



# FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración y Negocios Internacionales

“IMPACTO DE LA IMPORTACIÓN DE CALZADO CHINO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA INVERSIONES SUDAMÉRICA S.A.C. DE LA CIUDAD DE TRUJILLO EN EL AÑO 2019”.

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

Autor:

Josselyn Alexandra Carlos Gonzales

Asesor:

Mg. Dany Jimmy Requejo Granados

Lima - Perú

2020

## **DEDICATORIA**

### **A Dios.**

Por su infinito amor y por permitirme llegar a este punto de mi carrera  
profesional.

### **A mi abuelita Avina**

Quién me cuida desde el cielo, por enseñarme mis primeros pasos y  
cuidarme cuando era niña.

### **A mis padres**

Esto va dedicado para ustedes “Lidia y César” por su infinito apoyo  
incondicional, por su confianza, por sus consejos y por enseñarme con  
su ejemplo el valor de la vida.

## AGRADECIMIENTO

### **Agradezco:**

A la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. por apoyarme con la información, que permite la realización del presente estudio.

A mis padres, mis hermanos, mis perros por su compañía en este proceso y en cada etapa de mi vida.

A mis amigos y hermano mayor: Andrea, Jazmín, Miguel, Kevin y Patrick Carlos que me apoyaron con tips para la información.

Finalmente quiero agradecer a los profesores: Mg. Yesid Ariza, Mg. Roberto Pavel, Mg. Sara y al asesor Mg. Dany Requejo por el tiempo brindado, paciencia y apoyo para presentar la presente tesis.

## Tabla de contenido

<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>2</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>3</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS .....</b>	<b>5</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS .....</b>	<b>6</b>
<b>CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>9</b>
1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA .....	9
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	38
1.3. OBJETIVOS.....	38
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	38
1.5. LIMITACIONES .....	39
<b>CAPÍTULO II. METODOLOGÍA .....</b>	<b>40</b>
<b>CAPÍTULO III. RESULTADOS .....</b>	<b>49</b>
<b>CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES .....</b>	<b>64</b>
<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>69</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>82</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Perú: Estructura Arancelaria.....	20
Tabla 2	Resultado De La Encuesta A Refaccionarias .....	23
Tabla 3	Comercio Exterior En Los Últimos 5 Años: Tiendas Por Departamento Ripley S.A.C.....	25
Tabla 4	Principales Países De Importación De La Tienda Por Departamento Ripley S.A.C. ....	25
Tabla 5	Importadores De Calzado Chino En Perú En El Año 2019.....	27
Tabla 6	Precio De Importación De Principales Partidas Arancelarias De Calzado (Usd/ Kg). ....	29
Tabla 7	Precio Medio Del Calzado En Países De Latinoamérica 2018, Expresado En Usd .....	30
Tabla 8	Exportaciones De La Empresa En Valor Fob.....	31
Tabla 9	Precio Unitario De Calzado Para Caballero De La Empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.....	31
Tabla 10	Precio De Venta De Calzado Para Dama De La Empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.....	32
Tabla 11	Principales Países Importadores De Calzado Chino En El Mundo.....	32
Tabla 12	Principales Empresas Exportadoras De Calzado Del Perú En El Año 2020.....	42
Tabla 13	Balance General De La Empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. En S/.....	49
Tabla 14	Roa Y Roe De La Empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. 2018 Y 2019 En S/. ....	51
Tabla 15	Ventas Netas De La Empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. Del Año 2018 Y 2019 .....	51
Tabla 16	Precio De Venta Nacional Y Exportación Del Año 2018 Y 2019 .....	55
Tabla 17	Oferta De Calzado En El Año 2019 .....	56
Tabla 18	Estado De Ganancias Y Pérdidas 2018 Y 2019 De La Empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.....	58

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Organigrama De La Empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.....	14
Figura 2. Evolución De Las Importaciones Peruanas.....	19
Figura 3. Valor Cif Importado Us\$ Por La Tienda Por Departamento Ripley S.A.C.....	25
Figura 4. Empresas Importadoras De Calzado Chino En Perú.....	27
Figura 5. Perú: Importaciones Totales De Calzado En El Año 2018 (Principales Mercados De Origen) (Us\$ Millones Valor Cif - Participación). .....	33
Figura 6. Origen De Las Importaciones De Calzado Hacia Perú En El Año 2018. ....	33
Figura 7. % De Ventas De La Empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. Del Año 2019 ...	55
Figura 8. Clientes De La Empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. Del Año 2019 .....	55
Figura 9. Exportaciones Y Ventas Netas De La Empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. 2018 Y 2019.....	56
Figura 10. Fabricantes Y Comercializadores De Calzado Activos En La Actualidad .....	57
Figura 11. Sunat Y Declaraciones Juradas De La Empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.A 2018 Y 2019 .....	61
Figura 12. Precio De Ventas Nacionales Y Precio Exportado Año 2018 Y 2019 .....	62
Figura 13. Ventas Nacionales 2018 Y 2019 De La Empresa Inversiones Sudamerica S.A.C. ....	63
Figura 14. Precios De Venta De Otras Empresas Que Venden Calzado Chino Importado Versus Precios De Venta De Inversiones Sudamérica S.A.C.....	64
Figura 15. Precios De Venta De Empresas De Calzado Trujillano 2018 Y 2019 En S/. ....	65

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo determinar el impacto de las importaciones de calzado chino en la rentabilidad de la empresa Inversiones de Sudamérica SAC de la ciudad de Trujillo, 2019. El tipo de investigación fue de enfoque cualitativo, con diseño estudio de casos, descriptivo – transversal, para el trabajo de campo se empleó una guía de entrevista y la guía de observación. La población de la presente investigación son las empresas fabricantes de calzado de la ciudad de Trujillo que exporten, con 3 años como mínimo de activos en SUNAT, seleccionando como muestra al gerente administrativo de la empresa de calzado Inversiones Sudamérica S.A.C. El resultado obtenido de la investigación demostró que el ROE del año 2018 y 2019 es mayor al ROA esto significa un apalancamiento positivo para la empresa. Como conclusión las importaciones de calzado chino no afectaron la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica SAC de la ciudad de Trujillo en el año 2019, quienes durante el año 2018 y 2019 incrementaron sus ventas a nivel nacional e internacional.

**Palabras clave:** Importación de calzado chino, rentabilidad, empresas de calzado.

## ABSTRACT

The objective of this research work was to determine the impact of Chinese footwear imports on the profitability of Inversiones de Sudamérica SAC company in the city of Trujillo, 2019. The type of research was qualitative approach, with case study design, descriptive - transversal, for the field work an interview guide and an observation guide were used. The population of the present investigation is the shoe manufacturing companies of the city of Trujillo that export, with at least 3 years of assets in SUNAT, selecting as a sample the administrative manager of the footwear company Inversiones Sudamérica S.A.C. The result obtained from the investigation showed that the ROE for 2018 and 2019 is higher than the ROA, which means a positive leverage for the company. In conclusion, imports of Chinese footwear did not affect the profitability of the company Inversiones Sudamérica SAC in the city of Trujillo in 2019, who during 2018 and 2019 increased their sales nationally and internationally.

**Keywords:** Chinese footwear import, profitability, footwear companies.



## CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA

#### 1.1.1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

En los últimos años existen dos potencias mundiales que han venido peleando el primer puesto en el principal socio comercial del mundo, sin embargo, el flujo comercial entre ellos se vio afectado en Estados Unidos cayendo un 9% en el primer trimestre del 2019, gracias a un aumento de importaciones chinas. (BBC news, 2019)

Según Crowley (2019), “algunos exportadores de productos altamente sustituibles se están retirando del mercado debido a que las empresas estadounidenses comenzaron a importar desde China, debido a que los márgenes son muy reducidos y los están perjudicando”.

Según el Servicio de Administración Tributaria (SAT) (2020), “México dejó de importar 18 millones 210 mil 708 pares de calzado y la producción de zapato cayó alrededor del 90%”. De enero a agosto del año 2020 a México ingresó 50 millones 701 mil 614 pares y en el año 2019 ingreso 68 millones 912 mil 322 pares. Sin embargo, las importaciones de calzado chino se redujeron en 30.26% en comparación con el año 2019. (Millán, 2020)

Según CEPAL (La Comisión Económica para América Latina y el Caribe), “la evolución de la industria China con América Latina, ha crecido progresivamente, con un valor de las exportaciones de \$148 790 en el año 2018 y un valor de \$ 158 610 en las importaciones”. (Perú Retail, 2020)

De acuerdo con un estudio realizado por Durán y Pellandra (2017), “las importaciones en Ecuador de textiles, maquinarias, prendas de vestir, vehículos, calzados, muebles, manufacturas de plásticos, entre otros productos chinos se han acelerado considerablemente, atribuyendo al Ecuador como un país que no posee industria de alto valor agregado en la producción”. (Fejoo, 2019)

Por otro lado, en un escenario internacional, tomando como referencia la siguiente publicación de (Revista Lideres, 2016):

Según los ejecutivos de Caltu-Ecuador, en el año 2013 el calzado cayó en un 25%, con una producción de 33 millones de pares de zapatos. Esta cantidad creció en el año 2014 a 35 millones y el año 2015 decreció a 34 millones. El sector calzado busca evitar que más empresas cierren y que crezca la desocupación. Según el

informe de Caltu-Ecuador 187 talleres cerraron y 1 870 personas quedaron en la desocupación durante el año 2015.

Según ProColombia confirma que existe un acuerdo bilateral entre Colombia y China vigente desde el 2012 para la promoción y protección de inversiones, asimismo Colombia presenta una balanza comercial deficitaria gracias a las importaciones de China en los primeros seis meses cerca de \$ 5 207.4 millones, al terminar el año 2018 un total de \$ 10 544.7 millones y entre enero y febrero del 2019 estaba en \$3 116.7 millones. (El tiempo, 2019)

Según Salama (2017), “entre el año 1980 y 2015 el PBI (Producto Bruto Interno) per cápita se multiplicó por 46 en China, mientras que en Brasil sólo un 3.25”. El crecimiento económico de ambas naciones es muy diferente. En China el crecimiento es impulsado por el aumento de las exportaciones de productos manufacturados y Brasil en el año 2000 pasó por un exceso de inversión, lo que significa que el motor son las exportaciones de materias primas, y el crecimiento es frenado por la falta de inversión.

### **Caso internacional**

“El ejemplo de la empresaria de Ecuador, Alicia Ortega (El Mercurio, 2019), se puede considerar como uno de los casos de países vecinos del Perú afectados por los bajos precios de la industria china”. Esta empresa productora y comercializadora de sombreros, nos deja en evidencia que en la década de los 80 la industria vendía entre cincuenta y sesenta mil sombreros mensuales, sin embargo, gracias al “boom chino” los precios de los productos chinos son bajos” si el sombrero cuesta diez dólares, el chino está entre 80 centavos. Es por ello que la empresa cuencana en el año 2019 produce de 180 a 200 mil sombreros.

Esto se ve evidenciado en las últimas tres décadas, donde China ha logrado tasas anuales de crecimiento de dos dígitos del PBI, abarcando no solo producción, también consumo y comercio mundial. (Perotti, 2019)

Según el Banco Mundial publicado por el Global Economic Prospect (2016), “el principal canal de crecimiento del PBI Chino es el precio de las materias primas, causando una caída acumulada en el crecimiento económico peruano de 0.9 puntos porcentuales”.

Según Gestión (2017), “Perú es el cuarto mayor productor de calzado de América del Sur con más de 50 millones de pares al año, por eso es considerado un país estratégico

y figura entre los 20 principales destinos de las exportaciones del proyecto By Brasil Components and Chemicals”.

Por otro lado, INEI (2016), las importaciones totales en algunos sectores, como el sector de bienes, creció en 4,6% debido concretamente al aumento de la adquisición de materia prima y a su vez, los productos semielaborados en un 18%. En otros rubros, como en el de combustibles y diversos productos complementarios, hubo un incremento del 20.7%. De igual forma, hubo un aumento en la importación de los productos terminados para el consumo en 0.1%. Los países relacionados principalmente con estos productos son Estados Unidos y China, entre otros también están países como Corea del Sur, México, Brasil y Ecuador.

Por otro lado, Camargo (2016), sostiene que:

Las importaciones provenientes de Asia, el 62.7% de productos chinos que explican el 61.8% de las importaciones desde China, ingresaron al mercado peruano libre de arancel. El Perú ha logrado excluir del proceso de desgravación arancelaria a los productos más sensibles. En este sentido, el Perú no eliminó aranceles para un grupo significativo de productos textiles, confecciones, calzado y algunos productos metalmeccánicos que generan muchos puestos de trabajo en el Perú (592 productos).

Al respecto Alarco y Ashcalla (2020) sostiene que: “los productos importados de china tienen un precio muy por debajo de otros mercados, esto principalmente se debe a que China es un país que se especializa en producir bienes a gran escala y a un costo bajo”.

En la actualidad para la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, “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”. (SUNAT, 2020)

En el caso del Perú – precisa Moreno – la producción nacional de las empresas textiles cayó desde el año 2012 al 2016 a una tasa promedio de -7.16%, debido a la entrada de importaciones chinas por debajo del valor de producción que se maneja en el sector textil peruano. (Dialogo chino, 2020)

Desde el año 2014, China se ha convertido en el principal socio comercial del Perú. El intercambio comercial aumentó 14% en las exportaciones y 13% en las importaciones, en tanto el saldo comercial se elevó a 3,173 millones de dólares en el año

2018. Estas exportaciones cobraron dinamismo a partir del 2015, en el año 2018 están conformadas por envíos hidrocarburos (72%), químicos (35%), agropecuarios (24%) y minerales (14%). (MINCETUR,2019)

En el año 2018, la producción nacional de calzado registró 7,6 millones de pares lo que significó una caída de 45% respecto al año 2017 que superó los 13,7 millones de pares (CCL,2019). La caída significativa se debió al gran aumento de las importaciones de calzado chino y sus partes. Por otro lado, existe un 39% de exportaciones de calzado de cuero con un promedio FOB por par de US\$24.85 frente a las importaciones de China con un precio CIF de US\$ 13.89, siendo nuestro principal proveedor con un 23% de participación, seguido por Holanda con un 17% y 16% con Singapur. (CCL, 2019)

Según la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) (2019), a finales del año 2018 había 3.669 empresas dedicadas a la producción de calzado en Perú, compuestas por microempresas con una producción menor de 40 pares al día, pequeñas empresas con una capacidad productiva de 250 pares al día y las medianas empresas son capaces de fabricar 700 pares al día. Las micro y pequeñas empresas normalmente se agrupan en clústeres o conglomerados para mejorar su capacidad productiva y ser mas competitivas a nivel nacional e internacional.

Por otro lado, según datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), “la demanda interna de calzado en el Perú representa el 98,6% del total producido, donde el 92,3% se destina al consumo final y el 6,3% es demanda intermedia (actores indirectos). En cuanto a la distribución geográfica de la industria, la producción está mayormente concentrada en Lima, Trujillo, y Arequipa”. (CCL, 2019)

Indecopi en el 2017 ratificó nuevas medidas antidumping en consecuencia a las importaciones de calzado, comprendido en algunas subpartidas arancelarias donde no existe norma legal que sancione la elusión de pagos de derechos cuando se importan a precios inferiores a los mínimos. (Gestión, 2018)

“La balanza comercial en el sector del calzado peruano es negativa y esto se debe a que las importaciones son muy superiores a las exportaciones, la cual se debió en gran medida, al aumento de las importaciones de calzado y sus partes”. (CCL,2019)

“Trujillo es una de las provincias más pobladas del norte del país, en el año 2019 la población abarcaba los 970 mil habitantes, con una tasa de crecimiento anual de 1,8%”. (INEI, 2019)

En el distrito del Porvenir se encuentran la mayor de cantidad de fabricantes, donde sus hogares ha sido adicionados para producir de manera artesanal el calzado, la mayoría de los fabricantes del sector son informales, debido a que tienen grandes limitaciones en varias actividades que garanticen su desarrollo y crecimiento organizacional.

La empresa Inversiones Sudamérica Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.) materia de estudio, empezó su actividad de Comercio Exterior desde el 19 de junio del año 2009, su actividad económica es de Fabricación de calzado, tiene autonomía administrativa, la cuenta de caja y bancos de la compañía disminuyó en un 89 % aproximadamente en el año 2019 con respecto al 2018, por lo que la empresa mantuvo un grado de liquidez más bajo que el periodo anterior. La cuenta otros activos corrientes del periodo refuerza lo dicho anteriormente, ya que esta cuenta aumentó un 44% aproximadamente de un periodo al otro. Por otro en el estado de ganancias y pérdidas de la empresa, la venta exportada en el año 2019 ha tenido una venta valor FOB de \$462 661.33 y en el año 2018 el valor FOB exportado es de \$417 081.40, el valor de exportación fue mayor al año 2018 debido a las solicitudes del proveedor. Finalmente, los pasivos de la empresa disminuyeron en los periodos del año 2019 al 2018 debido a que los pagos a proveedores y los pasivos por obligaciones financieras (bancos) disminuyeron en un 42% y 4% respectivamente, se puede observar que la empresa no se ha endeudado a largo plazo en el año 2019 y continuó pagando sus obligaciones adquiridas en años previos. La empresa ubicada en Jr. Orbegoso nro. 779 int. 203 La Libertad, de la ciudad de Trujillo. Siendo su gerente general el Sr. Jose Gilberto Valderrama Fernandez, con documento nacional de identidad: 17885885, desde el 17 de abril en el año 2018.

Adicionalmente a ello, para el logro de sus objetivos empresariales con respecto a la exportación de calzado, cuenta con la siguiente estructura orgánica:

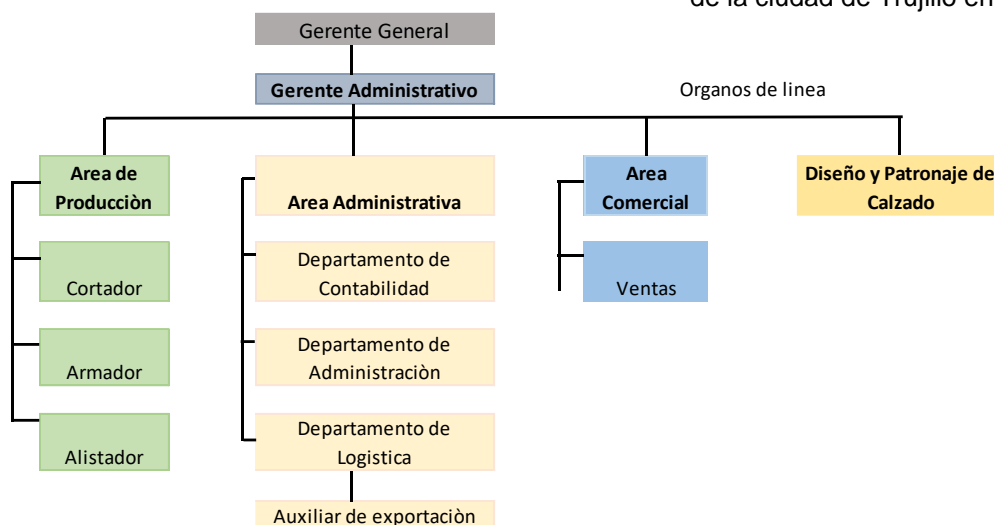


Figura 1. Organigrama de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.

Elaboración: Propia

La empresa de calzado Inversiones Sudamérica S.A.C. tiene cuatro órganos de línea: área de producción (cortadores, armadores, alistadores), área administrativa (departamento de contabilidad, departamento de administración y auxiliar de exportación) y área comercial (conformado por ventas) y finalmente el diseño y patronaje de calzado.

El problema radica que el sector calzado en los últimos años se ha sometido a un proceso de modernización como efecto a una economía globalizada, es por ello que la competencia internacional se ha vuelto muy agresiva en los últimos años, uno de los efectos debido a la suscripción del TLC (Tratado de Libre Comercio) es el impacto de la importación de calzado chino, que viene afectando negativamente al sector de fabricación de calzado y cuero; por ello se quiere determinar el impacto de las importaciones de calzado chino en la rentabilidad de la empresa Inversiones de Sudamérica SAC de la ciudad de Trujillo, 2019.

Asimismo, la presente investigación busca conocer el impacto de la presencia de empresas que venden calzado chino en Trujillo en la rentabilidad de la empresa e identificar el impacto de los precios de calzado en Trujillo en la rentabilidad de la empresa Inversiones de Sudamérica SAC el 2019.

Por lo que, de no realizar esta tesis, no existiría una base que sustente los causados por este impacto para que los directivos de la empresa tomen decisiones con respecto a el calzado importado de China, lograr identificar y mejorar la industria del calzado.

### 1.1.2. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

#### ➤ Antecedentes internacionales

**Bohórquez (2015)**, en su tesis titulada “Análisis del nivel de importaciones de cocinas de inducción desde china a ecuador, y su afectación en el sector productivo local de cocinas, durante el Periodo 2014-2015”, para optar el grado de magister en Administración de Empresas con mención en Recursos Humanos. Universidad de Guayaquil, Ecuador. Tuvo como **objetivo** realizar un análisis del nivel de importaciones de cocinas de inducción desde China a Ecuador, y su afectación en el sector productivo local de cocinas, durante el periodo 2014-2015. Tuvo un tipo de **investigación** de carácter descriptivo, empleando post facto donde se obtuvieron los datos registrados en los informes de las diferentes instituciones que intervienen en la problemática presentada. El **resultado** obtenido de esta investigación condujo a que se conociera que la importación de cocinas de inducción desde China ha tenido efectos en la industria nacional, generando que se disminuya la producción y demanda local de cocinas a gas; y su reducción en los volúmenes exportados. Finalmente se **concluyó** crear estrategias, promoviendo alianzas de exportación con el estado que serán empleadas en la industria nacional para lograr un buen posicionamiento en el mercado nacional y las importaciones de cocinas de inducción desde China no afectarían a las cocinas locales.

**Martínez y Yacelga (2017)** en su tesis “Estrategias comerciales y su impacto en la rentabilidad de las medianas empresas del sector de calzado de la ciudad de Ambato”, para obtener el grado académico de magister en Administración Financiera y Comercio Internacional. Universidad Técnica de Ambato, Ecuador. Tuvo como **objetivo** investigar la actual aplicación de las estrategias comerciales en las medianas empresas de calzado y su impacto en la rentabilidad, determinando oportunidades de mejora para la comercialización del producto, de forma más efectiva, que le permitan aumentar sus ventas y participación en el mercado, tuvo un tipo de **enfoque** mixto, es decir estudio cuantitativo y cualitativa. Se empleó encuestas y entrevistas. La **población** de la investigación son 3 empresas grandes del sector de calzado de la ciudad de Ambato y la muestra son los gerentes, jefes de contabilidad, jefes de ventas y vendedores. Los **resultados** obtenidos fueron que para el control y evaluación de la estrategia comercial se debe plantear indicadores que vayan en relación a la rentabilidad de la empresa, iniciando por el cumplimiento de presupuesto de venta, aceptación del producto, se debe evaluar mínimo mensualmente para un seguimiento



efectivo. Como **conclusión** la investigación evidencia que los clientes aprecian que los productos ofertados son competitivos con relación a otras marcas.

**Amaya, Díaz, López y Vargas (2019)** en su tesis “Estudio de viabilidad para la producción de semilla de chía vs la importación”, para obtener la especialización en Administración Financiera. Universidad Católica, Bogotá, Colombia. Tuvo como **objetivo** determinar el proceso más rentable entre importación de la semilla de Chía y la producción nacional para su posterior comercialización, optimizando costos, tiempo y producción., tuvo estudio **experimental**. Se empleó antecedentes de mercado para el desarrollo de la investigación y análisis de datos en la elaboración nacional de la chía, la investigación analiza la compañía Natural Chía S.A.S. Los **resultados** obtenidos mostraron que importaciones que la empresa maneja causan riesgos que son mitigables en el tiempo, crear un área de comercio exterior donde haya procesos claros que involucren especialistas en dicho proceso y que mitiguen los riesgos cambiarios y crediticios. Se **concluye** que hay ventajas relevantes para la producción agrícola en Colombia, sin embargo, el proceso de importación de semilla de Chía desde Bolivia es más rentable, genera un costo menor que realizar una producción local, es más conveniente para la compañía monitorear un embarque de materia prima que estar al tanto de todos los procesos que conllevan un cultivo.

#### ➤ **Antecedentes nacionales**

**Amaya (2017)** en su tesis “Impacto de la importación de calzados chinos en el crecimiento y rentabilidad de las MYPES del sector calzado en lima metropolitana, distrito de la Victoria, 2015 – 2016”, para optar el título profesional de Licenciado en Administración Universidad Tecnológica del Perú, Perú. Tuvo como **objetivo** conocer el impacto de la importación del calzado chino y como este ha repercutido en la consolidación y desarrollo técnico – productivo de las pequeñas y micro empresa del periodo 2015 – 2016 del distrito de La Victoria. El **diseño** de esta investigación es no experimental, descriptiva. La **población** está comprendida por los fabricantes de calzado del Distrito de la Victoria y la muestra es probabilística, consta de 200 fabricantes del sector calzado. La muestra de este estudio son las empresas productoras de calzado del Distrito de la Victoria. El **resultado** de esta investigación muestra que en la gran mayoría de empresas de calzado del distrito de la Victoria no cuentan con un plan estratégico, su producción la basan en la improvisación, esto les ocasiona grandes problemas incrementando el precio del calzado, cuentan con poca disponibilidad de materia prima nacional como el cuero el cual es exportado. La **conclusión**



demuestra que el ingreso de calzados chinos a Perú se ha constituido en una latente amenaza a la producción nacional y una constante preocupación a los confeccionistas de calzado nacional ya que estos productos de origen chino ingresan con precios mucho más competitivos debido a que han desarrollado altos estándares de fabricación a bajo costo, ante los cuales el productor nacional no está en condiciones de competir y si a esto agregamos la escasa preparación y conocimientos técnicos productivos, la gestión empresarial, constituye problemas, ocasionando la imposibilidad de poder acceder a otros mercados o pensar en su expansión.

**Dávila y Miñano (2014)** en su tesis de la Universidad Privada del Norte, Perú titulada, “Importación de calzado chino y su repercusión en la producción de las Mypes del programa compras a Myperú en la libertad 2011-2013”, tuvo como **objetivo** determinar en que medida las importaciones de calzado chino repercutieron en la producción de las Mypes de calzado que participaron en el programa Compras MyPeru en La Libertad durante el periodo 2011 - 2013. El **diseño** de esta investigación fue no experimental – longitudinal. La población estuvo conformada por 633 empresas que participaron en Compras a MyPeru y la muestra es de 61 empresas de calzado. generalmente y de preferencia del Área de Administración. El **resultado** de esta investigación demuestra que el decrecimiento de las ventas de las empresas de calzado del mercado local y nacional estuvieron entre 11% y 12%, esto gracias a las importaciones de calzado de material sintético provenientes de China. La **conclusión** de esta investigación demuestra que las importaciones de calzado chino incidieron negativa y significativamente en la producción de calzado de las empresas participantes del programa Compras MyPeru en La Libertad, con caídas del 50% y 89% para la producción y ventas respectivamente el año 2013.

Por otro lado, **Cotos y Puicon (2018)** en su tesis “Importación de accesorios para mascotas provenientes de china y su incidencia en la rentabilidad de la empresa veterinaria Cotos Group S.A.C. de Chimbote, Trujillo 2018”, para optar el título profesional de Licenciado en Administración y Negocios Internacionales. Universidad Privada del Norte, Perú. Tuvo como **objetivo** establecer en qué medida la importación de accesorios para mascotas provenientes de China incide en la rentabilidad de la empresa Veterinaria Cotos Group S.A.C. de Chimbote, Trujillo 2018. La tesis es de **diseño** no experimental, descriptivo, con un enfoque mixto. La población y muestra de esta investigación es la empresa Veterinaria Cotos Group S.A.C. de Chimbote. Como **resultado** se valida una mejor

rentabilidad de la empresa Veterinaria Cotos Group S.A.C al importar accesorios para mascotas de China, su rentabilidad obtuvo un crecimiento del 3% en su ROA con un valor de 12% y un crecimiento de 4% en su ROE con un valor de 21%, el análisis de los flujos de caja proyectados arrojó resultados muy favorables al analizar su rentabilidad respecto a su análisis financiero, con un VAN económico de S/. 296 827.92 y un TIR económico de 55%. Y se **concluye** que la empresa importando productos chinos, su rentabilidad tiene un crecimiento del 3% en su ROA con un valor de 12% y un crecimiento de 4% en su ROE con un valor de 21%.

### **1.1.3. MARCO TEÓRICO**

#### **1.1.3.1 VARIABLE 1: IMPORTACIONES DE CALZADO**

##### **Definición según autores**

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

Según Eserp Business y Law School (2019), describe las importaciones a todo lo que ingresa al país que proviene de mercados extranjeros.

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, 2020).

Según el Centro de Comercio Exterior (CCEX), “las importaciones de calzado y sus partes sumaron US\$ 410.3 millones, un crecimiento de 8.7% respecto al mismo periodo del año anterior”. Cada par de calzado que ingresa al país tiene un valor promedio de US\$ 9.06 (S/ 30.62), siendo las zapatillas de material textil, el tipo de calzado con más participación (49%), seguido de los zapatos de caucho o plástico. (CCL,2019)

## Evolución de las importaciones

Para Comex Perú (2019), las importaciones chinas, sumaron US\$ 10,067 millones, es decir un 13.4% aproximadamente más que en el año anterior, de las cuales un 43% correspondieron a bienes destinados a la fabricación de otros bienes o a la prestación de servicios.



Figura 2. Evolución de las importaciones peruanas.

Fuente: Comex Perú

En el año 2018, las importaciones registraron un 8.2%, con un total de US \$ 43,203 un mayor nivel desde el 2014 con un total de US \$ 42,345, cayendo en el año 2016 con un total de US \$ 36,281 con un menor nivel durante los cinco años.

## Ventajas de las importaciones

Para Pymerang (2017), ventajas de comprar producto chino:

- Costos reducidos
- Fabricación en China: Producir en China es más barato, y dan la facilidad de ponerle su marca al producto para poder comercializarlo.
- Diversidad de productos y calidad.

## Desventajas de las importaciones

Para Pymerang (2017), desventajas de comprar producto chino:

- Costos de los viajes y desplazamientos a China.
- Costos bancarios de la operación.
- Errores y omisiones relativos a partes del proceso o sus trámites.
- Estándares de calidad.
- Lentitud del proceso de compra.
- Encontrar proveedores de confianza.

## Importancia de una importación

Importar es necesario porque ningún país logra producir todos los bienes que se requiere para producir y/o sobrevivir, pues gracias a esto se sule una falta real.

Para Jiménez (2010), las importaciones dependen directamente del volumen del producto. Cuando la producción aumenta, los consumos de estos aumentan y quizá algunos de estos insumos sean importados.

## Régimen de importación

Según la Ley General de Aduanas, decreto legislativo 1053, Artículo 49°:

### a) Importación para el consumo

La SUNAT (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria) (2017), la importación para el consumo 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 del pago de los recargos y multas que hubiere y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras.

## Tributos en la importación

### a) Derechos Ad Valorem (A/V)

Son impuestos establecidos en el arancel de aduanas a la mercancía que ingresa al territorio aduanero nacional. Existen 4 niveles de tasa impositiva: 0%, 4%, 6% ó 11%.

Tabla 1  
Perú: Estructura Arancelaria

NIVELES ARANCELARIOS AD-VALOREM	SUBPARTIDAS NACIONALES		IMPORTACIÓN 2018 VALOR CIF		IMPORTACIÓN 2019 VALOR CIF	
	N°	(%)	Mil. US\$	(%)	Mil. US\$	(%)
0	5,487	70.4	32,083.1	74.3	31,217.1	73.6
6	1,621	20.8	9,129.5	21.1	9,082.8	21.4
11	682	8.8	1,957.8	4.5	2,090.9	4.9
Total	7,790	100.0	43,170.4	100.0	42,390.8	100.0
PROMEDIO ARANCELARIO NOMINAL-SIMPLE				2.2	2.2	
DISPERSIÓN ARANCELARIA (DESVIACIÓN ESTÁNDAR)				3.6	3.6	
ARANCEL EFECTIVO 1_/				0.9	0.9	
ARANCEL PROMEDIO PONDERADO POR VALOR DE IMPORTACIONES				1.8	1.8	

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

**Notas:**

- 1) Elaborado en base al Arancel de Aduanas [2017], aprobado por Decreto Supremo N° 342-2016-EF (publicado el 16.12.2016) y modificatorias.
- 2) No incluye subpartidas del "Capítulo 98 Mercancías con tratamiento especial" del Arancel de Aduanas.

Fuente: SUNAT - MEF

Elaboración: MEF

El Ministerio de Economía y Finanzas (2019) “el arancel en el Perú es considerado como un gravamen o impuesto que se aplica únicamente a los bienes importados, registrados en las sub partidas nacionales de Arancel de Aduanas.

**a) Impuesto General a las Ventas (IGV)**

Este tributo grava solo el régimen de importación de todos los bienes, salvo las excepciones. La tasa impositiva es de 16%.

**b) Impuesto de Promoción Municipal (IPM)**

Es un tributo nacional creado a favor de las municipalidades, que gravan las operaciones afectas al IGV. La tasa impositiva es de 2%

**c) Impuesto Selectivo al Consumo (ISC)**

Se aplica bajo tres sistemas:

- Sistema al valor, para los bienes contenidos en el Literal A del Nuevo Apéndice IV del TUO-IGV. La base imponible está constituida por el Valor en Aduana más los derechos de importación para el consumo.
- Sistema Específico (monto fijo), para los bienes contenidos en el Nuevo Apéndice III y el Literal B del Nuevo Apéndice IV del TUO-IGV. La base imponible está constituida por el volumen importado expresado por la cantidad y las unidades físicas de medida según la sub partida nacional consignadas en la Casilla 7.16 de la DAM.
- Sistema al Valor según Precio de Venta al Público, para los bienes contenidos en el Literal C del Nuevo Apéndice IV del TUO-IGV. La base imponible está constituida por el precio de venta al público sugerido por el productor o el importador, multiplicado por un factor que se obtiene de dividir la unidad entre el resultado de la suma de tasa del impuesto General a las Ventas, incluida la del Impuesto de Promoción Municipal más uno (0.847). El resultado es redondeado a tres decimales.

**Documentos de importación**

De acuerdo a la Ley General de Aduanas 1053, según el artículo 60° los documentos en los regímenes aduaneros son:

**a) Para la importación para el consumo**

1. Declaración Aduanera de Mercancías
2. Documento de transporte

3. Factura, documento equivalente o contrato, según corresponda; o declaración jurada en los casos que determine la Administración Aduanera.
4. Documento de seguro de transporte de las mercancías, cuando corresponda.

### **Impacto de las importaciones chinas**

Según La Cámara de Comercio de Lima (2019), “el impacto de las importaciones ocasiona mayor competencia, donde los pequeños y microempresarios implementen estrategias para innovar, invertir y capacitar”.

Según Lall y Weiss (2005), “más del 90% de los productos importados de China son productos manufacturados y más del 85% son productos manufacturados no basado en recursos naturales”.

Por otro lado, Kaplinsky (2005), determina que “los países importadores se benefician en la relación de intercambios, mientras que los países exportadores se ven perjudicados en aquellos productos que requieren mucha mano de obra, debido a los precios mundiales que maneja china y barata mano de obra”.

Para UNCTAD (2005), en el año 2002 Chile y Perú se han beneficiado por el incremento de los precios de minerales y metales, Argentina se benefició por el incremento de los precios del combustible y productos agrícolas, Venezuela del incremento de los precios del petróleo.

Tovar (2005), entre el año 1981 y 1999 las importaciones de vehículos eran casi nula, debido a que las barreras de entrada de vehículos extranjeros, ingresaban con arancel hasta de 200%, prohibiendo de esa manera el ingreso de los mismos y en promedio eran 22 los modelos ofrecidos.

Por otro lado, Tovar (2005), los vehículos importados cayeron de 200% en 1988 a 38.83% en 1992, llevando a el ingreso masivo de vehículos de gama baja, media y alta, esta medida condujo a una disminución de precios de US \$ 23.000 en 1986 a US\$ 19.000 en el año 1992.

Álvarez y Cuadros (2012), “las importaciones chinas y su impacto en el mercado de autopartes de repuestos mexicano”, donde cinco expertos fueron entrevistados, con una población compuesta por 304 empresas de la Asociación de Representantes de Importadores y Distribuidores De Refacciones Automotrices (ARIDRA) ubicadas en el distrito Federal, con una muestra de 56 empresas seleccionadas del directorio con el objetivo de conocer si se vendía partes automotrices chinas y la opinión sobre esta situación.

Según Jenkins y Dussel (2006), “en un inicio la producción automotriz china era para consumo interno, aumentando en 1990 las exportaciones de autopartes, seguido por productos de alta tecnología”.

Asimismo, Álvarez y Cuadros (2012), “las importaciones de autopartes chinas se interpretan como una estrategia que han implementado las empresas para bajar los costos de fabricación, abrir nuevas líneas y evitar la escasez de productos”.

Tabla 2  
Resultado de la encuesta a refaccionarias

Parámetro	2009		2011	
	Numero	%	Numero	%
Bajo precio. Baja calidad	17	30%	17	30.30%
No sirven	13	23%	12	
Perjudica la venta de autopartes	12	21.40%	4	7.10%
Las ventas de autopartes siguen igual	27	48.20%	30	53.50%
Las autopartes chinas desplazaron a las maxicanas	27	48.20%	33	58.90%
Las autopartes chinas no desplazaron a las maxicanas	19	33.90%	21	36.90%
Los maxicanos no saben lo que paso	3	5.30%	1	1.70%

Fuente: Álvarez y Cuadros

Elaboración: Propia

El 78% de los entrevistados consideraron que las autopartes chinas eran de bajo precio y baja calidad comparadas a las autopartes mexicanas, sin embargo, el 65.6% contestaron que eran de baja calidad en el año 2011, llegando a la conclusión que la opinión de la calidad ha ido mejorando según los clientes.

En el año 2009 según los encuestados las ventas aumentaron 30%, un 22% considera que el incrementaron de marcas perjudico porque había una gran diversidad. Finalmente, las autopartes chinas desplazaron a las mexicanas en 10 puntos porcentuales.

La Cámara Nacional de la Industria de Calzado de México (2007), reporto que las importaciones representaron el 22% de la producción nacional, sin considerar el calzado que ingreso a México sin registrarse en aduanas. Esto ocasionó el cierre de 159 empresas del estado de Guanajuato, considerado como el principal productor de calzado en el país (15% del total de empresas de calzado registradas en México).

Hernández (2007), las importaciones dañaron a los que producían calzado sintético, debido a que de las importaciones de Taiwán ingresaban a México a 1.25 dólares el par. Sin embargo, las empresas fabricantes de botas no se vieron tan afectadas, gracias a que la calidad y el precio podían competir en el mercado internacional. Debido al impacto de las importaciones, el nivel de empleo fue drástico, con una pérdida de 23 000 empleados en el sector calzado entre los años 1990 y 1995.

### **Dimensión 1: Empresas de calzado chino en Trujillo**

Según las cifras del año 2017 por la Cámara Industriales del Cuero, calzado y afines de Chile (Fedeccal), los ingresos de zapatos aumentaron un 10,47%, superando los 105 millones de pares. (Pradel ,2017)

En este contexto, la mayoría de los centros comerciales del país importan calzado chino mediante tiendas propias -en Alto Las Condes, Parque Arauco, Costanera Center, Mall Plaza Vespucio y Mall Plaza Oeste, entre otros- y, además, comercializa sus productos a través de las tiendas por departamento Falabella, Paris y Ripley.

Según ICEX (2019), “las tiendas más importantes por departamento en el año 2018 son Oechsle, de origen peruano y tiene 22 locales, Paris del grupo Cencosud con 11 locales, Saga Falabella y Ripley ambas de origen chileno con 31 y 25 locales”.

Por otro lado, las importaciones y exportaciones de tiendas por departamento Ripley S.A.C. en los últimos 5 años fueron:



Tabla 3  
Comercio exterior en los últimos 5 años: Tiendas por departamento Ripley S.A.C.

EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
USD	5,708,378	USD	485,204,189
Exportadores:		Importadores:	
129		1587	
Registros:		Registros:	
1,567		269,397	

Fuente: Veritrade

Elaboración: Veritrade

La suma de las importaciones en los últimos 5 años de las Tiendas por departamento Ripley S.A.C., entre los productos importados son: maquinas portátiles, ropa interior para mujer y niños de algodón, camisas para hombre o niños de algodón, calzado, computadoras, entre otros productos.

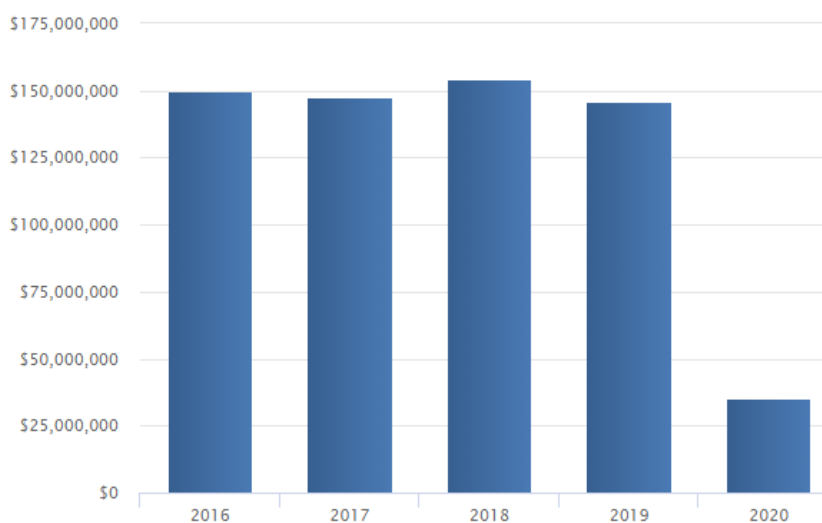


Figura 3. Valor CIF importado US\$ por la tienda por departamento Ripley S.A.C.

Fuente: Veritrade

Elaboración: Veritrade

Entre el año 2018 y 2019 las importaciones en la tienda por departamento Ripley S.A.C. disminuyeron un 5% sin embargo las importaciones en el año 2020 cayeron a un poco más de \$25 000 000 calor CIF.

Tabla 4  
Principales países de importación de la tienda por departamento Ripley S.A.C.

PAISES	REG.	US\$	%
CHINA	55369	119,652,809	78%
BANGLADESH	11572	9,600,797	6%
INDIA	6997	5128277	0.03

Fuente: Veritrade

Elaboración: Veritrade

Los tres principales países de origen de las importaciones de la tienda por departamento Ripley son: China con una participación de 78%, Bangladesh con un 6% e India con un 0.03%.

Por otro lado, según ComexPerú (2017), Perú importa de China principalmente celulares, computadoras, aparatos de telecomunicación, motocicletas, calzado, autos, entre otros, que gracias al TLC firmado el 2010 pueden ingresar sin aranceles a menores precios.

### **Industria de calzado de China**

El crecimiento desmedido de las provincias fabricantes de calzado de china son Fujian, Guangdong, Zhejiang y Jiangsu en los últimos años del país asiático, ha hecho que el mundo lo coloque como el principal proveedor del mundo, pese a su capacidad productiva, China afronta competencia fuerte con Singapur, Vietnam y otros países del continente se sigue considerando como el mayor exportador de calzado del mundo.

Es importante señalar que la industria de calzado en China no se enfoca en fabricar productos de calidad sino en entregar productos de acuerdo a los requerimientos y especificaciones del cliente, ampliando el sector de calzado en el mundo, para todo tipo de gustos, moda y necesidades.

Según Interfaz de Negocios (2017), “los países asiáticos simbolizan el 87% de la producción de calzado mundial, liderando el mercado el calzado chino con un 61%”.

### Indicador 1: Importadores de calzado chino en Trujillo

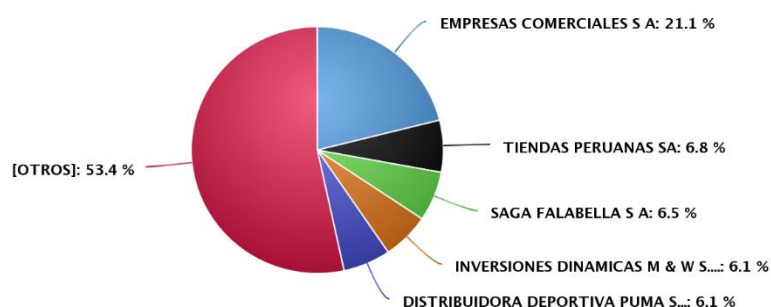


Figura 4. Empresas importadoras de calzado chino en Perú.

Fuente: Veritrade

Elaboración: Veritrade

Entre las empresas importadoras de calzado chino en Perú se encuentra la empresa comerciales S.A. como la primera importadora con un 21.1% de participación y existe un 53.4% de importaciones chinas de calzado entre pequeñas, medianas y microempresas.

Tabla 5  
Importadores de calzado chino en Perú en el año 2019

Importador	Total registros	Total US\$ CIFTot	%
EMPRESAS COMERCIALES S A	205	1,853,124	25.98%
TIENDAS PERUANAS SA	453	598,802	8.40%
SAGA FALABELLA S A	310	570,164	7.99%
INVERSIONES DINAMICAS M & W S.A	99	538,616	7.55%
DISTRIBUIDORA DEPORTIVA PUMA S.A.C.	69	537,361	7.53%
TIENDAS POR DEPARTAMENTO RIPLEY S.A.	545	488,908	6.85%
HIPERMERCADOS TOTTUS S.A	71	380,389	5.33%
ADIDAS CHILE LIMITADA SUCURSAL DEL PERU	88	356,827	5.00%
IND.CALZADOS VERCO Y ART.DEPORT. S.R.L.	44	233,213	3.27%
M&M. IMPORTACIONES SR LTDA	38	206,758	2.90%
VENTCORP PERU S.A.C.	36	164,606	2.31%
GRUPO CONWAY S.A.C.	70	163,458	2.29%
NEW ATHLETIC GROUP S.A.C.	44	153,143	2.15%
HIPERMERCADOS METRO S A	26	147,268	2.06%
INVERSIONES RUBIN'S SRL	52	142,788	2.00%
KS DEPOR S.A.	60	137,441	1.93%
COMERCIAL COLRIDE S.A.C.	51	135,818	1.90%
CALZADOS AZALEIA PERU S.A	36	119,680	1.68%
ESTILOS S C R L	29	109,296	1.53%
ECCO CENTER S R L	40	94,500	1.32%
<b>Total</b>	<b>2,366</b>	<b>7,132,160</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Veritrade

Elaboración: Propia

En los primeros tres meses del año 2020 la empresa con mayor participación fue la empresa comerciales S.A. importando un total de \$ 1 853 124 en precio CIF, seguida por tiendas peruanas S.A. con un total de \$598 802 precio CIF y seguida por Saga Falabella S.A. con una importación de \$ 570 164 precio CIF. Y el cierre de marzo concluye con \$7 132 160 precio CIF.

### **Indicador 2: Empresas que venden calzado chino en Trujillo**

La distribución geográfica en el Perú de la industria de calzado está concentrada en Lima, Trujillo y Arequipa. La industria representa el 1,4% del PBI manufacturero con un aporte de S/. 903 millones en el 2018, esto refleja una caída de 11,21% en relación al 2017. (CCL,2019).

Para la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL) (2013), los empresarios de calzado chino en su mayoría importan productos de material sintético, materiales poco resistentes, de baja calidad y en algunos casos lastima el pie, sin embargo, estas empresas han logrado bajar las ventas del productor trujillano debido a sus precios bajos, convirtiéndolo en más accesible para los clientes.

### **Dimensión 2: Precios de venta de calzado en Trujillo**

Por otro lado, Aranda (2013), “el precio de venta promedio de un buen calzado de vestir o zapatillas en La Libertad, Trujillo está en 60 soles en fábrica y en la tienda se vende a 90 o 95 soles, mientras que un zapato sintético vale 25 soles”.

### Indicador 1: Precios de calzado en las tiendas de Trujillo

Según ICEX España Exportación e Inversiones (2018), en su informe calzado en Perú, analizando los precios pertenecientes al grupo Falabella, que demuestra al consumidor del segmento dispuesto a pagar un precio mayor por un buen diseño y acabado, el precio promedio de un par de zapatos en los países de la región de Latinoamérica es de 48,76 USD, el precio de venta promedio de argentina es de \$ 75,74, en Chile es de \$ 44,76, en Colombia es de \$ 26,84, en Ecuador es de \$ 58,73, en México es de \$ 44,78, en Panamá es de \$ 44,95 y en Perú es de \$ 44,95.

Tabla 6

Precio de importación de principales partidas arancelarias de calzado (USD/ kg).

Partida arancelaria	Descripcion de partida	2012	2013	2014	2015	2016
6403	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.	22.5	22.8	22.1	21.9	20
6404	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de material textil.	14	15.5	15.7	15.5	16.1
6402	Los demas calzados con suela y parte superior de caucho y plastico.	13.2	13.8	14.5	14.8	14.2
6405	Los demas calzados.	25.6	19.4	17.4	14.7	13.3
	Resto de partidas	4	4	3.7	3.4	3.3

Fuente: Infotrade

Elaboración: Propia

El precio promedio de importación y permite verificar que la partida que agrupa los calzados con suela de caucho, plástico, cuerpo natural o regenerado y parte superior de cuero natural registra el mayor precio promedio de importación. En el 2015, este precio fue de 21,9 y en el 2016 fue de 20,0 dólares por kilogramo.

Según el Ministerio de la Producción (Produce), "la Libertad produce al año 25% de la producción nacional en el sector calzado y cerca de S/. 250 millones de producción especialmente en el distrito El Porvenir". (Andina, 2016)

Tabla 7

Precio medio del calzado en países de Latinoamérica 2018, expresado en USD

Tipo de calzado	Argentina	Chile	Colombia	Ecuador	México	Perú	Panamá	Promedio
Zapatillas blancas	71,57	34,68	33,24	44,98	55,22	63,40	38,62	48,82
Bailarinas negras	49,46	49,96	19,96	43,98	33,51	37,44	35,28	38,51
Sandalias altas	52,11	34,20	19,53	60,98	46,28	26,17	48,62	41,13
Botines	129,75	57,82	34,64	84,98	44,09	57,58	57,28	66,59
<b>Promedio</b>	<b>75,72</b>	<b>44,16</b>	<b>26,84</b>	<b>58,73</b>	<b>44,78</b>	<b>46,15</b>	<b>44,95</b>	<b>48,76</b>

Fuente: Linio

Elaboración: Ministerio de la Producción

Según el portal de ventas online Linio, cual pertenece al grupo Falabella, en el año 2018 el precio promedio de un par de zapatos en los países de Latinoamérica es de \$ 48,76 mientras que en Perú es de \$ 46,15, ligeramente por debajo de la media de la región.

### **Indicador 2: Precio de calzado de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.**

El 19 de junio del 2009 surgió en la ciudad de Trujillo, la empresa de calzado Inversiones Sudamérica S.A.C, en una casa con familiares como mano de obra en su momento. La empresa se ubica en el jr. Orbegoso nro.779 int. 203, La Libertad, Trujillo. Tiene 3 actividades económicas: Fabricación de calzado (1520), venta al por menor de calzados (52322) y venta al por mayor no especializada (4690). La necesidad de esta empresa surge años previos al 2009 debido a que el gerente fabricaba y enviaba hasta la frontera de Ecuador y los importadores ingresaban el calzado de manera ilegal. Inicialmente empezaron vendiendo a la ciudad de Guayaquil y luego Quito. La empresa ha ido evolucionando con el transcurso de los años, por ello se enfocó en implementar el área de Diseño, donde se preocupan por el desarrollo y la investigación del producto. La empresa ha tratado en los últimos años de reducir los costos fijos (alquileres y personal).

Tabla 8  
Exportaciones de la empresa en valor FOB

	ADUANA	PAÍS DE DESTINO	FOB 2018 (\$)	FOB 2019 (\$)	Var (%)
<b>Enero</b>	Tumbes	Ecuador	17,971.40	76,646.00	<b>326.49%</b>
<b>Febrero</b>	Tumbes	Ecuador	27,599.30		
<b>Marzo</b>	Tumbes	Ecuador	41,483.50	79,090.08	<b>90.65%</b>
<b>Abril</b>	Tumbes	Ecuador	18,084.30		
<b>Mayo</b>	Tumbes	Ecuador	77,717.00		
<b>Junio</b>	Tumbes	Ecuador			
<b>Julio</b>	Tumbes	Ecuador	17,074.80	31,104.00	<b>82.16%</b>
<b>Agosto</b>	Tumbes	Ecuador	78,624.80		
<b>Setiembre</b>	Tumbes	Ecuador		55,026.30	
<b>Octubre</b>	Tumbes	Ecuador	83,510.80	90,083.85	
<b>Noviembre</b>	Tumbes	Ecuador		130,711.10	<b>7.87%</b>
<b>Diciembre</b>	Tumbes	Ecuador	55,015.50		
<b>TOTAL</b>			<b>417,081.40</b>	<b>462,661.33</b>	

Fuente: Sunat

Elaboración: Propia

Esta empresa para exportar se agrupa y forma clústeres para mejorar su competitividad, logrando mayor capacidad productiva para atender la demanda de la producción nacional y pedidos internacionales. Sin embargo, en los últimos dos años la empresa tiene una frecuencia de exportación siendo en el año 2018 de enero a diciembre un total de \$ 55 015.50 en valor FOB y en el año 2019 un total de \$ 462 661.33 valor FOB.

Tabla 9

Precio Unitario de calzado para caballero de la empresa Inversiones Sudamérica

Modelo	Precio Unitario
VD-D231	S/80.00
VD-D232	S/80.00
VD-D233	S/80.00
VD-D234	S/82.00
VD-D235	S/85.00
VD-D236	S/80.00
VD-D237	S/85.00
VD-D238	S/82.00
VD-D239	S/90.00
VD-D240	S/90.00
VD-D241	S/90.00
VD-D242	S/87.00
VD-D243	S/90.00
VD-D244	S/90.00
VD-D245	S/90.00

Fuente: Inversiones Sudamérica S.A.C.

Elaboración: propia

La tabla N<sup>a</sup> 9 contiene el rango de precio unitario del calzado para caballero por modelo (Anexo N<sup>o</sup> 11), con un aproximado de 80 a 90 nuevos soles.

Tabla 10  
Precio de venta de calzado para dama de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.

	Inversiones Sudamerica S.A.C.	
Ballerinas	\$	38.00
Sandalias	\$	28.00
Botines	\$	35.00

La tabla N<sup>a</sup> 10 contiene los precios unitarios de calzado sintético de exportación para dama, el precio por par de ballerinas es 38, sandalias 28 usd y 35 usd precio por par de botines.

Tabla 11  
Principales países importadores de calzado chino en el Mundo

Nº	País	%Var	%Part	Total Imp.
		18-17	18	2018 (million US\$)
1	Estados Unidos	0%	25%	6,598.76
2	Hong Kong	-4%	9%	2,436.06
3	Alemania	-9%	9%	2,479.71
4	Francia	-6%	6%	1,777.17
5	Reino Unido	-5%	6%	1,699.41
6	Federación Rusa	-5%	4%	1,130.21
7	Países Bajos	-7%	4%	1,023.59
8	Bélgica	36%	3%	646.06
9	Japón	14%	3%	690.76
10	España	-18%	3%	840.71
1000	Otros Países (137)	-22%	28%	9,383.05

Fuente: Camtrade plus

Elaboración: propia

Como se puede observar en la tabla 1, el principal importador de calzado chino en el año 2018 fue EE.UU. tenía con una participación de 25%, seguido por Hong Kong con un 9% de participación y Alemania con un 9% de participación.



Impacto de la importación de calzado chino en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el año 2019.

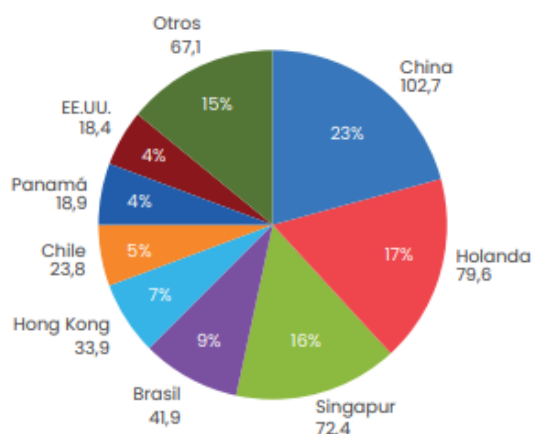


Figura 5. Perú: Importaciones Totales de Calzado en el año 2018 (Principales mercados de origen) (US\$ millones valor CIF - participación).

Fuente: Camtrade plus

Elaboración: Veritrade

Como se puede observar figura 5, en el año 2018 los tres principales mercados de origen de calzado está conformado por: 23% de participación China, 18% de participación por parte de Singapur y 17% de participación de Holanda.

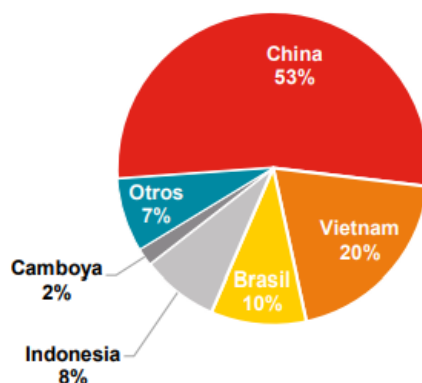


Figura 6. Origen de las importaciones de Calzado hacia Perú en el año 2018.

Fuente: Veritrade

Elaboración: Veritrade

Entre el año 2016 y 2018, el 92,4% de las importaciones de calzado y sus partes provino de cinco países: China con un 53%, Vietnam con un 20%, Brasil con un 10% seguido por Indonesia y Camboya.

### 1.3.1.2 VARIABLE 2: RENTABILIDAD DE LA EMPRESA

#### Definición según autores

Mesones (2019), en el diario el Economista de España, indica que, para empezar con el incremento de liquidez, se debe de controlar los inventarios con el fin de maximizar recursos y minimizar costos, asegurando de esta manera poder brindar un servicio de construcción eficiente.

Giraldo (2018), en el diario la República de Colombia, indica que, para mejorar la rentabilidad de las empresas constructoras, en Colombia se ha adoptado instrumentos tecnológicos que se está usando tanto en la supervisión de las obras como en la misma empresa (internamente); lo cual les permite tener un mejor control logístico dentro de las empresas y prestación del servicio

Para Andrés (2015) en su página web denominada “Economipedia - Haciendo Fácil la Economía”, define que la rentabilidad se genera a través de los beneficios obtenidos en una inversión en un corto plazo, además es un indicador importante para la organización porque permite ver la capacidad que ha tenido durante un determinado tiempo, además permite que los inversionistas conozcan si sus inversiones son rentables o no, tomando decisiones de seguir invirtiendo en la organización o buscar nuevas estrategias empresariales de inversión de sus recursos aportados.

Daza (2016), afirma que “la rentabilidad es la acumulación del rendimiento logrado en cualquier rubro empresarial, en procesos de producción, comercialización y conversión”.

Paiva (2016), sostiene que “el control interno deficiente analizado en las debilidades durante los procesos afecta la rentabilidad de una empresa. (p.26)

Según Díaz (2012) en su libro publicado, manifiesta:

La Rentabilidad es la remuneración que se busca obtener dentro de la empresa, en sus múltiples elementos en práctica de desarrollar su dinamismo económico y financiero. Estableciéndose habilidades en el manejo de los recursos propios de la empresa de manera eficiente y eficaz, así como también en sus productos y servicios que brinda.

Según Maldonado (2015) en su revista consultoría contable – tributario – laboral, especifica que la rentabilidad se basa en la capacidad que pueda tener la organización en poder crear utilidad o ganancia, es decir, será rentable cuando sus volúmenes de ingresos

son mayores a sus egresos, cuando sus ingresos son mayores a sus costos, entonces podremos decir que la entidad es rentable.

Desde otro punto de vista Vera (2016), menciona las principales causas de la baja rentabilidad en la empresa Agropecuaria Yois S.R.L., quien ha sido atribuida en el área de producción, a no tener una planificación de la producción, no saber la cantidad de materiales que se requiere para su producción, la baja productividad por parte de los operarios, la falta de indicadores de gestión de la producción; y en el área de Calidad, al no contar con un manual de calidad, tasa de mortalidad elevada de las aves, la baja producción de Kg de huevos por ave, huevos defectuosos, demasiado consumo de alimento por parte de las aves y falta de capacitación. Por lo que propone la implementación de un MRP I, manual de calidad, establecimiento de indicadores de producción y un cronograma de capacitaciones para las áreas involucradas. Con ello, se logra aumentar las ventas en un 3%, reducción el número de trabajadores de 18 a 12 y el ahorro en el consumo de alimento balanceado debido a la reducción del índice de conversión alimenticio de 2.3 a 2 kg alimento/ kg huevo. Se determinó que la propuesta es viable porque tiene un VAN de S/. 95,248, un TIR de 22.5% y un costo beneficio de 1.92.

### **Consideraciones para constituir indicadores de Rentabilidad**

Eslava (2016), “la rentabilidad debe ser analizada, mostrada entre los resultados y lo invertido para generar mayores recursos, es necesario tomar en cuenta las fórmulas a utilizarse para el análisis y realizar interpretaciones veraces que tenga significado válido para tomar decisiones”.

### **Dimensión 1: Análisis vertical**

Según Shim y Siegel (2015), el análisis vertical del Balance General como del Estado Financiero es la evaluación del funcionamiento de la empresa en un periodo ya especificado, sirve para poner en evidencia la estructura interna de la empresa, también permite la evaluación interna y se valora la situación de la empresa con su industria.

### **Indicador 1: ROA (Return on Assets)**

El retorno sobre activos mide el retorno obtenido por la inversión realizada en activos. Muchos autores definen el ROA de esta manera:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad del ejercicio}}{\text{Activos Totales}}$$

Según Ehrhardt y Brigham (2011) la ROA (Return On Assets) evidencia la capacidad de los Activos disponibles de las instituciones para generar ganancias, por lo tanto, mide la relación de las ganancias obtenidas por los bancos sobre el total de los activos.

### **Indicador 2: ROE (Return On Equity)**

El retorno sobre los activos mide el retorno del capital invertido (deuda, patrimonio, obligaciones a corto plazo), el retorno sobre el patrimonio se enfoca en el patrimonio que compone la inversión. Esta ratio relaciona las utilidades excesivas para los accionistas después de haber revelado los costos del servicio de la deuda.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad del ejercicio}}{\text{Patrimonio}}$$

Es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado, donde los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. (CEUOE, 2020)

Según Ccaccya (2015), define la rentabilidad financiera, también conocida Return On Equity (ROE), “como la disposición establecida de la ventaja de los capitales propios de la organización en un determinado tiempo”.

Sánchez (2012), “la rentabilidad financiera se define como el resultado de la inversión generada por los fondos propios de los inversionistas o socios de la entidad, vinculada directamente a los dueños”.

Por otro lado, Andrés (2015) en su página web denominada “Economipedia - Haciendo Fácil la Economía”, manifiesta que la rentabilidad financiera referencia al beneficio que un socio exige frente a sus fondos propios aportados en la empresa, es decir, obtener un resultado favorable por el esfuerzo de haber invertido en la empresa durante un determinado plazo, además, este indicador permite medir la capacidad que presenta la organización de poder generar ingresos a partir de sus fondos.

## **Dimensión 2: Análisis horizontal**

En el análisis horizontal, lo que se busca es determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido los estados financieros en un periodo respecto a otro. Determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado. En este análisis se puede determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo.

Según UNID (2015), “el análisis horizontal se realiza con Estados Financieros de diferentes periodos, quiere decir de diferentes años y se examina la tendencia que tienen las cuentas en el transcurso del tiempo ya establecido para su análisis”. (p.7)

### **Indicador 1: Los Estados Financieros:**

Para poder llevar a cabo su lectura, se requiere de un conocimiento completo y profundo de la esencia de los estados financieros, las partidas que los conforman, sus problemas y limitaciones

### **Indicador 2: El Balance General:**

Representa la situación de los activos y pasivos de una empresa, así como también el estado de su patrimonio. Aquí se presenta la situación financiera o las condiciones de la empresa, en un tiempo determinado, según se refleja en los registros contables, el balance general también es conocido con otros nombres como: Estado de situación financiera. Estado de inversiones. Estado de recursos y obligaciones. Estado de activo, pasivo y capital.

- **Activo:** Representa los bienes y derechos de la empresa, los inventarios, los activos fijos, las cuentas por cobrar, las inversiones en papeles del mercado, las valorizaciones, entre otros.
- **Pasivo:** Representa las obligaciones totales de la empresa, en corto plazo, o largo plazo, cuyos beneficiarios son por lo general personas o entidades diferentes de los dueños de la empresa. Los beneficiarios pueden ser bancos, proveedores, las cuentas por pagar, entre otros.
- **Patrimonio:** Representa la participación de los propietarios en el negocio, y resulta de restar, del total del activo, el pasivo con terceros. También se denomina capital contable o capital social y superávit.

## 1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

### Problema general:

- ¿En qué medida las importaciones de calzado chino afectaron la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica SAC de la ciudad de Trujillo en el año 2019?

### Problemas específicos:

- ¿En qué medida la presencia de empresas que venden calzado chino en Trujillo afectaron en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica SAC el año 2019?
- ¿En qué medida los precios de venta del calzado chino en Trujillo afectaron en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica SAC el 2019?

## 1.3. OBJETIVOS

### Objetivo general

- Describir el impacto de las importaciones de calzado chino en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica SAC de la ciudad de Trujillo, 2019.

### Objetivos específicos

- Conocer el impacto de la presencia de empresas que venden calzado chino en Trujillo en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica SAC, 2019.
- Describir el impacto de los precios de venta de calzado chino en Trujillo en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica SAC, 2019.

## 1.4. JUSTIFICACIÓN

Con la presente tesis se descubre las siguientes teorías: teoría de importaciones y teoría de la rentabilidad para lograr determinar el impacto de la importación de calzado chino en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el año 2019.

Asimismo, esta investigación se basa en ser una herramienta de sustento para mejorar la competitividad del sector calzado en el Perú, donde se conoce el impacto de las exportaciones de la empresa Inversiones como modelo de negocio alternativo para los

fabricantes de calzado en Trujillo, haciendo referencias las estrategias que la empresa utiliza para mitigar el ingreso de calzado Chino a Trujillo.

Según los objetivos de la investigación las empresas fabricantes de calzado podrán usar la presente tesis como guía para salvaguardar la producción nacional frente al impacto de las importaciones chinas.

La presente tesis encuentra su justificación académica en la carrera de Administración y Negocios internacionales en los cursos: Aduanas, estrategia e innovación y comercio exterior, planeamiento estratégico, y contabilidad.

### **1.5. LIMITACIONES**

El presente estudio en describir el impacto de la importación de calzado chino en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. de la ciudad de Trujillo, con enfoque cualitativo, tiene como principal limitación que los resultados solo pueden ser aplicados como una guía informativa para otras empresas fabricantes de calzado, debido a que todas las empresas de este sector tienen distintas realidades.

Por otro lado, otra de las limitaciones del presente estudio es que se debe de confiar en la sinceridad de la información cualitativa que dio el gerente administrativo en la entrevista.

Asimismo, otra de las limitaciones que se presentó en la investigación fue la ubicación de la empresa en Trujillo, sería más sencillo obtener información inmediata si la empresa a investigar estuviera en la ciudad de Lima. Además, el gerente administrativo se encuentra con tiempos limitados para responder dudas.

Estas limitaciones se solucionaron vía remota, toda consulta se dio vía telefónica, mensajes por WhatsApp a la hora que el gerente administrativo tenía tiempo en responder, por otro lado, la entrevista se realizó vía zoom (Anexo N° 4), la coordinación con el sr. Josvar Percy Valderrama Burgos se organizó con una semana de anticipación.

Contra todo pronóstico, se trabajó estrategias y alternativas que aportan al objetivo de la presente investigación.

## CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

### 2.1. Tipo de investigación

La presente investigación de acuerdo a sus características es de enfoque **cualitativo**, con diseño estudio de casos, descriptiva – transversal.

La investigación se orienta a resolver objetivamente los problemas de la investigación, donde se recoge información documental en los discursos de opinión y de argumentación para justificar posiciones diferentes, contribuyendo a los resultados de nuestros objetivos. de la empresa que se eligió Inversiones Sudamérica S.A.C. Por otro lado, el diseño es no experimental y transversal debido a que recolecta datos en un tiempo determinado.

Para Taylor y Bogman (1984), “la investigación cualitativa tiene como objetivo, proporcionar una metodología que permita comprender el complejo mundo de la experiencia vivida desde el punto de vista de las personas que la viven”

#### **Diseño**

El diseño de la investigación es descriptivo, dado que se tuvo como objetivo describir y conocer el impacto de las importaciones, estudio de casos donde se parte de un análisis, discusión de experiencias y situaciones de la vida real de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.

Hernández, Fernández y Batista (2010) definen al estudio descriptivo, como un estudio que busca especificar propiedades, perfiles y/o características de cualquier fenómeno que sea sometido a un análisis, a través de una selección de diversas variables, aspectos o dimensiones que se desprendan del objeto de investigación. (Citado en Buitrago y Ayala, 2016, p. 20)

Para Hernández (2010), “la investigación descriptiva permite detallar algunos de los procesos, exponiendo las particularidades y rasgos de una determinada realidad ya existente”.

Según Castro M. (2010) “el diseño de investigación de estudio de casos ofrece importantes resultados e información que es importante para la toma de decisiones en las empresas, esta información no puede ser encontrada por medio de los métodos cuantitativos”.



Por otro lado, para Rodríguez G. (1996), el estudio de caso puede dar lugar al descubrimiento de nuevos significados, facilitando la comprensión del lector acerca del fenómeno que está estudiando, se caracteriza por descubrir nuevos conceptos y relaciones, más que la verificación o comprobación de hipótesis previamente establecidas. (p. 11)

## **2.2.Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)**

### **Unidad de Análisis:**

Marradi, Archenti & Piovani (2007) sostienen que la unidad de análisis "tiene un referente abstracto que nos dice que el referente no es un caso particular sino todo un conjunto (potencialmente infinito) de entidades".

Por otro lado, Azcona y Dorati (2013), describen la "unidad de análisis al tipo de objeto del cual se desprenden las entidades que van a investigarse".

En la presente investigación se obtiene información de los colaboradores de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.: el gerente general, gerente administrativo, auxiliar de exportación y contador.

### **Población:**

Según Carrasco y Calderero (2000), "el criterio de selección de los individuos depende claramente de la posibilidad de acceder a ellos, comenzando por el sector que facilitara la información general de la situación".

Por consiguiente, la población de la presente investigación son las empresas fabricantes de calzado de la ciudad de Trujillo que exporten, con 3 años como mínimo de activos en SUNAT.

### **Los criterios de inclusión son:**

La empresa exportadora de calzado fabricante de calzado, de la ciudad de Trujillo, exportadora, inscrita en SUNAT desde el año 2009 de la Ciudad de Trujillo: Inversiones Sudamérica S.A.C.

Tabla 12  
Principales empresas exportadoras de calzado del Perú en el año 2020

Empresa	RUC	Condicion	Estado	Dirección	Ciudad	Inicio de actividad	% Var 19-18
STUDIO MODA S.A.C.	20425917774	Habido	Activo	JR. SALAVERRY NRO. 1588 (ALTURA DE LA 43 Y 44 DE REPUBLICA DE PAN) LIMA - LIMA - SURQUILLO	Lima	30/04/1999	-0.04
EXPORTACIONES M & M E.I.R.L.	20600445538	Habido	Activo	GRUPO 1 MZA. A LOTE. 19 SEC. 9 (AV MARIATEGUI Y RUTA D) LIMA - LIMA VILLA EL SALVADOR	Lima	11/06/2015	1.31
CALZADOS LB LOBO BLACK E.I.R.L.	20454328401	Habido	Activo	CAL.VISTA ALEGRE NRO. 202 URB. LA LIBERTAD AREQUIPA - AREQUIPA - CERRO COLORADO	Arequipa	1/10/2006	12.55
AUSTRAL PERU S.A.	20537331233	Habido	Activo	AV. JAVIER PRADO ESTE NRO. 4200 URB. MONTEERRICO (TIENDA A1-06) LIMA - LIMA - SANTIAGO DE SURCO	Lima	31/12/2010	0.26
PARAKAUSHE PERU S.A.C.	20603825196	Habido	Activo	AV. JAVIER PRADO OESTE NRO. 1241 DPTO. 104 URB. ORRANTIA LIMA -	Lima	29/11/2018	--
FABRICA DE CALZADO TANGUIS SRL	20110619236	Habido	Activo	AV. MILITAR NRO. 1777 (1769) LIMA - LIMA - LINCE	Lima	24/09/1986	-0.22
PUNTO & LANA SOCIEDAD COMERCIAL D...	20603013132	Habido	Activo	MZA. D LOTE. 7 URB. URBANIZACION BUENA VISTA (CASA 2) AREQUIPA - AREQUIPA - YANAHUARA	Arequipa	16/03/2018	--

Fuente: Sunat y Siicex

Elaboración: Propia

**Por otro lado, los criterios de exclusión son:**

Todas las demás empresas exportadoras que no son de la ciudad de Trujillo en el año 2020 registradas en SUNAT. Asimismo, todas las grandes empresas de calzado.

**Muestreo:**

Según Johnson y Hernández (2014), “en las muestras no probabilísticas las elecciones de los elementos no dependen de la probabilidad, sino de las causas relacionadas con el propósito o características del investigador”.

Esta investigación es no probabilística, por conveniencia, porque se tiene acceso a la información de la empresa, con el fin de aportar a la empresa de calzado como impacta la importación de calzado chino en la rentabilidad de la empresa.

### **Muestra:**

Según Pabella y Martínez (2008), “la muestra es un subconjunto de la población y poseen características exactas”. (p. 93)

Por otro lado, Balestrini (2008), “define la muestra como una parte de la población”

La muestra del presente estudio es el gerente administrativo de la empresa de calzado Inversiones Sudamérica S.A.C.

### **2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos**

Las principales técnicas de recolección de datos que se emplean en la presente investigación son: La técnica es la entrevista con instrumento guía de entrevista y la técnica de observación con el instrumento guía de observación.

#### **2.3.1. Técnica**

##### **Entrevista a profundidad:**

En el caso de la entrevista, estuvo estructurado por variable, dimensión e indicadores, con preguntas abiertas y se realizó al gerente administrativo Josvar Percy Valderrama Burgos, recomendando mediante la guía de entrevista información relacionada a las variables de investigación en base de la empresa. (Anexo N° 3)

Según Galicia (2007), “la entrevista a profundidad es una forma de comunicación interpersonal con el objetivo de proporcionar información, para tomar determinadas decisiones”.

Para la recolección de datos de la presente investigación se utilizó una entrevista vía remota al Gerente Administrativo el Sr. Josvar Percy Valderrama Burgos, con documento nacional de identidad: 17885885, vigente su cargo desde el año 2018 (Anexo N° 9) de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. de la ciudad de Trujillo. Se grabó la entrevista vía zoom para obtener información que aporte a los objetivos de la tesis. Luego se transcribieron las preguntas y respuestas a Microsoft Word tal cual contestó el gerente administrativo.

### **Observación:**

Para el caso de la técnica de observación, consistió en observar las declaraciones juradas registradas, recogiendo mediante la guía de observación información relacionada a la rentabilidad de la empresa en los años 2018 y 2019. (Anexo N° 5)

### **2.3.2. Instrumentos de recolección de datos:**

Guía de entrevista (Anexo N° 3) realizada al gerente administrativo el Sr. Josvar Percy Valderrama Burgos de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. de la ciudad de Trujillo.

Según Long (2005), “las entrevistas es uno de los instrumentos seleccionados para la obtención de datos en esta tesis fueron elegidos en concordancia con las tres fases de esta investigación y sus objetivos”.

Guía de observación (Anexo N° 5) esta técnica consiste en observar los hechos registrados que son de materia de la variable dependiente e independiente, recogiendo información relacionada a rentabilidad de la empresa en los periodos 2018 – 2019.

La confiabilidad y validez del instrumento (Anexo N° 6) se estableció mediante el juicio de tres expertos en la materia, quienes a través de la ficha de validación de instrumentos dieron la conformidad de los mismos.

### **2.3.3. Validez y confiabilidad del instrumento**

El instrumento fue validado a juicio de tres expertos, con el grado de magister, quienes fueron docentes de intercambio en el transcurso de la carrera en la Universidad Privada del Norte sede el Molino en la ciudad de Trujillo, asimismo, una docente de la carrera de Administración y Negocios Internacionales sede Breña de la ciudad de Lima, quienes determinaron su funcionalidad. (Anexo N° 6)

- **Mg. Yesid Ariza**

Especialidad en: Estrategia e Innovación

Localidad: Universidad Americana, Barranquilla, Colombia.

- **Mg. Roberto Pavel Jáuregui**

Con especialidad en: Derecho del Trabajo

Localidad: Texas, USA.

- **Mg Sara Ysabel Tupac Travezaño**

Con especialidad en: Comercio Internacional

Localidad: Lima, Perú

#### **2.3.4. Análisis de datos:**

En esta investigación, los datos obtenidos fueron procesados por medio de clasificación, registro manual y ordenamiento, por otro lado, la entrevista se procesó en una hoja Word en el que se puede observar el impacto de las importaciones de calzado chino que tuvo en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.

Por otro lado, en la guía de observación, se analizaron el balance general, estados de ganancias y pérdidas de los años 2018 y 2019, para ver la rentabilidad económica y financiera de la empresa.

#### **2.3.5 Aspectos éticos**

Varas (2010), “se informa a los participantes del procedimiento y se firma una autorización que corrobora que la autorización es consciente y voluntario”.

- La presente investigación respeta la confidencialidad de la empresa, el uso del nombre del dueño, datos y declaraciones juradas de la empresa están autorizados por

el gerente, mediante una carta de autorización por el dueño para mostrar los resultados. (Anexo N° 7)

- Por otro lado, esta tesis ha sido redactada y citada con estilo APA, afianzando su originalidad y reforzada por investigaciones previas.
- Finalmente, toda información recolectada es real.

#### **2.4. Procedimiento**

Según, Valencia (2015), “el procedimiento consiste en la clasificación, ordenamiento, el control de calidad, tabulación y gráficos de datos”.

La investigación se realizó en la ciudad de Lima y el modelo de metodología que adopta la presente investigación es el de Sampieri, Fernández y Baptista (2004), empezando desde un enfoque amplio y flexible que se adapta de manera general a los requerimientos y alcances del estudio, llegando hasta los puntos esenciales que guían el diseño y elaboración de la investigación.

Según Sampieri (2004), los pasos de la investigación parte desde:

- Definir el tipo de investigación
- Establecer las hipótesis
- Seleccionar el diseño de investigación
- Seleccionar la muestra
- Recolectar los datos
- Analizar y presentar los datos

Para después dar paso a analizar y recolectar una serie de datos que faciliten la comprensión y logro de los objetivos de la presente tesis que se plantea anteriormente, considerando la

información que revele el impacto de las importaciones en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. Asimismo, se ha utilizado en la búsqueda y redacción de antecedentes, hipótesis y conclusiones.

La presente investigación recolecta los datos de fuentes estadísticas de información. (Anexo N° 8)

- **Veritrade:** Primero se debe ingresar los filtros de acuerdo a la información de interés, en este caso pondremos: en descripción comercial ingresamos “calzado” y el periodo de referencia a buscar (los últimos 3 meses del año), con lo que se obtiene la siguiente imagen: (Anexo N° 11)

Según la partida arancelaria 640419 las importaciones en el Perú fueron \$ 754 784 560 y exportaciones \$ 22 982 360.

- **Siicex:** Se ingresó el filtro por producto, partida arancelaria 6403510000, Perú. Así como se muestra la siguiente imagen: (Anexo N° 12)  
Ahí se extrajo información de a partida 6403510000 del portal web Siicex donde se muestra tablas de los principales 10 países importadores, exportadores, principales empresas exportadoras de calzado y principales mercados de destino.

Finalmente, los antecedentes de esta tesis tienen información de páginas de tesis nacionales e internacionales. (Anexo N° 10)

Asimismo, se procedió a enviar la matriz de consistencia, el cuadro de la definición operacional de las variables y el documento de contenido de instrumentos por juicio de expertos.

Establecida la técnica de la investigación (la entrevista) y validado el instrumento (guía de entrevista) se procedió a utilizarlas para obtener nuestros resultados.

- Para la aplicación del instrumento se separó cita mediante WhatsApp con el gerente administrativo de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. para lograr recolectar información y posteriormente tipear las respuestas.
- La entrevista de 16 preguntas se realizó vía zoom, el cual duró un aproximado de 45 minutos, al concluir la reunión fue grabada.

La información obtenida a través de la guía de entrevista fue transcrita en hoja Excel (Anexo N° 3) en el programa Excel, luego se procedió a transcribir las respuestas del gerente administrativo (Anexo N° 4) en el programa Word, el cual permitió analizar la información obtenida.

Finalmente se realizó la guía de observación (Anexo N° 5), con los resultados en hojas de Excel, en la cual se analizó el balance general y los estados de resultados en el año 2018 y 2019 de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. El programa Excel, permitió medir, organizar y analizar la información obtenida de las declaraciones juradas a través de tablas y cuadros comparativos.



### CAPÍTULO III. RESULTADOS

En el presente capítulo, se buscó responder el objetivo general y los objetivos específicos, donde cada objetivo resuelto tiene la siguiente estructura: Guía de observación, resultado de la entrevista realizada al gerente administrativo el Sr. Josvar Percy Valderrama Burgos de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. donde se evaluaron las siguientes variables: importaciones de calzado chino y rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C., asimismo cada objetivo se concluye con aceptar o rechazar la hipótesis de investigación.

#### 1. Determinar el impacto de las importaciones de calzado chino en la rentabilidad

##### de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. de la ciudad de Trujillo 2019.

Tabla 13

Balance General de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. en S/.

<b>Balance General</b>			
	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2019 vs 2018</b>
<b>ACTIVO</b>			
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			
Caja y bancos	128,460.00	13,687.00	-89.35%
Mercaderías	498,376.00	534,587.00	7.27%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>626,836.00</b>	<b>548,274.00</b>	<b>-12.53%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			
Otros activos corrientes	47,297.00	68,542.00	44.92%
Inmuebles, maquinaria y equipo	914,535.00	914,535.00	0.00%
Depreciación de 1,2 e IME acumulados	-111,010.00	-152,561.00	37.43%
Activo diferido	691,344.00	765,857.00	10.78%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1,542,166.00</b>	<b>1,596,373.00</b>	<b>3.51%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2,169,002.00</b>	<b>2,144,647.00</b>	<b>-1.12%</b>
<b>PASIVO</b>			
Ctas por pagar comerciales - terceros	15,500.00	8,959.00	-42.20%
Obligaciones financieras	1,631,841.00	1,567,080.00	-3.97%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1,647,341.00</b>	<b>1,576,039.00</b>	<b>-4.33%</b>
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital	441,780.00	441,780.00	0.00%
Resultados acumulados positivos	37,712.00	79,881.00	111.82%
Utilidad del ejercicio	42,169.00	46,947.00	11.33%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>521,661.00</b>	<b>568,608.00</b>	<b>9.00%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>2,169,002.00</b>	<b>2,144,647.00</b>	<b>-1.12%</b>

Fuente: Basado en las declaraciones juradas de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.

Elaboración: Propia

El balance general de la empresa respecto a los años 2018 y 2019, en el cual se puede observar que el decrecimiento se dio en el año 2019. El activo corriente de Inversiones Sudamérica se vio afecto a un decrecimiento significativo en el saldo de Caja y Bancos, con un decrecimiento de 89.35 % respecto al año anterior y por consiguiente las mercancías alcanzaron un crecimiento de 7.27%, lo cual generó un decrecimiento de 12.53 % en el Total Activo Corriente para el año 2019. Con respecto al año al Activo No Corriente se observa un crecimiento de 3.51 % ya que su activo diferido creció en 10.78 % y crecimiento en Otros Activos no Corrientes de 44.92 % con respecto al año anterior.

En general podemos concluir que el Activo Total del año 2018 - 2019, años en los que se investiga si las importaciones de calzado chino si afectaron en los activos totales de la empresa, registrando un decrecimiento de 1.12 %.

Con respecto al Pasivo Total se refleja un decrecimiento de 4.33 % para el año 2019, ya que las cuentas por pagar comerciales a terceros disminuyeron en 42.20 %, y de igual manera las obligaciones financieras disminuyeron 3.97 % con la finalidad de potenciar sus actividades comerciales.

De igual manera, el Patrimonio Total de la empresa creció en 9 % respecto al año anterior, manteniendo su capital, registrando un crecimiento en los resultados acumulados de 111.82 % y un aumento de la Utilidad del ejercicio de 11.33 %. En consecuencia, en el año 2019 el Pasivo y Patrimonio Total de la empresa registró un decrecimiento de 1.12 % respecto al año anterior.

Tabla 14  
ROA Y ROE de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. 2018 y 2019 en S/.

	2018	2019
Utilidad del ejercicio	42,169.00	46,947.00
Total activo	2,169,002.00	2,144,647.00
Total patrimonio	521,661.00	568,608.00
<b>ROA</b>	<b>1.944%</b>	<b>2.189%</b>
<b>ROE</b>	<b>8.084%</b>	<b>8.256%</b>

Fuente: Basado en las declaraciones juradas de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.

Elaboración: Propia

Como se puede visualizar la rentabilidad patrimonial (Return On Equity) ha sido ligeramente mayor en el año 2019 en 8.26% con respecto al año anterior.

La empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. en el año 2018 y 2019 tiene un retorno sobre sus activos (Return On Assets) de 1.94% y 2.19% respectivamente, esto quiere decir que la empresa está incrementando ligeramente el rendimiento sobre sus activos, donde la empresa se preocupa bastante en la administración de sus activos, en las ventas, en el control de los gastos y costos para obtener mayores márgenes de utilidad.

El resultado del año 2019 se debe a que la empresa fue ineficiente en el manejo del margen de utilidad neta (S/. 46 947.00 / 1 550 657.00) y la rotación de activos fue ligeramente eficiente (S/. 1 550 657.00 / 2 144 647.00).

Tabla 15  
Ventas netas de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. del año 2018 y 2019

	2018	2019
<b>Exportaciones</b>	\$ 417,081.40	\$ 462,661.33
<b>Exportaciones</b>	S/1,334,660.48	S/1,480,516.26
<b>Ventas nacionales</b>	S/41,495.52	S/70,140.74
<b>Ventas netas</b>	S/1,376,156.00	S/1,550,657.00

Fuente: Estado de ganancias y pérdidas de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. y SUNAT

Elaboración: Propia

Las ventas netas de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. en el año 2018 fueron menores al año 2019 debido que en el primer año se vendía S/. 1 376 156.00, a nivel nacional a Bata (S/. 41 495.52) y se exportaba a Ecuador (S/. 1 334 660.48).

El Gerente Administrativo Josvar Percy Valderrama Burgos, en la entrevista realizada comentó que la estrategia utilizada por la empresa fue la de exportar la producción al mercado ecuatoriano. Según el gerente administrativo toda importación que ingresa al mercado ecuatoriano desde el año 2006 ingresa con salvaguardia, sin embargo, la oportunidad que se le dio a la empresa peruana Inversiones Sudamérica S.A.C. fue gracias a la cartera de clientes que consiguió en Quito y Guayaquil, quienes prefirieron el calzado trujillano a las importaciones de calzado chino; al ingresar con arancel y salvaguardia, el calzado chino compite solo con calidad y diseños, mas no por sus precios bajos.

Según la Organización Mundial del Comercio (2017), “una salvaguardia es una medida que restringe temporalmente las importaciones de un producto que amenace la producción nacional”.

En este sentido el Consejo de Comercio Exterior e inversiones (COMEXI) (2011), las importaciones de productos en Ecuador están sujetos al pago de algunos tributos como IVA (12%), FDI (0.5%). Asimismo, La Comisión de Dumping, Subsidios y Eliminación de Barreras Comerciales no arancelarias de Indecopi mantiene la aplicación de derechos antidumping hasta el 2021 según lo establecido en la resolución N° 001-2000/CDS-INDECOPI y revisada mediante Resolución N° 161-2011/CFD-INDECOPI, a las importaciones de calzado chino con la parte superior de caucho, plástico o cuero natural (botas, botines, zapatillas, etc). Por otro lado, el Comité de la Pequeña Industria (COPEI) de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) (2020), quiere tomar medidas de salvaguardia para el sector calzado, aumentando el arancel o en el establecimiento de una nueva cuota de

importación, donde los productos ingresen con su debido precio, se evite una competencia desleal y se pueda controlar las importaciones de calzado chino.



Figura 7. % de Ventas de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. del año 2019

Fuente: Entrevista al gerente administrativo de la empresa

Elaboración: Propia

El Gerente Administrativo informó que de un total de 100% sus ventas son de 20% a nivel nacional y 80 % al mercado ecuatoriano, en la ciudad de Quito y Guayaquil.



Figura 8. Clientes de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. del año 2019

Fuente: Basado en la entrevista al Gerente Administrativo.

Elaboración: Propia

Según el Sr. Josvar Percy Valderrama Burgos en el año 2019 la producción se destinó a nivel nacional a Bata y Vialè, a Ecuador se exportó a R&M, De Prati, Super éxito y a Eta Fashion.



*Figura 9.* Exportaciones y Ventas netas de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. 2018 y 2019

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

Las exportaciones de calzado en el año 2018 fueron de S/. 1 334 660.48 a diferencia del año 2019 donde se exporto un total FOB de \$ 462 661.33, siendo noviembre el mejor mes de exportaciones, con \$ 130 711.10., la variación porcentual del año 2019 con respecto al año 2018 fue de un 11%.

Según Josvar Percy Valderrama Burgos, Gerente Administrativo de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C., la empresa ha exportado calzado de vestir de cuero para caballero, calzado para dama sintético (sandalias, ballerinas, bota, botín, entre otros).

Tabla 16  
Precio de venta nacional y exportación del año 2018 y 2019

		Precio de exportación	Precio nacional
Ballerinas	\$	38.00	S/25.00
Sandalias	\$	28.00	S/20.00
Botines	\$	35.00	S/45.00
Caballero suela alta	\$	35.00	S/85.00
Caballero suela delgada	\$	32.00	S/80.00
Caballero sport elegante	\$	38.00	S/87.00
Caballero elegante	\$	40.00	S/90.00

Fuente: Entrevista al gerente administrativo de la empresa

Elaboración: Propia

La empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. fabrica calzado para dama y para caballero, la línea para ambos géneros es de vestir y casual donde los precios de exportación y nacional varían según el tipo de calzado. Esos precios se mantienen del año 2018 al 2019, donde las ballerinas de material sintético suelen estar a nivel nacional S/. 25 y el precio de exportación es de \$. 38, toda la línea de caballero es de cuero y esta entre S/. 80 a S/. 90 a nivel nacional y \$. 32 a \$. 40 precio de exportación.

Se puede concluir que el ROE de ambos años es mayor al ROA que existe en la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C., esto significa un apalancamiento positivo para la empresa, donde el endeudamiento beneficia a los propietarios y tiene un efecto positivo en la rentabilidad de Inversiones Sudamérica S.A.C. Asimismo, las estrategias utilizadas de exportación a 4 tiendas por departamento en el mercado ecuatorianos y dos en el mercado nacional en el año 2018 y 2019 aportó en el crecimiento de la rentabilidad.

Por lo mencionado anteriormente, las importaciones de calzado chino no afectaron la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica SAC de la ciudad de Trujillo en el año 2019, quienes durante el año 2018 y 2019 incrementaron sus ventas a nivel nacional e internacional.

## 2. Conocer el impacto de la presencia de empresas de calzado chino en Trujillo en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C, 2019.

Tabla 17  
Oferta de calzado en el año 2019

	2019
<b>Empresas que compran calzado</b>	20%
<b>Empresas que importan</b>	50%
<b>Fabricantes</b>	30%

Fuente: Entrevista al gerente administrativo de la empresa

Elaboración: Propia

Según Josvar Percy Valderrama Burgos, Gerente Administrativo de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C., la oferta de calzado de las empresas que importan calzado chino en Trujillo son un 50% donde Saga Falabella y Ripley son las principales tiendas por departamento con mayor calzado importado, asimismo el gerente afirmó no conocer pequeñas empresas que importen calzado chino, sino un 20% son las empresas que compran calzado importado chino en Lima y lo comercializan en Trujillo.



<b>Fabricantes</b>			
<b>EMPRESA</b>	<b>RUC</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>UBICACIÓN</b>
Calzados Claudinne	20482775862	Calzado para dama	Trujillo
Calzatura Donna	10179039660	Calzado para dama	Trujillo
<b>Fabricantes y comercializadoras de calzado chino</b>			
<b>EMPRESA</b>	<b>RUC</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>UBICACIÓN</b>
Calzado Dnella	1074028895	Calzado para dama	Trujillo
Calzado Linda SRL	20481806047	Calzado para dama	Trujillo
<b>Comercializadora de calzado Chino</b>			
<b>EMPRESA</b>	<b>RUC</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>UBICACIÓN</b>
Almacenes Osiris	20601125430	Sandalias para dama y caballero	Trujillo

Figura 10. Fabricantes y Comercializadores de calzado activos en la actualidad

Fuente: CITECCAL, SUNAT

Elaboración: Propia

Las empresas fabricantes de calzado según CITECCAL están ubicadas en el distrito el provenir y zonas aledañas, estos empresarios tienen una capacidad limitada para comercializarlas en sus propias tiendas y/o pequeñas empresas que venden calzado Trujillano. Por otro lado, existen empresarios fabricantes de calzado y comercializadores de calzado chino, quienes compran las importaciones en Lima y lo comercializan en sus tiendas de Trujillo, con la finalidad de variar sus diseños y ampliar su cartera de productos.

Tabla 18  
Estado de Ganancias y Pérdidas 2018 y 2019 de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.

<b>Estado de Ganancias y Pérdidas</b>			
	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>Var(%)</b>
<b>Ventas netas</b>	1,376,156.00	1,550,657.00	12.68%
<b>Costo de ventas</b>	1,170,986.00	1,394,962.00	19.13%
<b>Resultado bruto Utilidad</b>	205,170.00	155,695.00	-24.11%
<b>Gastos de ventas</b>	29,539.00	18,247.00	-38.23%
<b>Gastos de administración</b>	78,840.00	59,798.00	-24.15%
<b>Resultado de operación utilidad</b>	96,791.00	77,650.00	-19.78%
<b>Gastos financieros</b>	49,937.00	25,487.00	-48.96%
<b>Resultado antes de part. - Utilidad</b>	46,854.00	52,163.00	11.33%
<b>Resultado antes del imp - Utilidad</b>	46,854.00	52,163.00	11.33%
<b>Impuesto a la renta</b>	4,685.00	5,216.00	11.33%
<b>Resultado del ejercicio - Utilidad</b>	42,169.00	46,947.00	11.33%

Fuente: Basado en las declaraciones juradas de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.

Elaboración: Propia

Los costos de ventas en el año 2019 aumentaron debido a que hubo mayor producción de calzado por ende se necesitaba más insumos, debido a esto la variación porcentual del resultado bruto es decreciente en un 24.11%.

Los gastos de venta y administrativos disminuyeron en el año 2019 debido a que la empresa cuenta con una cartera de clientes y no necesitaba publicidad, asimismo los gastos administrativos disminuyeron debido a la reestructuración del personal.

Los gastos financieros de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. en el año 2019 disminuyeron debido a las tasas y facilidades ofrecidas por el estado peruano para exportadores de calzado.

Asimismo, el Gerente Administrativo de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C., en la entrevista realizada, comenta que la empresa en el año 2018 la empresa tenía créditos de 12 meses o 6 meses, en la actualidad tenemos un financiamiento de exportación, donde financian cada exportación que hace la empresa a una cuota fija de tres meses y esos meses calzan con el pago de nuestros clientes en Ecuador.

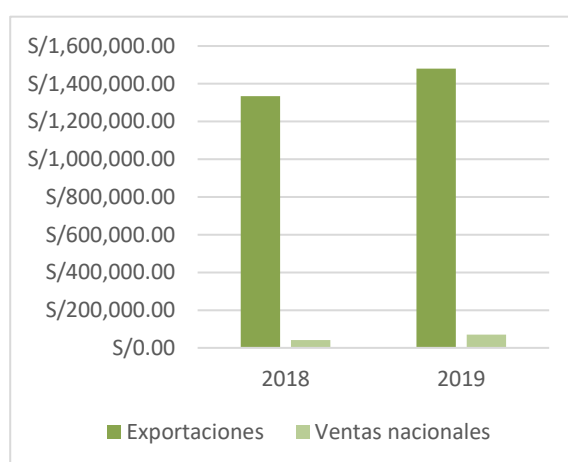


Figura 11. Ventas de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.A 2018 y 2019

Fuente: SUNAT y declaraciones juradas de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.

Elaboración: Propia

Las ventas nacionales de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. en el año 2018 fueron menores al del año 2019 debido que en el primer año se vendía S/. 41 495.52, a nivel nacional la empresa vende a Bata y Viale, por otro lado, las exportaciones crecieron en el año 2019 de S/. 1 480 516.26 con respecto al año 2018 S/. 1 334 660.48.

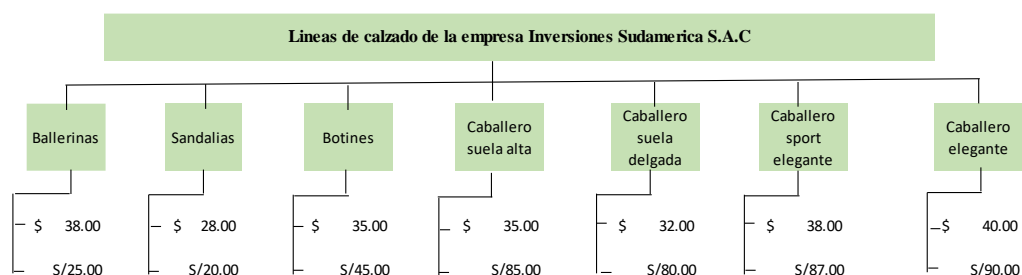


Figura 12. Precio de ventas nacionales y precio exportado año 2018 y 2019

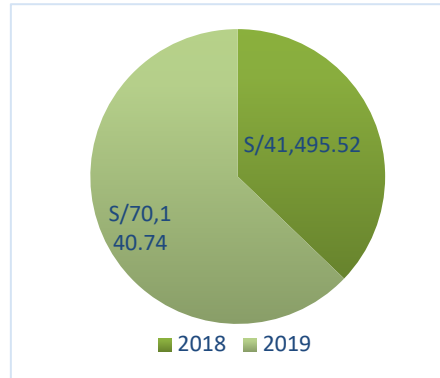
Fuente: Entrevista al gerente administrativo de la empresa

Elaboración: Propia

Según Josvar Percy Valderrama Burgos, Gerente Administrativo de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C., la empresa cuenta con 7 líneas de calzado donde sus precios se basan en la calidad sintético y de cuero, asimismo sus precios de venta nacional e internacional se han mantenido en los años 2018 y 2019, gracias a su excelente, cómodo y accesible diseño.

Se puede concluir que no existen pequeñas y medianas empresas importadoras de calzado chino sin embargo la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. se vio ligeramente afectada por las tiendas por departamento Saga Falabella y Ripley, quienes importan calzado en grandes volúmenes por año, siendo sus precios de venta menores a los de la empresa Trujillana. Asimismo, se vio un crecimiento entre el año 2018 y 2019 donde se evidencia que la empresa no ha sido afectada por las importaciones chinas, esto debido a las estrategias utilizadas en el año 2018 y 2019 para mejorar la rentabilidad de la empresa, logrando exportar a 4 tiendas por departamento en el mercado ecuatorianos y dos en el mercado nacional, a comparación del año 2018.

**3. Determinar el impacto de los precios de calzado chino en Trujillo en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C, 2019.**



*Figura 13.* Ventas nacionales 2018 y 2019 de la empresa Inversiones Sudamerica S.A.C.

Fuente: SUNAT y declaraciones juradas de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.

Elaboración: Propia

Las ventas nacionales incrementaron de S/. 41 495.52 en el 2018 a S/. 70 140.74 con respecto al año 2019.

Según el gerente administrativo el Sr. Josvar Percy Valderrama, en la entrevista realizada se logró ingresar a Bata y Viale a nivel nacional gracias a la implementación de un área de diseño en la empresa, debido a que es la única manera de competir con el calzado chino importado.

Impacto de la importación de calzado chino en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el año 2019.



*Figura 14.* Precios de venta de otras empresas que venden calzado chino importado versus precios de venta de Inversiones Sudamérica S.A.C.

Fuente: Basado en la entrevista al gerente administrativo de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. y Linio

Elaboración: Propia

Según Josvar Percy Valderrama Burgos, en la entrevista realizada, el precio de exportación del calzado de cuero para caballero esta entre \$ 32 a \$ 40, el calzado para dama de material sintético como ballerinas \$ 38 y botines \$ 35. Asimismo, según Linio, las demás empresas importadoras de calzado chino tienen un precio de venta a nivel nacional para el calzado de cuero para caballeros de \$ 60, ballerinas \$ 37.44, sandalias de \$ 26.17, botines \$ 57.58 y zapatillas \$ 63.40.

Impacto de la importación de calzado chino en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el año 2019.

	Precio de Inversiones Sudamerica S.A.C.		Precio de empresas locales	
Ballerinas	S/	25.00	S/	30.00
Sandalias	S/	20.00	S/	25.00
Botines	S/	45.00	S/	40.00
Caballero suela alta	S/	85.00	S/	180.00
Caballero suela delgada	S/	80.00	S/	150.00
Caballero sport elegante	S/	87.00	S/	190.00
Caballero elegante	S/	90.00	S/	200.00

Figura 15. Precios de venta de empresas de calzado Trujillano 2018 y 2019 en S/.

Fuente: Basado en la entrevista al gerente administrativo de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. y CITECCAL

Elaboración: Propia

Los precios de venta de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. son precios más bajos que de las empresas de calzado en Trujillo, esto se debe a la capacidad productiva de la empresa, es decir a mayor producción, mayores insumos para su elaboración, por ende, menor precio.

Se concluye que los precios de venta de calzado chino en la ciudad de Trujillo no impactaron negativamente en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica SAC el año 2019., se demuestra que los precios de venta son más elevados al calzado chino importado para dama y caballero de material sintético y de cuero, sin embargo, los precios nacionales de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. están por debajo que el de las empresas locales y al competir con clientes internacionales, la empresa obtuvo oportunidad de incrementar su rentabilidad gracias a sus diseños exclusivos y modernos, para poder competir con los precios del producto chino en la ciudad de Trujillo y a nivel internacional.

## CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

### 4.1 Discusión

Conforme a la interpretación obtenida por el instrumento guía de observación y guía de entrevista, se puede concluir que en la presente tesis no existe gran impacto de las importaciones de calzado chino en el año 2018 y 2019, debido a que la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. decidió tomar medidas para contrarrestar esta problemática. Se analizaron trabajos con variables similares a la presente investigación, para contrarrestar el resultado obtenido en este estudio.

Bohórquez (2015), en su estudio realizado en Ecuador, titulado “Análisis del nivel de importaciones de cocinas de inducción desde china a Ecuador, y su afectación en el sector productivo local de cocinas, durante el periodo 2014 – 2015”, tuvo como objetivo realizar un análisis del nivel de importaciones de cocinas de inducción desde China a Ecuador y su afectación en el sector productivo local de cocinas, el resultado de esa investigación condujo a que las importaciones de cocina china han tenido efectos en la industria nacional, generando que disminuya la producción y la demanda local de cocinas a gas; y su reducción en los volúmenes exportados. Sin embargo, concluyó su investigación que las estrategias como promover alianzas de exportación con el estado que serán empleadas en la industria nacional lograrían un buen posicionamiento en el mercado nacional y las importaciones de cocinas de inducción desde China no afectarían a las cocinas locales. De acuerdo a los resultados obtenidos en la presente tesis, se concluye que no existe impacto de las importaciones de calzado chino en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C., esto demostrado con el análisis de ROE y ROA, donde el ratio de rentabilidad patrimonial es mayor al ratio de retorno sobre sus activos, esto significa un apalancamiento positivo para la empresa. De igual modo, en el estudio realizado por Bohórquez, donde señala la importancia de promover alianzas de exportación con el estado, pues es gracias a las alianzas con el estado ecuatoriano que la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. logra posicionar su producto en ese mercado, poniendo en segundo plano las ventas nacionales ya que las exportaciones podrían ser una estrategia para mitigar el impacto del ingreso de calzado Chino en la ciudad de Trujillo.



Martínez y Yacelga (2017), en su investigación realizado en Ecuador titulada “Estrategias comerciales y su impacto en la rentabilidad de las medianas empresas del sector de calzado de la ciudad de Ambato”, tuvo como objetivo investigar la actual aplicación de las estrategias comerciales en las medianas empresas de calzado y su impacto en la rentabilidad, determinando oportunidades de mejora para la comercialización del producto, el resultado de esta investigación fue que para el control y evaluación de la estrategia comercial se debe plantear indicadores que vayan en relación a la rentabilidad de la empresa, iniciando por el cumplimiento de presupuesto de venta, aceptación del producto, se debe de evaluar mínimo mensualmente para un seguimiento efectivo. En conclusión, la investigación evidencia que los clientes aprecian los productos ofertados competitivos con relación a otras marcas. De acuerdo a los resultados obtenidos en la presente tesis, las estrategias comerciales en una mediana empresa influirían significativamente en la rentabilidad de una empresa, así como es demostrado en los resultados de la presente investigación, donde la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. no ha sido afectada por las importaciones de calzado chino, esto debido a las estrategias utilizadas en el año 2018 y 2019, exportando a 4 tiendas por departamento en el mercado Ecuatoriano. De igual modo que en la presente tesis, el estudio de Martínez y Yacelga evidencia que plantear estrategias influye en la rentabilidad de la empresa.

Amaya, Díaz, López y Vargas (2019) en su tesis realizado en Colombia “Estudio de viabilidad para la producción de semilla de chíca vs la importación”, tuvo como objetivo determinar el proceso más rentable entre importación de la semilla de Chíca y la producción nacional para su posterior comercialización, optimizando costos, tiempo y producción, los resultados obtenidos mostraron que importaciones que la empresa maneja causan riesgos que son mitigables en el tiempo, crear un área de comercio exterior donde haya procesos claros que involucren especialistas en dicho proceso y que mitiguen los riesgos cambiarios y crediticios. Los autores concluyen que hay ventajas relevantes para la producción agrícola en Colombia, sin embargo, el proceso de importación de semilla de Chíca desde Bolivia es más rentable, genera un costo menor que realizar una producción local, es más conveniente para la compañía monitorear un embarque de materia prima que estar al tanto de todos los procesos que conllevan un cultivo. De acuerdo a los resultados obtenidos en la presente tesis, como resultado de la investigación realizada se concluye que no existe impacto de las importaciones de calzado chino en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica

S.A.C., esto demostrado en las ventas nacionales y exportadas, donde se evidencia que los precios de venta de la empresa son competitivos, con calzado con nuevos diseños y alta calidad. A diferencia del estudio de Amaya, Díaz, López y Vargas, se demuestra que las importaciones son rentables y muchas veces tienen un precio más rentable que el de la producción nacional, sin embargo, el tener una amplia cartera de clientes logra que el costo de producción sea igual de competitivo que el importado.

Amaya (2017) en su tesis de la Universidad Tecnológica del Perú, Perú “Impacto de la importación de calzados chinos en el crecimiento y rentabilidad de las MYPES del sector calzado en lima metropolitana, distrito de la Victoria, 2015 – 2016”, tuvo como objetivo conocer el impacto de la importación del calzado chino y como este ha repercutido en la consolidación y desarrollo técnico – productivo de las pequeñas y micro empresa del periodo 2015 – 2016 del distrito de La Victoria, el resultado de esta investigación muestra que en la gran mayoría de empresas de calzado del distrito de la Victoria no cuentan con un plan estratégico, su producción la basan en la improvisación, esto les ocasiona grandes problemas incrementando el precio del calzado, cuentan con poca disponibilidad de materia prima nacional como el cuero el cual es exportado. El autor concluye demostrando que el ingreso de calzados chinos a Perú se ha constituido en una latente amenaza a la producción nacional y una constante preocupación a los confeccionistas de calzado nacional ya que estos productos de origen chino ingresan con precios mucho más competitivos debido a que han desarrollado altos estándares de fabricación a bajo costo, ante los cuales el productor nacional no está en condiciones de competir y si a esto agregamos la escasa preparación y conocimientos técnicos productivos, la gestión empresarial, constituye problemas, ocasionando la imposibilidad de poder acceder a otros mercados o pensar en su expansión. De acuerdo a los resultados obtenidos en la presente tesis, se concluye que no existe impacto de las importaciones de calzado chino en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C., esto demostrado en el incremento de sus ventas a nivel nacional e internacional en tiendas por departamento en Guayaquil y Quito en Ecuador. A diferencia del estudio de Amaya, donde demuestra que las empresas no cuentan con un plan estratégico para la producción de calzado, la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. tiene un plan estratégico donde se enfoca en que sus precios sean competitivos a nivel local, nacional e internacional, enfoque en mejorar sus diseños y estrategias para exportar su calzado.

Dávila y Miñano (2019) en su tesis titulada, “Importación de calzado chino y su repercusión en la producción de las Mypes del programa compras a Myperú en la libertad 2011-2013”, tuvo como objetivo determinar en qué medida las importaciones de calzado chino repercutieron en la producción de las Mypes de calzado que participaron en el programa Compras MyPeru en La Libertad durante el periodo 2011 - 2013. El resultado de esta investigación demuestra que el decrecimiento de las ventas de las empresas de calzado del mercado local y nacional estuvieron entre 11% y 12%, esto gracias a las importaciones de calzado de material sintético provenientes de China. La conclusión de esta investigación demuestra que las importaciones de calzado chino incidieron negativa y significativamente en la producción de calzado de las empresas participantes del programa Compras MyPeru en La Libertad, con caídas del 50% y 89% para la producción y ventas respectivamente el año 2013. De acuerdo a los resultados obtenidos en la presente tesis, como resultado se concluye las importaciones de calzado chino no afectaron en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C., esto demostrado en el incremento de las ventas nacionales e internacionales. A diferencia del estudio de Dávila y Miñano, las importaciones de calzado chino no afectaron en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. debido a que pusieron en práctica estrategias de exportación al mercado ecuatoriano y enfoque en los diseños de calzado exclusivos para lograr minimizar este efecto, a diferencia de las empresas que participaron en el programa Compras MyPeru en La Libertad durante el periodo 2011 – 2013, quienes solo venden a nivel nacional y local.

Por otro lado, Cotos y Puicon (2018) en su tesis titulada, “Importación de accesorios para mascotas provenientes de china y su incidencia en la rentabilidad de la empresa veterinaria Cotos Group S.A.C. de Chimbote, Trujillo 2018”, tuvo como objetivo establecer en qué medida la importación de accesorios para mascotas provenientes de China incide en la rentabilidad de la empresa Veterinaria Cotos Group S.A.C. de Chimbote, Trujillo 2018, como resultado se valida una mejor rentabilidad de la empresa Veterinaria Cotos Group S.A.C al importar accesorios para mascotas de China, su rentabilidad obtuvo un crecimiento del 3% en su ROA con un valor de 12% y un crecimiento de 4% en su ROE con un valor de 21%, el análisis de los flujos de caja proyectados arrojó resultados muy favorables al analizar su rentabilidad respecto a su análisis financiero, con un VAN económico de S/. 296 827.92 y un TIR económico de 55%. Y se concluye que la empresa importando productos chinos, su rentabilidad tiene un crecimiento del 3% en su ROA con un valor de 12% y un crecimiento

de 4% en su ROE con un valor de 21%. De acuerdo a los resultados obtenidos en la presente tesis, las importaciones chinas no afectaron la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica, sin embargo, la rentabilidad se mejoró significativamente del año 2018 al 2019, donde sus ventas nacionales fueron 20% y las ventas internacionales fueron un 80% de su producción, con un apalancamiento positivo debido al crecimiento de 2.19% en su ROA en el año 2019 y 8.23% en el ROE del año 2019.

## 4.2 Conclusiones

De acuerdo a lo analizado en los resultados de la entrevista realizada al Gerente Administrativo y la guía de observación de rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica SA.C. de la ciudad de Trujillo.

- Se puede evidenciar que la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. no ha sido afectada por las importaciones de calzado chino debido a que la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C durante el año 2018 y 2019 incrementó, esto debido muestra un apalancamiento positivo, donde el ratio de rentabilidad patrimonial (ROE) es mayor al ratio de retorno sobre sus activos; la empresa demostró preocuparse en la administración de sus activos, en las ventas, en el control de los gastos y costos para obtener mayor margen de utilidad. Este resultado favorable, se explica por las estrategias de exportación y diseños exclusivos.
- Asimismo, se concluye que no existe impacto de las empresas que venden calzado chino en Trujillo en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica SAC, 2019, podría ser debido a que no existen pequeñas o medianas empresas importadoras de calzado chino en la ciudad de Trujillo y los precios de fabricación de Inversiones Sudamérica S.A.C compite con los precios de calzado chino importado y calzado fabricado en la ciudad de Trujillo.
- Los precios de calzado chino en Trujillo no afectaron en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica SAC, 2019 esto podría explicarse porque la empresa se enfocó en mejorar sus diseños, dándoles a sus clientes nacionales e internacionales precios competitivos, calidad y variedad.

## REFERENCIAS

Andres. (2015). *Economipedia - Haciendo Fácil la Economía*. Copyright. Recuperado de <http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>

Andina. (2016). *Empresas del calzado de Trujillo producen el 25 % del total nacional*. Agencia Peruana de Noticias. <https://andina.pe/agencia/noticia-empresas-del-calzado-trujillo-producen-25-del-total-nacional-565915.aspx>

Andina. (2020). *La Libertad: gremios de productores destacan reactivación del sector calzado*. Gobierno Regional de La Libertad. <https://andina.pe/agencia/noticia-la-libertad-gremios-productores-destacan-reactivacion-del-sector-calzado-800803.aspx>

Álvarez, L., & Cuadros, L. (2012). *Las importaciones chinas y su impacto en el mercado de autopartes de repuesto mexicano*. Revista Problemas del Desarrollo. <file:///C:/Users/User/Downloads/Importaciones%20Chinas%20y%20su%20impacto%20en%20el%20mercado%20de%20autopartes%20en%20M%C3%A9xico.pdf>

Azcona, M., & Dorati, J. (2013). *Precisiones metodológicas sobre la unidad de análisis y la unidad de observación. aplicación a la investigación en psicología*. Instituto de Investigaciones en Psicología (IniPsi), Facultad de Psicología, Universidad Nacional de La Plata. [http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/45512/Documento\\_completo.pdf?sequence=1](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/45512/Documento_completo.pdf?sequence=1)

BBC NEWS. (2019, 14 mayo). *¿Quién pierde en la guerra comercial entre China y Estados Unidos?* BBC NEWS MUNDO. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-48265320>

BBVA. (2020). *Guía 2020 Incoterms*. Analistas Financieros Internacionales (AFI). <https://comercioexterior.afi.es/BBVAComex/descargas/1309937/1307020/incoterms.pdf>

Cámara de Comercio de Lima. (2019). Revista CCL, Comercio Exterior. *Importaciones de calzado perjudican a la industria nacional*, 40-42. [https://apps.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/r908\\_2/comercio%20exterior.pdf](https://apps.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/r908_2/comercio%20exterior.pdf)

Camargo, J. (2016). *Impacto del TLC con china en el desarrollo comercial del Perú periodo 2010 - 2013*. Universidad Ricardo Palma Escuela de Posgrado. [http://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/urp/950/AN%20CAMARGO\\_CJ.pdf?sequence=3&isAllowed=y](http://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/urp/950/AN%20CAMARGO_CJ.pdf?sequence=3&isAllowed=y)

Canales, A. (2016b). *Impacto de china en la economía peruana*. Redalc. [https://www.redalc-china.org/v21/images/seminario/2016/ponencias/martes31/A4/RedALC\\_Seminario2016\\_AnibalCanales.pdf](https://www.redalc-china.org/v21/images/seminario/2016/ponencias/martes31/A4/RedALC_Seminario2016_AnibalCanales.pdf)

Castro, E. (2010). *El estudio de casos como metodología*. Revista Nacional de administración, 1(2), 31-54. <https://pdfs.semanticscholar.org/5846/2d6b062ff977b358f04faca5741038a4b628.pdf>

Cazau P. (2006). *Introducción a la investigación en Ciencias Sociales*. Tercera edición. Buenos Aires. Módulo 404. Red psicología online. [www.galeon.com/pcazau](http://www.galeon.com/pcazau)

CCEE. 2008. Metodología de la investigación. Curso 2008. Universidad de la Republica. Facultad de Ciencias Económicas y de la Administración.

CEUPE. (2020). *La rentabilidad Financiera*. Centro Europeo de Postgrado. <https://www.ceupe.com/blog/la-rentabilidad-financiera.html>

Ccaccya, D. A. (2015). *Análisis de rentabilidad de una empresa*. Actualidad Empresarial, VII 1 - VII 2.

Citeccal Lima. (2020). *Asociaciones de calzado*, de CITECCAL.

[www.citeccal.com.pe](http://www.citeccal.com.pe)

Cotos, K., & Puicon, C. (2018). *Importación de accesorios para mascotas provenientes de china y su incidencia en la rentabilidad de la empresa veterinaria Cotos*

*Group S.A.C. de Chimbote, Trujillo 2018*. Repositorio Universidad Privada del Norte.

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/15138/Cotos%20Guerrero%20Kenyo%20Italo%20-%20Puicon%20Zapata%20Carlos%20Augusto.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Daza, J. (2016). *Crecimiento y Rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño*. Contaduría y Administración, 61, 266-282. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2015.12.001>

Dios, C. (2017). *Hoja de cálculo metodológico ZOBEIDA*. Chiclayo, Perú: Consultoría empresarial

Díaz, M. (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial*. España: EUMED. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/index.htm>

Durán, J., & Pellandra, A. (2017). *La Irrupción de China y su Impacto sobre la Estructura Productiva y Comercial en América Latina y el Caribe*. Naciones Unidas, Santiago.: ISSN 1680 - 869X.

Dussel, Peters, E., "El caso de las estadísticas comerciales entre China y México: para empezar a sobrellevar el desconocimiento bilateral", en *Economía informa*, núm. 335, Facultad de Economía-UNAM, México, julio-agosto, 2005, pp. 50-61.



- "The Mexican Gase", en Jenkins Rise and Dussel Peters (coord.), *China and Latin America: Economic Relations in the Twenty\_Eirst Century*, Deutsches Institut fur Entwicklungspolitik, CECHIMEX-UNAM, México, 2010, pp. 280-395.
- "La cadena autopartes automotriz en México y en China: ¿potencial de cooperación?", en coord. Dussel Peters y Yolanda Trápaga, *Hacia un diálogo entre México y China*, Senado de la República, Gomisión de Relaciones Exteriores, México, 2010, p. 272.

Diario El Tiempo. (2019, 1 octubre). *Colombia - China, una relación comercial que continúa en crecimiento*. El Tiempo. <https://www.eltiempo.com/mas-contenido/colombia-china-una-relacion-comercial-que-continua-en-crecimiento-416268>

El Mercurio. (2019, 9 marzo). *Producto chino afecta al local*. Diario independiente del Austro. <https://ww2.elmercurio.com.ec/2019/03/09/producto-chino-afecta-al-local/>

El Peruano. (2017). *La comisión de dumping, subsidios y eliminación de barreras comerciales no arancelarias del Indecopi*. Diario Oficial del Bicentenario. <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/disponen-mantener-la-vigencia-de-derechos-antidumping-a-impo-resolucion-no-209-2017cdb-indecopi-1579218-1/>

Ehrhardt, M. C., & Brigham, E. F. (2011). *Financial Management: Theory and practice* (Vol. 13° Edición). Mason, Ohio, Estados Unidos: South-Western Cengage Learning. Obtenido de [http://213.55.83.214:8181/Bussiness%20Ebook/Finacial%20books/Finacial\\_Management\\_Brigham\\_13th\\_Edition.pdf](http://213.55.83.214:8181/Bussiness%20Ebook/Finacial%20books/Finacial_Management_Brigham_13th_Edition.pdf)

ESERP. (2019). *El comercio internacional : importar y exportar*. Business y Law School. <https://es.eserp.com/articulos/el-comercio-internacional/>

Facultad de Negocios, Cotos, K., & Puicon, C. (2018). *Importación de accesorios para mascotas provenientes de china y su incidencia en la rentabilidad de la empresa veterinaria Cotos Group S.A.C. de Chimbote, Trujillo 2018*. (N.o 64). Repositorio Universidad Privada del Norte.



[file:///C:/Users/User/Downloads/Tesis%202018\\_Importaci%C3%B3n%20de%20China%20en%20Empresa%20Veterinaria\\_Cotos%20Guerrero%20Kenyo%20Italo%20-%20Puicon%20Zapata%20Carlos%20Augusto.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/Tesis%202018_Importaci%C3%B3n%20de%20China%20en%20Empresa%20Veterinaria_Cotos%20Guerrero%20Kenyo%20Italo%20-%20Puicon%20Zapata%20Carlos%20Augusto.pdf)

Fundación San Mateo, & Prieto, C. (2010). *Análisis Financiero*. Colección didáctica ciencias económicas y administrativas de Bogotá, Colombia. <https://www.sanmateo.edu.co/documentos/publicacion-analisis-financiero.pdf>

Feijo, W. (04 de 2019). *impacto de las salvaguardias en la balanza de pagos en ecuador, período 2015 – 2017*. Universidad de Guayaquil, facultad de ciencias económicas, carrera de economía. Guayaquil. obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/40493/1/t->

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ª ed.). México: McGraw Hill Education.

Hernández, R., Méndez, S. y Mendoza, C. (2014). Capítulo 1. En *Metodología de la investigación*, página web de Online Learning Center. <https://goo.gl/wDW6Ce>

Hernández, E. (2007). *Retos y perspectivas de la industria mexicana del calzado ante la apertura comercial. El impacto de la competencia con China*. Espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad. [file:///C:/Users/User/Downloads/Retos%20de%20la%20industria%20mexicana%20del%20calzado%20ante%20la%20apertura%20comercial\\_China.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/Retos%20de%20la%20industria%20mexicana%20del%20calzado%20ante%20la%20apertura%20comercial_China.pdf)

Galicia, A. (2007). *Metodología de la investigación*. Biblioteca de ciencias de la administración de México. <http://biblio.upmx.mx/indices/128234.pdf>

Gestión. (2018). *SNI asegura que una de cada dos prendas importadas en Perú ingresa a menos de US\$ 1*. Diario Gestión. <https://gestion.pe/economia/sni-asegura-dos-prendas-importadas-peru-ingresa-us-1-250886-noticia/>

Gestión. (2017). *Perú produce más de 50 millones de pares de calzado de cuero al año y eso atrae a Brasil*. Diario Gestión Economía. <https://gestion.pe/economia/peru-produce-50-millones-pares-calzado-cuero-ano-atrae-brasil-136833-noticia/>

Gestión. (2020). *Importaciones de cobre de China marcan en setiembre segundo mayor nivel histórico*. Diario Gestión. <https://gestion.pe/economia/mercados/importaciones-de-cobre-de-china-marcan-en-setiembre-segundo-mayor-nivel-historico-noticia/?ref=gesr>

Giraldo, M. (26 de febrero de 2018). *Utilidad de Grupo Éxito creció 28,3% y llegó a \$279.000 millones*. La república. <https://www.larepublica.co/empresas/utilidad-de-grupo-exito-crecio-283-y-llego-a-279000-millones-2834427>

Greene, J.C. (2007). *Mixed methods in social inquiry*. San Francisco, Jossey-Bass.

Hurtado, J. (2000). *Metodología de la Investigación Holística*. (3ª Edición ed.). Caracas: Sypal/ IUTC.

Instituto Nacional de Estadísticas e Información. (2018). *Población del Perú totalizó 31 millones 237 mil 385 personas al 2017*. INEI. <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/poblacion-del-peru-totalizo-31-millones-237-mil-385-personas-al-2017>  
[10817/#:~:text=A1%202017%2C%20la%20provincia%20m%C3%A1s,y%20Trujillo%20con%20970%20mil](https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/poblacion-del-peru-totalizo-31-millones-237-mil-385-personas-al-2017)

International Research. (2019). *¿Qué es la investigación cuantitativa?* SIS. <https://www.sisinternational.com/investigacion-cuantitativa/>

Jara, Sánchez, Bucaram, & García (2018) *Análisis de indicadores de rentabilidad de la pequeña banca privada en el Ecuador a partir de la dolarización*. Revista Compendium 5(12).

Johnson y Onwuegbuzie (2004), *Mixed methods research: A research paradigm whose time has come*. Educational Research, p 14 -26.

Lall S. y Weiss J (2005), *China competitive Threat to Latin American, An Analysis por 1990 – 2002*. Oxford Development Studies. Vol.33 No. 2P. 163 - 194.

Linio. (2018). *Índice de Precios de Moda 2018*. Blog pe. <https://blog.linio.com.pe/indice-de-precios-de-moda-2018/>

Long, M. H. (2005). *Second Language Needs Analysis*. Cambridge. Cambridge University Press

Krugman, P. & Obstfeld (2006). *Concepto y tipos de dumping*, párr.3-5. <http://www.uv.es/jamc/ecomun/Practicas/pract75.pdf>

Kaplinsky (2005). *Revisiting the Revisited Terms of Trade: Will China Make a difference?* Mimeo. Brighton: Institute of Development Studies.

Universidad Cesar Vallejo, & Sánchez, E. (2018). *Plan de negocios para la rentabilidad en una empresa consultora y constructora de Lambayeque*. [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/21385/sanchez\\_de.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/21385/sanchez_de.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Universidad Tecnológica del Perú, Amaya, J. (2017). *Impacto de la importación de calzados chinos en el crecimiento y rentabilidad de las MYPES del sector calzado en lima metropolitana, distrito de la Victoria, 2015 – 2016*. [http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/905/1/Jorge%20Amaya\\_Trabajo%20de%20Investigacion\\_Bachillerato\\_2017.pdf](http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/905/1/Jorge%20Amaya_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachillerato_2017.pdf)

Universidad Técnica de Ambato, Yacelga y Martínez (2017). *Estrategias comerciales y su impacto en la rentabilidad de las medianas empresas del sector de calzado de la ciudad de Ambato*. <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/25317>

UNCTAD (2005). *Trade and Development Report 2005*, Geneva. United Nations.

*24 millones de pares de zapatos fabrica Ecuador.* (2016). Revista Lideres, 1. <https://www.revistalideres.ec/lideres/zapatos-fabrica-empresa-economia.html>

Universidad de Guayaquil, & Bohórquez, C. (2015). *Análisis del nivel de importaciones de cocinas de inducción desde china a ecuador, y su afectación en el sector productivo local de cocinas, durante el Periodo 2014-2015.* Repositorio Universidad de Guayaquil. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/43828>

Universidad de Guayaquil, & Abad, G. (2016, abril). *Restricción a las importaciones de calzado y el impacto en las ventas para Dr. pie en el periodo 2011 - 2014.* Universidad de Guayaquil Facultad de ciencias económicas maestría en tributación y finanzas. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/11041/1/Restricci%20a%20las%20importaciones%20de%20calzado%20y%20el%20impacto%20en%20las%20ventas%20para%20Dr.%20Pie%20en%20el%20per%20adodo%202011%20-%202014.pdf>

Universidad San Ignacio de Loyola, Alarco, O., & Ashcalla, E. (2020). *Impacto de las importaciones textiles chinas en las ventas de las empresas textiles peruanas 2007 al 2018.* Facultad de Ciencias Empresariales. [http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/10476/1/2020\\_Alarco%20Valencia.pdf](http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/10476/1/2020_Alarco%20Valencia.pdf)

Universidad Interamericana para el desarrollo. (2015). *Análisis financiero Análisis vertical y horizontal Índices o razones financieras.* UNID. [https://moodle2.unid.edu.mx/dts\\_cursos\\_md/ADI/AF/AF/AF01/AF01Lectura.pdf](https://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_md/ADI/AF/AF/AF01/AF01Lectura.pdf)

Vargas, F., Lopez, K., Amaya, A., & Diaz, J. (2019, noviembre). *Estudio de viabilidad para la producción de semilla de chia vs. la importación*. Universidad Católica de Colombia.

<https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/24185/1/ESTUDIO%20DE%20VIABILIDAD%20PARA%20LA%20PRODUCCI%20N%20DE%20SEMILLA%20DE%20CHIA%20VS.%20LA%20IMPORTACI%20N.pdf>

Maldonado, R. (2015). *Revista de Consultoría*. Contable - Tributario - Laboral. Recuperado de Contable - Tributaria - Laboral: <http://www.revistadeconsultoria.com/rentabilidad>

Marradi, A.; Archenti, N. & Piovani, J.I. (2007). *Metodología de las Ciencias Sociales*. Buenos Aires: Emecé.

Mesones, J. (15 de Abril de 2019). *Ábalos niega a las constructoras subir la rentabilidad de su plan de carreteras*. El economista. Obtenido de <https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/9823847/04/19/Abalos-niega-a-las-constructoras-subir-la-rentabilidad-de-su-plan-de-carreteras.html>

Ministerio de la Producción de Perú. (2015). *Desarrollo de la rentabilidad de las empresas peruanas*. PRODUCE. <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/estadistica-oe/estadisticas-mipyme/itemlist/category/24-estadistica>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2019, enero). *Reporte mensual de comercio*. Dirección General de Investigación y Estudios sobre Comercio Exterior. [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/estadisticas\\_y\\_publicaciones/estadisticas/exportaciones/2019/RMC\\_Enero\\_2019.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/estadisticas_y_publicaciones/estadisticas/exportaciones/2019/RMC_Enero_2019.pdf)

Millán, S. (2020). *Pierde mercado el calzado mexicano*. Circulo AM. <https://www.am.com.mx/guanajuato/valor-agregado/Pierde-mercado-el-calzado-mexicano-20201024-0009.html>

MINCETUR. (2006). *Formas y medio de pago internacional*. SIICEX. <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/960767905rad810CE.pdf>

Moreno, L. (2020, 17 junio). *Los textileros peruanos doblemente golpeados por el coronavirus y la competencia china*. Diario Chino. <https://dialogochino.net/es/comercio-y-inversiones-es/36240-los-textileros-peruanos-doblemente-golpeados-por-el-coronavirus-y-la-competencia-china/>

Montañés, M. (2010). *Grupo de Discusión*. Cuadernos CIMAS , 1-29.

Paiva Acuña, F. (2016). *Control interno y su incidencia en la rentabilidad de empresa cobros del norte S.A.* Revista Científica De FAREM-Estelí, (7), 34-42. <https://doi.org/10.5377/farem.v0i7.2630>

Palella y Martins (2008). *Metodología de la investigación Cuantitativa* (2º edición). Caracas: FEDUPEL

Pymerang. (2017). *Ventajas y Desventajas de Importar desde China*. <https://www.pymerang.com/direccion-de-negocios/definicion-de-negocio/modelo-de-negocios/analisis-del-entorno/proveedores/281-ventajas-y-desventajas-de-importar-desde-china>

Perú Retail. (2019). *El impacto de las importaciones chinas en la industria peruana de calzado*. Noticias Perú Retail. <https://www.peru-retail.com/el-impacto-de-las-importaciones-chinas-en-la-industria-peruana-de-calzado/>

Peru 21. (2020). *Indecopi ante medidas de salvaguardia: gremios analizan el impacto en el sector textil*. INDECOPI. <https://peru21.pe/economia/indecopi-ante-medidas-de-salvaguardia-gremios-analizan-el-impacto-en-el-sector-textil-ncze-noticia/?ref=p21r>

Pradel, D. (2017). *Firma fabricante de zapatos Pollini estaría evaluando comprar Bestias*. Economía y negocios online. <http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=367243>

Prompex (2017) *Industria del calzado de la ciudad de Trujillo*. <http://www.citeccal.com.pe/wp-content/uploads/2016/05/BOLETININFORMATIVO-ABRIL-2016.pdf>

PRODETUR. (2019). *Apertura a nuevos mercados*. Diputación de Sevilla. <https://www.prodetur.es/prodetur/www/empresa/cooperacion/Competitividad/apertura-mercados.html>

Rodríguez, Y. J. (2009). La formación de docentes investigadores: lineamientos pedagógicos para su inserción en los currículos. *Revista Teoría y Praxis Investigativa*, 4 . (1), 25-32.

Salama, P. (2017, marzo). *Brasil y China: caminos de fortalezas y desconciertos*. *Revista Problemas del Desarrollo*. <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S0301703617300020?token=17887FEA6A576D748A5B97D0653130C6813E9745C2CDB96B6E5E01FE3D958B56A923CCB499DEBEC5A03ED607142AC594>

Sampieri. (2003). *Metodología de la investigación*. Investigación social avanzada. [https://www.researchgate.net/profile/Maria\\_Del\\_Pilar\\_Baptista-](https://www.researchgate.net/profile/Maria_Del_Pilar_Baptista-)

[Lucio/publication/31754482\\_BOOK\\_Fundamentos de metodologia de la investigacion R Hernandez Sampieri C Fernandez Collado P Baptista Lucio/links/0912f51489a45695e0000000/BOOK-Fundamentos-de-metodologia-de-la-investigacion-R-Hernandez-Sampieri-C-Fernandez-Collado-P-Baptista-Lucio.pdf](http://lucio/publication/31754482_BOOK_Fundamentos_de_metodologia_de_la_investigacion_R_Hernandez_Sampieri_C_Fernandez_Collado_P_Baptista_Lucio/links/0912f51489a45695e0000000/BOOK-Fundamentos-de-metodologia-de-la-investigacion-R-Hernandez-Sampieri-C-Fernandez-Collado-P-Baptista-Lucio.pdf)

SIICEX. (2019). *Principales países exportadores de calzado*. SUNAT. [http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=172.17100&portletid=sfichaproductoinit&scriptdo=cc\\_fp\\_init&pproducto=56&pnomproducto=Calzado#:~:text=PRINCIPALES%20EMPRESAS%20EXPORTADORAS&text=CALZADOS%20LB%20LOBO%20BLACK%20E.I.R.L.&text=AUSTRAL%20PERU%20S.A.&text=PARAKAUSHE%20ERU%20S.A.C.](http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=172.17100&portletid=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=56&pnomproducto=Calzado#:~:text=PRINCIPALES%20EMPRESAS%20EXPORTADORAS&text=CALZADOS%20LB%20LOBO%20BLACK%20E.I.R.L.&text=AUSTRAL%20PERU%20S.A.&text=PARAKAUSHE%20ERU%20S.A.C.)

SUNAT. (2020). *Procedimiento general “admisión temporal para reexportación en el mismo estado” DESPA-PG.04*. Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/superin/2020/Procedimiento-185-2020.pdf>

SUNAT. (2020). *Orientación aduanera Importación*. Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/index.html>

SUNAT. (2019). *Modifican el Reglamento de la Ley General de Aduanas DECRETO SUPREMO No 367-2019-EF*. Diario Oficial del bicentenario El Peruano. <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/modifican-el-reglamento-de-la-ley-general-de-aduanas-decreto-supremo-n-367-2019-ef-1834840-1/>

SUNAT. (2020). *Normas legales de Perú*. Orientación Aduanera Importación. [http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/base\\_legal.html](http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/base_legal.html)

Tarrillo, M. (2018). *Proceso de importación de toners y su relación con la productividad de los trabajadores de la empresa Systems Support & Services s.a., La Victoria 2017*. Universidad Privada del Norte.



[file:///C:/Users/User/Downloads/Tesis%202018\\_Proceso%20de%20importaci%C3%B3n%20de%20toners%20y%20productividad%20de%20empresa%20Systems\\_Tarrillo%20Vilchez,%20Mar%20C3%ADa%20N%C3%ADcida.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/Tesis%202018_Proceso%20de%20importaci%C3%B3n%20de%20toners%20y%20productividad%20de%20empresa%20Systems_Tarrillo%20Vilchez,%20Mar%20C3%ADa%20N%C3%ADcida.pdf)

Taylor, S., & Bogdan, R. (2000). *Introducción a los métodos cualitativos*. Buenos Aires: Paidós

Varas, N. (2010). *Aspectos éticos en la eficacia de la anestesia epidural con Bupivaina*. Universidad Mayor de San Marcos.  
[https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Salud/Varas\\_RN/Aspec\\_Etic.pdf](https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Salud/Varas_RN/Aspec_Etic.pdf)

Valencia, M., Plaza, J., Ñaupas, H. & Palacios, J. (2015). *Metodología de la Investigación en Ciencias Militares* (1ra ed.). Lima, Perú: Talleres Gráficos de la Universidad Alas Peruanas.

# **ANEXOS**

## ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

### TEMA: “IMPACTO DE LA IMPORTACION DE CALZADO CHINO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA “INVERSIONES SUDAMÉRICA S.A.C” DE LA CIUDAD DE TRUJILLO EN EL AÑO 2019

PROBLEMAS	OBJETIVOS	METODOLOGÍA
<p><b>1. Problema Principal</b></p> <p>¿En qué medida las importaciones de calzado chino afectaron en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica SAC de la ciudad de Trujillo en el año 2019?</p> <p><b>2. Problemas específicos</b></p> <p>a) ¿En qué medida la presencia de empresas de calzado chino en Trujillo afectó en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica SAC, 2019?</p> <p>b) ¿Cuánto impactó los precios de venta de calzado chino en Trujillo en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica SAC, 2019?</p>	<p><b>1. Objetivo General</b></p> <p>Describir el impacto de las importaciones de calzado chino en la rentabilidad de la empresa Inversiones de Sudamérica SAC de la ciudad de Trujillo, 2019</p> <p><b>2. Objetivos Específicos</b></p> <p>a) Conocer el impacto de la presencia de empresas de calzado chino en Trujillo en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica SAC, 2019</p> <p>b) Describir impacto de los precios de venta de calzado chino en Trujillo en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica SAC, 2019.</p>	<p><b>1. Tipo de Investigación</b></p> <p>Investigación con enfoque cualitativa La investigación se orienta a resolver objetivamente los problemas de la investigación, donde se recoge información documental en los discursos de opinión y de argumentación para justificar posiciones diferentes, contribuyendo a los resultados de nuestros objetivos. de la empresa que se eligió Inversiones Sudamérica S.A.C. Por otro lado, el diseño es no experimental y transversal debido a que recolecta datos en un tiempo determinado.</p> <p><b>2. Diseño de la Investigación</b></p> <p>Estudio de casos, descriptiva – transversal. En esta investigación se observan situaciones ya existentes y no pueden ser manipuladas.</p> <p><b>3. Población</b></p> <p>La población de la presente investigación son las empresas fabricantes de calzado de la ciudad de Trujillo que exporten, con 3 años como mínimo de activos en SUNAT.</p> <p><b>4. Muestra:</b></p> <p>El gerente administrativo de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.</p> <p><b>5. Técnicas</b></p> <p>Entrevista. Observación.</p> <p><b>6. Instrumentos</b></p> <p>Guía de entrevista, Guía de Observación.</p>

Elaboración: Propia

## ANEXO 2: CUADRO DE LA DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LAS VARIABLES

Variables	Conceptualización	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Importación de calzado chino.	“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, 2020)	La variable independiente importaciones de calzado chino se medirá a través de un cuestionario compuesto por 9 preguntas formuladas en base a las dimensiones marcas de calzado chino en Trujillo y precios de calzado, que permitirá describir a la variable a través de sus indicadores como importadores de calzado chino, empresas de calzado chino en Trujillo, precio de calzado chino en las tiendas de Trujillo y precio de calzado de la empresa inversiones Sudamérica S.A.C.	Empresas que venden calzado chino en Trujillo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiendas por departamento importadores.</li> <li>• Empresas importadoras o comercializadoras de calzado chino.</li> </ul>
			Precios de venta de calzado en Trujillo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio de calzado chino en las tiendas de Trujillo.</li> <li>• Precio de calzado de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.</li> </ul>
Rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.	“La rentabilidad se define como la capacidad que tienen las instituciones para generar beneficios en relación con los elementos que emplean en sus operaciones”. (Jara, Sánchez, Bucaram, García, 2018)  Rentabilidad es la tasa encontrada dividiendo ganancia (beneficios) por el coste de inversión multiplicándolo por 100.  (Arbaiza, 2015) (Robbins, S. & Judge, T., 2009, p.79).	La variable independiente importaciones de calzado chino se medirá a través de un cuestionario compuesto por 7 preguntas formuladas en base a las dimensiones análisis vertical y análisis horizontal, que permitirá describir a la variable a través de sus indicadores como ROA (return of assets) 2018 y 2019, ROE (return on equity) 2018 y 2019, comparativa de balance general de los años 2018 y 2019 y comparativa de estado de resultados de los años 2018 y 2019.	Análisis Vertical	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ROA (return of assets) 2018 y 2019.</li> <li>• ROE (return on equity) 2018 y 2019.</li> </ul>
			Análisis horizontal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comparativa de balance general de los años 2018 y 2019.</li> <li>• Comparativa de estado de resultados de los años 2018 y 2019.</li> </ul>

Elaboración: Propia

**ANEXO 3: GUÍA DE ENTREVISTA AL GERENTE ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA INVERSIONES SUDAMERICA S.A.C.**

<b>IMPORTACION DE CALZADO CHINO</b>	<b>Empresas de calzado chino en Trujillo</b>	Tiendas por departamento importadores de calzado chino	1. ¿Cuáles son las tiendas por departamento que considera como competencia directa?
			2. Escogiendo una tienda por departamento como competencia directa, ¿Esta empresa ha afectado sus ventas? Explicar por qué.
			3. ¿Conoce a alguna pequeña, mediana o micro empresa importadora de calzado chino en trujillo? ¿Considera que estas empresas afectaron sus ventas?
		Empresas importadoras o comercializadoras de calzado chino	4. Como cree usted que está compuesta la oferta de calzado en el mercado trujillano?. Asigne un porcentaje estas categorías -Empresas que compran calzado: -Empresas que importan: -Fabricantes:
	<b>Precios de venta de calzado en Trujillo</b>	Precio de calzado chino en las tiendas por departamento de Trujillo	5. ¿Considera usted que el precio de venta de las tiendas por departamento son mas elevados?
			6. ¿En qué medida los precios de venta de las tiendas por departamento afectaron los precios de sus productos?
		Precio de calzado en la empresa Inversiones Sudamerica S.A.C.	7. Cuanto es el precio de venta promedio unitario de las siguientes categorías: - Calzado para dama: - Calzado para caballero:
			8. ¿La empresas comercializadoras de calzado importado chino influyeron en la asignacion del precio de sus productos?
			9. ¿Cómo hace para mantener sus precios competitivos frente a la competencia?

<b>RENTABILIDAD DE LA EMPRESA INVERSIONES SUDAMERICA S.A.C.</b>	<b>Anàlisis Vertical</b>	ROA	<b>10.</b> Según la rentabilidad sobre activos (ROA) y la rentabilidad sobre el capital invertido (ROE) en el año 2018 y 2019 su empresa ha crecido ligeramente ¿Cómo ha logrado mantenerse en el mercado?
		ROE	
	<b>Anàlisis Horizontal</b>	Balance General	<b>11.</b> ¿Cuál es su política de pagos con sus clientes?
			<b>12.</b> ¿Cuál es su política de pagos con sus proveedores?
		Estado de Resultados	<b>13.</b> ¿Cómo ha logrado optimizar los gastos financieros?
			<b>14.</b> Según su estado de ganancia y pérdidas ¿Cómo ha logrado optimizar sus gastos administrativos ?
			<b>15.</b> Entre el año 2018 y 2019 sus ventas netas incrementaron en un 12.68%. ¿A que se debe ese crecimiento?
			<b>16.</b> ¿Qué gastos ha reducido para manejar su precio de venta? ¿Han sido suficientes frente a los importadores de calzado chino?

## **ANEXO 4: ENTREVISTA TRANSCRITA AL GERENTE ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA INVERSIONES SUDAMERICA S.A.C.**

### **Importación de calzado chino**

**1. ¿Cuáles son las tiendas por departamento que considera como competencia directa?**

A nivel nacional considero como competencia a Saga Falabella y Ripley, nosotros vendemos a Viale y Bata, sin embargo, a nivel internacional, nosotros gracias a la salvaguardia que tiene Ecuador hacia el producto chino y no logra entrar fácilmente, le vendemos a las tiendas por departamento, que son Etafashion, De Prati, R&M, Súper éxito

**2. Escogiendo una tienda por departamento como competencia directa, ¿Esta empresa ha afectado sus ventas? Explicar por qué**

Si nos ha afectado, la principal sería Saga Falabella.

**3. ¿Conoce a alguna pequeña, mediana o micro empresa importadora de calzado chino en Trujillo? ¿Considera que estas empresas afectaron sus ventas?**

En Trujillo no conozco una pequeña o mediana empresa importadora de calzado chino, ellos son comercializadores, compran el calzado importado en Lima, lo comercializan en Trujillo, pese a eso, el precio sigue siendo muy barato.

**4. ¿Cómo cree usted que está compuesta la oferta de calzado en el mercado trujillano? Asigne un porcentaje estas categorías**

- Empresas que compran calzado: 20 %
- Empresas que importan: 50 %
- Fabricantes: 30 %

**5. ¿Considera usted que los precios de venta de las tiendas por departamento son más elevados?**

El precio importado es barato pero el precio de venta es más elevado, sin embargo, considero que el cliente lo compra porque los diseños son innovadores, al ser un diseño único y atractivo el cliente lo compra.

**6. ¿En qué medida los precios de venta de las tiendas por departamento afectaron los precios de sus productos?**

Las ventas nacionales son un 20% de nuestra producción y un 80% es exportado. Los precios de venta bajaron en el año 2018 en un 60% menos aproximadamente a nivel nacional por eso es que decidimos exportar al mercado ecuatoriano, si es como logramos ingresar a dos cadenas en Guayaquil y dos en Quito, donde el calzado importado de china ingresa con salvaguardia.

**7. Cuanto es el precio de venta promedio unitario de las siguientes categorías:**

Depende del modelo, diseño y material, los precios aproximados que se le vende por mayor son:

- Calzado para dama (sintético): botín \$18 - \$20, ballerinas \$9 – \$10
- Calzado para caballero (Cuero): \$20 – \$23

**8. ¿Las empresas comercializadoras de calzado importado chino influyeron en la asignación del precio de sus productos?**

No influyeron, porque nuestro precio de venta es accesible y va a la par con sus precios, el detalle está en los diseños del calzado, porque los calzados chinos de cuero nos ganan en diseño. Por ello hemos fortalecido el área de diseño y patronaje.

**9. ¿Cómo hace para mantener sus precios competitivos frente a la competencia?**

Nosotros compramos volúmenes altos a nuestros proveedores para tratar de abaratar los costos.

**Rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.**

**10. Según la rentabilidad sobre activos (ROA) y la rentabilidad sobre el capital invertido (ROE) en el año 2018 y 2019 su empresa ha crecido ligeramente ¿Cómo ha logrado mantenerse en el mercado?**

Empezamos abaratando los costos y en la actualidad los precios de venta se han mantenido, pero si hemos ido mejorando nuestros diseños, para poder competir con China. Si las tiendas por departamento nacional nos dieran la oportunidad de comprar nuestro producto lograríamos crecer la rentabilidad, porque nuestro costo fijo siempre se mantiene.



**11. ¿Cuál es su política de pagos con sus clientes?**

Los pagos con nuestros clientes son de 60, 90 y hasta a 120 días, considero que los créditos que damos es una de nuestras fortalezas, esto nos ha abierto más oportunidad en Ecuador porque para importar el calzado de China tienes que pagar el 30% cuando llega el producto al puerto de destino.

**12. ¿Cuál es su política de pagos con sus proveedores?**

El material sintético lo compramos aquí en Trujillo se paga al contado, el cuero si dan letras para pagar de 30 días, las plantas con nuestro proveedor de Arequipa son de 30 días. Considero que esta política es una de las desventajas para la empresa.

**13. ¿Cómo ha logrado optimizar los gastos financieros?**

Anteriormente teníamos créditos a 12 meses o 6 meses, en la actualidad tenemos un financiamiento de exportación, donde financian cada exportación que hace la empresa a una cuota fija de tres meses y esos meses calzan con el pago de nuestros clientes en Ecuador, eso nos ha ayudado a tener más flujo de caja y de esa manera los intereses no son caros.

**14. Según su estado de ganancia y pérdidas ¿Cómo ha logrado optimizar sus gastos administrativos?**

Se ha tratado de capacitar al personal para usar tecnología, en lugar de usar 4 personas para el proceso de control de mercadería, solo se tiene 1 persona con el programa de control que tenemos.

**15. Entre el año 2018 y 2019 sus ventas netas incrementaron en un 12.68%. ¿A qué se debe ese crecimiento?**

Al inicio pensábamos que vendiendo barato tendríamos bastantes ventas, sin embargo, nos dimos cuenta que el punto estaba en los diseños, nosotros empezamos a darle bastante importancia a variar e innovar en tipo de cueros, planta, para que nuestro público sea más aceptado.

**16. ¿Qué gastos ha reducido para manejar su precio de venta? ¿Han sido suficientes frente a los importadores de calzado chino?**

Frente al calzado chino aun no es suficiente, porque china maneja precios en calzado sintético muy bajos, pero nosotros nos mas que manejar los precios estamos enfocándonos en los diseños.

### ANEXO 5: GUIA DE OBSERVACION

**Objetivo:** Determinar el impacto de las importaciones de calzado chino en la rentabilidad de la empresa Inversiones de Sudamérica SAC de la ciudad de Trujillo, 2019.

<b>EMPRESA:</b>	Inversiones Sudamérica S.A.C.
<b>LUGAR:</b>	Trujillo, La Libertad. Perú.
<b>PERIODO(S):</b>	2018 – 2019

INCREMENTO CON RESPECTO AL AÑO ANTERIOR		2018 - 2019	
		SI	NO
<b>RENTABILIDAD</b>	<b>ROE</b> (Return Of Assets)	X	
	<b>ROA</b> (Return On Equity)	X	

## **ANEXO 6: VALIDACION DEL INSTRUMENTO**

## INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

### I. DATOS GENERALES:

1.1. Apellidos y nombres del validador: YESID ARIZA OSORIO

1.2. Grado Académico: Mg.

1.3. Institución donde labora: UNIVERSIDAD AMERICANA. Barranquilla, Colombia.

1.3.1. Especialidad del validador: Estrategia e Innovación

1.3.2. Título de la investigación: Impacto de la importación de calzado chino en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el año 2019.

1.3.3. Autor del Instrumento: Joselyn Alexandra Carlos Gonzales

1.3.4. Instrumento 1 (Variable 1): Importación de calzado chino

### VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

#### PERTINENCIA DE LOS ITEMS - VARIABLE: IMPORTACIÓN DE CALZADO CHINO

Items	Escala	0- 25 No pertenece	26-50 Probablemente no pertenece	51-75 Probablemente si pertenece	76-100 Si pertenece	Observaciones
<b>DIMENSION 1: MARCAS DE CALZADO CHINO EN TRUJILLO</b>						
1. Importadores de calzado chino en Trujillo					100	
2. Empresas que venden calzado chino en Trujillo					100	
<b>DIMENSION 2: PRECIO DE VENTA DE CALZADO EN TRUJILLO</b>						
3. Precio de calzado chino en las tiendas de Trujillo					100	
4. Precio de calzado de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.					100	

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 100%

Activa

1.3.5. Aspecto global del instrumento

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61- 80%	Excelente lente 81-100%
1.CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y específico.				100	
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.				100	
3.ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.				100	
5.SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad				100	
6.INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias				100	
7.CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos				100	
8.COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.				100	
9.METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico				100	
10. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.				100	

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 100% OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lugar y fecha: Barranquilla, Colombia, Noviembre 05 de 2020



Firma del Experto Informante.  
DNI. N° Pasaporte AN 481938  
Teléfono N° +57 316 2736195

1.3.6. Instrumento 2 (Variable 2): Rentabilidad de la empresa Inversiones de Sudamérica S.A.C.

**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO**

**PERTINENCIA DE LOS ÍTEMS VARIABLE: RENTABILIDAD DE LA EMPRESA INVERSIONES DE SUDAMERICA S.A.C.**

Ítems	Escala	0- 25 No pertenece	26-50 Probablemente no pertenece	51-75 Probablemente si pertenece	76-100 Si pertenece	Observaciones
<b>DIMENSION 1: ANÁLISIS VERTICAL</b>						
1. ROA (return of assets) 2018 y 2019				75		La pregunta implica un crecimiento en la empresa; no debe haber implicación, se sugiere eliminar tal implicación. Si el crecimiento es evidente por la evidencia en los Estados de Resultados, pregunte razones por las cuales sucede esa situación.
2. ROE (return on equity) 2018 y 2019				75		Lo mismo que lo anterior.
<b>DIMENSION 2 : ANÁLISIS HORIZONTAL</b>						
3. Comparativa de balance general de los años 2018 y 2019.					100	
4. Comparativa de estado de resultados de los años 2018 y 2019.					100	

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 87,5%

1.3.7. Aspecto global del instrumento


INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61- 80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y específico.					100
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					100
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					100
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					100
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias					100
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos					100
8. COHERENCIA	Entre los ítems, indicadores y las dimensiones.					100
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					100
10. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.					100

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 100% OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

( ) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

(X) El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lugar y fecha: Barranquilla, Colombia. Noviembre 05 de 2020



Firma del Experto Informante.  
DNI. N° Pasaporte AN 481938  
Teléfono N° +57 316 2736195

## INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

### I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del validador: Roberto Pável Jáuregui Zavaleta
- 1.2. Grado Académico: Mg. en Derecho del Trabajo Empresarial y la Seguridad Social
- 1.3. Institución donde labora:
  - 1.3.1. Especialidad del validador: Derecho del Trabajo
  - 1.3.2. Título de la investigación: Impacto de la importación de calzado chino en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el año 2019.
  - 1.3.3. Autor del Instrumento: Joselyn Alexandra Carlos Gonzales
  - 1.3.4. Instrumento 1 (Variable 1): Importación de calzado chino

### VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

#### PERTINENCIA DE LOS ITEMS - VARIABLE: IMPORTACIÓN DE CALZADO CHINO

Items	Escala	0-25 No pertenece	26-50 Probablemente NO pertenece	51-75 Probablemente SI pertenece	76-100 SI pertenece	Observaciones
<b>DIMENSION 1: MARCAS DE CALZADO CHINO EN TRUJILLO</b>						
1. Importadores de calzado chino en Trujillo					X	
2. Empresas que venden calzado chino en Trujillo					X	
<b>DIMENSION 2: PRECIO DE VENTA DE CALZADO EN TRUJILLO</b>						
3. Precio de calzado chino en las tiendas de Trujillo					X	
4. Precio de calzado de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.					X	

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 100%.



1.3.5. Aspecto global del instrumento

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61- 80%	Excelente lente 81-100%
1.CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y específico.					100
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					100
3.ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					100
5.SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					100
6.INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias					100
7.CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos					100
8.COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					100
9.METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					100
10. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.					100

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 100% OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Mineral Wells, Texas, USA, 06 de noviembre del 2020.



Firma del Experto Informante.  
DNI. Nº18122902  
Teléfono Nº 950 452 8280

1.3.6. Instrumento 2 (Variable 2): Rentabilidad de la empresa Inversiones de Sudamérica S.A.C.

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

PERTINENCIA DE LOS ITEMS VARIABLE: RENTABILIDAD DE LA EMPRESA INVERSIONES DE SUDAMERICA S.A.C.

Ítems	Escala	0-25 No pertenece	26-50 Probablemente no pertenece	51-75 Probablemente si pertenece	76-100 Si pertenece	Observaciones
<b>DIMENSION 1: ANÁLISIS VERTICAL</b>						
1. ROA (return of assets) 2018 y 2019					X	
2. ROE (return on equity) 2018 y 2019					X	
<b>DIMENSION 2 : ANÁLISIS HORIZONTAL</b>						
3. Comparativa de balance general de los años 2018 y 2019.					X	
4. Comparativa de estado de resultados de los años 2018 y 2019.					X	

PROMEDIO DE VALORACIÓN 100 %

1.3.7. Aspecto global del instrumento

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena 61-80%	Excelente lente 81-100%
		00-20%	21-40%	41-60%		
1.CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y específico.					100
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					100
3.ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					100
5.SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					100
6.INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias					100
7.CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos					100
8.COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					100
9.METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					100
10. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.					100

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 100% OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Mineral Wells, Texas, USA, 08 de noviembre del 2020.



Firma del Experto Informante.  
DNI. Nº.....  
Teléfono Nº.....

### INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

#### I. DATOS GENERALES:

1.1. Apellidos y nombres del validador: TUPAC TRAVEZAÑO SARA YSABEL

1.2. Grado Académico: Magíster

1.3. Institución donde labora: UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE

1.3.1. Especialidad del validador: COMERCIO INTERNACIONAL

1.3.2. Título de la investigación: Impacto de la importación de calzado chino en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el año 2019.

1.3.3. Autor del Instrumento: Joselyn Alexandra Carlos Gonzales

1.3.4. Instrumento 1 (Variable 1): Importación de calzado chino

#### VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

##### PERTINENCIA DE LOS ITEMS - VARIABLE: IMPORTACIÓN DE CALZADO CHINO

Ítems	Escala	0- 25 No pertenece	26-50 Probablemente no pertenece	51-75 Probablemente si pertenece	76-100 Si pertenece	Observaciones
<b>DIMENSION 1: MARCAS DE CALZADO CHINO EN TRUJILLO</b>						
1. Importadores de calzado chino en Trujillo					X	
2. Empresas que venden calzado chino en Trujillo					X	
<b>DIMENSION 2 : PRECIO DE VENTA DE CALZADO EN TRUJILLO</b>						
3. Precio de calzado chino en las tiendas de Trujillo					X	
4. Precio de calzado de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C.					X	

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 100 %.

1.3.5. Aspecto global del instrumento

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61- 80%	Excelente lente 81-100%
1.CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y específico.					X
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3.ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					X
5.SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					X
6.INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias					X
7.CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos					X
8.COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					X
9.METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					X
10. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.					X

**PROMEDIO DE VALORACIÓN 100 % OPINIÓN DE APLICABILIDAD:**

( x ) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

( ) El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lima, 10 de noviembre del 2020

**SARA YSABEL TUPAC TRAVEZAÑO**

Firma del Experto Informante.  
DNI. N° 40587232..  
Teléfono N° 951488011

1.3.6. Instrumento 2 (Variable 2): Rentabilidad de la empresa Inversiones de Sudamérica S.A.C.

**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO**

**PERTINENCIA DE LOS ITEMS VARIABLE: RENTABILIDAD DE LA EMPRESA INVERSIONES DE SUDAMERICA S.A.C.**

Ítems	Escala	0- 25 No pertenece	26-50 Probablemente no pertenece	51-75 Probablemente si pertenece	76-100 Si pertenece	Observaciones
<b>DIMENSION 1: ANÁLISIS VERTICAL</b>						
1. ROA (return of assets) 2018 y 2019					X	
2. ROE (return on equity) 2018 y 2019					X	
<b>DIMENSION 2 : ANÁLISIS HORIZONTAL</b>						
3. Comparativa de balance general de los años 2018 y 2019.					X	
4. Comparativa de estado de resultados de los años 2018 y 2019.					X	

**PROMEDIO DE VALORACIÓN: 100 %**

1.3.7. Aspecto global del instrumento

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y específico.					100%
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					100%
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					100%
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					100%
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias					100%
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos					100%
8. COHERENCIA	Entre los ítems, indicadores y las dimensiones.					100%
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					100%
10. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.					100%

**PROMEDIO DE VALORACIÓN: 100 % OPINIÓN DE APLICABILIDAD:**

( X ) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.


( ) El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lima, 10 de noviembre del 2020

**SARA YSABEL TUPAC TRAVEZAÑO**

Firma del Experto Informante. DNI. N° 40587232.  
Teléfono N° 951488011

## ANEXO 7: CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN

 UNIVERSIDAD  
PRIVADA DEL NORTE

Yo Josvar Percy Valderrama Burgos, identificado con DNI 18142849, en mi calidad de Gerente Administrativo de la empresa Inversiones de Sudamérica S.A.C. con R.U.C N° 20482242881, ubicada en la ciudad de Trujillo.

**OTORGO LA AUTORIZACIÓN,**

A señorita Josselyn Alexandra Carlos Gonzales, identificado con DNI N°74028895, egresado de la carrera de Administración y Negocios Internacionales para que utilice la siguiente información de la empresa:

Declaraciones juradas del año 2018 y 2019 y respuestas de la entrevista al dueño de la empresa, con la finalidad de que pueda desarrollar su ( ) Trabajo de Investigación, (x) Tesis o ( ) Trabajo de suficiencia profesional para optar al grado de ( ) Bachiller, ( ) Maestro, ( ) Doctor o (x) Título Profesional.


Adjunto a esta carta, está la siguiente documentación:

( ) Ficha RUC  
( ) \*Vigencia de Poder (Para informes de suficiencia profesional)  
( ) Otro (ROF, MOF, Resolución, etc. para el caso de empresas públicas válido tanto para Tesis, Trabajo de Investigación o Trabajo de Suficiencia Profesional).


\* Nota: En el caso este formato se use como regularización o continuidad del trámite durante la coyuntura de emergencia – Covid19, se debe de omitir la "Vigencia de Poder" requerido para los informes de Suficiencia Profesional.

Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada.

( ) Mantener en Reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o  
( ) Mencionar el nombre de la empresa.

  
Firma y sello del Representante Legal  
DNI: 18142849

El Egresado/Bachiller declara que los datos emitidos en esta carta y en el Trabajo de Investigación, en la Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Egresado será sometido al inicio del procedimiento disciplinario correspondiente; asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.

  
Firma del Egresado  
DNI: 74028895




### ANEXO 8: FUENTES DE DATOS ESTADISTICOS DE INFORMACIÓN

FUENTE	LINK
SUNAT	<a href="http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/index.html#:~:text=Es%20el%20r%C3%A9gimen%20aduanero%20que,las%20formalidades%20y%20otras%20obligaciones">http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/index.html#:~:text=Es%20el%20r%C3%A9gimen%20aduanero%20que,las%20formalidades%20y%20otras%20obligaciones</a>
VERITRADE	<a href="https://www.veritradecorp.com/">https://www.veritradecorp.com/</a>
SIICEX	<a href="http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=160.00000">http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=160.00000</a>
ADEX DATA TRADE	<a href="http://www.adexdatatrade.com/">http://www.adexdatatrade.com/</a>
TRADE MAP	<a href="https://www.trademap.org/">https://www.trademap.org/</a>

Elaboración: Propia

### ANEXO 9: CONSULTA RUC (20482242881)

Número de RUC

Ingrese el código que se muestra en la imagen: 

Buscar

Tipo y Número de Documento de Identidad

Documento Nacional de Identidad ▼

Nombre ó Razón Social

[Refrescar código](#)

#### REPRESENTANTES LEGALES DE 20482242881 - INVERSIONES DE SUDAMERICA S.A.C.

La información exhibida en esta consulta corresponde a lo declarado por el contribuyente ante la Administración Tributaria.

Documento	Nro. Documento	Nombre	Cargo	Fecha Desde
DNI	17885885	VALDERRAMA FERNANDEZ JOSE GILBERTO	GERENTE GENERAL	17/04/2018

[Retornar](#)

 [Version Imprimible](#)



e-mail

[enviar](#)

**ANEXO 10: PAGINAS DE TESIS**

<b>PÀGINAS DE TESIS</b>	
<b>RENATI</b>	En Renati se encuentran trabajos de investigación de más de 100 repositorios universitarios peruanos.
<b>LA REFERENCIA</b>	La referencia da visibilidad a la producción científica de instituciones de educación superior e investigación de América Latina
<b>DART EUROPE</b>	Dart Europe es una asociación de bibliotecas de investigación y consorcios que trabaja de forma conjunta para mejorar el acceso global de las tesis europeas de investigación.
<b>NDLTD</b>	NDLTD es una organización internacional dedicada a promover la adopción creación, uso, difusión y preservación de tesis y disertaciones electrónicas.

## ANEXO 11: CAPTURA DE PANTALLA PORTAL WEB VERITRADE



Fuente: Veritrade

## ANEXO 12: CAPTURA DE PANTALLA PORTAL WEB SIICEX



02 de noviembre del 2020 **Inteligencia de Mercados** Informes de las exportaciones peruanas por sectores

PRODUCTO / CALZADO PARA DAMAS, CABALLEROS Y NIÑOS

Lista Completa | Búsqueda Avanzada

PARTIDAS ARANCELARIAS DEL PRODUCTO, EXPORTADAS EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

⚠ "Las partidas de exportación listadas a continuación pudieran contener otros productos o especies"

PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA	FOB-19	%Var19-18
6403510000	LOS DEMAS CALZADOS CON PARTE SUPERIOR Y SUELA DE CUERO NATURAL QUE CUBRAN EL TOBILLO	46,816	-67%

↳ 6403510000 - LOS DEMAS CALZADOS CON PARTE SUPERIOR Y SUELA DE CUERO NATURAL QUE CUBRAN EL TOBILLO

Ficha Comercial | Aranceles Preferenciales | Estudio Mercado | Eventos Comerciales | Estadísticas Nacionales | Empresas Exportadoras | Requisitos de calidad e inocuidad |

Síguenos en:



### COMERCIO MUNDO

CÓDIGO ARMONIZADO  
↳ 640351 CALZADO CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CUERO NATURAL, QUE CUBRA EL TOBILLO (EXC. CON PUNTERA METÁLICA DE PROTECCIÓN, ASÍ COMO CALZADO DE DEPORTE, CALZA

#### PRINCIPALES 10 PAÍSES IMPORTADORES

Nº	País	%Var 18-17	%Part 18	Total Imp. 2018 (milion US\$)
1	Estados Unidos	27%	30%	345.33
2	Francia	-8%	11%	176.05

#### PRINCIPALES 10 PAÍSES EXPORTADORES

Nº	País	%Var 18-17	%Part 18	Total Exp. 2018 (milion US\$)
1	India	-2%	37%	609.58
2	México	48%	14%	152.61

Fuente: Veritrade

**ANEXO 13: CATALOGO DE CALZADO PARA CABALLERO**

**CORPORACIÓN VALDERRAMA**

VALDERRAMA **CUERO**  
**1. VD-D231**  
 Capellada: Cuero/Forro: Textil  
 Plantilla: Cuero  
 Planta: TR/Talla: 37-43  
 Horma: Exacta



VALDERRAMA **CUERO**  
**2. VD-D232**  
 Capellada: Cuero/Forro: Textil  
 Plantilla: Cuero  
 Planta: TR/Talla: 37-43  
 Horma: Exacta



TIPOS DE CUERO:

LINO	GRANULOSO	OXIGENADO	OXIGENADO	PIEL	SEDA	MIEL	MIEL

3

**CORPORACIÓN VALDERRAMA**

VALDERRAMA **CUERO**  
**1. VD-D233**  
 Capellada: Cuero/Forro: Textil  
 Plantilla: Cuero  
 Planta: Espuma/Talla: 37-43  
 Horma: Exacta



ESTILO Y COMODIDAD  
**SOFISTICADO**

VALDERRAMA **CUERO**  
**2. VD-D234**  
 Capellada: Cuero/Forro: Textil  
 Plantilla: Cuero  
 Planta: Espuma/Talla: 37-43  
 Horma: Exacta



Impacto de la importación de calzado chino en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el año 2019.





Impacto de la importación de calzado chino en la rentabilidad de la empresa Inversiones Sudamérica S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el año 2019.







**ANEXO 14: CATALOGO DE CALZADO PARA DAMA**

**Colección Zamara**



TR-365 CORCHO OSCURO



TR-365 NEGRO



Código: ZM-03  
Talla : 35-39

Colores:  
 Cuart Cobre  
 Cuart Negro  
 Cuart Blanco  
 Cuart Canela  
 Cuart Brandy  
 Cuart Azul



Código: ZM-04  
Talla : 35-39

Colores:  
 Cuart Negro  
 Cuart Blanco  
 Cuart Cobre  
 Cuart Canela  
 Cuart Brandy  
 Cuart Azul

**Colección Zamara**



TR-365 CORCHO OSCURO



TR-365 NEGRO



Código: ZM-01  
Talla : 35-39

Colores:  
 Cuart Cobre / Cuart Anilina Teñido / Gamusa Cobre  
 Cuart Negro / Cuart Crema Charol Negro / Gamusa Negro  
 Cuart Canela / Embudo Piel Negro Teñido / Gamusa Blanco  
 Cuart Brandy / Eximta Lux Vitis / Gamusa Reinobuck Piel



Código: ZM-02  
Talla : 35-39

Colores:  
 Cuart Azul / Cuart Marrón  
 Cuart Negro / Cuart Blanco  
 Cuart Marrón / Cuart Canela  
 Cuart Canela / Cuart Marrón  
 Cuart Brandy / Cuart Marrón  
 Cuart Cobre / Cuart Marrón



### Colección Salomé



TR-301 Negro



Código: SLE-01  
Talla : 35-39

Colores:  
 Ocre Negro  
 Marrón Apache  
 Marrón Negro



Código: SLE-02  
Talla : 35-39

Colores:  
 Marrón Apache  
 Marrón Negro  
 Ocre Negro

### Colección Luna



TR-367 Corcho oscuro



Código: LU-02  
Talla : 35-39

Colores:  
 Rojo



Código: LU-02  
Talla : 35-39

Colores:  
 Negro



**ANEXO 15: FOTO DE ENTREVISTA AL GERENTE ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA INVERSIONES SUDAMERICA  
S.A.C.**



## ANEXO 16: ACTA DE AUTORIZACION PARA SUSTENTACION DE TESIS

### ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS

El asesor Mg. Danny Jimmy Requejo Granados, docente de la Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios, Carrera profesional de ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES, ha realizado el seguimiento del proceso de formulación y desarrollo de la tesis de los estudiantes:

- Carlos Gonzales, Josselyn Alexandra

Por cuanto, CONSIDERA que la tesis titulada: "Impacto de la importación de calzado chino en la rentabilidad de la Empresa Inversiones Sudamérica SAC de la ciudad de Trujillo en el año 2019" para aspirar al título profesional de: Licenciada en Administración y Negocios Internacionales por la Universidad Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas, por lo cual, AUTORIZA al o a los interesados para su presentación.

  
Mg. Dany Requejo Granados

Mg. Dany Jimmy Requejo Granados  
Asesor