



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES

“IMPORTACIÓN DE CALZADO CHINO Y SU
REPERCUSIÓN EN LA PRODUCCIÓN DE LAS MYPES
DEL PROGRAMA COMPRAS A MYPERÚ EN LA
LIBERTAD 2011-2013.”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración y Negocios Internacionales.

Autores:

Br. Flor Pileña Dávila Salas

Br. Doris Marjorie Miñano Mantilla

Asesor:

Mg. Luis Yzquierdo Pérez

Trujillo - Perú
2014

DEDICATORIA

A Dios, que me ha permitido llegar a este momento tan especial en mi vida. A mis padres: Aurelio y Dalila, que los admiro y los quiero por enseñarme cada día a ser mejor, por su comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles. A mis hermanos, Aracely, Raúl y María, porque están de forma incondicional. A Jimmy por ser alguien especial en mi vida y apoyarme en todo momento.

Gracias.

Flor Pileña Dávila Salas.

A mi abuela Justa:

Por ser un ejemplo de superación, perseverancia, motivación y dedicación que la caracterizó constantemente y que me infundió siempre y por ese amor sin límites que me brindó.

Gracias.

Doris Marjorie Miñano Mantilla.

AGRADECIMIENTO

Queremos expresar nuestro agradecimiento a todas las personas que directa o indirectamente participaron opinando, corrigiendo, leyendo, dando ánimos, acompañándonos en los buenos y malos momentos.

Agradecemos al Mg. Luis Izquierdo Pérez por habernos brindado información y apoyado en cuanto a los conocimientos metodológicos, asesoramiento en La Industria del Calzado de Trujillo y por haber direccionado este trabajo, a la Dra. Ena Obando Peralta por sus comentarios en el proceso de elaboración de la Tesis y sus atinadas correcciones.

Asimismo, agradecemos a los distintos empresarios del programa **Compras a MYPERÚ** que nos brindaron su tiempo, y a los diferentes especialistas que nos ofrecieron sus conocimientos sobre el tema.

A nuestros padres y familiares por ser un ejemplo digno de superación, por creer en nosotras, por estar apoyándonos de forma incondicional en el transcurso de nuestra carrera. A nuestros hermanos que nos acompañaron y animaron constantemente.

Gracias a todos.

RESUMEN

El presente estudio de investigación denominado **Importaciones de Calzado Chino y su repercusión en la producción de las MYPES del programa “Compras a MYPERÚ”**, tomándolo como línea base el periodo 2011-2013, tiene como finalidad demostrar el impacto de las importaciones de calzado chino en la producción local de La Libertad.

Este estudio busca proponer una alternativa que permita contrarrestar la disminución en la producción de calzado nacional y la creciente oferta de calzado importado proveniente especialmente de China, que hoy en día representa el principal problema para los microempresarios de la región La Libertad. Se procedió a analizar al sector de producción de calzado en La Libertad tomando como segmento del análisis a los proveedores del programa **Compras a MYPERÚ**, así como la situación actual de la producción de las empresas de calzado que participaron en dicho programa, asimismo, se analizó las importaciones de calzado Chino durante el período 2011-2013, con el fin de proponer un plan de acción para mejorar el calzado trujillano y disminuir el impacto de las importaciones.

Finalmente, se concluyó que las empresas que participaron en el programa **Compras a MYPERÚ** en La Libertad durante el periodo 2011-2013, se vieron afectadas negativamente en su producción y ventas debido al ingreso de calzado chino, escases de mano de obra calificada y el incremento del precio del cuero nacional, etc., razón por la cual, según reafirman los expertos entrevistados, se deben tomar diversas medidas de contingencia para contrarrestar dicho impacto y proteger la industria nacional. Estas medidas exigen la participación de los diversos actores involucrados en la problemática, con el fin de mejorar la tendencia decreciente de la producción de calzado en La Libertad.

PALABRAS CLAVES: Importación de calzado, calzado chino, producción de calzado peruano.

ABSTRACT

This research study called Chinese footwear imports and its impact on the production enterprises of the program "Compras a MYPERU", taking as the baseline the period 2011-2013, aims to demonstrate the impact of imports of Chinese footwear local production of La Libertad.

This study aims to propose an alternative for counteracting the decline in domestic footwear production and the increasing supply of imported footwear from China, which today represents the main problem for entrepreneurs in the region La Libertad. We proceeded to analyze the production footwear sector in La Libertad taking as segment of analysis, the program providers "Compras a MYPERU", as well as the current status of the production of footwear companies that participated in the program, also, we analyzed Chinese footwear imports during the period 2011-2013, in order to propose an action plan to improve the local footwear and lessen the impact of imports.

Finally, it was concluded that the companies that participated in the program "Compras a MYPERU", in La Libertad during the period 2011-2013, were negatively affected in their production and sales due to the entry of Chinese footwear, shortage of skilled labor and increasing the price of domestic leather, etc., which is why, according to experts interviewed reaffirm, you should take various contingency measures to counter this impact and protect the domestic industry. These measures require the participation of the various actors involved in the problem, in order to improve the declining trend in footwear production in La Libertad.

KEYWORDS: Footwear imports, chinese footwear, peruvian footwear production.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

<i>DEDICATORIA</i>	<i>iii</i>
<i>AGRADECIMIENTO</i>	<i>iv</i>
<i>RESUMEN</i>	<i>v</i>
<i>ABSTRACT</i>	<i>vi</i>
CAPÍTULO I:INTRODUCCIÓN	18
1. Realidad problemática	18
2. Planteamiento del problema	20
3. Justificación del problema	20
3.1. Justificación teórica:	20
3.2. Justificación aplicativa o práctica:.....	20
3.3. Justificación valorativa:.....	20
3.4. Justificación académica:.....	21
4. Limitaciones	21
5. Objetivos	22
5.1. Objetivo General.....	22
5.2. Objetivos Específicos	22
CAPÍTULO II:MARCO TEÓRICO	23
1. Antecedentes del Problema	23
2. Bases teóricas	26
I.IMPORTACIONES DE CALZADO CHINO	26
1.1. Definición de importación	26
1.2. Modalidades de importación.....	26
1.2.1. Importación para el consumo	27
1.2.2. Reimportación en el mismo estado	27
1.2.3. Admisión temporal para reexportación en el mismo estado	27
1.3. Las Relaciones económicas entre Perú y China	27

1.3.1. El Intercambio comercial.....	27
1.4. Negociación del Tratado de Libre Comercio entre Perú y China.....	28
1.4.1. Antecedentes de la negociación	28
1.4.2. Datos importantes sobre el TLC	30
1.4.3. Descripción de resultados en la negociación arancelaria	31
1.4.3.1. Eliminación Arancelaria.....	31
1.4.3.2. Oferta de Perú y China	31
1.4.4. Medidas antidumping y compensatorias.....	33
1.4.5. Pequeñas y Medianas empresas.....	34
1.4.6. Las relaciones económicas entre Perú y China	36
1.4.6.1. Estructura de comercio bilateral.....	36
1.5. El TLC y sectores sensibles	38
1.5.1. Calzado.....	39
1.5.2. Los demás calzados	40
1.5.3. Chalas y sandalias.....	40
1.5.4. Principales partidas arancelarias importadas desde China a Perú.....	42
II. MYPES DE CALZADO QUE PARTICIPARON EN EL PROGRAMA “COMPRAS A MYPERÚ”	43
2.1. Industria del Calzado.....	43
2.1.1. Antecedentes	43
2.1.2. Definición	45
2.1.3. A nivel mundial.....	45
2.1.4. A nivel nacional.....	47
2.1.5. A nivel local.....	49
2.2. Las MYPES productoras de calzado.....	51
2.2.1. MYPES en América Latina	51
2.2.2. Definición de MYPES:.....	52

2.2.3. Retos de las MYPES	52
2.2.4. Importancia de las MYPES en la economía.....	54
2.2.5. Dificultades de las microempresas	55
a. Plantilla laboral	55
b. La competencia de los productos a través del juego de precios	55
c. El apalancamiento	56
d. Malas estrategias de ventas	56
e. Alta cartera vencida.....	56
2.2.6. Principales problemas de las MYPES de calzado de El Porvenir.....	57
2.2.7. Limitaciones para el crecimiento y desarrollo	58
2.3. Base para la participación de las MYPES en el programa “Compras a MYPERÚ”	60
2.3.1. Generalidades	60
2.3.1.1. Definición.....	60
2.3.1.2. Antecedentes	60
2.3.1.3. Convocante	61
2.3.1.4. Objetivo de la convocatoria.....	61
2.3.1.5. Participantes.....	61
2.3.1.6. Precio unitario.....	62
2.3.1.7. Financiamiento	62
2.3.1.8. Especificaciones técnicas del producto.....	62
2.3.1.9. Plazo de entrega.....	62
2.3.1.10. Base legal.....	63
2.3.2. Etapas del proceso	63
2.3.2.1. Calificación de solicitudes	64
2.3.2.2. Evaluación de solicitudes.....	66
2.3.2.2.1. ... Criterios de Evaluación.....	66

2.3.2.2.2. Parámetros de evaluación y asignación de puntaje.....	67
2.3.2.2.2.1.Experiencia de la empresa en trabajos similares.....	67
2.3.2.2.2.2.Maquinaria disponible	67
2.3.2.2.2.3.Herramientas	69
2.3.2.2.2.4.Personal de producción	70
2.3.2.3.Asignación de lotes.....	70
2.3.2.4.Obligaciones de las MYPE	71
2.3.2.5.Prohibiciones	73
2.3.3.Especificaciones técnicas.....	73
2.3.3.1.Calzado de vestir varón color negro	73
2.3.3.2.Calzado de vestir dama color negro	76
2.3.3.3.Calzado de vestir dama color blanco	79
2.3.3.4.Calzado mocasín varón color negro	81
2.3.3.5.Calzado mocasín dama color blanco	84
2.3.4.Diseño de etiqueta	86
2.3.5.MYPES de Trujillo proveedoras del programa “Compras a MYPERÚ.....	90
3.Definición de terminos	92
CAPÍTULO III:HIPÓTESIS.....	94
1. Formulación de la hipótesis.....	94
2. Variables.....	94
2.1.Variable Independiente.....	94
2.2.Variable Dependiente	94
3. Operacionalización de variables	95
CAPÍTULO IV:MATERIALES Y MÉTODOS	97
1. Tipo de diseño de investigación.....	97
1.1.Según el propósito.....	97

1.2. Según el diseño de investigación	97
2. Material de estudio	97
2.1. Población.....	97
2.2. Muestra.....	97
3. Técnicas, procedimientos e instrumentos	98
3.1. De recolección de datos	98
3.2. De procesamiento de datos.....	98
CAPÍTULO V: RESULTADOS Y DISCUSIÓN	99
1. RESULTADOS	99
1.1. IMPORTACIONES DE CALZADO CHINO DURANTE EL PERIODO 2011-2013.....	99
1.1.1. PARTIDA- 6402190000: Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico de deporte.....	99
1.1.2. PARTIDA-6402200000: Calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones	103
1.1.3. PARTIDA-6402910000: Los demás calzados que cubran el tobillo	107
1.1.4. PARTIDA-6405100000: Los demás calzados con la parte superior de cuero natural o regenerado	112
1.1.5. PARTIDA- 6405900000: Los demás calzados.....	115
1.2. SITUACIÓN DE LAS MYPES QUE PARTICIPARON EN EL PROGRAMA “COMPRAS A MYPERÚ” EN LA LIBERTAD DURANTE EL AÑO 2013 ..	122
1.2.1. Perfil de la empresa	122
1.2.2. Infraestructura.....	124
1.2.3. Producción.....	124
1.2.4. Recursos humanos.....	126
1.2.5. Materiales utilizados, línea de calzado y costos de producción	128
1.2.6. Ventas.....	131
1.2.7. Impacto de la importación en la venta de calzado nacional.....	132

1.2.8.Expectativas	135
2. DISCUSIÓN	139
2.1.Incidencia de la importación de calzado chino en la producción nacional ..	139
2.2.Política arancelaria ante las importaciones de calzado chino.....	140
2.3.Materia prima utilizada en la elaboración del calzado	141
2.4.Intervención gubernamental	143
2.5.Boom de los centros comerciales	144
2.6.Exportaciones	145
CAPÍTULO VI:PROPUESTA TÉCNICO – METODOLÓGICO	146
1. Plan de acción.....	147
CAPÍTULO VII:CONCLUSIONES	152
CAPÍTULO VIII:RECOMENDACIONES	154
FUENTES DE REFERENCIA.....	155
ANEXOS.....	160

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla Nº 01: Subpartidas arancelarias de calzado importado de China.....	42
Tabla Nº 02: Los precios del calzado a adquirir son los siguientes	62
Tabla Nº 03: Clasificación de las MYPE	64
Tabla Nº 04: Maquinaria y equipo mínimo para la fabricación de calzado.....	65
Tabla Nº 05: Personal de la MYPE	66
Tabla Nº 06: Criterio de evaluación	66
Tabla Nº 07: Evaluación de experiencia de la empresa en trabajos similares	67
Tabla Nº 08: Calificación por tipo de maquinaria	68
Tabla Nº 09: Maquinaria mínima requerida y máxima aceptada por tipo de empresa.	68
Tabla Nº 10: Calificación de maquinaria para micro empresas	68
Tabla Nº 11: Puntaje final de maquinaria para pequeñas empresas	68
Tabla Nº 12: Puntaje por tipo de herramienta	69
Tabla Nº 13: Cantidad de herramientas requeridas por tipo de empresa	69
Tabla Nº 14: Calificación por tipo y cantidad de herramienta para micro empresa...	69
Tabla Nº 15: Calificación por tipo y cantidad de herramientas para pequeñas empresas.....	70
Tabla Nº 16: Personal mínimo calificado que tendrá la empresa	70
Tabla Nº 17: Lotes de producción a asignar de acuerdo con el expediente técnico.	71
Tabla Nº 18: Características técnicas y requisitos	73
Tabla Nº 19: Características técnicas y requisitos	76
Tabla Nº 20: Características técnicas y requisitos	79
Tabla Nº 21: Características técnicas y requisitos	81
Tabla Nº 22: Características técnicas y requisitos	84
Tabla Nº 23: Demanda de calzado para personal policial de unidades especializadas y sanidad de la Policía Nacional del Perú (PNP).....	89
Tabla Nº 24: Matriz de operacionalización de variables	95

Tabla N° 25: Descripción de los productos importados de China según partida arancelaria.....	121
Tabla N° 26: Factores para que la producción y ventas sean mayores en el presente año.....	136
Tabla N° 27: Categorías de mayor relevancia en cuanto a factores para incrementar la producción y ventas de calzado en el presente año.....	136
Tabla N° 28: Posibles factores causantes de la disminución de la producción nacional de calzado.....	137
Tabla N° 29: Categorías más relevantes en cuanto a causas de la disminución de la producción nacional de calzado	138
Tabla N° 30: Objetivos planteados en el Plan de Acción propuesto	146
Tabla N° 31: Según objetivo específico N° 1	147
Tabla N° 32: Según objetivo específico N° 2	148
Tabla N° 33: Según objetivo específico N° 3	149
Tabla N° 34: Según objetivo específico N° 4	150
Tabla N° 35: Según objetivo específico N° 5	151

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 01: Importaciones totales de calzado proveniente de diferentes países según la partida 6402190000 en valor FOB US\$ durante el periodo 2011-213	100
Gráfico N° 02: Ranking de los principales países proveedores de calzado al Perú de la partida 6402190000 en valor FOB US\$ total durante el periodo 2011-2013	101
Gráfico N° 03: Importación de calzado chino durante el periodo 2011-2013 en valor FOB US\$.....	102
Gráfico N° 04: Participación porcentual de los diferentes países de los cuales se importó calzado durante el año 2013 en valor FOB US\$	103
Gráfico N° 05: Importaciones totales de calzado proveniente de diferentes países según la partida 6402200000 en valor FOB US\$ durante el periodo 2011-213	104
Gráfico N° 06: Ranking de los principales países proveedores de calzado de la partida 6402200000 en valor FOB US\$ total durante el periodo 2011-2013.....	105
Gráfico N° 07: Importaciones de calzado chino durante el periodo 2011-2013 en valor FOB US\$.....	106
Gráfico N° 08: Participación porcentual de los diferentes países de los cuales se importó calzado durante el año 2013 según valor FOB US\$.....	107
Gráfico N° 09: Importaciones totales de calzado proveniente de diferentes países según la partida 6402910000 en valor FOB US\$ durante el periodo 2011-213	108
Gráfico N° 10: Ranking de los principales países proveedores de calzado de la partida 6402910000 en valor FOB US\$ total durante el periodo 2011-2013.....	109
Gráfico N° 11: Importaciones de calzado chino durante el periodo 2011-2013 en valor FOB US\$.....	110
Gráfico N° 12: Participación porcentual de los diferentes países de los cuales se importó calzado durante el año 2013 según valor FOB US\$.....	111
Gráfico N° 13: Importaciones totales de calzado proveniente de diferentes países según la partida 6405100000 en valor FOB US\$ durante el periodo 2011-213	112
Gráfico N° 14: Ranking de los principales países proveedores de calzado de la partida 6405100000 en valor FOB US\$ total durante el periodo 2011-2013.....	113

Gráfico N° 15: Importaciones de calzado chino durante el periodo 2011-2013 en valor FOB US\$.....	114
Gráfico N° 16: Participación porcentual de los diferentes países de los cuales se importó calzado durante el año 2013 según valor FOB US\$.....	115
Gráfico N° 17: Importaciones totales de calzado proveniente de diferentes países según la partida 6405900000 en valor FOB US\$ durante el periodo 2011-213	116
Gráfico N° 18: Ranking de los principales países proveedores de calzado de la partida 6405900000 en valor FOB US\$ total durante el periodo 2011-2013.....	117
Gráfico N° 19: Importaciones de calzado chino durante el periodo 2011-2013 en valor FOB US\$.....	118
Gráfico N° 21: Evolución de las importaciones de calzado chino según las 5 principales subpartidas arancelarias en valor FOB US\$	120
Gráfico N° 22: Tipo de régimen tributario al que pertenecen las empresas participantes del programa Compras a MYPERÚ	123
Gráfica N° 23: Tipo de empresa	123
Gráfico N° 24: Condición de propiedad del taller de producción de las empresas participantes.....	124
Gráfico N° 25: Proceso de fabricación utilizado por las empresas participantes....	125
Gráfico N° 26: Evolución de la producción mensual promedio en docenas de calzado durante el periodo 2011-2013	125
Gráfico N° 27: Meses de mayor producción (%) de las empresas participantes....	126
Gráfico N° 28: Número de trabajadores por campaña	127
Gráfico N° 29: Forma de pago a los trabajadores	127
Gráfico N° 30: Salario promedio semanal (S/.) de los trabajadores	128
Gráfico N° 31: Materia prima utilizada en la fabricación del calzado.....	129
Gráfico N° 32: Tipo de calzado producido por las empresas	129
Gráfico N° 33: Tipo de línea productiva.....	130
Gráfico N° 34: Segmentación de los costos de producción (S/.) de un par de zapatos.....	131

Gráfico N° 35: Mercado de comercialización del calzado producido por Compras a MYPERÚ.....	131
Gráfico N° 36: Docenas de calzado vendidas semanalmente por las empresas participantes.....	132
Gráfico N° 37: Ventas afectadas por la importación de calzado chino en el año 2013.....	133
Gráfico N° 38: Decrecimiento de las ventas como consecuencia de las importaciones de calzado chino en el año 2013.....	134
Gráfico N° 39: Medidas de contingencia adoptadas por los empresarios del calzado ante las importaciones de calzado asiático	134
Gráfica N° 40: Expectativas de crecimiento de la producción y ventas	135

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1. Realidad problemática

La evolución del comercio internacional, localización a nivel mundial, y la mayor apertura e interconexión entre las diferentes economías; ha hecho que el sector del calzado tradicional se enfrente desde el año 2010 a un importante proceso de reestructuración derivado de la globalización de la economía, donde destacan fundamentalmente las producciones procedentes de los nuevos países asiáticos, con importantes ventajas en costes derivadas de una mano de obra barata. Dentro de este proceso destaca con claridad el caso de China, que ha intensificado este proceso, provocando una grave crisis en la industria del calzado.

A nivel mundial, la industria del calzado está manejado por empresas multinacionales, propietarias de las principales marcas, como: Nike, Reebok, Adidas, CAT, Puma, Prada, Louis Vuitton, etc. Siendo los líderes indiscutibles en la industria del calzado los países asiáticos con el 87% de la producción global. El principal productor de zapatos es China con el 61%, seguido de la India con 10%, Brasil el único país no asiático entre los cinco mayores productores y Vietnam con un 4% cada uno (Tuinterfaz, 2012).

El escenario nacional de calzado ha cambiado drásticamente, el ingreso masivo de calzado chino al país ha generado una feroz competencia e incertidumbre en la industria, creando consigo desempleo y el cierre de fábricas, esto afecta seriamente a nuestro país porque no podemos competir con China en manufactura, ya que en este país la mano de obra es económica.

Ante esta situación los fabricantes de calzado de La Libertad, no pueden competir ya que su sistema de producción es de manera artesanal, lo cual genera desventajas frente a las empresas asiáticas.

En el año 2013, la importación de calzado chino repercutió negativamente en las MYPES de calzado que participaron en el Programa **Compras a MYPERÚ**;



haciendo caer la producción y las ventas en un 50% y 89% respectivamente. Ya que los productos chinos ingresan con grandes volúmenes y a bajos precios (S/. 20.00), a diferencia del producto nacional que cuesta producir de S/. 41.00 a más.

Esto es reafirmado en el periódico La Industria (Jara , 2014), en donde se resumen las principales debilidades del sector que enfrenta como: Producción en cantidades pequeñas, orientación de la producción por altos costos, baja capacidad de desarrollar diseño y moda, incipiente nivel de tecnificación, desconocimiento de los canales de distribución, débil disposición a la asociatividad y escasez de cuero en su cadena de abastecimiento.

Ante esto, las instituciones públicas estatales, en busca de generar empleo y enfrentar esta realidad problemática, vienen impulsando ferias y programas que ayuden a contrarrestar dichos efectos, como es el caso del Programa **Compras a MYPERÚ**, promovido por Gobierno Central, que está orientado a mitigar el impacto de la crisis financiera internacional en el sector, fortaleciendo las oportunidades de negocio de las MYPES como proveedoras del Estado. En la convocatoria 2013, participaron 633 empresas de nuestra región, entre micro y pequeñas empresas (MYPES) fabricantes de calzado, destacando por la calidad de sus productos, proveyendo el 40% de la producción nacional de calzado para el programa, ejecutado por el Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (FONCODES).

Finalmente, esta problemática también ha influido en los gustos y preferencias de los consumidores trujillanos, puesto que ahora la población ha optado por usar sandalias, zapatillas de bajo precio y con insumos sintéticos importados a diferencia del calzado tradicional de cuero que produce Trujillo.



2. Planteamiento del problema

¿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** en La Libertad durante el periodo 2011-2013?

3. Justificación del problema

3.1. Justificación teórica:

La presente investigación encuentra su justificación en las siguientes teorías:

- Teoría de la ventaja comparativa y,
- Teoría del comercio justo.

3.2. Justificación aplicativa o práctica:

La presente investigación encuentra su justificación en el diseño de una alternativa que permita contrarrestar el impacto de las importaciones de calzado chino frente a la producción nacional y conocer la realidad que afrontan las empresas que participaron en el programa **Compras a MYPERÚ**.

3.3. Justificación valorativa:

La presente investigación encuentra su justificación valorativa en que al incrementarse la producción de calzado trujillano, se daría oportunidad de más trabajo, las empresas pagarían sus tributos y por lo tanto la sociedad se beneficiaría.

3.4. Justificación académica:

La presente investigación encuentra su justificación académica en la carrera de Administración y Negocios Internacionales en los cursos:

- Comercio Exterior,
- Investigación de Mercados e
- Inteligencia Comercial.

4. Limitaciones

El presente estudio se ha centrado en las importaciones de calzado chino y su impacto en las MYPES de calzado que participaron en el programa **Compras a MYPERÚ** durante el periodo 2011-2013. Debido a la alta informalidad en el sector, se ha evaluado a las empresas formales, que además proveyeron a dicho Programa, las cuales fueron 633, ubicadas en la provincia de Trujillo y que residen mayormente en el distrito de El Provenir y La Esperanza. De esta manera se ha trabajado con una muestra de 61 empresas, con las cuales se realizaron encuestas por un periodo de 3 meses.

El escepticismo por parte de los productores de calzado, la informalidad en el manejo de su información, la disponibilidad de tiempo para las encuestas por parte de los representantes legales, la falta de información con respecto a la producción a nivel local y nacional de los municipios, así como su crecimiento y evolución económica, han representado una dificultad para la evaluación de la propuesta, impidiendo así la recopilación de mayor información que permita conocer más a fondo de como el ingreso de calzado chino puede afectar a la producción nacional, por lo tanto, habría que considerar con cautela los datos provenientes de las encuestas ya que contienen el estudio descriptivo de un grupo de empresas que conforman el programa **Compras a MYPERÚ**.

5. Objetivos

5.1. Objetivo General

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** en La Libertad durante el periodo 2011 - 2013.

5.2. Objetivos Específicos

- Analizar al sector de producción de calzado en La Libertad y al segmento de proveedores de **Compras a MYPERU**.
- Evaluar las importaciones de calzado chino durante el período del 2011 - 2013.
- Explicar la situación actual de la producción de las MYPES de calzado que participaron en el programa **Compras a MYPERÚ** en La Libertad durante el período 2011- 2013
- Proponer un Plan de Acción para mejorar el calzado peruano y mitigar el impacto de las importaciones chinas.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

1. Antecedentes del Problema

Delgado y Torres (2012) realizaron la investigación: *Análisis y caracterización del subsector calzado en el área Metropolitana de Bucaramanga*, en la Universidad Industrial de Santander de Colombia. La investigación llegó a las siguientes conclusiones: La actividad de calzado en Bucaramanga se enfrenta a un ambiente cada vez más competitivo, amenazando la producción local y generando preocupaciones fundadas entre los productores regionales a raíz de la entrada de productos provenientes de países asiáticos, afectando incluso al sector de calzado para dama, en el cual tiene reconocimiento nacional. Las importaciones de calzado en Bucaramanga provenientes del sudeste asiático, especialmente de China, han aumentado a partir de finales del 2009, alcanzando niveles extraordinarios en el 2010, seguido de las importaciones provenientes de Panamá.

La entrada de calzado proveniente de China y demás países del sudeste asiático no solo ha afectado y disminuido la porción del mercado regional, sino también la porción de mercado a nivel nacional, debido a que las importaciones de calzado en todo el país han aumentado constantemente y con mayor intensidad en los últimos años, explicado en gran parte por los bajos precios a que llegan estas mercancías. Bajo estas circunstancias el número de empresas productoras de calzado en Bucaramanga ha disminuido y, por lo tanto, las ventas netas y las utilidades del subsector. Asimismo, la creación de empresas productoras de calzado en Bucaramanga también se ha disminuido específicamente desde el 2005 y con mayor fuerza a partir del 2008 y la cancelación anual de empresas fue de 76 empresas en promedio durante los últimos cinco años, lo que evidencia la disminución de esta actividad económica en la ciudad (Delgado & Torres, 2012).

En otro trabajo de investigación titulado: *Las importaciones de calzado desde la República Popular China hacia el Ecuador periodo 2009 – 2010*, en la Universidad de Guayaquil, Mora (2011), llegó a las siguientes conclusiones: El impacto de la

crisis económica que se atravesó en el año 1999 en Ecuador, generó una disminución sobre los valores importados y de la producción doméstica. 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 importadoras, de una u otra forma les resulta más fácil debido a la competitividad del sector. Asimismo, 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 ha provocado la caída y el cierre de algunas empresas locales y por tanto de la producción nacional (Mora, 2011).

Soto (2007), realizó la investigación: *La competitividad de la industria del calzado en el Perú y sus proyecciones en el mediano plazo*, en la Universidad Mayor de San Marcos, presentando el siguiente problema: ¿Cómo y de qué manera se pueden establecer las mejores estrategias que permitan proyectar en un corto y mediano plazo, el significativo crecimiento, desarrollo y competitividad de la industria del calzado peruano, sobre la base de la promoción de las MYPES y el apoyo del centro de innovación tecnológica del cuero y calzado e industrias conexas? La investigación llegó a las siguientes conclusiones: Que la industria del calzado en el Perú tuvo en la década del '70, un notable desarrollo, convirtiéndose en un eje principal en la generación de puestos de trabajo, sin embargo, por razones de competencia desleal derivado del contrabando, muchas empresas tuvieron que cerrar sus puertas, generándose una seria problemática que pese a los esfuerzos realizados por las empresas y el Estado, aún se mantiene vigente. Como consecuencia de la crisis existente, muchos trabajadores desplazados en función a su experiencia y habilidad artesanal en la confección de calzado, constituyeron pequeñas y microempresas, la mayoría de las cuales operan de manera informal, constituyendo organizaciones familiares creadas como una alternativa al desempleo.

De acuerdo con los datos de PROMPEX, de la actividad industrial del rubro calzado, sólo un escaso 18% de las organizaciones empresariales se encuentra sujeto al régimen del Registro Único de Contribuyentes (RUC) y por tanto tributando al

Estado, mientras que el 82% no cuentan con la formalidad necesaria para promover un crecimiento de la actividad productiva, favoreciendo adicionalmente, la evasión tributaria.

La industria del calzado tiene como principal impulsor la producción de pieles, aspecto que en nuestro país se viene contemplando para incrementar los volúmenes del hato ganadero; sin embargo, la lentitud de los programas y planes desarrollados por el sector ganadero al respecto, no permiten vislumbrar a corto plazo, una mejora significativa sobre el particular, teniendo que depender de insumos importados que encarecen la producción de calzado nacional.

Existe una organización de nivel técnico creada por el Estado peruano como es el Centro de Innovación Tecnológica del Cuero, Calzado e Industrias Conexas (CITECCAL) perteneciente al Ministerio de la Producción, cuya función es la de promover la innovación en la cadena del cuero y calzado, así como brindar servicios especializados de investigación y capacitación a las organizaciones empresariales productoras de cuero y calzado, lo que indica la preocupación del Estado para apoyar el desarrollo tecnológico de este sector, teniendo como recomendación la siguiente, que PROMPEX y los sectores involucrados, promuevan la emisión de leyes, normas y acciones que protejan al productor nacional de calzado, del ingreso de productos extranjeros a precio dumping; que el Ministerio de la Producción y los sectores correspondientes, otorguen facilidades extraordinarias que posibiliten la formalización de la gran mayoría de empresas fabricantes de calzado que vienen operando clandestinamente; que el CITECCAL, continúe con la promoción y realización de eventos multidisciplinarios dirigidos a los fabricantes del calzado, a fin de lograr su preparación y acondicionamiento a las exigencias del TLC con los Estados Unidos y a los próximos convenios comerciales que se suscriban y con ello consolidarse y ser más competitivos en el mercado; que dada la calidad y aceptación de los productos de calzado deportivo de TOBBEX INTERNATIONAL, esta empresa efectúe un estudio para la obtención de recursos financieros que le permita ampliar su infraestructura, equipamiento y por ende su producción, manteniendo su estructura de costos y calidad del producto, lo que podría significar su crecimiento y desarrollo sostenido en un mediano plazo y convertirse en un

modelo de empresa a ser imitada por sus pares en el mercado de producción y venta de calzado (Soto, 2007).

2. Bases teóricas

I. IMPORTACIONES DE CALZADO CHINO

1.1. Definición de importación

Para la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), la importación es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía, según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubieren y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras (SUNAT, 2013).

Asimismo, el Comercio y Aduanas de México, considera a la importación como 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 producen, que pueden ser más baratos o de mejor calidad (Comercio y Aduanas de México, 2013).

Para la presente investigación, se define la importación como el ingreso de bienes y servicios adquiridos en el extranjero o introducidos a un país, dirigidos al consumo o a la reelaboración en el territorio aduanero.

1.2. Modalidades de importación

Los regímenes de importación son:

1.2.1. Importación para el consumo

Se define como el ingreso al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía de los derechos arancelarios.

1.2.2. Reimportación en el mismo estado

Es reingreso al territorio de mercancía exportadas definitivamente, sin el pago de impuestos, con condición que no hayan sido transferidas, elaboradas o reparadas en el extranjero.

1.2.3. Admisión temporal para reexportación en el mismo estado

Es el ingreso con suspensión del pago de tributos (Garantía), de mercadería identificable y destinada a cumplir un fin determinado en un lugar específico, sin modificación alguna salvo depreciación en un plazo máximo de 18 meses (desde el levante) (Contreras, 2008, págs. 4, 5).

1.3. Las Relaciones económicas entre Perú y China

1.3.1. El Intercambio comercial

Para Torres (2010), el intercambio comercial de bienes es la relación económica que más se ha desarrollado entre Perú y China. El comercio total entre ambos países (exportaciones más importaciones) pasó de US\$ 231 millones en 1993 a US\$ 7,800 millones durante el 2008; es decir, se multiplicó cerca de 34 veces.

Durante 2009 (enero-septiembre), el mercado chino consumió el 15.3% de las exportaciones peruanas, cifra superior al 12% registrado durante 2008. Así, durante 2009, China se convirtió en un mercado para nuestras exportaciones prácticamente igual de importante que EE.UU. (15.6%).

En cuanto a las importaciones, la participación relativa de China ha seguido una tendencia marcadamente ascendente: 2.6% durante 1993-1999, 8.3% durante 2000-2008. Entre 1993 y 2008, las importaciones desde China se multiplicaron en 45 veces. Durante 2009 (enero-septiembre), China representó el 14.6% de nuestras importaciones totales, por encima del 13.6% registrado durante 2008.

Durante 2001, podíamos encontrar entre las principales importaciones: juguetes, calzados, tejidos, prendas de vestir, neumáticos, o vajillas; en cambio, durante 2008 las principales partidas importadas son casi exclusivamente productos con mayor contenido tecnológico, como máquinas para tratamiento y procesamiento de información, celulares, teléfonos, cámaras fotográficas digitales, entre otros (Torres, 2010, págs. 3,4).

Asimismo, el intercambio comercial anual entre Perú y China llegó a 12 mil millones de dólares, considerando que los principales productos que Perú exporta a China son el cobre, hierro, aluminio, harina de pescado y últimamente uva, mientras que China nos vende celulares, televisores, computadoras y recientemente automóviles (Gutiérrez, 2012).

1.4. Negociación del Tratado de Libre Comercio entre Perú y China

1.4.1. Antecedentes de la negociación

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre el Gobierno de la República del Perú y el Gobierno de la República Popular China, suscrito el 28 de abril del 2009 y ratificado mediante Decreto Supremo N° 092-2009-RE, publicado en el Diario Oficial El Peruano el 6 de diciembre de 2009, fue puesto en ejecución mediante Decreto Supremo N° 005-2010-MINCETUR, publicado en el Diario Oficial El

Peruano el 25 de febrero de 2010, con fecha de entrada en vigencia el 1 de marzo de 2010 (MINCETUR, 2010).

El lanzamiento de las negociaciones del TLC entre Perú y China fue llevado a cabo por los Presidentes de ambos países, Alan García y Hu Jintao, en setiembre de 2007 en Sydney, Australia, luego de la finalización del Estudio Conjunto de Factibilidad que fue realizado por expertos de ambos gobiernos (CAPECHI, 2010).

Las negociaciones para un TLC entre Perú y China se iniciaron en enero de 2008 y luego de seis rondas de negociaciones y 11 meses de trabajo profundo, los equipos negociadores llegaron a un entendimiento en los temas tratados. En este sentido, se ha llegado a un acuerdo en 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.
- ✓ Asuntos Institucionales.

Asimismo, como instrumentos separados al TLC, se ha podido negociar exitosamente un Acuerdo de Cooperación Aduanera (de gran importancia para el país, cuya negociación fue posible gracias a la intervención directa del Señor Presidente) y un Memorando de Entendimiento en Cooperación Laboral y Seguridad Social.

Permitiéndonos tener un comercio bilateral ordenado y transparente, con reglas de juego claras, en beneficio de todos, en especial para los sectores textil, confecciones, calzado y metalmecánico, quienes siempre solicitaron el establecimiento de reglas de juego claras para el comercio entre Perú y China. El TLC, está compuesto por artículos y capítulos a los cuales ambos países tienen que regirse para sus respectivas negociaciones (Anexo N° 7)(CAPECHI, 2010).

1.4.2. Datos importantes sobre el TLC

- El 61.2% de productos que explican el 83.5% de las exportaciones peruanas a China entrarán con arancel cero desde el inicio. Asimismo, el 94.5% de los productos peruanos (explican el 99% de las exportaciones hacia China) ingresará desde el primer día con algún beneficio arancelario.
- En el caso de las importaciones peruanas desde China, el 62.7% de productos chinos que explican el 61.8% de las importaciones desde China, entrarán al mercado peruano libres de arancel.
- El acuerdo toma en cuenta las sensibilidades de ambos países. El Perú ha logrado excluir del proceso de desgravación arancelaria a los productos más sensibles. En este sentido, el Perú no eliminará aranceles para un grupo significativo de productos textiles, confecciones, calzado y algunos productos metalmecánicos que generan muchos puestos de trabajo en el Perú (592 productos). Estos productos explican el 10% del valor importado desde China.
- Asimismo, China excluye de la desgravación arancelaria productos de madera y papel, así como algunos productos agrícolas. Sin embargo, ello explica solamente el 1% de lo importado por China desde el Perú.

- Se protegen las denominaciones de origen del Perú: “Pisco Perú”, “Maíz Blanco Gigante Cusco”, “Chulucanas” y “Pallar de Ica”.

1.4.3. Descripción de resultados en la negociación arancelaria

1.4.3.1. Eliminación Arancelaria

Las categorías de desgravación son las siguientes:

- Categoría A: desgravación inmediata.
- Categoría B: desgravación en 5 años.
- Categoría C: desgravación en 10 años.
- Categoría D: exclusión.
- Categoría 8: desgravación en 8 años.
- Categoría 12: desgravación en 12 años.
- Categoría 15: desgravación en 15 años.
- Categoría 16: desgravación en 16 años.
- Categoría 17: desgravación en 17 años. Algunas líneas mantienen plazos de gracia de 4, 8 y 10 años.
- Categoría E: 16 años 8 (Anexo N° 8).

1.4.3.2. Oferta de Perú y China

- **Oferta de Perú:** Perú ofrece en desgravación inmediata y a 5 cinco años (es decir categoría B) productos de interés de China como: teléfonos celulares, computadores y sus partes, diversos aparatos electrónicos, productos laminados de acero, urea, entre otros.

La categoría D incluye productos sensibles del Perú, entre otros, algunos productos de los sectores plástico, textil y confecciones, calzado y metal mecánico. Estos productos

representan 592 líneas arancelarias, es decir 8% de líneas arancelarias y 10% de las importaciones de Perú desde China.

Por su parte, Perú ofrece desgravación total de sus aranceles (en un plazo definido) al 90% de las exportaciones de China a Perú y casi al 92% de líneas arancelarias. Por último, el Perú podrá mantener la aplicación del mecanismo de franja de precios (Anexo N°9 y 10).

- **Oferta de China:** China mantiene en desgravación inmediata y a 5 cinco años (es decir categoría B) productos de gran interés para Perú como: colorantes inorgánicos, mango, carne de ave, ajos, palta, cebollas, cacao, fresas frescas, espárrago, capsicum (páprika), selenio, manufacturas de zinc, cobre y hierro, boro, entre otros. En el sector agrícola, todos los productos de interés de Perú, excepto el café y el tabaco, forman parte del acuerdo comercial, es decir no se encuentran excluidos de la desgravación arancelaria. Categoría D incluye productos de sensibilidad de China, entre otros, algunos productos pesqueros, café, trigo, arroz, maíz, aceites vegetales, azúcar, tabaco, algunas preparaciones alimenticias, combustibles, urea, polietileno, neumáticos, pieles, madera, papel, televisores, autos, motocicletas. Estos productos representan 422 líneas arancelarias y 1.0% de las importaciones chinas desde Perú. Por su parte, China ofrece desgravación total de sus aranceles (en un plazo definido) al 98.98% de las exportaciones del Perú y casi al 94.5% de líneas arancelarias (Anexo N° 11 y 12).

1.4.4. Medidas antidumping y compensatorias

De acuerdo al Artículo 77 del TLC Perú-China, las medidas antidumping y compensatorias:

1. Las Partes se comprometen a respetar plenamente las disposiciones del Acuerdo de la OMC sobre la Implementación del Artículo VI del GATT 1994, y del Acuerdo de la OMC sobre Subsidios y Medidas Compensatorias.
2. Las Partes acuerdan observar las siguientes prácticas en los casos de antidumping entre ellas:
 - a) Inmediatamente después de la recepción de una solicitud debidamente documentada de parte de una industria de una Parte para el inicio de una investigación antidumping respecto de productos de la otra parte, la Parte que ha recibido la solicitud debidamente documentada notificará inmediatamente a la otra parte de la recepción de la solicitud;
 - b) Durante cualquier investigación antidumping que involucre a las partes, las partes acuerdan realizar todas las cartas de notificación entre ellas en inglés; y
 - c) La autoridad investigadora de una parte tomará debida cuenta de cualquier dificultad experimentada por uno o varios exportadores de la otra Parte en proveer la información solicitada y ofrecerá toda la asistencia posible; a solicitud de un exportador de la otra Parte, la autoridad investigadora de una Parte pondrá a disposición los plazos, procedimientos y cualquier documentación necesaria para el ofrecimiento de un compromiso.

3. Sin perjuicio de las disposiciones pertinentes del Acuerdo de la OMC sobre la Implementación del Artículo VI del GATT 1994 en relación con la notificación en la etapa de inicio al miembro cuya exportación de productos es objeto de la investigación, la autoridad investigadora competente de una Parte notificará a la otra Parte de esta apertura del procedimiento de investigación y enviará el modelo de cuestionario de la investigación para el exportador o el productor de que se trate y la lista de los principales exportadores o productores conocidos a la otra Parte.

Tras la recepción de la notificación y la información mencionadas en el párrafo anterior, la Parte podrá notificar a las asociaciones comerciales o industriales relevantes, o revelar la información a las demás partes interesadas de manera oportuna por los medios disponibles públicamente, y podrá proporcionar información pertinente a la otra Parte tan pronto como sea posible.

4. Para efectos de la presente Sección, autoridad investigadora es:
 - a) Para Perú, el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual, o su sucesor; y
 - b) Para China, el Ministerio de Comercio, o su sucesor.

1.4.5. Pequeñas y Medianas empresas

De acuerdo con el Artículo 155 para Pequeñas y Medianas empresas del Tratado de Libre comercio Perú - China, se considera lo siguiente:

1. Las Partes promoverán un ambiente favorable para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PYME) sobre la base del fortalecimiento de las entidades

gubernamentales y privadas relevantes, así como el intercambio de experiencias y buenas prácticas con las PYME.

2. La cooperación incluirá, entre otros aspectos:

- a) El diseño y desarrollo de mecanismos para incentivar el establecimiento de alianzas y el desarrollo de cadenas productivas vinculadas;
- b) El desarrollo de recursos humanos y capacidades de gestión para aumentar el conocimiento de los mercados peruano y chino;
- c) La definición y desarrollo de métodos y estrategias para el desarrollo de clusters;
- d) El aumento del acceso a la información relativa a procedimientos obligatorios y cualquier otra información relevante para una PYME exportadora;
- e) La definición de transferencia de tecnología: programas orientados a la innovación en transferencia de tecnología a las PYME y al mejoramiento de su productividad;
- f) El aumento del acceso a la información sobre programas de promoción tecnológica para las PYME y sobre programas de apoyo financiero y de incentivo para las PYME;
- g) El apoyo a las nuevas PYME exportadoras (patrocinio, créditos y garantías, capital semilla); y

- h) Promover alianzas y el intercambio de información entre las instituciones que financian a las PYME (créditos, bancos, organizaciones de garantía, empresas de capital de riesgo).

1.4.6. Las relaciones económicas entre Perú y China

Los vínculos entre Perú y China se inician desde mediados del siglo XIX, cuando llegaron al territorio peruano los primeros inmigrantes chinos. Desde entonces, los vínculos culturales se han intensificado y las relaciones económicas se han acentuado, sobre todo durante la presente década. Antes de analizar los resultados alcanzados en las negociaciones bilaterales para un Tratado de Libre Comercio, presentaremos un balance de nuestra relación económica con China, particularmente en materia de comercio e inversiones directas (Torres, 2010, págs. 7, 11).

1.4.6.1. Estructura de comercio bilateral

La estructura de nuestro comercio exterior con China no ha variado sustancialmente durante las últimas décadas: le vendemos fundamentalmente recursos mineros, o manufacturas de escasa elaboración procedente de la actividad extractiva pesquera (harina de pescado); en cambio, le compramos manufacturas, cada vez con mayor contenido tecnológico. Es decir, nuestro actual comercio bilateral reproduce el ya tradicional vínculo económico entre una economía primario-exportadora y otra industrializada.

- **Exportaciones:**

El Perú exporta a la República Popular China 140 nuevos productos del sector no tradicional entre esos

productos se encuentran el camu camu, habas, mangos, uvas procesadas, pastas de frutas y pastas de pescado; ello en el marco del primer año del Tratado de Libre Comercio (TLC) bilateral. El TLC con China ha hecho crecer sobre todo a las exportaciones no tradicionales. Esto es muy importante porque la producción no tradicional es la que está mucho más ligada a generar cadenas de trabajo, calidad de empleo e incremento de la diversificación de los productos. Hay picos que han llegado a un crecimiento del 100 por ciento. Asimismo, hay nichos de exportaciones que todavía tienen un amplio espacio para seguir creciendo, especialmente enfocadas en el mercado chino, que abarca a unas 1,300 millones de personas y potenciales consumidores de productos peruanos (Posada, 2011).

Asimismo, el Perú tiene aún un “techo alto” para continuar creciendo en el ámbito de exportaciones no tradicionales. Siendo los productos nacionales que lideran la lista de exportaciones no tradicionales a China el calamar, uvas, algas, pota, madera, tara en polvo, pelo fino cardado o peinado de alpaca, desperdicios o desechos de aluminio, harina de pescado sin desgrasar, hígados, entre otros (Tam, 2013).

- **Importaciones**

En el 2011 las importaciones desde China se expandieron en 22,9%, concentradas en materiales de construcción y bienes de capital (46% del total). Los principales productos importados fueron: teléfonos móviles, computadoras, motocicletas, televisores,

radios, cámaras fotográficas, unidades de memoria, entre otros (Law, 2012).

Asimismo, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), informó que Las importaciones durante el mes de febrero del 2013 sumaron US\$2.037 millones, un crecimiento de 6,9% respecto al mismo periodo el año anterior. Los productos más demandados fueron los automóviles, automóviles ensamblados, máquinas automáticas para el procesamiento de datos y volquetes automotores para utilizarlos fuera de la red de carreteras.

Los principales países proveedores de bienes importados fueron China con 23,8%, Estados Unidos 19,4%, México 5,4%, Corea del Sur 4,9% y Brasil con 4,2% del valor total real de las importaciones (La Prensa, 2013).

1.5. El TLC y sectores sensibles

Según Torres (2010), las importaciones procedentes de China en los principales sectores o ramas de la producción nacional que han sido considerados como sensibles en el proceso de negociación del TLC con ese país, nos brindan una idea bastante aproximada de las escalas de producción y comercialización de las empresas chinas con las que tendrán que competir los industriales peruanos, y de sus prácticas desleales en el comercio internacional. Los productos chinos vienen ingresando de manera masiva en aquellos sectores considerados como sensibles, sacando del mercado a pequeñas y medianas empresas nacionales:

1.5.1. Calzado

El sector calzado es uno de los que fueron calificados como sensibles en el proceso de negociación del TLC con China, y se encuentra entre los sectores que registran mayores niveles de importación de productos chinos, lo cual viene afectando sobre todo a los pequeños productores.

Según el Censo Manufacturero del Ministerio de la Producción (PRODUCE) del año 2007, el 98.5% de las empresas del sector pertenece a la categoría de micro y pequeñas empresas. La industria de fabricación de calzado contribuye con el 1.85% del total de la producción manufacturera en el Perú (INDECOPI, 2009).

Si tomamos en cuenta las 31 líneas arancelarias del sector cuero y calzado que el Perú negoció en el TLC con China, el 19.4% no fue excluido de la negociación, porcentaje que representa el 46.1% del valor de los cueros y calzados que el Perú importó desde China durante 2007. Así, el 6.5% de las partidas ingresará al país con una desgravación lineal en cinco años (0.0% de las importaciones); y el 12.9% de partidas ingresará libre de aranceles en un plazo de 16 años (46.1% de las importaciones). Por tanto, los productores nacionales de cueros y calzados tendrán que enfrentar, además de la competencia desleal de los productos chinos, una paulatina desprotección arancelaria.

En 23 subpartidas arancelarias de esta rama industrial, las importaciones chinas aumentaron de US\$ 7.5 millones en el 2000 a US\$ 90.3 millones durante el 2008; es decir, un incremento de 1,107%, con una participación relativa en la importación nacional de calzado de poco más de 65% durante 2008. De este grupo de subpartidas, los mayores montos de importación se registran en las ocho subpartidas que el INDECOPI denomina “chaldas y sandalias”

(Resolución 181-2009); a su vez, dentro de estas últimas, la mayor participación relativa corresponde a la subpartida 64.02.99.90.00 denominada “los demás calzados”. A continuación presentamos la evolución de las importaciones en ambos grupos.

1.5.2. Los demás calzados

La importación originaria de China en esta subpartida, que forma parte de lo que el INDECOPI denomina genéricamente “chalas y sandalias”, se incrementó en 1,628% entre 2000 y 2008, hasta alcanzar la cifra de US\$ 45.3 millones durante este último año, con una participación relativa de 75% en las importaciones nacionales de este producto. Este incremento sostenido continuó durante 2009, año en el cual los productos chinos alcanzaron una participación relativa de 80%.

La importación de este tipo de calzado está gravada con derechos arancelarios *advalorem* de 17%, y se le aplica derechos antidumping como parte de grupo de “chalas y sandalias. Sin embargo, ello no ha frenado el ingreso masivo de productos chinos, con el consecuente daño a la micro y pequeña empresa nacional que fabrica y vende dicho producto.

1.5.3. Chalas y sandalias

La importación de chalas y sandalias chinas fluctuó entre US\$ 2.9 y US\$ 8.9 millones entre 2000 y 2005, con una participación relativa en la importación nacional de entre 25% y 38%. Sin embargo, desde 2006 la importación se incrementa sustancialmente hasta alcanzar los US\$ 23 millones y concentrar el 52% de las importaciones nacionales durante 2008. Si bien durante 2009 el valor importado se redujo, China sigue conservando una significativa participación relativa en la importación nacional (43%).

La importación de estas subpartidas está gravada con derechos arancelarios *advalorem* de 17%, y también con derechos antidumping como veremos a continuación; ello, sin embargo, no ha impedido su ingreso masivo al país con el consecuente daño a la industria nacional.

En las negociaciones con China, estos productos fueron considerados como sensibles, y el Perú los incorporó en la canasta “D”; es decir, se encuentran excluidos de la desgravación arancelaria.

La aplicación de derechos antidumping a las chalas y sandalias originarias de China grafica bastante bien lo desleal y poco transparente que puede resultar el intercambio comercial con este país. Veamos a continuación tres modalidades de comercio desleal detectadas en los productores y exportadores chinos de chalas y sandalias: precios dumping, triangulación y sobrevaloración.

En noviembre de 2009, el INDECOPI dispuso mantener la vigencia de los derechos antidumping sobre las importaciones de chalas y sandalias originarias de China, y suprimirlos en el caso de las importaciones originarias de Taiwán.

Asimismo, INDECOPI determinó que tanto las sandalias como las chalas de origen chino ingresaban al Perú con un nivel de precios bastante mayor al que China exporta a otros países de la región, ello con el objetivo de evitar los derechos antidumping. Por ejemplo, en el 2005 el precio FOB de exportación de las sandalias chinas que ingresaron al Perú (US\$ 2.96) superó ampliamente el precio al cual ingresaron a Chile (US\$ 0.66), Colombia (US\$ 0.14) y Ecuador (US\$ 0.48).

Además, durante 2008 un par de sandalias o un par de chalas chinas dirigidas a estos mismos países presentaban precios inferiores a US\$ 1.00; en cambio, cuando eran exportados al Perú los precios se acercaban a los US\$ 3.00. Esta sobrevaluación permitía a los exportadores chinos el no pago de los derechos antidumping del 2000,

los cuales se aplicaban según un precio de referencia. En cambio, ahora se aplican derechos específicos.

De otro lado, el año 2007 los procesos de fiscalización llevados a cabo por el área de tributos aduaneros de la SUNAT determinaron que durante 2006 las importaciones de sandalias y chalas provenientes de Malasia eran en realidad originarias de China. Las sandalias y chalas que provenían de China entraban al Perú con precios de US\$3.01 y US\$2.46 respectivamente, mientras que las que llegaron mediante la triangulación vía Malasia lo hicieron a precios de US\$ 0.63 y US\$ 0.67 (Torres, 2010, pág. 97 al 101).

1.5.4. Principales partidas arancelarias importadas desde China a Perú:

El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), dispuso aplicar derechos antidumping al calzado originario de Taiwán y China, que ingresaba al país por ocho (8) subpartidas arancelarias (Barclay, 2008, pág. 1).

Tabla N°01: Subpartidas arancelarias de calzado importado de China

SUBPARTIDAS IMPORTADAS DE CHINA	
PARTIDA	DESCRIPCIÓN
6402.19.00.00	LOS DEMAS CALZADOS CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O PLASTICO DE DEPORTE
6402.20.00.00	CALZADO CON LA PARTE SUPERIOR DE TIRAS O BRIDAS FIJAS A LA SUELA POR TETONES (ESPI
6402.91.00.00	LOS DEMAS CALZADOS QUE CUBRAN EL TOBILLO
6402.99.00.00	LOS DEMAS CALZADOS
6403.91.00.00	LOS DEMAS CALZADOS CON PARTE SUPERIOR DE CUERO NATURAL QUE CUBRAN EL TOBILLO
6405.10.00.00	LOS DEMAS CALZADOS CON LA PARTE SUPERIOR DE CUERO NATURAL O REGENERADO
6403.99.00.00	LOS DEMAS CALZADOS CON PARTE SUPERIOR DE CUERO NATURAL
6405.90.00.00	LOS DEMAS CALZADOS

Fuente: INDECOPI

De las ocho partidas descritas en la Tabla N° 01, para nuestro estudio hemos considerado las partidas que representan el mayor volumen de importación, las cuales describimos a continuación:

- Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico de deporte – 6402190000 (Gráfico N° 21).
- Calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones - 6402200000 (Gráfico N° 21).
- Los demás calzados que cubran el tobillo – 6402910000 (Gráfico N° 21).
- Los demás calzados con la parte superior de cuero natural o regenerado- 6405100000 (Gráfico N° 21).
- Los demás calzados – 6405900000 (Gráfico N° 21).

II. MYPES DE CALZADO QUE PARTICIPARON EN EL PROGRAMA “COMPRAS A MYPERÚ”

2.1. Industria del Calzado

2.1.1. Antecedentes

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

El uso del calzado se remonta a la época antigua, donde los egipcios, fenicios y hebreos usaban sandalias y zapatillas de hoja de palma o papiro. Además usaron un tipo de zapatos hechos de pedazos de cuero cocidos las cuales eran sujetadas a los pies por correas, que protegían

los dedos de los pies y otros de suela gruesa escotados y punta levantada.

Los procedimientos empleados por los egipcios hace tres mil años eran muy semejantes a los que se emplean en la actualidad, mientras otras industrias han ido evolucionando, siguiendo el ritmo del tiempo, el arte de curtir cuero permanece relativamente estacionario.

En la antigua Grecia se encuentra gran variedad de calzado, desde la sandalia consistente en una suela de madera y correas, hasta verdaderos zapatos reforzados con clavos y botines hasta el tobillo los que brindaban una mayor elegancia.

Entre las distintas clases de calzado que usaban los griegos figuran el sandalón o sandalión, a esta misma clase de calzado correspondía la répida que usaban los militares y el endromis usado por los corredores y que se sujetaba a las piernas por medio de grandes correas.

A partir del siglo XII se comenzó a usar la bota o zapato de punta alargada, estrecha y sujeta al empeine del pie con hebilla o cordones; la invención del tacón trajo consigo una modificación en la forma de los zapatos y botas, especialmente los de la mujer que por este medio les permitía parecer de una estatura mayor, se usaban también zapatos con tacón bajo adornado con anchas y costosas hebillas.

En el siglo XIX, en Francia en las reuniones elegantes los hombres usaban zapatos de charol y las mujeres zapatos de seda o raso haciendo juego con el vestido; esta moda duró hasta la primera guerra mundial en los años 1914-1918 (Universidad Nacional Tecnológica de El Salvador, S.F).

2.1.2. Definición

Para la Comisión Europea, la industria del calzado es la diversificación que abarca una gran variedad de materiales (tela, plástico, caucho y cuero) y productos, desde los tipos generales de calzado para hombre, mujer y niños hasta productos más especializados, como botas para practicar snowboard y calzado de protección. Esta diversidad de productos finales no es sino fiel reflejo de la multitud de procesos industriales, empresas y estructuras de mercado existentes (Comisión Europea, 2013).

El término industria de calzado abarca un vasto campo de productos fabricados a base de materiales muy diversos: Botas, zapatos, sandalias, zapatillas, zuecos, etc., se fabrican entera o parcialmente de cuero, goma, materiales sintéticos y plásticos, lona, cuerda y madera (Portich & Conradi, 2013, pág. 7).

En la presente investigación, se entenderá como industria del calzado al conjunto de actividades de diseño, fabricación, distribución, comercialización, y venta de todo tipo de calzado, agrupándose por segmentos de productos tales como zapatos de vestir, zapatillas, zapatos para niños, zapatos para señoras, botas, zapatillas para deportes, calzados especiales u ortopédicos, botas especiales para deportes (esquí, patinaje, equitación), sandalias.

2.1.3. A nivel mundial

El comercio mundial está manejado por empresas multinacionales, asentadas principalmente en países desarrollados, propietarias de las principales marcas. El desarrollo del producto, la comercialización y promoción constituyen las áreas prioritarias; mientras que la fabricación física se ha dejado para los países en vías de desarrollo donde los costos laborales son bajos.

Los cambios más relevantes han sido en términos de distribución geográfica, tecnología y calidad. Los países que históricamente eran productores de calzado (Argentina, Checoslovaquia, Alemania, Francia, Reino Unido, Estados Unidos y antigua Unión Soviética) o bien ya han perdido su posición de liderazgo en sus mercados internos o en el mundial, o bien están atravesando una crisis que pareciera ser irreversible. Solamente Italia y, en segunda instancia, España, han logrado mantener su rol dominante en términos de influencia en la moda, volumen de producción y exportación.

Al mismo tiempo aparecieron nuevos países en la escena del calzado, los cuales se pueden dividir en dos grupos: El primero son países que, a partir de la década del '70, comienzan a tener relevancia por el traslado de las plantas desde países tradicionales hacia otros con reducidos costos laborales (Brasil, Indonesia, Portugal, Tailandia, Corea del Sur, Taiwán y Turquía), algunos de los cuales han perdido relevancia en los últimos años. En la década del '80 se produce una nueva ola de inversiones hacia otros países en desarrollo, que en los '90 se han transformado en productores principales (China, India y, recientemente Vietnam).

Actualmente, la producción y la venta minorista son dos negocios diferentes, cada uno de ellos posee características especiales y necesita diferentes habilidades. El calzado es un accesorio de la indumentaria, sus características estéticas deben obedecer a las de las prendas de vestir (Centro de Estudios para la Producción, 2001, págs. 1,2).

Asimismo, el continente Asiático es el principal productor de calzado, con un 87% de total producido a nivel mundial, en este continente se encuentran 6 de los 7 países productores principales de calzado del mundo. Siendo China el que ocupa el primer lugar, seguido de la India con una participación de 10%, en el tercer lugar se encuentra Brasil con una participación del 4% (Centro de Innovación y Competitividad, 2013).

En la presente investigación, podemos decir que el sector del calzado se ha enfrentado en los últimos años a un importante proceso de reestructuración derivado de la globalización de la economía, que se ha traducido en un incremento de la competencia internacional por la entrada masiva de producciones de los países asiáticos. Ante esta situación, muchas empresas buscan nuevos mercados para contrarrestar dicho problema. Junto a ello, se están desplegando otras estrategias competitivas no relacionadas con el precio, incidiendo en tecnología, diseño o distribución, dirigiendo, en definitiva, su producción hacia productos con mayor valor añadido que permitan cubrir costes salariales más elevados.

2.1.4. A nivel nacional

Según ProCHile (2010), el mercado de calzados en el Perú se caracteriza por ser bastante competitivo, con participación de variadas marcas tanto nacionales como extranjeras. Por otro lado, la industria del calzado en el Perú es un sector relevante en la economía por su participación y la generación de puestos de trabajo. Se considera como una de las actividades minoristas más importantes. De hecho, las empresas peruanas dedicadas a la industria de calzado suman aproximadamente 4,500, de las cuales se determina que solamente el 20% son formales y el 80% restante son informales.

Además, según la Sociedad Nacional de Industria (SNI), la industria de fabricación de calzado se encuentra clasificada en el CIIU 1920 (Clasificación Internacional Industrial Uniforme de las Actividades Económicas Productivas) dentro de la rama que incluye curtido y adobo de cueros, fabricación de maletas, bolsos de mano y artículos de talabartería, y calzado (CIIU 19). Esta rama de la industria incluye la fabricación de calzado para todo uso excepto el ortopédico y de material de asbesto. Las materias primas que se utilizan pueden ser cuero, caucho, plástico, material textil, madera y otros materiales. Además se

incluye la fabricación de partes como suelas y plantillas, etc. de todo tipo de material.

Además, las pequeñas empresas se están dedicando a producir calzado de goma, zapatillas, calzado para damas y caballeros, botas de PVC (policloruro de vinilo), calzado plástico, entre otros. La mediana y gran empresa produce principalmente calzado de goma y cuero, calzado de vestir, mocasines, zapatillas de goma, zapatillas de cuero, de planchas EVA (etilvinilacetato), etc., de acuerdo a datos del Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES) de la SNI.

En la provincia de Lima está concentrado el mayor número de establecimientos de los fabricantes de calzado, con el 42.2% del total, seguido de Trujillo (La Libertad) con 27.2%, Arequipa con 9.4 % y Huancayo (Junín) con 3.5 %, de un universo total de 3,765 empresas. Sobresale la presencia de conglomerados o clusters del calzado formados por micro y pequeñas empresas (MYPES) que concentran la mayor producción nacional, siendo el más grande el ubicado en el Distrito de El Porvenir (Trujillo) (Sociedad Nacional de Industrias, 2011).

Dentro de los competidores extranjeros, quienes más marcan presencia son los productos chinos, los cuales ingresaron de manera bastante agresiva con grandes volúmenes de importación a muy bajo precio. Fue por este motivo que en marzo del 2006 la Corporación del Cuero, Calzado y Afines (CCCA) solicita al Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) una investigación por la presunta práctica de dumping en las importaciones de calzado procedentes de China y Vietnam. INDECOPI dispuso aplicar Derechos Antidumping sobre importaciones de calzados, provenientes de China y Vietnam, el cual consta de un derecho equivalente a US\$ 0.31 por par sobre importaciones de zapatillas y calzado deportivo (parte superior de material textil), provenientes de China, que ingresen a un precio CIF menos o igual a US\$ 5.97 por par.

En el caso de que se importen productos como sandalias, pantuflas, alpargatas (parte superior con material textil) originarias de China, que ingresen al mercado peruano a un precio CIF menor o igual a US\$ 4.27 dólares por par, se le aplicará un derecho equivalente a US\$0.80 dólares por par según la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria y Aduanas. Previo a la aplicación del Derecho Antidumping, los calzados chinos investigados ingresaban al Perú a US\$ 4.88 en promedio (ProChile, 2010, pág. 1).

La industria de calzado mueve anualmente US\$500 millones en todo el Perú, de esta cifra, US\$350 millones corresponden a mercado informal y contrabando. Además, ésta cadena productiva tiene un efecto multiplicador sobre otras ramas de la economía nacional. Sin embargo, durante el año 2009 la industria del calzado se contrajo, debido al lento crecimiento de la producción. La principal razón es que esta industria es altamente globalizada y, por ende, altamente sensible a los cambios en la competitividad internacional y el dinamismo de las economías internacionales. Prueba de esto, es el gran deterioro de la industria a raíz de la crisis financiera mundial (Meneses, 2010).

En la presente investigación, podemos decir que el sector calzado está presentando déficit comercial debido al ingreso de importaciones de calzado provenientes principalmente de China que afectan a la industria local, ya que se viene ingresando grandes volúmenes de calzado a bajos precios, siendo imposible competir para el fabricante local.

2.1.5. A nivel local

Legalmente la creación del distrito de El Porvenir empieza a gestarse en 1951, cuando se formó la Primera Junta de Progreso Local presidida por Ernesto Miranda Díaz, quien realizó las primeras gestiones ante los Poderes del estado.

El proceso de consolidación fue lento, entre litigios sobre la propiedad de las tierras, reclamadas por el Concejo Distrital de Simbal, la Sociedad de Tiro de Trujillo y los moradores afincados en el lugar, que reclamaban su legalización y la dotación de servicios sanitarios y comunales básicos.

Su creación como Agencia Municipal fue en 1958, por el Concejo Provincial de Trujillo, cuando el asentamiento contaba con 9,000 habitantes. El 24 de diciembre se aprobó el proyecto y de esta manera se crea la primera barriada del Departamento de La Libertad, amparándose en la Ley N° 13517 de fecha 14 de febrero de 1961 y su Reglamento (Decreto Supremo N° 023 de fecha 21 de julio de 1961), la misma que fue reconocida mediante Resolución Suprema N° 0291 del 8 de marzo de 1964.

En este distrito se observa una fuerte presencia del uso mixto de vivienda – taller (micro empresas de calzado). Se aprecia la concentración comercial de tiendas de cuero, productos para la fabricación de calzado, talleres, restaurantes, bancos, y otros establecimientos de servicios, en el sector central, sobre las avenidas Sánchez Carrión y Mateo Pumacahua, principales ejes viales del distrito. El Porvenir se caracteriza por el dinamismo de su producción artesanal de calzado una de las más importantes del país, y otros derivados del cuero, que se concentra en el distrito conformando un conglomerado industrial (53% de empresas). En menor escala, se desarrolla la carpintería, la confección de ropa, la panadería y metal mecánica (Municipalidad Distrital de El Porvenir, 2011).

Por otro lado, según la Sociedad Nacional de Industria (SIN) sede La Libertad, la abundante importación de calzado de los países del lejano oriente viene perjudicando la producción hasta en un 45% de los empresarios del sector de cuero y calzado de La Libertad. Generando una competencia desleal al interior del mercado liberteño, perjudicando así a los productores de zapatos y a las curtiembres (Castillo, 2013).

En la presente investigación podemos decir que en el Distrito de El Porvenir, la zapatería es la principal actividad económica de los pobladores. Sin embargo el microempresario de El Porvenir no ha evolucionado en el tiempo, aún sigue olvidando la innovación en la moda, suceso que conlleva a que no pueda desarrollar nuevas técnicas que le permitan mejorar y obtener productos de alta calidad.

2.2. Las MYPES productoras de calzado

2.2.1. MYPES en América Latina

La mayoría de los países de América Latina se encuentran afectados por problemas sociales como los de extrema pobreza, es en este contexto en el cual se desarrollan la mayoría de micro y pequeñas empresas, las cuales se encuentran en zonas urbanas, zonas rurales y en todos los sectores de la economía. Estas empresas representan un gran potencial para el crecimiento económico, desarrollo social y generación de empleo en la región. Sin embargo, solo un pequeño porcentaje de estas microempresas tienen acceso a servicios financieros institucionalizados; cabe señalar que la posibilidad de lograr estos y otros tipos de apoyo limita su crecimiento y no permite que se desarrolle una gran parte de su potencial, siendo éste un gran desafío para las microempresas (Sánchez, 2006, pág. 13).

Asimismo, las MYPES en América Latina se originan ante la necesidad de las familias de tener un medio de subsistencia independiente; es así que personas emprendedoras crean su propio negocio buscando el bienestar económico de su familia, creando, además, puestos de trabajo. Estas, poco a poco se han constituido en uno de los sectores productivos más significativos para las economías de los países emergentes, debido a su contribución en el crecimiento económico y a la generación de riqueza y empleo (Manay & Melina, 2011, pág. 3).

En la presente investigación, podemos señalar que hoy en día las MYPES en América Latina han mostrado un crecimiento espectacular en la última década. Derribando así un antiguo mito que aseguraba que sólo las empresas grandes eran capaces de generar crecimiento económico y empleo, logrando así insertarse de forma exitosa tanto en los mercados internos como internacionales, contribuyendo efectivamente en la estructura productiva de la economía de los países.

2.2.2. Definición de MYPES:

La MYPE (Micro y Pequeña Empresa) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (SUNAT, 2011).

2.2.3. Retos de las MYPES

Para Silupú (2013), son cinco los retos que necesitan implementar las MYPES, para que puedan generar un mayor desarrollo:

- **Fortalecimiento del negocio.** Este reto está referido a que la empresa pueda ordenarse y formalizarse. En este reto es importante que el empresario conozca el adecuado manejo de sus inventarios, la administración de la liquidez, cuantifique su rentabilidad, conozca su mercado objetivo y sus clientes, entre otras cosas. Para lograr este reto, el empresario debe capacitarse, informarse y actualizarse, asesorarse de lo que debe hacer. Este reto implica también de que esté convencido de querer hacer las cosas bien.
- El segundo reto está relacionado con la **Visión de integración o de asociación.** Este reto debe llevar al empresario a actuar con responsabilidad y tener sentido de compromiso para poder trabajar

en asociación con otros empresarios así y poder lograr objetivos comunes que les permita mejorar las condiciones de mercado. La unión hace la fuerza, y muchas veces la MYPE se siente limitada por los pequeños volúmenes de ventas que tiene o el pequeño capital del que dispone.

- El tercer reto es la **Innovación de los productos o servicios que ofrece**. Este reto implica fortalecer y desarrollar su espíritu de emprendedor. Además, las MYPES pueden mejorar su competitividad basada en la investigación y/o transferencia de tecnología para mejorar, innovar sus procesos o productos. Esto implica inversión en tecnología.
- El cuarto reto es el de **Crear valor en la MYPE**. De esta manera, los que participan directa o indirectamente sentirán que están contribuyendo en la riqueza generada en la empresa, que será compartida a todos a través del fortalecimiento de los recursos humanos y logrando una optimización en el uso de los activos físicos de la empresa. Además, crea conciencia de un ambiente responsable ante la sociedad en su conjunto y fomenta los principios de buen gobierno corporativo en la MYPE.
- Y el último reto es el **Desarrollo y crecimiento sostenido**, que permite mejores alternativas de financiamiento, apertura de nuevos mercados, mejora en la calidad del producto, nuevos puestos de trabajo, diversificación de los productos o servicios ofrecidos y nuevos retos por emprender.

Para el logro de estos retos se debe implementar todo un conjunto de estrategias o acciones cuyos resultados no son inmediatos sino que se ajustan a un proceso gradual y continuo en la toma de decisiones. El empresario de una MYPE es un emprendedor intuitivo, muy orientado a la acción, aunque poco dedicado a la planificación y buena organización de su negocio. Para crecer de forma sostenida y segura, las estrategias reactivas deben ser reemplazadas por estrategias planificadas de

mediano o largo plazo, que deben ser elaboradas en base a un análisis profundo del entorno y de las capacidades y características de cada micro y pequeña empresa (Silupú, 2013).

2.2.4. Importancia de las MYPES en la economía

Según Mathews (2009), el papel que desempeñan las MYPES es crucial en todas las economías:

- Estados Unidos (Small Business Administration, SBA): en los pequeños negocios es donde se hacen las innovaciones. Los cambios se hacen más rápido, son más flexibles y con frecuencia son más audaces que en las grandes empresas.
- China: Las pequeñas empresas son el principal destino de los despidos en las privatizaciones de las empresas estatales, por lo que las convierten en un factor clave para garantizar la estabilidad social.
- Chile (Corporación de Fomento de la Producción, CORFO): El fomento del desarrollo de capacidades competitivas de las pequeñas empresas chilenas es prioritario para el desarrollo equilibrado de las distintas regiones del país. Estimula la inversión privada, particularmente en aquellas zonas que han ido quedando rezagadas del proceso de crecimiento.
- En el Perú, las MYPES representan el 98.3% del total de empresas existentes en el país (94.4% micro y 3.9% pequeña). Sin embargo, el 74% de ellas opera en la informalidad. El grueso de las MYPES informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares, en muchos casos no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Las MYPES además aportan, aproximadamente, el 47% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la

economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal (Mathews, 2009).

En la presente investigación, podemos indicar que las MYPES juegan un papel importante en el desarrollo de nuestro país, por ser la mayor fuente generadora de empleo y agente en el combate de la pobreza.

2.2.5. Dificultades de las microempresas

Los microempresarios no siempre logran establecer una dirección adecuada, y se ven inmersos en un cúmulo de problemas que pueden deberse a muy diversos factores, en ocasiones incluso son factores externos a la microempresa (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2006, pág. 19). Algunos de estos problemas son:

a. Plantilla laboral

Debido a que la microempresa muchas veces no puede conceder salarios muy altos y competitivos en el mercado laboral, tendrá muchas veces que idear alternativas con el fin de captar y conservar al personal que requiere para llevar a cabo sus actividades. Es así que el microempresario debiera proporcionar un clima en donde sus empleados puedan sentirse útiles y satisfacer sus necesidades no sólo económicas, sino también psicológicas como son la seguridad, reconocimiento, competencia, satisfacción y sensación de pertenencia a la empresa, lo que puede lograr a través de la capacitación de su personal, implementación de sistemas de retribución a los mejores trabajadores, entre otras cosas.

b. La competencia de los productos a través del juego de precios

El microempresario muchas veces se ve desfavorecido con las grandes corporaciones por la ausencia de capital de riesgo y de

estrategias óptimas de mercadeo. La política de precios en una empresa depende de múltiples factores que afectan su estructura. Por tanto, es necesario que los gestores de la empresa estén preparados para asumir estas situaciones, que conozcan de todas las variables que afectan el precio de producto o servicio y de dar soluciones a dichos hechos. El precio debe reflejar la calidad del producto o servicio, así como incluir el margen de utilidad de la empresa. Además, el empresario debe idear maneras ingeniosas de atar la comercialización y ventas con servicios a brindar, como el trato hacia el cliente en materia de atención, ofertas o descuentos especiales, etc.

c. El apalancamiento

En la medida que el empresario invierta correctamente su dinero, tiene mayores oportunidades de obtener mayor rentabilidad, por lo que es necesario que se asesore correctamente. Muchas veces, el empresario no está dispuesto o simplemente no puede invertir más, por lo que la empresa no puede crecer o expandirse como pudiera, por lo que pierde muchas oportunidades de ganar más dinero para beneficio de la organización.

d. Malas estrategias de ventas

La persona encargada de las ventas es una de las más importantes ya que de la actividad comercial depende el futuro de la empresa, por lo que debe ser una persona que conozca el tema. La estrategia de ventas debe diseñarse, así sea un negocio muy pequeño, y ser coordinada con todas las áreas de la empresa.

e. Alta cartera vencida

“Una venta no está totalmente realizada hasta no haber sido cobrada”, es una frase muy cierta en las microempresas ya que

muchas veces las microempresas trabajan a consignación y a crédito. Es común que muchos dueños de negocios se encuentren sin capital en el banco y que éste esté representado por las cuentas por cobrar. Diversos estudios dan cuenta que muchos negocios fracasan por la débil o inexistente políticas de cobro. En muchas microempresas, hay personal que hacen un gran trabajo en ventas pero no así en el área de cobranza.

En la presente investigación, podemos decir que las dificultades que afrontan las microempresas en el Perú están relacionadas con los cambios económicos y fallas en la gestión del manejo del negocio. Asimismo, las microempresas no tienen “dinero en la mano” para invertir cada vez más y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales; es decir, están frente a problemas de financiamiento, así también, la ausencia de tecnología e innovación en la empresa.

Por otra parte, la existencia de un sistema legal, contable y tributario confuso, engorroso, burocrático, inestable y hasta irracional que inevitablemente genera, entre otras desventajas, la informalidad, impide el desarrollo de las MYPES en el Perú.

2.2.6. Principales problemas de la MYPES de calzado de El Porvenir

El Ministerio de la Producción ha identificado los siguientes problemas(PRODUCE, 2013):

- Falta de infraestructura, de saneamiento, de telecomunicaciones y vías de acceso. Asimismo por la alta contaminación y la inseguridad que pone en riesgo la integridad de los productores y compradores.
- Falta de conocimiento de los productores en la elaboración de diseños y de las especificaciones técnicas, así como la necesidad de mejorar los tiempos de entrega de calzado a los clientes.

- El bajo nivel de asociatividad que existe actualmente, la escasez de mano de obra calificada en el proceso de fabricación, carencia de visión estratégica y un alto nivel de subsistencia que puede llegar al 60%.
- El bajo nivel de articulación con tiendas por departamentos, poca participación en ferias y ruedas de negocios, trabas logísticas en aduanas para la exportación, escasa información de nuevos mercados y falta de desarrollo de marcas individuales y colectivas.

En la presente investigación, podemos decir que los fabricantes de calzado presentan diversos problemas, tanto a nivel tecnológico, diseño, infraestructura, seguridad, etc. Asimismo, las microempresas no se encuentran en niveles de capacitar a técnicos en el oficio y a diseñadores de moda, ya que no cuentan con fondos adicionales para pagar dicho servicio. Por otro lado, estas microempresas no pueden competir, ya que no consiguen cuero de calidad (la cadena empieza con los criadores y curtidores), muchos optan por comprar cuero sintético proveniente de China, quitándole la ventaja diferencial a su producto. Su capacidad de producción es de 100 pares a la semana y no de 1,000 que se requiere para atender a grandes clientes.

2.2.7. Limitaciones para el crecimiento y desarrollo

Las siguientes limitaciones impiden el desarrollo de las empresas de calzado (M&O Consulting, 2008):

- **Infraestructura:** Un gran porcentaje de las empresas están ubicadas en viviendas familiares, las cuales han sido adaptadas, y no permiten realizar un balance de línea adecuado, la gran mayoría de ellas no cuenta con un estudio de tiempos debido a la existencia de cuellos de botellas en los recorridos dentro del proceso de fabricación; todo esto debido a un crecimiento sin planificación

dentro de las áreas de estas viviendas que no son las óptimas para una eficiente gestión de la producción.

- **Tecnología y técnica:** Existe poca innovación en las empresas visitadas relacionadas al conocimiento de materiales y procesos de producción industrializados; no han desarrollado herramientas como programas informáticos para el diseño por ordenador, métodos de modelización, técnicas de medición y ensayo, exploración e implementación de nuevas materias primas e introducción de nuevas tecnologías. Existe tecnología nacional adaptada (hechizo) a los procesos de producción sin tener en cuenta el factor de crecimiento de la línea de producción. No se considera en su aplicación tecnología limpia, ahorro de energía, sistemas modernos de producción, niveles integrados de producción.
- **Gestión empresarial:** No se aplican herramientas informáticas para establecer e identificar costos de producción en serie por las diversas líneas de calzado. Un gran porcentaje de las empresas seleccionadas están constituidas como personas naturales, éstas limitan su capacidad de financiamiento para el capital de trabajo, crecimiento organizacional e implementación tecnológica. El capital de la empresa se encuentra limitado a la disponibilidad y capacidad de endeudamiento. La escasa percepción de la importancia de la formalidad impide aprovechar las oportunidades de financiamiento y beneficios del estado para la exportación de PYMES.
- **Asociatividad:** Escasa integración entre los fabricantes de calzado, formalización deficiente en consorcios para aprovechar altos volúmenes de demanda en los mercados internacionales.
- **Variables externas:** Es necesario tomar en cuenta las variables del entorno que afectan directamente a la industria del calzado, podemos citar las siguientes:

- ✓ **Competencia internacional:** Prácticas de dumping y competencia desleal de empresas asiáticas, mejoramiento continuo de la calidad y de volumen de los productos de calzado chinos.
- ✓ **Competencia regional:** Crecimiento de Brasil como principal proveedor de calzado en la región.
- ✓ **Informalidad creciente de la industria local:** Estos no permiten desarrollar por la competencia desleal.

2.3. Base para la participación de las MYPES en el programa “Compras a MYPERÚ”

2.3.1. Generalidades

2.3.1.1. Definición

El Programa **Compras a MYPERÚ**, ejecutado por FONCODES, tiene como finalidad promover el desarrollo de la actividad productiva de la industria de la manufactura, a fin de propiciar la generación de empleo, el desarrollo económico y social de los sectores más pobres del país, en el marco de política de reducción de la pobreza.

2.3.1.2. Antecedentes

El numeral 2.1 del artículo 2º del Decreto de Urgencia N° 058-2011, autoriza, excepcionalmente, al pliego Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social – MINDES, Unidad Ejecutora 004 Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social- FONCODES, a gestionar a través de la modalidad de Núcleo Ejecutor las adquisiciones a las micro y pequeñas empresas- MYPE, la adquisición y la distribución entre otros.

Mediante la Trigésima Segunda Disposición Complementaria Final de la Ley N° 29951 – Ley de Presupuesto del Sector Público para el año fiscal 2013 modificada mediante la Segunda Disposición Complementaria Modificatoria de la Ley N° 30056, se amplía la vigencia del Capítulo I del Decreto de Urgencia N° 058-2011 hasta el 31 de diciembre 2016, incluyendo en su ámbito de aplicación, la adquisición de Kits para Cuna Mas, Kits de cocina popular, Kits de cocinas a gas, cocinas mejoradas, ropa hospitalaria, vestuario de salud, carpetas para instituciones educativas y sombreros escolares, sábanas, colchas y frazadas, siendo los Ministerios que correspondan y el Instituto Nacional de Defensa Civil (INDECI) los encargados de la recepción y distribución de dichos bienes, conforme las disposiciones contenidas en el referido capítulo.

2.3.1.3. Convocante

Núcleo Ejecutor de Compras (NEC) de Calzado para el MINISTERIO DEL INTERIOR – Ley N° 29951.

2.3.1.4. Objetivo de la convocatoria

Dicho proceso tiene por objetivo la adquisición de Calzado de Uso Civil y Asistencial para la Policía Nacional del Perú, destinadas a atender la demanda establecida por el Ministerio del Interior para el presente Programa.

2.3.1.5. Participantes

Participarán de la convocatoria, las micro y pequeñas empresas cuyo domicilio fiscal y taller de producción se encuentren en la Ciudad de Trujillo de la Región La Libertad, que se encuentren debidamente inscritas y vigentes en el Registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE), en concordancia con las

características del artículo 5º de la Ley MYPE modificado por Ley Nº 30056, y que cumplan con los requisitos mínimos solicitados en las presentes bases.

2.3.1.6. Precio unitario

Tabla Nº 02: Los precios del calzado a adquirir son los siguientes

Bienes	Unid. de medida	Precio unitario en nuevos soles incluido el IGV
Calzado de vestir varón color negro.	PAR	117.00
Calzado de vestir dama color negro.	PAR	86.00
Calzado de vestir dama color blanco.	PAR	86.00
Calzado mocasín varón color blanco.	PAR	85.00
Calzado mocasín dama color blanco.	PAR	76.00

Fuente: FONCODES

2.3.1.7. Financiamiento

La adquisición Calzado de Uso Civil y Asistencia para el Ministerio del Interior se financia con los recursos transferidos por FONCODES al Núcleo Ejecutor de Compras de Calzado para el Ministerio del Interior – Ley Nº 29951, mediante convenio Nº 05-2013- FONCODES.

2.3.1.8. Especificaciones técnicas del producto

Las especificaciones técnicas de los calzados a adquirir son los consignados en el expediente técnico que se complementará con la Ficha Técnica de fabricación de calzado, elaborada como resultado del desarrollo de las muestras del NEC, que se adjuntará al contrato.

2.3.1.9. Plazo de entrega

El plazo máximo de fabricación y de entrega de los bienes al Núcleo Ejecutor de Compras de calzado para el Ministerio del Interior – Ley

Nº 29951, es de cuarenta y cinco (45) días calendarios. El plazo se contará a partir de:

En caso la MYPE solicite adelanto: El plazo se inicia al día siguiente de haber recibido el adelanto, o al haber recibido el insumo principal, lo que ocurra primero, para lo cual la MYPE dispondrá de siete (07) días calendarios después de firmar el contrato para presentar su solicitud de adelanto acompañado de una carta fianza a favor del Núcleo Ejecutor.

En caso la MYPE trabaje con recursos propios: El plazo se inicia a los ocho (08) días calendarios siguientes de haber suscrito el contrato.

Lugar de entrega de los bienes: El Núcleo Ejecutor encargado de la compra del calzado realizará la entrega de estos bienes al Ministerio del Interior en la ciudad de Trujillo, en los almacenes que designe el MININTER.

2.3.1.10. Base legal

- Trigésima segunda disposición complementaria final de la Ley Nº 29951- Ley de Presupuesto del Sector Público para el año fiscal 2013.
- Segunda disposición complementaria modificatoria de la Ley Nº 30056.
- Decreto de Urgencia Nº 058-2011.
- Convenio Nº 05-2013-FONCODES.

2.3.2. Etapas del proceso

La MYPE participante que cumplan con los requisitos establecidos por las bases y cuenten con opinión favorable de la Inspectoría será

aprobada por el Núcleo Ejecutor de Compras de calzado, para la suscripción del contrato.

2.3.2.1. Calificación de solicitudes

La calificación de solicitudes se realizará en tres etapas:

Primera Etapa: Verificación del cumplimiento del contenido de los sobres.

En esta etapa se verificará el cumplimiento por parte de las MYPE en la presentación de todos los documentos solicitados de acuerdo a lo establecido en las Bases. La no presentación de cualquiera de los documentos señalados y/o el incumplimiento de las formalidades será causal de descalificación de las MYPE en el proceso.

Segunda Etapa: Clasificación de las MYPE.

En cumplimiento con lo establecido en el expediente técnico, la clasificación de las MYPE se efectuará en concordancia con lo establecido en la Ley MYPE y su modificatoria, de acuerdo a lo siguiente:

Tabla Nº 03: Clasificación de las MYPE

Tipo de empresa	Criterios
	Nivel de ventas anuales
Micro empresa	Hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias – UIT.
Pequeña empresa	A partir del momento máximo señalado para la micro empresas y hasta 1700 unidades impositivas tributaria – UIT.

Fuente: FONCODES

Para definir el tipo de empresa, el NEC de calzado para el Ministerio del Interior tendrá en cuenta la clasificación obtenida a través de su constancia de inscripción en el Registro de la Micro y Pequeña Empresa – REMYPE y la información tributaria presentada por la MYPE.

Tercera Etapa: Verificación de la capacidad operativa.

Los procesos a realizarse en la MYPE fabricante de calzado son: corte, habilitado, desbaste, aparado, armado, ensuelado y acabado; por lo cual las MYPE postulantes deberán prestar con carácter de declaración jurada una relación de la maquinaria y equipo que poseen en su taller para la fabricación de calzado.

- **Maquinaria y equipo**

El cumplimiento de los requisitos mínimos se evaluará en función a la información proporcionada por la MYPE, consignada con carácter de declaración jurada. Las MYPE según su clasificación (micro o pequeña) deberán contar como mínimo con la maquinaria y equipo que se indican a continuación:

Tabla N° 04: Maquinaria y equipo mínimo para la fabricación de calzado

Microempresa	Pequeña empresa
<ul style="list-style-type: none"> • Mesa de corte. • Desbastadora. • Aparadora plana o de poste. • Reactivadora. • Sorbetera. • Rematadora. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mesa de corte. • Desbastadora. • Aparadora plana o de poste. • Mesas de armado. • Divididora de suela. • Sorbetera. • Conformadora de punta. • Conformadora de talón. • Rematadora. • Cepilladora de acabado.

Fuente: FONCODES

- **Personal de la MYPE**

Tabla N° 05: Personal de la MYPE

Cargo	Requerido
Maestro técnico	1
Personal calificado	1

Fuente: FONCODES

Durante esta etapa y cualquier otra del proceso, el NEC realizará visitas inopinadas y en forma aleatoria a las MYPE para verificar la información proporcionada, encontrándose facultado para solicitar la presentación de documentos originales.

2.3.2.2. Evaluación de solicitudes

Las MYPE que hayan cumplido con los requisitos mínimos solicitados, serán objeto de evaluación por parte del NEC de calzado para el Ministerio del Interior, siendo necesario obtener un puntaje mínimo de sesenta (60) puntos para ser considerado en la lista de asignación de lotes.

2.3.2.2.1. Criterios de Evaluación

Las MYPE serán evaluadas sobre un puntaje total de cien (100), cuyos criterios de evaluación y los puntajes establecidos para la clasificación de los fabricantes que participarán en esta compra, serán los siguientes:

Tabla N° 06: Criterio de evaluación

Criterio de evaluación	Puntaje
Experiencia de empresa en trabajos similares	20
Maquinaria disponible	50
Herramientas	20
Personal	5
Distribución en planta	5
Total	100

Fuente: FONCODES

2.3.2.2.2. Parámetros de evaluación y asignación de puntaje

2.3.2.2.2.1. Experiencia de la empresa en trabajos similares

Este criterio valora el desempeño en anteriores participaciones de la empresa (micro o pequeña) en la fabricación de calzado de vestir o productos afines, ya sea en programas de la misma naturaleza u otros.

Tabla Nº 07: Evaluación de experiencia de la empresa en trabajos similares

Definición del nivel	Puntaje
MYPE que participaron en programas similares y cumplieron el contrato en los plazos establecidos sin observaciones. Además tienen experiencias en los tipos de calzado a adquirir.	20
MYPE que participaron en programas similares y cumplieron el contrato con plazos ampliados. Además tienen experiencias en los tipos de calzado a adquirir.	15
MYPES que participaron en programas similares y cumplieron el contrato en los plazos establecidos sin observaciones. No tienen experiencia en los tipos de calzado a adquirir.	10
MYPES que participaron en programas similares y cumplieron el contrato con plazos ampliados. No tienen experiencias en los tipos de calzado a adquirir.	5
MYPES cuyo rubro de producción es diferente a la requerida o nuevos en el rubro.	0

Fuente: FONCODES

2.3.2.2.2.2. Maquinaria disponible

Este parámetro mide la cantidad de maquinaria con la que cuenta la empresa postulante en condiciones operativas. Este factor servirá como referencia para la determinación de la asignación del tamaño del lote del calzado.

Tabla N° 08: Calificación por tipo de maquinaria

Tipo de maquinaria	Puntos
Sorbetera	15
Reactivadora	10
Aparadora plana o de poste	9
Desbastadora	6
Divididora de suela	5
Rematadora	5

Fuente: FONCODES

Tabla N° 09: Maquinaria mínima requerida y máxima aceptada por tipo de empresa

Tipo de maquinaria	Micro empresa		Pequeña	
	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Sorbetera	1	2	2	3
Reactivadora	1	1	1	2
Aparadora plana o de poste	1	1	1	2
Desbastadora	1	1	1	2
Divididora de suela	0	1	1	2
Rematadora	1	1	1	2

Fuente: FONCODES

Tabla N° 10: Calificación de maquinaria para micro empresas

Rangos de puntaje 1/	Puntaje final
46-50	50
41-45	30
36-40	20
30-35	10

Fuente: FONCODES

1/ La suma de los puntajes de las máquinas que poseen las micro empresas determinará el puntaje de acuerdo al nivel de calificación.

Tabla N° 11: Puntaje final de maquinaria para pequeñas empresas

Rangos de puntaje 1/	Puntaje final
104 -115	50
91-103	30
78-90	20
65-77	10

Fuente: FONCODES

1/ La suma de los puntajes de las máquinas que poseen las micro empresas determinará el puntaje de acuerdo al nivel de calificación.

2.3.2.2.3. Herramientas

Cuantifica la cantidad de herramientas en condiciones operativas que posee la empresa postulante. Se considerará puntaje hasta el máximo de herramientas establecidas para las micro y pequeñas empresas.

Tabla N° 12: Puntaje por tipo de herramienta

Tipo de herramienta	Puntaje
Troqueladora	10
Pistola de acabado	8
Ojalilladora	7
Cepilladora de acabado u otro equipo de acabado	7
Otras herramientas simples	6

Fuente: FONCODES

Tabla N° 13: Cantidad de herramientas requeridas por tipo de empresa

Tipo de maquinaria	Micro		Pequeña	
	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.
Troqueladora	1	2	2	3
Pistola de acabado	0	1	1	2
Ojalilladora	1	1	1	2
Cepilladora de acabado u otro equipo de acabado	1	2	2	3
Otras herramientas simples	1	1	1	1

Fuente: FONCODES

Tabla N° 14: Calificación por tipo y cantidad de herramienta para micro empresa

Rangos de puntaje 1/	Puntaje final
49-55	20
40-48	15
30-39	10

Fuente: FONCODES

1/ La suma de los puntajes de las herramientas que poseen las micro empresas determinará el puntaje final de acuerdo al nivel de calificación.

Tabla N° 15: Calificación por tipo y cantidad de herramientas para pequeñas empresas

Rangos de puntaje 1/	Puntaje final
77-87	20
66-76	15
55-65	10

Fuente: FONCODES.

2.3.2.2.4. Personal de producción

Tabla N° 16: Personal mínimo calificado que tendrá la empresa

Personal	Micro	Pequeña
	Mínimo	Mínimo
Maestro técnico	1	1
Personal calificado	1	5

Fuente: FONCODES.

2.3.2.3. Asignación de lotes

Los lotes de calzado de uso civil y asistencial para el Ministerio del Interior serán asignados a aquellas MYPE que como resultado del proceso de calificación hayan sido incorporadas en la Lista de Asignación de lotes, por orden de calificación hasta completar el total de la demanda, respetando el orden de prelación determinado por el NEC de Calzado para el Ministerio del Interior, en estricto orden de mayor a menor puntaje.

Los lotes serán asignados de acuerdo a la clasificación Micro o pequeña empresa y la maquinaria industrial con que cuente la MYPE fabricante de calzado.

Tabla Nº 17: Lotes de producción a asignar de acuerdo con el expediente técnico

Bienes	Precio unitario incluido IGV (S/.)	Micro empresa		Pequeña empresa	
		Lote Pares	Monto de contrato (S/.)	Lote pares	Monto de contrato (S/.)
Calzado de vestir varón color negro	117	300	35,100	310	36,270
Calzado de vestir dama color negro	86	400	34,400	410	35,260
Calzado de vestir dama color blanco	86	400	34,400	410	35,260
Calzado mocasín varón color blanco	85	400	34,000	410	34,850
Calzado mocasín dama color blanco	76	450	34,200	460	34,960

Fuente: FONCODES.

2.3.2.4. Obligaciones de las MYPE

Las MYPE contratadas para la fabricación de calzado tendrán las siguientes responsabilidades:

1. La producción y la calidad de los productos son de completa responsabilidad de las MYPE, respondiendo por todo ello ante el NEC.
2. Adquirir los insumos de los proveedores que cumplan con los requisitos técnicos exigidos en el expediente técnico, evaluados e incorporados en el Registro de proveedores del NEC.
3. Solicitar a los proveedores de insumos los certificados de calidad de los ensayos de laboratorio que se indiquen en el expediente técnico.

4. No cambiar de domicilio fiscal, ni la ubicación del taller durante el periodo de cumplimiento de contrato, sin previa comunicación al NEC.
5. No cambiar ni desplazar fuera de su taller las máquinas de producción verificadas para el otorgamiento de lote, ni retirar los stickers que se hayan colocado en ellas.
6. No podrán realizar cambio de la maquinaria declarada en el proceso de inscripción ante el NEC.
7. No podrán subcontratar o tercerizar la producción de los lotes asignados.
8. Cumplir con las especificaciones técnicas de corte, aparado, armado, ensuelado, acabado de calzado, según lo señalado en las expediente técnico y la ficha técnica.
9. Es responsabilidad de la MYPE realizar el control de calidad interno en cada fase del proceso de fabricación de su lote asignado, desde la recepción de insumos hasta el producto final.
10. Participar en las charlas informativas sobre el proceso productivo y de gestión que realice el NEC de calzado para el Ministerio del Interior a fin de asegurar uniformidad en la producción y desarrollar capacidad productiva y de gestión.
11. La MYPE en el proceso de fabricación del calzado recibirá en mínimo de seis (06) inspecciones durante las etapas del proceso de fabricación del calzado.
12. Entregar los productos con la calidad adecuada y en la cantidad comprometida, en el plazo convenido en el contrato, que es de cuarenta y cinco (45) días calendario.

2.3.2.5. Prohibiciones

1. No podrán participar las MYPE que tengan vinculación económica o familiar como miembros del NEC ni con el personal administrativo o técnico.
2. No podrán participar las MYPE que tengan el mismo representante legal ya sea como persona natural o jurídica o que sea socio de otra MYPE seleccionada.
3. No podrán participar las MYPE que tengan la misma dirección declarada en la SUNAT o la misma dirección del taller de producción registrado en su ficha RUC.
4. No podrán participar las MYPE que tengan la condición de proveedor de insumos o servicios en el presente programa.

2.3.3. Especificaciones técnicas

2.3.3.1. Calzado de vestir varón color negro

Tabla N° 18: Características técnicas y requisitos

Características técnicas	Requisitos	Métodos de ensayo
A. Modelo	De vestir	Inspección visual
B. Materiales		
Capellada o corte	<ul style="list-style-type: none"> •Cuero bovino, plena flor, con acabado a la anilina, guante. •Espesor: de 1.6 mm a 1.8 mm. •Color: Negro. •El cuero, en seco, debe resistir por lo menos 20000 flexiones sin presentar daño apreciable. 	Inspección al microscopio. NTP – ISO 2589:2006. Inspección visual. NTP ISO 5402 : 2008
	<ul style="list-style-type: none"> •Badana de cuero ovino. •Espesor: 0.8 mm a 1.0 mm. 	Inspección al microscopio.

Forro	<ul style="list-style-type: none"> • Color natural o gris. • Solidez al frote después de 150 ciclos en seco y 50 ciclos en húmedo, por lo menos 3, en la escala de descarga de color. 	<p>NTP – ISO 2589:2006. Inspección visual.</p> <p>NTP - ISO 11640.</p>
Forro de talón	<ul style="list-style-type: none"> • Cuero ovino (badana) o cuero bovino, por el lado carne. • Color: Natural o gris. • Espesor: de 0.8 mm a 1.0 mm. • Solidez al frote después de 150 ciclos en seco y 50 ciclos en húmedo, por lo menos 3, en la escala de descarga de color. 	<p>Inspección al microscopio. Inspección visual.</p> <p>NTP - ISO 11640.</p> <p>NTP – ISO 2589:2006.</p>
Plantilla	<ul style="list-style-type: none"> • Cuero ovino (badana) o cuero bovino con los mismos requisitos del forro de talón. • Color: Natural o gris. • Solidez al frote después de 150 ciclos en seco y 50 ciclos en húmedo, por lo menos 3, en la escala de descarga de color. • Acolchada con látex de 3.5 – 3.0 mm en toda la plantilla. 	<p>Inspección al microscopio. Inspección visual.</p> <p>NTP - ISO 11640</p> <p>Identificación a la llama y medición directa.</p>
Palmilla	<ul style="list-style-type: none"> • Prefabricada de material celulósico con cambrillón de acero. 	<p>Inspección visual</p>
Puntera	<ul style="list-style-type: none"> • Termoplástico o de inmersión. • Espesor de 0.8 mm a 1.0 mm (solo para el calzado con pasador) 	<p>Inspección visual</p> <p>Medición directa</p>
Contrafuerte	<ul style="list-style-type: none"> • Termoplástico o de inmersión. • Espesor: de 1.0 mm a 1.2 mm. 	<p>Inspección visual.</p> <p>Medición directa.</p>
Costura	<ul style="list-style-type: none"> • Hilo poliéster 	<p>Identificación a la llama.</p>
Suela	<ul style="list-style-type: none"> • Suela de cuero bovino curtida al vegetal. • Espesor: de 4.0 mm a 4.5 mm. • Resistencia a la abrasión menor o igual a 400 mm³ 	<p>Inspección al microscopio y prueba de combustión.</p> <p>Medición directa.</p> <p>NTP ISO 20871:2006</p>



DÁVILA SALAS FLOR PILEÑA / MIÑANO MANTILLA DORIS MARJORIE



Resistencia de la unión corte-firme	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor o igual a 4,5 N/mm (cuando el corte y la cuela, no están cosidos). • En caso de desgarro o exfoliación regular profunda de los materiales, este valor de 4,5 N/mm, se reduce en dos unidades 	NTP ISO 17708: 2006
Taco	<ul style="list-style-type: none"> • De madera forrado con suela. 	Inspección visual
Tapilla	<ul style="list-style-type: none"> • De caucho SBR. • Espesor mayor o igual a 5mm. • Dureza mayor o igual a 80° Shore A. • Resistencia a la abrasión menor o igual a 150 mm³ 	Identificación a la llama Medición directa ISO 868 ISO 4649:2010
Pasador	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando sea necesario, encerado de 75 cm de largo aproximado. Con puntas de metal o de plástico en los extremos 	Inspección visual y medición directa.
Acabado del corte	<ul style="list-style-type: none"> • Natural con brillo. • Exento de defectos en su superficie. 	Inspección visual
Acabado de la suela	<ul style="list-style-type: none"> • Natural con brillo. • Exento de defectos en su superficie como perforaciones de la aguja de pasado, arañones, costura fuera del canal o raspado de la lija. 	Inspección visual Inspección visual
Rotulado	<ul style="list-style-type: none"> • Los calzados deberán llevar una etiqueta con la información requerida en el Reglamento Técnico sobre etiquetado de calzado DS N° 017 – 2004 – PRODUCE (Anexo N° 13) • La etiqueta deberá estar impresa, estampada o cosida en forma visible en los dos artículos que componen el par. 	Inspección visual
Tallas	<ul style="list-style-type: none"> • 36 a 46 	Medidas de las tallas según NTP 241.035:2006



DÁVILA SALAS FLOR PILEÑA / MIÑANO MANTILLA DORIS MARJORIE





Fuente: FONCODES

2.3.3.2. Calzado de vestir dama color negro

Tabla N° 19: Características técnicas y requisitos

Características técnicas	Requisitos	Métodos de ensayo
A. Modelo	Tipo Reina	Inspección visual
B. Materiales		
Capellada o corte	<ul style="list-style-type: none"> •Cuero bovino, plena flor, con cabritilla teñido atravesado y acabado semi brillo. •Espesor: de 1.1 mm a 1.4 mm. •Color: Negro. •El cuero debe tener una resistencia a la flexión mayor 20000 ciclos en seco, sin presentar daño apreciable. 	Inspección al microscopio. NTP – ISO 2589:2006. Inspección visual. NTP ISO 5402 : 2008
Forro	<ul style="list-style-type: none"> •Badana de cuero ovino o caprino. •Espesor: 0.8 mm a 1.0 mm. •Color negro o gris plata. •Solidez al frote después de 150 ciclos en seco y 50 ciclos en húmedo, por lo menos 3, en la escala de descarga de color. 	Inspección al microscopio. NTP – ISO 2589:2006. Inspección visual. NTP - ISO 11640.
Forro de talón	<ul style="list-style-type: none"> •Badana de ovino o cuero caprino o cuero bovino. •Colocado por el lado carne. •Color: Negro o gris plata por el lado carne. •Espesor: de 0.8 mm a 1.0 mm. •Con una solidez al frote después de 150 ciclos en seco y 50 ciclos en húmedo, 	Inspección al microscopio. Inspección visual. NTP - ISO 11640. NTP – ISO 2589:2006.






	<p>por lo menos 3, en la escala de descarga de color.</p>	
Plantilla	<ul style="list-style-type: none"> • En badana ovino o caprino dos piezas. • Espesor: 0.8 mm – 1.0 mm • Color: Natural o gris plata. • Solidez al frote después de 150 ciclos en seco y 50 ciclos en húmedo, por lo menos 3, en la escala de descarga de color. • Acolchada totalmente anatómica con látex de 3.5 – 3.0 mm en la parte del talón. 	<p>Inspección al microscopio. Inspección visual. NTP - ISO 11640 Identificación a la llama y medición directa.</p>
Palmilla	<ul style="list-style-type: none"> • Prefabricada con retacón inyectado o con cambrillón de acero. • Acolchada en la parte delantera en látex o microporoso de 2.0 mm-2.5 mm. 	<p>Inspección visual Identificación a la llama y Medición directa.</p>
Puntera	<ul style="list-style-type: none"> • Termoplástico o de inmersión. • Espesor de 0.7 mm a 0.9 mm 	<p>Inspección visual Medición directa</p>
Contrafuerte	<ul style="list-style-type: none"> • Termoplástico o de inmersión. • Espesor: de 0.9 mm a 1.1mm. 	<p>Inspección visual. Medición directa.</p>
Taco	<ul style="list-style-type: none"> • Altura de 5 cm. • Inyectado y forrado en cuero o de plástico pintado dependiendo del modelo. 	<p>Medición directa. Inspección visual.</p>
Tapilla	<ul style="list-style-type: none"> • Polipropileno o polietileno • Espesor mayor o igual a 5 mm • Con dureza mayor o igual a 80° shore A • Resistencia a la abrasión menor o igual a 150 mm³. 	<p>Prueba de combustión. Medición directa. ISO 868 ISO 4649:2010</p>
Palmilla	<ul style="list-style-type: none"> • Prefabricada con retacón inyectado o con cambrillón de acero. • Acolchada en la parte delantera en látex o microporoso de 2.0 mm – 2.5mm. 	<p>Inspección visual. Identificación a la llama y Medición directa.</p>
Firme	<ul style="list-style-type: none"> • Suela de cuero vacuno curtida al vegetal. • Espesor: 2.7 mm a 3.3mm 	<p>Inspección al microscopio,</p>



DÁVILA SALAS FLOR PILEÑA / MIÑANO MANTILLA DORIS MARJORIE



	<ul style="list-style-type: none"> • Resistencia a la abrasión menor o igual a 400 mm³. 	prueba de combustión. Medición directa. NTP ISO 20871:2006
Resistencia de la unión corte-firme	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor o igual a 3,5 N/mm (cuando el corte y la suela, no están cosidos). • En caso de desgarro o exfoliación regular profunda de los materiales, este valor de 3,5 N/mm, se reduce en dos unidades 	NTP ISO 17708: 2006
Acabado del corte	<ul style="list-style-type: none"> • Natural con brillo. • Exento de defectos en el material y confección. 	Inspección visual
Acabado de la suela	<ul style="list-style-type: none"> • Natural con brillo. • Exento de defectos en el material y confección. 	Inspección visual.
Rotulado	<ul style="list-style-type: none"> • Los calzados deberán llevar una etiqueta con la información requerida en el Reglamento Técnico sobre etiquetado de calzado DS N° 017 – 2004 – PRODUCE (Anexo N° 13) • La etiqueta deberá estar impresa, estampada o cosida en forma visible en los dos artículos que componen el par. 	Inspección visual
Tallas	<ul style="list-style-type: none"> • 35 a 42 	Medidas de las tallas según NTP 241.035:2006
Modelo		

Fuente: FONCODES

2.3.3.3. Calzado de vestir dama color blanco

Tabla Nº 20: Características técnicas y requisitos


Características técnicas	Requisitos	Métodos de ensayo
A. Modelo	Tipo Reina	Inspección visual
B. Materiales		
Capellada o corte	<ul style="list-style-type: none"> •Cuero vacuno, plena flor anapado, con cabritilla teñido atravesado y acabado semi brillo. •Espesor: de 1.1 mm a 1.4 mm. •Color: blanco. •El cuero debe tener una resistencia a la flexión mayor 20000 ciclos en seco, sin presentar daño apreciable. 	Inspección al microscopio. NTP – ISO 2589:2006. Inspección visual. NTP ISO 5402 : 2008
Forro	<ul style="list-style-type: none"> •Badana de cuero ovino o caprino. •Espesor: 0.8 mm a 1.0 mm. •Color natural o blanco. •Solidez al frote después de 150 ciclos en seco y 50 ciclos en húmedo, por lo menos 3, en la escala de descarga de color. 	Inspección al microscopio. NTP – ISO 2589:2006. Inspección visual. NTP - ISO 11640.
Forro de talón	<ul style="list-style-type: none"> •Badana de ovino o cuero caprino o cuero bovino. •Colocado por el lado carne. •Color: Natural o blanco por el lado carne •Espesor: de 0.8 mm a 1.0 mm. •Con una solidez al frote después de 150 ciclos en seco y 50 ciclos en húmedo, por lo menos 3, en la escala de descarga de color. 	Inspección al microscopio. Inspección visual. NTP - ISO 11640. NTP – ISO 2589:2006.
Plantilla	<ul style="list-style-type: none"> •En badana (las mismas especificaciones del forro). •Color: Natural o blanco. •Solidez al frote después de 150 ciclos en seco y 50 ciclos en húmedo, por lo menos 3, 	Inspección al microscopio. Inspección visual. NTP - ISO 11640

	<p>en la escala de descarga de color.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acolchada totalmente anatómica con látex de 2.5 – 3.0 mm en la parte del talón. 	Identificación a la llama y medición directa.
Palmilla	<ul style="list-style-type: none"> • Prefabricada con retacón inyectado o con cambrillón de acero. • Acolchada en la parte delantera en látex o microporoso de 2.0 mm-2.5 mm. 	Inspección visual Identificación a la llama y Medición directa.
Puntera	<ul style="list-style-type: none"> • Termoplástico o de inmersión. • Espesor de 0.7 mm a 0.9 mm. 	Inspección visual Medición directa
Contrafuerte	<ul style="list-style-type: none"> • Termoplástico o de inmersión. • Espesor de 0.9 mm a 1.1 mm. 	Inspección visual. Medición directa.
Taco	<ul style="list-style-type: none"> • Altura de 5 cm. • Inyectado y forrado en cuero o de plástico pintado dependiendo del modelo. 	Medición directa. Inspección visual.
Tapilla	<ul style="list-style-type: none"> • Polipropileno o polietileno • Espesor mayor o igual a 5 mm. • Con dureza mayor o igual a 80° shore A • Resistencia a la abrasión menor o igual a 150 mm³. 	Prueba de combustión. Medición directa. ISO 868 ISO 4649:2010
Palmilla	<ul style="list-style-type: none"> • Prefabricada con retacón inyectado o con cambrillón de acero. • Acolchada en la parte delantera en látex o microporoso de 2.0 mm – 2.5mm. 	Inspección visual. Identificación a la llama y Medición directa.
Firme	<ul style="list-style-type: none"> • Suela de cuero vacuno curtida al vegetal. • Espesor: 2.7 mm a 3.3mm • Resistencia a la abrasión menor o igual a 400 mm³. 	Inspección al microscopio, prueba de combustión. Medición directa. NTP ISO 20871:2006
	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor o igual a 3,5 N/mm (cuando el corte y la suela, no están cosidos). 	



DÁVILA SALAS FLOR PILEÑA / MIÑANO MANTILLA DORIS MARJORIE



Resistencia de la unión corte-firme	<ul style="list-style-type: none"> • En caso de desgarro o exfoliación regular profunda de los materiales, este valor de 3,5 N/mm, se reduce en dos unidades 	NTP ISO 17708: 2006
Acabado del corte	<ul style="list-style-type: none"> • Natural con brillo. • Exento de defectos en el material y confección. 	Inspección visual
Acabado de la suela	<ul style="list-style-type: none"> • Natural con brillo. • Exento de defectos en el material y confección. 	Inspección visual.
Rotulado	<ul style="list-style-type: none"> • Los calzados deberán llevar una etiqueta con la información requerida en el Reglamento Técnico sobre etiquetado de calzado DS N° 017 – 2004 – PRODUCE (Anexo N° 13) • La etiqueta deberá estar impresa, estampada o cosida en forma visible en los dos artículos que componen el par. 	Inspección visual
Tallas	<ul style="list-style-type: none"> • 34 a 42 	Medidas de las tallas según NTP 241.035:2006
Modelo		

Fuente: FONCODES

2.3.3.4. Calzado mocasín varón color negro

Tabla N° 21: Características técnicas y requisitos

Características técnicas	Requisitos	Métodos de ensayo
A. Modelo	De vestir	Inspección visual
B. Materiales	<ul style="list-style-type: none"> • Cuero bovino, plena flor, con acabado a la anilina, guante. 	Inspección al microscopio.



DÁVILA SALAS FLOR PILEÑA / MIÑANO MANTILLA DORIS MARJORIE




Capellada o corte	<ul style="list-style-type: none"> • Espesor: de 1.6 mm a 1.8 mm. • Color: Blanco. • El cuero, en seco, debe resistir por lo menos 30000 flexiones sin presentar daño apreciable. • Cambiade color en seco ≥ 3 y en húmedo ≥ 3 	<p>NTP – ISO 2589:2006. Inspección visual. NTP ISO 517694:2006 NTP ISO 11640</p>
Forro	<ul style="list-style-type: none"> • Badana de cuero ovino. • Espesor: 0.8 mm a 1.0 mm. • Color natural o gris. • Solidez al frote después de 150 ciclos en seco y 50 ciclos en húmedo, por lo menos 3, en la escala de descarga de color. 	<p>Inspección al microscopio. NTP – ISO 2589:2006. Inspección visual. NTP - ISO 11640.</p>
Forro de talón	<ul style="list-style-type: none"> • Cuero ovino (badana) o cuero bovino, por el lado carne. • Color: Natural o gris. • Espesor: de 0.8 mm a 1.0 mm. • Solidez al frote después de 150 ciclos en seco y 50 ciclos en húmedo, por lo menos 3, en la escala de descarga de color. 	<p>Inspección al microscopio. Inspección visual. NTP - ISO 11640. NTP – ISO 2589:2006.</p>
Plantilla	<ul style="list-style-type: none"> • Cuero ovino (badana) o cuero bovino con los mismos requisitos del forro de talón. • Color: Natural o gris. • Solidez al frote después de 150 ciclos en seco y 50 ciclos en húmedo, por lo menos 3, en la escala de descarga de color. • Acolchada con látex de 3.5 – 3.0 mm en toda la plantilla. 	<p>Inspección al microscopio. Inspección visual. NTP - ISO 11640 Identificación a la llama y medición directa.</p>
Palmilla	<ul style="list-style-type: none"> • Prefabricada de material celulósico con cambrillón de acero. 	<p>Inspección visual</p>
Contrafuerte	<ul style="list-style-type: none"> • Termoplástico o de inmersión. • Espesor: de 0.6 mm a 0.8 mm. 	<p>Inspección visual. Medición directa.</p>
Costura	<ul style="list-style-type: none"> • Hilo poliéster 	<p>Identificación a la llama.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • SBR blanco (caucho). • Espesor: \geqde 4.0 mm. 	<p>Inspección a la llama UNE- EN</p>



DÁVILA SALAS FLOR PILEÑA / MIÑANO MANTILLA DORIS MARJORIE



Suela	<ul style="list-style-type: none"> • Resistencia a la abrasión perdida del volumen no debe ser superior a 250 mm³ para materiales con densidad de 0,9 g/cm³ o menor y no superior a 150 mm³ para materiales con densidad superior a 0.9 g/cm³ • Resistencia a la flexión 30,000 ciclos de flexión. 	344 apartado 4.8.1.2 ISO 20344 Apartado 8.3. ISO 20344 Apartado 8.4
Resistencia de la unión corte-firme	<ul style="list-style-type: none"> • La unión no debe ser inferior a 4,0 N/mm, a menos que se produzca desgarro en cuyo caso la resistencia de la unión no debe ser inferior a 3,0 N/mm. 	ISO 20344, apartado 5.2
Taco	<ul style="list-style-type: none"> • De madera forrado con suela. 	Inspección visual
Acabado de la suela	<ul style="list-style-type: none"> • Natural con brillo. • Exento de defectos en su superficie como perforaciones de la aguja de pasado, arañones, costura fuera del canal o raspado de la lija. 	Inspección visual Inspección visual Inspección visual
Rotulado	<ul style="list-style-type: none"> • Los calzados deberán llevar una etiqueta con la información requerida en el Reglamento Técnico sobre etiquetado de calzado DS N° 017 – 2004 – PRODUCE (Anexo N° 13) • La etiqueta deberá estar impresa, estampada o cosida en forma visible en los dos artículos que componen el par. 	Inspección visual
Tallas	<ul style="list-style-type: none"> • 35 a 45 	Medidas de las tallas según NTP 241.035:2006
Modelo		

Fuente: FONCODES

2.3.3.5. Calzado mocasín dama color blanco

Tabla N° 22: Características técnicas y requisitos

Características técnicas	Requisitos	Métodos de ensayo
B. Modelo	De vestir	Inspección visual
B. Materiales		
Capellada o corte	<ul style="list-style-type: none"> •Cuero bovino, plena flor, con acabado de anilina, guante. •Espesor: de 1.6 mm a 1.8 mm. •Color: Blanco. •El cuero es seco, debe resistir por lo menos 30000 flexiones sin presentar daño apreciable. •Cambie de color en seco ≥ 3 y en húmedo ≥ 3 	Inspección al microscopio. NTP – ISO 2589:2006. Inspección visual. NTP ISO 17694:2006 NTP ISO 11640
Forro	<ul style="list-style-type: none"> •Badana de cuero ovino. •Espesor: 0.8 mm a 1.0 mm. •Color natural o gris. •Solidez al frote después de 150 ciclos en seco y 50 ciclos en húmedo, por lo menos 3, en la escala de descarga de color. 	Inspección al microscopio. NTP – ISO 2589:2006. Inspección visual. NTP - ISO 11640.
Forro de talón	<ul style="list-style-type: none"> •Cuero ovino (Badana) o cuero bovino, por el lado carne. •Color: Natural o gris. •Espesor: de 0.8 mm a 1.0 mm. •Solidez al frote después de 150 ciclos en seco y 50 ciclos en húmedo, por lo menos 3, en la escala de descarga de color. 	Inspección al microscopio. Inspección visual. NTP - ISO 11640. NTP – ISO 2589:2006.
Plantilla	<ul style="list-style-type: none"> •Cuero ovino (badana) o cuero bovino, con los mismos requisitos del forro de talón. •Color: Natural o gris. •Solidez al frote después de 150 ciclos en seco y 50 ciclos en húmedo, por lo menos 3, en la escala de descarga de color. 	Inspección al microscopio. Inspección visual. NTP - ISO 11640 Identificación a la llama y

	<ul style="list-style-type: none"> • Acolchada totalmente anatómica con látex de 2.5 – 3.0 mm en la parte del talón. 	medición directa.
Palmilla	<ul style="list-style-type: none"> • Prefabricada con retacón inyectado o con cambrillón de acero. 	Inspección visual.
Contrafuerte	<ul style="list-style-type: none"> • Termoplástico o de inmersión. • Espesor: de 0.6 mm a 0.8 mm. 	Inspección visual. Medición directa.
Costura	<ul style="list-style-type: none"> • Hilo poliéster 	Identificación a la llama
Suela	<ul style="list-style-type: none"> • SBR blanco (caucho). • Espesor ≥ 4 mm. • Resistencia a la abrasión perdida del volumen relativo no debe ser superior a 250 mm³ para materiales con densidad de 0,9 g/cm³ o menor y no superior a 150 mm³ para materiales con densidad superior a 0,9 g/cm³. • Resistencia a la flexión 30000 ciclos de flexión 	Identificación a la llama UNE - EN 344 apartado 4.8.1.2 ISO 20344 APARTADO 8.3 ISO 20344 APARTADO 8.4
Resistencia de la unión corte-firme	<ul style="list-style-type: none"> • La unión no debe ser inferior a 4,0 N/mm, a menos que se produzca desgarró en cuyo caso la resistencia de la unión no debe ser inferior a 3,0 N/mm. 	NTP ISO 17708: 2006
Acabado del corte	<ul style="list-style-type: none"> • Natural con brillo. • Exento de efectos en su superficie como perforaciones, arañones, costura fuera del canal o raspado de la lija. 	Inspección visual.
Rotulado	<ul style="list-style-type: none"> • Los calzados deberán llevar una etiqueta con la información requerida en el Reglamento Técnico sobre etiquetado de calzado DS N° 017 – 2004 – PRODUCE (Anexo N° 13) • La etiqueta deberá estar impresa, estampada o cosida en forma visible en los dos artículos que componen el par. 	Inspección visual



DÁVILA SALAS FLOR PILEÑA / MIÑANO MANTILLA DORIS MARJORIE



Tallas	• 34 a 42	Medidas de las tallas según NTP 241.035:2006
Modelo		

Fuente: FONCODES

2.3.4. Diseño de etiqueta

Imagen N° 01: Etiqueta de calzado de vestir



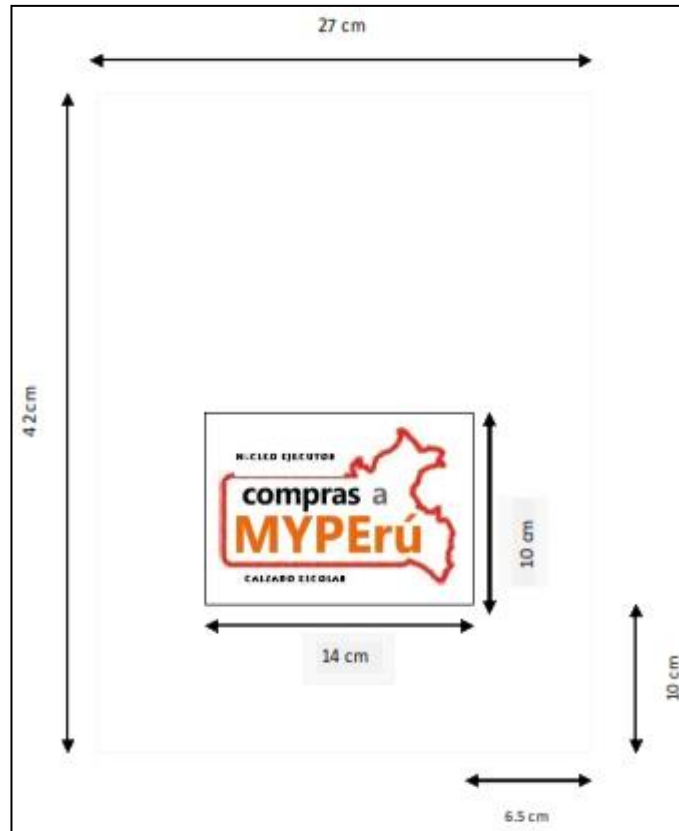
Fuente: FONCODES.

Imagen N° 02: Etiqueta de calzado mocasín



Fuente: FONCODES

Imagen N° 03: Logo de calzado



Fuente: FONCODES.

Tabla N° 23: Demanda de calzado para personal policial de unidades especializadas y sanidad de la Policía Nacional del Perú (PNP)

N°	Modelo	Unid. De medida	TALLAS													TOTAL POR MODELO
			34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	
1	Calzado de vestir varón color negro.	Par	0	0	1	0	10	92	842	1,963	2,297	1,082	350	63	12	6,712
2	Calzado de vestir dama color negro.	Par	0	10	83	294	386	236	100	68	7	0	0	0	0	1,184
3	Calzado de vestir dama color blanco.	Par	5	64	275	517	310	129	33	8	4	0	0	0	0	1,345
4	Calzado de mocasín varón color blanco.	Par	0	3	7	10	32	114	811	66	450	160	420	14	0	2,309
5	Calzado de mocasín dama color blanco.	Par	5	123	598	1,089	636	266	84	14	7	0	0	0	0	2,822
											Total de demanda					14,372

Fuente: FONCODES.

2.3.5. MYPES de Trujillo proveedoras del programa “Compras a MYPERÚ”.

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) fabricantes de calzado de Trujillo, que destacan por la calidad de sus productos, aportan el 40% de la producción nacional para el programa **Compras a MYPERÚ**, el 60% restante son MYPES del rubro de Arequipa, Puno, Junín, Lima y otras regiones del país (FONCODES, 2012).

Así, 633 MYPES trujillanas fueron seleccionadas y suscribieron contrato con el Núcleo Ejecutor de Calzado del programa de compras estatales. Esto significa una gran oportunidad para estas unidades de negocio, que de este modo, además, generan empleo temporal.

Las MYPES trujillanas son de las primeras que vienen entregando su producción de calzado a los almacenes contratados por **Compras a MYPERÚ**. Sin embargo no es una sorpresa que encabecen la lista de ‘cumplidoras’, pues tienen mucha experiencia en el rubro, además de abastecer al mercado nacional, también exportan a otros países. Los centros de fabricación de calzados están asentados en la ciudad de Trujillo y sus distritos El Porvenir, Florencia de Mora y La Esperanza.

El año 2012, las MYPES liberteñas en conjunto produjeron aproximadamente 635,200 pares de calzado. En el primer tramo participaron 449 MYPES, otras 165 fueron contratadas y recibieron asignaciones para el segundo tramo.

De acuerdo a las bases de la convocatoria, a cada MYPE se le asigna lotes de entre 800 a 1,200 pares de calzado de las tallas 29 al 39. El precio del par de calzado escolar es de S/.41.00, incluido el Impuesto General a las Ventas (IGV), lo que significa que cada MYPE recibe un

pago que fluctúa entre S/. 32,800 y S/. 49,200, de acuerdo a su capacidad de producción.

Cada MYPE genera de seis a ocho puestos de trabajo temporales directos. Una cifra superior de empleos indirectos se da como consecuencia del abastecimiento de insumos principales y secundarios, y por concepto de transporte.

3. Definición de términos

1. **Arancel:** Es un impuesto que se aplica a los bienes que son importados o exportados.
2. **Apalancamiento:** Usar capital prestado para financiar una operación. Es decir, consiste en realizar una operación con capitales propios y un crédito.
3. **Cartera vencida:** Se define como cartera vencida al conjunto de clientes (deudores) que reportan atrasos en el cumplimiento de sus obligaciones de pago, es decir son los créditos que no han sido pagados a la fecha de su vencimiento.
4. **Derechos antidumping:** Es el conjunto de medidas de protección adoptadas por el Estado con el fin de proteger a la industria nacional contra la práctica de empresas extranjeras, que vende productos o servicios a precios inferiores.
5. **Dumping:** Se define como una práctica desleal en el comercio internacional que consiste en que un producto sea introducido en el mercado de otro país a un precio más bajo que el del interior (nacional).
6. **Innovación empresarial:** Es una mejora en el modelo de negocio que tiene una empresa, y consiste en realizar grandes cambios organizacionales, productivos o tecnológicos con el fin de hacer el negocio más eficiente en el mercado.
7. **Microempresarios:** Son pequeñas negocios que están constituidas por familiares y/o trabajadores, cuyas actividades no requieren de gran suma de capital.
8. **MYPES:** Es el conjunto de sociedades económicas constituidas por personas naturales o jurídicas bajo alguna forma de organización, teniendo

como objetivo principal desarrollar actividades de transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios.

9. **Precio:** Es el valor de un producto o servicio que el consumidor debe pagar al vendedor para poder poseer dicho producto.

10. **Régimen aduanero:** Es el conjunto de operaciones, procedimientos, obligaciones y formalidades a las cuales son sometidas las mercaderías al momento de que ingresan o salen del territorio aduanero de la República y que, según su naturaleza y fines de la operación puede ser definitivo, temporal suspensivo o de perfeccionamiento.

11. **Subpartida arancelaria:** Se define a la descripción de determinada mercadería de acuerdo al rubro arancelario y que se considera necesario destacar determinadas mercancías por lo cual da lugar a la división de las partidas en dos o más epígrafes denominadas subpartidas.

12. **Ventajas competitivas:** Es el valor que una empresa es capaz de crear para sus clientes, en forma de precios menores a los de los competidores.

CAPÍTULO III:HIPÓTESIS

1. Formulación de la hipótesis

Las importaciones de calzado chino afectaron negativa y significativamente en la producción de las MYPES de calzado que participaron en el programa **Compras a MYPERÚ** en La Libertad durante el periodo 2011- 2013.

2. Variables

2.1. Variable Independiente

Importaciones de calzado chino.

2.2. Variable Dependiente

Producción de las MYPES de calzado que participaron en el programa **Compras a MYPERÚ**.

3. Operacionalización de variables

Tabla N° 24: Matriz de operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Importaciones de calzado chino	Es el ingreso de bienes y servicios que provienen de empresas extranjeras, creando intercambios comerciales de importación de calzados chinos hacia el mercado peruano generando a su vez movimiento de capitales.	Las importaciones de calzado chino se miden a través de las partidas arancelarias a través de los años 2011 – 2013: 6402190000 6402200000 6402910000 6405100000 6405900000 Considerando además la apertura de nuevos mercados y el porcentaje de importación respecto a consumos peruanos.	A. 6402190000: Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico de deporte.	Del periodo 2011- 2013, la cantidad importada de la partida 6402190000 fue de 140, 993, 844. 98. en valor FOB US\$
			B. 6402200000: Calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones.	Del periodo 2011- 2013, la cantidad importada de la partida 6402200000 fue de 1, 298, 148, 502. 15. en valor FOB US\$
			C. 6402910000: Los demás calzados que cubran el tobillo	Del periodo 2011- 2013, la cantidad importada de la partida 6402910000 fue de 1, 119, 402, 303. 64 en valor FOB US\$
			D.6405100000: Los demás calzados con la parte superior de cuero natural o regenerado	Del periodo 2011- 2013, la cantidad importada de la partida 6405100000 fue de 15, 384, 746. 47 en valor FOB US\$
			E. 6405900000: Los demás calzados	Del periodo 2011- 2013, la cantidad importada de la partida 6405900000 fue de 42, 782, 565. 28 en valor FOB US\$
			Apertura de nuevos mercados	Tratados bilaterales Normas legales de la apertura de mercados
			Porcentaje de importación respecto a consumo peruano	Importación sobre consumo peruano



DÁVILA SALAS FLOR PILEÑA / MIÑANO MANTILLA DORIS MARJORIE



Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Producción de las MYPES de calzado que participaron en el programa "Compras a MYPERÚ"	Es la actividad productiva de la industria manufacturera de calzado y que proveen al programa ejecutado por el Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social - FONCODES, el cual busca apoyar a los pequeños empresarios en su proceso productivo, incrementando sus capacidades técnicas de producción, generación de empleo y el desarrollo económico –social.	La producción de las MYPES de calzado que participaron en el programa "Compras a MYPERU" se evaluara a través del proceso de producción, las ventas, el recurso humano y los costos de calzado.	Proceso de Producción	Producción mensual
				Materia prima
				Línea productiva
				Época de producción
			Costo de calzado	Costos de producción
			Recursos Humanos	Mano de obra
				Trabajadores por campaña
				Salario
			Ventas	Docena de calzado vendido
				Mercado de comercialización



DÁVILA SALAS FLOR PILEÑA / MIÑANO MANTILLA DORIS MARJORIE



CAPÍTULO IV: MATERIALES Y MÉTODOS

1. Tipo de diseño de investigación

1.1. Según el propósito

Investigación básica

1.2. Según el diseño de investigación

Investigación no experimental – longitudinal

2. Material de estudio

2.1. Población

633 empresas que participaron en **Compras a MYPERÚ**.

2.2. Muestra

Formula:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{d^2 \cdot x (N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = \frac{633 \cdot x (1.65)^2 \cdot x (0.5) \cdot x (0.5)}{(0.10)^2 \cdot x (633 - 1) + (1.65)^2 \cdot x (0.5) \cdot x (0.5)}$$

$$\boxed{n = 61}$$

Dónde:

- N = tamaño de la población (633)
- Z = nivel de confianza 90% (1.65)
- P = probabilidad de éxito (0.5)
- q = probabilidad de fracaso (0.5)
- d = precisión (error máximo admisible) (10%)

3. Técnicas, procedimientos e instrumentos

3.1. De recolección de datos

- Entrevistas a especialistas.
- Cuadros estadísticos de importación de la SUNAT.
- Informe de INDECOPI, PROCHILE, TLC PERÚ-CHINA.
- Base de datos del programa **Compras a MYPERÚ**.

3.2. De procesamiento de datos

- Análisis de entrevistas.
- Análisis de informes.
- Análisis de cuadros estadísticos.
- Análisis de datos.
- Análisis de fichas bibliográficas.

CAPÍTULO V: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

1. RESULTADOS

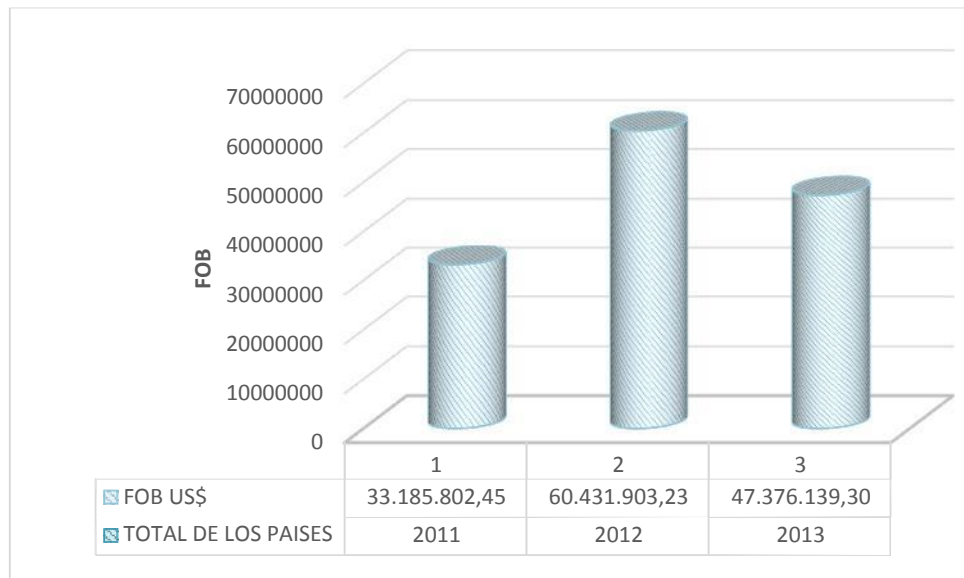
1.1. IMPORTACIONES DE CALZADO CHINO DURANTE EL PERIODO 2011-2013

A continuación vamos a presentar los resultados obtenidos luego de analizar los datos de importación de las 5 subpartidas arancelarias con mayor participación, tanto a nivel general de todos los países proveedores, así como valores específicos correspondientes a China. Todos los resultados se expresan en valor US\$ FOB.

1.1.1. PARTIDA- 6402190000: Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico de deporte

Durante los años 2011 - 2013, las importaciones de calzado según la partida 6402190000 con descripción “Los demás calzados con suela y parte superior de caucho de deporte”, han registrado un crecimiento de US\$ 33, 185, 802.00 en el 2011 a US\$ 60, 431,903.00y US\$ 47, 376,139.00 en los años 2012y 2013 respectivamente en valor FOB (Gráfico N° 01). Probablemente en el año 2013 esta caída de las importaciones esté relacionada con la contracción económica que está experimentando nuestro país.

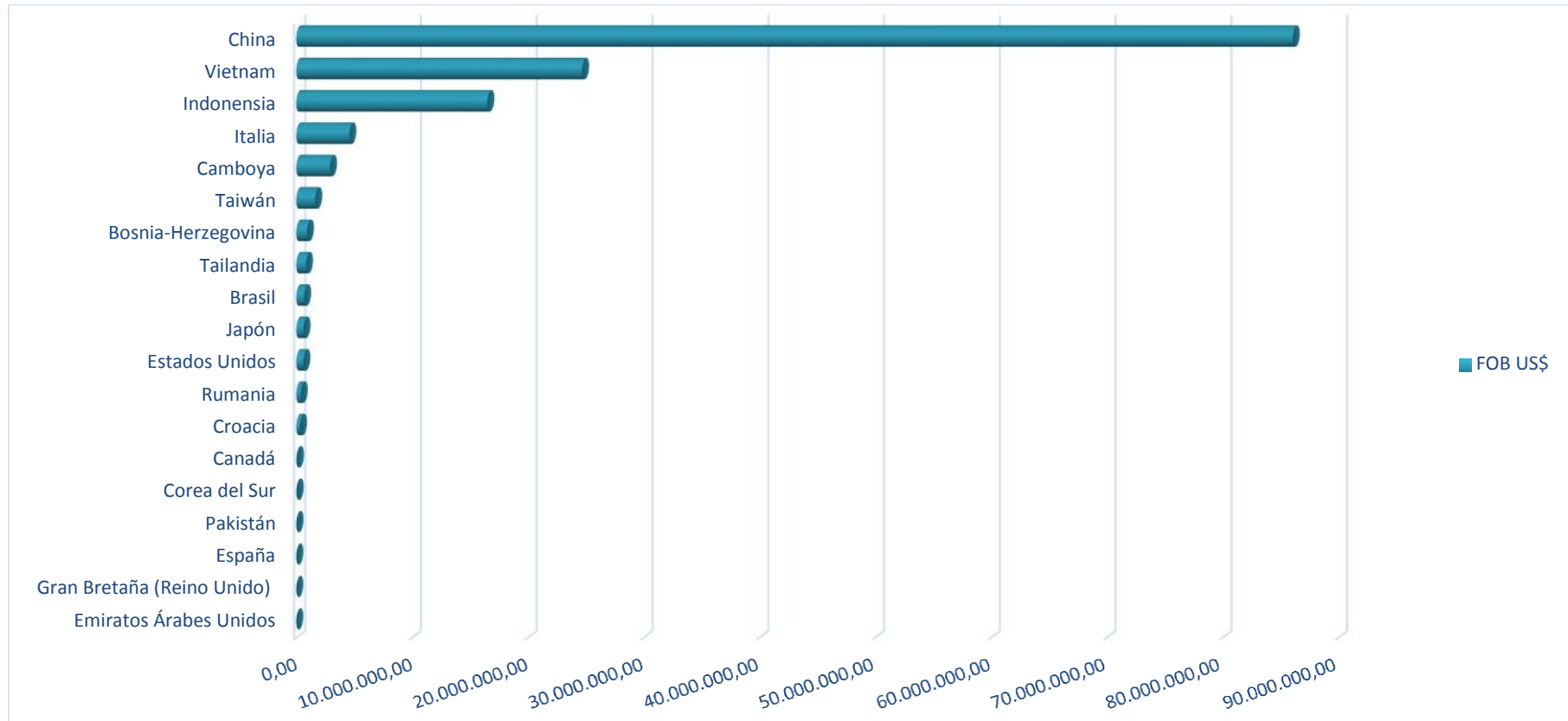
Gráfico N° 01: Importaciones totales de calzado proveniente de diferentes países según la partida 6402190000 en valor FOB US\$ durante el periodo 2011-2013



Fuente: SUNAT.
Elaboración: Propia.

De las importaciones de calzado de la partida 6402190000, los cinco principales países proveedores durante el periodo 2011-2013 son: China con una participación de 61%, Vietnam (18%), Indonesia (12%), Italia (3%) y Camboya (2%). China es el país que lidera las importaciones realizadas hacia Perú con un total de US\$ 86.089 millones durante este periodo, seguido de Vietnam con US\$ 24.695 millones e Indonesia con US\$ 16.511 millones en valor FOB (Gráfico N° 02).

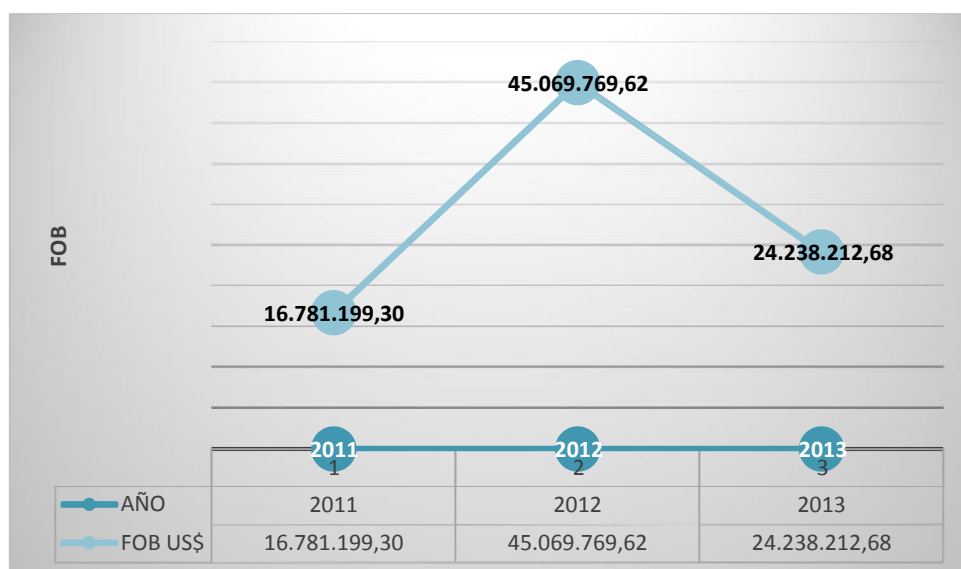
GráficoN°02: Ranking de los principales países proveedores de calzado al Perú de la partida 6402190000 en valor FOB US\$ total durante el periodo 2011-2013



Fuente: SUNAT.
Elaboración: Propia.

En el siguiente gráfico, se puede observar, que en el 2011 el monto total de importación de calzado chino fue de US\$16, 781,199.30 en valor FOB; sin embargo a partir del 2012 las importaciones de estos productos han venido decreciendo, pasando en dicho año de US\$ 45,069, 769.62a US\$24, 238, 212.68en el 2013 (Gráfico N° 03).

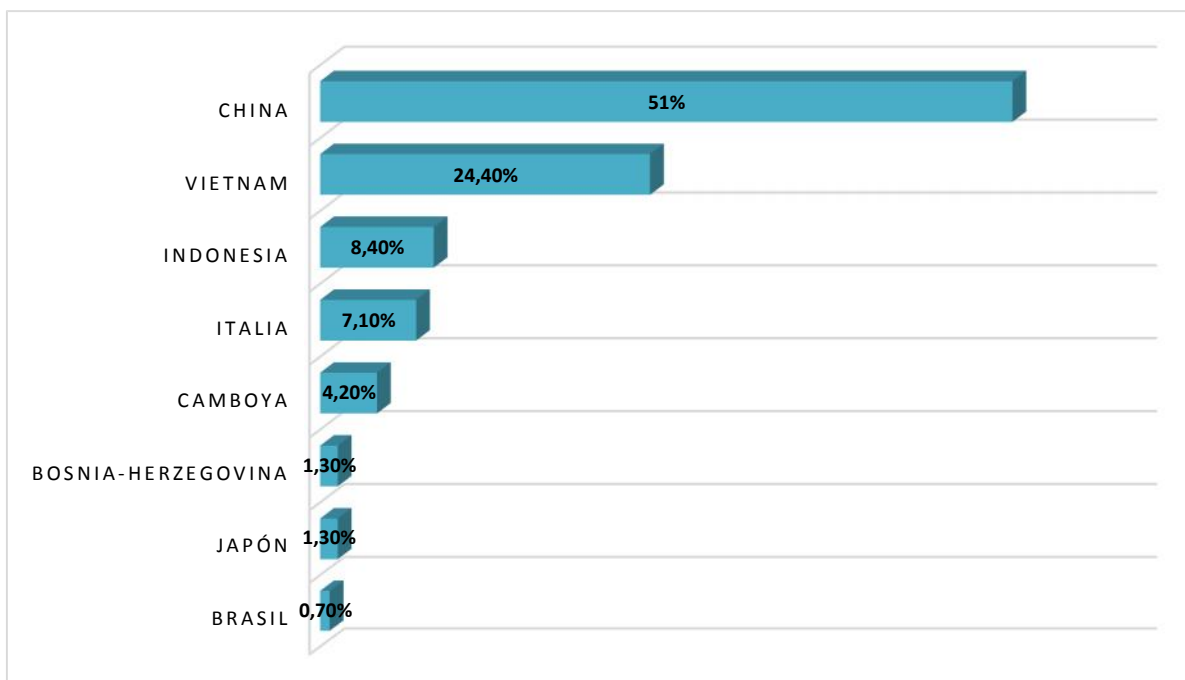
GráficoN°03: Importación de calzado chino durante el periodo 2011-2013 en valor FOB US\$



Fuente: SUNAT.
Elaboración: Propia.

Durante el año 2013 según la partida analizada 6402190000, las importaciones totales de los diferentes países del mundo presentaron las siguientes participaciones porcentuales: China con un 51 %, Vietnam 24% e Indonesia un 8% según su valor FOB, así mismo podemos apreciar en el Gráfico N° 04 que España, Gran Bretaña y otros países tienen poca participación porcentual en cuanto a las importaciones realizadas.

Gráfico N°04: Participación porcentual de los diferentes países de los cuales se importó calzado durante el año 2013 en valor FOB US\$

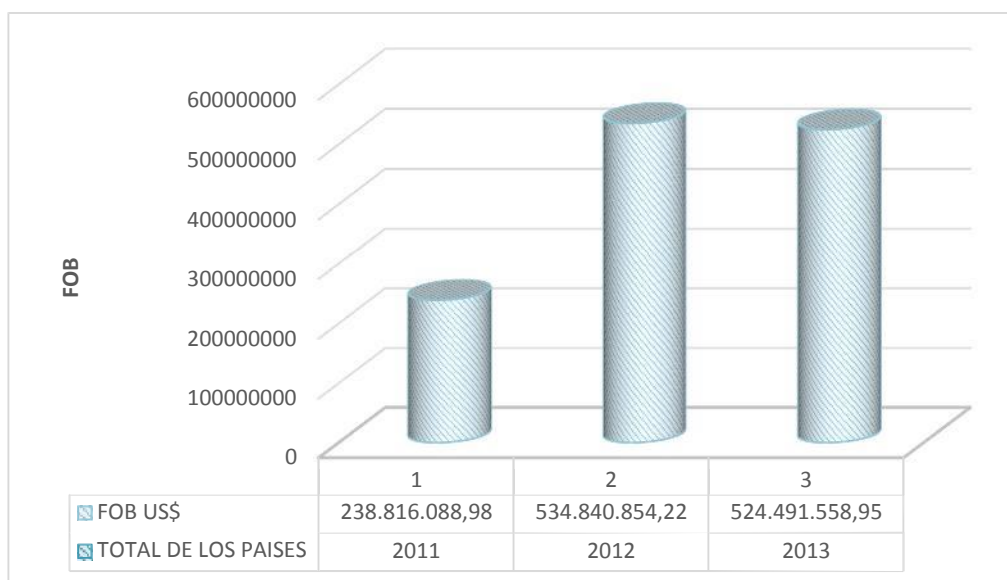


Fuente: SUNAT.
Elaboración: Propia.

1.1.2. PARTIDA-6402200000: Calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones

Durante los años 2011 - 2013, las importaciones de calzado según la partida 6402200000 con descripción “Calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones”, han registrado un crecimiento de US\$ 238, 816, 088.00 en el 2011 a US\$ 534, 840,854.00yUS\$ 524, 491,558.00 en los años 2012 y 2013 respectivamente en valor FOB (Gráfico N°05).

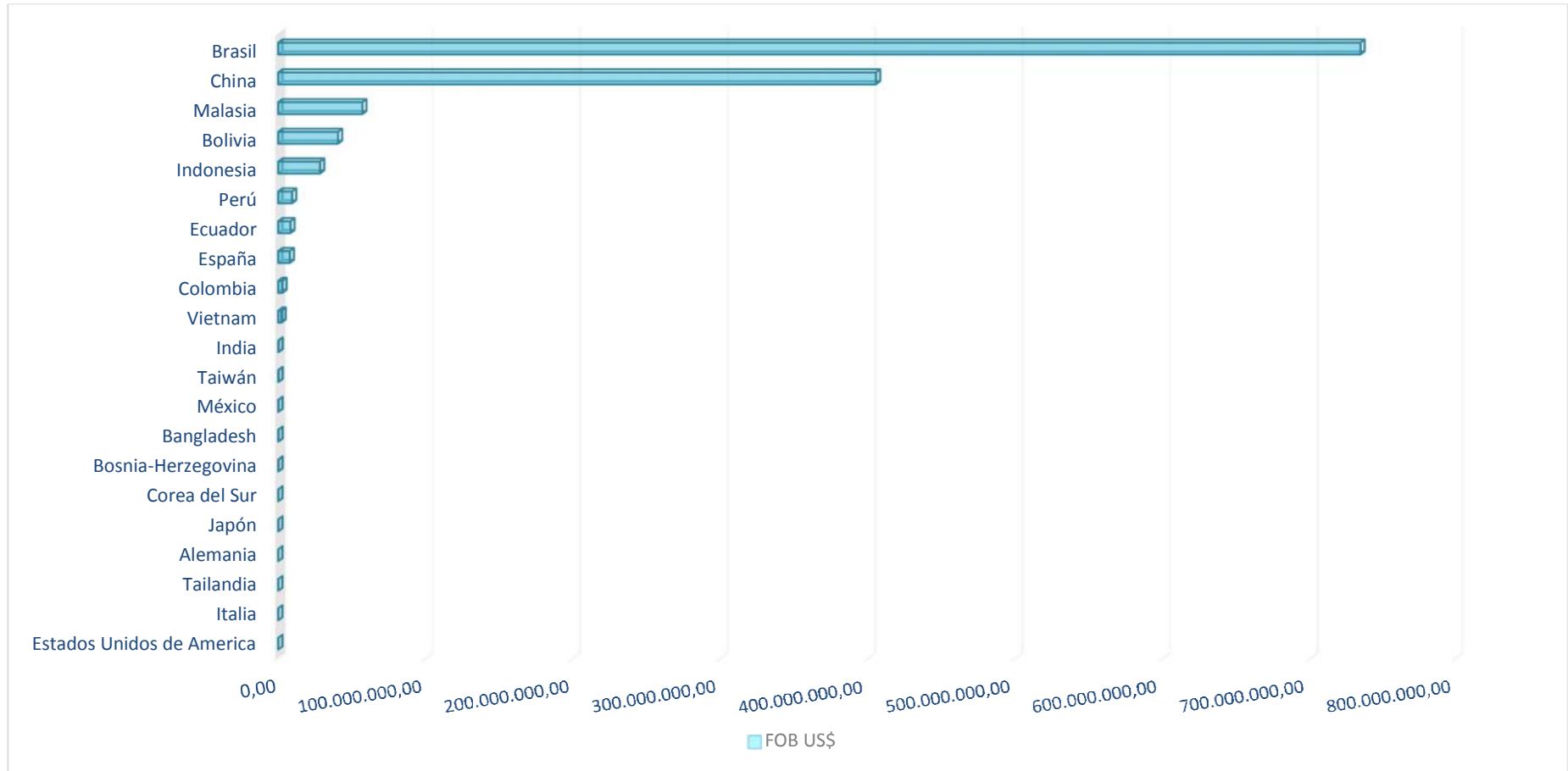
Gráfico N°05: Importaciones totales de calzado proveniente de diferentes países según la partida 6402200000 en valor FOB US\$ durante el periodo 2011-2013



Fuente: SUNAT
Elaboración: Propia

Al analizar las importaciones de calzado de la partida 6402200000 (Gráfico N° 06), se puede notar que los cinco principales países proveedores durante el periodo 2011-2013 son: Brasil con una participación de 57%, China (31%), Malasia (4%), Bolivia (3%) e Indonesia (2%). Brasil es el país que lidera las importaciones realizadas con un total de US\$ 743.001 millones durante este periodo, seguido de China con US\$ 405.412 millones y Malasia con US\$ 57.050 millones en valor FOB.

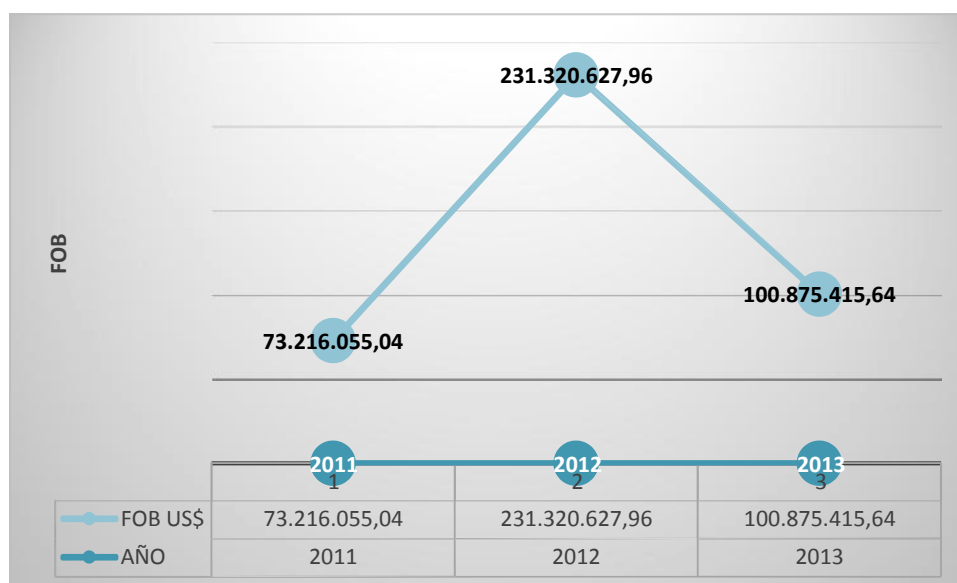
Gráfico Nº 06: Ranking de los principales países proveedores de calzado de la partida 6402200000 en valor FOB US\$ total durante el periodo 2011-2013



Fuente: SUNAT.
Elaboración: Propia.

En el Gráfico N° 07, se puede observar que en el 2011 el monto total de importación de calzado chino fue de US\$ 73.216 millones en valor FOB; y para los años 2012 y 2013, fueron de US\$ 231,320, 627.96 y US\$ 100, 875, 415.64 en valor FOB respectivamente.

Gráfico N° 07: Importaciones de calzado chino durante el periodo 2011-2013 en valor FOB US\$

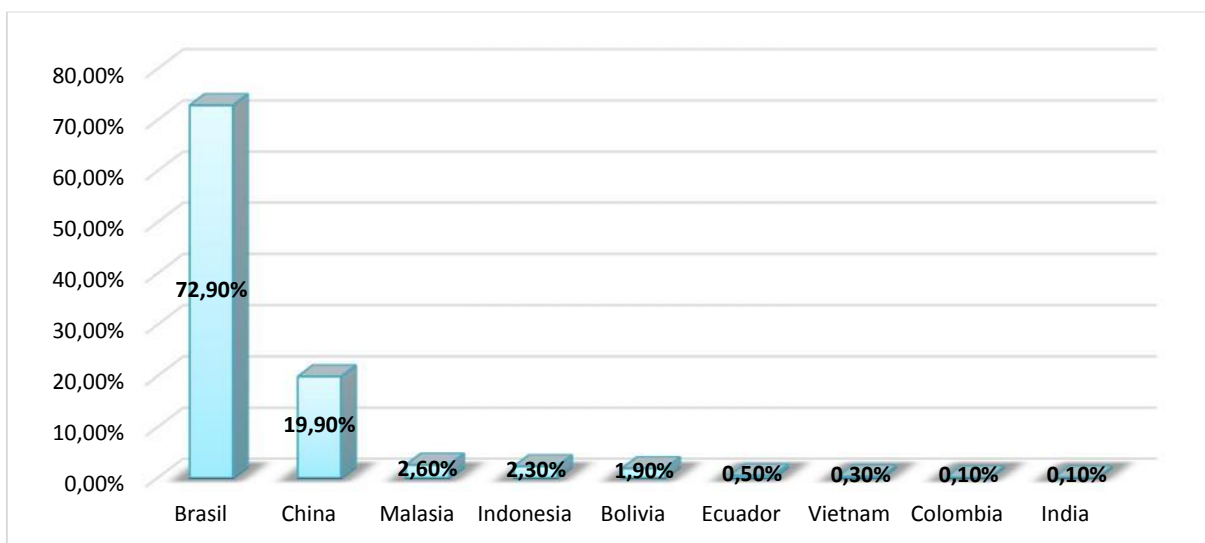


Fuente: SUNAT.

Elaboración: Propia.

Durante el año 2013 según la partida analizada 6402200000, las importaciones totales de los diferentes países presentaron las siguientes participaciones porcentuales: Brasil con un 72.9%, China 19.9% y Malasia un 2.6% según su valor FOB, así mismo podemos apreciar en el Gráfico N° 08 que Ecuador, Vietnam y otros países tienen poca participación.

Gráfico N° 08: Participación porcentual de los diferentes países de los cuales se importó calzado durante el año 2013 según valor FOB US\$

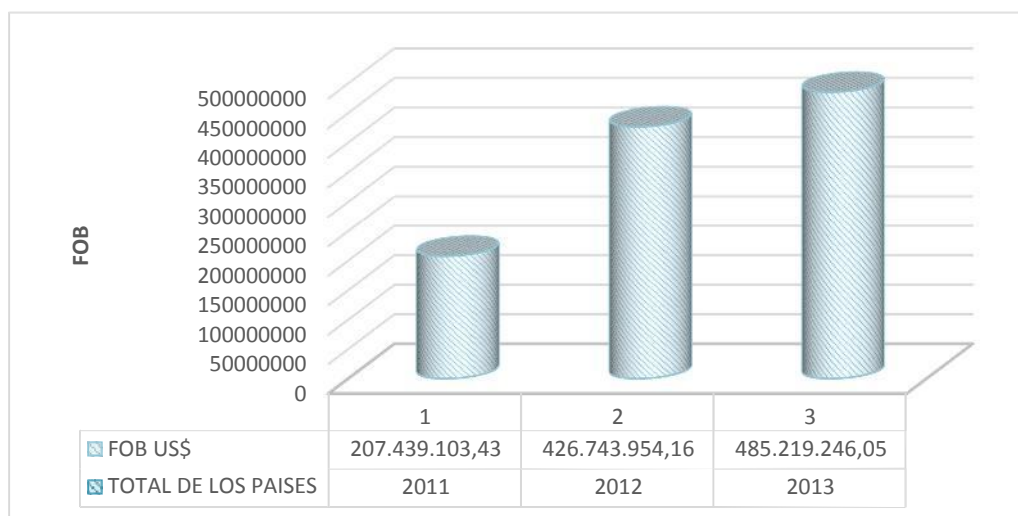


Fuente: SUNAT.
Elaboración: Propia.

1.1.3. PARTIDA-6402910000: Los demás calzados que cubran el tobillo

Durante los años 2011 - 2013, las importaciones de calzado según la partida 6402910000 con descripción “Los demás calzados que cubran el tobillo”, han registrado un crecimiento de US\$ 207, 439, 103.00 en el 2011, alcanzando un notable crecimiento en el año 2012 hasta los US\$ 426, 743,954.00 y en el año 2013 fue de US\$ 485, 219,246.05 en valor FOB (Gráfico N° 09).

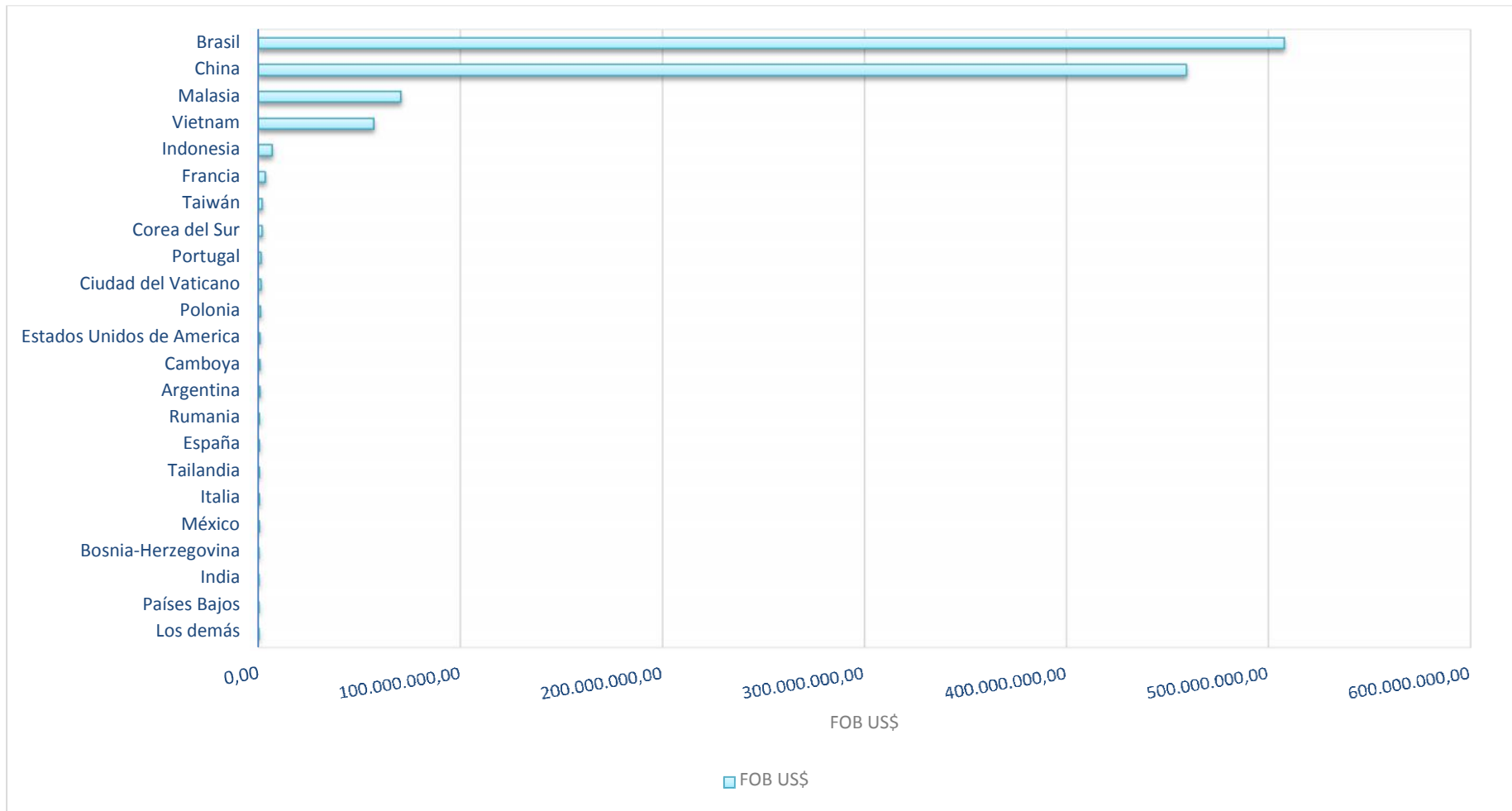
Gráfico N° 09: Importaciones totales de calzado proveniente de diferentes países según la partida 6402910000 en valor FOB US\$ durante el periodo 2011-2013



Fuente: SUNAT
Elaboración: Propia

Al analizar las importaciones de calzado de la partida 6402910000 se puede notar que los cinco principales países proveedores durante el periodo 2011-2013 son: Brasil con una participación de 45%, China (41%), Malasia (6%), Vietnam (5%) y Indonesia (1%). Brasil es el país que lidera las importaciones realizadas con un total de US\$ 507.971 millones durante este periodo, seguido de China con US\$ 459.511 millones e Malasia con US\$ 70.645 millones en valor FOB (Gráfico N° 10).

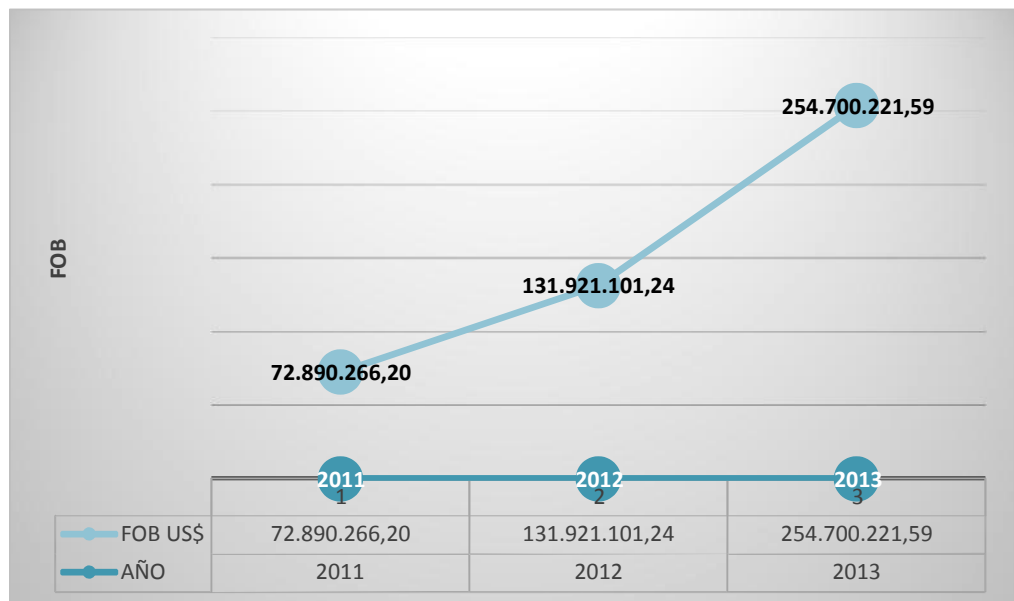
Gráfico N° 10: Ranking de los principales países proveedores de calzado de la partida 6402910000 en valor FOB US\$ total durante el periodo 2011-2013



Fuente: SUNAT
Elaboración: Propia.

En el Gráfico N° 11, se puede observar que en el año 2011 el monto total de importación de calzado chino fue de US\$ 72.890 millones en valor FOB; a partir del 2012 las importaciones de estos productos han venido creciendo considerablemente, pasando a US\$ 131.921 millones en dicho año y a US\$ 254.700 millones en el 2013.

Gráfico N° 11: Importaciones de calzado chino durante el periodo 2011-2013 en valor FOB US\$

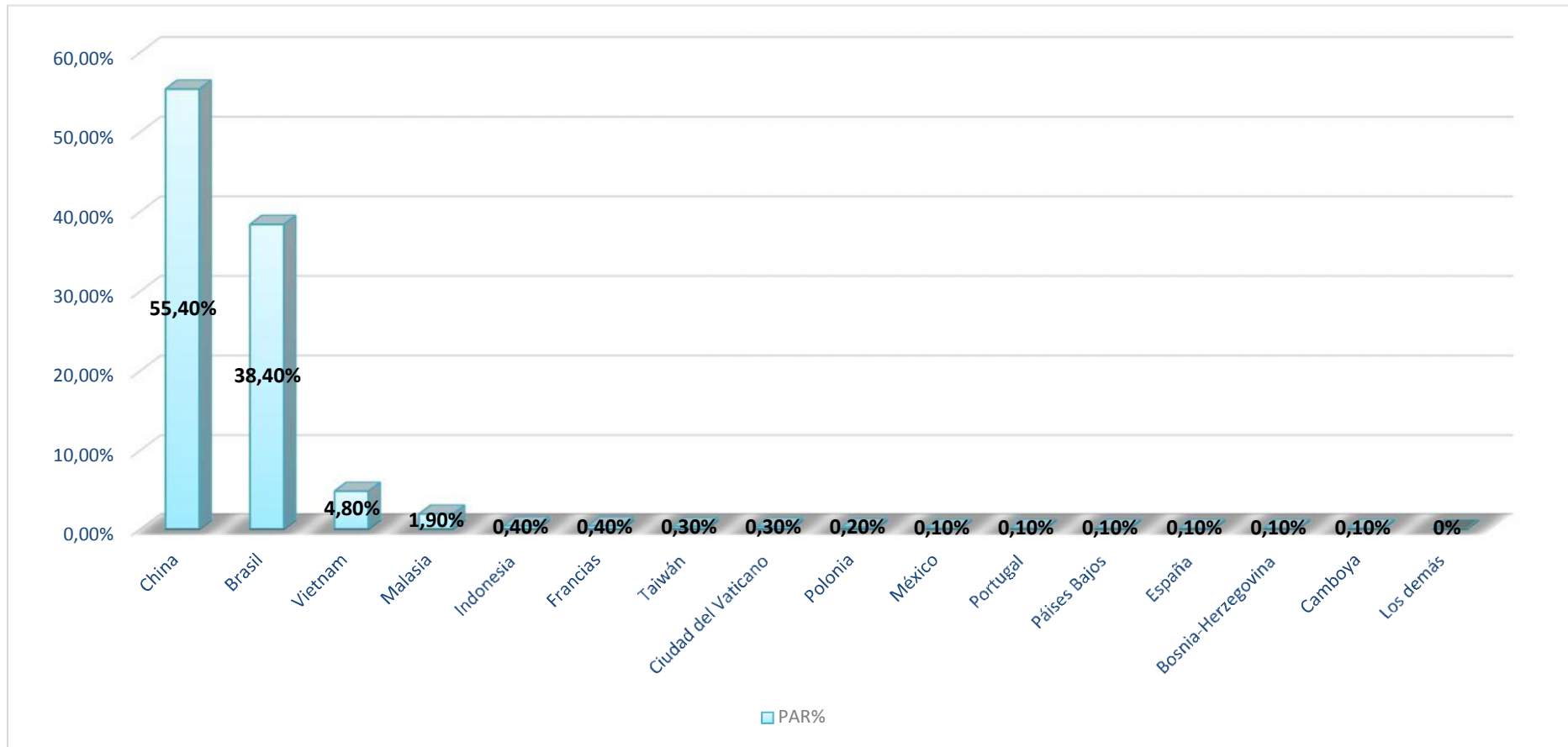


Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia.

Durante el año 2013 según la partida analizada 6402910000, las importaciones totales desde los diferentes países presentaron las siguientes participaciones: China con un 55%, Brasil 38% y Vietnam un 5% según su valor FOB, así mismo podemos apreciar en el grafico que Colombia, Alemania y otros países tienen poca participación porcentual en cuanto a las importaciones realizadas (Gráfico N° 12).

Gráfico N° 12: Participación porcentual de los diferentes países de los cuales se importó calzado durante el año 2013 según valor FOB US\$

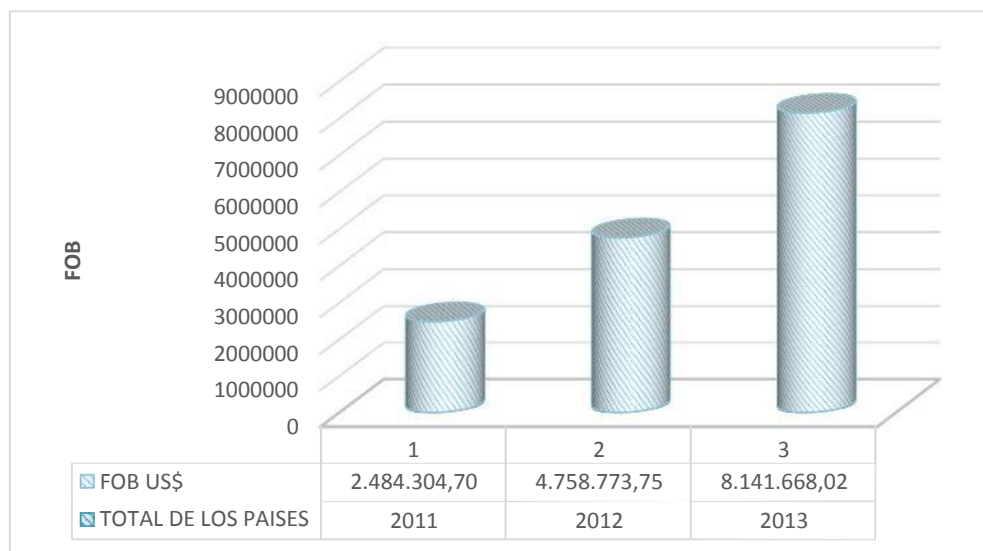


Fuente: SUNAT
Elaboración: Propia.

1.1.4. PARTIDA-6405100000: Los demás calzados con la parte superior de cuero natural o regenerado

Durante los años 2011 - 2013, las importaciones de calzado según la partida 6405100000 con descripción “Los demás calzados con la parte superior de cuero natural o regenerado”, han registrado un crecimiento de US\$ 2, 484, 304.70 en el 2011 a US\$ 4, 758,773.75 en el 2012; para el 2013 el ingreso de calzado creció el doble a comparación del año anterior, pasando a US\$ 8, 141,668.02 en valor FOB (Gráfico N° 13).

Gráfico N° 13: Importaciones totales de calzado proveniente de diferentes países según la partida 6405100000 en valor FOB US\$ durante el periodo 2011-2013

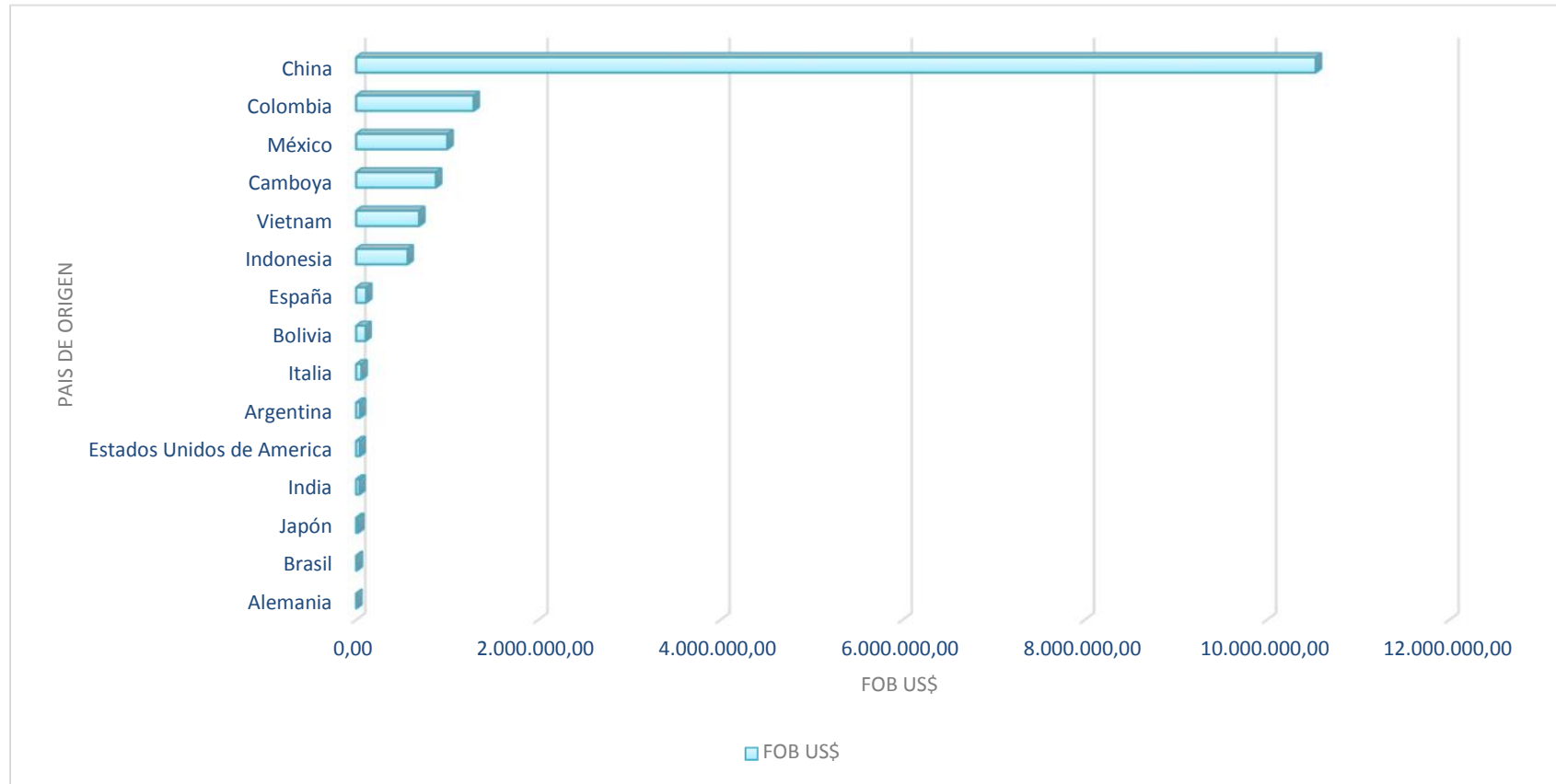


Fuente: SUNAT.

Elaboración: Propia.

Al analizar las importaciones de calzado de la partida 6405100000 se puede notar que los cinco principales países proveedores durante el periodo 2011-2013 son: China con una participación de 68%, Colombia (8%), México (7%), Camboya (6%) y Vietnam (5%). China es el país que lidera las importaciones realizadas con un total de US\$ 10. 536 millones durante este periodo, seguido de Colombia con US\$ 1.290 millones y México con US\$ 1.001 millones en valor FOB (Gráfico N° 14).

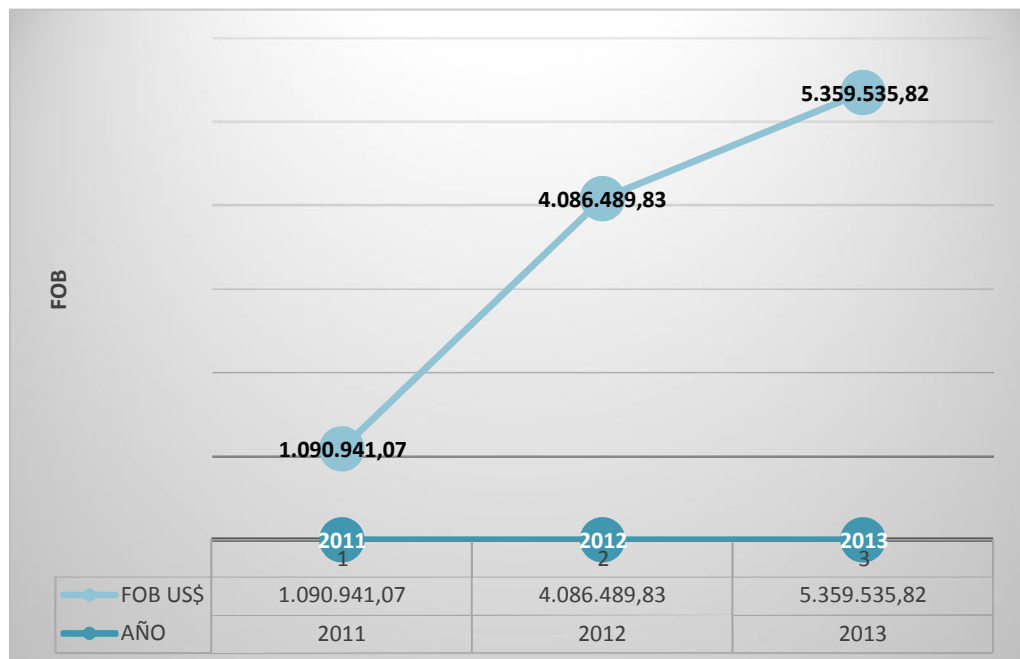
Gráfico N° 14: Ranking de los principales países proveedores de calzado de la partida 6405100000 en valor FOB US\$ total durante el periodo 2011-2013



Fuente: SUNAT
Elaboración: Propia.

En el Gráfico N° 15, se puede observar que en el 2011 el monto total de importación de calzado chino fue de US\$ 1, 090,941.07 en valor FOB; a partir del 2012 las importaciones han venido creciendo considerablemente, pasando a US\$ 4, 086,489.83 en dicho año y a US\$ 5,359,535.82 en el 2013 en valor FOB.

Gráfico N° 15: Importaciones de calzado chino durante el periodo 2011-2013 en valor FOB US\$

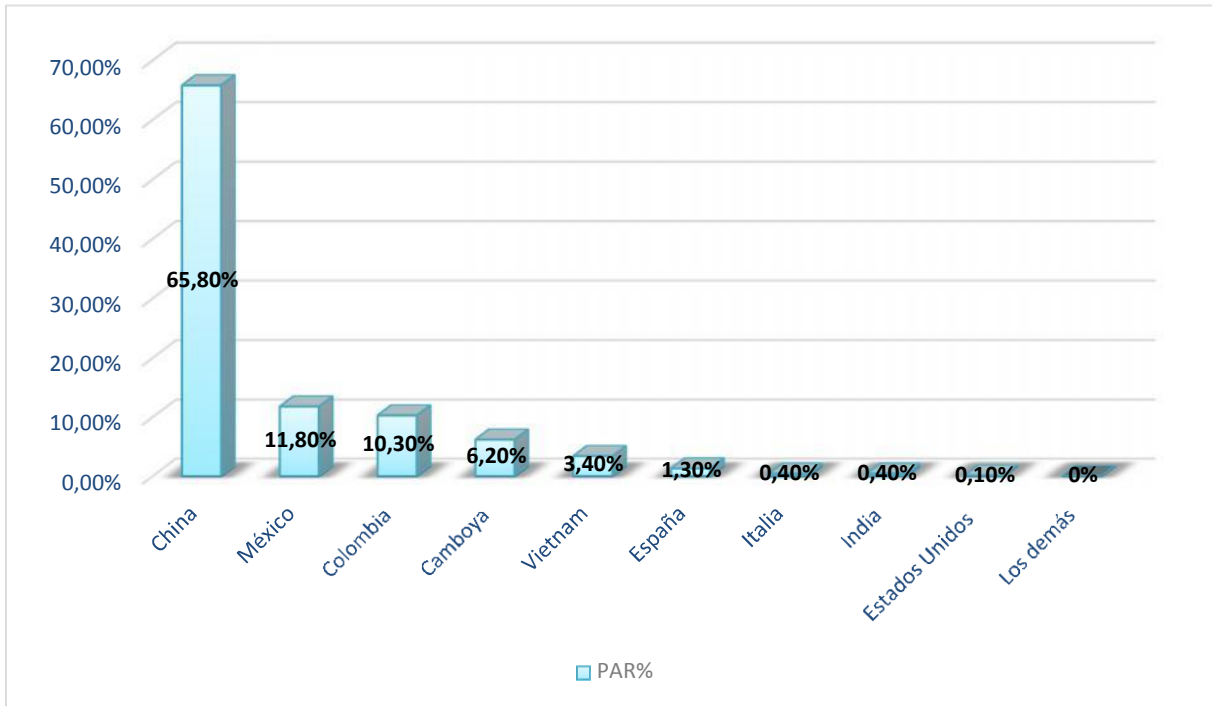


Fuente: SUNAT.

Elaboración: Propia.

Durante el año 2013 según la partida analizada 6405100000, las importaciones totales de los diferentes países presentaron las siguientes participaciones porcentuales: China con un 66 %, México 12% y Colombia un 10% según su valor FOB, así mismo podemos apreciar en el Gráfico N° 16 que India, Estados Unidos y otros países tienen poca participación porcentual en cuanto a las importaciones realizadas.

Gráfico N° 16: Participación porcentual de los diferentes países de los cuales se importó calzado durante el año 2013 según valor FOB US\$

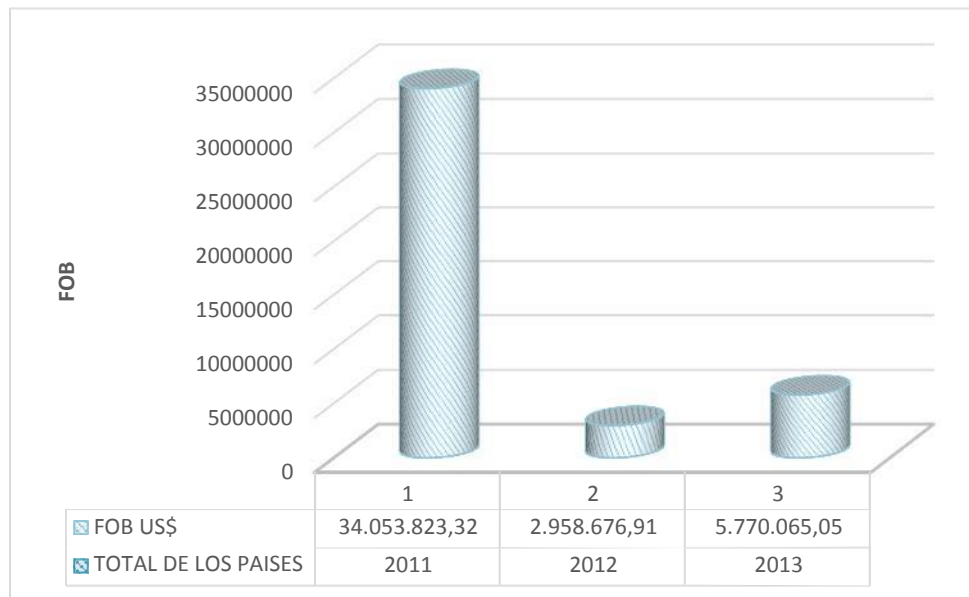


Fuente: SUNAT
Elaboración: Propia.

1.1.5. PARTIDA- 6405900000: Los demás calzados

Durante los años 2011 - 2013, las importaciones de calzado según la partida 6405900000 con descripción “Los demás calzados”, han sido de US\$34, 053, 823.32 en el año 2011; sin embargo, a diferencia de las otras partidas, en los años 2012 y 2013 las importaciones de ésta partida disminuyeron considerablemente, llegando a valores de US\$ 2, 958,676.91 y US\$ 5, 770,065.05 respectivamente en valor FOB (Gráfico N° 17).

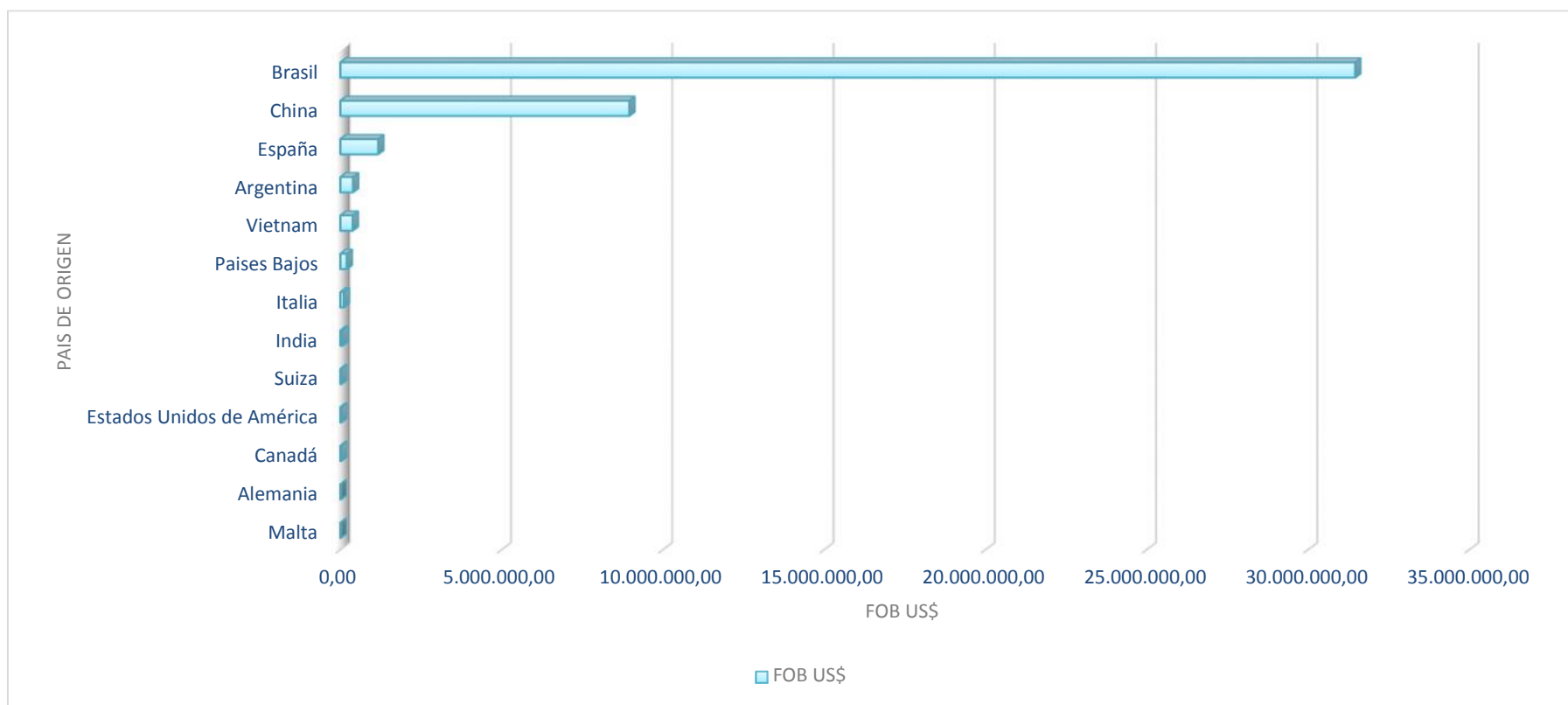
Gráfico N° 17: Importaciones totales de calzado proveniente de diferentes países según la partida 6405900000 en valor FOB US\$ durante el periodo 2011-2013



Fuente: SUNAT
Elaboración: Propia

Al analizar las importaciones de calzado de la partida 6405900000 se puede notar que los cinco principales países proveedores durante el periodo 2011-2013 son: Brasil con una participación de 74%, China (21%), España (3%), Argentina (1%) y Vietnam (1%). Brasil es el país que lidera las importaciones realizadas con un total de US\$ 31.458 millones durante este periodo, seguido de China con US\$ 8.951 millones y Argentina con US\$ 1.166 millones en valor FOB (Gráfico N° 18).

Gráfico N° 18: Ranking de los principales países proveedores de calzado de la partida 6405900000 en valor FOB US\$ total durante el periodo 2011-2013

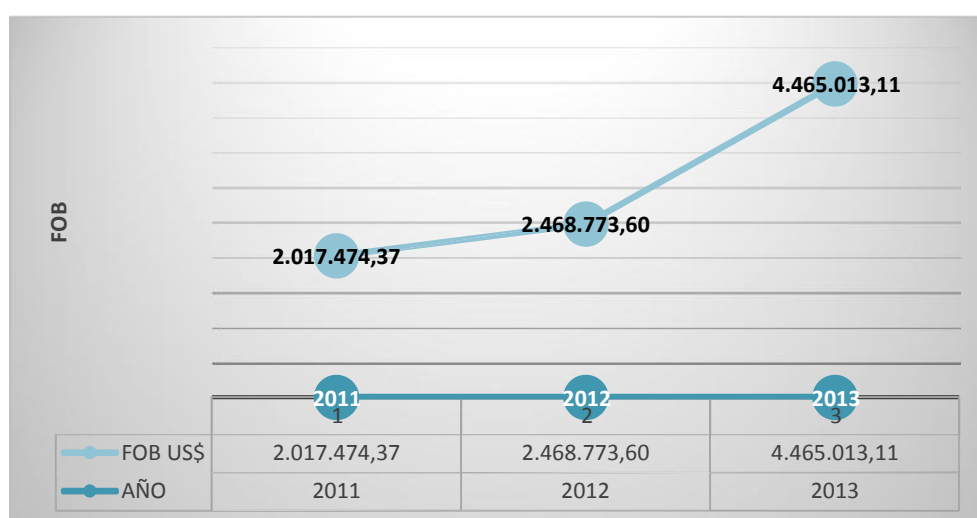


Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

En el Gráfico N° 19, se puede observar que en el 2011 el monto total de importación de calzado chino fue de US\$ 2,017,474.37 en valor FOB; a partir del 2012 las importaciones de estos productos han venido creciendo, pasando a US\$ 2,468,773.60 en dicho año. Sin embargo, en el año 2013, las importaciones chinas prácticamente se han duplicado con respecto al año anterior, llegando hasta US\$ 4, 465,013.11 en valor FOB.

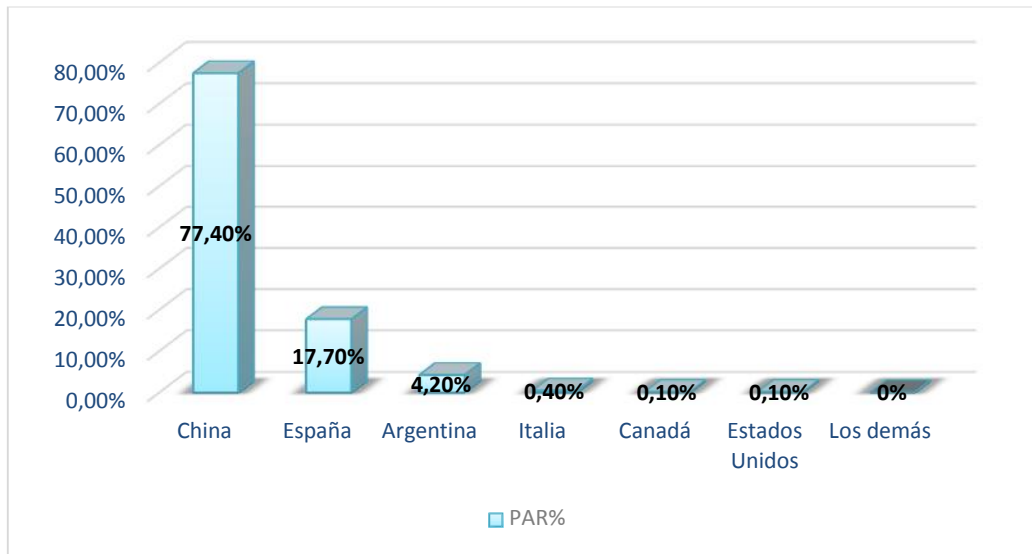
Gráfico N° 19: Importaciones de calzado chino durante el periodo 2011-2013 en valor FOB US\$



Fuente: SUNAT.
Elaboración: Propia.

Durante el año 2013 según la partida analizada 6405900000, las importaciones presentaron las siguientes participaciones: China con un 77%, España 17% y Argentina un 4% según su valor FOB, así mismo podemos apreciar en el Gráfico N° 20 que Canadá, Estados Unidos y otros países tienen poca participación porcentual en cuanto a las importaciones realizadas.

Gráfico N° 20: Participación porcentual de los diferentes países de los cuales se importó calzado durante el año 2013 según valor FOB US\$

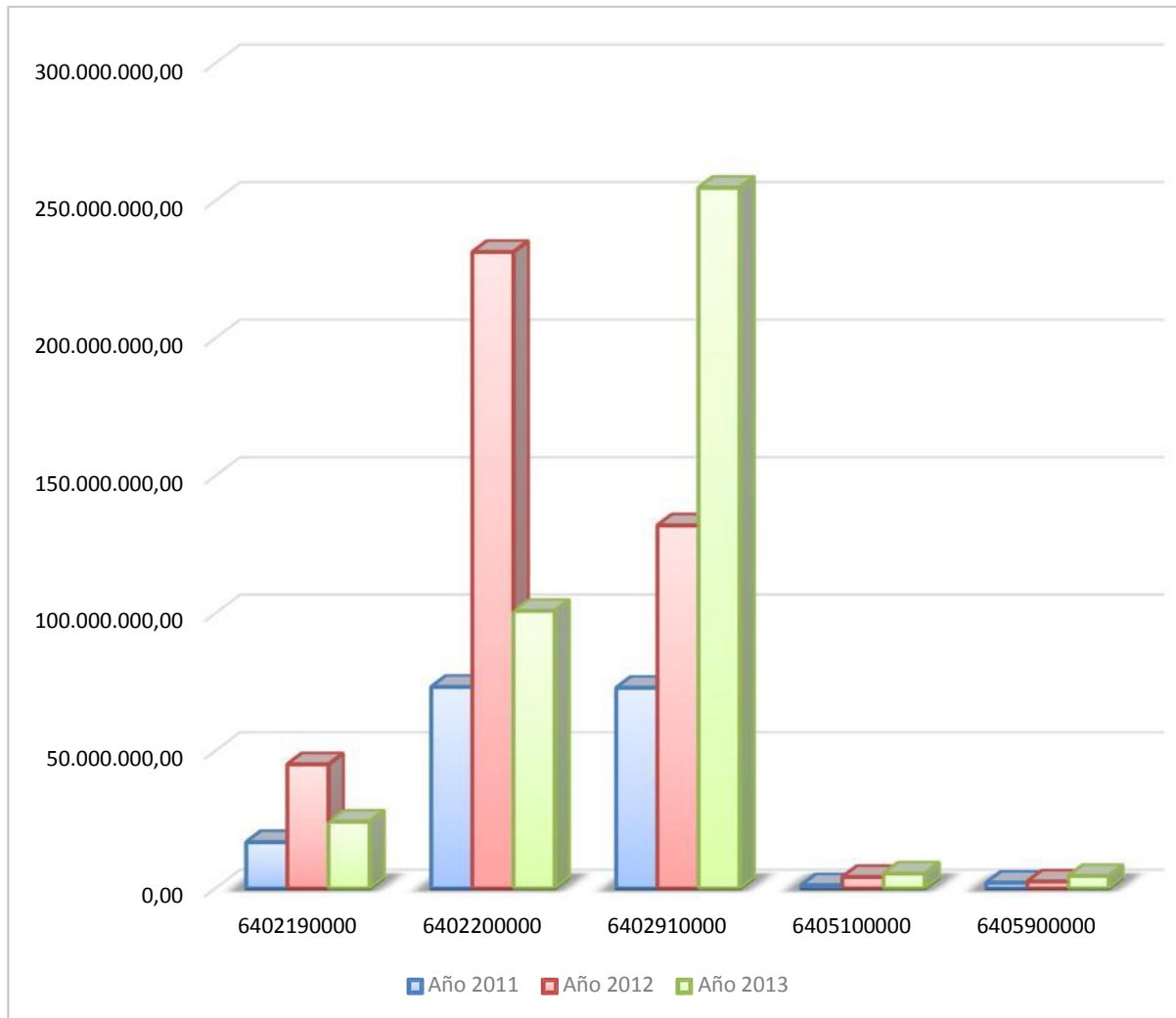


Fuente: SUNAT.
Elaboración: Propia.

Como se puede apreciar en el Gráfico N° 21, la entrada de calzado chino al Perú de las 5 principales subpartidas arancelarias (Tabla N° 25) durante los años 2011- 2013 muestra un comportamiento variable. Las partidas 6402200000y 6402190000, son las que mayor participación tienen en las importaciones, con cifras superiores a los US\$ 50 millones cada una. Las otras partidas muestran valores inferiores a dicho monto.






En cuanto a la evolución, las partidas 6402200000y 6402190000 incrementan su volumen importado hasta el año 2012, disminuyendo para el año 2013. Por el contrario, las partidas 6402910000, 6405100000 y 6405900000, siguen incrementando su volumen de importación hasta el año 2013, especialmente la partida 6402910000 con un monto que supera los US\$ 250 millones en dicho año.

Gráfico N° 21: Evolución de las importaciones de calzado chino según las 5 principales subpartidas arancelarias en valor FOB US\$



Fuente: SUNAT.
Elaboración: Propia.

Tabla Nº 25: Descripción de los productos importados de China según partida arancelaria

Material de la parte superior del calzado	Subpartida arancelaria referencial	Descripción del producto	Imagen
Caucho o plástico	- 6402910000: Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico de deporte.	CAPELLADA: 55% SINTETICO, 45% CUERO SUELA: SINTETICO FORRO: TEXTIL.	
	- 6402200000: Calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones.	SANDALIA DUPE 165 – CHARME.	
	- 6402190000: Los demás calzados que cubran el tobillo.	CALZADO DE DEPORTE, ADIDAS, F50 ADIZERO TRX FG (SYN).	
Cuero Natural	- 6405100000: Los demás calzados con la parte superior de cuero natural o regenerado.	CALZADO CASUAL, STEVE MADDEN, OLYMPIAA SM.	
Los demás	- 6405900000: Los demás calzados.	PANTUFLA, ESPRIT, S/M, ART.	

Elaboración: Propia

1.2. SITUACIÓN DE LAS MYPES QUE PARTICIPARON EN EL PROGRAMA “COMPRAS A MYPERÚ” EN LA LIBERTAD DURANTE EL AÑO 2013

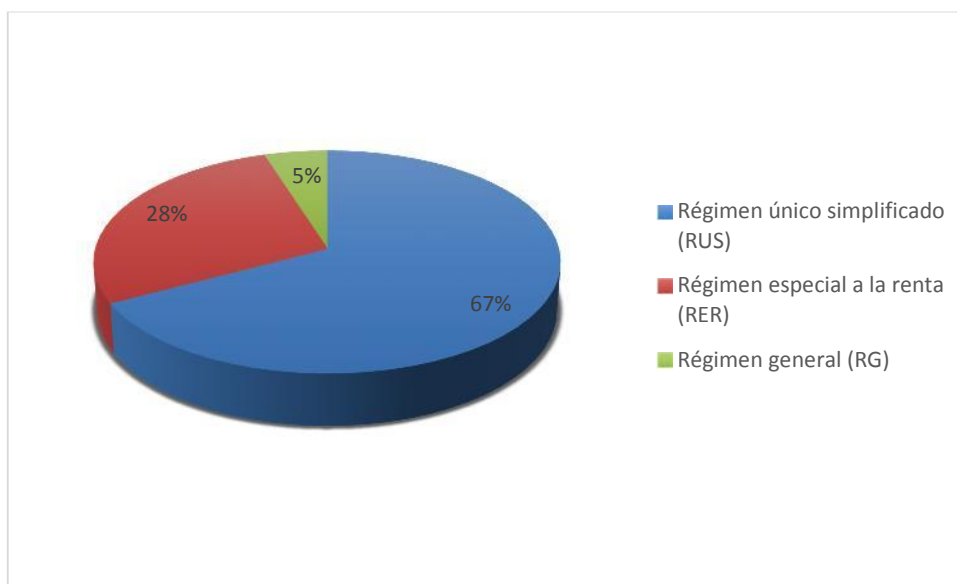
A continuación vamos a presentar los resultados obtenidos luego de analizar la información recabada de las diferentes empresas que participaron en el programa **Compras a MYPERÚ**. Dicha información ha sido obtenida mediante encuestas realizadas a los propietarios de estas MYPES, para conocer entre otros parámetros el tipo de régimen tributario al cual pertenece, el tipo de empresa, el tipo de proceso de fabricación así como su volumen, periodos del año con mayor producción, información relacionada con los trabajadores, volumen de ventas, el impacto de las importaciones chinas, estrategias para contrarrestar las importaciones, etc.

1.2.1. Perfil de la empresa

De acuerdo a nuestra investigación, de los participantes del programa **Compras a MYPERÚ**, el 67% de las empresas que participaron pertenecen al Régimen Único Simplificado (RUS), seguido del 28% que pertenecen al Régimen Especial a la Renta (RER) y un 5% perteneciente al Régimen General (RG) (Gráfico N° 22).

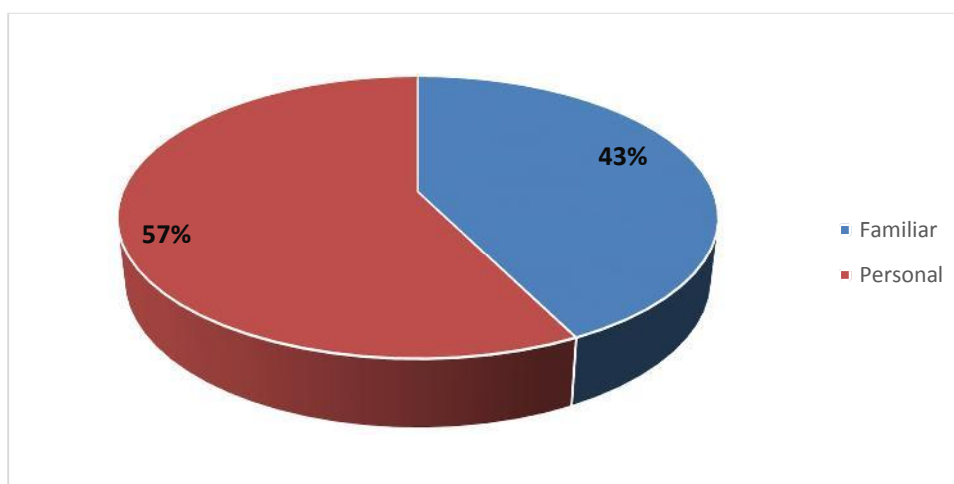
En cuanto al tipo de empresa, en el Gráfico N° 23, podemos observar que el 57% de las empresas participantes son de tipo personal y un 43% son de tipo familiar.

Gráfico N° 22: Tipo de régimen tributario al que pertenecen las empresas participantes del programa Compras a MYPERÚ



Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ”
Elaboración: Propia.

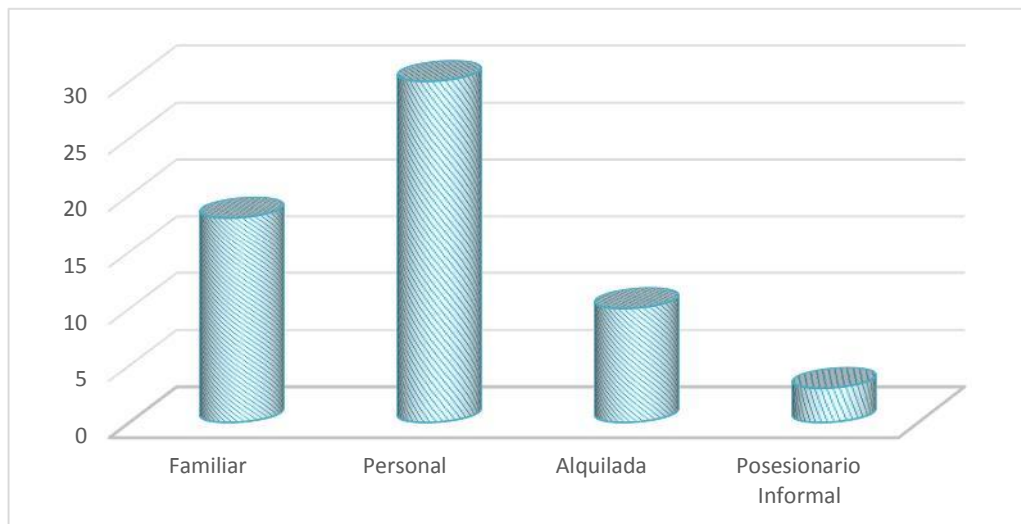
Gráfica N° 23: Tipo de empresa



Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ”
Elaboración: Propia.

1.2.2. Infraestructura

Gráfico N° 24: Condición de propiedad del taller de producción de las empresas participantes



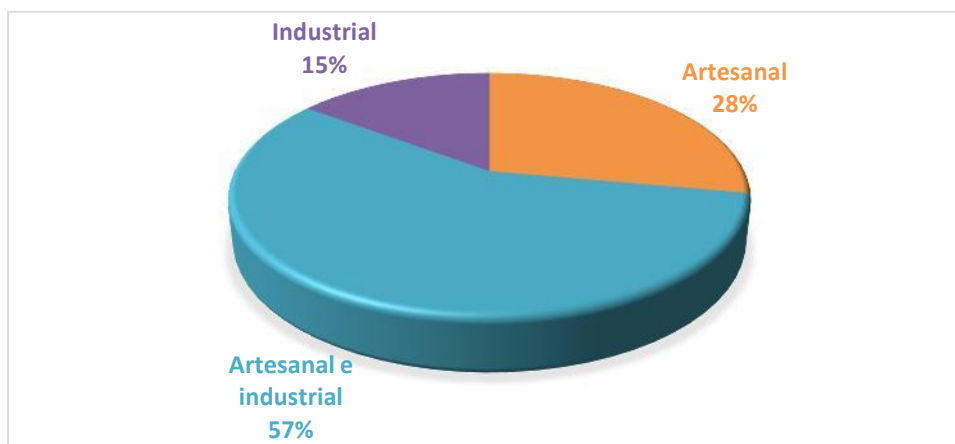
Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ”
Elaboración: Propia.

Del segmento analizado **Compras a MYPERÚ**, se puede apreciar que el 49% de la condición de propiedad del taller es personal, seguida de un 30% que es familiar, el 16% es alquilada y 5% posesionario informal (Gráfico N° 24). Las empresas elaboran el calzado en talleres no muy amplios ya sean propios, alquilados, etc.; debido a que la cantidad de producción no es tan grande a comparación del calzado chino que produce a gran escala y cuentan con suficiente maquinaria.

1.2.3. Producción

De acuerdo a la Gráfico N° 25, el 57% de las empresas que suministraron al programa **Compras a MYPERÚ**, poseen un proceso de fabricación artesanal e industrial (mixto), seguida de 28% en la modalidad artesanal, y en menor proporción se encuentra el proceso de fabricación industrial con 15%. Ante esta realidad, es necesario que las empresas industrialicen sus procesos para poder contrarrestar el impacto de las importaciones de calzado.

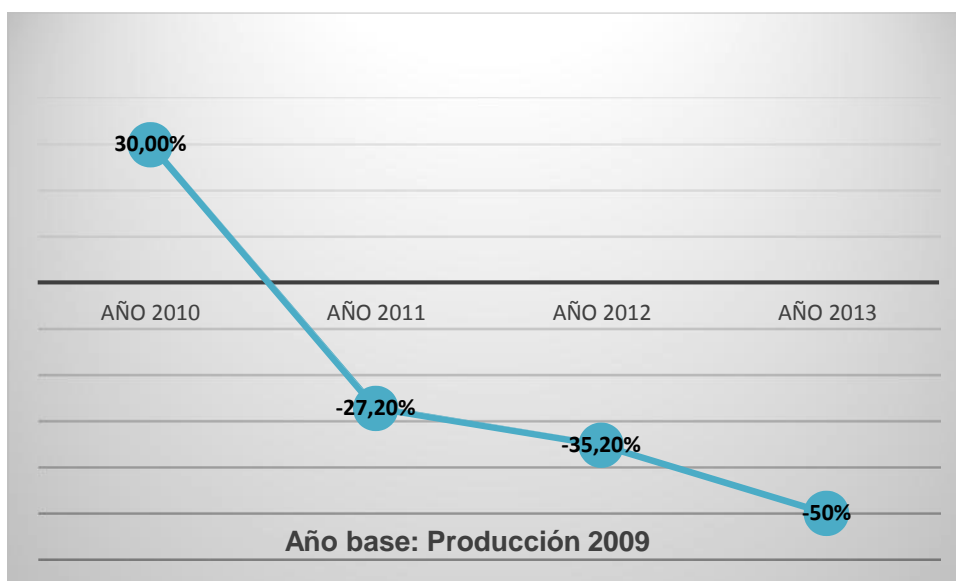
Gráfico N° 25: Proceso de fabricación utilizado por las empresas participantes



Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ”
Elaboración: Propia.

El Gráfico N° 26 muestra de manera evidente como la producción mensual de calzado ha venido descendiendo significativamente, alcanzando niveles de reducción de hasta un 50% en el 2013, con respecto al año anterior.

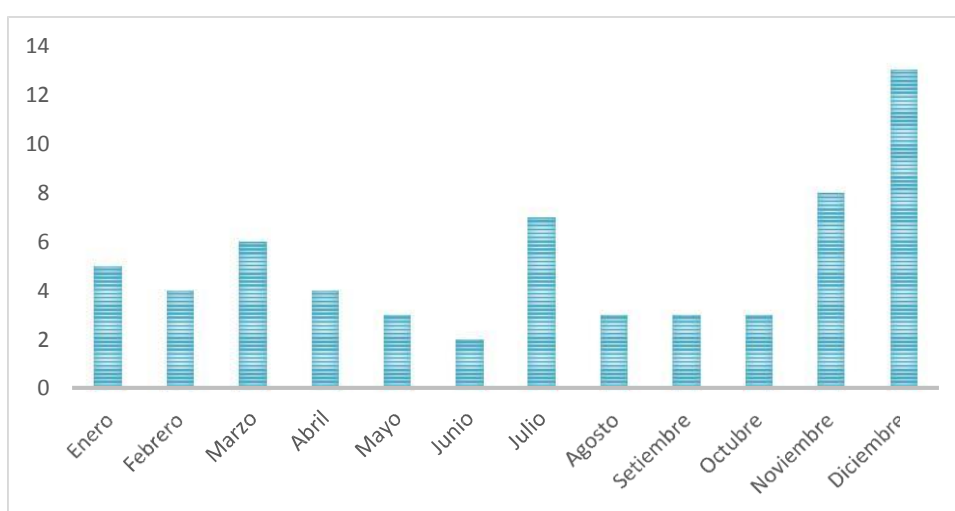
Gráfico N° 26: Evolución de la producción mensual promedio en docenas de calzado durante el periodo 2011-2013



Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ”
Elaboración: Propia.

Los meses de mayor producción son las campañas escolares y de verano. Las empresas comienzan su producción en los meses de noviembre (8%) y diciembre (13%) para recibir la campaña de verano, en el mes de julio hay una producción del 7% y en marzo del 6%. En los meses de mayo, junio, agosto, setiembre y octubre la producción de calzado es menor. Como puede apreciarse en el Gráfico N° 27.

Gráfico N° 27: Meses de mayor producción (%) de las empresas participantes

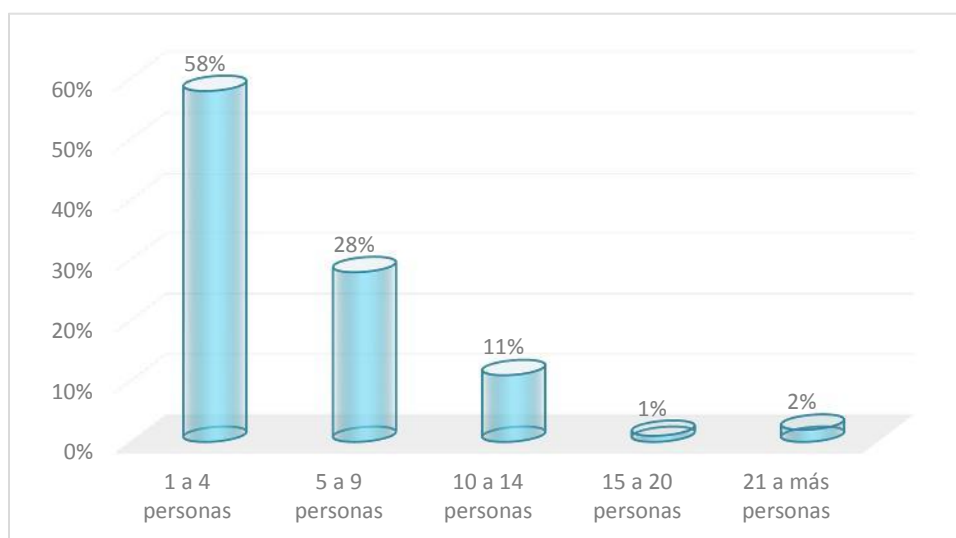


Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ
Elaboración: Propia.

1.2.4. Recursos humanos

De acuerdo al Gráfico N° 28, las empresas participantes de **Compras a MYPERÚ** cuentan con una determinada cantidad de trabajadores fijos, pero para épocas de campaña alta contratan a trabajadores que pueden llegar hasta 4 personas (58%), de 5 a 9 personas (28%), de 10 a 14 personas un 11%; el número de trabajadores varía según la cantidad de demanda que pueda existir en el mercado al cual se dirige la producción, ya sea local, nacional o internacional.

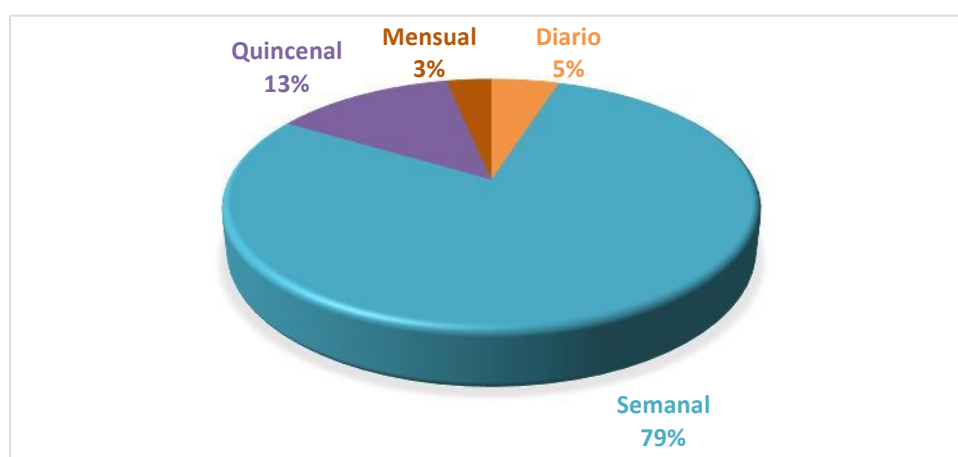
Gráfico N° 28: Número de trabajadores por campaña



Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ”
Elaboración: Propia.

De acuerdo al Gráfico N° 29, las MYPES mayormente pagan a sus trabajadores semanalmente (79%); el sueldo de los trabajadores varía según la función que desempeñen, debido a que cada uno cumple funciones diferentes dentro de las cuales unas demandan de mayor tiempo que otras.

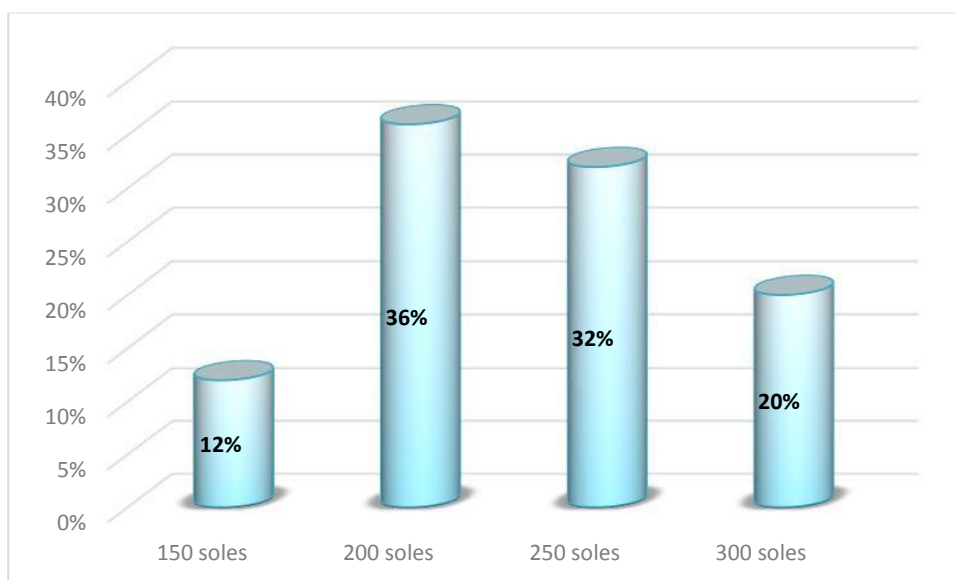
Gráfico N° 29: Forma de pago a los trabajadores



Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ”
Elaboración: Propia.

En cuanto al salario se refiere, en el Gráfico N° 30, se puede apreciar que existe una variación en los salarios de los trabajadores, el 36% cobran S/. 200.00 a la semana, un 32% cobra S/. 250.00, mientras que el 20% y 12% trabajan con un salario de S/. 300.00 y S/. 150.00 respectivamente. El salario depende de las funciones que se desempeñen en la fabricación de calzado, por ejemplo el cortador gana 7 soles por docena, el perfilador 25 soles por docena, el armador 27 soles por docena y el alistador 7 soles por docena.

Gráfico N° 30: Salario promedio semanal(S/.) de los trabajadores

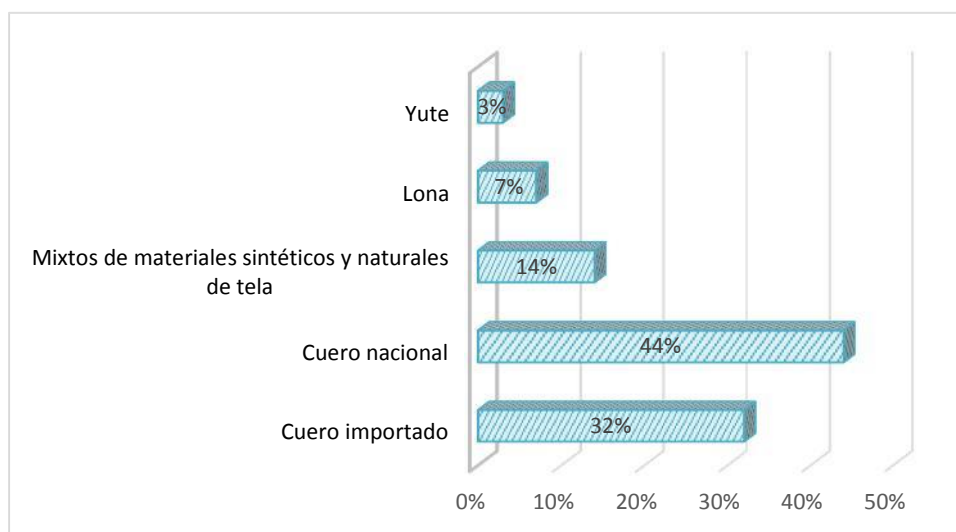


Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ”
Elaboración: Propia.

1.2.5. Materiales utilizados, línea de calzado y costos de producción

Este es un aspecto clave, puesto que el gran diferencial entre la producción nacional y la importada debería ser la calidad de los productos, y el hecho que solo el 44% de la producción sea de cuero nacional (Gráfico N° 31), hace que compitan con los precios del calzado importado, ante lo cual no tienen muchas opciones.

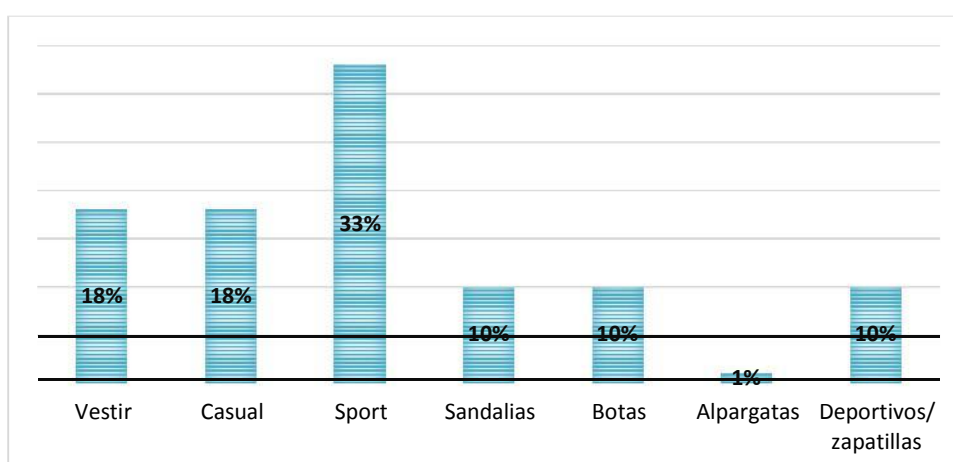
Gráfico N° 31: Materia prima utilizada en la fabricación del calzado



Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ”
Elaboración: Propia.

De acuerdo al Gráfico N° 32, la producción de las empresas participantes se divide en: Calzado de vestir, casual, sandalias, botas, deportivo/zapatillas y sport. Es en este último subsector productivo en el que se registra mayor demanda (33%). La producción de calzado de vestir y calzado casual se encuentra con un producción de 18% cada uno; sandalias, botas y deportivos/zapatillas con un 10% cada uno; mientras que la producción de alpargatas representa solo un 1%.

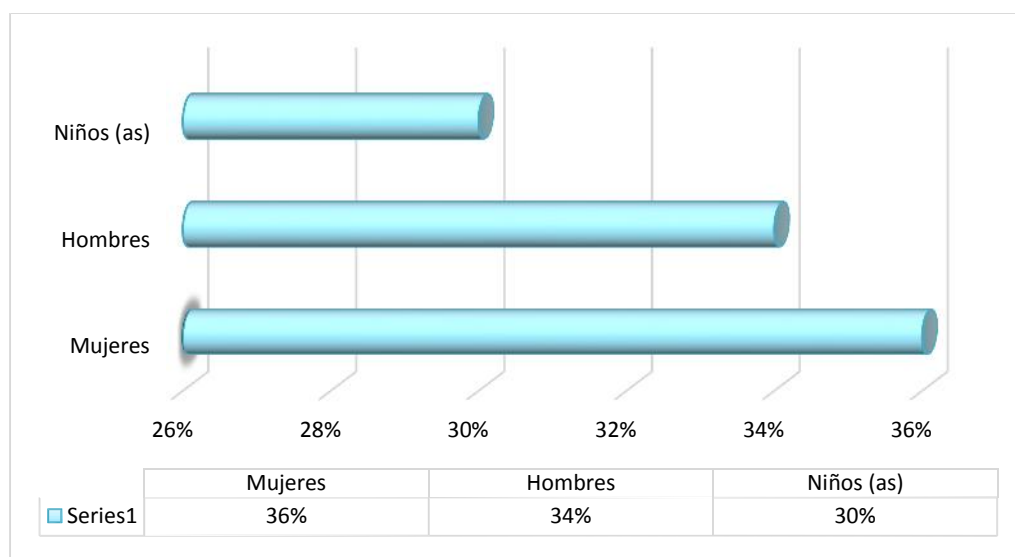
Gráfico N° 32: Tipo de calzado producido por las empresas



Fuente: Segmento de proveedores del “Compras a MYPERÚ”
Elaboración: Propia.

En lo que respecta al tipo de línea productiva por género y/ edad, es decir para hombres, mujeres y niños, en el Gráfico N° 33, podemos observar que el 36% de la producción va destinada para mujer, seguido de un 34% para caballeros y para niños (as) se produce el 30% restante.

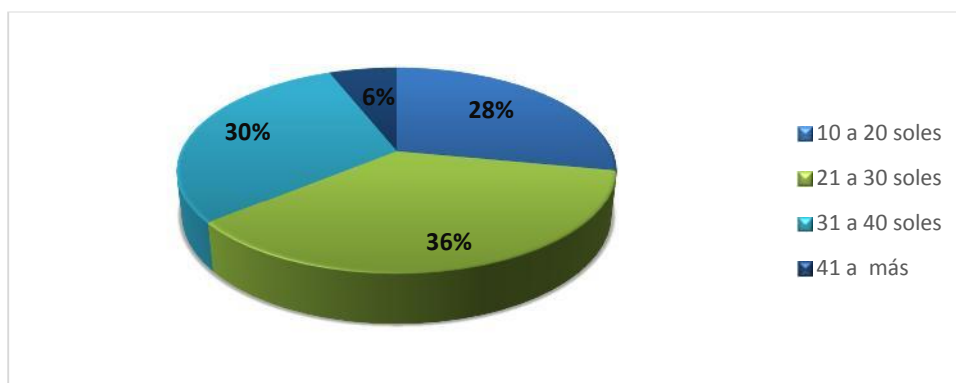
Gráfico N° 33: Tipo de línea productiva



Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ”
Elaboración: Propia.

Uno de los principales problemas a los cuales se enfrentan los productores de calzado nacional es el inadecuado manejo de sus costos de producción. De acuerdo al Gráfico N° 34, el 36% de las empresas tiene costos de producción que fluctúan entre S/. 21.00 y S/. 30.00 por cada par de zapatos elaborado, el 30% tiene costos entre 31 y 40 soles, el 28% se encuentra entre 10 y 20 soles y apenas un 6% tiene costos de producción superiores a S/. 41.00. El costo de producción varía de acuerdo al diseño, material (cuero nacional o cuero importado) y mano de obra.

Gráfico Nº 34: Segmentación de los costos de producción (S/.) de un par de zapatos

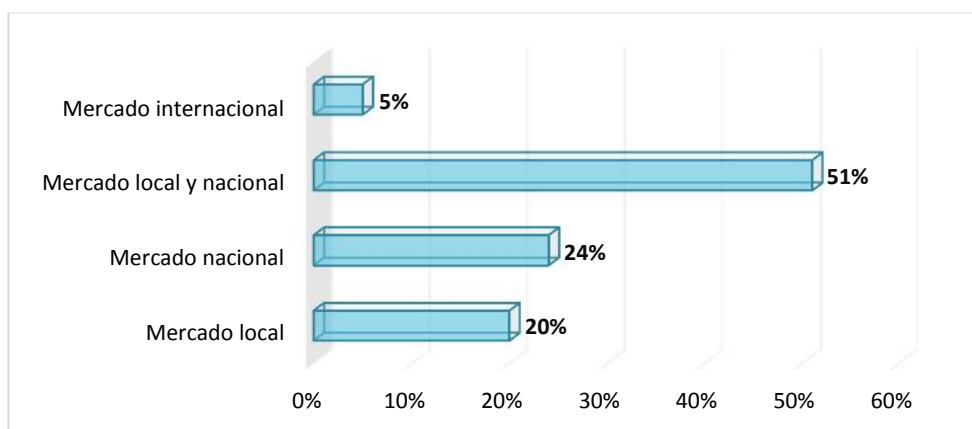


Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ”
Elaboración: Propia.

1.2.6. Ventas

De acuerdo al Gráfico 35; el 51% el segmento de **Compras a MYPERÚ** dirigen sus ventas al mercado local y nacional (mixto), seguido de un 24% que comercializa al mercado nacional y un 20% se dirigen al mercado local. En menor proporción se encuentra el mercado internacional (5%). Las exportaciones son mínimas y ante el ingreso de calzado chino, el cual es más barato, son escasas las opciones de soportar este embate de productos importados.

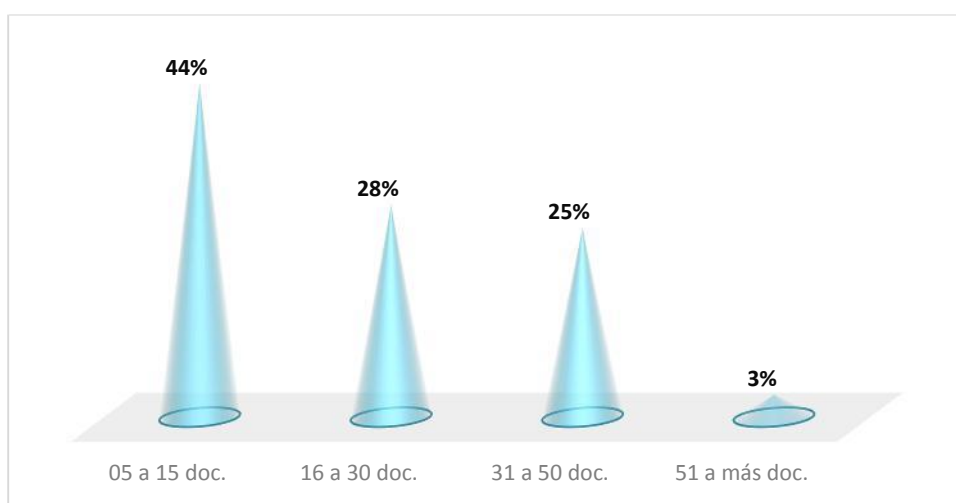
Gráfico Nº 35: Mercado de comercialización del calzado producido por Compras a MYPERÚ



Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ”
Elaboración: Propia.

Como se puede observar en el Gráfico N° 36 las ventas de calzado están segmentadas por el número de docenas que se venden semanalmente. El 44% de las empresas venden entre 5 y 15 docenas a la semana, seguidas por un 28% y 25% de empresas que venden entre 16-30 y entre 31-50 docenas semanales de calzado respectivamente. Sin embargo, en menor proporción (3%) se observan las empresas que venden más de 51 docenas de calzado a la semana.

Gráfico N° 36: Docenas de calzado vendidas semanalmente por las empresas participantes

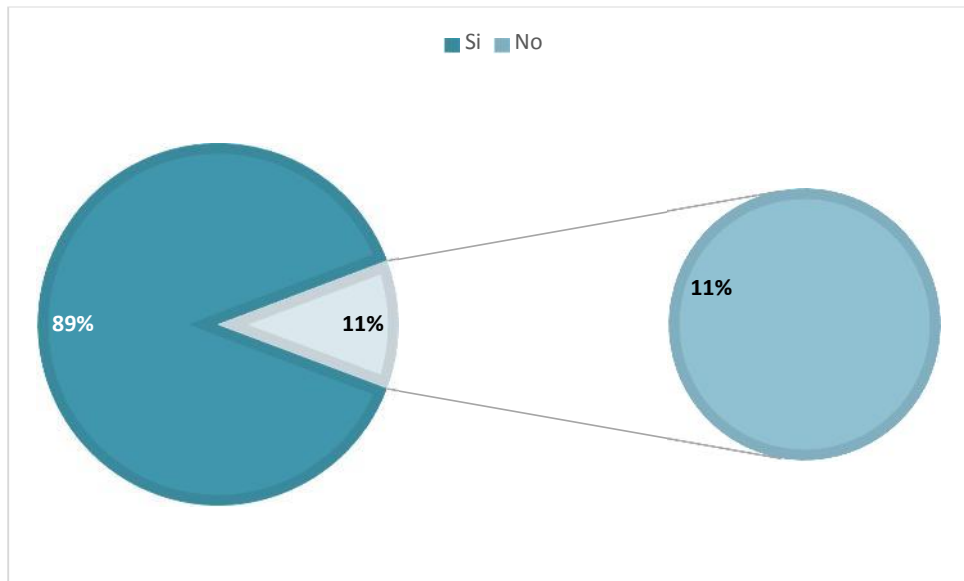


Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ”
Elaboración: Propia.

1.2.7. Impacto de la importación en la venta de calzado nacional

De acuerdo a los datos obtenidos de los productores del programa **Compras a MYPERÚ**, el 89% de las empresas consideran que sus ventas y su producción se han visto afectadas ante la presencia de calzado chino en el mercado trujillano. Mientras que tan solo un 11% consideran que sus ventas se mantienen y no se han visto afectado por el ingreso de calzado chino (Gráfico N° 37).

Gráfico N° 37: Ventas afectadas por la importación de calzado chino en el año 2013



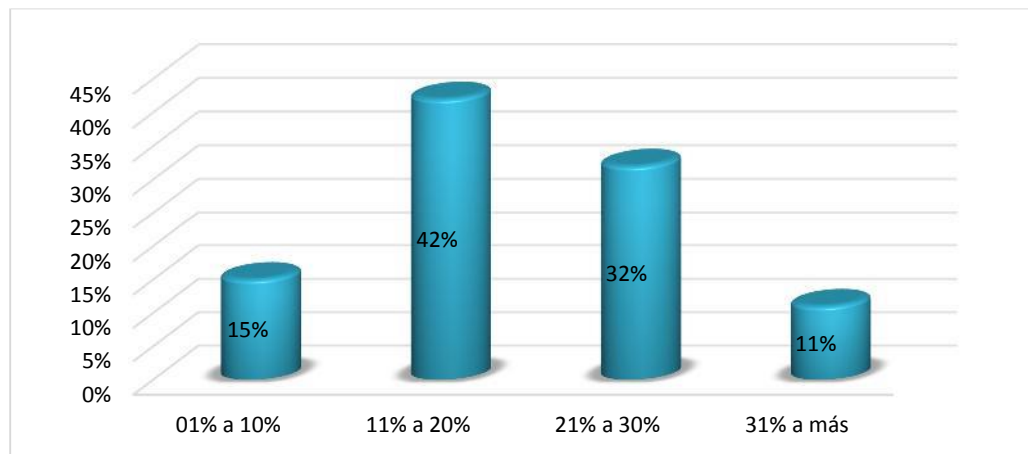
Fuente: Segmento de proveedores del programa "Compras a MYPERÚ"
Elaboración: Propia.

Con respecto al decrecimiento de las ventas a causa de la entrada en el mercado nacional de productos chinos en el año 2013, el Gráfico N° 38 nos muestra que el 42% de las empresas que abastecieron al programa **Compras a MYPERÚ**, vieron decrecer sus ventas entre un 11% y 20%. Un 32% afirman que sus ventas han disminuido entre 21% a 30% al comparar con años anteriores. En menor proporción se encuentran un 15% de productores con una disminución en sus ventas entre 1% a 10%, y un 11% de empresas que consideran que sus ventas han disminuido en más del 30%.

Ante esta realidad, el sector se ha vuelto vulnerable ante las importaciones, ya que el productor de calzado peruano elaborado con cuero, a diferencia del producto asiático que se produce con materiales sintéticos, ha tomado como estrategia producir con material sintético (cuero importado) el cual no reúne las exigencias de calidad que si ofrece el calzado elaborado con cuero nacional.

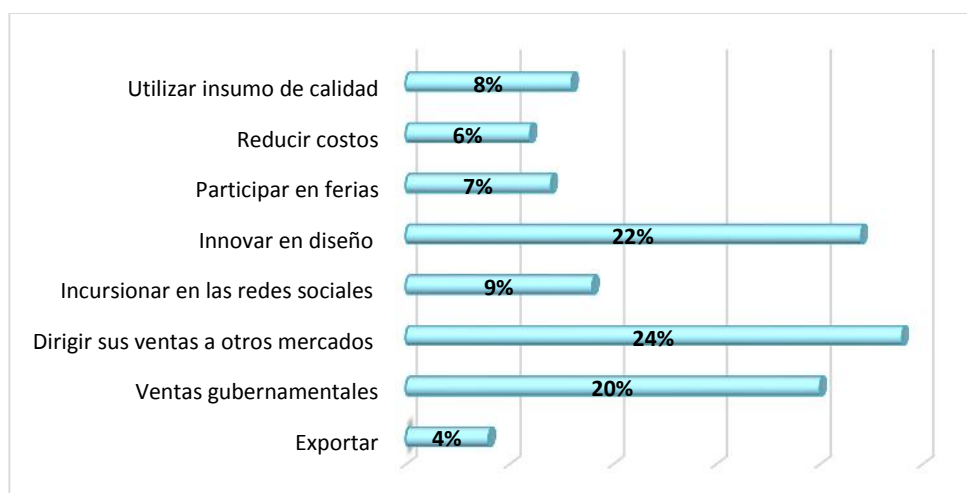
Ante esta problemática, los productores consideran las medidas mostradas en el Gráfico N° 39 como una estrategia para contrarrestar el impacto de las importaciones de calzado chino, entre las principales: dirigir sus ventas a otros mercados (24%), innovar en diseño (22%), ventas gubernamentales (20%) y el uso de insumos de calidad (9%), entre otras medidas.

Gráfico N° 38: Decrecimiento de las ventas como consecuencia de las importaciones de calzado chino en el año 2013



Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ”
Elaboración: Propia.

Gráfico N°39: Medidas de contingencia adoptadas por los empresarios del calzado ante las importaciones de calzado asiático



Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ”
Elaboración: Propia.

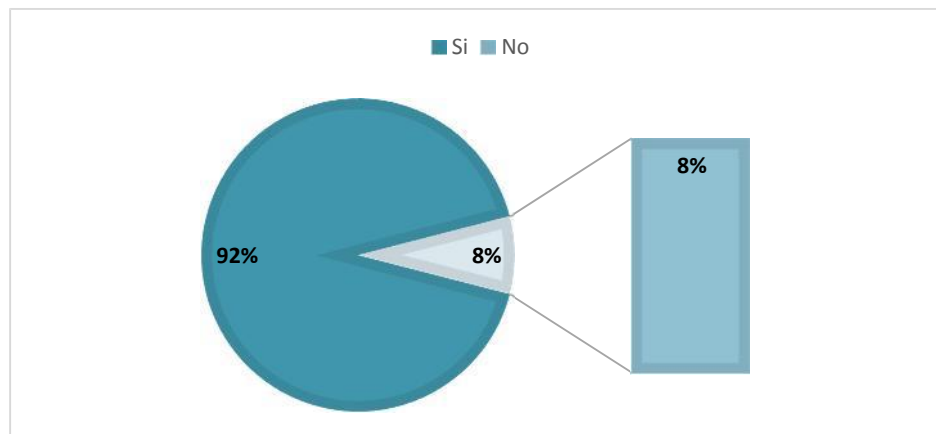
1.2.8. Expectativas

A continuación presentamos los resultados obtenidos con respecto a las expectativas que los empresarios participantes del programa **Compras a MYPERÚ** tienen para su producción y ventas ante la importación de calzado chino.

1.2.8.1. Expectativas de crecimiento de la producción y ventas para la campaña del presente año

Ante la pregunta: ¿Usted cree que su producción y sus ventas serán mayores en la campaña del presente año? Si o No. ¿De qué factores depende? Obteniendo los siguientes resultados (Gráfico N° 40).

Gráfica N° 40: Expectativas de crecimiento de la producción y ventas



Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ”

Elaboración: Propia.

De acuerdo al Gráfico N° 40, el 92% de productores todavía tienen las expectativas de que la producción y ventas de calzado trujillano puedan ser mayores en el presente año, siempre y cuando se ejecute las medidas mencionadas en la Tabla N° 26.

De acuerdo a la información recogida en la Tabla N° 26 sobre las expectativas de producción y ventas en el presente año, los empresarios consideran que se debe mejorar la calidad del producto (17%), siendo la

categoría más mencionada por los encuestados; la innovación en tendencias de moda y diseño, es el segundo factor considerado, con una participación del 16%. También se mencionan otros factores como: Alianzas estratégicas con otras empresas (13%), participación en las diversas ferias para lograr captar clientes (11%), apoyo del Estado (7%), generar una marca reconocida en el mercado (7%), entre otros factores. De acuerdo al orden decreciente resumido en la Tabla N° 27.

Tabla N° 26: Factores para que la producción y ventas sean mayores en el presente año

Codg.	Categorías (Patrones o respuestas con mayor frecuencia de mención)	Número de frecuencias	%
1	Apoyo del Estado.	4	7%
2	Generar una marca reconocida en el mercado.	4	7%
3	Aumentar las promociones de ventas.	6	11%
4	Alianzas estratégicas con otras empresas.	7	13%
5	Participación en las diversas ferias para lograr captar clientes.	6	11%
6	Aumentar los canales de ventas.	2	4%
7	Innovar en tendencias de moda y diseño.	9	16%
8	Mejorar la calidad del producto.	10	17%
9	Capacitar y mejorar la mano de obra.	3	5%
10	Tener un sitio web profesional con un enfoque claro.	3	5%
11	Mejorar el servicio al cliente.	2	4%

Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ
Elaboración: Propia.

Tabla N° 27: Categorías de mayor relevancia en cuanto a factores para incrementar la producción y ventas de calzado en el presente año

Orden	CATEGORÍAS
1	Mejorar la calidad del producto.
2	Innovar en tendencias de moda y diseño.
3	Alianzas estratégicas con otras empresas.
4	Aumentar las promociones de ventas/Participación en las diversas ferias para lograr captar clientes.
5	Apoyo del Estado / Generar una marca reconocida en el mercado.
6	Capacitar y mejorar la mano de obra / Tener un sitio web profesional con un enfoque claro.
7	Aumentar los canales de ventas / Mejorar el servicio al cliente.

Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ
Elaboración: Propia.

1.2.8.2. Principales factores causantes de la caída en la producción nacional de calzado

Ante la pregunta: ¿Cuáles considera que sean las causas para que la producción nacional de calzado haya disminuido? Se obtuvieron las siguientes respuestas.

Tabla N° 28: Posibles factores causantes de la disminución de la producción nacional de calzado

Cdg.	Categorías (Patrones o respuestas con mayor frecuencia de mención)	Número de frecuencia	%
1	Importación de calzado chino.	15	27%
2	Altas exigencias de los consumidores en temas de calidad, diseño y atributos determinados por la moda y el estilo de vida.	3	5%
3	Copia de los diseños	4	7%
4	Mano de obra no calificada y escasa.	9	15%
5	Escases e incremento de precio del cuero nacional.	5	8%
6	Aumento de empresas informarles.	2	3%
7	Débil gestión empresarial.	3	5%
8	No cuentan con tecnología adecuada para la producción.	4	7%
9	Alto costos de producción.	4	7%
10	Cadena de abastecimiento débil.	2	3%
11	Contrabando.	3	5%
12	Inseguridad ciudadana.	1	2%
13	Infraestructura de investigación y desarrollo inexistente.	1	2%

Fuente: Segmento de proveedores de “Compras a MYPERÚ
Elaboración: Propia.

De acuerdo mostrado en las Tablas N° 28 y 29, los representantes de las empresas participantes del programa **Compras a MYPERÚ**, mencionaron que la producción y ventas en los últimos años han disminuido considerablemente y que en los próximos años seguirá esta tendencia debido principalmente a la entrada masiva de calzado chino (27% de encuestados), mientras que otro de los factores que muestra un alto porcentaje de incidencia para los empresarios es la falta de mano de obra calificada (15%). Otros factores considerados por los empresarios son escases e incremento del precio del cuero nacional (8%),

altos costos de producción (7%), tecnología inadecuada para la producción (7%), copia de diseños (7%), débil gestión empresarial (5%), entre otros. Lo cual se resume de forma decreciente en la Tabla N° 29.

Tabla N° 29: Categorías más relevantes en cuanto a causas de la disminución de la producción nacional de calzado

Orden	CATEGORÍAS
1	Importación de calzado chino.
2	Mano de obra no calificada y escasa.
3	Escases e incremento de precio del cuero nacional.
4	Alto costos de producción/ Copia de los diseños / No cuentan con tecnología adecuada para la producción.
5	Altas exigencias de los consumidores en temas de calidad, diseño y atributos determinados por la moda y el estilo de vida / Débil gestión empresarial / Personal no capacitado / Contrabando.
6	Aumento de empresas informales/ Cadena de abastecimiento débil.
7	Inseguridad ciudadana / Infraestructura de investigación y desarrollo inexistente.

Fuente: Segmento de proveedores del programa “Compras a MYPERÚ”.
Elaboración: Propia.

2. DISCUSIÓN

2.1. Incidencia de la importación de calzado chino en la producción nacional

Las importaciones de calzado chino han venido incrementándose durante los últimos años. Destacando las partidas 6402200000 (Calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones), la cual incremento considerablemente su volumen de importación hasta el año 2012 y se contrajo en el año 2013, mientras que la partida 6402910000 (Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico de deporte) continuo incrementando su volumen de importación hasta el año 2013 (Gráfico N° 21).

Según el Consultor de Comercio Internacional, Álex Morales Guzmán, desde el año 2011 el crecimiento de las importaciones ha sido exponencial, en tres partidas (6402910000, 6404110000 y 6402200000), pasando de US\$ 15.5 millones hasta aproximadamente US\$. 44.5 millones en el año 2013. Asimismo, considera que seguirá habiendo un crecimiento en las cinco principales partidas (Tabla N° 25), ya que el calzado chino se trabaja en diseño a menor costo (Morales, 2014). Afirmación que es respaldada por la Coordinadora Regional de Dirección Mi Empresa del Ministerio de la Producción, Juri Calua Arroyo, quien considera que las importaciones en el corto plazo van a seguir incrementando y que el sector del calzado trujillano no se ha preparado considerablemente para hacer frente al tema, especialmente con una atención más personalizada (Calua, 2014). Asimismo, el Presidente del Consejo Directivo de la Asociación de Pequeños Industriales y Artesanos de Trujillo, Santos Valverde Reina, y el presidente de la Mesa de Cuero y Calzado de Trujillo, Vladimir De la Roca Morán, alegan que el incremento de calzado se viene dando desde hace diez años atrás, y que anteriormente se importaba en pequeñas cantidades y la disminución de las ventas nacionales no era considerable (De la Roca, 2014); (Valverde, 2014).

Asimismo, el Coordinador de la Sociedad Nacional de Industrias Guillermo Cassinelli Gurreonero, considera que más del 50% de la oferta del calzado en el

país es de material plástico (imitación cuero) y que otro problema que aqueja al sector, es que más de un 60%-70% está fabricando imitación de calzado de cuero. Además, con respecto a la evolución de las importaciones, la desaceleración económica que se está viviendo en nuestro país, motiva que la gente se esté fijando más en el precio al momento de comprar su calzado(Cassinelli, 2014).

Los especialistas entrevistados coinciden en que las importaciones de calzado chino ha venido creciendo durante los últimos años, situación que ha generado una tendencia negativa para la producción de las empresas nacionales, especialmente las empresas que participaron en el programa **Compras a MYPERÚ**, segmento al cual está dirigida nuestra investigación.

2.2. Política arancelaria ante las importaciones de calzado chino

La desgravación arancelaria en el Tratado de Libre Comercio entre Perú y China es un tema que involucra a los productos sensibles del Perú, entre ellos, los sectores plástico, textil y confecciones, calzado y metal mecánico. Ante esta realidad, el Estado debería proteger a la industria nacional. Actualmente se aplica un arancel fijo del 11% a los productos provenientes de China, lo cual se debería complementar con otras tasas, como las que aplican países vecinos como Colombia y Ecuador que han puesto una sobretasa adicional de US\$ 5 o 6 por cada par de calzado que ingresa por su aduana, el cual complementa a su arancel fijo, lo cual concuerda con lo expresado por los especialistas antes mencionados(Cassinelli, 2014); (De la Roca, 2014) y (Valverde, 2014). Por otro lado, al margen de los impuestos que el Estado imponga a las importaciones de calzado chino, los productores nacionales deberían enfocar sus esfuerzos en mejorar la calidad de sus productos, abrirse hacia nuevos mercados y ser más competitivos en cuanto a diseños, modelos y costos, como opinan los especialistas(Calua, 2014) y (Morales, 2014).

Además, el Presidente de la Mesa de Cuero y Calzado de Trujillo, Vladimir De la Roca Moran, sostiene que debería existir medidas con relación a la Aduana, ya que en el caso de calzado solo hay un funcionario aduanero, existiendo a nivel

nacional entre 6 a 8 controles de aduana por donde ingresa el calzado, es decir, una sola persona se encarga de verificar el ingreso de calzado (débil control de fronteras) al Perú. Asimismo, refirió que el 80% del calzado importado ingresa por el *canal verde*, mientras que sólo un 8% ingresa por el *canal rojo*; en pocas palabras, el calzado de importación mayoritariamente ingresa por el canal donde no hay mayor posibilidad de control, falla que se debe corregir (De la Roca, 2014). Al respecto, consideramos que al existir entre 6 a 8 controles de aduanas en el territorio nacional, cada una de estas dependencias debería contar con un funcionario para dicho control y no con un solo funcionario para todos los controles aduaneros.

Por su parte, el Presidente del Consejo Directivo de la Asociación de Pequeños Industriales y Artesanos de Trujillo, Santos Valverde Reina, señala que se debe regular la importación, ya que ésta representa el 50% de calzado disponible en el mercado y que tiende a seguir creciendo hasta un 80%. Ante esta situación sugiere que se debe fijar una cuota fija tope de importación. Además, considera que para que el producto nacional sea competitivo, se tiene que concientizar al personal de ventas y al consumidor final, para que este último elija un producto de calidad y a un precio razonable (Valverde, 2014). Entendiéndose como calidad a la suavidad, durabilidad y diseño del producto.

2.3. Materia prima utilizada en la elaboración del calzado

Otra de las dificultades a las que se enfrentan los productores de calzado nacional, especialmente los que participan en el programa **Compras a MYPERÚ**, es la entrada masiva de calzado elaborado con materiales sintéticos. China produce calzado a bajo costo y de menor calidad, dicho de otro modo, su tecnología, equipamiento y mano de obra les permite reducir sus costos de fabricación, en cambio, los productores de calzado en Trujillo, presentan desventajas en cuanto a equipamiento y maquinaria, lo que limita su capacidad productiva, pues no está acorde con la demanda existente. Otra debilidad en el sector es la falta de asociatividad, lo que implica mayores costos, haciéndoles débiles frente a la competencia. Además, se ha incrementado el número de

fabricantes, generando otro problema, por ejemplo lo que hacen estos nuevos fabricantes es comprar una plancha de cuero sintético (plástico) y producir entre 2 a 3 docenas de pares de calzado y venderlo en la calle, perjudicando a los productores formales (Calua, 2014); (De la Roca, 2014) y (Valverde, 2014).

Otro de los problemas que afecta directamente a la producción de calzado nacional es la materia prima disponible, pues las curtiembres locales están exportando sus pieles en crudo, es decir sin pasar por ningún tipo de transformación, sin ningún gravamen ni arancel (Cassinelli, 2014). Dichas exportaciones se dirigen principalmente a China, España y México (De la Roca, 2014). Al respecto, consideramos que el productor nacional se queda desabastecido al no contar con materia prima (cuero nacional), lo cual hace que su costos de producción sean más altos, pues el poco cuero disponible en el mercado es más caro, lo que le lleva a buscar otras alternativas para su producción, como es la utilización de material sintético, de menor calidad.

Los fabricantes de calzado del segmento **Compras a MYPERÚ** utilizan en su proceso de producción el cuero nacional e importado, materiales sintéticos y tela natural, lona y yute (Gráfico N° 31). Los insumos utilizados en la fabricación se tiene que mejorar, pues el calzado sigue siendo duro (tieso); esta mejora en los insumos va a facilitar que se tenga una producción a mayor escala, lo cual se lograría trabajando de forma asociada, en la cual cada quien cumpla su rol en la cadena productiva (Calua, 2014) y (Morales, 2014). Opinión diferente a la expresada por Cassinelli (2014), quien considera que la producción en La Libertad no podría ser a mayor escala, porque no hay costumbre de trabajo en alta producción.

No obstante en nuestra opinión, un alto porcentaje de los productores locales que abastecen al programa **Compras a MYPERÚ** apuesta por materia prima de calidad en la elaboración de su calzado, pues un 44% elabora con cuero nacional (Gráfico N° 31), lo que debería servir de ejemplo para los demás productores. Asimismo, los demás insumos utilizados para la elaboración deberían ser de calidad, para ello consideramos que se deberían estandarizar los requerimientos

a través de la intervención de las entidades gubernamentales, como por ejemplo mediante la ejecución de programas como **Compras a MYPERÚ**.

Por su parte, el Consultor de Comercio Internacional (Morales, 2014), considero que las principales causas para que el sector productivo haya bajado son: La falta de mano de obra y la que existe es inadecuada, altos costos, insuficiencia de materia prima. Afirma también que no sólo es el ingreso de calzado chino, sino también es la falta de eficiencia en el sector, por ejemplo en Trujillo el nivel de informalidad es muy alto, donde tienen a niños trabajando en los talleres lo cual está prohibido, asimismo no tienen conocimiento de tendencias, colores y costos.

2.4. Intervención gubernamental

Uno de los frentes de actuación sería el facilitar el crédito en condiciones adecuadas, no fomentando una política de subsidios, ya que su función debe ser de ente regulador. Debe fomentar también la creación de centros productivos de calzado, en los cuales mediante la asociatividad cada participante cumpla un rol específico, mejorando la eficiencia de la producción. Además, debe apoyar en la capacitación del personal que labore en la producción, pues sus conocimientos en cuanto a tendencias, diseños y costos son limitados (personal no calificado), lo cual se recoge en la Tabla N° 29, pero además la informalidad de gran parte del sector ha generado que en muchos talleres se practique la explotación laboral infantil, lo cual está prohibido (Morales, 2014). El Estado debe participar activamente a fin de ayudar a superar estos problemas, pero además consideramos que debe ejercer un control más estricto a fin de mejorar de las condiciones laborales de los trabajadores y fomentar mayores oportunidades de trabajo. Una de las posibilidades sería la identificación de nuevos nichos de mercado y el fortalecimiento de las alianzas estratégicas con los proveedores, lo cual concuerda con lo expresado por (Calua, 2014).

2.5. Boom de los centros comerciales

En las dos últimas décadas hemos sido testigos del constante crecimiento de los centros comerciales en el Perú (ACCEP, 2013), lo cual indudablemente ha cambiado los hábitos de consumo de la gran mayoría de peruanos. El crecimiento de los centros comerciales, donde predomina la venta al detalle (retail), ha incrementado la importación de calzado. Las personas han optado por comprar en tienda por departamento, ya que ofrecen descuentos, promociones y productos de marcas reconocidas. Asimismo, se ha incrementado el uso de las tarjetas de crédito. En lo que respecta al calzado, los centros comerciales demandan grandes volúmenes de calzado, razón por lo cual no compran a los productores peruanos, especialmente de La Libertad, ya que estos no pueden atender dicha demanda. Por otro lado, estos centros comerciales prefieren comprar a las franquicias importadoras que les ofrecen precios más bajos y por tanto les generan mayores márgenes de ganancia (Calua, 2014) y (Morales, 2014). Situación que ha convertido a estos centros comerciales en grandes capitalistas, debido que a sus compras las realizan en grandes volúmenes (Valverde, 2014).

Ante esta situación, consideramos que el incremento del número de centros comerciales puede constituirse en una oportunidad para los productores de calzado trujillano, si bien es cierto, deberían superarse algunas deficiencias como por ejemplo la falta de producción estable en el tiempo, poca estandarización de los procesos y productos, producción a baja escala y el no cumplir con los plazos previstos de entrega (Cassinelli, 2014), con lo cual estos productos tendrían la posibilidad de ser comercializados en estas tiendas por departamento.

2.6. Exportaciones

El volumen de las exportaciones del sector calzado de Trujillo es mínimo, debido al predominante comercio informal que les limita insertarse en la cadena del comercio internacional y atender la demanda externa. Además, las MYPES no pueden satisfacer grandes pedidos por su limitada capacidad productiva. Prueba de ello es que solo el 5% del segmento **Compras a MYPERÚ** dirigen sus ventas a mercados internacionales, como puede apreciarse en el Gráfico N° 35. Al respecto De la Roca (2014) y Valverde (2014), consideran que existe una mínima oferta exportable, debido a que la mayoría de las empresas son micro y pequeñas, y en menor cantidad son medianas, y considerando que el mercado internacional demanda grandes cantidades (4 mil a 5 mil pares de calzado al mes), el empresario no es capaz de cubrir ese margen de producción requerido en el exterior. También, señalan que para producir grandes volúmenes se necesita la asociatividad, mejor tecnología, es decir maquinaria moderna, además de la suficiente disponibilidad de personal.

Por otro lado, Cassinelli(2014) y Morales(2014), sostienen que otras causas para no contar con una adecuada oferta exportable, son la falta de competitividad, tanto en diseño como en costos y precios; además, consideran que los fabricantes no miran más allá de los países limítrofes como Ecuador y Chile. Es por ello que Promperú a través del programa **Ruta Exportadora** está tratando de buscar y establecer nichos de mercado para incrementar las exportaciones mediante la utilización de herramientas tecnológicas como páginas web, y capacitaciones, lo cual en muchas ocasiones no se ve favorecido por el poco interés de los empresarios para aprovechar estas oportunidades.

CAPÍTULO VI: PROPUESTA TÉCNICO – METODOLÓGICO

En vista de la problemática observada en el sector calzado y en base a los resultados obtenidos en nuestro estudio, proponemos un Plan de Acción en el cual planteamos los siguientes objetivos. Dicho Plan está basado en una investigación previo, por el Programa de Transformación Productiva – Colombia.

Tabla N° 30: Objetivos planteados en el Plan de Acción propuesto

Objetivo General		Objetivo Específico
Proponer un Plan de Acción para mejorar el calzado peruano y mitigar el impacto de las importaciones chinas.	1	Promover la diferenciación de los productos a través de la investigación y desarrollo de nuevas tendencias de moda.
	2	Incrementar la disponibilidad, calidad y variedad de los insumos para el sector.
	3	Facilitar las condiciones de comercio exterior para la penetración de productos peruanos con alto valor agregado en países desarrollados (TLCs en vigencia).
	4	Promover procesos de renovación tecnológica que mejoren la competitividad empresarial.
	5	Adoptar las medidas pertinentes para evitar la profundización de la competencia desleal y el incumplimiento de las normas por la vía de la subfacturación, el contrabando y la informalidad.

Elaboración: Propia

1. Plan de acción

Tabla N° 31: Según objetivo específico N° 1

Objetivo General	Objetivo Especifico	Estrategia	Segmento Objetivo	
Proponer un Plan de Acción para mejorar el calzado peruano y mitigar el impacto de las importaciones chinas.	Promover la diferenciación de los productos a través de la investigación y desarrollo de nuevas tendencias de moda.	Ofrecer una amplia gama de productos con diseños innovadores en cuanto a las nuevas tendencias de moda en el mercado.	Subsectores	Tamaño
			Cuero Calzado Marroquinería Insumos	Micro Pequeñas Mediana
Acciones Especificas		Meta	Responsables	
Capacitación y asesoramiento para el diseño de una colección de calzado con un consultor experto nacional o internacional.		En base a los resultados mostrados en la Gráfico N° 32, para el 2016, contar con 3 nuevos modelos de calzado en las principales líneas producidas por el programa Compras a MYPERÚ.	<ul style="list-style-type: none"> • Sociedad Nacional de Industrias. • SENATI • Ministerio de la Producción. • PROMPERU 	
Construir un nuevo modelo de producción con criterios de eficiencia, innovación y sostenibilidad ambiental.				
Adquisición de información y elaboración de una base de datos actualizada sobre tendencias de moda y desarrollo de productos, como revistas y acceso a páginas especializadas para calzado.				
Gestionar alianzas estratégicas para el desarrollo de otros programas de compras tanto públicas como privadas, y así promover e incrementar el consumo de calzado nacional.				

Tabla N° 32: Según objetivo específico N° 2

Objetivo General	Objetivo Especifico	Estrategia	Segmento Objetivo	
			Subsectores	Tamaño
Proponer un Plan de Acción para mejorar el calzado peruano y mitigar el impacto de las importaciones chinas.	Incrementar la disponibilidad, calidad y variedad de los insumos para el sector.	Fortalecer alianzas al interior de la cadena e impulsar nexos comerciales entre los proveedores de insumos, los transformadores y los comercializadores, en condiciones formales y equidad.	Cuero	Micro
			Insumos	Pequeñas
Acciones Especificas		Meta	Responsables	
Fomentar la adopción de buenas prácticas de manejo, transporte y sacrificio de ganado con el fin de mejorar la calidad y el aprovechamiento de la materia prima.		Para el 2016, el Gobierno Regional debe contar con un catastro y una base de datos sobre las MYPES para ayudarles por medio de capacitaciones o programas a reducir costos innecesarios y realizar alianzas estratégicas duraderas con los proveedores, con el fin de obtener insumos de buena calidad y a precios competitivos.	<ul style="list-style-type: none"> • El Gobierno Central. • Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. • Cámara de Cuero y Calzado de La Libertad. • Gobierno Regional. 	
Implementar programas de capacitación para la mejora del desuelle, tratamiento y conservación de pieles como subproducto pecuario.				
Promover convenios de inversión o joint ventures con proveedores de insumos tales como suelas, tacones, pegamento y otros materiales, etc.				
Apoyo a las actividades de control en materia de etiquetado, normas de origen de los insumos.				
Brindar asesoría profesional a las pequeñas y microempresas en el control de sus procesos de producción.				
Proponer la creación de un Parque Industrial de Curtiembres.				
Desarrollar la responsabilidad social y buenas prácticas empresariales en sus procesos de los proveedores de insumo.				

Tabla N° 33: Según objetivo específico N° 3

Objetivo General	Objetivo Especifico	Estrategia	Segmento Objetivo	
			Subsectores	Tamaño
Proponer un Plan de Acción para mejorar el calzado peruano y mitigar el impacto de las importaciones chinas.	Facilitar las condiciones de comercio exterior para la penetración de productos peruanos con alto valor agregado en países desarrollados (TLCs en vigencia).	Promover un Plan exportador del sector cuero, calzado y artículos complementarios, como una herramienta que contribuirá a mejorar la calidad de los productos, así como el fortalecimiento de la confianza de los compradores extranjeros.	Cuero Calzado Marroquinería Insumos	Micro Pequeñas Mediana
Acciones Especificas		Meta	Responsables	
Realizar charlas informativas sobre los estilos de vida, tendencias de moda, gustos y preferencias del mercado objetivo a donde se dirigen.		En base a los resultados obtenidos (Gráfico N° 35), para el 2016, del total del calzado producido, duplicar el volumen destinado a la exportación (10%), con el fin de aumentar la oferta exportable. Asimismo, generar una cultura exportadora en las MYPES de calzado.	<ul style="list-style-type: none"> • Ministerio de la Producción. • Gobierno Regional. • Gobierno Local. • Centro de Innovación Tecnológica del Cuero, Calzado e Industrias Conexas (CITECCAL). • PROMPERÚ • Cámara de Comercio. • Gobierno Local. 	
Impulsar, priorizar y coordinar la participación de las empresas en las diversas ferias nacionales e internacionales, misiones, ruedas de negocios, pruebas de venta, entre otros; dirigidas a países donde las empresas puedan ofrecer sus productos con las características requeridas por el mercado.				
Promocionar entre los empresarios exportadores el uso de las herramientas de inteligencia de mercados de Siicex, PromPerú, Trademap, Aduana, Ministerio de Producción.				
Apoyo a alianzas comerciales y productivas entre empresas internacionales y empresas peruanas.				

Tabla N° 34: Según objetivo específico N° 4

Objetivo General	Objetivo Especifico	Estrategia	Segmento Objetivo	
Proponer un Plan de Acción para mejorar el calzado peruano y mitigar el impacto de las importaciones chinas.	Promover procesos de renovación tecnológica que mejoren la competitividad empresarial.	Realizar inversiones en modernización de maquinaria y equipos, contratación de mano de obra calificada; que permitan desarrollar nuevos diseños, siguiendo las tendencias de moda, con el fin de satisfacer la demanda existente.	Subsectores	Tamaño
			Cuero Calzado Marroquinería Insumos	Micro Pequeñas Mediana
Acciones Especificas		Meta	Responsables	
Reestructuración del portafolio del Centro de Innovación Tecnológica del Cuero, Calzado e Industrias Conexas (CITECCAL), que incluya el desarrollo de un sistema de información especializado en nuevas tecnologías.		En base a los resultados mostrados en el Gráfico N° 25, para el año 2020, incrementar la proporción de productores que apliquen procesos de producción netamente industrial por lo menos hasta un 30%, con el fin de ser más competitivos en cuanto a volumen de producción en los mercados nacional e internacional.	<ul style="list-style-type: none"> • Centro de Innovación Tecnológica del Cuero, Calzado e Industrias Conexas (CITECCAL). • ADEX • Municipalidad Provincial de Trujillo (MPT) • Municipalidad del Distrito de El Porvenir (MDEP). • Gobierno Local. 	
Promocionar un programa orientado al fortalecimiento del e-commerce.				
Evaluación con entidades financieras para líneas de créditos especiales para los empresarios que tengan interés en realizar procesos de reconversión tecnológica o que quieran expandirse a nivel nacional o internacional.				

Tabla N° 35: Según objetivo específico N° 5

Objetivo General	Objetivo Especifico	Estrategia	Segmento Objetivo	
Proponer un Plan de Acción para mejorar el calzado peruano y mitigar el impacto de las importaciones chinas.	Adoptar las medidas pertinentes para evitar la profundización de la competencia desleal y el incumplimiento de las normas por la vía de la subfacturación, el contrabando y la informalidad.	Asesorar a las empresas del sector calzado para que conozcan el proceso de registro de marcas, diseños industriales y patentes (propiedad industrial).	Subsectores	Tamaño
			Cuero Calzado	Micro Pequeñas Mediana
Acciones Especificas		Meta	Responsables	
Fortalecer la capacidad de defensa del país frente a la práctica recurrente de subvenciones por parte de otros países.		En base a los resultados mostrados en las Tabla N° 26 y 27, comprometer al Estado a una mayor fiscalización a nivel laboral, tributario y propiedad intelectual con el fin de erradicar las prácticas de competencia desleal.	<ul style="list-style-type: none"> • INDECOPI • ADUANAS • PROMPERU • Ministerio de la Producción. 	
Marketear el calzado por medio de promociones, eslogan y /o creación de una marca para que se identifique y se distinga del calzado extranjero y se posicione en la mente del consumidor. Ello mediante el establecimiento de una Denominación de Origen.				
Incrementar el personal encargado del control de Aduanas, para contrarrestar el contrabando especialmente de productos importados cuyo ingreso afecta a la producción nacional, como por ejemplo el calzado que es un producto sensible.				
		Establecer una cultura empresarial, de modo que los empresarios tomen conciencia de lo contraproducente que puede ser las prácticas desleales.		

CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES

1. Se determinó que las importaciones de calzado chino incidieron 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.
2. Las empresas participantes del programa **Compras a MYPERÚ** en La Libertad durante el año 2013 fueron 633, de las cuales el 67% se caracterizaron por pertenecer al Régimen Único Simplificado (RUS), 28% Régimen Especial a la Renta y apenas un 5% al Régimen General. La producción mayoritariamente se lleva a cabo en talleres de tipo familiar, adaptando sus casas para fabricar y cuya producción predominantemente combina la elaboración artesanal e industrial (57%).
3. 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 alcanzó su máximo volumen de importación en el año 2012, con un importe 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 se incrementó hasta el año 2013, siendo su valor FOB de importación de US\$ 254, 700,221.59.
4. 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.

5. 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.
6. 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 su productos al mercado.
7. 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.
8. 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.
9. Finalmente podemos concluir 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.

CAPÍTULO VIII: RECOMENDACIONES.

1. Establecer planes estratégicos a largo plazo para ayudar a los empresarios a planificar su producción, capacitarlos y organizarlos mediante programas o asociaciones, que fomenten que las empresas participantes ofrezcan productos de calidad que puedan abastecer al mercado local, nacional o encontrar nuevos nichos de mercado.
2. Se debe educar e incentivar a todos los agentes involucrados (productores y comerciantes), a acogerse a algún régimen tributario, que le permita obtener beneficios como por ejemplo el acceso a créditos, así como revisar la legislación actual en lo referente a facilidades tributarias para la adquisición de maquinaria y equipo que permitan mejorar la capacidad de producción.
3. Crear un centro de estudios que evalúe los indicadores del sector, preferencias, tendencias y diseños, el cual en coordinación con las asociaciones nacionales de industrias, universidades, entidades gubernamentales, etc., puedan promover programas que seleccionen a los mejores y les busquen mercados específicos, tanto nacionales como internacionales, y asesoren durante todo el proceso desde la fabricación hasta el consumidor final.
4. El Gobierno debería regular la exportación de pieles y cuero para contrarrestar el déficit de materia prima destinada a la elaboración de calzado nacional, además debería ejercer un mayor control en cuanto a la información que recibe el consumidor con respecto a las características del calzado, por ejemplo mediante la aplicación del Reglamento Técnico sobre el Etiquetado del Calzado.
5. Que las universidades públicas y privadas a través de su Facultad de Negocio incentiven la investigación de mercado específicos para los productores de calzado.

FUENTES DE REFERENCIA

ACCEP. (04 de Enero de 2013). *Se abrirán 13 centros comerciales este año*. Obtenido de <http://peru21.pe/impresa/se-abriran-13-centros-comerciales-este-ano-2110838>

Barclay, P. (18 de Setiembre de 2008). *Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual*. Recuperado el 7 de Enero de 2014, de Normas Legales: http://www.ausa.com.pe/images/uploads/normas/R%20%20124_2008_CFD_I NDECOPI.pdf

Calua, J. (26 de Abril de 2014). Importación de calzado chino y su incidencia en la producción de las empresas que participaron en el programa "Compras a MYPERÚ". (F. Dávila Salas, & D. Miñano Mantilla, Entrevistadores)

CAPECHI. (2010). *Cámara de Comercio Peruano Chino*. Recuperado el 5 de Enero de 2014, de Resumen ejecutivo: Tratado de Libre Comercio entre Perú y China: http://www.capechi.org.pe/pdfs/Informes_Finales_TLC_Peru-China.pdf

Cassinelli, G. (26 de Abril de 2014). Importación de calzado chino y su incidencia en la producción de las empresas que participaron en el programa "Compras a MYPERÚ". (F. Dávila Salas, & D. Miñano Mantilla, Entrevistadores)

Castillo, V. (26 de Julio de 2013). *La República*. Recuperado el 10 de Enero de 2014, de Importación perjudica a productores de calzado: <http://www.larepublica.pe/26-07-2013/importacion-perjudica-a-productores-de-calzado>

Centro de Estudios para la Producción. (Julio-Agosto de 2001). *Centro de Estudios para la Producción*. Recuperado el 8 de octubre de 2013, de Sector calzado: http://www.cep.gov.ar/descargas_new/panorama_sector_industria/estudios_d el_sec_ind/2001/calzado.pdf

Centro de Innovación y Competitividad. (2013). *Prospecta*. Recuperado el 8 de Enero de 2013, de World Footwear Yearbook - El mercado mundial de calzado 2013: <http://www.prospecta.mx/pdf/340.pdf>

Comercio y Aduanas de México. (Julio de 2013). *Comercio y Aduanas*. Recuperado el 3 de Enero de 2014, de Qué es importar: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoimportar/comopuedoimportar/120-que-es-importar>

Comisión Europea. (5 de Febrero de 2013). *Empresa e Industria*. Recuperado el 9 de ENERO de 2014, de Panorama del sector industrial del calzado: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/footwear/index_es.htm

Contreras, J. R. (Julio de 2008). *Regímenes Aduaneros*. Obtenido de Nueva Ley General de Aduanas: http://www.x.com.pe/Descargas/LGA_JROMAN.pdf

- Cruz, A. (29 de Octubre de 2013). *La República*. Obtenido de Industria del calzado en crisis por zapatos chinos: <http://www.larepublica.pe/29-10-2013/industria-del-calzado-en-crisis-por-zapatos-chinos>
- De la Roca, V. (26 de Abril de 2014). Importación de calzado chino y su incidencia en la producción de las empresas que participaron en el programa "Compras a MYPERÚ". (F. Dávila Salas, & D. Miñano Mantilla, Entrevistadores)
- Delgado, C., & Torres, J. (2012). *Universidad Industrial de Santander de Colombia*. Recuperado el 15 de Diciembre de 2013, de Análisis y caracterización del subsector del calzado en el área Metropolitana de Bucaramanga: <http://repositorio.uis.edu.co/jspui/bitstream/123456789/8480/2/143208.pdf>
- FONCODES. (6 de Agosto de 2012). *Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social*. Obtenido de Mypes de Trujillo aportan 40% de calzado escolar del programa "Compras a MYPERÚ": <http://www.foncodes.gob.pe/portal/index.php/comunicaciones/comunicaciones-prensa/noticias/item/240-mypes-trujillo-aportan>
- Gutiérrez, G. (29 de Mayo de 2012). *Gestión*. Recuperado el 4 de ENERO de 2014, de Intercambio comercial entre Perú y China ascendió a US\$ 12,000 millones: http://gestion.pe/2012/05/29/economia/intercambio-comercial-entre-peru-y-china-ascendio-us-12000-millones-2003769?href=nota_rel
- HERNÁNDEZ SÁNCHEZ, A., HERNÁNDEZ SALINAS, S., CERDA TOVAR, V., & CARMONA HERRERA, M. (2006). *Efectos Económicos de la Apertura Comercial en la Industria del Calzado en México*. México.
- INDECOPI. (8 de Noviembre de 2009). *AVM Aduanera*. Obtenido de Normas Legales: <http://www.avmaduanera.com.pe/normaslegales/nl-20091108-res-181-2009-cdf-indecopi.pdf>
- Jara , V. (9 de Marzo de 2014). *La Industria*. *Carencia de asesoramiento perjudica al calzado trujillano*, pág. 8.
- La Prensa. (10 de Abril de 2013). *La Prensa*. Obtenido de Importaciones incrementaron un 6,9% en febrero del 2013: <http://laprensa.pe/economia/noticia-inei-importaciones-febrero-se-incrementaron-69-5342>
- Law, W. (Julio de 2012). *Cámara de Comercio Peruano China*. Recuperado el 7 de Enero de 2014, de China principal destino comercial de Perú: <http://pymealmundo.com.pe/wp-content/uploads/2012/07/Oportunidades-Comerciales-con-China.pdf>
- M&O Consulting. (Setiembre de 2008). *Ministerio de Exterior y Turismo*. Recuperado el 11 de Enero de 2014, de Asistencia Técnica para el Sector Calzado de la Región La Libertad: <http://www.mincetur.gob.pe/Comercio/ueperu/licitacion/pdfs/Informes/3.pdf>

- Manay, M., & Melina, G. (31 de Enero de 2011). *Centro de Estudios Latinoamericanos*. Recuperado el 10 de Enero de 2014, de Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) y su participación en el desarrollo social y crecimiento económico de América Latina: <http://www.cesla.com/pdfs/LAS%20MIPYMES%20Y%20SU%20PARTICIPACION%20EN%20EL%20DESARROLLO%20SOCIAL%20Y%20CRECIMIENTO%20ECONOMICO%20DE%20AMERICA%20LATINA.pdf>
- Mathews, J. C. (Junio de 2009). *Crece mype*. Recuperado el 11 de ENERO de 2014, de Competitividad: El significado de la competitividad y oportunidades de internacionalización para las MYPES: <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/COMPETITIVIDAD.pdf>
- Meneses, R. (Enero de 2010). *Ministerio de Educación Pública*. Recuperado el 9 de Enero de 2014, de Estudio de Mercado calzado-Perú: <http://mep.pe/intranetmep/IdeasDeNegocio/Calzado/Estudio%20Mercado%20-%20Calzado%20en%20Peru%20-%20Enero%20-%20Prochile%20-%202010.pdf>
- MINCETUR. (25 de Febrero de 2010). *Ministerio de Comercio Exterior y Turismo*. Recuperado el 5 de Enero de 2014, de Tratado de Libre Comercio Perú - China: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=39&Itemid=56
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (2010). *Informe sectorial de la Industria del Calzado*. <http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/estrategias/Calzado3.pdf>.
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (Agosto de 2006). *Boletín de economía laboral*. Recuperado el 11 de ENERO de 2014, de La microempresa: Una propuesta tipológica y ejercicio de aplicación en Lima Sur: http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/bel/BEL_34.pdf
- Mora, G. (Octubre de 2011). *Universidad de Guayaquil*. Recuperado el 15 de DICIEMBRE de 2013, de La importación de calzado desde la República Popular China hacia el Ecuador: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/2352/1/Mora%20Orodo%C3%B1ez%20Genaro%20Bolivar.pdf>
- Morales, Á. (26 de Abril de 2014). Importación de calzado chino y su incidencia en la producción de las empresas que participaron en el programa "Compras a MYPERÚ". (F. Dávila Salas, & D. Miñano Mantilla, Entrevistadores)
- Municipalidad Distrital de El Porvenir. (2011). *Historia, crecimiento y desarrollo económico del distrito de El Porvenir*. Recuperado el 10 de Enero de 2014, de http://www.muniporvenir.gob.pe/MuniPorvenir/index.php?option=com_content&view=article&id=165:historia-crecimiento-y-desarrollo-economico-del-distrito-de-el-porvenir

Portich , P., & Conradi, F. (29 de Agosto de 2013). *Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo*. Recuperado el 9 de Enero de 2014, de Cuero, Piel y Calzado:
<http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/TextosOnline/EnciclopediaOIT/tomo3/88.pdf>

Posada, C. (08 de Marzo de 2011). *Andina Agencia Peruana de Noticias*. Recuperado el 6 de Enero de 2014, de Perú exporta a China 140 nuevos productos no tradicionales al primer año de vigencia del TLC:
<http://www.andina.com.pe/ingles/Noticia.aspx?id=Bhvf6nFwrpA=>

ProChile. (Enero de 2010). *Ministerio de Educación Pública*. Recuperado el 9 de Enero de 2014, de Estudio de Mercado Calzado - Perú:
<http://www.miempresapropia.com/intranetmep/IdeasDeNegocio/Calzado/Estudio%20Mercado%20-%20Calzado%20en%20Peru%20-%20Enero%20-%20Prochile%20-%202010.pdf>

PRODUCE. (21 de Mayo de 2013). *Ministerio de la Producción*. Obtenido de Ministerio de la Producción lanza en Trujillo la estrategia de intervención multisectorial “El Porvenir se pule”: <http://www.produce.gob.pe/index.php/prensa/noticias-del-sector/1760-ministerio-de-la-produccion-lanza-en-trujillo-la-estrategia-de-intervencion-multisectorial-el-porvenir-se-pule>

Sánchez, B. (2006). *Universidad Nacional Mayor de San Marcos*. Recuperado el 10 de Enero de 2014, de Las MYPES en el Perú: Su importancia y propuesta tributaria:
http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/quipukamayoc/2006/p_rimer/a13.pdf

Silupú, B. (Diciembre de 2013). *Perú21*. Recuperado el 11 de Enero de 2014, de Retos y estrategias de las micro y pequeñas empresas:
<http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/12/retos-y-estrategias-de-las-mic.html>

Sociedad Nacional de Industrias. (11 de Octubre de 2011). *Noticias Trujillo*. Recuperado el 9 de Enero de 2014, de En Trujillo está el 72% de establecimientos de fabricantes de calzado:
http://www.noticiastrujillo.com/index.php?option=com_content&task=view&id=50558

Soto, H. (2007). *Universidad Nacional Mayor de San Marcos*. Recuperado el 15 de Diciembre de 2013, de La Competitividad de la Industria del Calzado en el Perú y sus proyecciones en el mediano plazo:
http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/3343/1/soto_bh.pdf

SUNAT. (2011). *Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria*. Recuperado el 10 de Enero de 2014, de Regimen Especial:
<http://mype.sunat.gob.pe/index.php/glosarios/47-regimen-especial>

SUNAT. (13 de Noviembre de 2013). *Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria*. Recuperado el 2 de ENERO de 2014, de Orientación

aduanera-Importación:

<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/>

Tam, J. (8 de Abril de 2013). *Gestión*. Obtenido de Exportaciones peruanas a China crecerían 25% este año: <http://gestion.pe/economia/exportaciones-peruanas-china-crecerian-25-este-ano-mayor-promocion-comercial-2063221>

Torres, V. (Abril de 2010). *Biblioteca Virtual de la Cooperación Internacional*. Recuperado el 6 de ENERO de 2014, de Red Peruana por una globalización con equidad: <http://www.bvcooperacion.pe/biblioteca/bitstream/123456789/6928/1/BVCI0006306.pdf>

Universidad Nacional Tecnológica de El Salvador. (S.F). *UTEC*. Recuperado el 8 de ENERO de 2014, de Antecedentes de la industria del calzado y la auditoria interna en El Salvador: <http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/auprides/16459/capitulo%201.pdf>

Valverde, S. (26 de Abril de 2014). Importación de calzado chino y su incidencia en la producción de las empresas que participaron en el programa "Compras a MYPERÚ". (F. P. Dávila Salas, & D. Miñano Mantilla, Entrevistadores)

ANEXOS

ANEXO N° 1

DISEÑO DE ENCUESTA

Nombre: _____

Sexo: F_____ M_____ Edad: _____

Perfil de la empresa

1. ¿A qué tipo de régimen tributario pertenece?
 - a. Régimen Único Simplificado (RUS)
 - b. Régimen Especial a la Renta (RER)
 - c. Régimen General (RG)

2. Tipo de empresa
 - a. Familiar
 - b. Personal

Infraestructura

3. La condición de propiedad del taller según actividad económica
 - a) Propia
 - b) Alquilada
 - c) Familiar
 - d) Posesionario informal

Producción

4. Su proceso de la producción de calzado es:
 - a) Artesanal
 - b) Industrial
 - c) Artesanal e industrial.

5. ¿Cuánto es fue la producción mensual promedio de docena de calzado?

2010	2011	2012	2013
%	%	%	%

6. ¿En qué mes del año tiene mayor producción?

a) Enero	h) Agosto
b) Febrero	i) Setiembre
c) Marzo	j) Octubre
d) Abril	k) Noviembre
e) Mayo	l) Diciembre
f) Junio	
g) Julio	

7. Número máximo de personas contratadas por campaña en el año 2013
- 1 a 4 personas
 - 5 a 9 personas
 - 10 a 14 personas
 - 15 a 20 personas
 - 21 a más personas
8. ¿Cuál es la forma de pago a sus trabajadores?
- Diario
 - Semanal
 - Quincenal
 - Mensual
9. ¿Cuál es el salario promedio semanal que paga a sus trabajadores?
-
10. ¿Qué materia prima utiliza en su fabricación?
- Cuero importado
 - Cuero nacional
 - Mixtos de materiales sintéticos y naturales de tela
 - Lona
 - Yute
11. ¿Qué tipo de calzado fabrica?
- Vestir
 - Casual
 - Sandalias
 - Sport
 - Botas
 - Alpargatas
 - Deportivos/ zapatillas
12. ¿A qué tipo de línea productiva se dirige?
- Mujeres
 - Hombres
 - Niños (as)
13. ¿Cuánto le cuesta producir un par de zapatos?
- 10 a 20 soles
 - 21 a 30 soles
 - 31 a 40 soles
 - 41 a más soles

Ventas

14. ¿A qué mercado se dirige la comercialización de sus productos?
- Mercado local
 - Mercado nacional
 - Mercado local y nacional
 - Mercado internacional
15. ¿Cuántas docenas de calzado vende semanalmente?
- 5 a 15 docenas.
 - 16 a 30 docenas.
 - 31 a 50 docenas.
 - 51 a más docenas.
16. ¿Sus ventas se han visto afectada por las importaciones de calzado chino en el año 2013? Si la respuesta es (Si) pasar a la pregunta 17.
- Si
 - No
17. ¿En cuánto han bajado sus ventas?
- 1% a 10 %
 - 11% a 20 %
 - 21 % a 30%
 - 31% a más
18. ¿Cuáles han sido, básicamente, las medidas de contingencia que han tomado para contrarrestar el impacto de las importaciones de calzado chino?
- Exportar
 - Innovar en diseño
 - Dirigir sus ventas a otros mercados a nivel nacional
 - Incursionar en las redes sociales
 - Ventas gubernamentales
 - Participar en ferias
 - Reducir costos
 - Utilizar material de calidad

Expectativas

19. ¿Usted cree que su producción y sus ventas serán mayores en la campaña del presente año? Si o No ¿Por qué?

20. ¿Usted cree que la producción nacional disminuyó? Si o No / ¿Cuáles considera que sean las causas?

ANEXO N° 2

Entrevista de opinión sobre La importación de calzado chino y su incidencia en la producción de las empresas que participaron en el programa "COMPRAS A MYPERÚ".

Entrevistado: Álex Morales Guzmán, Consultor en Comercio Internacional.

Fecha: 26 de Abril del 2014

Finalidad: Explicar la realidad de las empresas de calzado que participaron en el programa "Compras a MYPERÚ", respecto al periodo 2011 – 2013.

1. ¿Usted considera que en los últimos años se ha incrementado considerablemente el ingreso de calzado chino a nuestro país? De acuerdo a la gráfica N° 21: ¿Qué expectativas tiene respecto a la evolución de las importaciones de calzado chino al Perú de las 5 principales partidas en valor FOB US\$?

Desde el año 2011 el crecimiento ha sido exponencial, en las tres partidas 640419, 640411 y 640420 de 15,5 millones de US\$ creció al 2013 en aproximadamente 44,5 millones de US\$. Con respecto a la gráfica, definitivamente se seguirá incrementando, no sólo es precio, sino que el calzado chino ha comenzado a trabajar diseño a bajo precio.

2. ¿Considera que el Estado peruano debería replantear el tema de la desgravación arancelaria de los productos provenientes de China en el TLC?

Acá hay dos temas: la falta de competitividad del calzado nacional en general, en costos, modelos, diseños y el segundo tema sería hacer una desgravación a 10 años.

3. ¿Cuáles considere que hayan sido las causas para que el sector calzado haya enfrentado una fuerte caída en su producción? Según las empresas que participaron en "Compras a MYPERÚ", consideran lo siguientes ítems como las principales causas (Ver Tabla N° 28) ¿Que opinión te merece este comentario de los empresarios?

Las causas son: Falta de competitividad, mano de obra adecuada, costos inadecuados, materia prima inadecuada. No sólo es el ingreso de calzado chino, es la falta de eficiencia en el sector, por ejemplo en Trujillo el nivel de informalidad es muy alto, tienen niños trabajando en los talleres lo cual está prohibido, no tienen conocimiento de tendencias, colores y costos.

- 4. ¿Cree que el Gobierno debería tomar alguna medida para contrarrestar el problema de las importaciones de calzado? ¿Qué medidas considera que deben tomar los microempresarios del segmento “Compras a MYPERÚ” para que su producto sea más competitivo ante la importación de productos chinos?**

El Gobierno es un árbitro, no debe subsidiar, debe dar mayor crédito al sector en condiciones adecuadas, crear centros productivos de calzado donde se premie al más eficiente. Se debe crear una conciencia de producción eficiente, mejorar los insumos, costear adecuadamente.

- 5. ¿Considera que los insumos y la materia prima (cuero nacional), utilizados para la fabricación del calzado por los fabricantes de “Compas a MYPERÚ” son los adecuados? ¿Usted considera que la producción de calzado en La Libertad podría ser de mayor escala?**

Falta mejorar los insumos. Se lograría una producción a mayor escala si se creara un centro productivo de calzado.

- 6. ¿Considera que el avance del sector retail (malls) y el dinamismo del consumo privado sería los factores para que se haya incrementado las importaciones de calzado chino en nuestro país? ¿Porque?**

Sí, porque hay empresas tipo franquicias que importan el calzado y pueden ofrecer precios bajos con buenos márgenes.

- 7. ¿Por qué considera que exista mínima oferta exportable por parte de los microempresarios (Ver Gráfica Nº 35)? ¿Cuáles cree que sean las causas porque las empresas no exportan?**

Las causas: Competitividad, diseño, costos y precios.

ANEXO Nº 3

Entrevista de opinión sobre La importación de calzado chino y su incidencia en la producción de las empresas que participaron en el programa "COMPRAS A MYPERÚ".

Entrevistado: Jury Calua Arroyo, Coordinadora Regional Dirección Mi Empresa – Ministerio de La Producción.

Fecha: 26 de Abril del 2014

Finalidad: Explicar la realidad de las empresas de calzado que participaron en el programa “Compras a MYPERÚ”, respecto al periodo 2011 – 2013.

1. ¿Usted considera que en los últimos años se ha incrementado considerablemente el ingreso de calzado chino a nuestro país? De acuerdo a la gráfica Nº 21: ¿Qué expectativas tiene respecto a la evolución de las importaciones de calzado chino al Perú de las 5 principales partidas en valor FOB US\$?

Sí, creo que el tema de la importación de calzado chino ha ido creciendo, así también lo manifiestan los empresarios del sector calzado. En cuanto a las expectativas, considero que las importaciones en el corto plazo van a seguir incrementando, todavía el sector calzado no se ha preparado considerablemente para hacer este tema de una atención más personalizada, frente a ello la tendencia va continuar incrementándose.

2. ¿Considera que el Estado peruano debería replantear el tema de la desgravación arancelaria de los productos provenientes de China en el TLC?

El tema del TLC, pienso que debe ir acompañado, estamos en un mundo globalizado donde el tema de pago de costos va a ver, eso no debe ser impedimento que el empresario pueda crecer, entonces no creo que el tema este perjudicando o el sector calzado pueda decir estoy mal porque hay un tema de impuesto, yo creo que va más allá que el Estado de quitar los impuestos en su largo plazo, más allá debería enfocarse a desarrollar calidad, porque en el tema de calidad y capacidad va permitir que el empresariado del sector calzado pueda abrirse en el mercado.

3. ¿Qué considere que hayan sido las causas para que el sector calzado haya enfrentado una fuerte caída en su producción? Según las empresas que participaron en “Compras a MYPERÚ”, consideran lo siguientes ítems como las principales causas (Ver Tabla) ¿Que opinión te merece este comentario de los empresarios?

Uno de las principales causas es el tema de la competencia, China importa no un calzado de calidad pero si a un costo menor, eso implica que también su tecnología y su equipamiento se lo permite y la mano de obra. En cambio el sector calzado acá aquí, una de las debilidades el tema del equipamiento y maquinaria que no está a un tema acorde con la necesidad, otra de las causas el sector calzado en su mayoría tienen a trabajar en un solo, en la misma fábrica, no hay un tema de sistematización de producto, no hay un tema de trabajo asociado y eso implica mayores costos, que me hace débil frente a la competencia y el otro tema creo que es importante es que no se está preocupando por identificarnos en nuestro mercado. El ingreso de calzado chino a Trujillo les ha quitado mercado pero considero de no identificar nuevos nicho de mercado y no hacer un tema de producción con una mejor tecnología, o no hacer un tema de producción a escala o no hacer un tema de producción asociada que ayude a los empresarios a minimizar costos es parte lo que se refleja en la gráfica.

4. ¿Cree que el Gobierno debería tomar alguna medida para contrarrestar el problema de las importaciones de calzado? ¿Qué medidas considera que deben tomar los microempresarios del segmento “Compras a MYPERÚ” para que su producto sea más competitivo ante la importación de productos chinos?

El tema importante es fortalecer la cadena de valores. En cuanto a medidas, un tema vendría hacer la identificación de mercado (Nuevos nichos de mercado), lo otro es identificar también a proveedores y mejorar la cadena de valores.

5. ¿Considera que los insumos y la materia prima (cuero nacional), utilizados para la fabricación del calzado por los fabricantes de “Compras a MYPERÚ”

son los adecuados? ¿Usted considera que la producción de calzado en La Libertad podría ser de mayor escala?

El problema está en los insumos no se está trabajando que sean adecuados para el tema de la fabricación, por ejemplo el calzado sigue siendo duro, sigue siendo un tema tieso es por el tema del insumo más allá que el diseño este bonito y este muy bien elaborado el calzado, pero el problema viene ya a la cadena al tema del insumo que tiene que trabajar. El cuero se está exportado por tema de precio, en cuanto a un mejor precio, además de la demanda de mercado y libre mercado. Creo que si podría ser una producción de mayor escala, trabajando en forma asociada, siendo más responsable en el tema de producción y que cada organismo cumpla su rol, creo que el sector calzado pueda resaltar.

6. ¿Considera que el avance del sector retail (malls) y el dinamismo del consumo privado sería los factores para que se haya incrementado las importaciones de calzado chino en nuestro país? ¿Porque?

Los centros comerciales definitivamente han incrementado el tema de consumo, las tarjetas de crédito eso ha motivado, ahora porque no comprarle a Perú o a las empresas fabricantes de calzado, no es porque no quiera sino porque la producción o la cantidad que compran ellos, los empresarios trujillanos básicamente no pueden producir o no pueden atender esa demanda, eso es causa de la falta de la asociatividad.

7. ¿Por qué considera que exista mínima oferta exportable por parte de los microempresarios (Ver Gráfica Nº 35)? ¿Cuáles cree que sean las causas porque las empresas no exportan?

La oferta exportable es menor por el tema de la tecnología, que no les permite un tema de una mayor capacidad y lo otro es que no están acostumbrados de una forma asociada.

ANEXO Nº 4

Entrevista de opinión sobre La importación de calzado chino y su incidencia en la producción de las empresas que participaron en el programa "COMPRAS A MYPERÚ".

Entrevistado: Ing. Vladimir De La Roca Morán, Presidente de la Mesa De Cuero Y Calzado de Trujillo.

Fecha: 26 de Abril del 2014

Finalidad: Explicar la realidad de las empresas de calzado que participaron en el programa "Compras a MYPERÚ", respecto al periodo 2011 – 2013.

1. ¿Usted considera que los últimos años se ha incrementado considerablemente el ingreso de calzado chino a nuestro país? De acuerdo a la gráfica Nº 21: ¿Qué expectativas tiene respecto a la evolución de las importaciones de calzado chino al Perú de las 5 principales partidas en valor FOB US\$?

Sí, efectivamente, en los 4 o 5 últimos años prácticamente se ha duplicado las importaciones de calzado chino. Las importaciones si irán incrementado porque ese tipo de calzado sandalias, pantuflas, calzado deportivo se utiliza.

2. ¿Considera que el Estado peruano debería replantear el tema de la desgravación arancelaria de los productos provenientes de China en el TLC?
Actualmente hay un 11% de aranceles actualmente que se debe complementar como lo hace Colombia y Ecuador que aparte del arancel que ellos tienen fijo, le adicionan un 5 o 6 dólares a cada par de calzado que ingresa por aduana. Esta es una medida efectiva, que en el caso de Colombia que lo aplicó desde el mes de marzo del año pasado ha logrado reducir un 40% de las importaciones del calzado asiático.

3. ¿Qué considere que hayan sido las causas para que el sector calzado haya enfrentado una fuerte caída en su producción? Según las empresas que participaron en "Compras a MYPERÚ", consideran lo siguientes ítems como las principales causas (Ver Tabla) ¿Que opinión te merece este comentario de los empresarios?

La tendencia va ser negativa todavía porque la tendencia tanto de los precios, la moda y los crecimientos de los grandes centro comerciales que son los mayores importadores de este tipo de artículos no va disminuirse sino sigue aumentando, entonces esa tendencia se va mantener y causalmente ellos son los mayores importadores, salvo que tome alguna medida más efectiva el gobierno o haya una asociatividad o una aglomeración de los fabricantes de la cadena productiva para revertir la situación actual, sino la decreción de la producción nacional va continuar. La importación de calzado chino es la principal razón y se va mantener por el tema de los grandes centros comerciales, también la calidad en todos los países no solo en China están esmerando en mejorar la calidad, igual en Perú también, la única manera de sobrevivir es teniendo competitividad y calidad de otra manera no se va poder enfrentar esta amenaza.

4. ¿Cree que el Gobierno debería tomar alguna medida para contrarrestar el problema de las importaciones de calzado? ¿Qué medidas considera que deben tomar los microempresarios del segmento “Compras a MYPERÚ” para que su producto sea más competitivo ante la importación de productos chinos?

Hay varias medidas, en el caso de Colombia ha tomado ese tipo de medidas donde al arancel fijo le han agregado un monto en dolores por cada par de calzado que ingresa, que podría ser similar. Colombia tiene TLC firmados con diferentes países, casi lo mismo que el Perú, aparte Colombia protege su ganadería, su materia prima que son las pieles del ganado vacuno, en cambio el Perú no es un país productores de ganado vacuno solamente tenemos 4 millones y medio cabezas de ganado y sin embargo estamos exportando pieles con pelos como materia prima sin valor agregado. En cambio Colombia tiene 35 millones cabezas de ganado, siendo un país ganadero y ellos han fijado cuotas de exportación tanto pieles con pelo, y cuero semi procesado o curtido, salvado su producción, ellos fijan su producción nacional y lo que concierne las cantidades de pieles que van a utilizar anualmente para producir esa producción y el resto el excedente lo asignan en cuotas para poder exportarlo y esa es una forma de proteger la producción nacional. Eso y otras medidas con relación aduanas, por ejemplo en el caso de los confeccionistas textiles ellos tienen 8 o 10 vistas de aduanas, en cambio en el caso

de calzado solo hay un vista de aduanas y estamos hablando de 6 a 8 aduanas a nivel nacional por donde ingresa el calzado, entonces una sola persona no puede desdoblarse para que pueda verificar los calzados que ingresan al Perú de importación y la mayor parte en aduanas el calzado de importación ingresa el 80% por el canal verde, siendo un 8% que ingresa va al canal rojo, ósea casi todo el calzado de importación ingresa por canal verde no hay mayor posibilidad de control, siendo fallas que se tiene que corregir.

5. ¿Considera que los insumos y la materia prima (cuero nacional), utilizados para la fabricación del calzado por los fabricantes de “Compas a MYPERÚ” son los adecuados? ¿Usted considera que la producción de calzado en La Libertad podría ser de mayor escala?

Los insumos y materia prima si son los adecuados, pero lamentablemente la materia prima principal que es el cuero ya hace varios años los mismos empresarios chinos, españoles, mexicanos se van llevando la materia prima, a pesar que no somos una país ganadero en vacuno, tenemos todavía esa exportación de materia prima sin valor agregado es decir pieles con pelos se lo están llevando entonces genera escases, la mejor parte de la materia se lo llevan y nos quedamos con lo peor, entonces como podemos competir con una materia prima que no es la mejor; con lo que nos queda vamos trabajando y es difícil competir esos términos porque se está permitiendo esa exportación de materia prima. Mediante la asociatividad, generando este tipo de programas como “Compras a MYPERÚ” tanto de calzados escolares como diferentes tipos de calzado de vestir podría ayudar a que se estandarice y se mejore la calidad de lo que se va produciendo y mayores volúmenes. Recordamos que en el calzado escolar estamos hablando de un millón y medio de pares, donde Trujillo ha hecho más del 51% de la producción.

6. ¿Considera que el avance del sector retail (malls) y el dinamismo del consumo privado sería los factores para que se haya incrementado las importaciones de calzado chino en nuestro país? ¿Porque?

Sí, la expansión de los centros comerciales ha incrementado la presencia de calzado chino.

7. ¿Por qué considera que exista mínima oferta exportable por parte de los microempresarios (Ver Gráfica N° 35)? ¿Cuáles cree que sean las causas porque las empresas no exportan?

Si hablamos a nivel de Trujillo, las mayorías de las empresas son micro y pequeñas, muy pocas son medianas, para trabajar en volúmenes se necesita la asociatividad y tecnología es decir maquinaria moderna para poder competir con mejor niveles de calidad.

ANEXO N° 5

Entrevista de opinión sobre La importación de calzado chino y su incidencia en la producción de las empresas que participaron en el programa "COMPRAS A MYPERÚ".

Entrevistado: Santos Valverde Reina, Presidente del Consejo Directivo de la Asociación de Pequeños Industriales y Artesanos de Trujillo.

Fecha: 26 de Abril del 2014

Finalidad: Explicar la realidad de las empresas de calzado que participaron en el programa "Compras a MYPERÚ", respecto al periodo 2011 – 2013.

1. ¿Usted considera que los últimos años se ha incrementado considerablemente el ingreso de calzado chino a nuestro país? De acuerdo a la gráfica N° 21: ¿Qué expectativas tiene respecto a la evolución de las importaciones de calzado chino al Perú de las 5 principales partidas en valor FOB US\$?

Sí, el incremento de calzado se viene dando hace 10 años atrás, anteriormente se importaba en pequeñas cantidades y no se sentía la disminución de nuestras ventas. La tendencia va seguir creciendo, ya que los productos importados se maneja el tema de productos habituales y ocasionales para cierto momentos como se puede ver el mayor ingreso son para los productos que son para salir, a diferencia que los demás son para ser utilizados en casa.

2. ¿Considera que el Estado peruano debería replantea el tema de la desgravación arancelaria de los productos provenientes de China en el TLC?

El TLC no se puede cancelar, lo que el Estado debe hacer es aumentar el arancel a los productos chinos ya que ingresan con precios subvaluados y con aranceles bajos.

3. ¿Qué considere que hayan sido las causas para que el sector calzado haya enfrentado una fuerte caída en su producción? Según las empresas que participaron en “Compras a MYPERÚ”, consideran lo siguientes ítems como las principales causas (Ver Tabla) ¿Que opinión te merece este comentario de los empresarios?

La principal causa es el ingreso de producto chino, lo otro es que se ha incrementado el número de fabricantes de calzado hoy en día, por ejemplo lo que hacen estos nuevos fabricantes compran una plancha de cuero sintético (plástico) y producen de 2 a 3 docenas y lo venden en la calle, entonces a nosotros nos genera disminución ya que nosotros utilizamos cuero para la producción. Además que se debe incentivar y educar a los compradores y vendedores para que cuando compre, sean que están comprando y que están vendiendo, ya que los vendedores ofrecen zapatos hechos con cuero importado por cuero nacional. El producto que viene de afuera, es un productos 100% tecnología maquinaria, ellos te producen 500 pares por hora, a diferencia del producto nacional es un producto artesanal donde cada trabajador saca 1 o 2 docenas diarios, entonces es imposible competir con los grandes países capitalistas, que son países altamente tecnificados, que estamos en desventaja. El cuero sintético lo cortan de 10 docenas, en cambio el cuero nacional se corta pieza por pieza y eso demora bastante tiempo.

4. ¿Cree que el Gobierno debería tomar alguna medida para contrarrestar el problema de las importaciones de calzado? ¿Qué medidas considera que deben tomar los microempresarios del segmento “Compras a MYPERÚ” para que su producto sea más competitivo ante la importación de productos chinos?

El Estado debe proteger la industria nacional, el Perú no es un país productor de ganado entonces la materia sintética viene por rollo en cambio el cuero es escaso. La medida sería prohibir la importación ya que se está ingresando un 50% de calzado y va avanzando a un 80% o que se debe fijar una cuota fija tope de importación. Para que su producto sea más competitivo, la única forma sería de

concientizar tanto al personal de ventas y al comprador, que la gente no te compre por precio sino por la calidad del producto (suave, que le dure y a precio razonable), además un precio razonable, se debe ganar el porcentaje justo y no sé debe exagerar en el precio, eso es otra desventaja donde se pone un precio elevado, se debe tomar conciencia tanto la calidad de calzado que uno fabrica y el precio que uno vende.

5. ¿Considera que los insumos y la materia prima (cuero nacional), utilizados para la fabricación del calzado por los fabricantes de “Compas a MYPERÚ” son los adecuados? ¿Usted considera que la producción de calzado en La Libertad podría ser de mayor escala?

El producto está hecho al alcance del bolsillo, en el Perú los sueldos son bajos, una persona que gana 500 o 700 soles, en la vida va poder comprarse un zapato de 200 a 300 soles, entonces la gente consumo zapatos por precio, no ve calidad. En ese aspecto las pocas pieles lo exportan, entonces genera un desabastecimiento total para las empresas que fabrican con cuero. Cada día hay más fabricantes porque antes los fabricantes eran contados porque el cuero se invierte más dinero, se demora más, en cambio ahora un metro de sintético vale 20 a 25 soles, cualquiera consigue 100 o 200 soles fabrica su docena y lo trae a vender a la calle y genera la competencia entre nosotros mismos los fabricantes de calzado.

6. ¿Considera que el avance del sector retail (malls) y el dinamismo del consumo privado sería los factores para que se haya incrementado las importaciones de calzado chino en nuestro país? ¿Porque?

Los malles son los grandes capitalistas traen container de mercadería importada, mientras en Trujillo son pequeños talleres donde la producción es mínima.

7. ¿Por qué considera que exista mínima oferta exportable por parte de los microempresarios (Ver Gráfica N° 35)? ¿Cuáles cree que sean las causas porque las empresas no exportan?

El motivo para exportar acá en Trujillo, no hay empresas grandes para que puedan exportar, porque te piden 4 mil a 5 mil pares y a veces el margen de producción no cubre esa cantidad que se requiere para ciertos países, entonces se tiene que incrementar el volumen de producción y la capacidad del personal, ya que los

volúmenes son fuertes, y el capital como persona natural como empresario no se cuenta con el capital suficiente para abastecer ese mercado, en este caso se tendría que consorciarse y de esa manera se puede hacer frente a esos países que están importando.

ANEXO N° 6

Entrevista de opinión sobre La importación de calzado chino y su incidencia en la producción de las empresas que participaron en el programa "COMPRAS A MYPERÚ".

Entrevistado: Ing. Guillermo Cassinelli Gurreonero, Coordinador de la Sociedad Nacional de Industrias.

Fecha: 26 de Abril del 2014

Finalidad: Explicar la realidad de las empresas de calzado que participaron en el programa "Compras a MYPERÚ", respecto al periodo 2011 – 2013.

1. ¿Usted considera que los últimos años se ha incrementado considerablemente el ingreso de calzado chino a nuestro país? De acuerdo a la gráfica N° 21: ¿Qué expectativas tiene respecto a la evolución de las importaciones de calzado chino al Perú de las 5 principales partidas en valor FOB US\$?

Efectivamente, en un gran volumen, más del 50% de la oferta del calzado en el país es calzado plástico (imitación cuero), por otro lado los fabricantes locales que se encuentran acá, más de un 60 y 70% está fabricando imitación de calzado de cuero. Con respecto a la evolución de las importaciones, con la desaceleración económica que está viendo en este momento, la gente se está yendo al precio, estamos volviendo al vaivén histórico de una economía mal entendida, ya que un zapato de cuero te dura 2 a 3 años en cambio un zapato de plástico te dura máximo 6 meses.

2. ¿Considera que el Estado peruano debería replantear el tema de la desgravación arancelaria de los productos provenientes de China en el TLC?

No porque estaríamos perforando los tratados de libre comercio ese es el problema, otros países lo han hecho, habría que poner una sobre tasa para balancear un poco el problema como lo han hecho Ecuador y Colombia, podría considerarse el tema.

3. ¿Qué considere que hayan sido las causas para que el sector calzado haya enfrentado una fuerte caída en su producción? Según las empresas que participaron en “Compras a MYPERÚ”, consideran lo siguientes ítems como las principales causas (Ver Tabla) ¿Que opinión te merece este comentario de los empresarios?

La entrada de calzado chino, los que están haciendo calzado lo hacen por subsistir ya no les queda de otra, el calzado de calidad lo hacen por encargo de terceros que hacen cuero de verdad, hay empresas fuertes de Lima- Marcas que mandan hacer zapatos acá. Si no se resuelve el problema de las curtiembres (los proveedores locales), el problema seguirá ya que el mejor cuero nacional que se puede conseguir lo están exportando sin ningún gravamen ni arancel, se lo están llevando crudo, sin pasar por ningún un proceso. Que es muy cierto, las importaciones de calzado chino están ingresando en grandes volúmenes, lo cual les lleva de encuentro a los productores locales ya que ellos producen en pocas cantidades, debido a la falta de maquinaria, mano de obra escasa y muy cara y los diseños son repetitivos y nada innovadores.

4. ¿Cree que el Gobierno debería tomar alguna medida para contrarrestar el problema de las importaciones de calzado? ¿Qué medidas considera que deben tomar los microempresarios del segmento “Compras a MYPERÚ” para que su producto sea más competitivo ante la importación de productos chinos?

Sí, las curtiembres dan trabajo a una buena cantidad de personas, habiendo grandes familias afectadas por esto, pero el tema del medio ambiente, Sedalib, dificulta el trabajo, es por ello que se debe tomar algunas medidas para contrarrestar esto ya que si no hay curtiembres, los productores van a seguir trabajando con cueros importados o empezar a importar ellos mismos calzado chino. El programa compras a MYPERÚ ya no existe es un programa que ya está desactivado.

5. ¿Considera que los insumos y la materia prima (cuero nacional), utilizados para la fabricación del calzado por los fabricantes de “Compras a MYPERÚ”

son los adecuados? ¿Usted considera que la producción de calzado en La Libertad podría ser de mayor escala?

En la actualidad, lo que se está usando mayormente para la producción del calzado es plástico el famoso cuero importado, que le da mal olor al pie, lo cual no vendría ser muy adecuado, pero a su vez los productores no cuenta con cuero nacional ya que con el cuero que cuenta el Perú es en su totalidad exportado como ya lo había mencionado anteriormente. No, acá no hay una costumbre de trabajar en una alta producción, por ejemplo se había pensado en poner una planta de hacer calzado de una manera más industrial pero los precios que tienen los productores de calzado en cuanto a sus productos hacen que ganancia de los calzados sea muy pequeña parte de que no hay el insumo principal que es el cuero.

6. ¿Considera que el avance del sector retail (malls) y el dinamismo del consumo privado sería los factores para que se haya incrementado las importaciones de calzado chino en nuestro país? ¿Porque?

Claro, el retail no es que sea malo, si hubiera una producción estable, estándar a mayor escala los retails sería una manera de salida de muchos productos importantes ya que no solo son a nivel local sino nacional. Si se sacara un buen zapato, con una buena producción a tiempo, este producto podría entrar a estas tiendas y tener una buena acogida.

7. ¿Por qué considera que exista mínima oferta exportable por parte de los microempresarios (Ver Gráfica Nº 35)? ¿Cuáles cree que sean las causas porque las empresas no exportan?

Porque no han mirado más allá que los países limítrofes como Ecuador y Chile, no están preparados, Promperú a través de ruta exportadora está tratando de abrir un espacio más grande de exportación, ha diseñado página web, dando capacitaciones y una serie de herramientas, pero hay poca gente interesada en esto, el sector calzado tiene una poca cantidad mínima de personas interesadas, la mayoría son aprendices, prefieren estar en sus talleres fabricando zapatos que estar recibiendo charlas o capacitaciones.

ANEXO Nº 7: Trato nacional y acceso a mercados

Sección	Artículo
	Artículo 1: Ambito de Aplicación
Sección A: Trato Nacional	Artículo 2: Trato Nacional
Sección B: Eliminación Arancelaria	Artículo 3: Eliminación Arancelaria
Sección C: Regimenes Especiales	Artículo 4: Exención de Aranceles Aduaneros
	Artículo 5: Admisión Temporal de Mercancías
Sección D: Medidas No Arancelarias	Artículo 6: Restricciones a la Importación y Exportación
	Artículo 7: Licencias de Importación
	Artículo 8: Cargas y Formalidades Administrativas
Sección E: Otras Medidas	Artículo 9: Valoración Aduanera
Sección F: Agricultura	Artículo 10: Ambito de Aplicación
	Artículo 11: Subsidios Agrícolas a la Exportación
	Artículo 12: Empresas Comerciales del Estado
	Artículo 13: Medidas de Ayuda Interna para productos agrícolas
	Artículo 14: Sistema de Banda de Precios
Sección G: Disposiciones Institucionales	Artículo 15: Comité de Comercio de Mercancías
Sección H: Definiciones	Artículo 16: Definiciones
Anexo 2: Excepciones al Trato Nacional y a las Restricciones a la Importación y Exportación	
Anexo 3: Eliminación Arancelaria	

Fuente: **SICEX**

ANEXOS Nº 8

Eliminación arancelaria aplicada la categoría E del Tratado de Libre Comercio firmado entre Perú y China

Año	Margen de Preferencia
1	3.00%
2	3.00%
3	5.00%
4	7.00%
5	7.00%
6	5.00%
7	7.00%
8	7.00%
9	7.00%
10	7.00%
11	7.00%
12	7.00%
13	7.00%
14	7.00%
15	7.00%
16	7.00%

Fuente: SIICEX

ANEXO Nº 9

Desgravación arancelaria que realizara Perú a China en el marco del TLC firmado entre ambos países

Canasta	No. líneas arancelarias	Part (%)	M's China desde Perú	Part (%)	M's Totales China	Part (%)
A	4,610	62.71	1,391	61.82	14,424	76.09
B	951	12.94	301	13.38	1,241	6.55
C	1,055	14.35	246	10.92	2,131	11.24
D	592	8.05	225	10.00	547	2.89
E	87	1.18	87	3.89	229	1.21
12	5	0.07	0	0.00	251	1.32
15	22	0.30	0	0.00	36	0.19
17	29	0.39	0	0.00	99	0.52
Total	7,351	100.00	2,251	100.00	18,958	100.00

Fuente: SIICEX

ANEXO N° 10

Desgravación arancelaria que realizara China a Perú en el marco del TLC firmado entre ambos países

Sector	Canasta	No. líneas arancelarias	Part (%)	M's China desde Perú	Part (%)	M's Totales China	Part (%)
Agrícola	A	662	9.01	13	0.58	1,254	6.61
	B	153	2.08	3	0.15	242	1.27
	C	83	1.13	1	0.03	86	0.45
	12	5	0.07	0	0.00	251	1.32
	15	22	0.30	0	0.00	36	0.19
	17	29	0.39	0	0.00	99	0.52
	Subtotal	954	12.98	17	0.75	1,967	10.37
Pesca	A	157	2.14	1	0.04	33	0.18
	B	14	0.19	0	0.00	0	0.00
	Subtotal	171	2.33	1	0.04	34	0.18
Textil	A	72	0.98	22	1.00	132	0.70
	B	85	1.16	7	0.33	15	0.08
	C	211	2.87	32	1.43	73	0.38
	D	535	7.28	186	8.25	402	2.12
	E	65	0.88	47	2.07	91	0.48
	Subtotal	968	13.17	294	13.07	713	3.76
Calzado	B	2	0.03	0	0.00	0	0.00
	D	25	0.34	30	1.32	57	0.30
	E	4	0.05	25	1.13	39	0.21
	Subtotal	31	0.42	55	2.46	96	0.51
Industria	A	3,719	50.59	1,355	60.21	13,005	68.60
	B	697	9.48	290	12.90	985	5.19
	C	761	10.35	213	9.46	1,972	10.40
	D	32	0.44	10	0.43	89	0.47
	E	18	0.24	15	0.69	98	0.52
	Subtotal	5,227	71.11	1,883	83.68	16,149	85.18
Total		7,351	100.00	2,251	100.00	18,958	100.00

Fuente: SIICEX

ANEXO N° 11

**Desgravación arancelaria que realizara China a Perú en el marco del TLC
firmado entre ambos países**

Canasta	No. Líneas arancelarias	Part (%)	M's China desde Perú	Part (%)	M's Totales China	Part (%)
A	4,747	61.19	3,417	83.52	726,351	78.77
B	908	11.70	15	0.37	32,908	3.57
C	1,604	20.68	55	1.34	45,757	4.96
8	14	0.18	17	0.41	960	0.10
12	24	0.31	5	0.12	134	0.01
15	12	0.15	0	0.00	315	0.03
16	5	0.06	6	0.16	107	0.01
17	20	0.26	0	0.00	431	0.05
*	2	0.03	534	13.06	1,074	0.12
D	422	5.44	42	1.02	114,081	12.37
Total	7,758	100.00	4,091	100.00	922,118	100.00

Fuente: SIICEX

ANEXO N° 12

**Desgravación arancelaria que realizara China a Perú en el marco del TLC
firmado entre ambos países**

Sector	Canasta	No. líneas arancelarias	Part (%)	M's China desde Perú	Part (%)	M's Totales China	Part (%)
Agrícola	A	330	4.25	0	0.01	16,875	1.83
	B	158	2.04	1	0.02	818	0.09
	C	441	5.68	1	0.03	4,448	0.48
	8	3	0.04	0	0.00	51	0.01
	12	24	0.31	5	0.12	134	0.01
	15	12	0.15	0	0.00	315	0.03
	17	20	0.26	0	0.00	431	0.05
	*	1	0.01	8	0.20	63	0.01
	D	88	1.13	0	0.01	13,022	1.41
	Subtotal	1,077	13.88	16	0.38	36,157	3.92
Calzado	A	10	0.13	0	0.00	223	0.02
	C	22	0.28	0	0.00	480	0.05
	Subtotal	32	0.41	0	0.00	702	0.08
Industria	A	3,810	49.11	3,417	83.51	693,481	75.21
	B	430	5.54	13	0.31	28,091	3.05
	C	789	10.17	1	0.03	37,041	4.02
	8	1	0.01	1	0.02	67	0.01
	16	5	0.06	6	0.16	107	0.01
	D	297	3.83	19	0.47	100,421	10.89
	Subtotal	5,332	68.73	3,457	84.50	859,208	93.18
Pesca	A	51	0.66	0	0.00	1,178	0.13
	B	63	0.81	0	0.00	415	0.04
	C	61	0.79	51	1.25	993	0.11
	8	10	0.13	16	0.39	843	0.09
	*	1	0.01	526	12.86	1,011	0.11
	D	13	0.17	3	0.08	122	0.01
Subtotal	199	2.57	596	14.57	4,562	0.49	
Textil	A	546	7.04	0	0.00	14,594	1.58
	B	257	3.31	2	0.04	3,584	0.39
	C	291	3.75	2	0.04	2,796	0.30
	D	24	0.31	19	0.47	516	0.06
	Subtotal	1,118	14.41	22	0.55	21,490	2.33
Total		7,758	100.00	4,091	100.00	922,118	100.00

Fuente: SIICEX

ANEXO N° 13

REGLAMENTO TÉCNICO SOBRE ETIQUETADO DE CALZADO DS N° 017 – 2004

Pág. 275772 **El Decidido** **NORMAS LEGALES** Lima, sábado 4 de setiembre de 2004

SILVIA LILIANA RODAS ESPINOZA, en el cargo público de confianza de Director de Sistema Administrativo II (Nivel F-3), de la Oficina de Imagen Institucional del Ministerio de Justicia.

Artículo Segundo.- La mencionada funcionaria, al terminar su designación, tiene derecho a retornar a su plaza de origen de la cual es titular.

Artículo Tercero.- Transcribir la presente Resolución a la Oficina General de Administración y a la interesada, para los fines pertinentes.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

CARLOS GAMARRA UGAZ
Ministro de Justicia

16011

MIMDES

Designan Gerente de Administración del Patronato del Parque de las Leyendas Felipe Benavides Barreda - PATPAL

RESOLUCIÓN MINISTERIAL
N° 521-2004-MIMDES

Lima, 2 de setiembre de 2004

CONSIDERANDO:

Que, mediante Resolución Ministerial N° 254-2004-MIMDES, de fecha 10 de mayo del 2004, se designó a la CPC MARIA DEL PILAR DURAND VALENZUELA, en el cargo de Directora de Administración del Patronato del Parque de las Leyendas Felipe Benavides Barreda - PATPAL Felipe Benavides Barreda, cargo considerado de confianza y al cual ha formulado renuncia;

Que, resulta necesario aceptar la renuncia presentada, así como designar al funcionario que desempeñará dicho cargo público de confianza;

De conformidad con lo dispuesto en la Ley N° 27594; en la Ley N° 27793; y, en el Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social, aprobado por Decreto Supremo N° 008-2002-MIMDES y modificado por el Decreto Supremo N° 013-2002-MIMDES;

SE RESUELVE:

Artículo 1°.- Aceptar la renuncia presentada por la CPC MARIA DEL PILAR DURAND VALENZUELA, al cargo de Gerente de Administración del Patronato del Parque de las Leyendas Felipe Benavides Barreda - PATPAL Felipe Benavides Barreda, dándosele las gracias por los servicios prestados.

Artículo 2°.- Designar al economista JÓRGE MIGUEL GALARRETA DÍAZ, en el cargo de Gerente de Administración del Patronato del Parque de las Leyendas Felipe Benavides Barreda - PATPAL Felipe Benavides Barreda, cargo considerado de confianza.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

ANA MARÍA RÓMERO-LOZADA L.
Ministra de la Mujer y
Desarrollo Social

16042

PRODUCE

Aprueban Reglamento Técnico sobre Etiquetado de Calzado

DECRETO SUPREMO
N° 017-2004-PRODUCE

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA

CONSIDERANDO:

Que, en el marco del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Decisión 419, de la Comisión de la Comunidad Andina, se aprobó mediante Decreto Supremo N° 004-2003-PRODUCE, el Reglamento Técnico sobre Etiquetado de Calzado y su Anexo, el cual estableció los requisitos de etiquetado mínimo aplicables a todo tipo de calzado, sea nacional o importado, siendo su cumplimiento de carácter obligatorio;

Que, a solicitud del sector productivo e importador de este rubro se consideró conveniente revisar las disposiciones del Reglamento Técnico sobre Etiquetado de Calzado y su Anexo, a tal fin se dictó el Decreto Supremo N° 021-2003-PRODUCE, prorrogado por el Decreto Supremo N° 006-2004-PRODUCE y por el Decreto Supremo N° 009-2004-PRODUCE a través de los cuales se dejó en suspenso la vigencia del Decreto Supremo N° 004-2003-PRODUCE;

Que, luego del proceso de discusión pública llevada a cabo entre el sector privado y público, se ha visto por conveniente hacer algunas precisiones en el Reglamento Técnico sobre Etiquetado de Calzado y su Anexo;

De conformidad con el numeral 8 del artículo 118 de la Constitución Política del Perú, la Ley N° 23407, "Ley General de Industrias" y la Ley N° 27789, "Ley de Organización y Funciones del Ministerio de la Producción";

DECRETA:

Artículo 1.- Aprobación

Aprobar el Reglamento Técnico sobre Etiquetado de Calzado y su Anexo, los mismos que forman parte integrante del presente Decreto Supremo.

Artículo 2.- Carácter Obligatorio

El referido Reglamento Técnico establece los requisitos de etiquetado mínimo aplicables a todo tipo de calzado, sea nacional o importado, siendo su cumplimiento de carácter obligatorio.

Artículo 3.- Competencias

Sin perjuicio de las competencias que tengan otras entidades del Estado en materia de etiquetado o rotulado de productos industriales, corresponde a la Dirección Nacional de Industria y a las Direcciones Regionales de Producción, dentro del ámbito de su competencia, la supervisión y cumplimiento del Reglamento Técnico que se aprueba.

Para el caso de calzado manufacturado en el extranjero, las Aduanas de la República verificarán el cumplimiento del requisito de etiquetado. Para tal efecto, efectuarán el reconocimiento físico de acuerdo a lo dispuesto en la Ley General de Aduanas y su Reglamento.

Los dueños y consignatarios, antes del despacho, a efectos de poder cumplir con la exigencia de etiquetado, podrán acogerse a lo dispuesto por el artículo 49 del Reglamento de la Ley General de Aduanas aprobado mediante Decreto Supremo N° 121-95-EF.

El calzado que no cumpla con los requisitos establecidos en el Reglamento Técnico, será reembarcado o sometido al Régimen de Depósito. Si al vencimiento del plazo de dicho régimen, el calzado no cumpliera con los requisitos fijados no podrá ser nacionalizado, debiendo ser reembarcado.

Artículo 4.- Facultad Sancionadora

La Dirección Nacional de Industria y las Direcciones Regionales de Producción, sancionarán a las empresas industriales e importadoras que infrinjan lo establecido en el Reglamento Técnico, siendo de aplicación las sanciones e infracciones establecidas en el artículo 122 de la Ley N° 23407, "Ley General de Industrias" y sus disposiciones reglamentarias.

Artículo 5°.- Derogación

Deróguese el Decreto Supremo N° 004-2003-PRODUCE, así como toda norma que se oponga al presente Decreto Supremo.

Artículo 6.- Vigencia

El presente Decreto Supremo entrará en vigencia al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial El Peruano. En tal sentido, derógase el Decreto Supremo N° 009-2004-PRODUCE.

Artículo 7.- Refrendo

El presente Decreto Supremo será refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas, por el Ministro de Comercio Exterior y Turismo y por el Ministro de la Producción.

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, el primer día del mes de setiembre del año dos mil cuatro.

ALEJANDRO TOLEDO
Presidente Constitucional de la República

PEDRO PABLO KUCZYNSKI
Ministro de Economía y Finanzas

ALFREDÓ FERRERO
Ministro de Comercio Exterior y Turismo

ALFONSO VELASQUEZ TUESTA
Ministro de la Producción

**REGLAMENTO TÉCNICO SOBRE
ETIQUETADO DE CALZADO**

Artículo 1.- Etiquetado

La información referida al país de fabricación deberá ser consignada obligatoriamente, en forma visible, en los dos artículos que componen el par, a través de etiquetas impresas, estampadas, o cosidas. Para el cumplimiento de esta obligación, se utilizarán las expresiones: "Hecho en (país de fabricación)", "Fabricado en (país de fabricación)" o "Industria (según país de fabricación)", según corresponda.

La etiqueta también deberá contener obligatoriamente información sobre el número del Registro Único del Contribuyente (R.U.C) del fabricante o importador; como también sobre los materiales que componen el calzado, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 2° del presente Reglamento; así como, la referida a las cuatro partes del calzado, según se señala en el Anexo que forma parte integrante del presente Reglamento, es decir:

- a) La capellada,
- b) El forro
- c) La plantilla
- d) La firme

La información señalada en el segundo párrafo del presente artículo, podrá ser consignada través de etiquetas adhesivas, soporte colgante, u otra modalidad de etiquetado que eligiera el fabricante o importador, en idioma castellano. En caso que la información referida al país de fabricación del calzado, esté consignada en idioma distinto al castellano, la etiqueta adhesiva, el soporte colgante u otra modalidad de etiquetado elegida, deberá contener obligatoriamente la traducción al castellano.

No se debe incluir bajo ninguna modalidad información adicional contradictoria o desvirtúe la información que establece el Reglamento.

Artículo 2.- Determinación del material

La información sobre el material determinado, de conformidad con el Anexo, deberá ser mayoritario en 80% al menos, medido en superficie, de la capellada, del forro y de la plantilla del calzado; y en 80% al menos del volumen de la firme. Si ninguno de los materiales representa como mínimo el 80%, se consignará la información sobre los materiales principales que compongan el calzado.

La composición del calzado deberá indicarse ya sea mediante los pictogramas señalados en el Anexo y/o me-

dante indicaciones textuales, en idioma castellano, que designen materiales específicos.

Artículo 3.- De los responsables

Es responsabilidad del fabricante o importador el cumplimiento de las disposiciones sobre etiquetado, contenidas en el presente Reglamento Técnico.

Los comerciantes deben exigir a sus proveedores, que las etiquetas de los calzados contengan la información establecida en el presente Reglamento Técnico, siendo corresponsables en caso de incumplimiento.

Artículo 4.- Definiciones

Para los fines del presente Reglamento Técnico son de aplicación las definiciones siguientes:

- 1. País de fabricación: país en que la mercancía ha sido manufacturada.
- 2. Cuero: material proteico fibroso (colágeno) de la piel de animales, con flor o flor corregida que ha sido tratado químicamente con material curtiembre para darle estabilidad hidrotérmica y mejorar sus características físicas. No podrá denominarse cuero a:
 - a. Aquellos productos que habiendo sido obtenidos de pieles de animales, hayan perdido su estructura natural por haber sido sometidos a un proceso mecánico o químico de fragmentación, molienda, pulverización u otros análogos, procediendo a su aglomerado o reconstrucción.
 - b. Cuando el espesor del recubrimiento de los cueros sea igual o superior a 0.3 mm., o que supere a un tercio del espesor del conjunto.
- 3. Sintético: material homogéneo, obtenido a partir de productos naturales o no, transformados por métodos físico o químicos.
- 4. Textil: material estructurado, mediante tejido o cualquier otro procedimiento a base de fibras naturales y/o sintéticas.

Asimismo serán de referencia las definiciones comprendidas en las Normas Técnicas Peruanas NTP 241.020 y NTP 291.001.

Artículo 5.- Nomenclatura Arancelaria

El calzado objeto del presente Reglamento Técnico corresponde a las Partidas del Sistema Armonizado 6401 al 6403.

**ANEXO
PICTOGRAMAS**

1. Las cuatro partes del artículo de calzado a identificar y sus pictogramas son:

a) capellada



b) forro



c) plantilla



d) firme



DÁVILA SALAS FLOR PILEÑA / MIÑANO MANTILLA DORIS MARJORIE



2. Los pictogramas correspondientes a los materiales, que deberán figurar en la etiqueta, de acuerdo a las cuatro partes del calzado son:

cuero:



cuero con recubrimiento: Producto cuya capa de recubrimiento no supere un tercio del espesor total del producto, pero excede los 0,15 mm..



textiles naturales y/o sintéticos, tejidos o no:



otros materiales:



3. Ejemplos

Ejemplo 1

HECHO EN (PAIS DE FABRICACION)	
RUC No.	

Ejemplo 2

CAPELLADA	CUERO
PLANTILLA	
FORRO	TEXTIL
FIRME	OTROS
HECHO EN (PAIS DE FABRICACION)	
RUC No.	

Ejemplo 3

CAPELLADA	CUERO
PLANTILLA	
FORRO	TEXTIL
FIRME	OTROS
HECHO EN (PAIS DE FABRICACION)	
RUC No.	



DÁVILA SALAS FLOR PILEÑA / MIÑANO MANTILLA DORIS MARJORIE



ANEXO N° 14

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: Las importaciones de calzado chino y su repercusión en la producción de las empresas de calzado que participaron en el programa “Compras a MYPERÚ” en La Libertad durante el período 2011- 2013.			
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	METODOLOGIA
¿En qué medida las importaciones de calzado chino repercutieron en la producción de las empresas de calzado que participaron en el programa Compras a MYPERÚ en La Libertad durante el periodo 2011-2013?	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar en qué medida las importaciones de calzado chino repercutieron en la producción de las empresas de calzado que participaron en el programa Compras a MYPERÚ en La Libertad durante el periodo 2011 - 2013.</p> <p>OBJETIVOS ESPECIFICOS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Analizar al sector de producción de calzado en La Libertad y al segmento de proveedores de Compras a MYPERU. 2. Evaluar las importaciones de calzado Chino durante el periodo del 2011 al 2013. 3. Explicar la situación actual de la producción de las empresas de calzado que participaron en el programa Compras a MYPERÚ en La Libertad durante el periodo 2013. 4. Proponer un Plan de Acción para mejorar el calzado peruano y mitigar el impacto de las importaciones chinas. <p>JUSTIFICACIONES</p> <p>TEÓRICA</p>	<p>Las importaciones de calzado chino afectaron negativamente y significativamente a la producción de las empresas de calzado que participaron en el programa “Compras a MYPERÚ” en La Libertad durante el periodo 2011- 2013.</p> <p>VARIABLES</p> <p>INDEPENDIENTE Importaciones de calzado chino.</p> <p>DEPENDIENTE Producción de las empresas de calzado que participaron en el programa “Compras a MYPERÚ”</p>	<p>ENFOQUE: Mixto</p> <p>TIPO DE INVESTIGACION SEGÚN EL ALCANCE DEL CONOCIMIENTO: Explicativa</p> <p>TIPO DE INVESTIGACION SEGÚN EL FIN: Básica</p> <p>REGIMEN Libre</p> <p>DISEÑO No experimentales - longitudinales</p> <p>UNIDAD DE ANÁLISIS</p> <p>POBLACIÓN 633 empresas que participaron en Compras a MYPERÚ</p> <p>MUESTRA M= 61</p> <p>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS:</p> <p>RECOLECCIÓN DE DATOS</p>



DÁVILA SALAS FLOR PILEÑA / MIÑANO MANTILLA DORIS MARJORIE



	<p>La presente investigación encuentra su justificación en las siguientes teorías:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Teoría de la ventaja comparativa y, - Teoría del comercio justo. <p>PRÁCTICA La presente investigación encuentra su justificación en el diseño de una alternativa que permita contrarrestar el impacto de las importaciones de calzado chino frente a la producción nacional y conocer la realidad que afrontan las empresas que participaron en el programa Compras a MYPERÚ.</p> <p>VALORATIVA La presente investigación encuentra su justificación valorativa en que al incrementarse la producción de calzado trujillano, se daría oportunidad de más trabajo, las empresas pagarían sus tributos y por lo tanto la sociedad se beneficiaría.</p> <p>ACADÉMICA La presente investigación encuentra su justificación académica en la carrera de Administración y Negocios Internacionales en los cursos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comercio Exterior, - Investigación de Mercados e - Inteligencia Comercial. 		<ul style="list-style-type: none"> • Entrevistas a especialistas. • Cuadros estadísticos de importación de la SUNAT. • Informe de INDECOPI, PROCHILE, TLC PERÚ-CHINA. • Base de datos del programa "Compras a MYPERÚ". <p>PROCESAMIENTO DE DATOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Análisis Bibliográfico - Ficha Bibliográficas - Análisis de Datos - Datos Entrevistas
--	---	--	--



DÁVILA SALAS FLOR PILEÑA / MIÑANO MANTILLA DORIS MARJORIE

