología empleada.**

#### **Importaciones**

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013) define importaciones de la siguiente manera:

Se entiende por importación el ingreso legal de mercancías procedentes de extranjero con fines principalmente de carácter comercial, pudiendo también tener fines de naturaleza personal, social o benéfica, entre otros permitidos por nuestra legislación. Las importaciones sirven para abastecer al mercado nacional ante la insuficiencia de producción y son fundamentales para asegurar la provisión para el consumo y la producción nacional.(p.10).

Las importaciones en todo el mundo es un tema muy presente, debido a que los países no solo consumen su producción propia sino que requieren de otros productos o productos similares o sustitutorios para complementar la demanda en su país. Más aún si estos productos importados son de menor precio la demanda tiende a aumentar.

## **Producción**

Pérez (2009) señala que:

Producción es una definición de la cual se han dado diferentes interpretaciones a lo largo de la historia, suele definirse como el por qué se crean bienes y/o servicios a partir de unas entradas en las que a su vez se encuentran también bienes y servicios. Es la creación de bienes y/o servicios (productos acabados) a partir de factores de otros bienes (factores de producción), todo esto motivado por el hecho de que los productos tienen una utilidad superior a la de los factores

También se le llama producción a la transformación de unas entradas (inputs), por medio de un sistema productivo conformado por un conjunto de elementos materiales y conceptuales, un sistema físico de producción que gobierna los elementos materiales y un sistema de gestión de producción encargado de la dirección y el control. (p.86).

La producción de un bien o servicio es el resultado que se obtiene al desarrollar un producto que satisfaga las necesidades de su consumidor, así mismo cobra importancia porque genera riquezas en la industria de un país.

## **Lugar de procedencia u origen**

Según datos publicados por PROMPERU (s.f.) señala que:

Lugar de procedencia o de origen son aquellos productos provienen del Estado o País en el cual se ha iniciado su ultimo transporte, sin que necesaria o forzosamente sea originario del mismo. Por lo tanto es considerado como el trayecto del país de expedición al país de destino. (párr.13).

El lugar de procedencia es el origen de donde proviene los productos que ingresan al país para ser comercializados.

## **Comercialización**

FAO (1990) señala que:

“El mercadeo consiste en averiguar qué desean los clientes y en suministrárselo luego con un margen de ganancia”.

Esa definición pone de relieve los dos puntos básicos que rigen el mercadeo:

El primer lugar, todo el proceso de comercialización tiene que estar orientado hacia el consumidor, la producción debe dirigirse a suministrar a los clientes lo que desean o necesitan. Esa es la única razón por la cual la gente gasta su dinero.

En segundo lugar, el mercadeo es un proceso comercial y sólo es sostenible si proporciona a todo los participantes una ganancia.

Según una definición más clásica, el mercadeo sería:

“El conjunto de servicios que se necesitan para trasladar un producto ( o materia prima) del lugar de producción al lugar de consumo”. (p.3).

Las comercialización de bienes y servicios está relacionado al consumidor y a los productos ofrecidos con la finalidad de satisfacer las necesidades de los clientes, toda comercialización es una operación de compra y ventas, alguien requiere un bien o servicio (compra) o alguien requiere vender algún bien o servicio (venta) con lo que se da la comercialización.

## **Volumen de producción**

Según la autora Masa (2009) señala que:

Se define volumen de producción a la cantidad real de producto obtenido por la empresa en un horizonte temporal determinado, diferenciándose del concepto de capacidad productiva, que hace referencia a la cantidad máxima de bienes y servicios que pueden fabricarse en un determinado periodo, trabajando en condiciones normales. Consecuentemente, ésta no tiene por qué coincidir con la capacidad efectiva (existencia de capacidad ociosa no utilizada) o la capacidad punta (sobreutilización de la maquinaria, horas extraordinarias del personal, etc.). (párr.1).

Resulta de la fabricación o transformación de la Materia prima en un bien físico en donde interviene la mano de obra. El volumen producido ira acorde con la demanda y la capacidad de producción de ese bien.

### **Precio de producto**

Según los autores Díez y Díaz (2004) sostienen que:

El precio puede definirse como la cantidad de dinero (también cabe la posibilidad de utilizar productos y servicios) que el comprador intercambia por productos y/o servicios recibidos por el vendedor.

El precio posee una naturaliza fundamentalmente económica, y representa el sacrificio monetario que es preciso realizar por obtener un determinado producto. (p.37).

El precio del producto se obtiene como resultado del cálculo de los costos en que ha incurrido la transformación del bien, se toma en cuenta la materia prima, la mano de obra y todos los gastos indirectos y directos que han formado parte del proceso productivo del bien.

### **Números índice**

Según los autores Calviño, Olmedo y Vigara (2010) sostienen que:

Cuando interesa conocer la evolución en el tiempo de una variable o una magnitud medible, se emplean los números índice. Los números índices muestran los cambios de una variable entre dos periodos temporales de los que uno de ellos se toma como base o referencia. (p.53).

### **Índices compuestos**

Según los autores Calviño, Olmedo y Vigara (2010) señalan que:

Se emplean los índices compuestos cuando queremos estudiar una variable o una magnitud X que tiene muchos componentes, por ejemplo si queremos estudiar la evolución de los precios de un país, no sólo tendríamos que analizar el precio de un



producto sino los precios de un conjunto de productos, lo que consumen los habitantes de ese país y cuyas magnitudes simbolizamos por  $X_1, X_2, \dots, X_n$ ... (p.37).

### **Tasa de crecimiento**

Según los autores Sotelo, Unamuno, Cáceres y Freire (2003) sostienen que:

La tasa de crecimiento recogerá la variación porcentual de la producción de bienes y servicios, dentro del territorio nacional (si la calculamos con el PBI), o bien, obtenidos por los residentes de un país (si lo calculamos con el PNB) durante un período de tiempo.

Esta tasa se calcula a partir de la magnitud de producción valorada en términos reales, es decir, la producción se valora a precios constantes de una año base y no a los precios corrientes de cada año, que sería como se calcularía el valor de la producción en termino nominales. (p.77).

La tasa de crecimiento nos va a permitir determinar la evolución que ha tenido la producción de un bien o producto en un determinado periodo de tiempo.

**CAPÍTULO III**  
**MARCO METODOLÓGICO**

### 3.1. Tipo de estudio y diseño de investigación

#### Tipo de estudio

El tipo de estudio que se aplicó a esta investigación es no experimental porque solo vamos a analizar información y explicar los resultados obtenidos.

Según los autores Hernández et al. (2010) señala que un estudio no experimental:

Podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos. (p.149).

De acuerdo a los momentos en que se recogió la información documental la investigación es corte longitudinal, porque se realiza un análisis utilizando periodos tiempo en este estudio es de 5 años (2013 – 2017).

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010) señala que un estudio Longitudinal: “recolecta datos a través del tiempo en puntos o períodos, para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias. Tales puntos o períodos por lo común se especifican de antemano” (p.158).

Según Ávila (2006) indica:

Que en los estudios longitudinales la unidad de análisis es observada en varios puntos en el tiempo. Los tres tipos longitudinales de investigación longitudinal son los estudios de tendencia, evolución de grupo y tipo panel. Los estudios de tendencia (del inglés trend) comparan datos a través de intervalos de tiempo en diferentes objetos (Baker, 1997). Es decir, la base de un estudio de tendencia es el análisis de análisis que corresponde a la misma población de estudio. (p.45).

En nuestro tema de investigación se realizó un estudio descriptivo utilizamos información de fuentes secundarias, datos estadísticos históricos que nos permitió realizar una descripción y análisis del desenvolvimiento y comportamiento de las importaciones y producción de zapatilla en el Perú para el período 2013 – 2017.

### **Diseño de investigación**

Para la presente investigación se empleó un diseño descriptivo comparativo de enfoque retrospectivo, porque se utilizaron datos históricos en un periodo de tiempo 5 años (2013 – 2017) con la finalidad de analizar y realizar las comparaciones pertinentes de estas dos variables

Según Munguía y Galindo (2006) una investigación comparativa según (Sampieri, Collado y Lucio, 2003) se define de la siguiente manera:

Establece las causas o los factores de riesgo que indican en determinados problemas. Además, permite comparar uno o varios grupos que tiene el problema, con uno o varios que no lo tienen, con el fin de determinar los factores que contribuyeron al problema. (p.40).

Según Rodríguez (2005) un diseño de investigación retrospectiva es:

La investigación histórica, es una investigación retrospectiva; trata de la experiencia pasada, se aplica no sólo a la historia sino también a las ciencias de la naturaleza, al derecho, a la medicina, a las ingenierías y a cualquier otra disciplina científica. (p.23).

Según Bernal (2006) señala lo siguiente:

La investigación histórica tiene, como principales fuentes y técnicas de obtención de la información, la revisión documental, los vestigios y objetos reales, así como en algunos casos personas que tuvieron relación directa con dichos hechos, cuentan con información valiosa y confiable sobre los mismos.(p.109).

### **3.2. Población y muestra**

#### **Población**

En nuestra investigación la población estuvo determinada por todo los datos mensuales de las importaciones y la producción de zapatillas de las empresas participantes de la encuesta Estadística Industrial Mensual en el Perú período 2013 – 2017.

Según Rodríguez (2005) indica: “población es el conjunto de mediciones que se pueden efectuar sobre una característica común de un grupo de seres u objetos” (p.79).

#### **Muestra**

La muestra de la población está representada por las importaciones y la producción de zapatillas de las empresas que participan en la encuesta Estadística Industrial Mensual para los años 2013 – 2014 – 2015 – 2016 y 2017. Siendo una muestra de carácter documental, es decir el análisis de los datos que se tiene en términos de documentos.

Según Rodríguez (2005) indica que:

“Cuando no es posible medir a cada uno de los individuos de una población se toma una muestra representativa de la misma. La muestra descansa en el principio de que las partes representan al todo y por tal, refleja las características que definen la población de la cual fue extraída, lo que nos indica que es representativa; es decir, que para hacer una generalización exacta de una población es necesario tomar una muestra representativa y por lo tanto la validez de la generalización depende de la validez y el tamaño de la muestra. (p.82).

### **3.3 Hipótesis**

#### **Hipótesis General**

Ho. No existe diferencias significativas entre las importaciones y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017.

Ha. Existe diferencias significativas entre las importaciones y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017.

### **Hipótesis Específicas**

H1. Existe diferencias significativas entre los volúmenes importados con la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017.

H2. Existe diferencias significativas entre los precios de importación de zapatillas y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017.

## **3.4 Variables – Operacionalización**

Según los autores Arnau, Anguera y Gómez (1990) afirma que: “la definición operacional es aquella donde se especifica la clase de operaciones que son necesarias para manipular o medir la variable de instrucción que el experimentador debe seguir para un uso concreto de la variable” (p.41).

### **Definición operacional de variable N° 01 Importaciones zapatillas**

Según Zevallos (2014) afirma que:

importar es la compra de bienes y servicios que provienen de empresas extranjeras. Puede ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un estado con propósitos comerciales. Importar permite adquirir productos que en el país no se produce, que pueden ser más baratos o de mejor calidad. (párr.8).

### **Definición operacional de variable N° 02 Producción zapatillas**

Según el autor Méndez (2011) señala lo siguiente:

Producción es la actividad inicial que se da como un proceso de transformación de la naturaleza por medio de la actividad humana, para satisfacer sus necesidades. Es el proceso de creación de los bienes y servicios que la población puede adquirir con el objeto de consumirlos y satisfacer sus necesidades. (p.108).

### 3.4.1. Operacionalización de las variables

Tabla 2

*Operacionalización de la variable Importaciones*

| Dimensiones   | Indicadores  |
|---|--|
| Importación partidas arancelarias 6402999000 y 6404190000               | Volumen de importación mensualizada periodos 2013 – 2017   |
| Variación de lo importado partidas arancelarias 6402999000 y 6404190000 | Variación de la importación mensualizada<br>Períodos 2013 – 2017   |
| Precio de importaciones   | Precios de importaciones de zapatillas período 2013 – 2017   |
| Empresas importadoras   | Relación de principales empresas importadoras según valor FOB  |
| Procedencia   | Valor Fob de las importaciones por partida arancelarias 6402999000 y 6404190000 para el período 2013 – 2017. |

Tabla 3

*Operacionalización de la variable producción*

| Dimensiones              | Indicadores  |
|--------------------------|--|
| Producción de zapatillas | Volumen de producción y variación porcentual mensualizada 2013 – 2017<br>Variación de la tasa de crecimiento anual de la producción de calzado 2007 – 2017 |

---

### **3.5. Métodos y técnicas de investigación**

Debido a la naturaleza de investigación el método a emplear es la técnica documental se tomará de fuentes secundarias, datos estadísticos, que son información oficial del Ministerio de la Producción, SUNAT entre otros.

La información proporcionada por dichas instituciones tiene una frecuencia mensual la cual podemos estructurar y analizar también en forma trimestral, semestral y anual, se tomaran los datos a la frecuencia que más se ajuste a los indicadores de eficiencia (mensual).

Según Romero citado por Garza (s.f) explica el siguiente concepto de técnicas de investigación documental

La investigación documental se caracteriza por el empleo predominante de registros gráficos y sonoros como fuentes de información. Generalmente se le identifica con el manejo de mensajes registrado en la forma de manuscritos e impresos, por lo que se le asocia normalmente con la investigación archivista y bibliográfica. (p.87)

### **3.6. Instrumentos de recolección de datos**

En esta investigación, se utilizará fuentes secundarias para un análisis descriptivo comparativo de enfoque retrospectivo longitudinal estudio de cinco años 2013 – 2017.

Los principales instrumentos que se utilizaron en la presente investigación son datos estadísticos publicados por las instituciones públicas Ministerio de la Producción y SUNAT:



- Base de datos Importaciones
- Datos de producción de empresas participantes de la encuesta Estadística Industrial mensual.

### **3.7. Análisis estadístico e interpretación de los datos**

El análisis propuesto siguió los siguientes pasos:

Para la organización de los datos de fuentes secundarias se emplearon bases de datos de las variables en estudios los cuales fueron sometidos a un análisis estadístico a través de Microsoft Excel y SPSS, con la finalidad de realizar los cálculos respectivos para determina variaciones, tasa de crecimiento, y como está el desenvolvimiento del sector calzado en el Perú para el período 2013 – 2017.

Para evaluar nuestras variables realizaremos cuadros estadísticos en serie de tiempo mensualizadas y veremos el comportamiento de las dos variables realizaremos comparaciones, tendencias, participación, variaciones y veremos los resultados obtenidos en estos cinco años de estudio.

Para el análisis de los resultados se desarrolló la interpretación de los valores estadísticos y se estableció los niveles de asociación de existir entre las dos variables , además de la contratación de las hipótesis planteada.

Se presentó tablas y figuras por variable

Se reflexionó y se discutió sobre los resultados, por variables.

Se elaboró conclusiones y recomendaciones sobre los resultados.

**CAPÍTULO IV**  
**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS**  
**RESULTADOS**

## 4.1. Resultados descriptivos

### 4.1.1 Descriptivos de la variable Importaciones de zapatillas

Tabla 4

Volumen de Importaciones de zapatilla y su variación porcentual período 2013 – 2017 (Miles)

| Años  | 2013   | 2014   | 2015   | 2016   | 2017   |
|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Total | 14 432 | 14 178 | 15 961 | 15 447 | 17 213 |
| Var % | 17,4   | -1,8   | 12,6   | -3,2   | 11,4   |

Fuente: Sunat

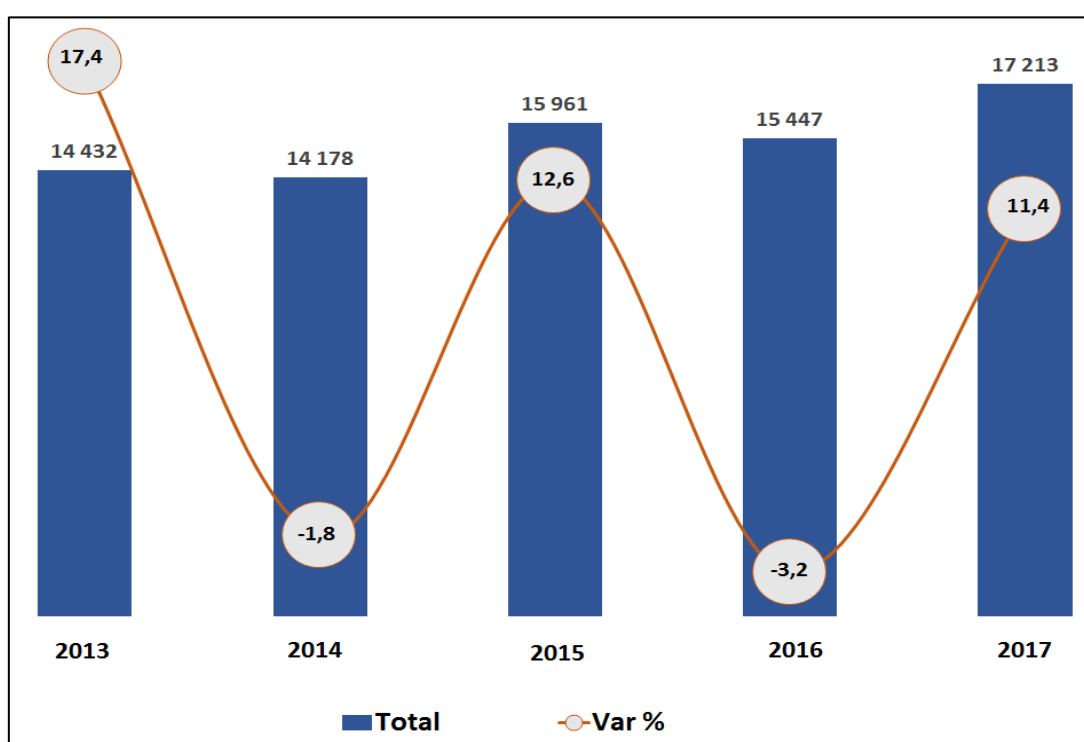


Figura 1. Volumen de importaciones de zapatillas anualizadas período 2013 – 2017.

Fuente: Sunat

En la figura 1 se puede apreciar la evolución de las importaciones provenientes de la línea de zapatillas entre el período 2013 al 2017, presentando una tasa de crecimiento de 4,5% anual, asimismo observamos que la variación entre el período 2017/16 presenta un crecimiento de 11,4% esto significa que los volúmenes importados se incrementaron en el 2017 en 1766,0 miles de pares de zapatillas.

Con respecto al año 2013 se puede observar que el volumen importado de zapatillas se incrementó en 2781 miles de pares de zapatillas para el año 2017, esto justificado por el aumento del interés deportivo por parte de los consumidores debido al creciente interés por realizar actividades deportivas, las cadenas de gimnasios también se han incrementado, así como las academias de fútbol entre otros deportes. De igual manera la esperada clasificación al mundial Rusia 2018 ha motivado el aumento de la actividad comercial en este sector sobretodo en la línea de deporte más aun en la línea de zapatillas.

#### 4.2. Resultados descriptivos de las dimensiones

##### **Dimensión 1 : Volumen importado partidas arancelarias 6402999000 y 6404190000**

Tabla 5

*Volumen de Importaciones de zapatillas mensualizadas período 2013 – 2017*

| Meses        | 2013              | 2014              | 2015              | 2016              | 2017              |
|--------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ene          | 1 184 012         | 1 238 873         | 1 481 049         | 1 189 642         | 1 583 118         |
| Feb          | 923 099           | 1 198 608         | 1 451 443         | 1 420 837         | 1 231 933         |
| Mar          | 1 001 855         | 1 124 685         | 1 309 464         | 929 327           | 844 022           |
| Abr          | 757 152           | 684 730           | 682 548           | 716 208           | 589 163           |
| May          | 903 636           | 866 691           | 798 739           | 931 461           | 1 288 009         |
| Jun          | 1 016 694         | 1 134 725         | 1 049 612         | 1 121 989         | 1 853 463         |
| Jul          | 1 398 183         | 1 494 219         | 1 602 030         | 1 529 570         | 1 457 916         |
| Ago          | 1 769 672         | 1 383 209         | 1 934 619         | 1 516 218         | 1 754 103         |
| Set          | 1 160 908         | 1 201 388         | 1 452 773         | 1 380 390         | 1 276 228         |
| Oct          | 1 306 387         | 1 102 918         | 1 061 137         | 1 129 967         | 1 336 865         |
| Nov          | 1 630 722         | 1 443 790         | 1 417 730         | 1 838 303         | 2 081 164         |
| Dic          | 1 379 762         | 1 304 009         | 1 719 879         | 1 742 782         | 1 917 264         |
| <b>Total</b> | <b>14 432 080</b> | <b>14 177 843</b> | <b>15 961 022</b> | <b>15 446 693</b> | <b>17 213 248</b> |

Fuente: Sunat

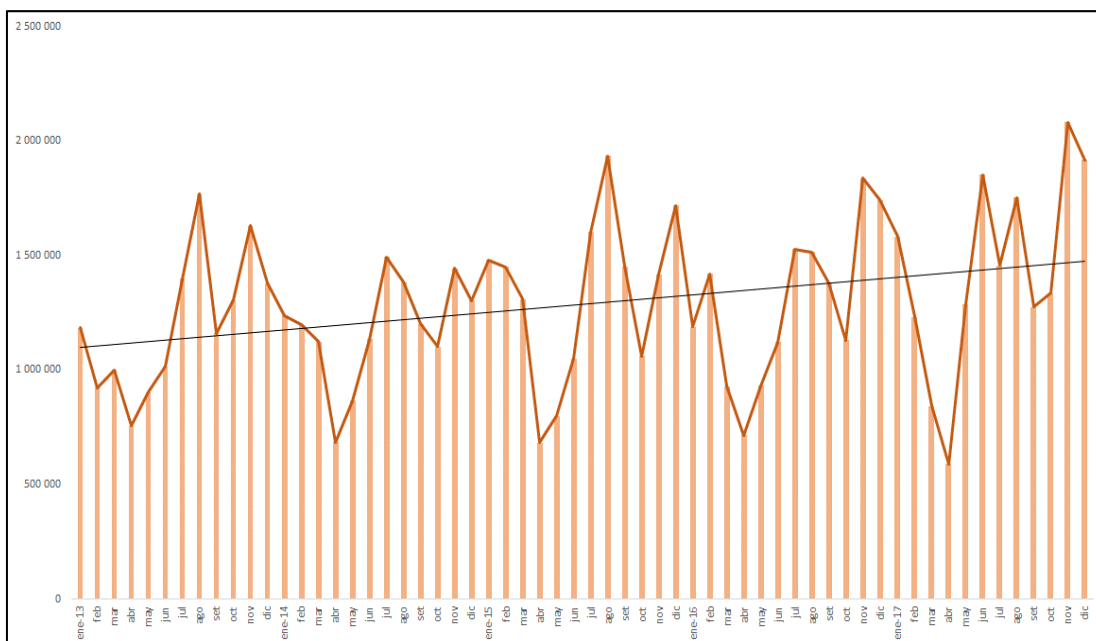


Figura 2. Volumen de importaciones de zapatillas mensualizado período 2013 – 2017.  
Fuente: Sunat

En la figura 2 se puede apreciar las importaciones de zapatillas mensualizadas del período 2013 al 2017, para nuestro estudio hemos seleccionado 2 partidas arancelarias para evaluar las importaciones de zapatillas la partida 64042999000 Los demás calzado con suela y parte superior de caucho o plástico y la partida 6404190000 los demás calzados de deporte, calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares.

Las importaciones de zapatillas presentan un promedio anual de 1287,0 miles de pares al año, siendo el 2017 el de mayor importaciones realizadas al Perú, sobretodo en el 2do semestre del año donde ingresaron alrededor de 9,8 millones de pares de zapatillas lo que representa el 57,1% del total importado en ese año.

## Dimensión 2 : Variación de lo importado partidas arancelarias 6402999000 y 6404190000

Tabla 6

Variación de las Importaciones de zapatilla mensualizada período 2013 – 2017

| Meses  | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ene-13 | -5,0  | -10,2 | 13,6  | -30,8 | -9,2  |
| feb    | -22,0 | -13,1 | -2,0  | 19,4  | -22,2 |
| mar    | 8,5   | -6,2  | -9,8  | -34,6 | -31,5 |
| abr    | 75,6  | -39,1 | -47,9 | -22,9 | -30,2 |
| may    | 19,3  | 26,6  | 17,0  | 30,1  | 118,6 |
| jun    | 12,5  | 30,9  | 31,4  | 20,5  | 43,9  |
| jul    | 37,5  | 31,7  | 52,6  | 36,3  | -21,3 |
| ago    | 26,6  | -7,4  | 20,8  | -0,9  | 20,3  |
| set    | -34,4 | -13,1 | -24,9 | -9,0  | -27,2 |
| oct    | 12,5  | -8,2  | -27,0 | -18,1 | 4,8   |
| nov    | 24,8  | 30,9  | 33,6  | 62,7  | 55,7  |
| dic    | -15,4 | -9,7  | 21,3  | -5,2  | -7,9  |

Fuente: Sunat

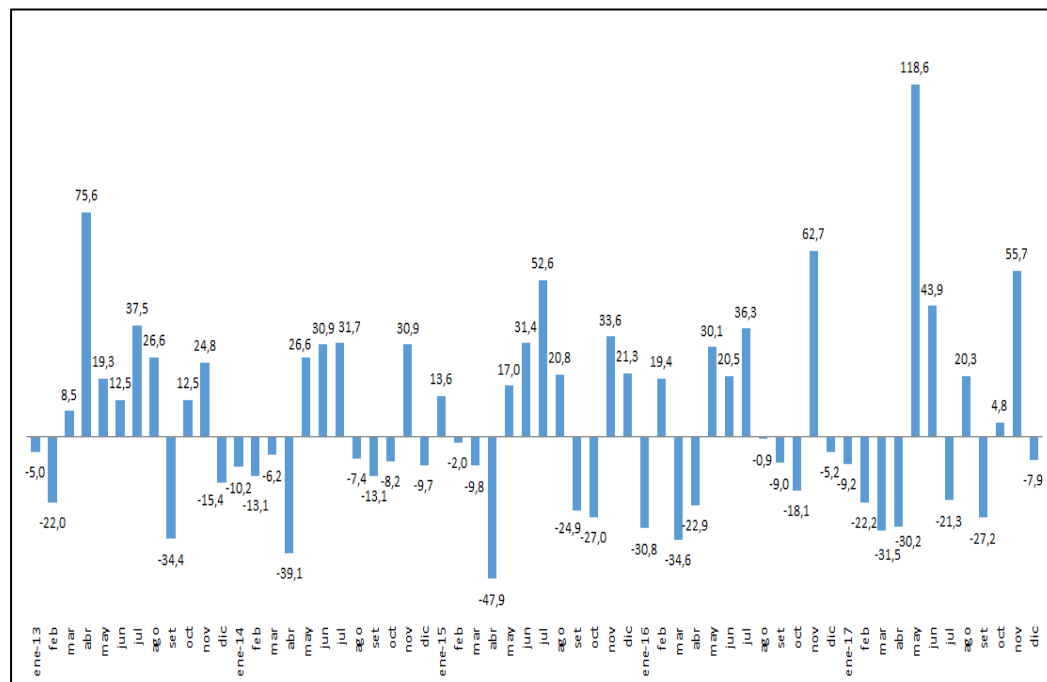


Figura 3. Variación de las importaciones de zapatillas mensualizadas período 2013 – 2017. Fuente: Sunat

En la figura 3 se puede la variación mensualizada de las importaciones de zapatillas de acuerdo a las partidas arancelaria

6402999000 que corresponde a la descripción “ los demás calzados de deporte son suela y parte superior de caucho o plástico”, y a la partida 6404190000 “ los demás calzados de deporte, calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares”. Para el año 2013 registró una variación alta de 75,6%, en el año 2015 en el mes de Julio su variación fue de 52,6%, 2016 mes de diciembre se incrementó en 62,7% y finalmente en mayo 2017 presenta la más alta variación con 118,6% este comportamiento está justificado por el incremento de la demanda en el consumo de zapatillas en nuestro país producto del interés del consumidor que ha ido en aumento por las nuevas costumbres adquiridas por el consumidor en actividades deportivas y una vida sana.

### Dimensión 3 : Precio de importación

Tabla 7  
Precios \$ CIF de las Importaciones de zapatilla mensualizada período 2013 – 2017

| Meses    | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|----------|------|------|------|------|------|
| Ene      | 10,4 | 10,4 | 10,0 | 10,9 | 9,5  |
| Feb      | 11,5 | 9,1  | 9,8  | 9,8  | 10,6 |
| Mar      | 9,9  | 10,0 | 10,6 | 12,3 | 11,1 |
| Abr      | 12,0 | 11,8 | 10,6 | 12,0 | 11,9 |
| May      | 11,7 | 12,1 | 12,3 | 12,5 | 13,9 |
| Jun      | 10,3 | 11,6 | 12,1 | 11,7 | 12,5 |
| Jul      | 9,6  | 11,3 | 10,9 | 11,0 | 11,8 |
| Ago      | 10,0 | 10,3 | 9,4  | 11,0 | 11,3 |
| Set      | 11,7 | 10,0 | 10,3 | 10,0 | 12,3 |
| Oct      | 10,9 | 11,7 | 11,7 | 11,3 | 10,8 |
| Nov      | 11,8 | 12,4 | 12,0 | 10,9 | 11,8 |
| Dic      | 10,5 | 11,8 | 10,8 | 10,9 | 10,4 |
| Promedio | 10,9 | 11,0 | 10,9 | 11,2 | 11,5 |

Fuente: Sunat

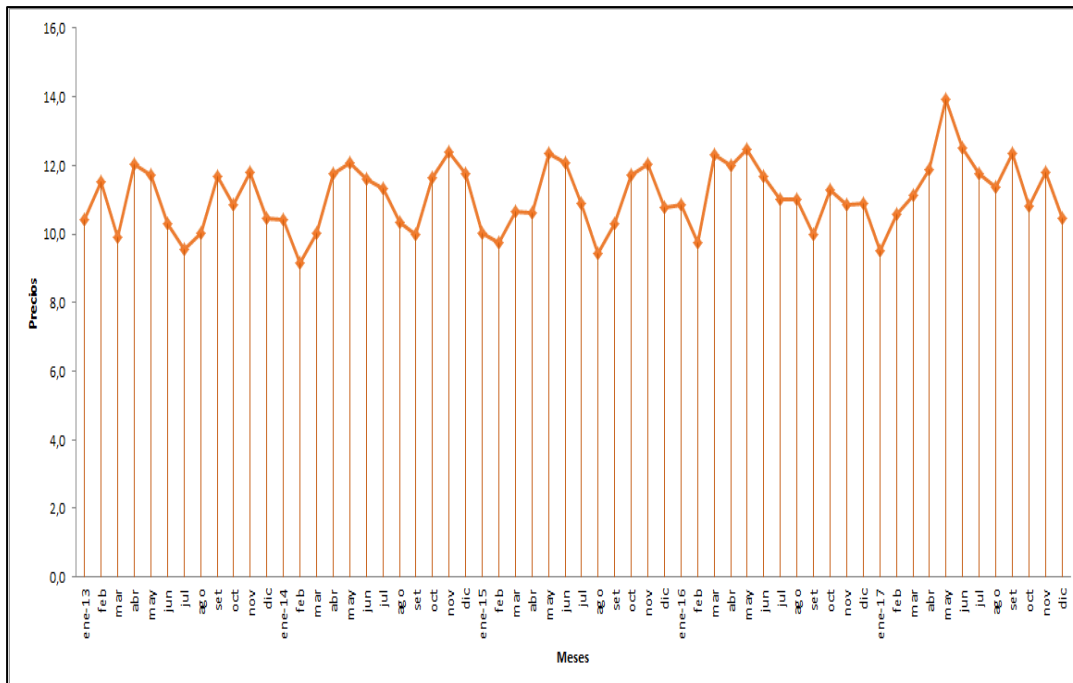


Figura 4. Precio de las importaciones de zapatillas mensualizadas periodo 2013 – 2017  
Fuente: Sunat

En la figura 4 se puede apreciar el comportamiento del precio mensual de las importaciones de zapatillas de acuerdo a la partida arancelaria 6402999000 que corresponde a la descripción “ los demás calzados de deporte son suela y parte superior de caucho o plástico”, y a la partida 6404190000 los demás calzados de deporte, calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares, podemos apreciar que los precios se mantienen en este quinquenio de estudio para el año 2013 el precio promedio fue de 10,9 dólar y para el 2017 se incrementó a 11,5, esto indica una tasa de crecimiento de 1.3% al año.

Con estos costos que ingresa al país los distribuidores ofrecen todo tipo de productos a precios competitivos con los nacionales e incluso menores por lo que los consumidores tiene mayores opciones de compra.



#### Dimensión 4: Ranking de empresas importadoras en el Perú

Tabla 8

*Ranking de empresas importadoras de zapatillas y su participación porcentual período 2017*

| Razon Social                               | Part % 2017 | Part % Acum |
|--|-------------|-------------|
| Adidas Perú S.A.C.                         | 26,4        | 26,4        |
| Equiperú S.A.C.                            | 14,7        | 41,1        |
| Empresas Comerciales S.A. Y/O EMCOMER S.A. | 7,8         | 48,9        |
| KS Depor S.A.                              | 2,9         | 51,8        |
| Distribuidora Deportiva Puma S.A.C.        | 6,1         | 57,9        |
| New Athletic Group S.A.C.                  | 4,8         | 62,7        |
| Saga Falabella S A                         | 1,0         | 63,7        |
| Hipermercados Tottus S.A                   | 2,7         | 66,4        |
| Supermercados Peruanos S.A.                | 2,0         | 68,4        |
| Tiendas por departamento Ripley S.A.       | 1,8         | 70,1        |
| Tiendas Peruanas SA                        | 1,2         | 71,3        |
| Calzado Azaleia Perú S.A                   | 0,5         | 71,8        |
| Industrias Windsor S.A.C.                  | 0,7         | 72,4        |
| Treca S.A.C.                               | 1,0         | 73,4        |
| Otras empresas                             | 26,6        | 100,0       |

Fuente: Sunat

En la tabla 08 se presenta el ranking de las 15 principales empresas que importan zapatillas al Perú según su participación en el año 2017, la empresa Adidas del Perú SAC participa con (26,4%), Equiperu SAC (14,7%), Empresas Comerciales S.A. (7,8%) Ks Depor S.A.(2,9%) y Distribuidora deportiva Puma SAC (6,1%) que en conjunto representan el 57,9% de las importaciones de zapatillas en el Perú siendo las marcas más vendidas y que lideran el mercado local de zapatillas deportivas, Adidas, Nike, Puma, Fila, Converse, Reebok y Vans.

Cabe señalar que para el año 2017 la importación de zapatillas se incrementó como consecuencia del mundial deportivo Rusia 2018 motivo por el cual el sector calzado sobre todo el sector deportivo crecieron en un 35% con respecto al 2016 y en lo referente a Zapatillas se reportó según el Centro de Comercio Exterior (CCEX) un 80% del total de las entradas al país.

## Dimensión 5 : Procedencia de Importaciones

Tabla 9

Procedencia de las importaciones de zapatillas Valor CIF\$ en millones de soles, 2013 – 2017

| PAIS         | Valor CIF \$ |      |      |      |      | Variación % |       |       |       |       |
|--------------|--------------|------|------|------|------|-------------|-------|-------|-------|-------|
|              | 2013         | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2013        | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  |
| China        | 109,0        | 105  | 108  | 97   | 107  | 70,1        | 67,3  | 62,9  | 56,7  | 54,0  |
| Viet Nam     | 25,9         | 31   | 36   | 47   | 54   | 16,7        | 20,0  | 21,1  | 27,3  | 27,6  |
| Indonesia    | 16,4         | 16   | 20   | 19   | 27   | 10,6        | 10,2  | 11,7  | 11,2  | 13,6  |
| Camboya      | 0,9          | 1    | 2    | 3    | 4    | 0,6         | 0,6   | 1,4   | 1,9   | 2,2   |
| Brasil       | 2,1          | 2    | 1    | 2    | 2    | 1,3         | 1,0   | 0,8   | 1,2   | 1,2   |
| Otros países | 1,3          | 1    | 3    | 3    | 3    | 0,8         | 0,9   | 2,0   | 1,7   | 1,4   |
| Total        | 155,5        | 156  | 171  | 171  | 197  | 100,0       | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fuente: Sunat

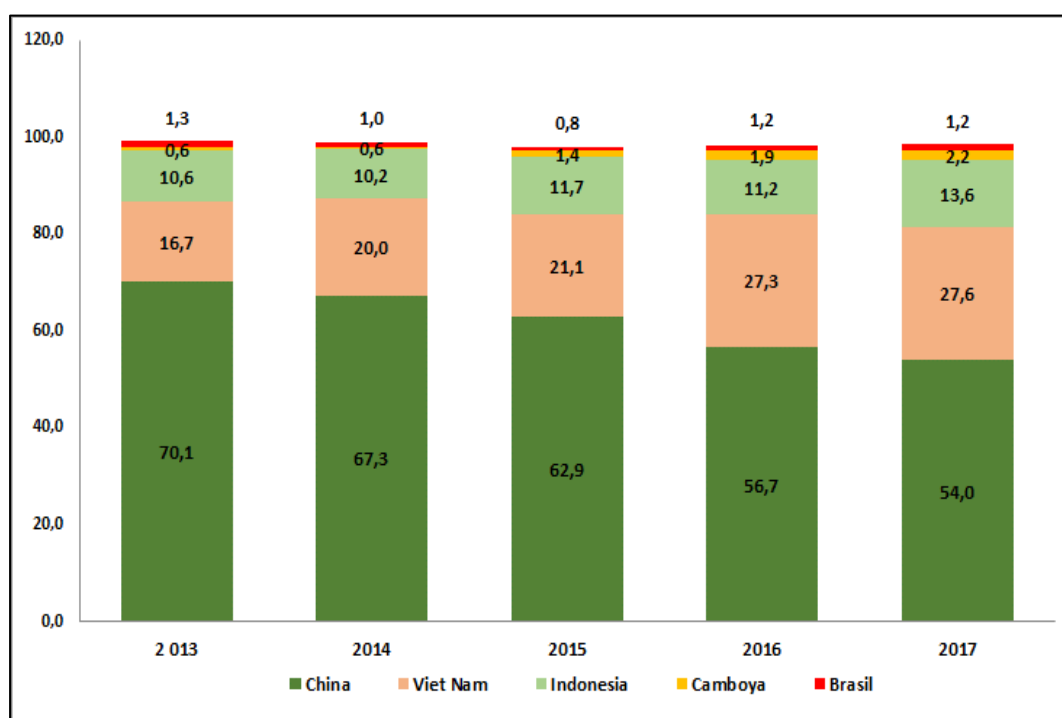


Figura 5. Procedencia de las importaciones de zapatillas participación porcentual periodo 2013 – 2017. Fuente: Sunat

En la figura 5 se aprecia claramente que el continente asiático es quien lidera las importaciones de calzado sobre todo de zapatillas en el Perú con una participación de 97,5% del valor total importado siendo China quien lidera las exportaciones de zapatillas al Perú con una participación del 54,3%

del valor total, sin embargo observamos que las importaciones Chinas al Perú de zapatillas han ido decreciendo en el 2013 tuvo una variación de 70,1% con respecto al 2012 sin embargo en el 2017 su variación porcentual fue de 54,0% en comparación al año 2016, lo que significa que se exporto 9,8 millones menos. Asimismo países como Viet Nam, Indonesia y Camboya han incrementado sus importaciones al Perú con tasa de crecimiento de 13,4%, 6,4% y 38,4% respectivamente, siendo Camboya la que ha incrementado sus importaciones de zapatillas al Perú en este último quinquenio en estudio. Cabe mencionar que a nivel sudamericano, Brasil es único país del cual importamos zapatillas pero en una menos proporción.

## Descriptiva de la variable Producción de Zapatillas

### Dimensión 1 : Producción de Zapatillas

Tabla 10  
Volumen de la Producción de zapatillas y su variación porcentual, 2013 – 2017 (Miles)

| Años         | 2013         | 2014         | 2015         | 2016         | 2017         |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Total</b> | <b>4 880</b> | <b>4 697</b> | <b>5 036</b> | <b>6 041</b> | <b>8 238</b> |
| <b>Var %</b> | <b>12,3</b>  | <b>-3,8</b>  | <b>7,2</b>   | <b>19,9</b>  | <b>36,4</b>  |

Fuente: Fuente: Ministerio de la Producción – Oficina de Estudios Económicos - Estadística Industrial Mensual

En la figura 6 podemos observar la evolución de la producción de zapatillas en el Perú, entre el 2013 y 2017 la industria de calzado en la línea de zapatillas ha presentado un tasa de crecimiento de 14,0% anual, en el año 2013 se produjo 4'880 miles de pares de zapatillas y en el 2017 llego a una producción de 8'238 miles de pares, con una variación de 36,4% en comparación al año 2016.

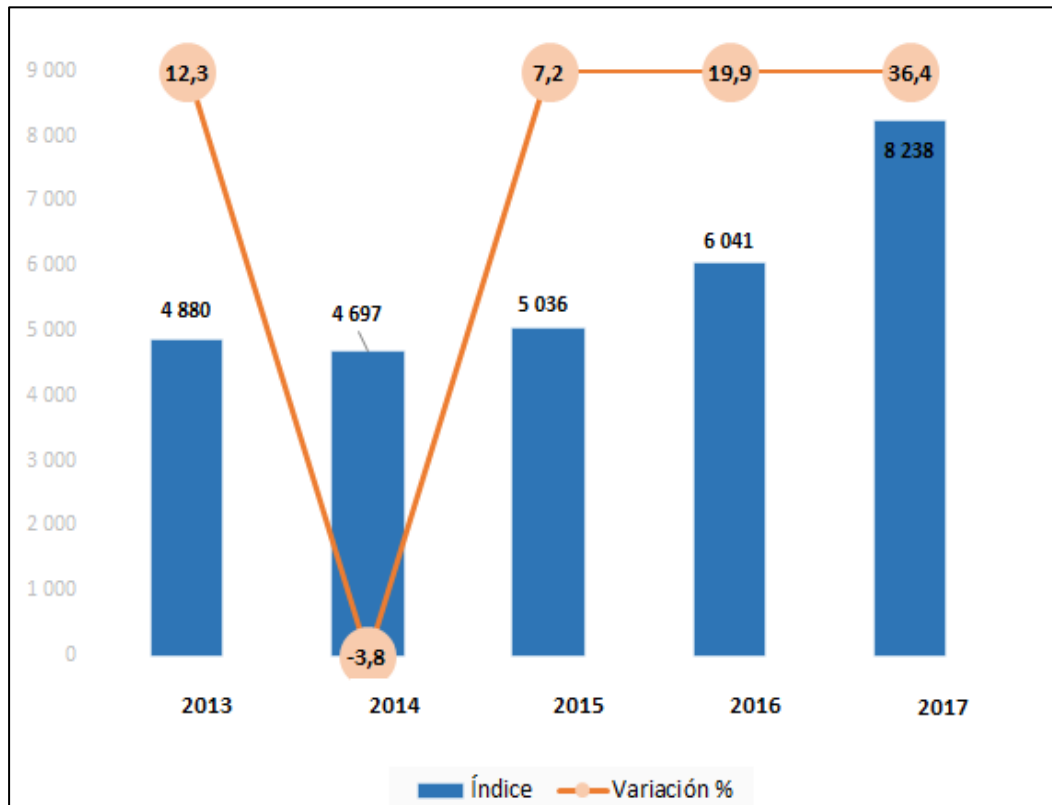


Figura 6. Volumen de la Producción de zapatillas y su variación porcentual, 2013 - 2017  
Fuente: Ministerio de la Producción – Oficina de Estudios Económicos - Estadística Industrial Mensual

Tabla 11  
Volumen de producción y variación porcentual mensualizada 2013 - 2017

| Meses  | 2013      | 2014    | 2015    | 2016    | 2017    |
|--------|-----------|---------|---------|---------|---------|
| ene-13 | 367 582   | 374 260 | 387 700 | 475 197 | 617 303 |
| feb    | 448 383   | 433 052 | 421 658 | 347 455 | 677 233 |
| mar    | 350 860   | 463 831 | 422 171 | 549 590 | 697 450 |
| abr    | 354 720   | 392 903 | 407 201 | 607 214 | 570 912 |
| may    | 360 362   | 373 160 | 420 304 | 459 422 | 588 505 |
| jun    | 293 151   | 366 963 | 423 794 | 508 234 | 560 343 |
| jul    | 312 571   | 284 246 | 371 257 | 459 336 | 532 909 |
| ago    | 297 658   | 302 204 | 469 290 | 501 979 | 632 836 |
| set    | 294 616   | 348 758 | 424 664 | 535 345 | 666 569 |
| oct    | 1 099 055 | 329 523 | 436 302 | 481 113 | 785 433 |
| nov    | 392 947   | 373 152 | 488 187 | 561 727 | 989 481 |
| dic    | 308 424   | 654 592 | 363 933 | 554 201 | 919 292 |

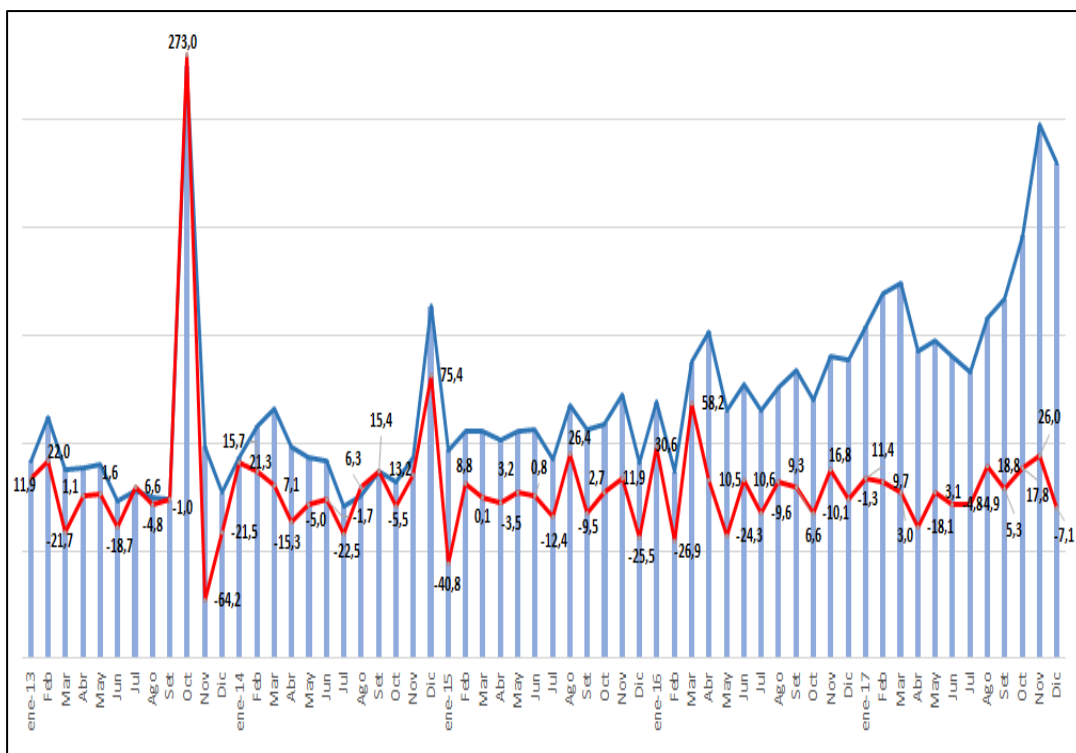


Figura 7. Volumen de producción y variación porcentual mensualizada 2013 – 2017  
Fuente: Estadística Industrial Mensual. Elaboración: PRODUCE-OEE

En la figura 7, presenta la evolución de la producción de zapatillas mensualizada en el Perú desde el 2013 al 2017, en donde se puede observar que en el período 2013 en el mes de octubre presento una variación alta de 273% en comparación al año 2012 esto debido a pedidos especiales que se presentaron en dicho mes lo que motivo un incremento de la producción, asimismo en el período 2017 la producción de zapatillas se incrementó. Esto justificado por que empresas de calzado fueron afectadas por el fenómeno del niño entre enero y abril sin embargo a partir de mayo trabajaron al 100% de su capacidad instalada con la finalidad de recuperar los meses de paralización y productos perdidos a raíz de este fenómeno, asimismo por un tema de demanda maximizaron su producción con miras al mundial Rusia 2018.

Tabla 12

Variación de la tasa de crecimiento anual de la producción del sector calzado, 2007 – 2017

|               | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012  | 2013  | 2014 | 2015  | 2016 | 2017  |      |
|---------------|------|------|------|------|------|-------|-------|------|-------|------|-------|------|
| IVF (calzado) | 20,7 | 34,4 | 51,0 | 51,6 | 37,6 | 38,8  | 110,1 | 94,6 | 99,0  | 99,2 | 117,7 |      |
| Var %         |      | 26,2 | 67,2 | 48,5 | 1,2  | -27,2 | 3,2   | 10,1 | -14,6 | 4,7  | 0,2   | 18,7 |

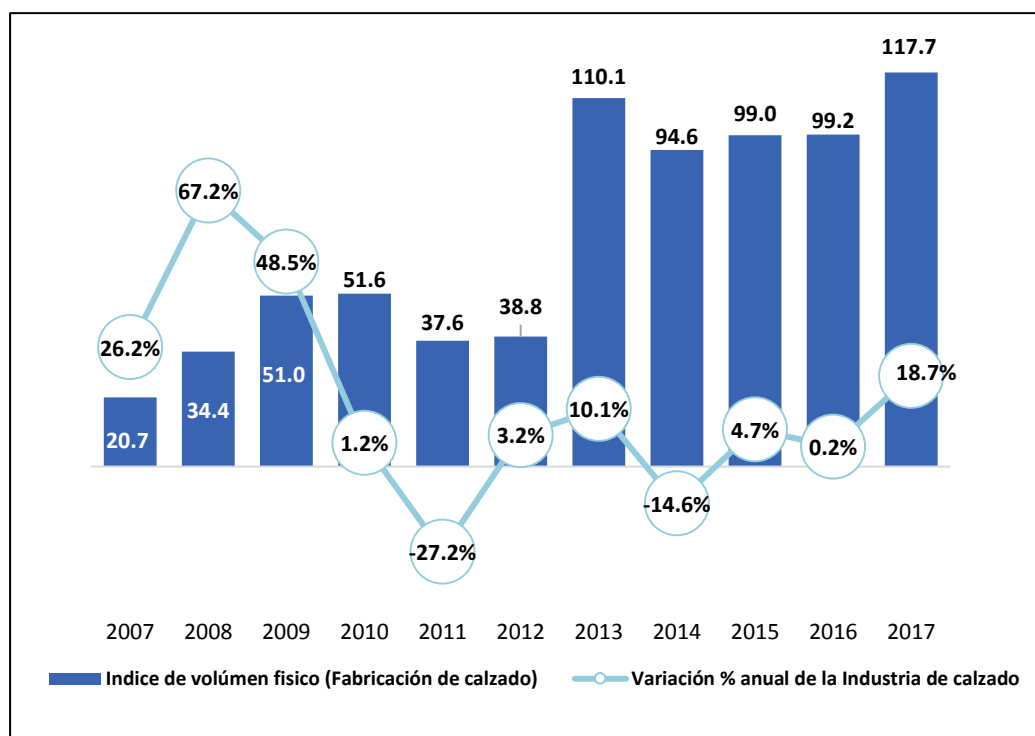


Figura 8. Variación de la tasa de crecimiento anual de la producción del sector calzado, 2007-2017 <sup>1</sup>.

1/. Los índices correspondientes al periodo 2007-2008, tienen la estructura del año base 1994, a partir del año 2013 al año 2017 los índices se han calculado con la estructura del año base 2007. Fuente: Estadística Industrial Mensual. Elaboración: PRODUCE-OEE

En la figura 8, se muestra el desenvolvimiento productivo del sector calzado en general desde el periodo 2007 al 2017 10 años de estudio, observando que a partir del 2013 presenta un incremento en su producción esto debido a que antes del 2013 se utilizaba el año base 1964 con una muestra más pequeña y actualmente con el cambio de año base 2007 esta muestra se ha incrementado. Asimismo se evidencia que la industria del calzado a partir del año 2015 ha comenzado una recuperación positiva con una variación de 4,7% respecto al año 2014, esto justificado por las mejoras en las proyecciones de ventas que mostraron crecimiento en el comercio

especialmente en los retail como Saga, Ripley, Sódimac y Maestro, que ofrecen productos de temporada.

Para el período 2017, el sector calzado registró un crecimiento de 18,7% en comparación al 2016, sustentado por la mayor demanda de calzado durante el primer semestre del año; principalmente en calzado de seguridad, calzados escolares y sobre todo zapatillas.

La producción de esta industria durante el 2017 se vio favorecida debido a que se están ofertando nuevos productos a base de cuero sustituto, que tiene la característica de ser un material más liviano y de menor costo, lo que permite a los fabricantes, competir en costos con los productos importados.

En el caso de la línea de zapatillas esta línea fue la que mayor demanda presento en el año 2017 producto de una fiebre colectiva del deporte, aumentando la línea de deporte en general.

#### 4.3. Comparativo de variables

Tabla 13  
Cuadro comparativo sobre el desenvolvimiento de la producción e Importación de zapatillas en el Perú, 2013 – 2017 valor

|                     | 2013    | 2014    | 2015    | 2016    | 2017    |
|---------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Valor Producción S/ | 72 133  | 67 761  | 69 840  | 89 358  | 105 556 |
| Var % prod          | 7,9     | -6,1    | 3,1     | 27,9    | 18,1    |
| Valor Importación   |         |         |         |         |         |
| FOB                 | 149 742 | 150 367 | 165 910 | 165 942 | 192 327 |
| Var % Imp           | 23,4    | 0,4     | 10,3    | 0,0     | 15,9    |

Fuente: encuesta estadística industrial mensual - SUNAT

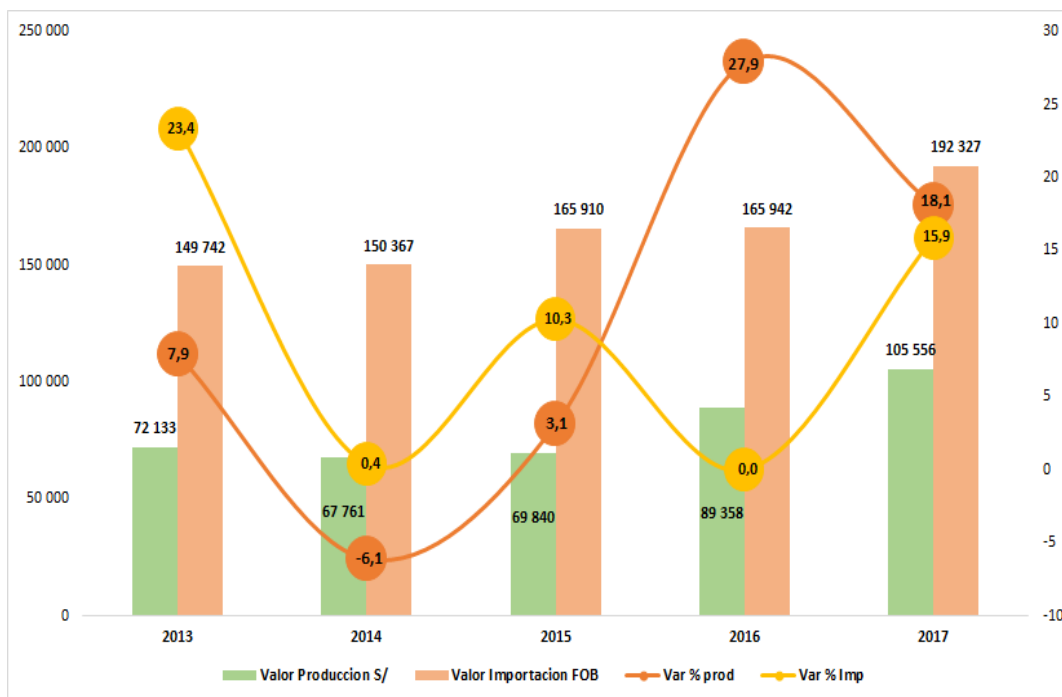


Figura 9. Gráfico comparativo sobre el desenvolvimiento de la producción e importación de zapatillas en el Perú, 2013 – 2017 valor. Fuente: empresas industriales, Sunat

Realizado el análisis comparativo de las variables importación y producción de zapatilla en el Perú periodo 2013 - 2017, de empresas que participan en la encuesta estadística industrial mensual para el cálculo del índice de volumen físico de la industria manufacturera (IVF) en términos de valores (FOB y soles) podemos evidenciar que estas variables tiene cierta asociación una con la otra por lo que acepta la hipótesis alterna.

Según la figura 9, muestra que las importaciones en términos de valor son superiores a la producción de zapatillas en nuestro país, la línea de tendencia tanto de Importación como de producción es de crecimiento, esto debido a que las importaciones de zapatillas ha ganado mercado en la vestimenta diaria del consumidor, elevando de esta manera su demanda de consumo. Cabe señalar que el consumidor busca diseños y nuevas tendencias y reciben mucha influencia del mercado americano y europeo.

Podemos evidenciar según los datos analizados que a partir del año 2015 la industria de calzado sobre todo la línea de zapatillas se ha ido recuperando notablemente siendo el 2016 y 2017 donde se presentó la mayor demanda de producción, justificado porque se inició un creciente interés por



parte de los consumidores en realizar actividades deportivas como correr, ir a los gimnasios o inscribir a los niños en academias de fútbol entre otros centros de deporte, dando por resultado la disponibilidad de consumo de zapatillas ya sea de producción nacional o importadas. Otra razón del aumento del valor de producción de zapatillas se debe principalmente a la disciplina deportiva del fútbol en donde la clasificación de nuestro equipo nacional al mundial Rusia 2018 ha despertado un interés colectivo, motivo por el cual las empresas fabricantes de zapatillas y de otros artículos de deportes han visto un potencial crecimiento con respecto a años anteriores.

En el caso de las Importaciones se puede aseverar que el incremento de su valor FOB fue producto de la demanda de los consumidores la cual se ha visto incrementada desde el primer semestre del 2017 y ha originado que muchos comercializadores vean en los productos importadores una buena opción que ofrecer. Podemos afirmar que en el 2017 el valor de producción de zapatillas llegó a 105,556 miles soles con un incremento frente al año 2016 de 18,1%, y que las importaciones también se incrementaron en 15,9% con un valor de 192,327 miles dólares FOB.

En conclusión se puede indicar que las importaciones y la producción de zapatilla tienen consumidores diferentes por varias razones material, insumos, calidad, durabilidad, tipo, modelo, marca y precio, asimismo otras características influyen en la decisión de comprar una zapatilla no es necesariamente la marca sino los costos y la variedad de modelos que ofrece el mercado nacional e internacional, recordemos que el mercado nacional no ofrece mucha variedad en diseño ni en innovación debido a que el fabricante peruano aprendió el oficio de forma informal y la mayoría de talleres no cuentan con tecnología, el personal no está capacitado con las últimas tendencias del mercado internacional, mientras que las importaciones de zapatillas ofrecen variedad, nuevas tendencias y modelos acorde a las necesidades, gustos y preferencias del consumidor exigente como es el peruano y sobre todo a un costo menor.

**Existen comparaciones significativas entre los volúmenes importados con la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017.**

Tabla:14

Cuadro comparativo del desenvolvimiento del volumen de la producción e Importación de zapatillas en el Perú, 2013 – 2017 (miles)

|               | 2013   | 2014   | 2015   | 2016   | 2017   |
|---------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Producción    | 4 880  | 4 697  | 5 036  | 6 041  | 8 238  |
| Var Prod %    | 12,3   | -3,8   | 7,2    | 19,9   | 36,4   |
| Importaciones | 14 432 | 14 178 | 15 961 | 15 447 | 17 213 |
| Var Imp %     | 17,4   | -1,8   | 12,6   | -3,2   | 11,4   |

Fuente: Encuesta estadística industrial mensual – Sunat



Figura: 10: Gráfico comparativo del desenvolvimiento del volumen de la producción e importación de zapatillas en el Perú, 2013 – 2017. Fuente: Sunat

Realizado el análisis comparativo entre las variables Importación y producción en términos de volúmenes se llega a la conclusión que son variables asociadas con comportamiento propio y particular debido a factores internos y externos que condicionan su comportamiento evolutivo año a año.

En el Perú se ofrecen múltiples oportunidades de mercado y los artículos deportivos no son la excepción, la tendencia mundial al cuidado de

la salud y el cuerpo sigue en crecimiento, punto importante que ofrece oportunidad de negocio y comercialización a muchas empresas.

Se puede evidenciar en la figura 10 que los volúmenes de producción ha ido evolucionando año tras año durante este quinquenio, siendo el 2017 el año en donde se han producido mayores pares de zapatillas en comparación a años anteriores presentando una variación porcentual de crecimiento de 36,4% en comparación al período 2016, esto justificado por el incremento de consumo de la línea deportiva incluyendo la línea de zapatillas, otro factor influyente en el 2017 fue la expectativa de la clasificación al Mundial de Rusia 2018 donde claramente las empresas vieron una oportunidad comercial que generaría mayor demanda por parte de los consumidores.

Según publicaciones y entrevistas realizadas a gremios de calzado manifiestan que las importaciones sobre todo de China afectan la producción del sector calzado, recordemos que las Microempresas son las que tienen la mayor participación en la producción de calzado en el país (96,7%), y son las que también no cuentan con la debida capacitación y tecnología para poder mantener este liderazgo en la industria de calzado son las que realmente se ven afectadas con las importaciones en costos.

Los resultados mostrados en producción corresponden a empresas informantes de la encuesta estadística industrial mensual, cabe indicar que la encuesta en mención es empleada para el cálculo del índice de volumen físico de la industria manufacturera y que está conformada por una muestra a nivel nacional de 3744 establecimientos industriales desagregados en 93 actividades económicas empleando la CIIU Rev.4 en donde se encuentra la CIIU 1520 Fabricación de Calzado.

**Existe comparaciones significativas entre los precios de importación de zapatillas y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017.**

Tabla:15

Cuadro comparativo de precios de zapatillas importadas y producidas en el Perú, 2013 – 2017. (soles)

|                     | 2013  | 2014 | 2015  | 2016 | 2017 |
|---------------------|-------|------|-------|------|------|
| Costo Producción    | 16,6  | 22,4 | 19,8  | 30,1 | 33,2 |
| Var % Costo de prod | -15,4 | 35,3 | -11,5 | 51,7 | 10,3 |
| Precio Imp          | 29,3  | 31,4 | 34,7  | 37,7 | 37,5 |
| Var % Imp           | -7,8  | 7,0  | 10,5  | 8,8  | -0,6 |

Fuente: Estadística industrial mensual – Sunat



Figura: 11: Grafico comparativo de precios de zapatillas importadas y producidas en el Perú, 2013 – 2017. Fuente: Sunat

Realizado el análisis comparativo de los precios de importación y de producción podemos mencionar lo siguiente, los precios de importación de zapatillas mantienen un costo menor debido al bajo costo de maquinarias y de la mano de obra de otros países. En la figura 11. Podemos observar que los precios de producción y de importación no difieren mucho sin embargo si lo hace el modelo y la marca. Para nuestro análisis de estudio los precios costos de producción son de zapatillas en base a lona, debido a que no se cuenta con información sobre costos de producción de zapatillas de cuero. Sin embargo podemos evidenciar en otras investigaciones que es necesario clasificar e identificar cada producto y su precio, en la línea de deporte hemos

evidenciado en producción varios tipos de precios en la línea de zapatillas esto debido al tipo de insumo o materia prima con la que se elabora.

Cabe indicar que el costo de la zapatilla importada sigue siendo menor al costo de producción debido a que varias de las empresas importan insumos para su elaboración lo que origina un costo más elevado.

#### 4.4. Prueba de la normalidad para la variable de estudio

Tabla 16  
*Prueba de normalidad*

|                      | Pruebas de normalidad           |    |      |              |    |      |
|----------------------|---------------------------------|----|------|--------------|----|------|
|                      | Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup> |    |      | Shapiro-Wilk |    |      |
|                      | Estadístico                     | Gl | Sig. | Estadístico  | gl | Sig. |
| Producción 2013-2017 | ,293                            | 5  | ,185 | ,802         | 5  | ,085 |

a. Corrección de la significación de Lilliefors

Según la prueba de Normalidad se tomó como referencia a Shapiro Wilk porque la información consta de menos de 50 datos de la variable producción para el periodo 2013 – 2017 según su sig. asistólica (bilateral) tenemos que 0,085 es mayor a 0,05 por lo tanto los datos muestran una normalidad, por lo cual se aplicara el estadísticos paramétricos de comparación t de student para muestras independientes

#### 4.5. Contrastación de hipótesis

Ho: No existe diferencias significativas entre las importaciones y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017.

Ha: Existe diferencias significativas entre las importaciones y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017.

#### Interpretación:

En la tabla 17 podemos apreciar los resultados obtenidos del análisis las variables importación y producción según valor, en donde el resultado de la significación es de 0,000 como es menor a 0,05 se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna donde se evidencia que existe diferencias significativas entre las dos variables en el período 2017.

Tabla 17

*Prueba de muestras independientes año 2017 variable importaciones y producción (valor )*

|  | Prueba de Levene para la<br>igualdad de varianzas |      | Prueba T para la igualdad de medias |        |                  |                         |                                |  |              |
|--|---|------|-------------------------------------|--------|------------------|-------------------------|--------------------------------|--|--------------|
|  | F   | Sig. | t                                   | gl     | Sig. (bilateral) | Diferencia de<br>medias | Error típ. de la<br>diferencia | 95% Intervalo de confianza<br>para la diferencia |              |
|  |   |      |                                     |        |                  |                         |                                | Inferior   | Superior     |
| Se han asumido<br>varianzas iguales    | 9,091   | ,006 | 4,725                               | 22     | ,000             | 7230902,773             | 1530364,553                    | 4057120,943                                      | 10404684,603 |
| No se han asumido<br>varianzas iguales |   |      | 4,725                               | 13,100 | ,000             | 7230902,773             | 1530364,553                    | 3927305,959                                      | 10534499,587 |

Ho: No existe diferencias significativa entre los volúmenes importados con la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017

Ha: Existe diferencias significativa entre los volúmenes importados con la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017.

Interpretación:

En la tabla 18 podemos apreciar los resultados obtenidos del análisis las variables importación y producción según volumen en donde el resultado de la significación es de 0,000 como es menor a 0,05 se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna donde se evidencia que existe diferencias significativas entre las dos variables en el período 2017.



Tabla 18

*Prueba de muestras independientes año 2017 variable importaciones y producción (volumen)*

|                            |                                     | Prueba de Levene para la igualdad de varianzas |      | Prueba T para la igualdad de medias |        |                  |                      |                             |   |               |
|----------------------------|-------------------------------------|--|------|-------------------------------------|--------|------------------|----------------------|-----------------------------|---|---------------|
|                            |                                     | F  | Sig. | t                                   | gl     | Sig. (bilateral) | Diferencia de medias | Error típ. de la diferencia | 95% Intervalo de confianza para la diferencia |               |
|                            |                                     |  |      |                                     |        |                  |                      |                             | Inferior                                      | Superior      |
| Importaciones y producción | Se han asumido varianzas iguales    | 8,788  | ,007 | 5,619                               | 22     | ,000             | 747915,16667         | 133098,26017                | 471886,26952                                  | 1023944,06381 |
|                            | No se han asumido varianzas iguales |  |      | 5,619                               | 13,333 | ,000             | 747915,16667         | 133098,26017                | 461101,86834                                  | 1034728,46499 |

Ho: No existe diferencias significativa entre los precios de importación de zapatillas y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017.

Ha: Existe diferencias significativa entre los precios de importación de zapatillas y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017.

Interpretación:

En la tabla 19 podemos apreciar los resultados obtenidos del análisis las variables importación y producción según precios en donde el resultado de la significación es de 0,007 como es menor a 0,05 se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna donde evidenciamos que existe diferencias significativas entre las dos variables en el período 2017.

Tabla 19

*Prueba de muestras independientes variable precio importación y precio costo de producción*

|   |                                     | Prueba de Levene para la igualdad de varianzas |      | Prueba T para la igualdad de medias |        |                  |                      |                             |   |          |
|---|-------------------------------------|--|------|-------------------------------------|--------|------------------|----------------------|-----------------------------|---|----------|
|   |                                     | F  | Sig. | t                                   | gl     | Sig. (bilateral) | Diferencia de medias | Error típ. de la diferencia | 95% Intervalo de confianza para la diferencia |          |
|   |                                     |  |      |                                     |        |                  |                      |                             | Inferior                                      | Superior |
| Precio de importación y precio producción | Se han asumido varianzas iguales    | ,003   | ,960 | 2,987                               | 22     | ,007             | 4,308                | 1,443                       | 1,317   | 7,300    |
|   | No se han asumido varianzas iguales |  |      | 2,987                               | 21,860 | ,007             | 4,308                | 1,443                       | 1,316   | 7,301    |

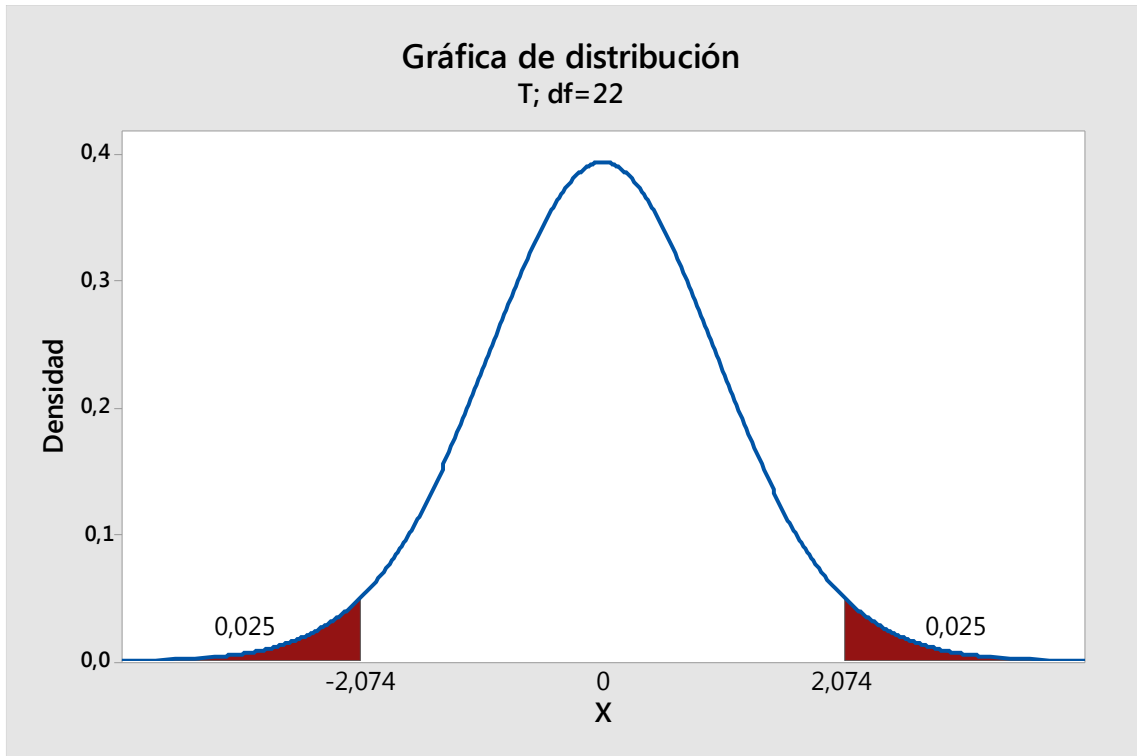


Figura 12: Gráfica de distribución de la prueba de muestras independientes variables importación y producción de zapatillas.

En la figura 12, se puede observar que según los datos obtenidos de la prueba T de student de muestras independientes para las variables importación y producción estos resultados comprueban que son variables asociadas.

**CAPÍTULO V**  
**CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y**  
**DISCUSION DE RESULTADOS**

## 5.1. Discusión de resultados

La presente investigación que tiene como finalidad determinar si existe comparación significativa entre las importaciones de zapatillas y la producción de empresas en el Perú 2013 – 2017, que forman parte de la muestra de la encuesta estadística industrial mensual para el cálculo del Índice de volumen físico de la Industria manufacturera (IVF).

En el caso de las importaciones si bien existe estudios que indican que esta variable afecta directamente a la producción de calzado debemos tener en cuenta que en este sector la mayor participación de empresas la tiene el estrato de las microempresas con un 96,7%, este porcentaje de empresas según otras investigaciones revisadas si se perjudican con las importaciones en temas de costos, modelos, innovación, tecnología y personal calificado.

Según Morones (2014) en su investigación “Impacto de las Importaciones de calzado de china en los niveles de empleo de la industria en México” , concluye lo siguiente, que la competencia a nivel internacional en el sector del calzado está liderada en cuestión de costos por China, quien es productor y exportador de más del 60 por ciento del calzado que se consume a nivel mundial. En cuestión de diseño Italia y su clúster es uno de los países más poderosos. El poder de China es sumamente grande, a tal grado que ningún país fuera del continente asiático puede competir con dicha nación en costos. Ese poderío lo ha venido formando a través de los años y actualmente tiene presencia en una gran parte del mercado mundial.

En nuestro estudio hemos evidenciado que las importación de zapatillas se han incrementado en este quinquenio principalmente del continente asiático con una participación del 97%, esto justificado por el incremento de la demanda interna en nuestro país, han aparecido nuevos hábitos de costumbres en el comprador peruano, las actividades deportivas es una de ellas y se están incrementando, asimismo nuevos gimnasios han aparecido, hay más centros deportivos de futbol y otras disciplinas, que han

motivado que el consumidor adquiera mayores productos deportivos. El segmento de mercado está en aumento, por lo que las importaciones se han incrementado debido a que las empresas comercializadoras deben atender a los requerimientos inmediatos de sus consumidores porque la producción de su mercado interno no abastece a la demanda actual.

Con respecto a la producción de zapatillas, según Cubillo (2014) en su investigación denominada “Proyecto de Inversión para la instalación de una fábrica de calzado en la ciudad de Guayaquil”, el cual tiene por objetivo restringir el ingreso como el consumo de bienes importados por bienes afines producidos internamente como es el caso de calzado, en una de sus conclusiones indica que la producción de calzado se ha incrementado, de acuerdo a los datos del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), que, a fines del año 2008, el país había alrededor de 600 productores del calzado y para el año 2013, alcanzan los 5.000 fabricantes de calzado, además que la generación de empleo en el año 2008, eran de 8.000 empleos directos, para el año 2013, pasan de 100.000 empleo directos. En el año 2008, se producían 15 millones de pares de calzado, para el año 2013, se han producido alrededor de 47 millones de pares de calzado en el país, es decir que se triplico la producción de calzado, lo que refleja un crecimiento de este sector y una oportunidad para la inversión. Este estudio evidencia que a pesar del ingreso de consumo de bienes importados la producción de calzado se ha incrementado.

Según nuestro estudio también podemos evidenciar que la producción de zapatillas en el Perú se ha incrementado debido a la creciente demanda interna la cual se ve reflejada en el valor de producción del periodo 2017 el cual llego a 105,556 miles soles con un incremento frente al año 2016 de 18,1%. Cabe indicar que los motivos por los cuales se ha incrementado la demanda y venta de zapatillas en el Perú es por el aumento de consumo de la línea deportiva sobre todo en la disciplina deportiva del fútbol debido a la fiebre mundialista en donde nuestro equipo de futbol lucha por un cupo en el Mundial de Rusia 2018 y las empresas fabricantes ven un gran potencial de aumento de sus ventas que en años anteriores.

Con respecto a los volúmenes importados y producidos de zapatillas en el Perú por empresas que participan en la encuesta estadística industrial mensual

En la investigación realizada por Dávila y Miñano (2014) sobre “Importación de calzado chino y su repercusión en la producción de las Mypes del programa compras a MYPERÚ en la Libertad 2011-2013”, cuyo objetivo fue la de determinar en qué medida las importaciones de calzado chino repercutieron en la producción de las MYPES de calzado que participaron en el programa compras a MYPERÚ, llego a la siguiente conclusión, en el mercado no existe una amplia gama de modelos que permitan al consumidor elegir productos de acuerdo a sus preferencias, ello entre otros factores, se debe a que la mayoría de productores elaboran modelos similares. Finalmente concluye que la apertura del mercado peruano a China mediante la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) ha afectado a las micros y pequeños empresarios de la región La Libertad-Distrito de El Porvenir, debido al ingreso de calzado chino, generando baja demanda del producto nacional.

Según los datos evaluados en nuestra investigación podemos evidenciar que la producción de las empresas que participan en la muestra de la encuesta estadística industrial mensual en las que están incluidas (grandes, medianas, pequeñas y micro empresas) muestran un crecimiento en términos de volumen y que las importaciones de zapatillas también muestran el mismo comportamiento, por ejemplo una evidencia es los datos publicados por el Ministerio de la Producción para el año 2017 muestra que la producción de zapatillas fue de 8'238,266 pares de calzado mientras que en el 2016 fue de 6'040,813 pares lo que representa una crecimiento de 36,4%, esto justificado por que el consumidor peruano está preocupado por su salud y cuerpo y están asistiendo regularmente a los gimnasios, a caminatas entre otros deportes. De igual forma los datos de SUNAT



muestran que el volumen de importaciones de zapatillas entre el 2017 y 2016 se incrementó en 11,4% esto originado por la demanda de otros países como China, Vietnam, Indonesia y Brasil. Por lo que podemos afirmar que las importaciones y la producción de zapatillas en este período han tenido comportamientos similares de crecimiento la única diferencia está en los costos, modelos y segmento de consumo.

Existe comparación significativa entre los precios de importación de zapatillas y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017.

En la investigación de los autores Dávila y Miñano (2014) sobre “Importación de calzado chino y su repercusión en la producción de las Mypes del programa compras a MYPERÚ en la Libertad 2011-2013”, concluye lo siguiente, una de las dificultades a las que se enfrenta el productor nacional es el alto precio y el poco volumen disponible de cuero nacional, el cual mayoritariamente es exportado, generando así desabasteciendo de materia prima, a lo cual se suma al desconocimiento de procedimientos de importación de cuero de otros países con alta producción ganadera. La entrada de los productos importados al mercado nacional, constituye una amenaza para el productor local, pues dichos productos poseen precios más bajos con los cuales no puede competir, además, el productor no cuenta con una adecuada capacitación en cuanto al manejo de costos de producción, los cuales son altos, lo que no le facilita adaptar los precios de sus productos al mercado.

Nuestro estudio en relación a los precios tanto del producto producido e importado podemos evidenciar que están en función al modelo, material y la marca, por lo que es necesario clasificar e identificar cada producto y su precio en este sector. En la línea de deporte el consumo se ha incrementado por la gran variedad de zapatillas en el mercado tanto nacional como importada, el consumidor tiene a su disposición muchas herramientas tecnológicas que le permite acceder a muchas opciones de compras tanto

en modelos, material y sobre todo costo por lo que el consumidor es quien decide qué tipo de producto va a comprar y a que costo.

Según datos obtenidos de la ENAHO (encuesta nacional de hogares) hemos evidenciado que el consumo per cápita del sector calzado se ha incrementado en el 2016 fue en promedio de S/ 495 y para el año 2017 llego a S/ 549 esto significa un aumento del 10,4%. Esto significa que el consumidor está dispuesto a pagar un precio por el producto que satisface su necesidad inmediata.

## **5.2. Conclusiones**

Con respecto a si existe comparación significativa entre las importaciones de zapatillas y la producción de empresas en el Perú para el período 2013 – 2017, se llegó a la conclusión que son variables asociadas, en cuanto a demanda y consumo. Asimismo existen otros factores que condicionan el desenvolvimiento de estas dos variables en el sector calzado, la producción se incrementa de acuerdo a la oferta y demanda del producto en este caso zapatillas y este fenómeno se ha producido en este período de estudio, debido a que el consumidor peruano está cambiando hábitos de costumbres, se está preocupando más por su salud y bienestar físico, por tal motivo las actividades deportivas son las que se benefician con este comportamiento. Asimismo las importaciones aumentan en la medida que haya demanda insatisfecha en nuestro país.

Con respecto a los volúmenes importados y producidos de zapatillas entre el periodo 2013 – 2017, se concluye que en ambas variables se asocian y se evidencia porque muestran en el análisis de datos una tendencia al crecimiento, sin embargo este comportamiento dependerá del mercado interno y la demanda del consumidor.

Del análisis del último período (2017), evidenciamos que la producción de zapatillas entre enero y abril presento una variación negativa esto debido al fenómeno del niño que afecto a gran parte del sector calzado,

hubo pérdidas de productos, maquinarias y se cancelaron muchos pedidos ya concretado debido a las inundaciones y precipitaciones que se presentaron en esos meses. En los meses de junio, agosto y noviembre su producción se incrementó porque las empresas mejoraron su capacidad instalada, compraron maquinarias y arreglaron otras, sin embargo su producción está en función al mercado y la demanda interna. En el caso de las importaciones estas se incrementaron por una demanda insatisfecha en nuestro país debido a las actividades futbolísticas de nuestro seleccionado con miras a la clasificación del Mundial Rusia 2018, la publicidad y la gama de modelos ofertados dieron al consumidor peruano mayores opciones por lo que la demanda creció en los últimos meses del año antes de los partidos clasificatorios al mundial.

Se concluye que los precios tanto de importaciones como de producción se diferencian por la calidad de los insumos, el material y modelo sin embargo el precio importado es más cómodo porque la mano de obra y las maquinarias abaratan costos. El producto peruano siempre va a presentar un costo mayor porque se importa insumos para su fabricación, la mano de obra es aún mayor porque es artesanal y la tecnología aun no es a un 100% cabe indicar que la mayoría de las empresas son Mipyme por lo invertir en tecnología es algo difícil por el financiamiento, sin embargo las grandes empresas del sector están innovando y dando un mayor valor agregado a sus productos con la finalidad de competir con los productos importados sobretodo del continente asiático (China).

El consumo Per cápita en los hogares corrobora este comportamiento entre las importaciones y la producción en el 2016 fue de S/ 496 y en el 2017 de S/ 549 esto significa una variación del 10,4% entre el 2017/16 por lo evidenciamos que este sector está presentando un mayor consumo de calzado en nuestro país de origen nacional e importado.

### 5.3. Recomendaciones

Recomendaciones según a las conclusiones determinadas

Se recomienda a partir de este estudio realizar un seguimiento del sistema productivo del productor de calzado y de su necesidad de la administración para resolver problemas de planificación, financiamiento y costeo de su producto, asimismo diseñar planes estratégicos a corto y largo plazo con la finalidad de apoyar a los empresarios en desarrollar mejores técnicas de innovación y creatividad e implementar la tecnología en la fabricación de los calzados con la finalidad de ser más competitivos y lograr incrementar las exportaciones y tener una mayor presencia a nivel internacional, asimismo realizar un estudio del mercado continuo para poder identificar otros nichos del mercado interno con la finalidad de prever posibles incidencias futuras con las importaciones.

Con respecto a las importaciones de zapatillas y su tendencia al crecimiento sostenido, se recomienda mantener un análisis de su comportamiento con la finalidad de planificar y organizar acciones que puedan de alguna manera contrarrestar posibles efectos en la producción debido a que es un sector sensible y artesanal que en cualquier momento puede verse afectado por el incremento de las importaciones en general, ya las microempresas son las que sienten estos efectos debido a su condición de fabricantes artesanales, con personal poco capacitado y costos que no pueden competir con los costos de productos importados. Asimismo se debe planificar acciones que permitan a las empresas incrementar sus exportaciones y ampliar su mercado con la finalidad de que la balanza comercial este a favor de este sector y podamos ser competitivos en otros países.

Con respecto a la Producción, según los datos obtenidos, el autor Zorrilla (2004) definir el concepto de producción es en términos generales, indica la **creación de bienes y servicios**. Es decir, la producción debe comprender la totalidad de la vida económica, por lo que se recomienda

realizar mesas de diálogo para poder analizar las barreras que impiden que la producción de calzado crezca en innovación, productividad y competitividad, la capacitaciones con técnicas nuevas y modernas así como el apoyo financiero para aquellas empresas de calzados que desean implementar la tecnología debe ser tema de planificación por parte del gobierno para apoyar a las empresas y maximizar su producción logrando de esta manera aumentar las posibilidades de desarrollo en el sector calzado. , Asimismo lograr una asociatividad entre fabricantes para que logren incrementar sus volúmenes de producción y mejore la industria de calzado en Lima.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

Álvarez, F. (2009). *Un modelo de planificación de la producción en una fábrica de calzados* (Tesis de maestría). Universidad de Concepción. Concepción, Chile.

Álvarez, G. G. A. (2009). *Economía*. Recuperado de [http //www.ebrary.com](http://www.ebrary.com).

Álvarez, L., y Cuadro, L. (2012). Las importaciones chinas y su impacto en el mercado de autopartes de repuestos mexicano. (Spanish). *Problemas Del Desarrollo. Revista Latinoamericana De Economía*, 43(169), 97.

Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación* (6ª ed.). Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=W5n0BgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Hern%C3%A1ndez,+Fern%C3%A1ndez+%26+Baptista,+2010\)+++es+de+tipo+correlacional+porque+tiene+como+finalidad+conocer+la+relaci%C3%B3n+o+grado+de+asociaci%C3%B3n+que+exista+entre+dos+o+m%C3%A1s+conceptos,+categor%C3%ADas+o+variables+en+un+contexto+en+particular.&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjm0Zz24IbcAhUww1kKHTSDAJkQ6AEIOzAD#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=W5n0BgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Hern%C3%A1ndez,+Fern%C3%A1ndez+%26+Baptista,+2010)+++es+de+tipo+correlacional+porque+tiene+como+finalidad+conocer+la+relaci%C3%B3n+o+grado+de+asociaci%C3%B3n+que+exista+entre+dos+o+m%C3%A1s+conceptos,+categor%C3%ADas+o+variables+en+un+contexto+en+particular.&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjm0Zz24IbcAhUww1kKHTSDAJkQ6AEIOzAD#v=onepage&q&f=false)

Arnau, J., Anguera, M., y Gómez, J. (1990). *Metodología de la investigación en ciencias de comportamiento*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=TQtBbnk1LSoC&pg=PA41&dq=defini%C3%B3n+operacional&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjlvrmGmL3cAhWMv1MKHRKvDrwQ6AEIODAD#v=onepage&q=defini%C3%B3n%20operacional&f=false>

Arnoletto, E. J. (2007). *Administración de la producción como ventaja competitiva*. Recuperado de [http //www.ebrary.com](http://www.ebrary.com)

Ávila, H. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación*. Recuperada de <https://books.google.com.pe/books?id=r93TK4EykfUC&pg=PA45&dq=estudio+longitudinal+metodologia+de+la+investigacion&hl=es&sa=X&ved=0ahU>

KEwitmO7alb3cAhUlq1MKHUduBdoQ6AEIJzAA#v=onepage&q=estudio%20longitudinal%20metodologia%20dela%20investigacion&f=false

Ballesteros, A. (2001). *Comercio Exterior teoría y práctica* (2ª ed.). España: Universidad de Murcia.

Bardin, L. (2002). *Análisis de contenido*. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=lvhoTqll\\_EQC&pg=PA34&dq=analisis+documental&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEWjc76Lgx73cAhUhnOAKHR2jDh4Q6AEILDAB#v=onepage&q=analisis%20documental&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=lvhoTqll_EQC&pg=PA34&dq=analisis+documental&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEWjc76Lgx73cAhUhnOAKHR2jDh4Q6AEILDAB#v=onepage&q=analisis%20documental&f=false)

Blanco, S. J. M. (2008). *Economía teoría y práctica* (5ª ed.). Recuperada de <http://www.ebrary.com>.

Bernal, C. (2006). *Metodología de la investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (2ª ed.). Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=h4X\\_eFai59oC&pg=PA113&dq=La+investigaci%C3%B3n+descriptivo+correlacional&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEWj40d7ZguLdAhWR0FMKHQSIBiYQ6AEITDAG#v=onepage&q=La%20investigaci%C3%B3n%20descriptivo%20correlacional&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=h4X_eFai59oC&pg=PA113&dq=La+investigaci%C3%B3n+descriptivo+correlacional&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEWj40d7ZguLdAhWR0FMKHQSIBiYQ6AEITDAG#v=onepage&q=La%20investigaci%C3%B3n%20descriptivo%20correlacional&f=false)

Caballero, I. y Padín C. (2006) *Comercio Internacional. Una visión general de los instrumentos operativos del comercio exterior*. España: Ideas propias Editorial

Calvo, A. (2016). *Economía Internacional y organismos económicos internacionales* (2ª ed.). España: Editorial Centro de Estudios Ramón Areces.

Calviño, S., Sánchez, A. y Vigar, L. (2010) *Matemáticas aplicadas a las ciencias sociales I. 1º bachillerato*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=NZofAgAAQBAJ&pg=PA34&dq=concepto+de+variacion+porcentual+en+economia&hl=es&sa=X&ved=0ahUKE>



wjWyYq9qMXdAhWSr1kKHQTXBq44ChDoAQgqMAE#v=onepage&q=concepto%20de%20variacion%20porcentual%20en%20economia&f=false

Consultorio Económico. (2013). *¿Qué significa los términos FOB y CIF?*, Recuperado de : <http://consultorioeconomico.blogspot.com/2013/04/que-significan-los-terminos-fob-y-cif.html>

Córdoba, M. (s.f.). *Finanzas Internacionales*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=GMS4DQAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q=teorias&f=false>

Cuatrecasas, A. L. (2012). *Gestión económica de la producción*. Recuperado de <http://www.ebrary.com>

Cuatrecasas, A. L. (2012). *Producción. Procesos. Relación entre productos y procesos*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=AxffCHLc060C&printsec=frontcover&dq=procesos+de+produccion+industrial&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjwjuzj8-DbAhUMwlkKHfFBCaoQ6AEIJzAA#v=onepage&q&f=false>.

Dávila y Miñano (2014). *Importación de calzado chino y su repercusión en la producción de las MYPES del programa compras a Myperú en La Libertad 2011-2013* (Tesis doctoral). Universidad Privada del Norte, La Libertad, Perú.

Delgado, G. (2000). *México estructuras políticas, económica y social*. México: Pearson Educación.

Díaz, J. (1999). *Macroeconomía primeros conceptos*. España: Antoni Bosch editor

Díez, E. y Díaz, I. (2004). *Gestión de precios*. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=WC7mCpBAj0sC&pg=PA37&dq=precio+del+producto+definicion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiG\\_JGrosXdAhW](https://books.google.com.pe/books?id=WC7mCpBAj0sC&pg=PA37&dq=precio+del+producto+definicion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiG_JGrosXdAhW)

RvVMKHf\_LCXsQ6AEIJzAA#v=onepage&q=precio%20del%20producto%20definicion&f=false

Dirección General de Investigación y Estudios sobre Comercio Exterior (2017). *Estudio de aprovechamiento del TLC Perú – China sétimo año de vigencia del TLC*. Perú: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

El Calzado.(2016). El consumo del calzado en el mundo. *El Calzado*. 10-13. Recuperado de: <http://revistadelcalzado.com/el-consumo-de-zapatos/>

Escalona, M. I. (2009). *Análisis sistemático de la producción I*. Recuperado de <http://www.ebrary.com>

FAO (1991). *Productos Forestales 1980 – 1999*. Italia.

FAO (1990). *La comercialización de productos hortícolas*. Roma.

Fernández, M. (2009). *Estandarización de los procesos de la producción y su incidencia en la eficiencia de la gestión en la industria del calzado en el Perú* (Tesis). Universidad de San Martín de Porres, Lima, Perú.

Freire, M<sup>a</sup>. y Gonzáles F. (2003). *Economía del Transporte Marítimo*. España: NETBIBLO.

Gálvez, P. R. (2009). *Balanza comercial del Perú 1990-1999*. Recuperado de <http://www.ebrary.com>

Gonzáles, I., Martínez, A., Otero, M., y Gonzáles, E. (2009). *Gestión del comercio exterior*. España: ESIC Editorial.

Groover, M. (1997). *Fundamentos de Manufactura moderna, materiales, procesos y sistemas*. México: Edición Prentice-Hall Hispanoamérica.

Guerrero García y Pérez Martínez (2009) *Procedimiento para el proceso de comercialización en cadenas de tiendas*. Recuperado de [www.eumed.net/libros/2009a/504/](http://www.eumed.net/libros/2009a/504/)

Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, M. (2010). *Metodología de la Investigación* (5ª ed.). Recuperado de [https://www.esup.edu.pe/descargas/dep\\_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf](https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf)

Instituto de Estudios Económicos y Sociales. (2017). *Reporte Sectorial de Fabricación de Calzado*. Recuperado de <http://www.sni.org.pe/wp-content/uploads/2017/03/Reporte-Sectorial-de-Calzado-Enero-2017.pdf>

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2000). *Metodologías Estadísticas*. Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/.../metodologiacalculoindicevalomunfisicoproduccionmanufacturera.pdf>.

Isaza, S. (2014). *Incidencia de importaciones provenientes de China en la industria textil colombiana a partir de la década de los 90* (Tesis maestría). Recuperado de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/11681/1/INCIDENCIA%20DE%20LAS%20IMPORTACIONES%20DE%20CHINA%20EN%20COLOMBIA.pdf>

Laporte, R. (2016). *Costos y Gestión Empresarial*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=uqYwDgAAQBAJ&pg=PT47&dq=costos+concepto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjly7mNn6rUAhXHOyYKHco1BtU4ChDoAQhLMAc#v=onepage&q=costos%20concepto&f=false>

Mankiw, G. (2009), *Principios de Economía* (4ª ed.). España: Paraninfo CENGAGE Learning.

Massa, C (2009). *Diccionario Empresarial*. Recuperado de [http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNTS3NTtbLUouLM\\_DxblwMDS0NDQ3OQQGZapUt-ckhIQaptWmJOcSoALK6mZTUAAAA=WKE](http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNTS3NTtbLUouLM_DxblwMDS0NDQ3OQQGZapUt-ckhIQaptWmJOcSoALK6mZTUAAAA=WKE)

Matos, J. (2014). *Mejora de proceso en la línea de producción en una empresa de calzado industrial y militar* (Tesis de pregrado). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, Perú.

Méndez, M. J. S. (2011). *La economía en la empresa en la sociedad del conocimiento* (4ª ed.). Recuperado de [http //www.ebrary.com](http://www.ebrary.com)

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f). Acuerdos comerciales del Perú. Recuperado de [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=article&id=48](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=48) lo-que-debemos-saber-de-los-tlc&catid=44 lo-que-debemos-saber-de-los-tlc

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2013). El ABC del comercio exterior, guía práctica del importador volumen II. Recuperado de [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/Sites/Pecex/lecturas\\_complementarias/02\\_GUIA\\_DEL\\_IMPORTADOR.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/lecturas_complementarias/02_GUIA_DEL_IMPORTADOR.pdf)

Ministerio de Economía y Finanzas. (s.f). *Aspectos generales sobre los aranceles – Capítulo I*. Recuperado de <https://www.mef.gob.pe/es/portal-de-transparencia-economica/297-preguntas-frecuentes/2127-aspectos-generales-sobre-los-aranceles-capitulo-i>

Ministerio de la Producción. (s.f). *Documento metodológico de la estadística industrial mensual*. Recuperado de <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/normatividad-metodologia-oe/estadistica-industrial-mensual>

- Miranda, S (2011). *China desequilibró la producción mundial de calzado, concentrando el 60 por ciento del total*. FAICA Federación Argentina de la Industria del Calzado y afines.
- Munguía, A. y Galindo, L. (2006). *Satisfacción del consumidor en el área de alimentos y bebidas de los cines de la ciudad de Puebla* (Tesis de pregrado). Universidad de las Américas, Puebla, México.
- Mora, G. (2011). *Las importaciones de calzado desde la República Popular China hacia el Ecuador período 2009 -2010* (Tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil, Ecuador.
- Morales, E. y Villalobos, A. (1985). *Comercialización de productos Agropecuarios*. Costa Rica: Editorial Universal Estatal a Distancia.
- Morales, M. (2009). *La situación dumping*. Recuperado de [http //www.ebrary.com](http://www.ebrary.com)
- Moreno, J. (2015). *Teoría de comercio internacional e integración*. Perú: Universidad Inca Garcilaso de la Vega.
- Morones. A. (2014). *Impacto de las importaciones de calzado de china en el nivel de empleo de la industria en México* (Tesis maestría). Recuperado de <https://www.colef.mx/posgrado/wp-content/uploads/2014/11/TESIS-Morones-Carrillo-Ana-Lourdes1.pdf>
- Moyotl, F. (2005). *El embargo precautorio en materia aduanera*. México: ISEF Empresa Líder.
- Peña, O. (2009). *Comercio internacional*. Recuperado de [http //www.ebrary.com](http://www.ebrary.com)
- Pérez, C. M. (2009). *La función de control como parte integrada a la gestión de la producción*. Recuperado de [http //www.ebrary.com](http://www.ebrary.com)

Posada, C. (28 de marzo del 2016). La importación de ropa china crece hasta más del 3.000%. *El Comercio*. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/importacion-ropa-china-crece-hasta-mas-3000-noticia-1888772>

Prieto, B., Santidrián, A. y Aguilar, P. (2006). *Contabilidad de costes y gestión un enfoque práctico*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=6ie4Yo2UwaYC&pg=PA135&dq=Mano+de+obra+definicion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiM6qvgjfDbAhUGx1kKHcjAiYQ6AEIJjAA#v=onepage&q=Mano%20de%20obra%20definicion&f=false>

PromPerú (s.f.) *Reglas de Origen*. Perú. Recuperado de: <http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=25400C7B-1B4F-48BE-8441-E302FB0E2AB1.PDF>

Ribaya, F. (03 de abril 2006). *Costes*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=cUoaC8ljmboC&pg=PA47&dq=materias+primas+de+un+producto+conceptos&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjs4NeK--DbAhXxuFkKHQ7sBaw4ChDoAQhGMAY#v=onepage&q=materias%20primas%20de%20un%20producto%20conceptos&f=false>

Roca, V. (14 de mayo 2015). El año 2014 se dejó de producir ocho millones de pares de zapatos. *La República*. Recuperado de <http://larepublica.pe/14-05-2015/el-ano-2014-se-dejo-de-producir-ocho-millones-de-pares-de-zapatos>

Rodríguez, G., Chávez, J.; Rodríguez, B. y Chirinos, A. (2007). *Gestión de costos de producción en el sector metalmecánico de la región zuliana*. Recuperado de <http://www.ebrary.com>

Rodríguez. E. (2005). *Metodología de la Investigación*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=r4yrEW9Jhe0C&pg=PA23&dq=inves>

estigacion+historica+o+retrospectiva&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwic6eb75lne  
AhWQrVMKHeqvDFgQ6AEIJzAA#v=onepage&q&f=false

Rozas, G. S., Corredor, V. C., y Guerra, H. S. (2011). *Negocios internacionales fundamentos y estrategias*. Recuperado de [http //www.ebrary.com](http://www.ebrary.com)

Romero, L. (s.f). *Metodología de la investigación en ciencias sociales – Antología Básica I*. Recuperación de: <https://books.google.com.pe/books?id=aX5ivjV-IC4C&pg=PA87&dq=tecnicas+documentales+%2B+concepto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiP08D2i-LdAhXQtVMKHeYvDHUQ6AEIJzAA#v=onepage&q=tecnicas%20documentales%20%2B%20concepto&f=false>

Rubio, L. y Baz, V. (2015). *El Poder de la Competitividad*. México. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=2eAcDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es+la+competitividad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjl7JjlhfPWAhVLJiYKHLYUASAQ6AEIPTAF#v=onepage&q=que%20es%20la%20competitividad&f=false>

Salmon, R. y Salmon R (2014). *Aduanas y operaciones de importación y exportación*. Perú. Universidad Inca Garcilaso de la Vega.

Sánchez, P. y Laguna, N. (2012). *El comercio exterior de España teoría y práctica* (3ª ed.). Recuperado de [http //www.ebrary.com](http://www.ebrary.com)

Sotomayor, A. (2003). *Normas Antidumping y Antitrust en los procesos de integración*. Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Sotelo, J., Unamuno, J., Cáceres, J. y Freire, M. (2003). *Teorías y modelos macroeconómicos*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=JOM3aJdNoDcC&pg=PA77&dq=tas+a+de+crecimiento+concepto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwir2vfxq8XdAhXns>

1kKHx7KBRUQ6AEIMjAC#v=onepage&q=tasa%20de%20crecimiento%20concepto&f=false

Spencer, M. (1993). *Economía Contemporánea*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=Tdho0er6obAC&pg=PA430&dq=costos+concepto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjtuc34nKrUAhVM7iYKHV4ZDTUQ6AEIJTAB#v=onepage&q=costos%20concepto&f=false>

Tafur, A. (2015). *La Competencia desleal – Dumping y las importaciones de confecciones textiles chinas* (Tesis doctoral). Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú.

Zevallos, L. (2014). *Guías de trámites para importar*. Recuperado de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoimportar/comopuedoimportar/120-que-es-importar>

Zorrilla, S. (2004). *Cómo aprender Economía conceptos básicos*. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=JSA25Z0IzGQC&pg=PA86&dq=concepto+de+produccion&hl=es&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=concepto%20de%20produccion&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=JSA25Z0IzGQC&pg=PA86&dq=concepto+de+produccion&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=concepto%20de%20produccion&f=false)




## **ANEXOS**

## ANEXO 01

### INFORME DE SIMILITUD SOFTWARE ANTIPLAGIO (Turnitin)

o - Mozilla Firefox  
ev.turnitin.com/app/carta/es/?s=1&u=1074155014&o=1027649668&lang=es&ro=101

back studio | informe wang | /0 | 56 de 57



**Autonoma**  
Universidad Autónoma del Perú

**FACULTAD DE CIENCIAS DE GESTIÓN  
CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**TESIS**

“LAS IMPORTACIONES DE ZAPATILLAS Y LA PRODUCCIÓN DE  
LAS EMPRESAS DE CALZADO EN EL PERÚ 2013 - 2017”

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AUTOR**  
CORDOVA WANG, PATRICIA MARIA

**ASESOR**  
ING. VASQUEZ RUÍZ, SEGUNDO ZOILO

**Resumen de coincidencias**

**0 %**

No existen fuentes coincidentes para este informe.

Activar Windows  
Ve a Configuración para activar Windows.

le 115 | Número de palabras: 24460 | Text-only Report | High Resolution | Activado

20:04  
26/10/2018

## ANEXO 02 Matriz de Consistencia

### Las importaciones de zapatillas y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 - 2017

| PROBLEMA  | OBJETIVOS  | HIPÓTESIS  | METODOLOGÍA  |  | INSTRUMENTOS  | TÉCNICAS ESTADÍSTICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS  |
|---|--|--|--|--|---|--|
| <p><b>PROBLEMA GENERAL</b></p> <p>¿Qué diferencias existen entre importaciones de zapatillas y la producción de empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017?</p> <p><b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b></p> <p>¿Qué diferencias existen entre los volúmenes importados y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017?</p> <p>¿Qué diferencias existen entre los</p> | <p><b>OBJETIVO GENERAL</b></p> <p>Analizar las diferencias entre las importaciones de zapatillas y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013-2017.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b></p> <p>Analizar las diferencias entre los volúmenes importados y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 - 2017. (volúmenes)</p> <p>Analizar las diferencias entre los precios de importación de zapatillas y la producción de empresas</p> | <p><b>HIPÓTESIS GENERAL</b></p> <p>Ho No existe diferencias significativas entre las importaciones y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017.</p> <p>Ha Existe diferencias significativas entre las importaciones y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 – 2017.</p> <p><b>HIPÓTESIS ESPECIFICA</b></p> <p>Existe diferencias significativas entre los</p> | <p><b>Tipo de investigación</b></p> <p>No experimental</p> | <p><b>Población</b></p> <p>En nuestra investigación la población está determinada por todos los datos mensuales de las importaciones y la producción de zapatillas de las empresas participantes de la encuesta Estadística Industrial Mensual en el Perú.</p> | <p>Base de Datos de Importaciones periodo 2013 – 2017</p> <p>Base de datos Producción de Zapatillas período 2013 – 2017</p> | <p>En esta investigación se empleó la investigación documental</p> <p>Para el análisis descriptivo de las variables, se obtuvieron de la información recabada de las fuentes estadísticas de instituciones competentes en la actividad de calzado.</p> <p>Para el análisis de los resultados se desarrolló la interpretación de los valores estadísticos y se estableció los niveles de asociación, además de la</p> |

|  |   |   |  |  |   |
|--|---|---|--|--|---|
| <p>precios de importación de zapatillas y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 - 2017?</p> | <p>de calzado en el Perú 2013 - 2017.</p> | <p>volúmenes importados con la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 - 2017.</p> <p>Existe diferencias significativas entre los precios de importación de zapatillas y la producción de las empresas de calzado en el Perú 2013 - 2017.</p> |  |  | <p>contrastación de las hipótesis.</p> <p>Se presentará tablas y figuras por dimensión e indicadores.</p> <p>Se reflexionó y se discutió sobre los resultados, por dimensión e indicadores</p> <p>Se elaboró conclusiones y recomendaciones sobre los resultados obtenidos.</p> |
|  |   |   | <p><b>Nivel de investigación</b></p>                           | <p><b>Tamaño de la muestra</b></p>   |   |
|  |   |   | <p>Comparativa</p>   | <p>En nuestra investigación la población está determinada por todos los datos mensuales de las importaciones y la producción de zapatillas de las empresas participantes de la encuesta Estadística Industrial Mensual en el Perú.</p> |   |
|  |   |   | <p><b>Diseño de investigación</b></p>                          | <p><b>Tipo de muestreo</b></p>   |   |
|  |   |   | <p>No experimental de enfoque retrospectiva y longitudinal</p> | <p>No probabilístico</p>   |   |

## ANEXO 03 BASES DE DATOS SECUNDARIA

**TABLA DINAMICA DE IMPORTACIONES DE ZAPATILLAS PARTIDAS 6402999000 Y 6404190000**

| Suma de CANTIDAD                          |                                    | ANIO <input type="text" value="▼"/> |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                  |                    |  |
|---|------------------------------------|-------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------------|--------------------|--|
| PART_NANDI <input type="text" value="▼"/> | MES <input type="text" value="▼"/> | 11                                  | 12                | 13                | 14                | 15                | 16                | 17                | 18               | Total general      |  |
| 6402999000                                | 01                                 | 475 330                             | 646 621           | 527 408           | 532 342           | 440 306           | 484 108           | 462 071           | 548 520          | 4 116 705          |  |
|   | 02                                 | 434 678                             | 540 557           | 538 072           | 491 279           | 538 042           | 434 064           | 308 936           | 456 722          | 3 742 350          |  |
|   | 03                                 | 690 686                             | 354 849           | 422 818           | 431 863           | 418 445           | 363 575           | 290 713           | 366 014          | 3 338 961          |  |
|   | 04                                 | 351 280                             | 351 279           | 359 978           | 250 063           | 281 693           | 281 874           | 174 832           | 200 768          | 2 251 766          |  |
|   | 05                                 | 434 105                             | 598 651           | 403 534           | 383 138           | 281 805           | 336 532           | 406 163           | 219 945          | 3 063 872          |  |
|   | 06                                 | 484 626                             | 506 344           | 422 948           | 403 346           | 319 218           | 318 805           | 431 059           |                  | 2 886 344          |  |
|   | 07                                 | 830 440                             | 574 908           | 661 096           | 496 401           | 529 521           | 406 054           | 401 766           |                  | 3 900 186          |  |
|   | 08                                 | 655 831                             | 523 876           | 706 542           | 422 203           | 527 027           | 353 185           | 445 296           |                  | 3 633 960          |  |
|   | 09                                 | 697 885                             | 576 270           | 472 126           | 342 622           | 472 676           | 448 357           | 332 664           |                  | 3 342 600          |  |
|   | 10                                 | 647 991                             | 652 313           | 666 374           | 382 661           | 429 604           | 480 524           | 298 630           |                  | 3 558 097          |  |
|   | 11                                 | 749 834                             | 792 815           | 647 112           | 531 634           | 663 311           | 756 683           | 663 633           |                  | 4 805 021          |  |
|   | 12                                 | 750 734                             | 679 504           | 630 480           | 495 663           | 632 472           | 602 031           | 472 500           |                  | 4 263 383          |  |
| <b>Total 6402999000</b>                   |                                    | <b>7 203 418</b>                    | <b>6 797 985</b>  | <b>6 458 487</b>  | <b>5 163 214</b>  | <b>5 534 119</b>  | <b>5 265 791</b>  | <b>4 688 262</b>  | <b>1 791 968</b> | <b>42 903 243</b>  |  |
| 6404190000                                | 01                                 | 193 879                             | 389 255           | 656 604           | 706 531           | 1 040 743         | 705 534           | 1 121 047         | 1 158 317        | 5 971 910          |  |
|   | 02                                 | 273 826                             | 372 674           | 385 027           | 707 329           | 913 401           | 986 773           | 922 997           | 1 260 103        | 5 822 130          |  |
|   | 03                                 | 449 309                             | 299 382           | 579 037           | 692 822           | 891 019           | 565 752           | 553 309           | 1 325 803        | 5 356 433          |  |
|   | 04                                 | 215 835                             | 232 001           | 397 174           | 434 667           | 400 855           | 434 334           | 414 331           | 631 360          | 3 160 557          |  |
|   | 05                                 | 275 437                             | 467 081           | 500 102           | 483 553           | 516 934           | 594 929           | 881 847           | 592 832          | 4 312 714          |  |
|   | 06                                 | 357 115                             | 391 887           | 593 746           | 731 379           | 730 395           | 803 184           | 1 422 404         |                  | 5 030 109          |  |
|   | 07                                 | 366 059                             | 533 290           | 737 087           | 997 818           | 1 072 509         | 1 123 516         | 1 056 150         |                  | 5 886 428          |  |
|   | 08                                 | 507 288                             | 613 581           | 1 063 130         | 961 006           | 1 407 592         | 1 163 033         | 1 308 807         |                  | 7 024 437          |  |
|   | 09                                 | 435 590                             | 501 182           | 688 782           | 858 766           | 980 097           | 932 033           | 943 564           |                  | 5 340 014          |  |
|   | 10                                 | 269 271                             | 628 374           | 640 013           | 720 257           | 631 533           | 649 443           | 1 038 235         |                  | 4 577 126          |  |
|   | 11                                 | 516 328                             | 500 798           | 983 610           | 912 156           | 754 419           | 1 081 620         | 1 417 531         |                  | 6 166 462          |  |
|   | 12                                 | 461 297                             | 566 762           | 749 282           | 808 346           | 1 087 407         | 1 140 752         | 1 444 765         |                  | 6 258 609          |  |
| <b>Total 6404190000</b>                   |                                    | <b>4 321 234</b>                    | <b>5 496 265</b>  | <b>7 973 594</b>  | <b>9 014 629</b>  | <b>10 426 903</b> | <b>10 180 902</b> | <b>12 524 986</b> | <b>4 968 414</b> | <b>64 906 926</b>  |  |
| <b>Total general</b>                      |                                    | <b>11 524 652</b>                   | <b>12 294 250</b> | <b>14 432 080</b> | <b>14 177 843</b> | <b>15 961 022</b> | <b>15 446 693</b> | <b>17 213 248</b> | <b>6 760 382</b> | <b>107 810 169</b> |  |

**BASE DE DATOS DE IMPORTACIONES DE ZAPATILLAS PARTIDAS 6402999000 Y 6404190000**

| AN | M  | PART_NAN   | DESC_COME      | PAIS      | LIBR_TRIB   | RAZOSOCI                                   | UNID | CANTIDA | FOB        | CIF        | PESO_NET  |
|----|----|------------|----------------|-----------|-------------|--|------|---------|------------|------------|-----------|
| 17 | 09 | 6404190000 | ZAPATILLA, NEW | INDONESIA | 20552982461 | DEPORTES SPARTA PERU S.A.C.                | 2U   | 594     | 8803,08    | 9104,33    | 289,5     |
| 11 | 01 | 6404190000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20100128056 | SAGA FALABELLA S A                         | 2U   | 2208    | 14904      | 16122,5    | 1802,566  |
| 11 | 02 | 6404190000 | ZAPATILLA      | INDONESIA | 20514811271 | PERU FORUS S.A.                            | 2U   | 960     | 19103,369  | 19863,469  | 968,644   |
| 11 | 03 | 6402999000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20508565934 | HIPERMERCADOS TOTTUS S.A                   | 2U   | 8220    | 43833      | 46044,293  | 4370,411  |
| 11 | 03 | 6402999000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20100128056 | SAGA FALABELLA S A                         | 2U   | 68968   | 427967,506 | 451694,633 | 39268,454 |
| 11 | 03 | 6404190000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20100128056 | SAGA FALABELLA S A                         | 2U   | 15124   | 72020,12   | 75919,474  | 7921,709  |
| 11 | 04 | 6402999000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20522131858 | CERRO AZUL IMPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA | 2U   | 2       | 21,394     | 21,938     | 1,13      |
| 11 | 06 | 6402999000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20100128056 | SAGA FALABELLA S A                         | 2U   | 17344   | 109012,2   | 116328,509 | 10707,629 |
| 11 | 06 | 6404190000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20537860732 | DISTRIBUIDORA LA COSTA S.A.C               | 2U   | 202     | 6080,845   | 6459,908   | 318,781   |
| 11 | 07 | 6404190000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20514811271 | PERU FORUS S.A.                            | 2U   | 510     | 12648      | 12792,662  | 50,926    |
| 11 | 08 | 6402999000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20508565934 | HIPERMERCADOS TOTTUS S.A                   | 2U   | 26400   | 148142,88  | 155019,852 | 15902,715 |
| 11 | 12 | 6404190000 | ZAPATILLA      | VIET NAM  | 20520673670 | OLA Y MONTAÑA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA     | 2U   | 2       | 42,746     | 43,762     | 1,692     |
| 11 | 12 | 6404190000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20431796911 | INTERAMERICANA SPORT S.A.C.                | 2U   | 1782    | 12325,617  | 12840,756  | 815,85    |
| 11 | 12 | 6402999000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20508565934 | HIPERMERCADOS TOTTUS S.A                   | 2U   | 22164   | 136813,8   | 141858,564 | 16053,08  |
| 11 | 03 | 6404190000 | ZAPATILLA      | VIET NAM  | 20514811271 | PERU FORUS S.A.                            | 2U   | 1122    | 25991,083  | 26853,624  | 954,759   |
| 11 | 03 | 6402999000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20524257514 | COMERCIAL COLRIDE S.A.C.                   | 2U   | 102     | 651,3      | 659,781    | 21,096    |
| 11 | 07 | 6404190000 | ZAPATILLA      | INDONESIA | 20514811271 | PERU FORUS S.A.                            | 2U   | 510     | 10458,5    | 10784,81   | 635       |
| 11 | 09 | 6404190000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20510069251 | DH EMPRESAS PERU S.A.                      | 2U   | 14112   | 32474,88   | 34552,118  | 3144,446  |
| 11 | 09 | 6402999000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20520673670 | OLA Y MONTAÑA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA     | 2U   | 144     | 4438,236   | 4603,92    | 173,774   |
| 11 | 10 | 6404190000 | ZAPATILLA      | INDONESIA | 20520673670 | OLA Y MONTAÑA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA     | 2U   | 636     | 12783,6    | 13562,932  | 634,497   |
| 11 | 11 | 6402999000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20502308999 | D-PAF SOCIEDAD ANONIMA CERRADA             | 2U   | 120     | 866,734    | 942,68     | 123,392   |
| 11 | 12 | 6402999000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20520673670 | OLA Y MONTAÑA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA     | 2U   | 1       | 22,6       | 23,138     | 0,896     |
| 11 | 01 | 6402999000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20508565934 | HIPERMERCADOS TOTTUS S.A                   | 2U   | 11382   | 72778,2    | 77775,38   | 9509,2    |
| 11 | 02 | 6404190000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20100128056 | SAGA FALABELLA S A                         | 2U   | 18504   | 93926,4    | 101250,229 | 11629,333 |
| 11 | 02 | 6402999000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20100128056 | SAGA FALABELLA S A                         | 2U   | 15456   | 84253,8    | 90981,857  | 10470,717 |
| 11 | 02 | 6402999000 | ZAPATILLA      | INDONESIA | 20514811271 | PERU FORUS S.A.                            | 2U   | 480     | 10041,09   | 10384,707  | 403,06    |
| 11 | 04 | 6404190000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20100128056 | SAGA FALABELLA S A                         | 2U   | 11424   | 132967,2   | 139139,08  | 9656      |
| 11 | 05 | 6404190000 | ZAPATILLA      | VIET NAM  | 20431796911 | INTERAMERICANA SPORT S.A.C.                | 2U   | 36      | 1043,867   | 1059,043   | 30,767    |
| 11 | 06 | 6404190000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20100128056 | SAGA FALABELLA S A                         | 2U   | 2868    | 33844,8    | 35432,866  | 2742,254  |
| 11 | 08 | 6404190000 | ZAPATILLA      | CHINA     | 20514811271 | PERU FORUS S.A.                            | 2U   | 1575    | 18303      | 18729,835  | 1212,868  |

**BASE DE DATOS DE PRODUCCIÓN DE ZAPATILLAS PERIODO DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2012 - 2017**

| MESES  | VOLUMEN | MESES  | VOLUMEN   | MESES  | VOLUMEN | MESES  | VOLUMEN | MESES  | VOLUMEN | MESES  | VOLUMEN |
|--------|---------|--------|-----------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|
| ene-12 | 295 693 | ene-13 | 367 582   | ene-14 | 374 260 | ene-15 | 387 700 | ene-16 | 475 197 | ene-17 | 617 303 |
| Feb    | 375 805 | Feb    | 448 383   | Feb    | 433 052 | Feb    | 421 658 | Feb    | 347 455 | Feb    | 677 233 |
| Mar    | 379 282 | Mar    | 350 860   | Mar    | 463 831 | Mar    | 422 171 | Mar    | 549 590 | Mar    | 697 450 |
| Abr    | 353 418 | Abr    | 354 720   | Abr    | 392 903 | Abr    | 407 201 | Abr    | 607 214 | Abr    | 570 912 |
| May    | 337 049 | May    | 360 362   | May    | 373 160 | May    | 420 304 | May    | 459 422 | May    | 588 505 |
| Jun    | 285 752 | Jun    | 293 151   | Jun    | 366 963 | Jun    | 423 794 | Jun    | 508 234 | Jun    | 560 343 |
| Jul    | 312 581 | Jul    | 312 571   | Jul    | 284 246 | Jul    | 371 257 | Jul    | 459 336 | Jul    | 532 909 |
| Ago    | 322 321 | Ago    | 297 658   | Ago    | 302 204 | Ago    | 469 290 | Ago    | 501 979 | Ago    | 632 836 |
| Set    | 291 000 | Set    | 294 616   | Set    | 348 758 | Set    | 424 664 | Set    | 535 345 | Set    | 666 569 |
| Oct    | 761 950 | Oct    | 1 099 055 | Oct    | 329 523 | Oct    | 436 302 | Oct    | 481 113 | Oct    | 785 433 |
| Nov    | 303 467 | Nov    | 392 947   | Nov    | 373 152 | Nov    | 488 187 | Nov    | 561 727 | Nov    | 989 481 |
| Dic    | 328 426 | Dic    | 308 424   | Dic    | 654 592 | Dic    | 363 933 | Dic    | 554 201 | Dic    | 919 292 |

**Cuadro 1:** Gasto per cápita mensual por hogares del CIU Rev4 1520 (Calzado)

| Año  | Mes | Gasto per cápita | Año  | Mes | Gasto per cápita | Año  | Mes | Gasto per cápita | Año  | Mes | Gasto per cápita | Año  | Mes | Gasto per cápita | Año  | Mes | Gasto per cápita | Año  | Mes | Gasto per cápita |
|------|-----|------------------|------|-----|------------------|------|-----|------------------|------|-----|------------------|------|-----|------------------|------|-----|------------------|------|-----|------------------|
| 2007 | 01  | S/ 294           | 2008 | 01  | S/ 336           | 2009 | 01  | S/ 489           | 2010 | 01  | S/ 317           | 2011 | 01  | S/ 331           | 2012 | 01  | S/ 400           | 2013 | 01  | S/ 473           |
| 2007 | 02  | S/ 467           | 2008 | 02  | S/ 336           | 2009 | 02  | S/ 439           | 2010 | 02  | S/ 354           | 2011 | 02  | S/ 473           | 2012 | 02  | S/ 477           | 2013 | 02  | S/ 458           |
| 2007 | 03  | S/ 407           | 2008 | 03  | S/ 327           | 2009 | 03  | S/ 331           | 2010 | 03  | S/ 300           | 2011 | 03  | S/ 402           | 2012 | 03  | S/ 574           | 2013 | 03  | S/ 694           |
| 2007 | 04  | S/ 457           | 2008 | 04  | S/ 388           | 2009 | 04  | S/ 253           | 2010 | 04  | S/ 298           | 2011 | 04  | S/ 248           | 2012 | 04  | S/ 170           | 2013 | 04  | S/ 298           |
| 2007 | 05  | S/ 302           | 2008 | 05  | S/ 269           | 2009 | 05  | S/ 294           | 2010 | 05  | S/ 232           | 2011 | 05  | S/ 580           | 2012 | 05  | S/ 477           | 2013 | 05  | S/ 271           |
| 2007 | 06  | S/ 338           | 2008 | 06  | S/ 586           | 2009 | 06  | S/ 712           | 2010 | 06  | S/ 512           | 2011 | 06  | S/ 497           | 2012 | 06  | S/ 406           | 2013 | 06  | S/ 658           |
| 2007 | 07  | S/ 300           | 2008 | 07  | S/ 318           | 2009 | 07  | S/ 328           | 2010 | 07  | S/ 380           | 2011 | 07  | S/ 430           | 2012 | 07  | S/ 444           | 2013 | 07  | S/ 375           |
| 2007 | 08  | S/ 346           | 2008 | 08  | S/ 298           | 2009 | 08  | S/ 179           | 2010 | 08  | S/ 505           | 2011 | 08  | S/ 290           | 2012 | 08  | S/ 310           | 2013 | 08  | S/ 300           |
| 2007 | 09  | S/ 161           | 2008 | 09  | S/ 307           | 2009 | 09  | S/ 275           | 2010 | 09  | S/ 362           | 2011 | 09  | S/ 327           | 2012 | 09  | S/ 456           | 2013 | 09  | S/ 484           |
| 2007 | 10  | S/ 402           | 2008 | 10  | S/ 411           | 2009 | 10  | S/ 421           | 2010 | 10  | S/ 586           | 2011 | 10  | S/ 547           | 2012 | 10  | S/ 484           | 2013 | 10  | S/ 442           |
| 2007 | 11  | S/ 332           | 2008 | 11  | S/ 338           | 2009 | 11  | S/ 444           | 2010 | 11  | S/ 413           | 2011 | 11  | S/ 309           | 2012 | 11  | S/ 295           | 2013 | 11  | S/ 445           |
| 2007 | 12  | S/ 206           | 2008 | 12  | S/ 308           | 2009 | 12  | S/ 476           | 2010 | 12  | S/ 469           | 2011 | 12  | S/ 337           | 2012 | 12  | S/ 269           | 2013 | 12  | S/ 527           |

| Año  | Mes | Gasto per cápita | Año  | Mes | Gasto per cápita | Año  | Mes | Gasto per cápita | Año  | Mes | Gasto per cápita |
|------|-----|------------------|------|-----|------------------|------|-----|------------------|------|-----|------------------|
| 2014 | 01  | S/ 421           | 2015 | 01  | S/ 627           | 2016 | 01  | S/ 460           | 2017 | 01  | S/ 399           |
| 2014 | 02  | S/ 534           | 2015 | 02  | S/ 539           | 2016 | 02  | S/ 553           | 2017 | 02  | S/ 680           |
| 2014 | 03  | S/ 464           | 2015 | 03  | S/ 638           | 2016 | 03  | S/ 584           | 2017 | 03  | S/ 543           |
| 2014 | 04  | S/ 730           | 2015 | 04  | S/ 424           | 2016 | 04  | S/ 481           | 2017 | 04  | S/ 651           |
| 2014 | 05  | S/ 834           | 2015 | 05  | S/ 312           | 2016 | 05  | S/ 411           | 2017 | 05  | S/ 407           |
| 2014 | 06  | S/ 402           | 2015 | 06  | S/ 380           | 2016 | 06  | S/ 532           | 2017 | 06  | S/ 469           |
| 2014 | 07  | S/ 304           | 2015 | 07  | S/ 549           | 2016 | 07  | S/ 432           | 2017 | 07  | S/ 625           |
| 2014 | 08  | S/ 357           | 2015 | 08  | S/ 499           | 2016 | 08  | S/ 698           | 2017 | 08  | S/ 566           |
| 2014 | 09  | S/ 405           | 2015 | 09  | S/ 563           | 2016 | 09  | S/ 515           | 2017 | 09  | S/ 607           |
| 2014 | 10  | S/ 574           | 2015 | 10  | S/ 332           | 2016 | 10  | S/ 507           | 2017 | 10  | S/ 398           |
| 2014 | 11  | S/ 718           | 2015 | 11  | S/ 411           | 2016 | 11  | S/ 412           | 2017 | 11  | S/ 512           |
| 2014 | 12  | S/ 554           | 2015 | 12  | S/ 483           | 2016 | 12  | S/ 380           | 2017 | 12  | S/ 727           |

## ANEXO 04 AUTORIZACIÓN DE INSTITUCION

### Año del dialogo y la reconciliación nacional

El que suscribe, Sr. Juan Manuel Garcia Carpio, Director de la Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos del Ministerio de la Producción, mediante el presente documento, deja expresa constancia de que la Sra.

### **PATRICIA MARIA CORDOVA WANG**

Ha desarrollado un trabajo de investigación con la información (base de datos estadísticos) de esta oficina sobre **“Las Importaciones de zapatillas y la producción de empresa de calzado en el Perú 2013 – 2017”**, y cuyo informe será presentado en su tesis para optar el Título profesional como Licenciada en Administración de empresas en la Universidad Autónoma del Perú, para la cual se le ha brindado todas las facilidades del caso durante el período de investigación que duró de Junio a Octubre del 2018.

Se expide la presente constancia a solicitud de la investigadora y para los fines que estime pertinentes.

San Isidro, 09 de Noviembre 2018



**JUAN MANUEL GARCÍA CARPIO**  
Director General  
Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos  
**MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN**