

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
ESCUELA DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN GESTIÓN Y POLÍTICAS PÚBLICAS



**EFFECTOS DEL DUMPING EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS
EMPRESAS DE CONFECCIONES DE PRENDAS DE VESTIR DEL
EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA, AÑO 2016.**

TESIS

Presentado por:

Br. Elmer Reyes Trujillo

Asesor:

Mag. José Antonio Peña Rivera

**Para Obtener el Grado Académico de:
MAGISTER EN GESTIÓN Y POLÍTICAS PÚBLICAS**

TACNA – PERU

2019

AGRADECIMIENTO

A mi esposa Verónica quien siempre estuvo presente para apoyarme en mis sueños y por creer en mi capacidad para culminar esta investigación.

A mis hijos Rodrigo, Gabriela y Valentina, quienes son el motivo para esforzarme aún más.

A mis asesores Mag. Elena Chávez Garcés y Mag. José Peña Rivera, quienes supieron guiarme en esta travesía, y hacer posible en unos meses lo que se quedó postergado por años.

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación está dedicado a mi madre Margarita por su amor incondicional.

A mi padre Edilberto quien me enseñó que todo es posible si nos esforzamos.

A mis hermanas Prisila, Violeta, Vilma y Noelia por compartir momentos inolvidables.

Y en especial a mi esposa Verónica por su sacrificio y comprensión; así como a mis hijos Rodrigo, Gabriela y Valentina quienes son la razón de mí existir.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

AGRADECIMIENTO	III
DEDICATORIA	IV
ÍNDICE DE CONTENIDOS	V
RESUMEN	XIV
ABSTRACT.....	XV
INTRODUCCIÓN	16
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	18
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	18
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	24
1.2.1 Interrogante principal.....	24
1.2.2 Interrogantes secundarias.....	24
1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	25
1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	27
1.4.1 Objetivo general.....	27
1.4.2 Objetivos específicos	27
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	29
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	29
2.1.1 Internacionales	29
2.1.2 Nacionales.....	39
2.2 BASES TEÓRICAS	45
2.2.1 Los Acuerdos Comerciales de la OMC.	45
2.2.2 Régimen de Importación para el Consumo.....	46
2.2.3 Dumping	47
2.2.4 Procedimiento de Investigación.....	51
2.2.5 Derechos Antidumping	56
2.2.6 Prendas de Vestir	61
2.2.7 El Emporio Comercial de Gamarra.....	66
2.2.8 Competitividad	71
2.2.9 Competitividad Empresarial	83
2.3 DEFINICIÓN DE CONCEPTOS	107

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	112
3.1 HIPOTESIS	112
3.1.1 Hipótesis General.....	112
3.1.2 Hipótesis Específicas	112
3.2 VARIABLES	112
3.2.1 Identificación de la variable independiente	112
3.2.2 Identificación de la variable dependiente	113
3.3 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	113
3.3.1 Tipo de investigación.....	113
3.3.2 Diseño de investigación.....	114
3.4 NIVEL DE INVESTIGACIÓN	115
3.5 ÁMBITO Y TIEMPO SOCIAL DE LA INVESTIGACIÓN	115
3.6 POBLACIÓN Y MUESTRA	116
3.6.1 Unidad de Estudio.....	116
3.6.2 Población	116
3.6.3 Muestra.....	117
3.7 PROCEDIMIENTO, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	118
3.7.1 Procesamiento.....	118
3.7.2 Técnicas	118
3.7.3 Instrumentos	118
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	120
4.1 DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO	120
4.2 DISEÑO DE LA PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS	122
4.3 RESULTADOS	123
4.3.1 Resultados e interpretación variable “Importación de prendas de vestir con precios dumping”	123
4.3.2 Resultados e interpretación variable “Competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir”	138
4.4 PRUEBA ESTADÍSTICA	153
4.4.1 Contrastación de la hipótesis general.....	153
4.4.2 Contrastación de la primera hipótesis específica	156
4.4.3 Contrastación de la segunda hipótesis específica	159
4.4.4 Contrastación de la tercera hipótesis específica.....	162
4.5 COMPROBACION DE HIPOTESIS (DISCUSION)	165
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	169
5.1 CONCLUSIONES	169
5.2 RECOMENDACIONES O PROPUESTA	171

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	175
ANEXO 1 MATRIZ DE CONSISTENCIA – PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	183
ANEXO 2 CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	184
ANEXO 3 CUESTIONARIO	185
ANEXO 4 SIGLAS.....	187
ANEXO 5 TABLA DE RESULTADOS ESTADÍSTICOS	188
ANEXO 6 VALIDACIÓN - INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS....	190

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Crecimiento de las Economías del Mundo.	18
<i>Figura 2.</i> Crecimiento del PBI, 2007-2019.	19
<i>Figura 3.</i> Balanza Comercial 2009-2019	20
<i>Figura 4.</i> Importaciones Según Sector Textil y Prendas de Vestir.	20
<i>Figura 5.</i> Distribución de Importaciones de Prendas de Vestir según País de Origen en Valor CIF.	22
<i>Figura 6.</i> Distribución de Importaciones de Prendas de Vestir según País de Origen en Peso Neto.	22
<i>Figura 7.</i> Variación porcentual de la evolución de los establecimientos en el Emporio Comercial de Gamarra.	68
<i>Figura 8.</i> Variación porcentual de la evolución del personal ocupado en el Emporio Comercial de Gamarra, 2016.	69
<i>Figura 9.</i> Ventas de las industrias manufactureras según actividad económica en el Emporio Comercial de Gamarra, 2016.	70
<i>Figura 10.</i> Distribución de las industrias manufactureras según actividades económicas en el Emporio Comercial de Gamarra.	70
<i>Figura 11.</i> Tres nociones de competitividad.	72
<i>Figura 12.</i> Factores determinantes de la competitividad sistémica.	75
<i>Figura 13.</i> Círculo virtuoso de la competitividad.	106
<i>Figura 14.</i> Oportunidad para el dumping.	124
<i>Figura 15.</i> Regulación.	128

Figura 16. Controles.....	133
Figura 17. Crecimiento empresarial.....	138
Figura 18. Posicionamiento de mercado.	143
Figura 19. Utilidad.....	148

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Estadísticas sobre iniciación de investigación de antidumping</i>	26
Tabla 2 <i>Derechos Antidumping Sobre las Importaciones de Prendas y Complementos de Vestir Originarias de China</i>	65
Tabla 3 <i>Altas de empresas según actividad económica en el Emporio Comercial de Gamarra, 2016</i>	71
Tabla 4 <i>Altas de empresas en el año 2016 según actividad económica en el Emporio Comercial de Gamarra</i>	116
Tabla 5 <i>Prueba de Confiabilidad Variable Independiente</i>	121
Tabla 6 <i>Prueba de Confiabilidad Variable Dependiente</i>	121
Tabla 7 <i>Indicador: Oportunidad para el dumping.</i>	123
Tabla 8 <i>P1 Oportunidad para el dumping – Resulta sencillo importar prendas de vestir, por ejemplo, desde China.</i>	124
Tabla 9 <i>P2 Oportunidad para el dumping – Es más económico para los consumidores comprar prendas de vestir importadas, por ejemplo, desde China.</i>	125
Tabla 10 <i>P3 Oportunidad para el dumping – En la actualidad más empresas importan prendas de vestir, por ejemplo, desde China.</i>	126
Tabla 11 <i>P4 Oportunidad para el dumping – El TLC Perú–China ha incrementado la importación de prendas de vestir con precios dumping.</i>	126
Tabla 12 <i>P5 Oportunidad para el dumping – A los consumidores les resulta indistinto comprar una prenda de vestir importada (china) o una prenda de vestir de fabricación nacional.</i>	127
Tabla 13 <i>Indicador: Regulación</i>	128

Tabla 14 P6 Regulación – Es perjudicial la eliminación de los derechos antidumping a la importación de prendas de vestir.	129
Tabla 15 P7 Regulación – La desregulación normativa del dumping incrementa la importación de prendas de vestir, por ejemplo, desde China.	130
Tabla 16 P8 Regulación – La desregulación del dumping genera mayor informalidad en el sector confecciones de prendas de vestir.	130
Tabla 17 P9 Regulación – Con la suscripción del TLC Perú – China se ha flexibilizado la regulación del dumping en la importación de prendas de vestir.	131
Tabla 18 P10 Regulación – Es adecuado que la OMC faculte a los países miembros a regular los mecanismos antidumping.	132
Tabla 19 Indicador: Controles	133
Tabla 20 P11 Controles – Existen controles deficientes en la importación de prendas de vestir con precios dumping.	134
Tabla 21 P12 Controles – Los controles que realiza la Aduana sobre la importación de prendas de vestir de origen extranjero son inadecuados.	135
Tabla 22 P13 Controles – Existen deficiencias en la función reguladora de INDECOPI.	135
Tabla 23 P14 Controles – INDECOPI debe iniciar investigaciones de oficio para aplicar medidas antidumping a la importación de prendas de vestir.	136
Tabla 24 P15 Controles – Las grandes empresas importadoras son las beneficiadas con la desregulación del dumping en la importación de las prendas de vestir.	137
Tabla 25 Indicador: Crecimiento empresarial	138
Tabla 26 P16 Crecimiento empresarial – Es necesario una mayor participación del Estado en el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir.	139
Tabla 27 P17 Crecimiento empresarial – El incremento de las importaciones de prendas de vestir con precios dumping genera desempleo.	140
Tabla 28 P18 Crecimiento empresarial – La importación de prendas de vestir con precios dumping reduce la capacidad de las empresas de confecciones de prendas de vestir para reinvertir sus utilidades.	140

Tabla 29 P19 Crecimiento empresarial – Las empresas de confecciones de prendas de vestir se benefician con la suscripción del TLC Perú – China.	141
Tabla 30 P20 Crecimiento empresarial – Los derechos antidumping protegen el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir.	142
Tabla 31 Indicador: Posicionamiento de mercado	143
Tabla 32 P21 Posicionamiento de mercado – La importación de prendas de vestir con precios dumping afecta el posicionamiento en el mercado de las empresas de confecciones de prendas de vestir.	144
Tabla 33 P22 Posicionamiento de mercado – Las prendas de vestir peruana son de mejor calidad que las prendas de vestir de origen extranjero, por ejemplo, de las provenientes de china.	145
Tabla 34 P23 Posicionamiento de mercado – Es fácil diferenciar las prendas de vestir peruanas con las prendas de vestir de origen extranjero, por ejemplo, de las provenientes de chinas.	146
Tabla 35 P24 Posicionamiento de mercado – Las importaciones de prendas de vestir de origen chino o de otros países de Asia generan una competencia desleal.	147
Tabla 36 P25 Posicionamiento de mercado – El precio de las prendas de vestir nacionales se ve afectado por la comercialización de prendas de vestir importadas, por ejemplo, desde China.	147
Tabla 37 Indicador: Utilidad	148
Tabla 38 P26 Utilidad – La importación de prendas de vestir con precios dumping reduce la utilidad de las empresas de confecciones de prendas de vestir.	149
Tabla 39 P27 Utilidad – La importación de prendas de vestir con precios dumping reduce el patrimonio de las empresas de confecciones de prendas de vestir.	150
Tabla 40 P28 Utilidad – El ingreso de las empresas de confecciones de prendas de vestir nacionales decrece por la comercialización de prendas de vestir importadas con precios dumping.	151
Tabla 41 P29 Utilidad – Es determinante el precio en la venta de prendas de vestir.	151

Tabla 42 <i>P30 Utilidad – Un mercado con precios dumping limita la liquidez de las empresas de confecciones de prendas de vestir nacionales.</i>	152
Tabla 43 <i>Resumen del modelo dumping - competitividad</i>	154
Tabla 44 <i>Prueba ANOVA del modelo dumping - competitividad</i>	154
Tabla 45 <i>Coeficientes del modelo dumping - competitividad</i>	155
Tabla 46 <i>Resumen del modelo Dumping – Crecimiento Empresarial</i>	157
Tabla 47 <i>Prueba ANOVA del modelo Dumping – Crecimiento Empresarial</i>	157
Tabla 48 <i>Coeficientes del modelo Dumping – Crecimiento Empresarial</i>	158
Tabla 49 <i>Resumen del modelo Dumping – Posicionamiento de Mercado</i>	160
Tabla 50 <i>Prueba ANOVA del modelo Dumping – Posicionamiento de Mercado</i>	160
Tabla 51 <i>Coeficientes del modelo Dumping – Posicionamiento de Mercado</i>	161
Tabla 52 <i>Resumen del modelo Dumping – Utilidad de las empresas</i>	162
Tabla 53 <i>Prueba ANOVA del modelo Dumping – Utilidad de las empresas</i>	163
Tabla 54 <i>Coeficientes del modelo Dumping – Utilidad de las empresas</i>	164

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo determinar los efectos del dumping en la competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir en el Emporio Comercial de Gamarra que iniciaron sus operaciones en el año 2016 y determinar cómo afecta el dumping en el crecimiento, posicionamiento y la utilidad de dichas empresas. Se partió de la hipótesis de que el dumping afecta negativamente en la competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir; la desregulación normativa sobre el dumping y el inadecuado control que se pueda ejercer para el ingreso de este tipo de mercancías, fueron las causas para que algunos importadores encuentren la oportunidad para ingresar mercancías con precios dumping. El método de investigación fue descriptivo y explicativo en base a la información obtenida que nos permitió responder las interrogantes planteadas. Los resultados muestran que ambas variables tienen una estrecha relación positiva, ya que un alto riesgo del dumping generará una baja competitividad. Luego de la investigación se concluye que el ingreso al Perú de mercancías con precios por debajo del precio del producto similar en el país de fabricación destinado al consumo en el país exportador, afecta negativamente en el crecimiento empresarial del sector de confecciones de prendas de vestir, en el posicionamiento del mercado tanto interno como externo, así como en la utilidad que pueda percibir la empresa; obteniéndose como resultado el desempleo de los trabajadores, la reducción en la capacidad productiva, reducción en la capacidad competitiva, quiebra de las empresas de confecciones, cierre de fábricas del rubro afectado, y todo ello genera una desestabilidad económica en nuestro país; por tanto, se necesita una mayor participación del Estado en la regulación y el control de este tipo de productos, para de este modo proteger nuestra industria nacional.

Palabras claves: Dumping, Derechos Antidumping, Sector Textil y de Confecciones, Competitividad.

ABSTRACT

The objective of this research work is to determine the effects of dumping on the competitiveness of garment apparel companies in the Gamarra Commercial Emporium that began operations in 2016 and determine how dumping affects the company's growth, positioning and income. It was hypothesized that dumping negatively affects the competitiveness of clothing apparel companies; the deregulation on dumping and the inadequate control that may be exercised for the entry of this type of merchandise, were the causes for some importers to find the opportunity to enter merchandise with dumping prices. The research method was descriptive and explanatory based on the information obtained that allowed us to answer the questions posed. The results show that both variables have a close positive relationship, since a high risk of dumping will generate a low competitiveness. After the investigation it is concluded that the entry into Peru of goods with prices below the price of the similar product in the country of manufacture destined for consumption in the exporting country, negatively affects the business growth of the apparel sector, in the positioning of the internal and external market, as well as in the utility that the company can perceive; Obtaining as result the unemployment of the workers, the reduction in the productive capacity, reduction in the competitive capacity, bankruptcy of the garment companies, closing factories of the affected item, and all this generates an economic instability in our country; Therefore, a greater participation of the State in the regulation and control of this type of products is needed, in order to protect our national industry.

Keywords: Dumping, Antidumping Rights, Textile and Clothing Sector, Competitiveness.

INTRODUCCIÓN

Una de las medidas comerciales correctivas implementadas por la Organización Mundial del Comercio (OMC), la más importante y la más utilizada por los países miembros, son las medidas antidumping. Entre los países que más utilizan estos mecanismos de protección contra las distorsiones comerciales en el comercio internacional son Estados Unidos, India, China y Australia, quienes las utilizan intensivamente. ¿La razón? Si nos detenemos a observar, nos damos cuenta que precisamente son aquellos países con mayor grado de desarrollo, quienes utilizan estos mecanismos para proteger su industria nacional, ante el peligro inminente de que sean afectados gravemente por la importación de productos similares, y generándose una competencia desleal, tanto al interior de sus mercados, como en el comercio internacional.

Nuestro país, como miembro de la OMC, frente a estas prácticas comerciales desleales, ha hecho poco o nada por nuestra industria nacional, generándose una situación de riesgo y peligro, que en muchos casos llega al cierre de fábricas, con el consecuente despido de trabajadores y en un futuro cercano con una grave afectación a los consumidores nacionales, por un inminente monopolio del importador que ingresó productos a nuestro país con precios dumping.

Uno de los sectores que ha sido gravemente afectado es el sector textil y de confecciones, entre otros factores por el ingreso masivo de prendas de vestir originarios de la República Popular de China; esto debido al enorme crecimiento de China en estos últimos años, a la suscripción del Tratado de Libre Comercio entre Perú y China y el incremento de prácticas comerciales desleales en el comercio internacional que distorsionan el mercado. Es imperativo que el Estado peruano tome acción para proteger nuestra industria e inicie procedimientos de investigación

de oficio, ya que la normatividad de la OMC sí permite que se efectúen este tipo de investigaciones.

En este contexto, precisamente el presente trabajo de investigación se encamina a coadyuvar y poner como una señal de alerta ya que se estaría afectando seriamente la competitividad de la industria de confecciones de prendas de vestir, quienes requieren de una mayor participación del Estado a fin de contrarrestar los efectos que pueden ser desastrosos, por el ingreso de prendas de vestir con precios dumping. Para su desarrollo se ha delimitado a las empresas de confecciones que fueron creadas en el año 2016 en el emporio comercial de Gamarra, resaltando su importancia ya que en la medida que protejamos nuestra industria nacional y pueda fortalecerse y convertirse en industrias cada vez más competitivas, se reflejará en el crecimiento económico de nuestro país.

Nuestra investigación se ha estructurado del siguiente modo: Capítulo I, se plantea y formula, la justificación sobre la necesidad de desarrollar la investigación y los objetivos del presente trabajo. El capítulo II contiene el marco teórico, la que a su vez contiene los antecedentes nacionales e internacionales sobre otras investigaciones realizadas y las bases teóricas de cada variable. En el capítulo III se plantean las hipótesis, el tipo y diseño de la investigación, la población, muestra y el procedimiento, técnicas e instrumentos que se utilizó. El capítulo IV versa sobre los resultados obtenidos y la comprobación de las hipótesis. Finalmente, en el capítulo V, se recogen las conclusiones y recomendaciones que se desprenden de la presente investigación.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El crecimiento económico constante en estos últimos años de los países orientales, y de los países conocidos como los BRICS (Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica), además de la recuperación económica mundial en estos dos últimos años, conforme a las fuentes del BM y el FMI, se aceleró del 3% en el año 2017 al 3.1% en el año 2018, gracias a una recuperación cíclica generalizada, en un mundo cada vez más globalizado, ha conllevado a que éstos tengan la necesidad de adquirir productos tales como insumos o materias primas para seguir creciendo, la cual ha sido satisfecha por las Economías de Mercados Emergentes y en Desarrollo (EMED).

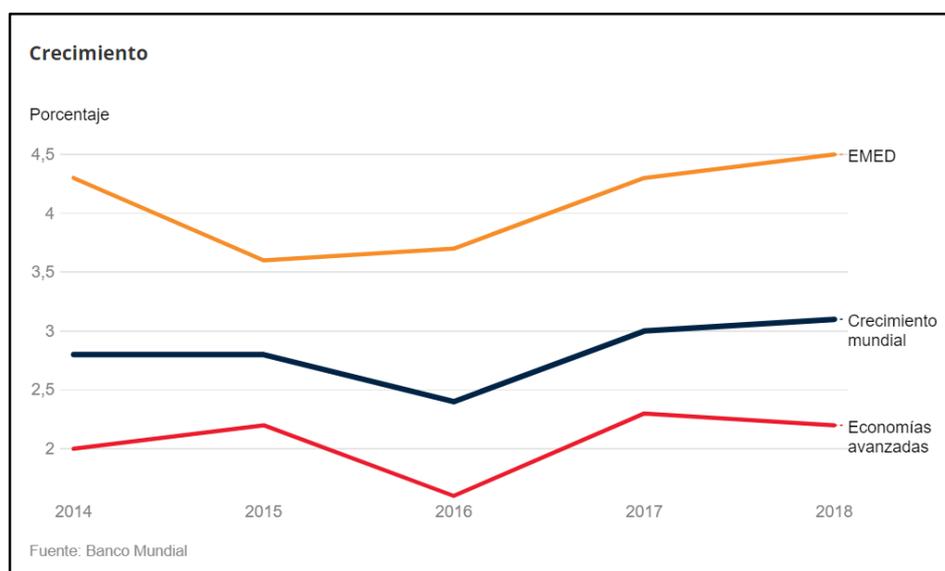


Figura 1. Crecimiento de las Economías del Mundo.

Fuente: Banco Mundial.

En este contexto, también nuestro país en estos últimos años, ha visto incrementar su crecimiento económico; llegando en muchos casos a ser líder en crecimiento a nivel regional, como consecuencia de la llegada de inversiones nuevas y del incremento de las exportaciones, traduciéndose ello en una Balanza Comercial Favorable, lo que ha sido interrumpido únicamente en el periodo del 2013 al 2014, teniéndose un crecimiento económico por debajo de lo previsto. Según Reporte de Inflación: Panorama Actual y Proyecciones Macroeconómicas 2018 – 2019, publicado por el BCRP la proyección de crecimiento económico para el año 2018 es de 4% mientras que para el año 2019 es de 4.2%, tal como puede apreciarse en el gráfico siguiente:

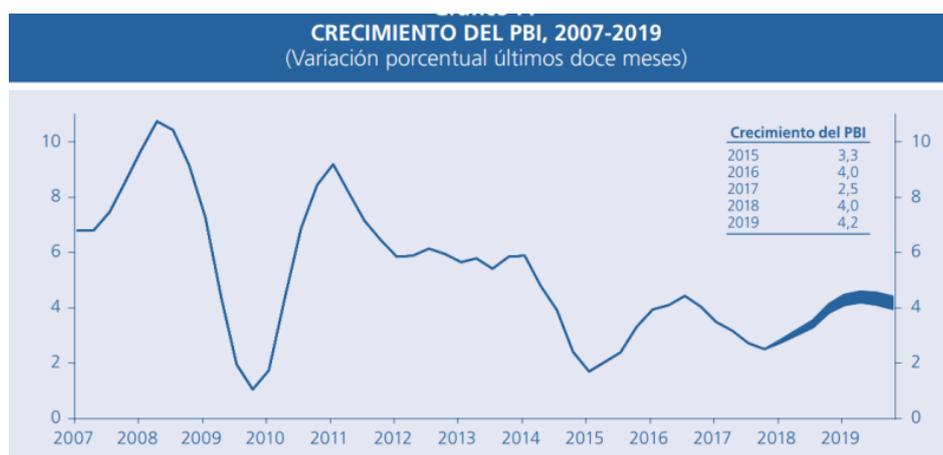


Figura 2. Crecimiento del PBI, 2007-2019.

Fuente: BCRP

A la par del crecimiento de las exportaciones, en estos últimos años también se ha incrementado considerablemente las importaciones a nuestro país, de tal modo que, en ciertos casos, las importaciones de mercancías han superado las exportaciones conllevando a una Balanza Comercial Desfavorable.

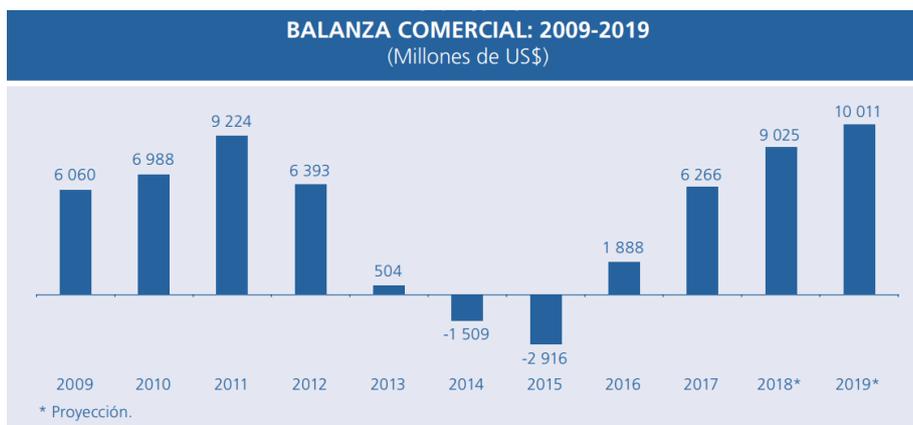


Figura 3. Balanza Comercial 2009-2019

Fuente: BCRP

En el sector textil, la situación no ha sido diferente, apreciándose que el mercado nacional se ha visto inundado por prendas de vestir extranjeras, esto como consecuencia del enorme crecimiento de la República Popular de China, el incremento de suscripciones de tratados y convenios internacionales bilaterales y multilaterales, y principalmente por ciertas prácticas desleales en el comercio exterior que distorsionan el mercado. Según el Comité Textil de la SNI, la importación de prendas de vestir del 2013 al 2018 se incrementó de 158 a 198 millones de Dólares Americanos de Valor CIF.

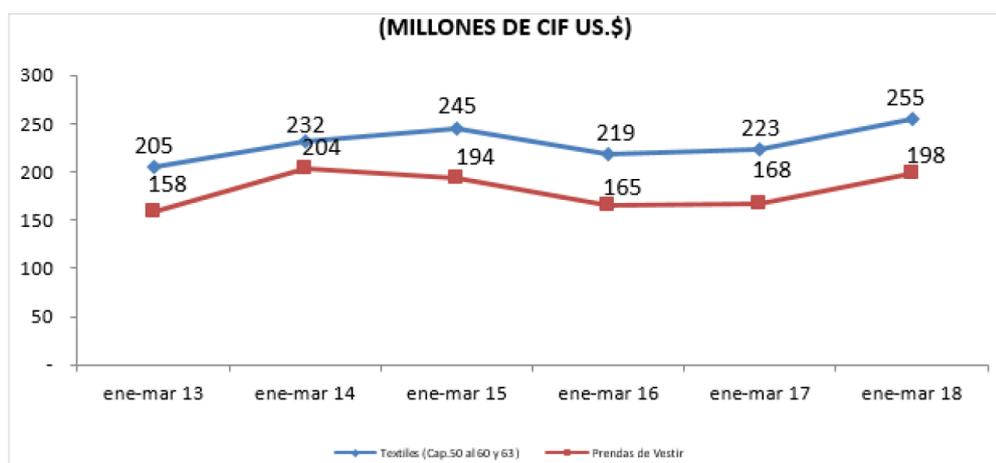


Figura 4. Importaciones Según Sector Textil y Prendas de Vestir.

Fuente: Comité Textil de SNI

El Perú como país miembro de la OMC se encuentra facultada para poder corregir estas distorsiones en el mercado por el ingreso de mercancías con precios dumping; lo cual mediante Resolución N° 297-2013-CFD/INDECOPI se hizo para el caso específico de las prendas de vestir en el periodo de 23 de Diciembre de 2013 hasta el 07 de Junio del 2015, fecha en que fue revocada mediante la Resolución N° 0293-2015/SDC-INDECOPI (...); sin embargo, a pesar de seguir ingresando a nuestro país prendas de vestir con precios dumping, se permite este tipo de prácticas desleales en el comercio, ya que en la actualidad no existe un marco regulatorio que pueda corregir estas distorsiones.

Si tomamos en cuenta la naturaleza misma de las prendas de vestir, que conforme a nuestra normatividad nacional es considerado como mercancías sensibles al fraude y ante la importación de mercancías extranjeras (prendas de vestir), principalmente de la República Popular China, que ingresan a nuestro país con precios dumping (precios por debajo del costo de producción de la mercancía), la industria textil y de confecciones, específicamente en el Emporio Comercial de Gamarra de la Región Lima se han visto afectadas sensiblemente por la competencia desleal de estos productos.

Según el Comité Textil de la Sociedad Nacional de Industrias, para el periodo de enero – marzo del 2018, el 71.3 % en valor CIF de las prendas de vestir ingresaron desde la República Popular de China; y en el mismo periodo, el 82.7 % en peso neto de las prendas de vestir ingresaron de dicho país; observándose que China tiene el dominio absoluto del mercado nacional en el sector textil y de confecciones, tal como puede apreciarse en el siguiente gráfico.

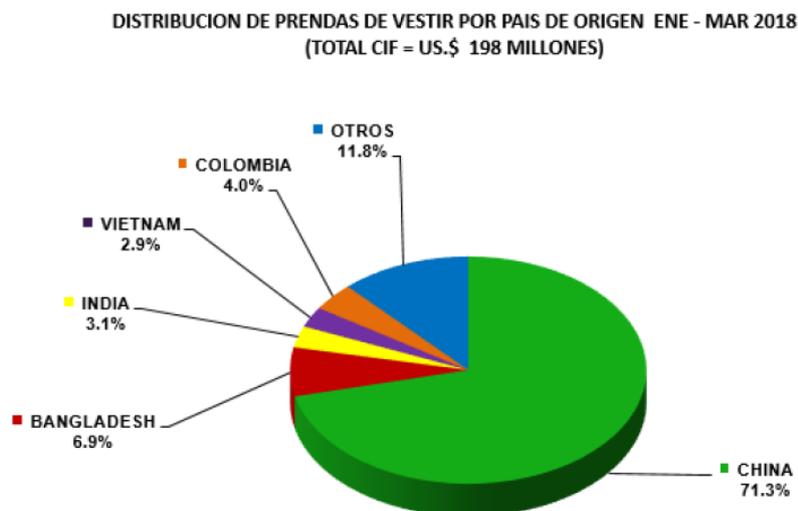


Figura 5. Distribución de Importaciones de Prendas de Vestir según País de Origen en Valor CIF.

Fuente: Comité Textil de SNI

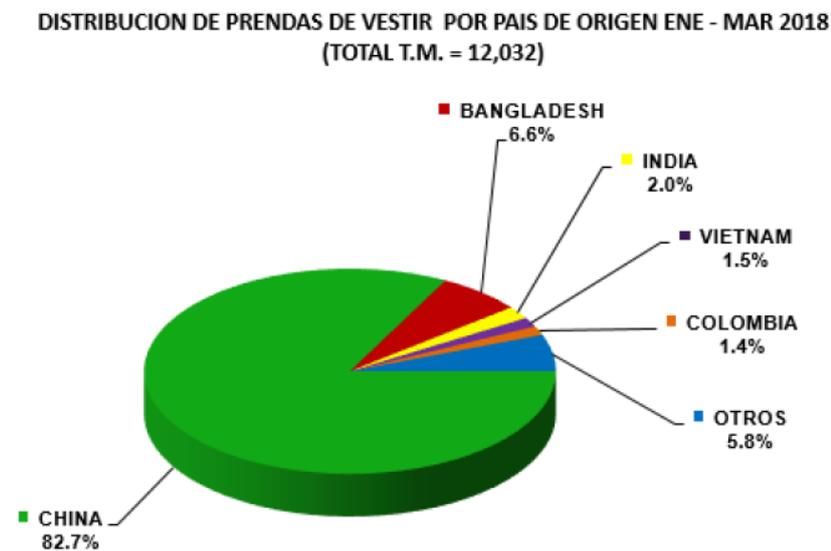


Figura 6. Distribución de Importaciones de Prendas de Vestir según País de Origen en Peso Neto.

Fuente: Comité Textil de SNI

Frente a estas distorsiones en el comercio internacional, se hace necesario tomar acciones a fin de corregir las prácticas desleales en el comercio exterior y que vienen afectando la industria textil y de confecciones en el

emporio comercial de Gamarra. El hecho es que, si nuestros socios comerciales en la actualidad están aplicando las medidas antidumping para este tipo de mercancías, es lógico pensar que estos productos van a ingresar a aquellos países en los cuales no se estén aplicando los derechos antidumping, inundando el mercado nacional y causando un daño enorme al sector textil y de confecciones.

Recapitulando lo señalado, se puede inferir que el problema en el trabajo de investigación que se desarrolla es el ingreso de prendas de vestir al Perú con precios dumping; estas prácticas desleales en el comercio exterior tienen las siguientes causas:

- a) El crecimiento acelerado de la economía de China, que se vio reflejado en el aumento de su producción y el incremento de su oferta exportable.
- b) Ingreso de la República Popular de China a la OMC en el año 2001, que fue admitida como una ‘economía en transición’; y desde el año 2016 en calidad de miembro pleno, al haber sido reconocido como una ‘economía de mercado’.
- c) Suscripción de TLC Perú – China, que significó para nuestro país otorgarle a China un cronograma de desgravación arancelaria en un periodo de 16 años para un gran grupo de productos considerados sensibles (textiles y otros); es decir además de ingresar con precios dumping, en virtud al Tratado, ingresan con desgravación arancelaria.
- d) Revocación de las medidas antidumping que se aplicaron a las prendas de vestir (Resolución N° 0293-2015/SDC-INDECOPI), lo cual ocasionó el incremento de las importaciones de prendas de vestir con precios dumping.
- e) Inexistencia de investigación de oficio para aplicar los derechos antidumping, que sirva como marco regulatorio para frenar este tipo de prácticas desleales.
- f) Predominancia de las prendas de vestir de origen china en el mercado nacional; esto debido a que las prendas de vestir chinas ingresan a un precio

demasiados bajos, ya que son fabricados en Zonas francas chinas, la utilización de mano de obra barata.

- g) Aplicación de medidas antidumping en otros países de la región y del mundo; A nivel de la Región por ejemplo Argentina, Colombia, México y otros utilizan las medidas antidumping o compensatorios para contrarrestar las importaciones con precios dumping o subsidiados.
- h) Reducido control en la importación de prendas de vestir con precios dumping, está referido al ingreso formal de las prendas de vestir, es decir utilizando un trámite aduanero.
- i) Reducido control en el ingreso ilegal de prendas de vestir con precios dumping; es el ingreso al Perú de prendas de vestir burlando el control aduanero, es decir vía contrabando.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Interrogante principal

¿Cuáles son los efectos del dumping en la competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016?

1.2.2 Interrogantes secundarias

- a) ¿En qué medida el dumping afecta el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016?
- b) ¿En qué medida el dumping afecta el posicionamiento de mercado de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016?

- c) ¿En qué medida el dumping afecta la utilidad en las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016?

1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El presente proyecto de investigación aborda un tema de gran utilidad para poder corregir las distorsiones en el mercado (Emporio Comercial de Gamarra) como consecuencia de la desregulación existente para el ingreso de prendas de vestir con precios dumping, y los efectos que surten en la competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir en dicho lugar.

Tal como se ha mencionado en la parte del planteamiento del problema, también es un tema de actualidad y de importancia ya que el crecimiento económico de nuestro país se efectuará si contamos con una industria nacional fuerte, para lo cual además de fortalecer nuestra industria nacional, es necesario se corrijan ciertas distorsiones en el mercado, tales como la competencia desleal, que trae como consecuencia la desprotección de la industria nacional (Sector textil y de confecciones), el desempleo, cierre de fábricas, reducción en la capacidad productiva, reducción en la capacidad competitiva, etc.

Uno de los mecanismos de protección que nos proporciona la OMC, y que a su vez es muy eficaz para combatir la competencia desleal, es precisamente las medidas antidumping, herramienta que muchos países lo utilizan de manera efectiva para proteger su industria y corregir estas distorsiones en el mercado mundial. Según la Sociedad Nacional de Industrias, la tendencia en el mundo es que cada vez más países incrementan la utilización

de las medidas antidumping, siendo que en la última década creció su utilización en un 31%, caso de EEUU, Canadá, Australia, India, Brasil; mientras que nuestro país va en contra de esta tendencia, reduciéndose su utilización en un 74%, habiéndose pasado en la actualidad de 34 a únicamente 9 medidas antidumping.

Solamente en el año 2018, conforme a las estadísticas sobre antidumping de la OMC, EEUU inició investigación para aplicar tales medidas en un total de 41 casos, seguido por India con 37, China con 23, Australia con 5, Canadá con 7; mientras que el Perú únicamente tuvo un caso, en el año 2017 3 y en el año 2016 ninguno; tal como puede apreciarse en el siguiente cuadro.

Tabla 1
Estadísticas sobre iniciación de investigación de antidumping

Países Miembros de la OMC	2015	2016	2017	2018
EEUU	42	37	54	41
India	30	69	49	37
China	11	5	24	23
Australia	10	17	16	5
Canadá	3	14	14	7
Perú	1		3	1

Fuente: OMC

Tampoco se debe dejar de lado los Acuerdos Comerciales Bilaterales que nuestro país ha suscrito con los diferentes países de la orbe, dentro de los cuales tenemos el TLC Perú – China, producto del cual se tienen nuevos socios comerciales con quienes se han negociado una serie de subpartidas arancelarias para que ciertos productos de dichos países puedan ingresar a nuestro país con reducción o desgravación arancelaria; así como en virtud de dichos acuerdos comerciales nuestros productos puedan ingresar a su mercado interno de nuestros socios comerciales.

Es precisamente para que nuestros productos puedan ingresar a estos mercados se requiere que nuestra industria nacional se convierta en competitiva, además de poder aprovechar las ventajas que conceden estos acuerdos comerciales. Es en este escenario que el Estado debe ocupar un rol muy importante, siendo una de sus funciones la de corregir ciertas distorsiones en el mercado nacional, que pueda hacer sufrir un daño a la industria nacional como consecuencia de ciertas prácticas desleales en el comercio internacional que se puedan presentar.

Con el desarrollo del presente trabajo nos permitirá proponer recomendaciones a INDECOPI a fin de que en observancia de las directrices de la OMC y de la normatividad nacional, inicie una investigación de oficio en la importación de prendas de vestir originarios de la República Popular de China, de tal modo que se contrarreste los efectos del dumping en este sector y se corrijan las distorsiones en el mercado nacional.

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo general

Determinar los efectos del dumping en la competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.

1.4.2 Objetivos específicos

- a) Determinar cómo afecta el dumping en el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.

- b) Determinar cómo afecta el dumping al posicionamiento de mercado de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.

- c) Determinar cómo afecta el dumping a la utilidad en las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1 Internacionales

En México respecto a la evolución de las disposiciones antidumping en dicho país, (Barney Cruz, 2007), sostiene que del artículo VI del GATT y las diferentes rondas de negociación que fueron determinantes para la regulación de la materia, pasando por el Código *Antidumping* del GATT de 1967, el de 1979 y el de 1994. Se analiza la legislación *antidumping* mexicana a través de las leyes de 1986 y 1993, así como el impacto del TLCAN y las últimas reformas al procedimiento *antidumping*. Las medidas *antidumping*, a diferencia de las medidas antimonopólicas, tienen una función fundamental: proteger a la industria nacional, máxime en un entorno globalizador y depredador.

El autor a diferencia de nosotros sostiene que no se intenta proteger a un mercado en su conjunto sino a la fuente de empleo, tarea a la que un Estado no debe ni puede renunciar, menos en economías que están en proceso de integración, en etapas de hecho previas a la misma, como lo es una Zona de Libre Comercio. Coincidimos en que más que pensar en desaparecer las medidas *antidumping*, habría que pensar en fortalecer y mejorar los procedimientos de investigación y la legislación aplicable.

Según (Cure Franco, 2013) Del análisis y comparación de los puntos relevantes en materia de los derechos antidumping y su aplicación por parte de la autoridad competente en Colombia con respecto a Estados Unidos y la Unión

Europea, es posible concluir que hay elementos que le restan eficacia al mecanismo, como quiera que la legislación en algunos casos es insuficiente y, principalmente, porque las políticas y los criterios que se han venido utilizando en la aplicación del mecanismo antidumping son más restrictivos para el productor nacional que los utilizados por países con economías menos vulnerables que la colombiana, como es el caso de la Unión Europea y Estados Unidos. Las circunstancias anteriores le restan, indudablemente, eficacia a las medidas antidumping, lo que implica que la industria nacional queda con un mayor grado de exposición a las prácticas desleales del comercio, con las consecuencias negativas que ello implica. Lo anterior puede encontrar su explicación en el excesivo temor de las autoridades encargadas de adelantar las actuaciones administrativas a que sus actuaciones sean objeto de escrutinio en el sistema de solución de controversias de la OMC. Esta coyuntura comporta la necesidad de replantear y revisar los criterios de aplicación con los cuales se adelantan las investigaciones antidumping, así como de disminuir las prevenciones frente a la posibilidad de activar el sistema de solución de controversias mencionado, toda vez que son los paneles los vehículos que se utilizan para interpretar el ADA, y países con mayor tráfico comercial que Colombia corren ese riesgo.

Por otro lado, sostiene la autora que sería recomendable realizar las modificaciones al Decreto 2550 de 2010 que han sido abordadas en detalle a lo largo del estudio, tales como la inclusión de una norma que permita el cobro de los derechos por importaciones masivas y por incumplimiento a las manifestaciones de intención, la eliminación de la participación de la autoridad de competencia en el Comité de Prácticas Comerciales, entre otros.

La autora al plantear la modificación de las normas colombianas que regulan la aplicación de los derechos antidumping, se basa en tres puntos los cuales pasaremos a analizar: 1. Inclusión de una norma que permita el cobro de derechos por importaciones masivas; 2. Incumplimiento a las manifestaciones

de intención; 3. Eliminación de la participación de la autoridad de competencia en el Comité de Prácticas Comerciales.

Sobre el primer punto, el planteamiento estaría vulnerando el ordenamiento jurídico de la OMC, ya que con esta propuesta de modificación al querer limitar el ingreso de mercancías con precios dumping con el cobro de derechos por importaciones masivas, estaríamos actuando contra todo lo normado en el artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, norma supranacional que se conoce como el Acuerdo sobre Valoración en Aduana, cuando en el marco jurídico de la OMC existe otro cuerpo normativo que precisamente regula estas prácticas desleales en el comercio exterior, tal es el caso del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la que se conoce como el Acuerdo Antidumping.

En relación al segundo planteamiento, es pertinente la recomendación de la autora, en la medida que se pueda referir a la supresión o limitación de las prácticas dumping; sin dejar de lado que la figura de la ‘manifestación de intención’ que recoge la normativa colombiana en materia de antidumping, es un concepto que pertenece al ámbito civil, la que viene a ser un documento precontractual que no genera una obligación de contratar, dependiendo de las partes a que se otorgue el carácter vinculante de éstos.

En cuanto al tercer punto, no consideramos conveniente la eliminación de la participación de la Subdirección de Prácticas Comerciales; este órgano pertenece a la Dirección de Comercio Exterior del Viceministerio de Comercio Exterior en Colombia; es la que hace las veces de INDECOPI, y su función es la de realizar las investigaciones relativas a las prácticas desleales de comercio internacional. (Decreto 210, 2003). Si apartamos una entidad estatal en la investigación de las prácticas dumping, entonces no existiría ninguna aplicación de derechos antidumping, ya que la investigación propiamente dicha

resulta sumamente onerosa y se tendría un difícil acceso a la información que se pueda obtener en el país de exportación.

Según (Gutierrez Solsona, 1994) El objetivo fundamental de este trabajo es de demostrar que las medidas antidumping, que hoy en día son tan utilizadas por la Unión Europea y por los Estados Unidos de América, tienen exclusivamente un fin proteccionista. El autor concluye que el proteccionismo entendido en el sentido económico, esto es proteger a los sectores nacionales frente a la competencia extranjera, porque los primeros son menos eficientes que los segundos. Cuando un país adopta medidas antidumping, lo hace no para proteger a los consumidores, sino para proteger a los productores nacionales.

Al respecto, somos de la opinión que, si se utiliza incorrectamente las medidas antidumping, puede llegar a configurarse en un fin proteccionista a empresas ineficientes de un país determinado o cuando las grandes potencias protegen sus productos agrícolas (caso de la UE, EEUU) vía los subsidios o subvenciones, lo que el autor denomina como el “dumping oficial”; sin embargo, correctamente utilizada se evitaría la desprotección de empresas en caso no se apliquen los mecanismos antidumping, las que quedarían gravemente perjudicadas por este tipo de prácticas desleales en el comercio exterior. A diferencia de lo que sostiene el autor, consideramos que al aplicarse las medidas antidumping se estaría protegiendo no solamente a los productores nacionales, sino también a los consumidores, por cuanto, en un escenario futuro luego de desaparecer la competencia en un mercado determinado, lo que harían es subir el precio de los productos importados que inicialmente ingresaron a precios dumping.

Conforme al trabajo de investigación de (Abad Puelles, 2002), el antidumping ha sido, y es usado, como una manera de proteccionismo hacia las industrias nacionales, entre los casos más conocidos tenemos a Estados Unidos y la Unión Europea, que se han vuelto expertos en aplicar medidas

antidumping, presionados por sus grandes e influyentes sectores industriales. Una buena crítica a la norma es que no considera para nada los intereses de los consumidores de los bienes materia de investigaciones. Lo que se puede hacer es incluir algunos criterios como por ejemplo el del “menor valor” recomendado por la OMC. Según este criterio, se debe aplicar el menor valor posible para corregir la distorsión por dumping, para de esta manera aminorar el impacto en los precios de los bienes. Si bien este criterio es usado en la CAN, vemos que los otros países como Estados Unidos y la Unión Europea, no lo utilizan, por motivos que ya sabemos: proteger no corregir. En conclusión, podemos decir que las aplicaciones de las medidas antidumping intracomunitarias constituyen un retraso para el proceso de consolidación de nuestra región como Mercado Común, porque impone barreras que no están de acuerdo con los fines de la política integracionista.

En lo que respecta a las medidas antidumping a terceros países, una crítica importante que se puede recoger, es por qué no tenemos una normativa antidumping común frente a terceros países, ya que nuestra norma es aplicable solo si afecta a más de un país miembro. Este comentario es muy lógico, y sería relativamente fácil ya que las normas de nuestros países son muy parecidas entre sí, todas con el patrón OMC. Algo en lo que sí quiero concluir en este tema, es que si me parece importante que tengamos una normativa antidumping comunitaria hacia terceros países. Como hemos visto, los países desarrollados, aplican muchas medidas que atentan contra la libre competencia, con el fin de hacer artificialmente más competitivas sus industrias. Además, esto fortalecería el proceso de integración andino al dar preferencia a nuestros productos, como lo hace la Unión Europea, Japón, Canadá, entre otros.

Por nuestra parte podemos señalar que el autor al diferenciar la finalidad de los derechos antidumping cuando afirma que “lo hacen para proteger su industria y no para corregir la distorsión en el mercado, lo cierto es que, al corregir la distorsión en el mercado, su consecuencia inmediata es la protección

de la industria nacional. Además, a diferencia de lo que sostiene el autor, creemos que las medidas antidumping no son un obstáculo a la integración regional; ya que como el mismo autor señala, se podría plantear la creación de un organismo regulador supranacional encargada de aplicar las medidas antidumping a las importaciones de la región desde un país que no es miembro; lo que sí estamos de acuerdo es que no debe existir normas para aplicar medidas antidumping intrarregionales, ya que se desdice con la misma existencia de la CAN, es decir la integración regional; si uno de los mecanismos de la integración regional es de reducir o eliminar los aranceles aduaneros, ergo ¿Cuál sería su razón de existencia de esta norma, como es el caso de la Decisión 456?

(Rodríguez Fernández, 1998) En su trabajo de investigación considera que, en el actual proceso de liberalización del comercio mundial, la proliferación de prácticas comerciales desleales aparece como una de las principales preocupaciones de los Estados. De entre ellas, el dumping supone uno de los más graves peligros con que se enfrentan las empresas de los países desarrollados, a causa de sus importantes efectos perjudiciales sobre las economías de los países importadores. El objeto del presente trabajo es el estudio de los derechos antidumping como uno de los medios de protección adoptados por consenso internacional para hacer frente a este tipo de prácticas comerciales. Se trata de un trabajo de investigación jurídica, realizado desde la perspectiva del Derecho comunitario. Se analiza con detalle el régimen jurídico de los derechos antidumping y su procedimiento de imposición. Incluye una valoración de la actual tendencia que plantea la sustitución de la normativa antidumping por normas de competencia internacionales. Se propone la instauración de un sistema basado en la expedición de un denominado "certificado fair trade".

Sobre la investigación consideramos que el certificado fair trade o certificado de comercio justo, es un buen intento por conseguir una alternativa

y sustituir la normativa antidumping ante prácticas desleales en el comercio internacional; sin embargo, en países como el nuestro donde aún se puede apreciar la vulnerabilidad de la industria nacional consideramos que se tiene que mantener aún los mecanismos antidumping mientras sigan existiendo distorsiones en el comercio internacional. Además, la utilización del certificado fair trade fue diseñado para poder garantizar que un producto agropecuario llegue a un mercado exterior en condiciones de salubridad adecuadas, y no tanto como para regular las distorsiones en el mercado internacional.

En Argentina (Zenere, 2013) al comentar sobre los mecanismos permitidos por la OMC ante distorsiones en el mercado internacional afirma que los esquemas de apertura comercial, en sus diversas formas, exponen al mercado interno a la competencia existente a nivel internacional, y el gobierno que decida llevar adelante este tipo de políticas económicas deberá al mismo tiempo planificar mecanismos de protección de su mercado doméstico. El desafío de cada gobierno consiste en identificar, entre los procesos permitidos por el GATT/OMC, un sistema de protección que tenga coherencia económica y sea compatible con una integración de dicha economía en los mercados internacionales. Concluye afirmando que la práctica del dumping constituye a simple vista una competencia desleal, y la herramienta diseñada para combatirla son los derechos antidumping; el gobierno argentino ha decidido una forma de apertura comercial que no permite el descuido de la salud de los productores locales, y pretende una continua lucha en contra de la competencia desleal que aparece con el ingreso de productos extranjeros al comercio local.

En Argentina al igual que en el Perú se utilizan los mecanismos antidumping para combatir la competencia desleal en el comercio internacional y proteger la producción nacional; la diferencia radica en que Argentina hace un uso intensivo de este mecanismo, ubicándose a decir del autor entre los 10 países del orbe que más utilizan el procedimiento de investigación para la

aplicación de las medidas antidumping; situación que nuestro país debería imitar.

(Darchuk, Milano, & Curi, 1999), asevera que el trabajo se comenzó con un análisis teórico de la microeconomía del dumping y las subvenciones, avanzando luego sobre las prácticas de resguardo comercial frente a estos, atendiendo a los acuerdos regionales, donde el trato entre países miembros y no miembros del acuerdo debe ser diferenciado. Aunque se incorporaron los antecedentes internacionales en la materia, el énfasis es en el Mercosur. Se estudiaron la normativa y las instituciones que administran en la actualidad la temática y se efectuaron propuestas de política desde la perspectiva principal del agente, en lo que respecta a normativa, instituciones e incentivos. Concluye afirmando que, a nivel teórico, una hipótesis alternativa es que las medidas antidumping no eliminan las distorsiones de la economía mundial inherentes a los comportamientos de dumping, y además, introducen una distorsión proteccionista que puede, a la larga reducir el bienestar de los socios comerciales. Esta última distorsión tiene un impacto similar que las políticas de comercio proteccionistas como los aranceles y las cuotas.

Nosotros consideramos que efectivamente el trato entre los países miembros y no miembros del Acuerdo debe ser diferenciado tanto en el aspecto arancelario, como en la aplicación de los derechos antidumping; tal como lo establece la norma MERCOSUR/CMC/DEC N° 11/97; marco normativo que regula la aplicación de derechos antidumping a las importaciones provenientes de países no miembros. Por otro lado, si bien es cierto que los mecanismos antidumping no eliminan las distorsiones producto de las prácticas dumping; sin embargo, son medidas efectivas para proteger la industria de un país; siempre que se compruebe que existen productos que se están importando con precios dumping.

(Crespo, 1997) al hacer un análisis teórico de la práctica del dumping y de las medidas administrativas creadas por los gobiernos con el fin de contrarrestar sus efectos sobre la producción nacional, concluye que el dumping, la venta en el exterior de productos similares a un precio por debajo del precio doméstico, constituye una política de precios comúnmente empleada por las empresas que participan en los mercados internacionales. Este tipo de práctica es frecuentemente asociada a la acción deliberada por parte de las grandes empresas en eliminar la competencia con el fin de consolidarse como monopolios en los mercados extranjeros. El autor sostiene que el fenómeno de la discriminación de precios responde a una multiplicidad de factores, los cuales frecuentemente son ajenos a la presunta intención de las empresas de eliminar la competencia para establecer poderes monopólicos en los mercados. En este sentido, se considera que las aplicaciones de medidas antidumping no están sustentadas en fundamentos económicos sólidos, y que las mismas han sido empleadas por los gobiernos como un nuevo recurso para proteger a sus industrias nacionales de la competencia foránea. El trabajo concluye que, aunque se evidencia cierta tendencia a regular y disminuir el perfil de las medidas para enfrentar el dumping, se pudiera esperar que en el mediano plazo las normativas antidumping continuarán ocupando un papel determinante en el desarrollo comercial entre las naciones.

Contrario a lo que sostienen los autores, nosotros consideramos que sí existen fundamentos sólidos para la aplicación de las medidas antidumping; esto es precisamente para corregir las distorsiones en el mercado internacional por la introducción de mercancías con precios dumping. Por otro lado, al aplicar las medidas antidumping como instrumento del Estado para proteger a su industria nacional de la competencia extranjera; consideramos que es acertada dicha política ya que efectivamente se protege la libre competencia en un ambiente de sana competencia, neutralizando los efectos de importaciones de productos con precios dumping; sin embargo, el espíritu de las normas

antidumping no está dado para proteger a una industria nacional ineficiente e inoperante.

(Montuschi, 1993) Considera que durante mucho tiempo el dumping ha sido considerado como un problema en el comercio internacional, una práctica desleal que se origina en la presencia de discriminación de precios en los mercados que se debe a la falta de operatividad de las fuerzas de la competencia. Se ha sostenido que las medidas antidumping que pretenden neutralizar las prácticas comerciales desleales tienen un papel legítimo en el restablecimiento de las condiciones competitivas de los mercados y el orden comercial liberal. Pero concluye afirmando que, esta no es sino la retórica del antidumping, parte de la mecánica del proteccionismo moderno.

A nuestro criterio el proteccionismo argumentado por la autora sobre la aplicación del antidumping consideramos que es una consecuencia natural de las correcciones de las distorsiones en el mercado internacional mediante este mecanismo. Como se dijo anteriormente al comentar a Crespo, se protege la libre competencia en un ambiente de sana competencia, neutralizando los efectos de importaciones de productos con precios dumping; sin embargo, el espíritu de las normas antidumping no está dado para proteger a una industria nacional ineficiente e inoperante.

(Harrison, 2010) en su artículo brinda una breve, pero detallada introducción referida a los fenómenos del Dumping y subvenciones en el mercado australiano; ello, a través del desarrollo de las diversas etapas contenidas en sus procedimientos, las mismas que abarcan desde su reconocimiento en el mercado hasta la implementación de medidas que buscan sancionar y/o resarcir el perjuicio generado. Asimismo, presenta ideas claves con la finalidad de facilitar el entendimiento sobre las materias tratadas. En el procedimiento de investigación se manejan conceptos para aplicar las medidas antidumping como por ejemplo se debe determinar si la industria local sufrió

un perjuicio importante; o el valor normal definido como el precio pagado o por pagar.

Hay que tomar en cuenta según Montuschi que históricamente Australia conjuntamente con Estados Unidos, la Unión Europea y Canadá son los mayores usuarios del mecanismo de protección denominado antidumping.

2.1.2 Nacionales

Sobre el tema de elusión de derechos antidumping (Quispe Medina, 2017) en su investigación descriptiva determinó los efectos económicos y comerciales que ocurrieron en la industria nacional por actos de elusión de derechos antidumping o compensatorios bajo modalidades no previstas en la legislación nacional, como la de a) importar el producto afecto con modificaciones o alteraciones menores; b) declarar que dicho producto proviene de un tercer país no afecto; o c) importar el producto alterando los canales de comercialización en el país afecto. Como resultado de dicha evaluación se constató que entre los años 2003 y 2016, se eludió en el Perú el pago de los derechos antidumping aplicados a los tres productos antes referidos, bajo modalidades no previstas en la legislación nacional.

Sobre los efectos económicos y comerciales adversos que el autor señala, consideramos que uno de los requisitos para poder aplicarse los derechos antidumping en la importación de un producto determinado, es precisamente que exista un efecto adverso; es decir como señala la OMC debe existir un daño en la rama de producción nacional; en caso contrario no existe ninguna razón para que pueda aplicarse los derechos antidumping a la importación de ciertos productos. Asimismo, sobre las modalidades de elusión no previstas en la legislación nacional sobre derechos antidumping; debemos señalar que no existe la necesidad de incluir en las normas administrativas, ya que éste se encuentra regulada como una de las modalidades del delito aduanero de

defraudación de rentas de aduana, previsto en el artículo 6° de la Ley de Delitos Aduaneros, Ley N° 28008, siendo sancionable penalmente.

Los autores (Cabrera Marín & Rodríguez Mercado, 2016) en su trabajo de investigación sobre el TLC Perú China relativo a las importaciones y exportaciones en el sector textil y de confecciones concluyen afirmando que el Tratado de Libre comercio suscrito con China incide favorablemente en la variación de las importaciones y exportaciones del sector textil peruano, tanto en la variación de las importaciones, como, en la variación de las exportaciones, pero en menor medida, durante el periodo 2010-2014, puesto que, el valor importado tuvo una tasa de crecimiento promedio anual de 24% durante los siete años y lo hizo de manera sostenible, mientras que el valor exportado creció en 14%, aunque los envíos fueron de manera estacional y no lograron ser constantes como es el caso de las importaciones.

En opinión nuestra, a pesar del crecimiento de las exportaciones se puede apreciar con este trabajo que hubo mayor incremento de las importaciones que de las exportaciones. Confirmándose en este extremo que hubo una balanza comercial desfavorable; además puede determinarse que las prendas de vestir que ingresaron a nuestro país lo hicieron con precios dumping o subvencionados, tal es así que nace la inquietud sobre la necesidad de regular el ingreso de este tipo de mercancías (prendas de vestir con precios dumping) a nuestro país.

(Castellares Añazco, 2016) En su trabajo de investigación evalúa empíricamente las estrategias de competencia implementadas por las empresas exportadoras peruanas de productos textiles en respuesta a las estrategias de las empresas chinas. Utilizando el marco conceptual de Castellares (2015), se encuentra que las empresas exportadoras peruanas modificaron la calidad de sus productos para competir con los productos chinos de bajo precio y calidad, siendo estas respuestas heterogéneas. Es decir, las firmas más productivas

mejoraron la calidad de sus productos para diferenciarse de las prendas chinas, mientras que las firmas menos productivas, que no fueron capaces de mejorar su calidad, optaron por reducir precios durante los años 2001-2007.

Como podrá apreciarse en esta investigación, la inundación de prendas de vestir chinas en el mercado peruano a un bajo precio ha obligado a las empresas a modificar sus estrategias mejorando su calidad, mientras que los otros que tuvieron que reducir sus precios, estuvieron predestinados a desaparecer; siendo necesaria la regulación normativa sobre la importación de los productos chinos (prendas de vestir) con precios dumping.

Sobre la insuficiencia normativa de los derechos antidumping (Ramírez Estrella, 2018) en su trabajo de investigación analiza si la regulación nacional permite que los derechos antidumping cumplan con la finalidad para la cual fueron impuestos, esto es, corregir las distorsiones generadas en el mercado como consecuencia de las prácticas de dumping. En esta entrega, se parte de la hipótesis de que la normativa nacional resulta insuficiente para garantizar la efectividad de tales derechos, pues ha regulado una sola modalidad de prácticas de elusión. Este tema resulta relevante en tanto, en los últimos años se ha incrementado el envío de productos extranjeros hacia el territorio peruano, en un contexto en el cual los productores nacionales buscan competir con dichas importaciones. Concluye sosteniendo que la normativa nacional resulta insuficiente para garantizar la efectividad en la aplicación de los derechos antidumping.

A diferencia de lo que sostiene el autor, la normativa nacional de carácter general sobre el mecanismo antidumping, consideramos que existe suficiencia normativa; no obstante, lo que hace falta es la normativa de la entidad reguladora (INDECOPI) para cada caso en particular; es decir, los estudios efectuados por INDECOPI para cada tipo de mercancía que se importa con precios dumping. Además, el autor al concluir que la normativa nacional es insuficiente para garantizar la efectividad en la aplicación de los derechos

antidumping, hace la propuesta normativa únicamente sobre las prácticas de elusión de los derechos antidumping y más no sobre la aplicación de los derechos antidumping propiamente dicha, las que vienen a ser etapas diferentes; ya que la aplicación de los derechos antidumping vienen a ser una etapa anterior a la práctica elusoria.

Según el trabajo de investigación de (Díaz Hinojosa, 2016), el objetivo general de la investigación fue estudiar de qué manera se relacionan los Derechos Antidumping con la Rentabilidad en las empresas Textiles del Distrito de la Victoria en el año 2015. La investigación se trabajó con la teoría del Sistema Dupont. El sistema DuPont de análisis financiero conjunta las razones y proporciones de actividad con las de rendimiento sobre ventas, dando como resultado la forma en que ambas interactúan para determinar el rendimiento de los activos; arribándose a la conclusión que existe una relación significativa entre la aplicación de los derechos Antidumping y la Rentabilidad en las empresas textiles del distrito de La Victoria, 2015.

El sistema Dupont, creado por Donaldson Brown, se utiliza para examinar los estados financieros de una empresa y evaluar su condición financiera; es decir mide el margen de utilidad neta; con este sistema el autor concluye que existe una relación directa entre la rentabilidad de las empresas textiles con la aplicación de los derechos antidumping, con lo cual se puede determinar que si se aplican los derechos antidumping la empresa textil tendrá mayor rentabilidad y a la inversa.

(Shupingahua Soria, 2017) En su trabajo de investigación al explicar de qué manera la práctica del dumping en la importación de confecciones chinas afecta la producción de prendas de vestir de la empresa Inversiones Full Moda y Estilos S.A.C., para el año 2016 concluye lo siguiente: 1. Que la práctica del dumping en la importación de confecciones chinas generó consecuencias negativas para la producción de prendas de vestir de la citada empresa 2. Se

determinó que, por causa de la práctica del dumping en la importación de confecciones chinas, la empresa Inversiones Full Moda y Estilos S.A.C., obtuvo menores ingresos de ventas habiéndose reducido en un 93%. 3. Que el dumping generó informalidad en la empresa Inversiones Full Moda y Estilos S.A.C.; del mismo modo para el caso de los empresarios de Gamarra. 4. Se pudo comprobar que la gran mayoría de las empresas del conglomerado centro comercial del rubro textil y confecciones de Gamarra, no se sienten protegidas por el Estado peruano, ya que los productos chinos ingresan a bajo precio a nuestro país y sin mayor control. 5. Se concluyó que las principales causas por la que los consumidores peruanos prefieren las confecciones textiles de procedencia china en lugar del producto nacional son, en primer lugar, los precios bajos y, en segundo término, sus mejores diseños y acabados.

El trabajo de investigación de Shipingahua a pesar de estar dirigido a una empresa textil determinada, es válido para todas las empresas del sector textil y de confecciones del distrito de La Victoria, por cuanto la inundación de prendas de vestir con precios subvaluados de origen chino afectó sensiblemente a la producción textil y de confecciones nacional; lo cual corrobora nuestra tesis sobre la necesidad de regular sobre este aspecto.

En el artículo de (Berríos, 2015) que versa sobre las exportaciones chinas de productos textiles y de confecciones a nuestro país, concluye afirmando que se apunta a dilucidar de qué manera las prácticas comerciales en las relaciones bilaterales Perú-China afectan la competencia justa. Se examina el tema de dumping y otras prácticas desleales en las relaciones comerciales entre los dos países y la manera en que podría afectar negativamente, en particular el sector textil y confecciones de la economía peruana. El ingreso de productos chinos a precios subvalorados ha perjudicado a varias empresas de tela y confecciones de prendas, obligando a estas a retirarse debido a las fuertes pérdidas. China, desde la creación de INDECOPI, ha sido objeto del mayor número de quejas en casos antidumping.

Sobre este tema, el autor al hacer un estudio de la Resolución N° 297-2013-CFD-INDECOPI sostiene acertadamente que el Estado peruano debió mantener una vigilancia abierta para resolver denuncias sobre competencia desleal de manera ágil; sin embargo, existen dificultades en probar las medidas proteccionistas del Estado Chino sobre sus exportaciones, debido a la insuficiencia de un personal técnico calificado para hacer estos estudios, y considero además por el hermetismo del Estado chino de proporcionar información al respecto.

(Torres Cuzcano, 2010) en su trabajo de investigación busca identificar en el TLC – Perú y China, los posibles riesgos que éste podría implicar para determinados sectores sensibles de la industria nacional, y –en consecuencia– para el desarrollo del Perú. Presenta la evolución de las importaciones chinas en aquellas ramas industriales particularmente sensibles al TLC.

En este artículo que viene a ser una elaboración en base al libro del mismo autor que lleva por título: El TLC Perú-China: ¿Oportunidad o Amenaza? Posibles implicancias para el Perú; el autor hace un análisis detallado sobre el caso del sector textil y confecciones, en la cual tanto las empresas chinas como el mismo Estado Chino cometen prácticas desleales en el comercio internacional, ofertando productos con precios dumping o subvencionando a la industria textil y de confecciones que viene a ser el sector que mayores incentivos recibe por el Estado Chino.

(Fairlie Reinoso, 2016) En este artículo de investigación presenta el panorama de las actuales relaciones económicas entre China y Perú, tomando como eje articulador el Tratado de Libre Comercio (TLC) suscrito por estos dos países a principios de 2009. En relación a una de las consecuencias del Acuerdo sostiene el Tratado de Libre Comercio otorga un significativo nivel de preferencia con una potencia importante y que tiene todavía pocos TLC con

otros países. También significa un reto, ya que es fuerte competidor para sectores de la industria local, así como en terceros mercados como Estados Unidos y la Unión Europea.

Nosotros consideramos, como bien lo reconoce el autor que uno de los sectores más perjudicados es el textil y de confecciones; sin embargo, en defensa del Acuerdo Comercial, señala que con o sin TLC, China va a ser un gran competidor en el mercado nacional e internacional, ya que, sin TLC, ya ha desplazado a México en el mercado norteamericano. Ante esta situación, lo que nos queda es aprovechar el TLC Perú China suscrito, convertir nuestra industria textil y de confecciones en ser más competitivos y por otro lado buscar mecanismos de protección a este sector que viene a ser el más vulnerable, siendo uno de ellos los mecanismos antidumping.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 Los Acuerdos Comerciales de la OMC.

La mayoría de los Acuerdos de la OMC son el resultado de las negociaciones de la Ronda Uruguay de 1986-1994 y fueron firmados en la Reunión Ministerial de Marrakech de abril de 1994. Los Anexos al Acuerdo por el que se establece la OMC contienen los Acuerdos sobre mercancías, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales y los Acuerdos Plurilaterales. Las Listas de Compromisos también forman parte de los Acuerdos de la Ronda Uruguay. (OMC).

Los Acuerdos comerciales de mercancías se encuentran detallados en el Anexo 1 A, los mismos que son los siguientes:

- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. (GATT de 1994);
- Acuerdo sobre la Agricultura;
- Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (AMSF);
- Acuerdo sobre Textiles y el Vestido (derogado el 2005);
- Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio;
- Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio;
- *Acuerdo Antidumping*;
- Acuerdo sobre Valoración en Aduana;
- Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición;
- Acuerdo sobre Normas de Origen;
- Acuerdo sobre Licencias de Importación;
- Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias; y
- Acuerdo sobre Salvaguardias. (Artículo VI OMC, 1994)

2.2.2 Régimen de Importación para el Consumo

2.2.2.1 Definición

“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. Las mercancías extranjeras se considerarán nacionalizadas cuando haya sido concedido el levante”. (Decreto Legislativo 1053, 2008, art. 49)

Basaldúa (1988) afirma que se le llama “importación para el consumo porque dicho ingreso de mercancías posibilita su utilización irrestricta en el

mercado interno, por lo que se dice que la mercadería ha ingresado a consumo de plaza o se ha incorporado a la circulación económica interna. En definitiva, la mercadería extranjera ha quedado equiparada a la nacional”. (Cosio Jara, 2014)

Para la destinación al régimen aduanero de importación para el consumo se requiere la siguiente documentación:

Declaración Aduanera de Mercancías; Documento de transporte; Factura, documento equivalente o contrato, según corresponda; o declaración jurada en los casos que determine la Administración Aduanera; y Documento de seguro de transporte de las mercancías, cuando corresponda. Además de los documentos referidos, los que se requieran por la naturaleza u origen de la mercancía según las disposiciones específicas sobre la materia; y, excepcionalmente, cuando las características de cantidad o diversidad de las mercancías lo requieran. (Decreto Supremo 010-2009-EF, 2009, art. 60).

2.2.3 Dumping

2.2.3.1 Definición

“Es cuando se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador”. (Artículo VI OMC, 1994).

Otro punto importante que nos aclara la OMC es que no debemos confundirnos entre dumping y subvaluación de precios; mientras en el primer caso para determinar la existencia de dumping se debe comparar los precios en dos mercados, es decir entre el precio del producto importado, la que debe ser

menor al precio en el mercado interno del país exportador; en el segundo caso se trata de la venta de un producto importado por debajo del precio percibido por el mismo producto producido a nivel nacional.

(Crespo, 1997) al hacer un análisis teórico de la práctica del dumping y de las medidas administrativas creadas por los gobiernos con el fin de contrarrestar sus efectos sobre la producción nacional, concluye que el dumping, la venta en el exterior de productos similares a un precio por debajo del precio doméstico, constituye una política de precios comúnmente empleada por las empresas que participan en los mercados internacionales. Este tipo de práctica es frecuentemente asociada a la acción deliberada por parte de las grandes empresas en eliminar la competencia con el fin de consolidarse como monopolios en los mercados extranjeros. El autor sostiene que el fenómeno de la discriminación de precios responde a una multiplicidad de factores, los cuales frecuentemente son ajenos a la presunta intención de las empresas de eliminar la competencia para establecer poderes monopólicos en los mercados. En este sentido, se considera que las aplicaciones de medidas antidumping no están sustentadas en fundamentos económicos sólidos, y que las mismas han sido empleadas por los gobiernos como un nuevo recurso para proteger a sus industrias nacionales de la competencia foránea. El trabajo concluye que, aunque se evidencia cierta tendencia a regular y disminuir el perfil de las medidas para enfrentar el dumping, se pudiera esperar que en el mediano plazo las normativas antidumping continuarán ocupando un papel determinante en el desarrollo comercial entre las naciones.

Contrario a lo que sostiene el autor, nosotros consideramos que sí existen fundamentos sólidos para la aplicación de las medidas antidumping; esto es precisamente para corregir las distorsiones en el mercado internacional por la introducción de mercancías con precios dumping. Por otro lado, al aplicar las medidas antidumping como instrumento del Estado para proteger a su industria nacional de la competencia extranjera; consideramos que es acertada dicha

política ya que efectivamente se protege la libre competencia en un ambiente de sana competencia, neutralizando los efectos de importaciones de productos con precios dumping; sin embargo, el espíritu de las normas antidumping no está dada para proteger a una industria nacional ineficiente e inoperante.

De similar modo (Montuschi, 1993) considera que durante mucho tiempo el dumping ha sido considerado como un problema en el comercio internacional, una práctica desleal que se origina en la presencia de discriminación de precios en los mercados que se debe a la falta de operatividad de las fuerzas de la competencia. Se ha sostenido que las medidas antidumping que pretenden neutralizar las prácticas comerciales desleales tienen un papel legítimo en el restablecimiento de las condiciones competitivas de los mercados y el orden comercial liberal. Pero concluye afirmando que, esta no es sino la retórica del antidumping, parte de la mecánica del proteccionismo moderno.

A nuestro criterio el proteccionismo argumentado por la autora sobre la aplicación del antidumping consideramos que es una consecuencia natural de las correcciones de las distorsiones en el mercado internacional mediante este mecanismo. Como se dijo anteriormente al comentar a Crespo, se protege la libre competencia en un ambiente de sana competencia, neutralizando los efectos de importaciones de productos con precios dumping; sin embargo, el espíritu de las normas antidumping no está dada para proteger a una industria nacional ineficiente e inoperante.

2.2.3.2 Determinación de la Existencia de Dumping

Conforme lo establece el artículo 2 del Acuerdo Antidumping (Artículo VI OMC, 1994) Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador o cuando, a causa de una situación especial del mercado o del bajo volumen de

las ventas en el mercado interno del país exportador, tales ventas no permitan una comparación adecuada, el margen de dumping se determinará mediante comparación con un precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país apropiado, a condición de que este precio sea representativo, o con el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general así como por concepto de beneficios.

2.2.3.3 Determinación de la existencia de daño

Según el artículo 3 del Acuerdo Antidumping (Artículo VI OMC, 1994) La determinación de la existencia de daño a los efectos del artículo VI del GATT de 1994 se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de dumping y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno y b) de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos.

En lo que respecta al volumen de las importaciones objeto de dumping, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si ha habido un aumento significativo de las mismas, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo del Miembro importador. En lo tocante al efecto de las importaciones objeto de dumping sobre los precios, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si ha habido una significativa subvaloración de precios de las importaciones objeto de dumping en comparación con el precio de un producto similar del Miembro importador, o bien si el efecto de tales importaciones es hacer bajar de otro modo los precios en medida significativa o impedir en medida significativa la subida que en otro caso se hubiera producido. Ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.

(Harrison, 2010) en su artículo brinda una breve, pero detallada introducción referida a los fenómenos del Dumping y subvenciones en el mercado australiano; ello, a través del desarrollo de las diversas etapas contenidas en sus procedimientos, las mismas que abarcan desde su reconocimiento en el mercado hasta la implementación de medidas que buscan sancionar y/o resarcir el perjuicio generado. Asimismo, presenta ideas claves con la finalidad de facilitar el entendimiento sobre las materias tratadas. En el procedimiento de investigación se manejan conceptos para aplicar las medidas antidumping como por ejemplo se debe determinar si la industria local sufrió un perjuicio importante; o el valor normal definido como el precio pagado o por pagar.

Hay que tomar en cuenta según Montuschi que históricamente Australia conjuntamente con Estados Unidos, la Unión Europea y Canadá son los mayores usuarios del mecanismo de protección denominado antidumping.

2.2.3.4 Rama de Producción Nacional

La OMC define a la Rama de Producción Nacional:

A los efectos del presente Acuerdo, la expresión "rama de producción nacional" se entenderá en el sentido de abarcar el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos. (OMC, 1994, art. VI).

2.2.4 Procedimiento de Investigación

2.2.4.1 Inicio

Según la OMC y la normatividad nacional sobre derechos antidumping, la investigación para determinar la existencia y efectos del dumping se inicia a pedido

de parte cuando la Rama de Producción Nacional presenta la solicitud a la autoridad competente (INDECOPI), adjuntando pruebas sobre la existencia del dumping, el daño o amenaza de daño a la Rama de Producción Nacional y la relación causal entre las importaciones con precios dumping y el daño que produce.

También la autoridad competente puede iniciar la investigación de oficio, cuando cuente con pruebas suficientes sobre la existencia del dumping, el daño y la relación causal entre ambos.

2.2.4.2 Tipos de Procedimientos de Investigación

a) Procedimiento de Investigación a Pedido de Parte

El Acuerdo Antidumping establece que “las investigaciones encaminadas a determinar la existencia, el grado y los efectos de un supuesto dumping se iniciarán previa solicitud escrita hecha por la rama de producción nacional o en nombre de ella”. (Artículo VI OMC, 1994, art. 5.1).

La solicitud se considerará hecha "por la rama de producción nacional o en nombre de ella" cuando esté apoyada por productores nacionales cuya producción conjunta represente más del 50 por ciento de la producción total del producto similar producido por la parte de la rama de producción nacional que manifieste su apoyo o su oposición a la solicitud. No obstante, no se iniciará ninguna investigación cuando los productores nacionales que apoyen expresamente la solicitud representen menos del 25 por ciento de la producción total del producto similar producido por la rama de producción nacional. (Artículo VI OMC, 1994, art. 5.4)

“La solicitud de inicio de investigación deberá contener pruebas de la existencia de: a) Práctica de dumping o subvención; b) Daño, amenaza de daño o retraso importante en la creación de la rama de producción nacional; c) La

relación causal entre las importaciones objeto de dumping o subvención y el daño o amenaza de daño alegados”. (Decreto Supremo 006-2003-PCM, 2003, art. 22).

b) Procedimiento de Investigación de Oficio

El Acuerdo Antidumping de la OMC también contempla el procedimiento de investigación de oficio que pueda realizar un país miembro, al respecto, señala que:

Si, en circunstancias especiales, la autoridad competente decidiera iniciar una investigación sin haber recibido una solicitud escrita hecha por la rama de producción nacional o en nombre de ella para que se inicie dicha investigación, sólo la llevará adelante cuando tenga pruebas suficientes del dumping del daño y de la relación causal, conforme a lo indicado en el párrafo 2, que justifiquen la iniciación de una investigación. (Artículo VI OMC, 1994, art. 5.6)

La frase circunstancias especiales es aclarado por la OMC en el sentido de que “Se considerarán circunstancias especiales, cuando la industria doméstica no se encuentre organizada, esté atomizada o medie el interés nacional, entre otras circunstancias semejantes”. (Decreto Supremo 006-2003-PCM, 2003, art. 23).

2.2.4.3 Etapa probatoria

El Acuerdo Antidumping establece que se otorga a todas las partes interesadas en una investigación antidumping aviso de la información que exijan las autoridades y otorgarán oportunidad para que puedan presentar las pruebas de descargo pertinentes. (Artículo VI OMC, 1994)

Dentro de los 10 días de publicada la Resolución de inicio de la investigación en el Diario Oficial El Peruano, la Secretaría Técnica deberá remitir a las partes citadas en la denuncia y de ser el caso, a los importadores o productores identificados por la Comisión, los cuestionarios correspondientes a fin que sean remitidos a la Comisión debidamente absueltos, dentro del plazo de treinta (30) días, contados a partir del día siguiente de la notificación de los mismos. En dicha absolución, podrán ser presentados los descargos correspondientes. Los plazos concedidos a los productores o exportadores extranjeros se contarán a partir de la fecha de recepción del cuestionario, el cual se considerará recibido siete (7) días después de su envío al destinatario del país de origen o de exportación. (Decreto Supremo 006-2003-PCM, 2003).

“Con la remisión de los Cuestionarios a las empresas exportadoras denunciadas, se enviará copia de la solicitud presentada y de los anexos que no contengan información confidencial o, en su caso, de los documentos respectivos tratándose de investigaciones de oficio”. (Decreto Supremo 006-2003-PCM, 2003)

La Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios requerirá a las partes, así como a los operadores del comercio exterior que participaron en la nacionalización de mercancías con precios dumping y otras entidades públicas o privadas información para fines de la investigación

De no satisfacerse el requerimiento a que se refiere el párrafo anterior, la Comisión resolverá sobre la base de la mejor información disponible, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 5 del Decreto Legislativo N° 807 – Ley sobre Facultades, Normas y Organización del INDECOPI.

Asimismo, la Comisión sancionará con multa a las partes del procedimiento administrativo que obstruyan la actuación de medios probatorios, utilicen el procedimiento con propósitos ilegales o fraudulentos, oculten información relevante o proporcionen información falsa, o que por cualquier medio entorpezcan u obstaculicen el normal desarrollo del procedimiento de investigación, de conformidad con las normas correspondientes en la materia, siendo de aplicación inclusive los Artículos 110 y siguientes del Código Procesal Civil así como las normas supletorias de derecho administrativo. (Decreto Supremo 006-2003-PCM, 2003, art. 29).

La Comisión dará a los usuarios industriales del producto objeto de investigación y a las organizaciones de consumidores representativas en los casos en los que el producto se venda normalmente al por menor, la oportunidad de facilitar cualquier información que sea pertinente para la investigación en relación con el dumping, el daño y la relación de causalidad entre uno y otro. (Decreto Supremo 006-2003-PCM, 2003, art. 30),

2.2.4.4 Fin del procedimiento

“En los casos en que una parte interesada niegue el acceso a la información necesaria o no la facilite dentro de un plazo prudencial o entorpezca significativamente la investigación, podrán formularse determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento”. (Decreto Supremo 006-2003-PCM, 2003)

La Comisión declarará infundada la solicitud presentada y pondrá fin a la investigación, cuando considere que no existen pruebas suficientes del dumping o subvención o del daño o amenaza de daño o de la relación causal

que justifiquen la continuación del procedimiento. Asimismo, se pondrá fin a la investigación en los siguientes casos:

“Cuando la Comisión determine que el margen de dumping es de mínimos, o que el volumen de las importaciones reales o potenciales objeto de dumping o el daño son insignificantes, se pondrá inmediatamente fin a la investigación. Se considerará de mínimos el margen de dumping cuando sea inferior al 2 por ciento, expresado como porcentaje del precio de exportación”. (Decreto Supremo 006-2003-PCM, 2003)

2.2.5 Derechos Antidumping

2.2.5.1 Definición

“Son medidas destinadas a corregir las distorsiones generadas en el mercado por las prácticas de dumping”. (Artículo VI OMC, 1994).

Se debe de dejar claro que ante prácticas dumping o subsidios, no deben aplicarse otras medidas que no sean derechos antidumping o derechos compensatorios según la práctica desleal en la que nos encontremos

“Los derechos antidumping, así como los derechos compensatorios, provisionales o definitivos tienen la condición de multa y no constituyen en forma alguna tributo.

Los derechos antidumping o compensatorios, provisionales o definitivos, no están sujetos a rebajas, descuentos por pronto pago, ni beneficios de fraccionamiento o de naturaleza similar”. (Decreto Supremo 006-2003-PCM, 2003)

2.2.5.2 Tipos de Derechos Antidumping

a) Derechos Antidumping Provisionales

Sólo podrán aplicarse derechos antidumping o compensatorios provisionales si:

- i) se ha iniciado una investigación conforme a las formalidades de la normatividad vigente, se ha dado aviso público y se han dado a las partes oportunidades para presentar información y hacer observaciones;
- ii) se ha determinado preliminarmente la existencia de dumping o subvención y del consiguiente daño a una rama de producción nacional;
- iii) que tales medidas sean necesarias para impedir que se cause daño durante la investigación. (Decreto Supremo 006-2003-PCM, 2003).

Las medidas provisionales deberán garantizarse mediante depósito en efectivo o fianza igual a la cuantía provisionalmente estimada del derecho antidumping, la que no podrá exceder del margen de dumping provisionalmente estimado. Ante una medida provisional se deberá suspender la valoración en aduana.

No se aplicarán medidas provisionales antes de transcurridos 60 días desde la fecha de iniciación de la investigación.

Las medidas provisionales se aplicarán por el período más breve posible, que no podrá exceder de cuatro meses, o, por decisión de la autoridad competente, a petición de exportadores que representen un porcentaje significativo del comercio de que se trate, por un período que no excederá de seis meses. Cuando las autoridades, en el curso de una investigación, examinen si bastaría un derecho inferior al margen de dumping para eliminar el daño, esos períodos podrán ser de seis y nueve meses respectivamente. (Artículo VI OMC, 1994)

b) Derechos Antidumping Definitivos

Determinado el margen de dumping o subvención, el daño y la relación causal, la Comisión aplicará derechos antidumping o compensatorios, según corresponda. Los derechos antidumping o compensatorios podrán ser equivalentes al margen de dumping o a la cuantía de la subvención que se haya determinado. Es deseable que la Comisión establezca un derecho inferior al margen de dumping o la cuantía de la subvención que sea suficiente para eliminar el daño. (Decreto Supremo 006-2003-PCM, 2003).

“El derecho antidumping o compensatorio permanecerá vigente durante el tiempo que subsistan las causas del daño o amenaza de éste que los motivaron, el mismo que no podrá exceder de cinco (5) años, salvo que se haya iniciado un procedimiento conforme a lo dispuesto en el artículo 60 de este Reglamento”. (Decreto Supremo 006-2003-PCM, 2003).

2.2.5.3 Aplicación de Derechos Antidumping

“Aduanas es la entidad competente para efectuar el cobro de los derechos antidumping y compensatorios que establezca la Comisión, de conformidad con las disposiciones contenidas en el presente Reglamento”. (Decreto Supremo 006-2003-PCM, 2003)

Los derechos antidumping y compensatorios se liquidarán sobre el valor FOB facturado o sobre el peso o cualquier otra unidad de medida, de conformidad con lo establecido en la Resolución del INDECOPI, siendo exigibles desde la fecha de numeración de la Declaración Única de Importación.

Los derechos provisionales deberán ser pagados en efectivo o garantizados mediante Carta Fianza irrevocable, solidaria, incondicional y de realización inmediata emitida por una entidad bancaria o financiera, expresada en dólares de los Estados Unidos de América y a nombre del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual - INDECOPI.

Los derechos definitivos no podrán ser garantizados, debiendo ser pagados en efectivo. Aduanas no podrá autorizar el levante de la mercancía afecta a derechos antidumping o compensatorios definitivos sin que previamente haya sido acreditado de manera indubitable el pago de los mencionados derechos. (Decreto Supremo 006-2003-PCM, 2003).

En el caso que el derecho antidumping o compensatorio definitivo sea superior al derecho provisional pagado o por pagar, no se exigirá la diferencia; en cambio, si el derecho definitivo es inferior al derecho provisional pagado o por pagar, deberá devolverse la diferencia a la empresa fiscalizada.

“En el supuesto que no se establecieran derechos definitivos, se ordenará la devolución de la totalidad del monto pagado o se devolverá o liberará la Carta Fianza otorgada por el monto de los derechos provisionales impuestos”. (Decreto Supremo 006-2003-PCM, 2003).

2.2.5.4 Procedimiento de Examen de Derechos Antidumping

a) Procedimiento de examen por cambio de circunstancias.

Transcurrido un período no menor de doce (12) meses desde la publicación de la Resolución que pone fin a la investigación, a pedido de cualquier parte interesada o de oficio, la Comisión podrá examinar la necesidad de mantener o modificar los derechos antidumping o compensatorios

definitivos vigentes. Al evaluar la solicitud la Comisión tendrá en cuenta que existan elementos de prueba suficientes de un cambio sustancial de las circunstancias, que ameriten el examen de los derechos impuestos. (Decreto Supremo 006-2003-PCM, 2003).

b) Procedimiento de examen por expiración de medidas antidumping (“sunset review”).

Se podrá iniciar un procedimiento de examen por expiración de medidas antidumping antes de que concluya el plazo previsto.

Un examen en virtud del presente párrafo se iniciará previa solicitud escrita presentada por la rama de producción nacional o en su nombre. Dicha solicitud deberá presentarse con una antelación no menor a ocho (8) meses de la fecha de expiración de las medidas, contener información que esté razonablemente a disposición del solicitante y explicar por qué, a juicio del solicitante, es probable que el dumping y el daño continúen o se repitan si el derecho se suprime. La solicitud deberá contener, en particular, información sobre la evolución de la situación de la rama de producción nacional desde la imposición del derecho antidumping, la situación actual de la rama de producción nacional y la posible repercusión que cualquier continuación o repetición del dumping pudiera tener en ella si el derecho se suprimiera. Las autoridades determinarán si hay pruebas suficientes para justificar un examen.

En cualquier caso, sólo se iniciará un examen si las autoridades han determinado, basándose en un examen del grado de apoyo o de oposición a la solicitud expresado por los productores nacionales del producto similar, que la solicitud ha sido hecha “por o en nombre” de la rama de producción nacional.

Las autoridades podrán iniciar un examen en virtud de este artículo, sin que exista una solicitud escrita hecha “por o en nombre” de la rama de producción nacional, sólo si tienen pruebas suficientes de que el dumping y el daño continúan, o que éstos se repetirán de suprimirse el derecho antidumping.

Las autoridades publicitarán a través de avisos públicos el inicio del examen cuando no exista una solicitud escrita hecha “por o en nombre” de la rama de producción nacional. (Decreto Supremo 006-2003-PCM, 2003).

c) Procedimiento de examen de nuevo exportador. -

En caso una mercancía esté afecto a los derechos antidumping, la Comisión llevará a cabo un examen para determinar los márgenes individuales de dumping que puedan corresponder a los productores del país exportador en cuestión que no hayan exportado ese producto al Perú durante el período objeto de investigación, siempre que dichos exportadores o productores demuestren que no exista vinculación a ninguno de los exportadores o productores del país exportador que son objetos de derechos antidumping. (Decreto Supremo 006-2003-PCM, 2003).

2.2.6 Prendas de Vestir

2.2.6.1 Definición

Son productos confeccionados con distintas clases de tejidos, cuyas funciones principales son:

- a) Para proteger a las personas de las condiciones meteorológicas (calor, frío, lluvia, etc.) y,

- b) Para cubrirse aquellas partes del cuerpo que por motivos culturales se mantienen tapados de la vista de otros (genitales). (Perez Porto J. y., 2014).

En esta Sección, se entiende por **confeccionados**:

- a) los artículos cortados en forma distinta de la cuadrada o rectangular;
- b) los artículos terminados directamente y listos para su uso o que puedan utilizarse después de haber sido separados por simple corte de los hilos sin entrelazar, sin costuras ni otra mano de obra complementaria, tales como algunos paños de cocina, toallas, manteles, pañuelos de cuello y mantas;
- c) los artículos cortados en las dimensiones requeridas en los que al menos uno de sus bordes haya sido termosellado, con el borde visiblemente adelgazado o comprimido y los demás bordes tratados según los procedimientos descritos en los demás apartados de esta Nota; sin embargo, no se considera confeccionada la materia textil en piezas cuyos bordes desprovistos de orillos hayan sido cortados en caliente o simplemente sobrehilados para evitar su deshilachado;
- d) los artículos cuyos bordes hayan sido dobladillados o ribeteados por cualquier sistema o sujetos por medio de flecos anudados obtenidos con hilos del propio artículo o con hilos aplicados; sin embargo, no se considera confeccionada la materia textil en pieza cuyos bordes desprovistos de orillos hayan sido simplemente sujetos;
- e) los artículos cortados en cualquier forma, que hayan sido objeto de un trabajo de entresacado de hilos;
- f) los artículos unidos por costura, pegado u otra forma (excepto las piezas de un mismo textil unidas por sus extremos para formar una pieza de mayor longitud, así como las piezas constituidas por dos o más textiles superpuestos en toda su superficie y unidas de esta forma, incluso con interposición de materia de relleno);
- g) los artículos de punto obtenidos con forma determinada, que se presenten en unidades o en pieza que comprenda varias unidades. (Decreto Supremo 342-2016-EF, 2016).

2.2.6.2 Tipos de Prendas de Vestir

Las prendas de vestir que estuvieron afectos a los derechos antidumping en el periodo 2013 al 2015 fueron las siguientes:

Camisa:

“Prenda de vestir que tiene botones y cuello y que se utiliza para cubrir el torso. Los botones de la camisa suelen encontrarse en la parte delantera de la prenda. Por lo general las camisas tienen mangas largas, aunque existen camisas sin mangas o con mangas cortas. Cuando las camisas son femeninas se les denomina blusas”. (Perez Porto J. y., 2014)

Medias:

“Prenda de vestir que cubre el pie y parte de la pierna. Puede fabricarse con distintos tejidos y tener distintas extensiones que alcanzan hasta la mitad de la pantorrilla o hasta la rodilla”. (Perez Porto J. y., 2014)

Pantalón:

“Prenda de vestir que cubre cada una de las piernas por separado y tiene su sujeción en la cintura. Esta prenda puede tener diferentes extensiones pudiendo llegar a los pies, la rodilla, pantorrilla, etc, recibiendo diferentes nombres por su extensión como short, pescador, capri, bermuda, etc”. (Perez Porto J. y., 2014)

Polo:

“Prenda de vestir similar a la camiseta, aunque con cuello y botones, puede llevar el nombre de chomba, t-shirt, etc”. (Perez Porto J. y., 2014)

Ropa interior:

“Prendas o tipo de vestimenta que se utilizan por debajo de la ropa visible principalmente como método de protección de las áreas sensibles del cuerpo”. (Perez Porto J. y., 2014)

2.2.6.3 Aplicación de Derechos Antidumping a prendas de Vestir, Periodo 2013 - 2015

Que, mediante Resolución N° 083-2012/CFDINDECOPI publicada en el diario oficial “El Peruano” el 23 de junio de 2012, la Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios del INDECOPI (en adelante, la Comisión) dispuso el inicio de oficio de un procedimiento de investigación por presuntas prácticas de dumping en las exportaciones al Perú de prendas y complementos de vestir confeccionados con tejidos de punto y tejidos planos, procedentes de la República Popular China (en adelante, China), al amparo del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (en adelante, el Acuerdo Antidumping). (Resolución 297-2013/CFD-INDECOPI, 2013).

Que, en el Informe N° 031-2013/CFD-INDECOPI elaborado por la Secretaría Técnica de la Comisión, se efectuó un análisis de todas las cuestiones controvertidas en el marco de la investigación iniciada por la Comisión a las importaciones de prendas y complementos de vestir procedentes de China, según las pautas y criterios determinados por la autoridad investigadora en consideración a las disposiciones contenidas en el Acuerdo Antidumping y en el Reglamento Antidumping nacional. (Resolución 297-2013/CFD-INDECOPI, 2013).

Como consecuencia de la investigación efectuada se resuelve entre otros:

“Dar por concluido el procedimiento de investigación por presuntas prácticas de dumping iniciado por Resolución N° 083-2012/CFD-INDECOPI, publicada el 23 de junio de 2012 en el diario oficial “El Peruano”. (Resolución 297-2013/CFD-INDECOPI, 2013, art. 2).

“Aplicar derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de prendas y complementos de vestir procedentes de la República Popular China, los cuales quedan fijados conforme al detalle que se muestra en el Anexo de este acto administrativo, que forma parte integrante del mismo”. (Resolución 297-2013/CFD-INDECOPI, 2013, art. 3).

Tabla 2
Derechos Antidumping Sobre las Importaciones de Prendas y Complementos de Vestir Originarias de China

	Camisa	Medias y similares	Pantalones y Shorts	Polos	Ropa interior
Exportadores	FOB < 6.73	FOB < 1.24	FOB < 15.98	FOB < 4.33	FOB < 1.59
	D.A.	D.A.	D.A.	D.A.	D.A.
Jiangsu Sainty Techowear	1,00	0,14	0,71	0,64	0,57
Suzhou Meilin Import and Export	1,00	0,14	0,53	0,29	0,57
Jiangsu Sainty Land-Up Pro-Trading	1,00	0,14	0,24	0,64	0,57
Xiamen C & D	1,00	0,14	0,21	0,12	0,57
Ningbo Jin Mao Import and Export	0,24	0,14	0,22	0,18	0,57
Ningbo Textiles Import & Export	1,00	0,14	2,23	0,64	0,57
China-Base Ningbo Foreign Trade	0,64	0,14	3,73	0,64	0,57
Pollux Enterprise	1,00	0,14	3,73	0,64	0,57
Jiangsu Sainty Hangtang Trading	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Elite Enterprise	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Demás exportadores chinos	1,00	0,14	3,73	0,64	0,57

Las importaciones que registren precios FOB superiores a los umbrales no estarán afectas al pago de los derechos antidumping.

2.2.6.4 Revocación de los derechos antidumping a las prendas de vestir.

Según la Resolución de la Sala Especializada en Defensa de la Competencia N° 0293-2015/SDC-INDECOPI se resuelve revocar la Resolución 297-2013/CFD-INDECOPI del 06 de diciembre de 2013, por la cual se dispuso imponer derechos antidumping definitivos a las exportaciones al Perú de prendas y complementos de vestir confeccionados con tejidos de punto y tejidos planos procedentes de la República Popular China; y, en tal sentido, se dejan sin efecto los mencionados derechos. (Resolución 0293-2015/SDC-INDECOPI, 2015).

2.2.7 El Emporio Comercial de Gamarra

Los verdaderos pioneros de la Industria Textil en el Distrito de La Victoria tienen sus inicios desde hace más de 120 años. La industria empieza a crecer en 1889 cuando el italiano Bartolomé Boggio y el norteamericano Enrique Price fundan la Fábrica de Tejidos Santa Catalina, quienes trajeron al país la maquinaria más moderna de aquella época y dieron ocupación a 300 operarios, entre ellos 160 mujeres. (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2017).

Ya en 1950 existían establecimientos formales dedicados a la venta de telas en los alrededores del Jirón Gamarra pertenecientes a familias de origen árabe. A lo largo de toda la década de los 60 existían ya muchos negocios textiles de producción y comercio, pertenecientes a los árabes, judíos, italianos, chinos, etc.; pero era necesaria una consolidación en este tipo de negocios, pues también habían muchos otros negocios o giros que pudieron imponerse también en Gamarra, como terminales terrestres, continuación del mercado de abastos, incluso bares y locales de dudosa reputación, etc. (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2017).

Los 2 principales motivos del rápido crecimiento y rentabilidad fueron: Los **servicios tercerizados**, fabricantes basados en el núcleo familiar y la **informalidad**, abarataban los costos de producción. El mercado provinciano y clase trabajadora era un mercado desatendido para la moda, lo que generaba una gran oportunidad y Gamarra la tomó. Éste segmento no era muy exigente en cuanto a calidad ni diseño, se trataba de “precio y funcionalidad” lo que dio esa flexibilidad para el “aprendizaje en campo” del nuevo confeccionista provinciano y su proliferación en la zona. (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2017).

Han pasado más de cuarenta años de este hecho y cuando se mira la innovación y la creatividad de la gente en Gamarra ubicada en el barrio de La Victoria, vemos que este se ha convertido en el mayor centro comercial e industrial textil de toda Sudamérica. Entre fábricas, tiendas y servicios, alberga a aproximadamente 20 mil empresas. La idea es que todo el distrito de La Victoria crezca al ritmo del gran emporio. (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2017)

2.2.7.1 Evolución de los establecimientos en el Emporio Comercial de Gamarra, 2016

En el 2016, el número de establecimientos ascendió a 31,737, cifra mayor en 31,4%, respecto al 2008. La variación porcentual del 2008 respecto a 1993 fue de 396,2%, este incremento es reflejo del crecimiento de la economía y del boom comercial y textil que se vive en este Emporio. (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2017)

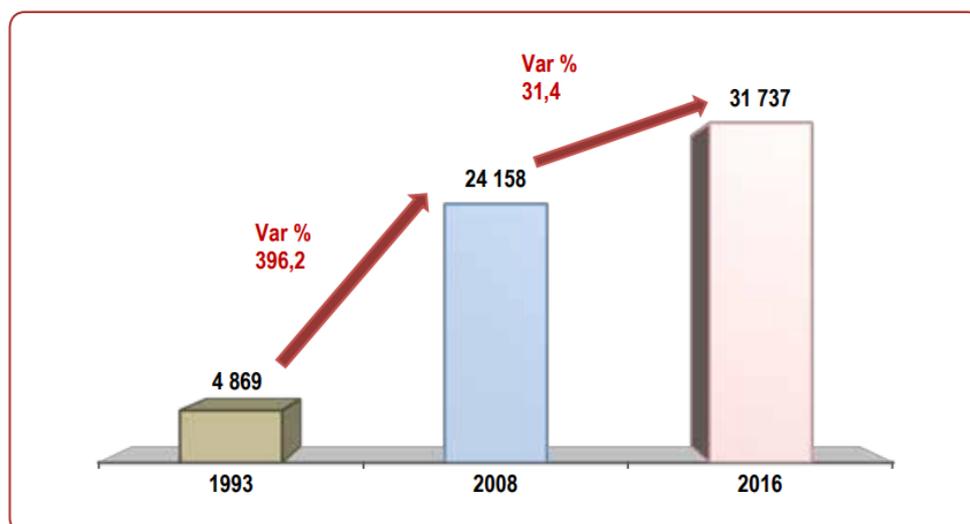


Figura 7. Variación porcentual de la evolución de los establecimientos en el Emporio Comercial de Gamarra.

Fuente: INEI

2.2.7.2 Evolución del personal ocupado en el Emporio Comercial de Gamarra, 2016.

En los últimos nueve años, el número de personal ocupado que labora en el Emporio Comercial de Gamarra pasó de 33,235 trabajadores en el 2008 a 71,484 en el 2016, mostrando una variación de 115,1%. Un aumento mayor se observa en el 2008 respecto a 1993 en donde el número de trabajadores se incrementa en 500,8%; este crecimiento es debido al aumento de unidades económicas de la industria textil y galerías comerciales. (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2017).

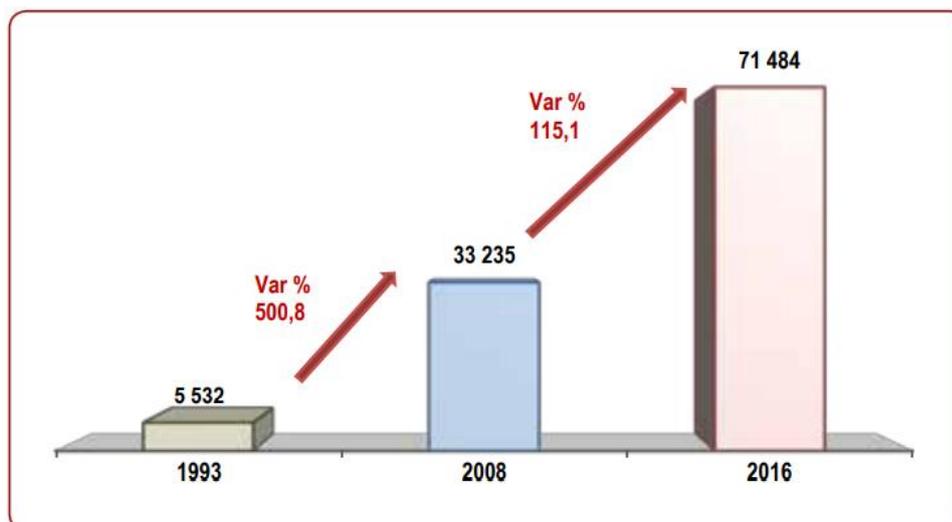


Figura 8. Variación porcentual de la evolución del personal ocupado en el Emporio Comercial de Gamarra, 2016.

Fuente: INEI

2.2.7.3 Industrias manufactureras según actividad económica en el Emporio Comercial de Gamarra, 2016.

Las Industrias manufactureras en el Emporio Comercial de Gamarra representan el 18,9% (5,143) de empresas en el Emporio Comercial de Gamarra, donde la fabricación de prendas de vestir concentró a 3,171 empresas (61,7%), seguido de la fabricación de productos textiles con 1,427 empresas (27,7%). Estas dos actividades también concentraron el mayor monto de ventas con 1,074 millones de soles juntas; y emplearon a 13,309 trabajadores. (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2017).

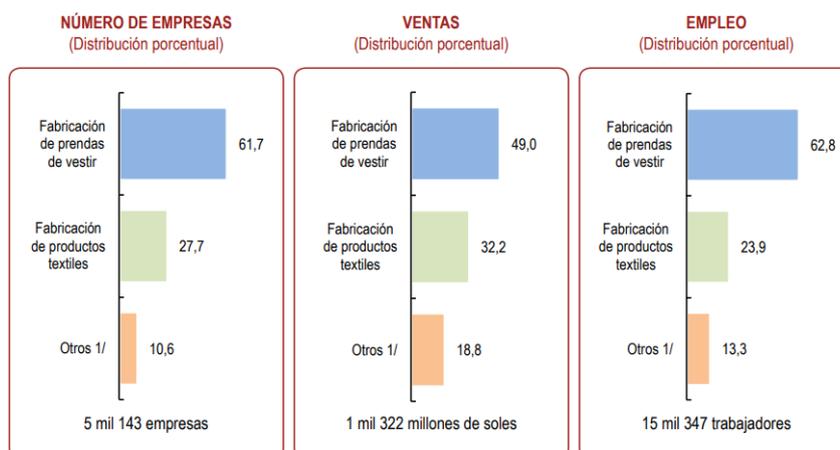


Figura 9. Ventas de las industrias manufactureras según actividad económica en el Emporio Comercial de Gamarra, 2016.

Fuente: INEI

2.2.7.4 Ventas de las industrias manufactureras según actividad económica en el Emporio Comercial de Gamarra

La segunda actividad con mayores ventas en el Emporio Comercial de Gamarra después del comercio al por mayor, es la industria manufacturera (1,322 millones de soles), en la cual, la fabricación de prendas de vestir concentró el 49,0% de las ventas, la fabricación de productos textiles el 32,2% y los otras actividades el 18,8% del total de ventas de las industrias manufactureras. (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2017)

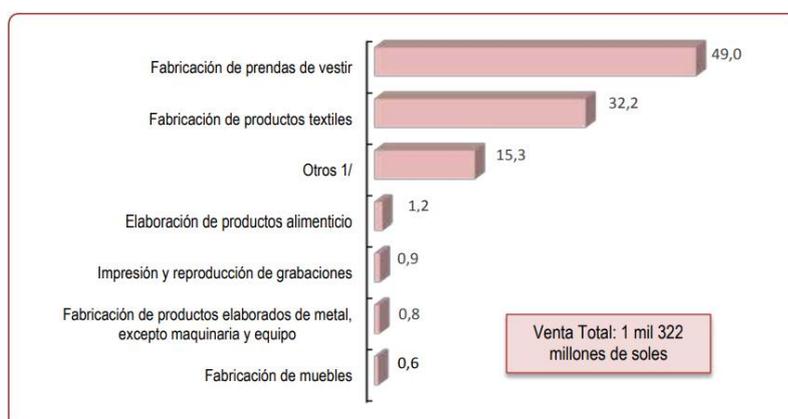


Figura 10. Distribución de las industrias manufactureras según actividades económicas en el Emporio Comercial de Gamarra.

Fuente: INEI

2.2.7.5 Altas de empresas según actividad económica en el Emporio Comercial de Gamarra, 2016

Durante el 2016, en Gamarra se crearon 504 empresas, de las cuales 75,2% son unidades económicas que realizan actividades de comercio al por mayor y menor, 14,1% corresponden a las actividades manufactureras, 3,8% a servicios de comidas y bebidas, entre las principales. (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2017)

Tabla 3

Altas de empresas según actividad económica en el Emporio Comercial de Gamarra, 2016

Actividades económicas	Total 504	Porcentaje 100 %
Industrias manufactureras	71	14,1 %
Comercio al por mayor	86	17,1 %
Comercio al por menor	293	58,1 %
Actividades de servicio de comidas y bebidas	19	3,8 %
Servicios prestados a empresas	17	3,4 %
Otras actividades	18	3,5 %

Fuente: INEI

2.2.8 Competitividad

2.2.8.1 Definición

Las definiciones de competitividad varían desde una conceptualización más tradicional, en la cual se concentran en reducir los costos unitarios de producción, con el objetivo de mejorar la habilidad de las empresas de competir exitosamente en los mercados globales; hasta concepciones más

estructuralistas, que se enfoca en incrementar la productividad de un territorio, el nivel de bienestar de la población y la creación de valor agregado sobre la base del aprovechamiento de los factores de producción disponibles. “Mientras que la conceptualización tradicional se enfoca en el comercio internacional, el enfoque estructuralista incorpora la importancia de la productividad como un determinante del nivel de bienestar del país.” (Decreto Supremo 345-2018-EF, 2018).

“El término competitividad puede ser definido atendiendo a tres niveles diferentes de análisis, en función de la amplitud y del objeto de estudio. En este sentido, en la literatura económica es posible detectar tres nociones de competitividad: la noción microeconómica, ligada a la empresa, la noción macroeconómica que se refiere a los países y la competitividad estructural, relacionada con el entorno económico y productivo”. (Ruesga M., 2014).

Los autores citados tomando en cuenta la información bibliográfica de la OCDE, elaboran el siguiente gráfico relativo a las tres nociones sobre la competitividad:

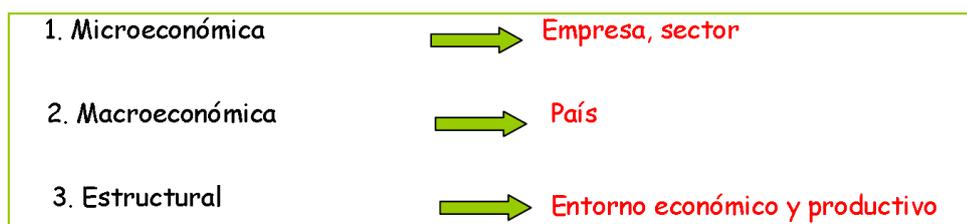


Figura 11. Tres nociones de competitividad.

Fuente: OCDE citado por Ruesga

Al respecto (Hernandez, 2001) al analizar el concepto desarrollado por la OCDE, “Competitividad Estructural” en la cual se distinguen tres factores: “a) la innovación como elemento constitutivo central del desarrollo económico; b) la capacidad de innovación de una organización industrial, situada fuera de las teorías tayloristas, de desarrollar capacidades propias de aprendizaje, y c) el

papel de las redes de colaboración orientadas a la innovación y apoyadas por diversas instituciones, para fomentar las capacidades de innovación”.

Coincidimos con (Hernandez, 2001) cuando señala que “Si bien el concepto ha resultado útil para muchos países desarrollados, adolece de limitaciones para muchos países en desarrollo, especialmente de América Latina, en los cuales la necesidad de formular e implementar estrategias locales y regionales de desarrollo económico es indispensable y pertinente, y donde se observa la inexistencia o insuficiencia del entorno empresarial eficaz al que hace referencia la competitividad estructural.”

Para cubrir las limitaciones citadas (Hernandez, 2001) desarrolla el concepto de ‘Competitividad Sistémica’, este concepto “se caracteriza y distingue, ante todo, por reconocer que un desarrollo industrial exitoso no se logra meramente a través de una función de producción en el nivel micro, o de condiciones macroeconómicas estables en el nivel macro, sino también por la existencia de medidas específicas del gobierno y de organizaciones privadas de desarrollo orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas (nivel meso). Además, la capacidad de vincular las políticas meso y macro está en función de un conjunto de estructuras políticas y económicas y de un conjunto de factores socioculturales y patrones básicos de organización (nivel meta)².

“Los elementos distintivos del concepto de competitividad sistémica son entonces: a) la diferenciación de cuatro niveles analíticos (meta, macro, meso y micro), y b) la vinculación de los elementos de cuatro diferentes escuelas de pensamiento”: la economía de la innovación y las teorías evolutivas, la escuela postestructuralista, la nueva economía institucional, y la escuela moderna de administración”. (Hernandez, 2001)

La competitividad sistémica debe ser comprendida necesariamente en un todo coherente, en el que las empresas se encuentran y al mismo tiempo,

son un soporte del mercado y de la sociedad; estos cuatro niveles interactúan entre sí, condicionan y modelan el desempeño competitivo; cada nivel es definido del siguiente modo:

“**El nivel *meta*** tiene como premisa la integración social, es decir, la formación de estructuras en la sociedad para elevar la capacidad de los diferentes grupos de actores con el fin de articular sus intereses y satisfacer, entre todos, los requerimientos tecnológico-organizativos, sociales, ambientales y aquellos que plantea el mercado. En este sentido, se requiere el diseño de estructuras que promuevan la competitividad, en las cuales se ubican las estructuras básicas de organización jurídica, política y económica, como los factores socioculturales, la escala de valores, la capacidad estratégica y política”.

“**El nivel *macro*** se refiere a la estabilización del contexto macroeconómico, es decir, a las condiciones que deben prevalecer en los países, entre las que se encuentran las políticas monetarias cambiarias, presupuestarias, fiscales, comerciales y de competencia, que hacen posible una asignación eficaz de los recursos y, al mismo tiempo, exigen una mayor eficacia de las empresas”.

“**El nivel *meso*** se refiere a la formación e integración de estructuras en función de políticas selectivas, es decir, todas aquellas políticas de apoyo específico, también denominadas políticas horizontales, por ejemplo, de importación y exportación, infraestructura física, o las políticas educacional, tecnológica, ambiental o regional”.

“**El nivel *micro***, que se relaciona directamente con los procesos que se deben dar en la empresa, con su capacidad de gestión, sus estrategias empresariales, la gestión de innovación, entre otros elementos que diferencian a una empresa de otra.” (Cabrera, Lopez, & Ramirez, 2011).

En la figura 12 gráfico se puede apreciar los factores determinantes de la competitividad sistémica en los cuatro niveles analíticos:

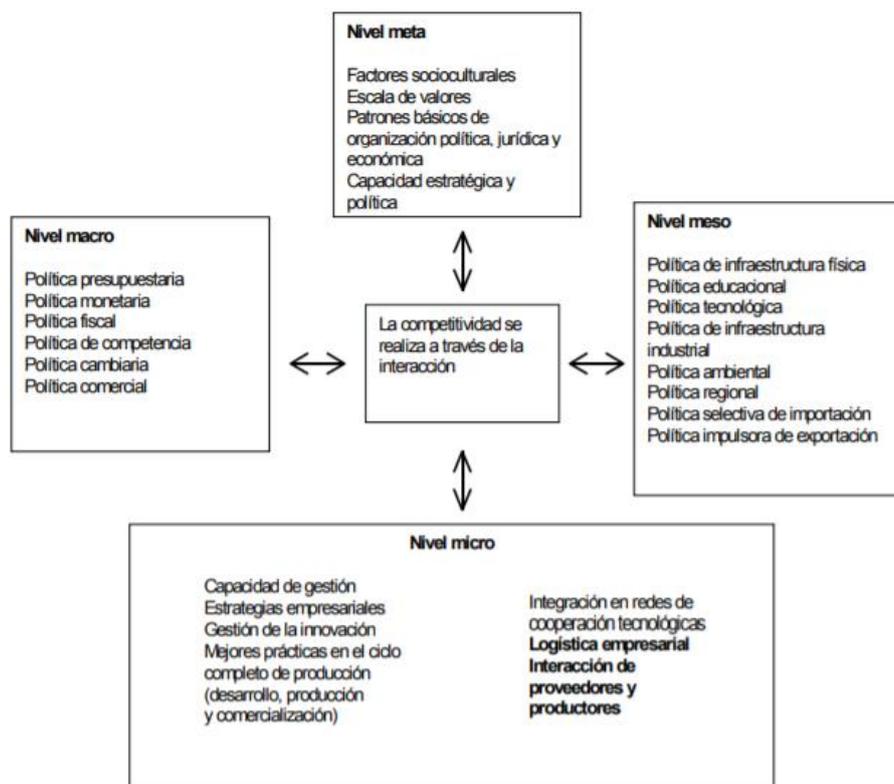


Figura 12. Factores determinantes de la competitividad sistémica.

Fuente: Meyer – Stamer, citado por Hernandez.

La competitividad, por tanto, no surge espontáneamente al modificarse el contexto macro ni se crea recurriendo exclusivamente al espíritu de empresa a nivel micro. La competitividad es, más bien, el producto de un patrón de interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermediarias y la capacidad organizativa de una sociedad. (Cabrera, Lopez, & Ramirez, 2011).

Con estos cuatro niveles de la competitividad planteada desde el punto de vista sistémico, se adoptan cuatro nociones de competitividad:

Competitividad país (nivel macro), competitividad región (nivel meso), competitividad industrial (nivel meta) y competitividad empresa (nivel micro).

Competitividad país: “competitividad es el proceso de expansión de la oferta exportable y penetración de mercados externos, con el consecuente mejoramiento en el nivel de vida de la población”. (Cabrera, Lopez, & Ramirez, 2011).

La medición de la competitividad, según la habilidad de las naciones para crear y mantener un entorno que apoye la competitividad de las empresas, es evaluado a partir de cuatro factores: a) desempeño económico, b) la eficiencia de las políticas gubernamentales, c) la eficiencia del manejo empresarial y d) la infraestructura, en la que se evalúa aspectos como la tecnología, la ciencia, la salud, el ambiente y la educación. (Cabrera, Lopez, & Ramirez, 2011).

Competitividad región: En diferentes países del mundo se han desarrollado estudios que permiten conocer qué tan competitivas son las regiones. Estos estudios parten de la premisa de que las disparidades encontradas en los diferentes aspectos del desarrollo económico y social entre las regiones de un país no sólo son un problema de desigualdad, sino que implican fuertes desequilibrios territoriales, que a su vez generan una serie de dinámicas que frenan el desarrollo económico y social. (Cabrera, Lopez, & Ramirez, 2011).

Como ejemplo en los países desarrollados y en vías de desarrollo se pueden citar entidades que se dedican a estudios y comparaciones entre regiones, es el caso del Departamento de Comercio e Industria de la Gran Bretaña, el Instituto Tecnológico de Monterrey en México, el Centro de Estudios Regionales Cafeteros y Empresariales en Colombia.

En el Perú, el Ministerio de Economía y Finanzas, a través del Consejo Nacional de Competitividad y Formalización, conduce la Política Nacional de Competitividad y Productividad; para lo cual dicha entidad elaboró el Plan Nacional de Competitividad y Productividad en coordinación de los sectores involucrados. (Decreto Supremo 345-2018-EF, 2018). El referido Plan Nacional de Competitividad y Productividad acaba de aprobarse mediante el Decreto Supremo N° 237-2019-EF publicado el 28 de julio de 2019.

Competitividad industrial: La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) propone analizar la competitividad de la industria de cada país con base en su comportamiento exportador. Esta metodología permite conocer el desempeño de una industria o producto que está siendo exportado al mercado internacional; también ayuda a detectar a los países que compiten en una industria determinada, y a conocer la dinámica o el comportamiento de las exportaciones. Ésta es una buena herramienta para comprender la forma de competencia en mercados internacionales a través del comportamiento exportador de los países y de las industrias. (Cabrera, Lopez, & Ramirez, 2011).

(Enright, Francés, Scott, 1994) citado por (Peñaloza, 2005) sostienen que a nivel del sector industrial la competitividad puede ser entendida como “la capacidad que tienen las empresas nacionales de un sector particular para alcanzar un éxito sostenido contra competidores foráneos, sin protección o subsidios”.

Competitividad empresa: Reconociendo que la competitividad empresa depende de factores que se generan en los niveles industria, región y país, se parte de la idea planteada por Porter de que “las que compiten no son las naciones, sino las empresas”; es decir, a un país lo hace competitivo el desempeño de las empresas que conforman su aparato productivo. (Cabrera, Lopez, & Ramirez, 2011).

Según (Peñaloza, 2005) la competitividad es vista como la capacidad para suministrar bienes y servicios igual o más eficientemente que la competencia, o en forma general, como señala (Gómez, 1994) citado por (Peñaloza, 2005) cuando afirma: “Sin mayores refinamientos conceptuales entenderemos por competitividad la capacidad de producir más a menor costo o con mayor calidad que los demás”.

Como nuestra variable dependiente está referido a la competitividad empresarial, es necesario tratar con mayor amplitud en el siguiente rubro.

Por su parte la Política Nacional de Competitividad y Productividad tomando en cuenta la evolución de los conceptos de competitividad y los objetivos del Estado, cuáles son las de generar un mejor estándar de vida para los ciudadanos y la importancia que tiene la productividad para el crecimiento económico de largo plazo, recoge el siguiente concepto: “Competitividad es la capacidad de una nación para competir exitosamente en los mercados, utilizando eficientemente sus recursos, aprovechando sus ventajas comparativas y generando así bienestar compartido para todos los ciudadanos.” (Decreto Supremo 345-2018-EF, 2018).

2.2.8.2 Fuentes de la Competitividad

Para contestar a la pregunta de cómo empresas y países de éxito reconocido en el ámbito comercial lograron superioridad competitiva, y como sostiene (Peñaloza, 2005), es pertinente conocer las fuentes que tanto ayer como hoy son factores claves de la competitividad de una persona, empresa y país. Para lo cual el citado autor agrupa en tres categorías, las fuentes tradicionales, las nacionales y las determinantes nuevas que pasamos a analizar brevemente:

a) Tradicionales

División del trabajo y especialización: Estos dos elementos son básicos para proporcionar –trátase de individuos, organizaciones o países– un bien o servicio igual o mejor que los existentes en el mercado, siendo importante hacerlo en lo que se esté mejor dotado, bien por la naturaleza o por el propio esfuerzo. (Peñaloza, 2005).

Calidad: Producir con calidad implica cuidar que los productos cumplan su función técnica y que lleguen en la forma y las condiciones que exige el comprador. Esto implica superioridad en los procesos tecnológicos, en la gestión administrativa y en los intangibles que intervienen para el disfrute de quien compra. Asimismo, requiere innovación, flexibilidad de la organización, adaptación rápida a los cambios en los gustos de los consumidores, tiempos de entrega cortos, canales de distribución eficientes, procesos y servicios de acuerdo a los requerimientos de los clientes. Países como Japón son propiciadores del modelo de calidad total como instrumento para alcanzar la calidad. (Peñaloza, 2005).

Capacidad gerencial, financiera y cultura organizacional: (Valdaliso y López, 2000) citado por (Peñaloza, 2005) afirma que según la economía evolutiva, las empresas tienen unas “rutinas organizativas”, las que junto con los recursos físicos y humanos y la tecnología, constituyen la base de la ventaja competitiva interna. El uso óptimo de dichos factores conduce a la productividad, elemento consustancial con la competitividad.

Productividad: Es la utilización eficiente de los factores productivos al proporcionar bienes y servicios. Así, la empresa al hacer uso óptimo de los recursos puede lograr una ventaja competitiva interna. Dicha ventaja está ligada a la existencia del efecto experiencia y a las economías de escala y viene dada en términos de costos menores en la fabricación y gestión del producto,

calidad de los mismos e imagen, entre otros. Ello implica para la empresa: dominio tecnológico, mejora continua de los procesos productivos, y la preparación y capacitación del recurso humano. (Peñaloza, 2005).

Tecnología: (Freeman, 1993) citado por (Peñaloza, 2005) sostiene que es reconocido que el incremento de la productividad y de los ingresos depende, en gran medida, de un proceso continuo de cambio técnico, que incluye la introducción de productos nuevos y mejorados y maneras nuevas de organizar la producción, la distribución y comercialización. Los países altamente competitivos son aquéllos con gastos elevados en las siguientes áreas: investigación y desarrollo, ciencia básica y aplicada, inversión en equipos y formación del recurso humano. Consecuentemente ello conduce a la invención, la innovación y, por consiguiente, a disponer de tecnología de punta.

b) Vinculadas al entorno nacional

(Lambin, 1995) citado por (Peñaloza, 2005) afirma que existe otro factor del que no se tiene mayor control, que constituye un aspecto clave para la competitividad, nos referimos al entorno, por lo que a la aptitud o capacidad para imponerse deben también considerarse las condiciones macroeconómicas, microeconómicas en las que se desenvuelve la actividad comercial, la estructura del sector industrial en la cual se compite, la relación de fuerzas existentes en el sector y las posiciones ocupadas por los competidores en el mercado de referencia.

Factores macroeconómicos: Entre estos factores se encuentra la tasa de inflación, tasa de cambio, tasa de interés y el equilibrio fiscal. Del mismo modo, existen otros factores como lo son: las políticas públicas, el sistema impositivo y legal, la eficiencia de los servicios públicos, la infraestructura, el sistema educativo y la fortaleza institucional. Adicionalmente y con un rol preponderante, la actuación de los gobiernos desempeña un papel fundamental

pues es su responsabilidad procurar la estabilidad macroeconómica, orientar el gasto público, regular el sistema financiero y, en fin, crear un entorno favorable a la competitividad nacional. Los países que han desarrollado políticas eficientes en estas áreas, generalmente exhiben niveles altos de competitividad. (Peñaloza, 2005).

Factores microeconómicos: En el plano de la microeconomía, la conducta de las empresas y de los individuos frente al hecho competitivo desempeña un papel determinante. La disposición de las empresas a mejorar constantemente, a buscar continuamente nuevas tecnologías que les permitan ofrecer productos con la calidad que el mercado demanda, a contribuir en la formación de su mano de obra, a incrementar su productividad, a innovar y a posicionarse por la calidad de sus productos u otras características distintivas –no por la protección gubernamental– conforman vías para sobresalir entre sus pares. (Peñaloza, 2005).

Factores relacionados con el sector industrial: Según (Porter, 1981) citado por (Peñaloza, 2005) el sector industrial tiene una fuerte influencia al determinar las reglas del juego competitivo, así como las posibilidades estratégicas potencialmente disponibles para la empresa. Es decir, la capacidad de una organización para explotar la ventaja diferenciadora en su mercado la determina tanto la estructura del mercado (número de competidores), como la posición competitiva que ostente (en atención a la estrategia básica adoptada) y las fuerzas rivales. Según el mismo autor, están constituidas por los competidores directos, los potenciales, los productos sustitutos, los clientes y los proveedores.

Nuevas fuentes de competitividad

Debido a los cambios ocurridos en el ámbito mundial han surgido determinantes nuevos que revolucionan los modos y las maneras para imponerse en mercados abiertos.

Dominio del Conocimiento: Constituye, por excelencia, la gran riqueza inmaterial de cualquier persona, organización o país. Es la época del conocimiento, del capital humano y del capital intelectual. Es de reconocer que el dominio cognitivo siempre representó la clave para el avance tecnológico y, éste a su vez ha sido el soporte para el desarrollo y predominio de unas naciones sobre otras. La diferencia en esta época estriba en el grado de abstracción que ha alcanzado, requiriéndose hasta para las actividades más sencillas desarrolladas por el ser humano. Hoy como nunca antes, las competencias están basadas en el “know-how”, convirtiéndose, no solamente en el recurso clave para lograr ventajas competitivas, sino que en sí mismo constituye una ventaja competitiva. (Peñaloza, 2005).

Poder de la Información: En la llamada sociedad del conocimiento, la posición competitiva de los países, las industrias, las instituciones y las personas está sustentada en la tecnología, la investigación, el conocimiento y la información. Ésta constituye hoy, más que nunca, una fuente que facilita u obstaculiza la participación con éxito en el mundo sin fronteras. Es de reconocer que la información, igual que el conocimiento, siempre ha desempeñado un papel vital en el desarrollo económico y en la capacidad para sobresalir entre pares, trátase de personas, compañías o naciones. Sin embargo, el avance logrado en la microelectrónica y la automatización ha cambiado la vida de empresas y países, hasta el punto de considerar que se ha producido un proceso de ruptura no visto desde la revolución industrial, que ha originado formas nuevas de organización que se han derivado en ventajas competitivas. (Peñaloza, 2005).

Otros Activos: En este contexto, a medida que el capital intelectual toma cada vez mayor peso competitivo, otros activos tales como los clientes, la fuerza laboral y los inversionistas se constituyen en factores de competitividad empresarial y nacional. Los clientes representan un factor básico en la pelea competitiva, pues ante la variedad de bienes y servicios cada vez le resulta más difícil a las empresas proveer un valor superior y lograr su fidelidad. La fuerza laboral, por su parte, constituye el talento humano, pilar central en la construcción de una ventaja competitiva real. Los inversionistas, representan el músculo financiero. (Peñaloza, 2005).

Preservación del medio ambiente: Otra fuente nueva de competitividad a destacar desde mediados de la década del setenta, es la relacionada con la preservación del medio ambiente y la inocuidad de los productos, debido al deterioro, escasez, la depredación e incluso, la desaparición de recursos medioambientales importantes e indispensables para la calidad de vida presente y futura. Frente a esta situación y para procurar ganarse la aceptación de los clientes, las empresas toman precauciones en sus procesos productivos y en la elaboración de sus productos para proteger el ecosistema. (Peñaloza, 2005).

2.2.9 Competitividad Empresarial

2.2.9.1 Definición

Según (Cabrera, Lopez, & Ramirez, 2011) el concepto de competitividad empresarial presenta un sinnúmero de definiciones y no es fácil encontrar una en la que todos estén de acuerdo. Sin embargo, se puede concluir a partir de la revisión de diferentes acercamientos que los elementos comunes son, además de la participación en el mercado, la productividad, la alta calidad de los productos ofrecidos, los bajos costos y el criterio de la innovación.

2.2.9.2 Factores de la competitividad empresarial

Los diferentes autores sobre el tema han teorizado sobre este tema bajo diferentes puntos de vista; sin embargo, recogeremos los planteamientos más importantes.

Para la OCDE, conforme a lo recogido por (Cabrera, Lopez, & Ramirez, 2011), los elementos que contribuyen a la competitividad de la empresa son:

- a) la exitosa administración de los flujos de producción y de inventarios de materia prima y componentes;
- b) la integración exitosa de planeación de mercado, actividades de I+D, diseño, ingeniería y manufactura;
- c) la capacidad de combinar investigación y desarrollo (I+D) interna con I+D realizada en universidades, centros de investigación y otras empresas;
- d) la capacidad de incorporar cambios en la demanda y la evolución de los mercados;
- e) la capacidad de establecer relaciones exitosas con otras empresas dentro de la cadena de valor.

(Esser, Hillebrand, Messner & Meyer-Stamer, 1994) citado por (Cabrera, Lopez, & Ramirez, 2011), desde el enfoque de la teoría sistémica de la competitividad, establecen como factores determinantes de la competitividad empresarial los siguientes:

- a) calificación del personal y la capacidad de gestión;
- b) estrategias empresariales;
- c) gestión de la innovación;
- d) Best Practice en el ciclo completo de producción;
- e) integración en redes de cooperación tecnológica;
- f) logística empresarial; y

- g) interacción entre proveedores, productores y usuarios.

Otros autores, según (Cabrera, Lopez, & Ramirez, 2011), clasifican los factores determinantes de la competitividad en dos categorías:

El primero comprende los relacionados con los precios y los costos:

- a) una empresa que produce un bien o servicio será más competitiva en la medida en que sea capaz de ofrecer menores precios que los de los competidores;
- b) sobre los precios de venta influyen los costos de los factores, como los costos de capital, de la mano de obra, y de las materias primas; y
- c) las estrategias mayormente elegidas para ser más competitivos en este aspecto se orientan a reducir los costos de financiamiento, a compensar el incremento de los salarios con el crecimiento de la productividad, y a desarrollar nuevas fuentes de energía para depender menos de las fuentes tradicionales.

El segundo tipo abarca los determinantes relacionados con:

- a) la calidad de los productos;
- b) la incorporación de mejoras tecnológicas en los procesos;
- c) las adecuaciones convenientes en la estructura organizacional;
- d) la gestión eficiente de los flujos de producción;
- e) la capacidad para desarrollar y mantener relaciones con otras empresas;
- f) las buenas relaciones con el sector público, las universidades y los centros de investigación;
- g) el diseño, la ingeniería y la fabricación industrial;
- h) la optimización de la capacidad de los trabajadores mediante la capacitación; e

- i) la vital capacidad de generar procesos de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i).

2.2.9.3 Política Nacional de Competitividad y Productividad en el Perú

Ya se ha señalado que “Competitividad es la capacidad de una nación para competir exitosamente en los mercados, utilizando eficientemente sus recursos, aprovechando sus ventajas comparativas y generando así bienestar compartido para todos los ciudadanos.” Y que la Política Nacional de Competitividad y Productividad “constituye el conjunto de instrumentos e instituciones que facilitan la coordinación, generan los insumos públicos y las condiciones / ambientes que requieren los agentes del mercado y los consumidores para contribuir con un crecimiento sostenido que produzca bienestar para todos los ciudadanos.” (Decreto Supremo 345-2018-EF, 2018).

De la definición citada se puede determinar que el objetivo general de la Política Nacional de Competitividad y Productividad (PNCP) “es la generación de bienestar para todos los peruanos sobre la base de un crecimiento económico sostenible con enfoque territorial.” (Decreto Supremo 345-2018-EF, 2018).

Para la elaboración del objetivo general citado se tomó en cuenta tres de los cinco ejes establecidos en la Política General de Gobierno al 2021 aprobado por (Decreto Supremo 056-2018-PCM, 2018); cada eje con sus respectivos lineamientos prioritarios; estos tres ejes se encuentran recogidos en su artículo 3º, los cuales son los siguientes:

3. Crecimiento económico equitativo, competitivo y sostenible
4. Desarrollo social y bienestar de la población
5. Descentralización efectiva para el desarrollo

De los lineamientos prioritarios recogidos en el artículo 4º de la Política General de Gobierno al 2021 el más relevante para los efectos de la

competitividad es el siguiente “3.4 Fomentar la competitividad basada en las potencialidades de desarrollo económico de cada territorio, facilitando su articulación al mercado nacional e internacional, asegurando el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales y del patrimonio cultural.”

Mediante la Política Nacional de Competitividad y Productividad (PNCP), se han definido nueve Objetivos Prioritarios (OP); a su vez estos cuentan con lineamientos de política que fueron elaborados bajo las pautas de CEPLAN, sobre los cuales se fundamenta el contexto o ambiente en el cual se llevan a cabo las intervenciones articuladas en tres niveles:

- i. Nivel de articulación intra público en los tres niveles de gobierno;
- ii. Nivel de articulación público–privado orientado al incremento de la productividad, y;
- iii. Nivel de articulación público–privado orientado al ciudadano.

Son 09 los *Objetivos Prioritarios* propuestos por la Política Nacional de Competitividad y Productividad, los que a su vez según el Plan Nacional de Competitividad y Productividad (Decreto Supremo 237-2019-EF, 2019) contienen un conjunto de *medidas de política* necesarias para orientar la realidad del país hacia la visión implementada en la Política Nacional de Competitividad y Productividad. Estos Objetivos Prioritarios con sus respectivas medidas de política recogidos en los dispositivos normativos citados, son los siguientes: (Decreto Supremo 345-2018-EF, 2018)

“OP1. Dotar al país de infraestructura económica y social de calidad, mediante esfuerzos orientados a la planificación y priorización eficiente de la infraestructura, el aseguramiento de la sostenibilidad y el funcionamiento de la infraestructura económica, social y natural, bajo un enfoque de desarrollo territorial y de resiliencia a desastres naturales.

Para facilitar el avance de las inversiones en infraestructura se ha formulado 6 medidas de política, las que enumeramos a continuación:

1. Plan Nacional de Infraestructura para la Competitividad. Para planificar y priorizar los proyectos de inversión.
2. Modelamiento Digital de la Información para la Construcción o Plan BIM (Building Information Modeling). Para la modernización y digitalización de los sistemas de formulación, evaluación, ejecución y funcionamiento de los proyectos de inversión.
3. Oficinas de Gestión de Proyectos (PMO – Project Management Offices). Se propone incorporar en el Sistema Nacional de Abastecimiento la contratación de asistencia técnica de empresas especializadas en gerencia de proyectos para facilitar la mejora de la gestión de las inversiones.
4. Contratos Estándar para Asociaciones Público Privadas (APP). Con la finalidad de contar con un marco normativo transparente, estable y predecible y para generar una menor incidencia de adendas en los contratos de APP.
5. Habilitación de Modelos Contractuales Modernos en el Marco Legal Peruano. Permite a la OSCE regular la utilización de modelos contractuales de uso estándar internacional, para evitar adendas, retrasos y sobrecostos en las obras.
6. Facilitación de la Inversión en Infraestructura. Se hace necesaria la creación de una institucionalidad para identificar los puntos críticos o cuellos de botella y tomar medidas.

OP2. Fortalecer el capital humano, priorizando la optimización de los servicios para el fortalecimiento de capacidades y para la certificación de competencias laborales, la conexión entre la oferta formativa y la demanda laboral, el acceso y la calidad de la educación superior, la articulación del acceso a servicios básicos de calidad, así como la reforma magisterial y la revalorización del docente.

El fortalecimiento del capital humano se encuentra relacionado con la obtención de conocimientos y el desarrollo de habilidades para el desempeño en el mercado de trabajo, para ello se ha identificado las siguientes medidas de política:

1. Consejos Sectoriales de Competencias. La OCDE propone que los Consejos Sectoriales sean un mecanismo que articule los requisitos actuales y futuros del mercado laboral con la oferta formativa y la certificación de competencias adquiridas fuera de la educación formal.
2. Marco Nacional de Cualificaciones (MNC). Tiene como objetivo promover el aprendizaje permanente a lo largo de la vida, capitalizando saberes adquiridos en diferentes contextos y consolidando rutas de aprendizaje.
3. Aseguramiento de la Calidad y Articulación de la Educación Superior y Técnico – Productiva. Se prevé contar con una sola política que brinde coherencia al sistema y que considere el aseguramiento de la calidad en torno a: i) la evaluación de la gestión de las instituciones y ii) la evaluación de los aprendizajes pertinentes para el mundo laboral.
4. Institutos de Excelencia (IDEX). Instituciones que deben contar con condiciones básicas de calidad y alcanzar altos estándares en educación superior técnica para mejorar la empleabilidad e impulsar la competitividad regional.

5. Observatorio Integrado de Educación y Empleo. Consiste en articular progresivamente la orientación vocacional y orientación para la empleabilidad.
6. Educación Secundaria con Formación Técnica. Busca un mayor retorno para los que se insertan en el mercado laboral inmediatamente después de concluir la educación básica regular.
7. Gestión territorial para la lucha contra la anemia y para el desarrollo infantil temprano. La autoridad municipal monitorea el estado nutricional de todos los niños entre los 4 a 5 meses y entre 6 a 11 meses.
8. Prevención de la anemia en la población en edad escolar. A cargo del MINEDU en coordinación con el MINSA y el MIDIS.
9. Fortalecimiento de las intervenciones de salud para prevenir, vigilar, controlar y reducir la desnutrición crónica, anemia y enfermedades inmunoprevenibles en niños menores de 36 meses.
10. Atracción del talento docente a la Carrera Pública Magisterial. Con énfasis para cubrir las plazas en las zonas rurales del país.
11. Formación inicial docente: Escuela de Educación Superior Pedagógicas (EESP).
12. Desarrollo de competencias de docentes, directivos y formadores de IIEE de Educación Básica en servicio. Busca contribuir con el desarrollo de las competencias profesionales de los docentes en servicio.

OP3. Generar el desarrollo de capacidades para la innovación, adopción y transferencia de mejoras tecnológicas, a través de mecanismos que eleven el nivel de la investigación científica y el desarrollo tecnológico, así

como la transferencia tecnológica para el cierre de brechas productivas. Asimismo, se busca establecer mecanismos que aseguren el correcto funcionamiento de las garantías a la propiedad intelectual y de intervenciones articuladas públicas y privadas, con apoyo de la academia.

Se parte del reconocimiento de la innovación como factor determinante para el crecimiento económico a largo plazo, para ello se ha identificado las siguientes medidas de política:

1. Gobernanza conjunta de fondos y programas para CTI. Se busca el fortalecimiento de la institucionalidad del SINACYT para evitar la dispersión de fondos y programas que financian las actividades de ciencia tecnología e innovación.
2. Centro de Innovación “Espacio Ciencia”. Su objetivo es desarrollar instrumentos que faciliten el acceso a servicios de apoyo al emprendedor, innovador e investigador.
3. Incentivos Tributarios para Investigación y Desarrollo. Se otorga beneficios tributarios a los gastos en los proyectos de investigación científica, el desarrollo tecnológico e innovación tecnológica.
4. Programa Cuerpo de Investigadores e Investigadoras del Perú. Se busca promover la labor del investigador científico altamente especializado, atraer y retener al investigador nacional o extranjero.
5. Programa para el Desarrollo de Capacidades vinculadas a las brechas y habilidades en CTI. Se busca generar un programa que reduzca la actual brecha en capital humano e identifique las habilidades que son requeridas para el desarrollo de gestores investigación, expertos en propiedad industrial y otros.

6. Mecanismos para el desarrollo de la CTI con enfoque regional. Están enfocadas en el desarrollo y productividad de las MIPYME, brindando apoyo para su formalización, fortalecimiento de su gestión empresarial y digitalización.

OP4. Impulsar mecanismos de financiamiento local y externo, mediante la generación de instrumentos financieros acordes a las necesidades del tejido empresarial, aprovechando las oportunidades que brindan las tecnologías de información y comunicación. Adicionalmente, se promoverá un mayor acceso, uso y competencia en los mercados financieros y de capitales, así como la educación e inclusión financiera.

Se busca desarrollar la promoción de instrumentos financieros adecuados a las necesidades de las empresas en especial a aquellas que tienen poco acceso a las fuentes de financiamiento, para ello se ha identificado las siguientes medidas de política:

1. Fondo CRECER. Comprende la canalización de recursos financieros a las MIPYME y empresas exportadoras, para abaratar el costo de los recursos financieros.
2. Fondo de Capital Emprendedor. Su función es la de colocar capital en fondos privados especializados a cambio de una participación para inversiones en emprendimientos dinámicos y de alto impacto que buscan su consolidación y escalamiento.
3. Fondo para la Inclusión Financiera del Pequeño Productor Agropecuario. Para la canalización de recursos e incentivos al pequeño productor agropecuario, que por sus condiciones particulares no es atendido de manera adecuada por el sistema financiero.

4. Perfeccionamiento de instrumentos financieros alternativos. Se plantea una adecuación normativa para permitir a las MIPYME una mayor penetración en los instrumentos financieros alternativos con el factoring, leasing y microseguros.
5. Instrumentos financieros verdes. Comprende la estructuración y emisión de instrumentos de renta fija para financiar proyectos de sostenibilidad ambiental, desarrollo de tecnologías menos contaminantes y considerar en los análisis de riesgo de créditos de inversión los impactos y costos ambientales.
6. Regulación de la Industria Fintech. El potencial de las Fintech se manifiesta al implicar una reducción de los costos operativos de intermediación financiera, un aumento de la competencia en la industria y la corrección de las persistentes asimetrías de información que limitan el acceso a fuentes de financiamiento productivo.
7. Sistema informativo de Garantía Mobiliaria. Plataforma digital para la constitución de bienes muebles como garantías mediante un proceso simple, ágil, de menor costo y de acceso público.
8. Plataforma para la atención de órdenes de compra estatales. Es un portal de transacciones de órdenes de compra de proveedores MYPE del Estado, pudiendo obtenerse financiamiento para capital de trabajo., tomando como garantía la orden de compra o servicio o contrato.
9. Portal de información de instrumentos financieros. El objetivo es de mejorar la trazabilidad de la información estadística de los diversos productos y servicios que ofrecen las entidades del sistema financiero, así como mejorar la difusión de los productos que ofrecen en favor de las MIPYME.

10. Educación financiera. Es un factor significativo que aporta de forma positiva sobre la probabilidad de solicitar un financiamiento. Se busca desarrollar programas que fortalezcan las competencias financieras para los conductores de MYPE.

OP5. Crear las condiciones para un mercado laboral dinámico y competitivo para la generación de empleo digno, un marco regulatorio adecuado y mejora de los procesos de fiscalización laboral para la formalización de los trabajadores.

Para generar un mercado de trabajo eficiente e institucionalizado y reducir la brecha entre las necesidades de los empleadores y las competencias de la fuerza de trabajo se han identificado las siguientes medidas de política:

1. Actualización del marco normativo laboral. Busca adecuar la normatividad laboral en atención al contexto actual y los esfuerzos de diálogo social para la formulación de un proyecto que permita consolidar y actualizar la Ley General del Trabajo.
2. Jornada a tiempo parcial. Apunta a permitir la celebración de contratos más acordes a las necesidades de los trabajadores que cumplen jornadas de trabajo a tiempo parcial, sin que esto implique la pérdida o menoscabo de sus derechos laborales.
3. Teletrabajo. Las tecnologías de la información permiten a los trabajadores desempeñar muchas de sus funciones desde el hogar e incluso de manera móvil sin que esto implique pérdida en productividad.
4. Modernización del Régimen MYPE. A partir de las revisiones normativas del sistema de aseguramiento y del sistema de pensiones, la posibilidad de generar ‘convenios de formalización’ que permitan amnistías administrativas para las empresas a cambio de iniciar procesos

de formalización y la creación de programas de acompañamiento que permitan el paso de las empresas a la formalidad de manera sostenida.

5. Marco legal de las modalidades formativas. Consiste en modificar la ley de modalidades formativas con el objetivo de generar mayor inserción laboral en los jóvenes no solamente con formación de educación superior.
6. Reestructuración de programas de inserción y promoción de empleabilidad. Se propone fortalecer las capacitaciones en competencias básicas y transversales para el empleo, con el fin de desarrollar competencias cognitivas y socioemocionales de personas en situación de vulnerabilidad.
7. Modernización del Servicio Nacional de Empleo. Considera el fortalecimiento y ampliación de la cobertura territorial de la Red Nacional del Servicio Nacional del Empleo en Gobiernos Locales. El proceso incluirá el rediseño de las bolsas de trabajo y la creación de sistemas de perfilamiento que mejoren la intermediación laboral y permitan la mejor inserción de los usuarios.
8. Modernización del Sistema de Inspección del Trabajo. Se busca fortalecer el desempeño del sistema de inspección del trabajo a fin de promover la formalización y asegurar el desarrollo de empleos dignos, el uso de tecnologías de información que permitan a los usuarios ingresar denuncias y recibir notificaciones electrónicas, y facilitará la creación de perfiles de riesgo de empleadores aumentando la eficiencia del proceso inspectivo.

OP6. Generar las condiciones para desarrollar un ambiente de negocios productivo, por medio de la mejora de los instrumentos de desarrollo productivo y de asociatividad, la facilitación para la aplicación de estándares

de calidad, la incorporación del análisis de impacto regulatorio en el GN, la simplificación administrativa y eliminación de barreras, así como la articulación de la interoperabilidad de sistemas informáticos entre entidades públicas y la implementación de la identidad digital.

Para el logro de la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas es el incremento de su participación en el mercado interno observando estándares de calidad que permita su internacionalización e incursión en otros mercados, para lo cual se han diseñado las siguientes medidas de política:

1. Régimen único tributario para MIPYME. Se busca racionalizar los regímenes tributarios existentes para las MIPYME, con ello se conseguirá un ordenamiento del régimen y generar incentivos para que transiten de un régimen tributario a otro.
2. Homologación de proveedores MIPYME en nuevos sectores. El objetivo de la medida es que las MIPYME de diferentes sectores económicos puedan insertarse, de manera articulada y colectiva, en las cadenas de valor que sean requeridas por empresas de mayor tamaño conocidos también como empresas tractoras, compradoras o clientes.
3. Estrategia Nacional para el Desarrollo de Parques Industriales. Consiste en asegurar la implementación del desarrollo de una red de parques industriales a nivel nacional y articular en todos los niveles de gobierno, instituciones públicas y privadas intervinientes en el desarrollo industrial.
4. Desarrollo y ejecución del régimen especial de Compras a MYPERú. Se prevé la identificación e inclusión de bienes potencialmente demandados por las entidades del Poder Ejecutivo y Gobiernos Regionales en el Catálogo de Bienes actualizado.

5. Estrategia articulada para la formalización y desarrollo empresarial. El establecimiento de un espacio de articulación público - privado que fomente la formalización de empresas.
6. Nuevo modelo de mercados de abastos. Diseño e implementación de pilotos de mercados de abastos que cumplan con estándares de calidad en infraestructura, buenas prácticas, manejo de residuos sólidos, limpieza, seguridad, sanidad e inocuidad.
7. Estándares de calidad y sostenibilidad ambiental en compras públicas. Inclusión de estándares de calidad a través de Normas Técnicas Peruanas, en los procesos de adquisición que realiza Perú Compras.
8. Aplicación de estándares de calidad en las entidades reguladoras y fiscalizadoras. La aplicación de reglamentos técnicos de los organismos reguladores o fiscalizadores en sus procedimientos de supervisión, fiscalización y sanción en temas referentes a salud, seguridad alimentaria, ambientales, uso eficiente de energía, entre otros.
9. Estándares de calidad y Reglamentación Técnica adecuados para un mercado competitivo. El cumplimiento de estándares internacionales y la mejor calidad de los productos peruanos permitirá impulsar la oferta exportable y combatir la competencia desleal en el mercado interno.
10. Instrumentos de Calidad Regulatoria. La mejora de la calidad regulatoria es un proceso ordenado, integral, coordinado, gradual y continuo orientado a promover la eficiencia, eficacia y transparencia del Estado. Se debe implementar el Análisis de Calidad Regulatoria en los tres niveles de gobierno.

11. Instrumentos de simplificación administrativa. Se pretende eliminar las reglas innecesarias que obstaculicen la prestación de los trámites y servicios en todas las entidades públicas.
12. Centros de Mejor Atención al Ciudadano (MAC). Son espacios donde diferentes instituciones públicas ofrecen orientación, tramitación de procedimientos y servicios que los ciudadanos necesitan y utilizan con mayor frecuencia.
13. Plataforma de Interoperabilidad del Estado (PIDE). La interoperabilidad es la capacidad por la cual las entidades interactúan para alcanzar objetivos acordados, a través de procesos y el intercambio de datos entre sus sistemas de información.
14. Ventanilla Única Digital Minero Energética (VUDME). Plataforma tecnológica que permite al inversionista del sector energía y minas un canal único para gestionar los permisos y autorizaciones necesarios para el inicio de sus operaciones.

OP7. Facilitar las condiciones para el comercio exterior de bienes y servicios, mediante el desarrollo de una oferta exportable diversificada y competitiva, la optimización del acceso a los servicios logísticos, la consolidación de diversos componentes como el sistema de facilitación del comercio, la coordinación entre las entidades y los mecanismos de lucha contra los delitos aduaneros. Además, a través de la promoción de la inserción a las cadenas globales y regionales de valor, así como de otras modalidades de internacionalización.

Para que los procesos del comercio exterior sean más eficientes y competitivos se han diseñado las siguientes medidas de política:

1. Plataforma de servicios para el desarrollo de la oferta exportable e internacionalización de las empresas. La medida plantea la implementación de estrategias multisectoriales para la generación de información especializada de comercio exterior para el uso de los exportadores y potenciales exportadores, la implementación de un instrumento multisectorial de provisión de servicios de desarrollo productivo-exportador y empresarial e implementación de inteligencia de negocios para las MIPYME .
2. Gestión en frontera coordinada. Se propone la implementación del esquema del Inspector Único Sanitario, la incorporación de las entidades de control sanitario en el programa OEA a fin de otorgar mayores facilidades a empresas consideradas seguras por parte de la autoridad aduanera y el desarrollo de inspección conjunta entre autoridades sanitarias y aduaneras para el control de mercancías que ingresan y salen del país.
3. Entidades Sanitarias Fortalecidas. Se busca optimizar los controles de las entidades sanitarias, a través de alertas y gestión de riesgos de mercancías que ingresan y salen del país.
4. Modelo FAST en Aduanas. El Modelo de Facilitación Aduanera, Seguridad y Transparencia (FAST) transformará la operatividad del comercio exterior al facilitar, automatizar y hacer más transparente los procedimientos de ingreso y salida de mercancías. Este modelo busca disminuir los tiempos de despacho aduanero basado en la transformación digital con procesos más sencillos, uso intensivo de tecnología no intrusiva y la seguridad de la cadena logística a fin de prevenir los ilícitos aduaneros.

5. Zonas Económicas Especiales. Se impulsa la atracción de la inversión privada y la generación de empleos directos e indirectos, el incremento y diversificación de las exportaciones no tradicionales y de servicios.
6. VUCE 2.0. La Ventanilla Única de Comercio Exterior tiene por objetivo la reducción de costos y tiempos a partir de la optimización tecnológica y automatización de procedimientos para la incorporación de gestión de riesgos en la cadena logística del comercio exterior.
7. Ventanillas Únicas Sectoriales. Su finalidad es reducir a través de medios electrónicos, la diversidad y dispersión de gestiones y brindar a los solicitantes una respuesta rápida, equitativa y que represente un menor costo en tiempo y dinero.
8. Mecanismos para garantizar la eficiencia de los servicios logísticos de comercio exterior. Su objetivo es la de garantizar la eficiencia de los servicios logísticos de comercio exterior conforme a los estándares internacionales.
9. Hub logístico. El objetivo es posicionar al Perú como una plataforma logística a través de la implementación de mecanismos que permitan garantizar la conectividad de las redes logísticas nacionales e internacionales.

OP8. Fortalecer la institucionalidad del país, gracias a la mejora del servicio de administración de la justicia, la articulación de medidas que promuevan la integridad pública y faciliten la lucha contra la corrupción, la implementación de mecanismos de articulación y coordinación, el fortalecimiento de capacidades para la gestión a nivel intersectorial e intergubernamental, el establecimiento de incentivos para la meritocracia en la carrera pública, así como el establecimiento de mecanismos de recolección e intercambio de información sobre la gestión del territorio.

Para alcanzar este objetivo se han fijado las siguientes medidas de política:

1. Política de reforma del sistema de justicia. Para lo cual se creó la Comisión de Reforma del Sistema de Justicia, con el fin de proponer medidas urgentes y concretas para solucionar la crisis como consecuencia de la existencia de una red de corrupción con influencia y decisión sobre la selección de jueces y fiscales.
2. Expediente Judicial Electrónico (EJE). Se han implementado gracias a la tecnología las notificaciones de resoluciones, remates judiciales y embargos electrónicos, permitiendo la reducción de costos y tiempo así como por una mayor transparencia en los procesos judiciales.
3. Repositorio de resoluciones judiciales de consultas en línea. Es una herramienta de transparencia, predictibilidad y anticorrupción sobre el sentido de la justicia respecto de los casos que se presentan.
4. Programa de optimización de las procuradurías públicas. Se pretende descongestionar la carga procesal excesiva que tienen las procuradurías reduciendo en un 70% de los procesos identificados como ineficiente, y otros susceptibles de solucionarse en vías alternas al sistema judicial.
5. Semáforo anticorrupción e integridad. Tiene por objeto congregar y articular en una sola plataforma la información proveniente del Poder Judicial, Ministerio Público, SERVIR, PCM, sobre los procedimientos administrativos y procesos penales relacionados a anticorrupción.
6. Agencias Regionales de Desarrollo (ARD). Se busca fortalecer el proceso de descentralización aunando esfuerzos y optimizando recursos

para la ejecución de inversiones público-privadas sectoriales, regionales y locales, acorde a la realidad de cada región.

7. Marco institucional del proceso de ordenamiento territorial (OT). Permitirá que el territorio se gestione bajo objetivos de desarrollo consensuados multinivel, multisectorial y multiactor que evitará conflictos sociales por el aprovechamiento del territorio y sus recursos.
8. Plataforma de servicios de información estandarizada para la gestión del territorio. Contar con sistemas y catálogos informáticos armonizados que faciliten a las entidades públicas el acceso e intercambio eficiente de información para la gestión territorial.
9. Estrategias para la gestión de conflictos sociales. Se propone definir una estrategia para gestionar conflictos y alertas de conflictividad que deriven de una plataforma informática, lo cual permitirá mapear, identificar y prevenir potenciales conflictos sociales y monitorear el cumplimiento de los compromisos que asumen los actores públicos y privados de los espacios y procesos de diálogo.
10. Plataformas de gestión Agroclimática (PGA). Con esto se logrará una agricultura climáticamente sostenible, identificar las mejores prácticas de adaptación a los fenómenos climáticos para determinar el tipo de cultivo, el tipo de semilla, las fechas más favorables para sembrar, el manejo de riego, suelo, cultivo, plagas, enfermedades, etc.
11. Gestión inteligente de la información de recursos humanos (RRHH) del Estado. Permitirá mejorar la toma de decisiones, optimizar los recursos públicos y recolectar evidencia para la elaboración de políticas de gestión del servicio civil peruano.

12. Régimen del servicio civil implementado en entidades públicas. Apunta a implementar un Servicio Civil flexible, eficiente, preparado, eficaz y meritocrático. Se plantean retos como la identificación de los cuadros de puestos, el diseño de condiciones laborales para la atracción y retención del talento, articulación de capacidades, y certificación de la oficina de recursos humanos.

OP9. Promover la sostenibilidad ambiental en la operación de actividades económicas, mediante la conservación de la infraestructura natural, la promoción de la economía circular en los mercados, la creación de capacidades para gestión de la puesta en valor de recursos naturales y la generación de soluciones sostenibles y diversificadas para el desarrollo productivo empresarial.

El Perú es uno de los países más vulnerables al cambio climático, por lo que es necesario tomar acciones para mitigar sus consecuencias, para lo cual se han planteado las siguientes medidas de política:

1. Estrategia de Financiamiento de Medidas frente al Cambio Climático. El objetivo es otorgar viabilidad financiera a la implementación de las medidas para reducir los gases de efecto invernadero y de este modo mitigar la temperatura del planeta por debajo de 2°C.
2. Gestión integral de residuos sólidos. Se plantea la construcción de plantas de valorización y rellenos sanitarios, integración de los recicladores en la cadena de valor del reciclaje y su formalización, y puesta en marcha de la educación y comunicación sobre consumo responsable, valorización y manejo de residuos sólidos des los hogares y espacios masivos.
3. Economía circular y Acuerdos de Producción Limpia en los sectores industria, pesca y agricultura. Se espera que los agentes económicos privados adecúen el modelo lineal de producción hacia un modelo de

producción cíclica para la extracción, transformación, distribución, uso y recuperación de los materiales y eficiencia energética.

4. Estrategia de energía renovable, electromovilidad y combustibles limpios. Se busca fomentar el uso de combustibles limpios y promover el proceso de mitigación de la huella de carbono para cuidar la calidad del aire y la salud pública.
5. Bono de chatarreo. Se dirige a los propietarios de vehículos que por su antigüedad resultan nocivos al ambiente.
6. Plataforma de monitoreo de la implementación de las NDC de adaptación y mitigación. Las Contribuciones Nacionalmente Determinadas (NDC) representan un compromiso internacional para reducir la emisión de gases de efecto invernadero y limitar la temperatura media del planeta por debajo de los 2°C.
7. Instrumentos para la gestión sostenible y puesta en valor de los recursos naturales y servicios ecosistémicos. Se requiere impulsar la recuperación y conservación de infraestructura natural, lo cual otorga soporte a la generación de servicios ecosistémicos, dado que asegura la disponibilidad de los recursos naturales para provisión de los servicios públicos.

Según la PNCP se debe tener en cuenta que la cadena causal que vincula los objetivos prioritarios con los tres niveles de articulación se ha configurado en un modelo lógico, el cual se desarrolla en tres etapas:

Etapas I: Nivelar las condiciones básicas. El inicio del ciclo generador de la competitividad consiste en implementar los lineamientos de políticas concentrados por objetivos prioritarios. Configuran el ambiente y contexto sobre el cual los agentes económicos desarrollan sus

interacciones. La responsabilidad en esta etapa es principalmente del Estado, el cual genera las condiciones para que los agentes puedan desenvolverse adecuadamente según su potencial. Las intervenciones dentro de los objetivos prioritarios se dan de manera simultánea y articulada. El enfoque territorial permite determinar que las intervenciones públicas, aun teniendo un alcance sectorial, deben orientarse a un objetivo multisectorial. La implementación de intervenciones integrales en el marco de la PNCP, sobre la base del conocimiento del territorio, permiten crear las condiciones para el aprovechamiento de las ventajas comparativas.

Etapa II. Acciones concretas del sector público y del sector privado para el aprovechamiento de las ventajas comparativas. Esto requiere un entendimiento de las ventajas comparativas del país y la priorización de acciones concretas acompañadas de herramientas que ayudan a la acción articulada de ambos sectores. Por ejemplo, las Mesas Ejecutivas permiten identificar los elementos que dificultan o previenen el correcto funcionamiento de las herramientas de gestión orientadas a la mejora de la productividad. La responsabilidad en esta etapa es compartida. Depende tanto del Estado como de la acción directa del sector privado, la capacidad de coordinación constante y la generación de sinergias entre ambos. A partir de la suma de la Etapa I y de la Etapa II, el país contará con una mayor productividad en sus factores de producción.

Etapa III. Consumación del círculo virtuoso para el crecimiento sostenido de la competitividad. Una mayor productividad de factores se traduce en una mejora de salarios para los trabajadores y un mayor retorno a la inversión de capital. Facilita la adopción y adaptación de nuevas tecnologías y se fomenta la investigación. Todo ello incrementa el potencial productivo y permite el acceso hacia más y nuevos mercados. Como consecuencia, el país genera un mayor ingreso per cápita, lo cual

se traduce en una mayor recaudación estatal. Al mejorar constantemente en su rol mediante la etapa I, el Estado se fortalece institucionalmente y cuenta con mayores recursos para generar políticas redistributivas con un enfoque territorial, brindando más y mejores servicios para todos sus ciudadanos. De esta forma el ciclo comienza nuevamente, reforzando los pilares y las acciones articuladas de los agentes. (Decreto Supremo 345-2018-EF, 2018).



Figura 13. Círculo virtuoso de la competitividad.

Fuente: Decreto Supremo N° 345-2018-EF.

Según (Fairlie Reinoso, Política Nacional de Competitividad y Productividad: Un Balance Crítico, 2019), la Política Nacional de Competitividad y Productividad aprobado recientemente pretende impulsar políticas para continuar con el mismo modelo que rige desde los años 90. Por ejemplo, en el objetivo prioritario 1, el MEF propone ejecutar la infraestructura mediante las Asociaciones Público y Privadas, sin tomar en cuenta los problemas financieros, de gestión y de corrupción existentes, sin que se pueda ver cambio o mejora alguna. En los objetivos prioritarios 2 y 3, no considera aumentar los recursos necesarios para garantizar una educación de calidad e innovación y absorción de tecnologías. En el objetivo prioritario 5, continúa con la flexibilización laboral iniciado desde los años 90. En los objetivos

prioritarios 6 y 7, la política nacional se basa únicamente en las ventajas comparativas únicamente, considerando erradamente que con ello conseguiremos la diversificación productiva y la internacionalización de las Pymes. En el objetivo prioritario 9, no analiza el impacto ambiental que ha tenido la reducción de los estándares de exigibilidad, para promover la inversión privada.

“Las políticas pueden tener buenos objetivos en varios casos, pero malos o insuficientes instrumentos. Se insiste en la profundización del modelo primario-exportador excluyente, en vez de proponer cambios estructurales hacia una diversificación productiva, basada en la innovación, ciencia y tecnología con nuevos motores de crecimiento y empleos realmente dignos y sostenibles. Se requiere recursos que deben salir de un nuevo pacto fiscal, que combata la elusión y evasión fiscal, aumentando la presión tributaria como porcentaje del PBI, que permita un crecimiento sostenible, redistributivo y en beneficio principalmente, de la población más vulnerable.” (Fairlie Reinoso, Política Nacional de Competitividad y Productividad: Un Balance Crítico, 2019).

2.3 DEFINICIÓN DE CONCEPTOS

Competitividad empresarial

“Es la capacidad que tiene nuestra empresa de hacer las cosas mejor que su competencia, ya sea en términos de producto, producción, costes, calidad, etc; de manera que al final suponga una ventaja a la hora de hacer nuestro negocio más rentable”. (Cámara de Comercio de España, s.f.).

Crecimiento empresarial

“Es el proceso de adaptación a los cambios, conforme al cual la empresa desarrolla su capacidad productiva, a fin de obtener una competitividad perdurable en el tiempo”. (Blázquez Santana Félix, 2006).

Daño

“Es el perjuicio o amenaza de perjuicio que causan las importaciones objeto de dumping en una rama de producción nacional o en la creación de una rama de producción nacional”. (Artículo VI OMC, 1994).

De Mínimis

“Se considera que el margen de dumping es de mínimis, cuando sea inferior al 2 por ciento, expresado como porcentaje del precio de exportación”. (Decreto Supremo 006-2003-PCM, 2003).

Derechos Antidumping

“Son medidas destinadas a corregir las distorsiones generadas en el mercado por las prácticas de dumping”. (Artículo VI OMC, 1994).

Discriminación de Precios

“Es la práctica de vender en los mercados externos a precios inferiores a los cargados en el mercado doméstico, como resultado directo de la protección que gozan los exportadores en su mercado”. (Darchuk, Milano, & Curi, 1999)

Dumping

“Es cuando se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador”. (Artículo VI OMC, 1994).

Exportación

“Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el

exterior. La exportación definitiva no está afectada a ningún tributo”. (Decreto Legislativo 1053, 2008).

Importación

“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. Las mercancías extranjeras se considerarán nacionalizadas cuando haya sido concedido el levante”. (Decreto Legislativo 1053, 2008).

Medidas de defensa comercial

“Los derechos antidumping, derechos compensatorios o medidas de salvaguardia, sean éstos provisionales o definitivos”. (Decreto Supremo 005-2011-MINCETUR, 2011).

Menor Valor

“Se debe aplicar el menor valor posible para corregir la distorsión por dumping, para de esta manera aminorar el impacto en los precios de los bienes”. (Abad Puelles, 2002).

Mercancías Idénticas

“Las que sean iguales en todo, incluidas sus características físicas, calidad y prestigio comercial. Las pequeñas diferencias de aspecto no impedirán que se consideren como idénticas las mercancías que en todo lo demás se ajusten a la definición”. (Artículo VII de OMC, 1994).

Mercancías Similares

“Las que, aunque no sean iguales en todo, tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser

comercialmente intercambiables. Para determinar si las mercancías son similares habrán de considerarse, entre otros factores, su calidad, su prestigio comercial y la existencia de una marca comercial”. (Artículo VII de OMC, 1994)

Nivel Comercial

“Se refiere a los volúmenes de comercialización de mercancías de acuerdo a las funciones que desempeña el comprador, elemento que tiene gran importancia en la fijación de precio de venta, (mayorista, distribuidor, minorista, detallista, consumidor final)”. (Hurtado, 2007).

Posicionamiento de mercado

“Se entiende como la posición que ocupa en la mente de un consumidor frente a la competencia que también actúa en el mismo terreno de juego, ya sea con los mismos productos o con productos sustitutivos”. (Espinosa, 2014)

Precio de Exportación

“Es el precio realmente pagado o por pagar por el producto vendido para su exportación hacia el país de importación”. (Decisión 283 CAN, 1991).

Prendas de Vestir

“Son productos confeccionados con distintas clases de tejidos, cuyas funciones principales son: a) Para proteger a las personas de las condiciones meteorológicas (calor, frío, lluvia, etc.) y, b) Para cubrirse aquellas partes del cuerpo que por motivos culturales se mantienen tapados de la vista de otros (genitales)”. (Perez Porto J. y., 2014)

Producto Similar

“Se entenderá que la expresión "producto similar" ("like product") significa un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al

producto de que se trate, o, cuando no exista ese producto, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado”. (Artículo VI OMC, 1994).

Rama de Producción Nacional

“Abarca el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos”. (Artículo VI OMC, 1994).

Utilidad

“La utilidad o beneficio, es la ganancia de la persona o la empresa; lo que queda en dinero después de que han sido considerados todos los costos de producción”. (Perez Porto, 2011)

Valor Normal

“Es el precio al que se vende el producto similar destinado al consumo interno del país exportador”. (Artículo VI OMC, 1994).

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 HIPOTESIS

3.1.1 Hipótesis General

El dumping afecta negativamente la competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.

3.1.2 Hipótesis Específicas

- a) El dumping limita el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.
- b) El dumping reduce el posicionamiento de mercado de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.
- c) El dumping reduce la utilidad en las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.

3.2 VARIABLES

3.2.1 Identificación de la variable independiente

Importación de prendas de vestir con precios dumping

3.2.1.1 Indicadores

X1: Oportunidad para el dumping

X2: Regulación

X3: Controles

3.2.1.2 Escala de medición

La escala de medición de la variable independiente es Ordinal

3.2.2 Identificación de la variable dependiente

Competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir.

3.2.2.1 Indicadores

Y1: Crecimiento empresarial

Y2: Posicionamiento de Mercado

Y3: Utilidad

3.2.2.2 Escala de medición

La escala de medición de la variable dependiente es Ordinal

3.3 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

3.3.1 Tipo de investigación

La presente investigación corresponde a un tipo de investigación básica o pura.

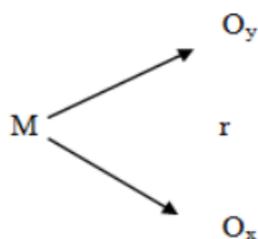
El propósito de la investigación pura es incrementar las bases del conocimiento científico. Este tipo de investigaciones son exclusivamente teóricas, ya que solo buscan mejorar el entendimiento humano sobre ciertos fenómenos o un comportamiento en particular.

3.3.2 Diseño de investigación

Según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014). El diseño de investigación tiene el propósito de responder preguntas de investigación, cumplir objetivos del estudio y someter la hipótesis a prueba.

La presente investigación es de base no experimental según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014), los diseños no experimentales son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos.

Así mismo, el diseño es transversal, debido a que el instrumento (cuestionario) se aplicara en un solo momento en el tiempo, se trata de medir en los empresarios del emporio comercial de gamarra más de una variable y analizar su relación en un momento dado, siendo el modelo utilizado el siguiente:



Donde:

M = Muestra en la que se realiza el estudio

r = Relación

Oy, Ox = Observaciones obtenidas en cada una de las variables de estudio.

3.4 NIVEL DE INVESTIGACIÓN

La investigación tiene un nivel descriptivo y explicativo.

Según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014), el método descriptivo consiste en ir acumulando una considerable cantidad de conocimientos sobre el mismo tema además que permite medir conceptos y definir las variables.

Según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014), los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos, están dirigidos a responder a las causas de los eventos físicos o sociales y determinan las causas de los fenómenos, generan un sentido de entendimiento.

3.5 ÁMBITO Y TIEMPO SOCIAL DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación se desarrolló en el distrito de la Victoria – Lima, en las empresas del Emporio Comercial de Gamarra que iniciaron sus operaciones en el año 2016, y que se encuentran activos a la fecha.

3.6 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.6.1 Unidad de Estudio

Según (Supo, 2014) define la unidad de estudio como: “Es la unidad de la cual se necesita información, es el individuo o conjunto de individuos de donde se obtiene el dato; la unidad de estudio corresponde a la entidad que va a ser objeto de medición y se refiere al qué o quién es sujeto de interés en una investigación”, (p. 4).

Para el presente trabajo de investigación, la unidad de estudio son los empresarios de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra.

3.6.2 Población

El universo poblacional para el trabajo de investigación estará conformado por la industria manufacturera, es decir, los fabricantes de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, que inician sus actividades en el año 2016; siendo la población de 71 empresas, conforme a la fuente del INEI, tal como se puede apreciar en la siguiente figura.

Tabla 4

Altas de empresas en el año 2016 según actividad económica en el Emporio Comercial de Gamarra

Actividades económicas	Total 504	Porcentaje 100 %
Industrias manufactureras	71	14,1 %
Comercio al por mayor	86	17,1 %
Comercio al por menor	293	58,1 %
Actividades de servicio de comidas y bebidas	19	3,8 %
Servicios prestados a empresas	17	3,4 %
Otras actividades	18	3,5 %

Fuente: INEI

3.6.3 Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra se ha trabajado con un nivel de confianza del 95% y con un margen de error del 5%, considerando una población conocida, los valores que se tomarán para el cálculo de la muestra en el estudio son:

Nivel de Confianza	0,95
Coeficiente de Confianza (Z)	1,96
Probabilidad de Éxito (p)	0,50
Probabilidad de Fracaso (q)	0,50
Tamaño Población (N)	71,00
Margen de error (e)	0,05
Tamaño de Muestra (n)	Por determinar

Para el cálculo de la muestra con población conocida, se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z_{\alpha/2}^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{(N - 1) \cdot e^2 + Z_{\alpha/2}^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = \frac{68,1884}{1,1354}$$

$$n = 60$$

Según los resultados de la fórmula, la muestra está conformada por 60 empresas del Emporio Comercial de Gamarra de la ciudad de Lima que iniciaron sus operaciones en el año 2016.

3.7 PROCEDIMIENTO, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.7.1 Procesamiento

El procesamiento de los datos se realizó en el software estadístico SPSS versión 23,0 en español, para su posterior interpretación, permitiendo la elaboración de tablas de frecuencias, gráficos y el análisis estadístico respectivo. Se ha obtenido tablas de doble entrada que permite visualizar el comportamiento conjunto de las variables según sus categorías. Se utilizó la prueba estadística Modelo de Regresión Lineal y la prueba ANOVA, los cuales miden la causalidad entre las variables independiente y dependiente.

3.7.2 Técnicas

Encuesta

Se ha utilizado la técnica de la encuesta dirigido a los empresarios de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra para medir los efectos de las importaciones a precios dumping en la competitividad de las empresas de confecciones en el Emporio Comercial de Gamarra, periodo 2016.

3.7.3 Instrumentos

Cuestionario

Para el presente trabajo de investigación, se aplicó un cuestionario de 30 preguntas elaboradas por el investigador, estructurado por cada variable, en base a dos conjuntos de preguntas, que permitieron obtener respuestas e información del problema de investigación por cada una de las variables, el cual fue dirigido a los empresarios del sector de confecciones. El instrumento de

investigación fue validado a través del Juicio de Expertos y prueba de confiabilidad alfa de Cronbach,

La fuente de información fue primaria, pues los datos fueron proporcionados por los empresarios del emporio comercial Gamarra, la elaboración del marco teórico se basó en fuentes bibliográficas, tanto escritas como de medios electrónicos.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1 DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

A fin de concretizar el estudio se aplicó la encuesta, utilizando como instrumento un cuestionario estructurado con 30 preguntas, 15 por variable de investigación, las que a su vez se encuentran reagrupadas en 5 preguntas por cada indicador tanto de la variable independiente como de la variable dependiente. Se encuestó 60 empresarios del Emporio Comercial de Gamarra de la ciudad de Lima, para ello se viajó a la ciudad de Lima por el lapso de seis días, desde el 18 de octubre al 23 de octubre de 2018, habiéndose encuestado a 15 empresas para validar el instrumento, luego de obtener la confiabilidad del instrumento de medición se contrató a 02 encuestadores quienes realizaron la encuesta a 60 empresas de confecciones de prendas de vestir en el término de dos semanas, es decir desde el 24 de octubre hasta el 07 de noviembre de 2018.

Luego de haber culminado la encuesta, me remitieron el material de investigación vía encomienda por la empresa de transportes Flores; habiéndose obtenido información relevante que permitió medir y evaluar la influencia de la Importación de prendas de vestir con precios dumping sobre la Competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir en el Emporio Comercial de Gamarra.

El cuestionario cumplió los requisitos de confiabilidad y la validez, previo a su aplicación, según lo siguiente:

a. Confiabilidad del instrumento

La confiabilidad es la cualidad o propiedad de un instrumento de medición que le permite obtener los mismos resultados, al aplicarse una o más veces a la misma persona o grupos de personas en diferentes periodos de tiempo. Procedimientos de recolección de datos (Carrasco, 2009).

Para poder lograr el cumplimiento de los objetivos de investigación se aplicó un cuestionario a 15 empresarios, que permitió obtener datos para la variable independiente y dependiente, dicho instrumento fue sometido a la prueba de fiabilidad Alpha de Cronbach cuyos resultados son los siguientes:

Tabla 5
Prueba de Confiabilidad Variable Independiente

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,917	15

Nota. Prueba estadística elaborada en SPSS Vr. 23.
Variable: “Importación de prendas de vestir con precios dumping”

Tabla 6
Prueba de Confiabilidad Variable Dependiente

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,923	15

Nota. Prueba estadística elaborada en SPSS Vr. 23.
Variable: “Competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir”

Como se puede apreciar el indicador de consistencia interna Alpha de Cronbach genera valores mayores a 0,8 con lo cual se determina un nivel de confiabilidad aceptable estadísticamente por la tendencia de la aproximación a

la unidad y asegura que la información recolectada ayuda a cumplir con los objetivos de investigación propuestos anteriormente.

b. Validez del instrumento

La validez es un atributo de los instrumentos de la investigación, consiste en que éstos miden con objetividad, precisión, veracidad y autenticidad, aquello que se desea medir de la variable o variables en estudio (Carrasco, 2009).

La validez del instrumento, se obtuvo a través del criterio de expertos para verificar la claridad, objetividad, actualidad, organización, suficiencia, intencionalidad, consistencia, coherencia y metodología.

Luego se aplicó el cuestionario validado a una muestra de sesenta (60) empresarios del Emporio Comercial de Gamarra de la ciudad de Lima.

4.2 DISEÑO DE LA PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

La información se procesó a través del programa SPSS Versión 23 para el tratamiento estadístico, los resultados se trasladaron a Word, para su ordenamiento y presentación escrita, tabular y gráfica. La discusión y análisis de los resultados, se realizó según el siguiente orden:

- a) Análisis de resultados sobre la Importación de prendas de vestir con precios dumping en el Emporio Comercial de Gamarra en el año 2016.
- b) Análisis de resultados sobre la Competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, que iniciaron sus actividades en el año 2016.
- c) Análisis de resultados sobre la relación entre la Importación de prendas de vestir con precios dumping y Competitividad de las empresas de

confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, que iniciaron sus actividades en el año 2016.

- d) Comprobación de las hipótesis planteadas y discusión de resultados.
- e) Determinación de la fuerza de asociación existente entre las variables de estudio.

4.3 RESULTADOS

A continuación, se presenta el análisis de los resultados en las siguientes tablas correspondientes.

4.3.1 Resultados e interpretación variable “Importación de prendas de vestir con precios dumping”

Se aplicó un cuestionario que consta de 15 ítems, relacionados con los tres indicadores de la variable a estudiar (oportunidad para el dumping, regulación del dumping y controles aplicables al dumping); los resultados son detallados a continuación:

A) Indicador: Oportunidad para el dumping

Tabla 7

Indicador: Oportunidad para el dumping.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Mediano riesgo	19	31,7
Alto riesgo	41	68,3
Total	60	100

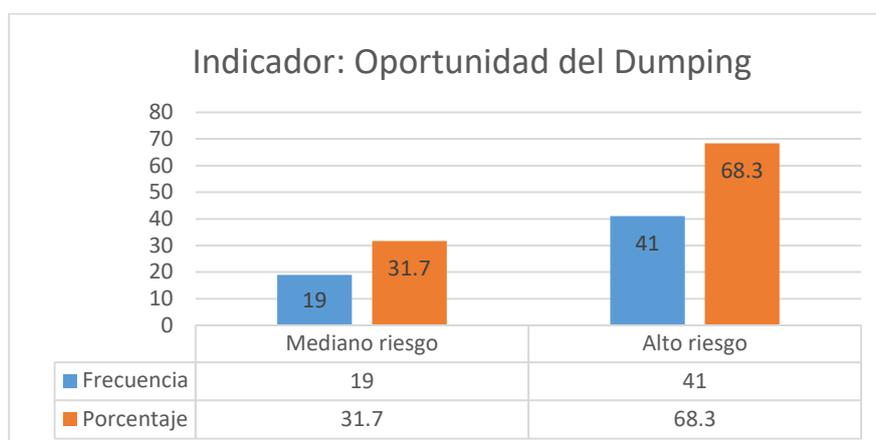


Figura 14. Oportunidad para el dumping.

Sobre el indicador, oportunidad para el dumping, de la tabla 7 y la figura 14 se puede apreciar que de los 60 encuestados, 41 empresas consideran a la oportunidad para el dumping como de alto riesgo, lo cual representa el 68.3 % de los encuestados, mientras que 19 empresas consideran de mediano riesgo, representando el 31.7 % de las empresas encuestadas.

De lo enunciado se puede determinar que el indicador oportunidad para el dumping tiene un alto riesgo en la importación de prendas de vestir que ingresan con precios dumping, representando el 68.3 % de las empresas encuestadas, lo cual se puede considerar como altamente significativo.

Tabla 8 PI

Oportunidad para el dumping – Resulta sencillo importar prendas de vestir, por ejemplo, desde China.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
De acuerdo	7	11,7
Muy de acuerdo	15	25,0
Totalmente de acuerdo	38	63,3
Total	60	100

Según el resultado de la tabla 8, el 63.3 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que resulta sencillo importar prendas de vestir, por ejemplo, desde China; mientras que el 25 % están muy de acuerdo con tal aseveración; y el 11.7 % están de acuerdo.

Los resultados de esta tabla nos indican que es muy sencillo importar prendas de vestir, por ejemplo, desde China; ya que el 63.3 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación, lo cual genera un alto riesgo en la oportunidad para el dumping.

Tabla 9 P2

Oportunidad para el dumping – Es más económico para los consumidores comprar prendas de vestir importadas, por ejemplo, desde China.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	4	6,7
De acuerdo	18	30,0
Muy de acuerdo	31	51,7
Totalmente de acuerdo	7	11,7
Total	60	100

Conforme al resultado obtenido, el 11.7 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que es más económico para los consumidores comprar prendas de vestir importadas, por ejemplo, desde China; mientras que el 51.7 % están muy de acuerdo, el 30 % están de acuerdo y solamente el 6.7 % están algo de acuerdo con tal afirmación.

Los resultados de esta tabla nos indican que es más económico para los consumidores comprar prendas de vestir importadas, por ejemplo, desde China; ya que el 51.7 % de las empresas están muy de acuerdo con lo afirmado, lo cual genera un alto riesgo en la oportunidad para el dumping.

Tabla 10

P3 Oportunidad para el dumping – En la actualidad más empresas importan prendas de vestir, por ejemplo, desde China.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	8	13,3
De acuerdo	26	43,3
Muy de acuerdo	13	21,7
Totalmente de acuerdo	13	21,7
Total	60	100

En la tabla 10 se puede observar como resultado obtenido, el 21.7 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que en la actualidad más empresas importan prendas de vestir, por ejemplo, desde China; otros 21.7 % están muy de acuerdo, mientras que el 43.3 % están de acuerdo, y solamente el 13.3 % están algo de acuerdo con tal afirmación.

Los resultados de esta tabla nos indican que en la actualidad más empresas importan prendas de vestir, por ejemplo, desde China; por cuanto el 21.7 % están totalmente de acuerdo con el enunciado y otros 21.7 % están muy de acuerdo, lo cual genera un mediano riesgo en la oportunidad para el dumping.

Tabla 11

P4 Oportunidad para el dumping – El TLC Perú–China ha incrementado la importación de prendas de vestir con precios dumping.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	6	10,0
De acuerdo	13	21,7
Muy de acuerdo	10	16,7
Totalmente de acuerdo	31	51,7
Total	60	100

De la lectura de la tabla 11 se puede observar como resultado obtenido, el 51.7 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que el TLC Perú-China ha incrementado la importación de prendas de vestir con precios dumping; otros 16.7 % están muy de acuerdo, mientras que el 21.7 % están de acuerdo, y solamente el 10 % están algo de acuerdo con tal afirmación.

Los resultados de esta tabla nos indican que el TLC Perú-China ha incrementado la importación de prendas de vestir con precios dumping; ya que el 51.7 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con tal afirmación, lo cual genera un alto riesgo en la oportunidad para el dumping.

Tabla 12

P5 Oportunidad para el dumping – A los consumidores les resulta indistinto comprar una prenda de vestir importada (china) o una prenda de vestir de fabricación nacional.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
De acuerdo	15	25,0
Muy de acuerdo	36	60,0
Totalmente de acuerdo	9	15,0
Total	60	100

De los resultados obtenidos de la tabla 12 se puede observar que el 15 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que a los consumidores les resulta indistinto comprar una prenda de vestir importada (china) o una prenda de vestir de fabricación nacional; otros 60 % están muy de acuerdo, mientras que el 25 % están de acuerdo con tal afirmación.

Los resultados de esta tabla nos indican que a los consumidores les resulta indistinto comprar una prenda de vestir importada (china) o una prenda de vestir de fabricación nacional; ya que el 60 % de las empresas están muy de

acuerdo con la afirmación, lo cual genera un alto riesgo en la oportunidad para el dumping.

B) Indicador: Regulación del dumping

Tabla 13
Indicador: Regulación

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Bajo riesgo	3	5,0
Mediano riesgo	20	33,3
Alto riesgo	37	61,7
Total	60	100

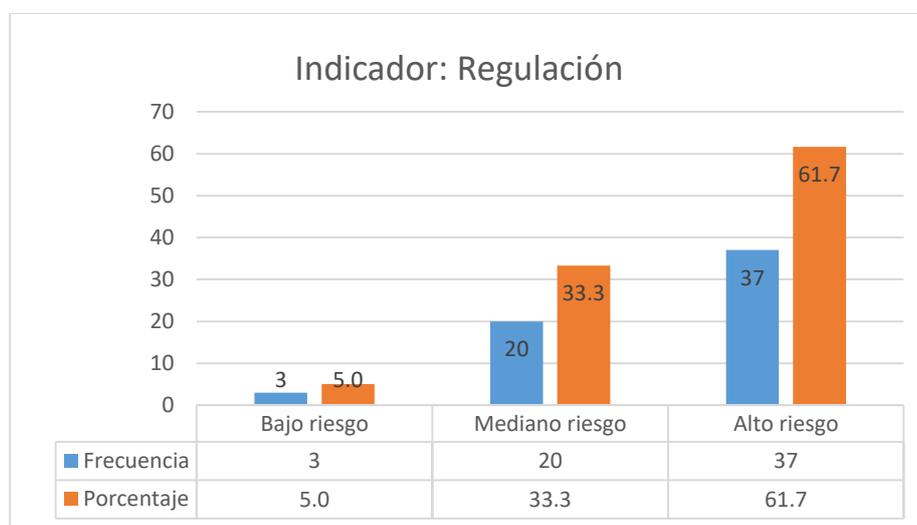


Figura 15. Regulación.

Sobre el indicador, regulación del dumping, de la tabla 13 y la figura 15 se puede apreciar que de los 60 encuestados, 37 empresas consideran a la regulación del dumping como de alto riesgo, lo cual representa el 61.7 % de los encuestados, mientras que 20 empresas consideran de mediano riesgo,

representando el 33.3 % de las empresas encuestadas, y 3 empresas consideran de bajo riesgo, lo cual representa el 5 % de las empresas encuestadas.

De lo enunciado se puede determinar que el indicador regulación del dumping tiene un alto riesgo en la importación de prendas de vestir que ingresan con precios dumping, representando el 61.7 % de las empresas encuestadas, lo cual se puede considerar como altamente significativo.

Tabla 14

P6 Regulación – Es perjudicial la eliminación de los derechos antidumping a la importación de prendas de vestir.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	5	8,3
De acuerdo	11	18,3
Muy de acuerdo	29	48,3
Totalmente de acuerdo	15	25,0
Total	60	100

Conforme al resultado obtenido, el 25 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que es perjudicial la eliminación de los derechos antidumping a la importación de prendas de vestir; otros 48.3 % están muy de acuerdo, mientras que el 18.3 % están de acuerdo y solo otros 8.3 % están algo de acuerdo con tal afirmación.

Los resultados de esta tabla nos indican que es perjudicial la eliminación de los derechos antidumping a la importación de prendas de vestir; ya que el 48.3 % de las empresas encuestadas están de acuerdo con la afirmación, lo cual genera un alto riesgo en la regulación del dumping.

Tabla 15

P7 Regulación – La desregulación normativa del dumping incrementa la importación de prendas de vestir, por ejemplo, desde China.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	4	6,7
De acuerdo	13	21,7
Muy de acuerdo	24	40,0
Totalmente de acuerdo	19	31,7
Total	60	100

En la tabla 15 se aprecia que el 31.7 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que la desregulación normativa del dumping incrementa la importación de prendas de vestir, por ejemplo, desde China; otros 40 % están muy de acuerdo, mientras que el 21.7 % están de acuerdo y solamente el 6.7 % están algo de acuerdo con tal afirmación.

Los resultados de esta tabla nos indican que la desregulación normativa del dumping incrementa la importación de prendas de vestir, por ejemplo, desde China; dado que el 40 % de los encuestados están muy de acuerdo con la afirmación, lo cual genera un alto riesgo en la regulación del dumping.

Tabla 16

P8 Regulación – La desregulación del dumping genera mayor informalidad en el sector confecciones de prendas de vestir.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	5	8,3
De acuerdo	16	26,7
Muy de acuerdo	24	40,0
Totalmente de acuerdo	15	25,0
Total	60	100

En la tabla 16 se tiene como resultado que el 25 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que la desregulación del dumping genera mayor informalidad en el sector confecciones de prendas de vestir; otros 40 % están muy de acuerdo, mientras que el 26.7 % están de acuerdo y únicamente el 8.3 % están algo de acuerdo con la afirmación.

Los resultados de esta tabla nos indican que la desregulación normativa del dumping genera mayor informalidad en el sector confecciones de prendas de vestir; ya que el 40 % de los encuestados están muy de acuerdo con la afirmación, lo cual genera un alto riesgo en la regulación del dumping.

Tabla 17

P9 Regulación – Con la suscripción del TLC Perú – China se ha flexibilizado la regulación del dumping en la importación de prendas de vestir.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	7	11,7
De acuerdo	26	43,3
Muy de acuerdo	19	31,7
Totalmente de acuerdo	8	13,3
Total	60	100

Según los resultados obtenidos, el 13.3 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que con la suscripción del TLC Perú – China se ha flexibilizado la regulación del dumping en la importación de prendas de vestir; otros 31.7 % están muy de acuerdo, mientras que el 43.3 % están de acuerdo, y el 11.7 % están algo de acuerdo con la afirmación.

Los resultados de esta tabla nos indican que con la suscripción del TLC Perú – China se ha flexibilizado la regulación del dumping en la importación de prendas de vestir; por cuanto únicamente el 11.7 % de los encuestados están

algo de acuerdo y el resto están de acuerdo, muy de acuerdo o totalmente de acuerdo, lo cual genera un mediano riesgo en la regulación del dumping.

Tabla 18

P10 Regulación – Es adecuado que la OMC faculte a los países miembros a regular los mecanismos antidumping.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	7	11,7
De acuerdo	13	21,7
Muy de acuerdo	19	31,7
Totalmente de acuerdo	21	35,0
Total	60	100

De los resultados obtenidos, el 35 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que es adecuado que la OMC faculte a los países miembros a regular los mecanismos antidumping; otros 31.7 % están muy de acuerdo, mientras que el 21.7 % están de acuerdo y solamente el 11.7 % están algo de acuerdo con la afirmación.

Los resultados de esta tabla nos indican que es adecuado que la OMC faculte a los países miembros a regular los mecanismos antidumping; dado que el 35 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación, lo cual genera un mediano riesgo en la regulación del dumping.

C) Indicador: Controles para el dumping

Tabla 19

Indicador: Controles

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Bajo riesgo	1	1,7
Mediano riesgo	36	60,0
Alto riesgo	23	38,3
Total	60	100

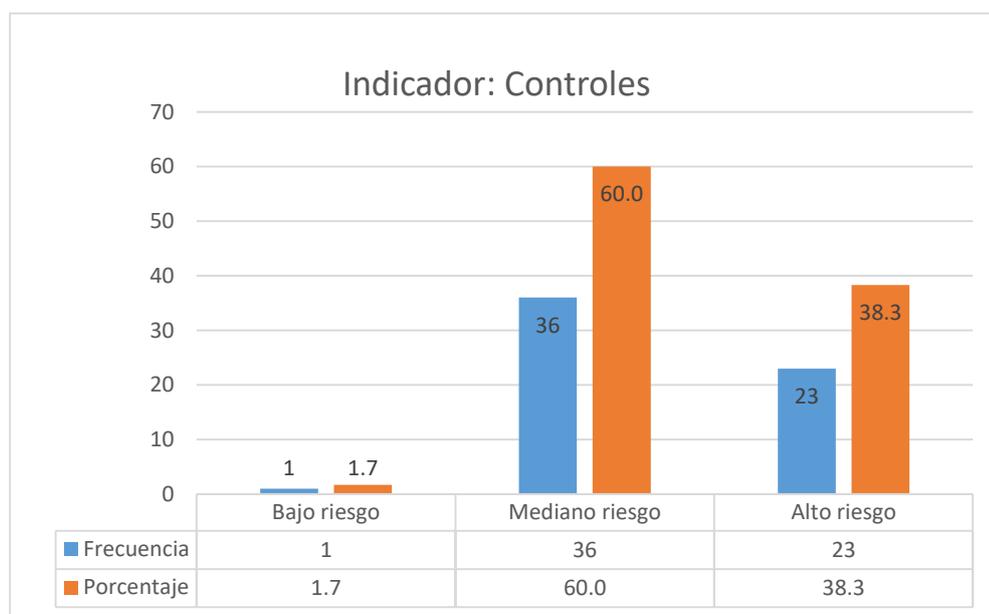


Figura 16. Controles.

Sobre el indicador, controles del dumping, de la tabla 19 y la figura 16 se puede apreciar que de los 60 encuestados, 23 empresas consideran a los controles del dumping como de alto riesgo, lo cual representa el 38.3 % de los encuestados, mientras que 36 consideran de mediano riesgo, representando el 60 %, y únicamente 1 empresa considera de bajo riesgo, representando el 1.7 % de las empresas encuestadas.

De lo enunciado se puede determinar que el indicador controles para el dumping tiene un mediano riesgo en la importación de prendas de vestir que ingresan con precios dumping, representando el 60 % de las empresas encuestadas, lo cual se puede considerar como medianamente significativo.

Tabla 20 P11

Controles – Existen controles deficientes en la importación de prendas de vestir con precios dumping.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	9	15,0
De acuerdo	21	35,0
Muy de acuerdo	13	21,7
Totalmente de acuerdo	17	28,3
Total	60	100

Según la tabla 20, el 28.3 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que existen controles deficientes en la importación de prendas de vestir con precios dumping, mientras que otros 21.7 % están muy de acuerdo, el 35 % están de acuerdo, y el 15 % están algo de acuerdo.

Los resultados de esta tabla nos indican que existen controles deficientes en la importación de prendas de vestir con precios dumping; ya que el 28.3 % y el 21.7 % de los encuestados están totalmente de acuerdo y muy de acuerdo con la afirmación, lo cual genera un alto riesgo en los controles del dumping.

Tabla 21

P12 Controles – Los controles que realiza la Aduana sobre la importación de prendas de vestir de origen extranjero son inadecuados.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	7	11,7
De acuerdo	29	48,3
Muy de acuerdo	14	23,3
Totalmente de acuerdo	10	16,7
Total	60	100

De los resultados obtenidos, el 16,7 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que los controles que realiza la Aduana sobre la importación de prendas de vestir de origen extranjero son inadecuados, otros 23,3 % están muy de acuerdo, el 48,3 % están de acuerdo y solamente el 11,7 % están algo de acuerdo.

Los resultados de esta tabla nos indican que los controles que realiza la Aduana sobre la importación de prendas de vestir de origen extranjero son inadecuados; por cuanto el 48.3 % de las empresas están de acuerdo con la afirmación, lo cual genera un mediano riesgo en los controles del dumping.

Tabla 22

P13 Controles – Existen deficiencias en la función reguladora de INDECOPI.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	3	5,0
De acuerdo	28	46,7
Muy de acuerdo	13	21,7
Totalmente de acuerdo	16	26,7
Total	60	100

En la tabla 22 se puede apreciar que el 26.7 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que existen deficiencias en la función reguladora de INDECOPI, mientras que el 21.7 % están muy de acuerdo, otros 46.7 % están de acuerdo, y únicamente el 5 % de los encuestados están algo de acuerdo con tal afirmación.

Los resultados de esta tabla nos indican que existen deficiencias en la función reguladora de INDECOPI; dado que el 46.7 % de las empresas están de acuerdo con la afirmación, lo cual genera un mediano riesgo en los controles del dumping.

Tabla 23

P14 Controles – INDECOPI debe iniciar investigaciones de oficio para aplicar medidas antidumping a la importación de prendas de vestir.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	1	1,7
De acuerdo	3	5,0
Muy de acuerdo	39	65,0
Totalmente de acuerdo	7	11,7
Total	60	100

Conforme al resultado obtenido, el 11.7 % de las empresas encuestadas están totalmente de acuerdo con la afirmación de que INDECOPI debe iniciar investigaciones de oficio para aplicar medidas antidumping a la importación de prendas de vestir; otros 65 % están muy de acuerdo, el 5 % están de acuerdo, mientras que solamente el 1.7 % están algo de acuerdo.

Los resultados de esta tabla nos indican que INDECOPI debe iniciar investigaciones de oficio para aplicar medidas antidumping a la importación de

prendas de vestir; ya que el 65 % de las empresas están muy de acuerdo con la afirmación, lo cual genera un alto riesgo en los controles del dumping.

Tabla 24

P15 Controles – Las grandes empresas importadoras son las beneficiadas con la desregulación del dumping en la importación de las prendas de vestir.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	10	16,7
De acuerdo	24	40,0
Muy de acuerdo	9	15,0
Totalmente de acuerdo	17	28,3
Total	60	100

En la tabla 24 se observa que el 28.3 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que las grandes empresas importadoras son las beneficiadas con la desregulación del dumping en la importación de las prendas de vestir; otros 15 % están muy de acuerdo, mientras que el 40 % están de acuerdo y el 16.7 % consideran algo cierto tal afirmación.

Los resultados de esta tabla nos indican que las grandes empresas importadoras son las beneficiadas con la desregulación del dumping en la importación de las prendas de vestir; por cuanto el 40 % de las empresas están de acuerdo con la afirmación, lo cual genera un mediano riesgo en los controles del dumping.

4.3.2 Resultados e interpretación variable “Competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir”

Se aplicó un cuestionario que consta de 15 ítems, relacionados con los indicadores de la variable a estudiar; los resultados son detallados a continuación:

A) Indicador: Crecimiento empresarial

Tabla 25

Indicador: Crecimiento empresarial

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Alta competitividad	5	8,3
Mediana competitividad	37	61,7
Baja competitividad	18	30,0
Total	60	100

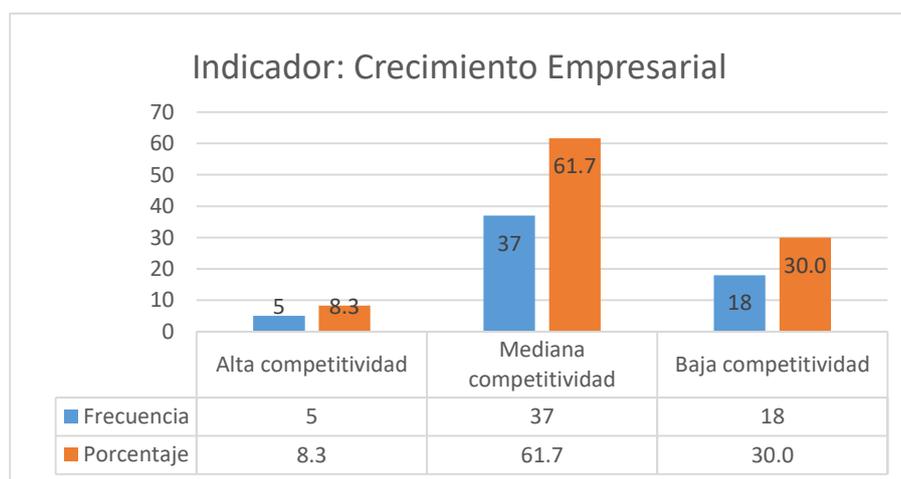


Figura 17. Crecimiento empresarial.

Sobre el indicador, crecimiento empresarial, de la tabla 25 y la figura 17 se puede apreciar que de los 60 encuestados, 5 empresas consideran que existe una alta competitividad, lo cual representa el 8.3 % de los encuestados, mientras

que 37 empresas consideran que existe mediana competitividad, lo que representa el 61.7 %, y otras 18 empresas consideran que hay una baja competitividad, representando el 30 % de las empresas encuestadas.

De lo enunciado se puede determinar que el indicador crecimiento empresarial tiene un nivel de mediana competitividad, ya que el 61.7 % de las encuestados consideran como medianamente significativo.

Tabla 26

P16 Crecimiento empresarial – Es necesario una mayor participación del Estado en el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	11	18,3
De acuerdo	29	48,3
Muy de acuerdo	3	5,0
Totalmente de acuerdo	17	28,3
Total	60	100

De la lectura de la tabla 26 se obtiene como resultado que el 28.3 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que es necesario una mayor participación del Estado en el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir; otros 5 % están muy de acuerdo, mientras que el 48.3 % están de acuerdo y el 18.3 % están algo de acuerdo con dicha afirmación.

Los resultados de esta tabla nos indican que es necesario una mayor participación del Estado en el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir; dado que el 48.3 % de las empresas están de acuerdo con la afirmación, lo cual influye significativamente en el indicador crecimiento empresarial.

Tabla 27

P17 Crecimiento empresarial – El incremento de las importaciones de prendas de vestir con precios dumping genera desempleo.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	6	10,0
De acuerdo	31	51,7
Muy de acuerdo	16	26,7
Totalmente de acuerdo	7	11,7
Total	60	100

Según la tabla 27, el 11.7 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que el incremento de las importaciones de prendas de vestir con precios dumping genera desempleo; otros 26.7 % están muy de acuerdo, el 51.7 % están de acuerdo y el 10 % están algo de acuerdo.

Los resultados de esta tabla nos indican que el incremento de las importaciones de prendas de vestir con precios dumping genera desempleo; por cuanto el 51.7 % de las empresas están de acuerdo con la afirmación, lo cual influye significativamente en el indicador crecimiento empresarial.

Tabla 28

P18 Crecimiento empresarial – La importación de prendas de vestir con precios dumping reduce la capacidad de las empresas de confecciones de prendas de vestir para reinvertir sus utilidades.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Desacuerdo	2	3,3
Algo de acuerdo	11	18,3
De acuerdo	34	56,7
Muy de acuerdo	6	10,0
Totalmente de acuerdo	7	11,7
Total	60	100

De los resultados obtenidos, el 11.7 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que la importación de prendas de vestir con precios dumping reduce la capacidad de las empresas de confecciones de prendas de vestir para reinvertir sus utilidades; el 10 % de los encuestados están muy de acuerdo, otros 56.37 % están de acuerdo, mientras que el 18.3 % están algo de acuerdo y solamente el 3.3 % están en desacuerdo con tal afirmación.

Los resultados de esta tabla nos indican que la importación de prendas de vestir con precios dumping reduce la capacidad de las empresas de confecciones de prendas de vestir para reinvertir sus utilidades; ya que el 56.7 % de las empresas están de acuerdo con la afirmación, lo cual influye significativamente en el indicador crecimiento empresarial.

Tabla 29

P19 Crecimiento empresarial – Las empresas de confecciones de prendas de vestir se benefician con la suscripción del TLC Perú – China.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	10	16,7
De acuerdo	29	48,3
Muy de acuerdo	15	25,0
Totalmente de acuerdo	6	10,0
Total	60	100

Según los resultados mostrados, el 10 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que las empresas de confecciones de prendas de vestir se benefician con la suscripción del TLC Perú – China; otros 25 % están muy de acuerdo, mientras que el 48 % están de acuerdo y el 16.7 % están algo de acuerdo con la afirmación referida.

Los resultados de esta tabla nos indican que las empresas de confecciones de prendas de vestir se benefician con la suscripción del TLC Perú – China; por cuanto el 48.3 % de las empresas están de acuerdo con la afirmación, lo cual influye significativamente en el indicador crecimiento empresarial.

Tabla 30

P20 Crecimiento empresarial – Los derechos antidumping protegen el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	15	25,0
De acuerdo	34	56,7
Muy de acuerdo	5	8,3
Totalmente de acuerdo	6	10,0
Total	60	100

Conforme al resultado obtenido, el 10 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que los derechos antidumping protegen el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir, el 8.3 % están muy de acuerdo; otros 56.7 % están de acuerdo y el 25 % están algo de acuerdo con la referida afirmación.

Los resultados de esta tabla nos indican que los derechos antidumping protegen el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir; por cuanto el 56.7 % de las empresas están de acuerdo con la afirmación, lo cual influye significativamente en el indicador crecimiento empresarial.

B) Indicador: Posicionamiento de mercado

Tabla 31

Indicador: Posicionamiento de mercado

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Alta competitividad	5	8,3
Mediana competitividad	34	56,7
Baja competitividad	21	35,0
Total	60	100

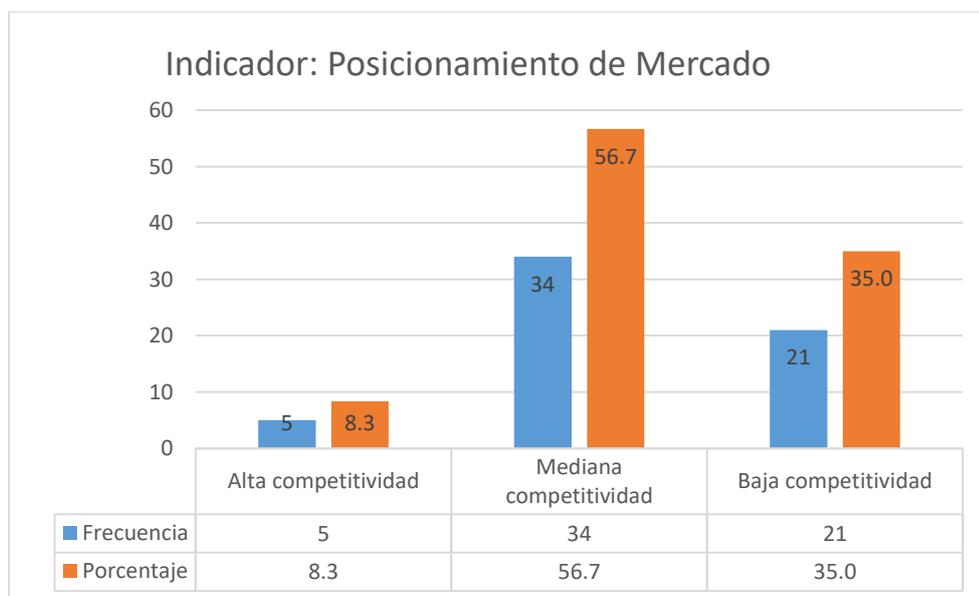


Figura 18. Posicionamiento de mercado.

Sobre el indicador, posicionamiento de mercado, de la tabla 31 y la figura 18 se puede apreciar que de los 60 encuestados, 5 empresas consideran que existe una alta competitividad, lo cual representa el 8.3 % de los encuestados, mientras que 34 empresas consideran que existe mediana competitividad, representando el 56.7 % de las empresas encuestadas; y otras 21 empresas

consideran que hay una baja competitividad, representando el 35 % de las empresas encuestadas.

De lo enunciado se puede determinar que el indicador posicionamiento de mercado tiene un nivel de mediana competitividad, por cuanto el 56.7 % de las empresas encuestadas consideran como medianamente significativo tal indicador.

Tabla 32

P21 Posicionamiento de mercado – La importación de prendas de vestir con precios dumping afecta el posicionamiento en el mercado de las empresas de confecciones de prendas de vestir.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	11	18,3
De acuerdo	29	48,3
Muy de acuerdo	8	13,3
Totalmente de acuerdo	12	20,0
Total	60	100

De la lectura de la tabla 32, el 20 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que la importación de prendas de vestir con precios dumping afecta el posicionamiento en el mercado de las empresas de confecciones de prendas de vestir; el 13.3 % están muy de acuerdo, mientras que el 48.3 % están de acuerdo y otros 18.3 % están algo de acuerdo con tal afirmación.

Los resultados de esta tabla nos indican que la importación de prendas de vestir con precios dumping afecta el posicionamiento en el mercado de las empresas de confecciones de prendas de vestir; por cuanto el 48.3 % de las empresas están de acuerdo con la afirmación, lo cual influye significativamente en el indicador posicionamiento de mercado.

Tabla 33

P22 Posicionamiento de mercado – Las prendas de vestir peruana son de mejor calidad que las prendas de vestir de origen extranjero, por ejemplo, de las provenientes de china.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Desacuerdo	3	5,0
Algo de acuerdo	9	15,0
De acuerdo	30	50,0
Muy de acuerdo	10	16,7
Totalmente de acuerdo	8	13,3
Total	60	100

En la tabla 33 se puede apreciar que el 13.3 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que las prendas de vestir peruana son de mejor calidad que las prendas de vestir de origen extranjero, por ejemplo, de las provenientes de china; otros 16.7 % están muy de acuerdo, mientras que el 50 % de los encuestados están de acuerdo, el 15 % están algo de acuerdo y solamente el 5 % están en desacuerdo.

Los resultados de esta tabla nos indican que las prendas de vestir peruana son de mejor calidad que las prendas de vestir de origen extranjero, por ejemplo, de las provenientes de china; por cuanto el 50 % de las empresas están de acuerdo con la afirmación, lo cual influye significativamente en el indicador posicionamiento de mercado.

Tabla 34

P23 Posicionamiento de mercado – Es fácil diferenciar las prendas de vestir peruanas con las prendas de vestir de origen extranjero, por ejemplo, de las provenientes de chinas.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	12	20,0
De acuerdo	34	56,7
Muy de acuerdo	8	13,3
Totalmente de acuerdo	6	10,0
Total	60	100

Conforme al resultado obtenido, el 10 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que es fácil diferenciar las prendas de vestir peruanas con las prendas de vestir de origen extranjero, por ejemplo, de las provenientes de chinas; otros 13.3 % están muy de acuerdo, mientras que el 56.7 % están de acuerdo y únicamente el 20 % están algo de acuerdo con dicha afirmación.

Los resultados de esta tabla nos indican es fácil diferenciar las prendas de vestir peruanas con las prendas de vestir de origen extranjero, por ejemplo, de las provenientes de chinas; por cuanto el 56.7 % de las empresas están de acuerdo con la afirmación, lo cual influye significativamente en el indicador posicionamiento de mercado.

Tabla 35

P24 Posicionamiento de mercado – Las importaciones de prendas de vestir de origen chino o de otros países de Asia generan una competencia desleal.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	9	15,0
De acuerdo	30	50,0
Muy de acuerdo	11	18,3
Totalmente de acuerdo	10	16,7
Total	60	100

Según los resultados, el 16.7 % están totalmente de acuerdo con la afirmación de que las importaciones de prendas de vestir de origen chino o de otros países de Asia generan una competencia desleal; otros 18.3 % están muy de acuerdo, el 50 % están de acuerdo y el 15 % están algo de acuerdo.

Los resultados de esta tabla nos indican que las importaciones de prendas de vestir de origen chino o de otros países de Asia generan una competencia desleal; por cuanto el 50 % de las empresas están de acuerdo con la afirmación, lo cual influye significativamente en el indicador posicionamiento de mercado.

Tabla 36

P25 Posicionamiento de mercado – El precio de las prendas de vestir nacionales se ve afectado por la comercialización de prendas de vestir importadas, por ejemplo, desde China.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	13	21,7
De acuerdo	26	43,3
Muy de acuerdo	7	11,7
Totalmente de acuerdo	14	23,3
Total	60	100

De los resultados obtenidos el 23.3 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que el precio de las prendas de vestir nacionales se ve afectado por la comercialización de prendas de vestir importadas, por ejemplo, desde China; otros 11.7 % están muy de acuerdo, mientras que el 43.3 % están de acuerdo y 21.7 % están algo de acuerdo.

Los resultados de esta tabla nos indican que el precio de las prendas de vestir nacionales se ve afectado por la comercialización de prendas de vestir importadas, por ejemplo, desde China; por cuanto el 43.3 % de las empresas están de acuerdo con la afirmación, lo cual influye significativamente en el indicador posicionamiento de mercado.

C) Indicador: Utilidad

Tabla 37

Indicador: Utilidad

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Alta competitividad	2	3,3
Mediana competitividad	48	80,0
Baja competitividad	10	16,7
Total	60	100

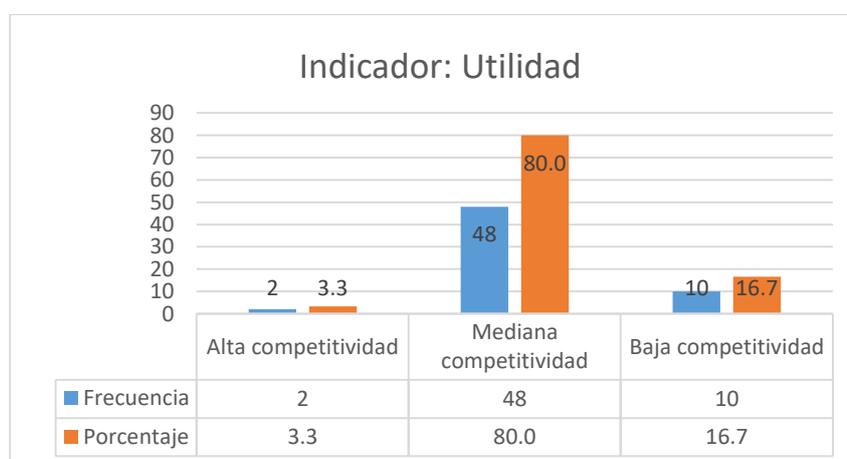


Figura 19. Utilidad.

Sobre el indicador, utilidad de las empresas, de la tabla 37 y la figura 19 se puede apreciar que de los 60 encuestados, 2 empresas consideran que existe una alta competitividad, lo cual representa el 3.3 % de los encuestados, mientras que 48 empresas consideran que existe una mediana competitividad, representando el 80 % de las empresas encuestadas, y otras 10 empresas consideran que existe una baja competitividad, representando el 16.7 % de las empresas encuestadas.

De lo enunciado se puede determinar que el indicador utilidad de las empresas tiene un nivel de mediana competitividad, dado que el 80 % de los encuestados consideran como medianamente significativo tal indicador.

Tabla 38

P26 Utilidad – La importación de prendas de vestir con precios dumping reduce la utilidad de las empresas de confecciones de prendas de vestir.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	10	16,7
De acuerdo	31	51,7
Muy de acuerdo	12	20,0
Totalmente de acuerdo	7	11,7
Total	60	100

Según la tabla 38 se obtiene que el 11.7 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que la importación de prendas de vestir con precios dumping reduce la utilidad de las empresas de confecciones de prendas de vestir; otros 20 % están muy de acuerdo, mientras que el 51.7 % están de acuerdo, y otros 16.7 % están algo de acuerdo con la afirmación referida.

Los resultados de esta tabla nos indican que la importación de prendas de vestir con precios dumping reduce la utilidad de las empresas de confecciones de prendas de vestir; ya que el 51.7 % de las empresas están de acuerdo con la afirmación, lo cual influye significativamente en el indicador utilidad de las empresas.

Tabla 39

P27 Utilidad – La importación de prendas de vestir con precios dumping reduce el patrimonio de las empresas de confecciones de prendas de vestir.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	11	18,3
De acuerdo	36	60,0
Muy de acuerdo	7	11,7
Totalmente de acuerdo	6	10,0
Total	60	100

Conforme al resultado obtenido, el 10 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que la importación de prendas de vestir con precios dumping reduce el patrimonio de las empresas de confecciones de prendas de vestir; otros 11.7 % están muy de acuerdo, mientras que el 60 % están de acuerdo, y el 18.3 % están algo de acuerdo con tal aseveración.

Los resultados de esta tabla nos indican que la importación de prendas de vestir con precios dumping reduce el patrimonio de las empresas de confecciones de prendas de vestir; por cuanto el 60 % de las empresas están de acuerdo con la afirmación, lo cual influye significativamente en el indicador utilidad de las empresas.

Tabla 40

P28 Utilidad – El ingreso de las empresas de confecciones de prendas de vestir nacionales decrece por la comercialización de prendas de vestir importadas con precios dumping.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	13	21,7
De acuerdo	35	58,3
Muy de acuerdo	5	8,3
Totalmente de acuerdo	7	11,7
Total	60	100

De la lectura de la tabla el 11.7 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que el ingreso de las empresas de confecciones de prendas de vestir nacionales decrece por la comercialización de prendas de vestir importadas con precios dumping; otros 8.3 % están muy de acuerdo, el 58.3 % están de acuerdo, y el 21.7 % están algo de acuerdo.

Los resultados de esta tabla nos indican que el ingreso de las empresas de confecciones de prendas de vestir nacionales decrece por la comercialización de prendas de vestir importadas con precios dumping; por cuanto el 58.3 % de las empresas están de acuerdo con la afirmación, lo cual influye significativamente en el indicador utilidad de las empresas.

Tabla 41

P29 Utilidad – Es determinante el precio en la venta de prendas de vestir.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	7	11,7
De acuerdo	37	61,7
Muy de acuerdo	8	13,3
Totalmente de acuerdo	8	13,3
Total	60	100

En la tabla 41 se aprecia que el 13.3 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que es determinante el precio en la venta de prendas de vestir; otros 13.3 % están muy de acuerdo, mientras que el 61.7 % están de acuerdo, y únicamente el 11.7 % están algo de acuerdo con la citada afirmación.

Los resultados de esta tabla nos indican que es determinante el precio en la venta de prendas de vestir; por cuanto el 61.7 % de las empresas están de acuerdo con la afirmación, lo cual influye significativamente en el indicador utilidad de las empresas.

Tabla 42

P30 Utilidad – Un mercado con precios dumping limita la liquidez de las empresas de confecciones de prendas de vestir nacionales.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Algo de acuerdo	10	16,7
De acuerdo	30	50,0
Muy de acuerdo	16	26,7
Totalmente de acuerdo	4	6,7
Total	60	100

De la lectura de la tabla 42 se obtiene que el 6.7 % de los encuestados están totalmente de acuerdo con la afirmación de que un mercado con precios dumping limita la liquidez de las empresas de confecciones de prendas de vestir nacionales; otros 26.7 % están muy de acuerdo, mientras que el 50 % están de acuerdo, y el 16.7 % están algo de acuerdo con la afirmación planteada.

Los resultados de esta tabla nos indican que un mercado con precios dumping limita la liquidez de las empresas de confecciones de prendas de vestir nacionales; por cuanto el 50 % de las empresas están de acuerdo con la afirmación, lo cual influye significativamente en el indicador utilidad de las empresas.

4.4 PRUEBA ESTADÍSTICA

Para determinar la técnica estadística a aplicar, se tomó en cuenta el tipo de variables a procesar, siendo ambas variables “Importación de prendas de vestir con precios dumping” y “Competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir”, de tipo ordinal, el estadístico seleccionado fue el Modelo de Regresión Lineal, estadístico que mide la causalidad entre las dos variables.

4.4.1 Contrastación de la hipótesis general

a. Planteamiento de la hipótesis estadística

Ho: El dumping no afecta la competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.

H1: El dumping afecta la competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.

b. Nivel de significancia

Máxima probabilidad de error que estamos dispuestos a aceptar, nivel de significancia (alfa) $\alpha = 5\% = 0.05$

c. Elección de la prueba estadística

Modelo de regresión lineal.

d. Interpretación

Los resultados obtenidos de acuerdo al programa SPSS v. 23 son:

Tabla 43
Resumen del modelo dumping - competitividad

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,436 ^a	,190	,176	10,12746

a. Predictores: (Constante), Dumping

En la Tabla 43 se puede apreciar el resumen del modelo de regresión lineal entre las variables dumping y competitividad empresarial. Se puede observar un grado de correlación de 0,436 el cual representa una moderada correlación entre ambas variables. Asimismo, el R cuadrado o coeficiente de determinación es 0,19 lo cual significa que la variable independiente “Importación de prendas de vestir con precios dumping” explica el 19% de la variación observada en la variable dependiente “Competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir”.

Tabla 44
Prueba ANOVA del modelo dumping - competitividad

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	1394,858	1	1394,858	13,600	,001 ^b
	Residuo	5948,792	58	102,565		
	Total	7343,650	59			

a. Variable dependiente: Competitividad

b. Predictores: (Constante), Dumping

La Tabla 44 muestra la prueba de análisis de varianza del modelo de regresión lineal. Se puede observar que la prueba F de Fisher arrojó un valor de 13,60 el cual es mayor que el F de tabla para un nivel de significancia del 5%.

Asimismo, se puede verificar que el p – valor es 0,00 (menor que 5%) lo cual significa que la prueba ANOVA del modelo es significativa, lo que quiere decir que el modelo es válido a un nivel de confianza del 95%.

Tabla 45

Coefficientes del modelo dumping - competitividad

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		
		B	Error estándar	Beta	t	Sig.
1	(Constante)	22,438	7,227		3,105	,003
	Dumping	,464	,126	,436	3,688	,001

a. Variable dependiente: Competitividad

En la Tabla 45 se pueden observar los coeficientes del modelo de regresión lineal entre las variables “Importación de prendas de vestir con precios dumping” y “Competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir”. El p – valor de ambos coeficientes son menores a 5%, por lo que se puede concluir que ambos son significativos para el modelo.

En ese sentido, el modelo de regresión lineal es:

$$\text{Competitividad empresarial} = 22,438 + 0,464 * \text{Dumping}$$

Según el modelo calculado, se puede notar que la pendiente 0,464 es positiva, ello quiere decir que existe una correspondencia directa entre las variables “Importación de prendas de vestir con precios dumping” y “Competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir”.

Por lo antes indicado, y en función a los resultados de la Tablas 40, 41 y 42 se puede afirmar a un nivel de confianza del 95% que el dumping afecta la competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.

Por lo tanto, en función de los objetivos e hipótesis planteada queda verificada y aceptada la Hipótesis General.

4.4.2 Contrastación de la primera hipótesis específica

a. Planteamiento de la hipótesis estadística.

Ho: El dumping no limita el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.

H1: El dumping limita el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.

b. Nivel de significancia

Máxima probabilidad de error que estamos dispuestos a aceptar, nivel de significancia (alfa) $\alpha = 5\% = 0.05$

c. Elección de la prueba estadística

Modelo de regresión lineal.

d. Interpretación

Los resultados obtenidos de acuerdo al programa SPSS v. 23 son:

Tabla 46**Resumen del modelo Dumping – Crecimiento Empresarial**

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,356	,127	,111	3,62121

a. Predictores: (Constante), Dumping

En la Tabla 46 se puede apreciar el resumen del modelo de regresión lineal entre las variables Dumping y Crecimiento Empresarial. Se puede observar un grado de correlación de 0,356 el cual representa una moderada correlación entre ambas variables. Asimismo, el R cuadrado o coeficiente de determinación es 0,127 lo cual significa que la variable independiente “Importación de prendas de vestir con precios dumping” explica el 12,70% de la variación observada en la variable dependiente “crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra”.

Tabla 47**Prueba ANOVA del modelo Dumping – Crecimiento Empresarial**

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	110,170	1	110,170	8,401	,005
	Residuo	760,563	58	13,113		
	Total	870,733	59			

a. Variable dependiente: Crecimiento Empresarial

b. Predictores: (Constante), Dumping

La Tabla 47 muestra la prueba de análisis de varianza del modelo de regresión lineal. Se puede observar que la prueba F de Fisher arrojó un valor de 8,401 el cual es mayor que el F de tabla para un nivel de significancia del 5%. Asimismo, se puede verificar que el p – valor es 0,005 (menor que 5%) lo cual significa que la prueba ANOVA del modelo es significativa, lo que quiere decir

que el modelo es válido a un nivel de confianza del 95%. Por lo tanto, la variable independiente “Importación de prendas de vestir con precios dumping” influye en la variable dependiente “Crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra”.

Tabla 48
Coefficientes del modelo Dumping – Crecimiento Empresarial

Modelo	B	Coeficientes no	Coeficientes		t	Sig.
		estandarizados	Error	estandarizados		
1 (Constante)	8,867		2,584		3,431	,001
Dumping	,130		,045	,356	2,899	,005

a. Variable dependiente: Crecimiento Empresarial

En la Tabla 48 se pueden observar los coeficientes del modelo de regresión lineal entre las variables “Importación de prendas de vestir con precios dumping” y “Crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra”. El p – valor de ambos coeficientes son menores a 5%, por lo que se puede concluir que ambos son significativos para el modelo.

En ese sentido, el modelo de regresión lineal es:

$$\text{Crecimiento Empresarial} = 8,867 + 0,130 * \text{Dumping}$$

Según el modelo calculado, se puede notar que la pendiente 0,130 es positiva, ello quiere decir que existe una correspondencia directa entre las variables Dumping y Crecimiento Empresarial.

Por lo antes indicado, y en función a los resultados de la Tablas 43, 44 y 45 se puede afirmar a un nivel de confianza del 95% que el dumping limita el

crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.

Por lo tanto, en función de los objetivos e hipótesis planteada queda verificada y aceptada la primera Hipótesis Específica.

4.4.3 Contrastación de la segunda hipótesis específica

a. Planteamiento de la hipótesis estadística.

Ho: El dumping no reduce el posicionamiento de mercado de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.

H1: El dumping reduce el posicionamiento de mercado de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.

b. Nivel de significancia

Máxima probabilidad de error que estamos dispuestos a aceptar, nivel de significancia (alfa) $\alpha = 5\% = 0.05$

c. Elección de la prueba estadística

Modelo de regresión lineal.

d. Interpretación

Los resultados obtenidos de acuerdo al programa SPSS v. 23 son:

Tabla 49**Resumen del modelo Dumping – Posicionamiento de Mercado**

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,473	,224	,210	3,77785

a. Predictores: (Constante), Dumping

En la Tabla 49 se puede apreciar el resumen del modelo de regresión lineal entre las variables Dumping y Posicionamiento de Mercado. Se puede observar un grado de correlación de 0,473 el cual representa una moderada correlación entre ambas variables. Asimismo, el R cuadrado o coeficiente de determinación es 0,224 lo cual significa que la variable independiente “Importación de prendas de vestir con precios dumping” explica el 22,40% de la variación observada en la variable dependiente “Posicionamiento de Mercado”.

Tabla 50**Prueba ANOVA del modelo Dumping – Posicionamiento de Mercado**

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	238,617	1	238,617	16,719	,000
	Residuo	827,783	58	14,272		
	Total	1066,400	59			

a. Variable dependiente: Posicionamiento de Mercado

b. Predictores: (Constante), Dumping

La Tabla 50 muestra la prueba de análisis de varianza del modelo de regresión lineal. Se puede observar que la prueba F de Fisher arrojó un valor de 16,719 el cual es mayor que el F de tabla para un nivel de significancia del 5%. Asimismo, se puede verificar que el p – valor es 0,00 (menor que 5%) lo cual significa que la prueba ANOVA del modelo es significativa, lo que quiere decir que el modelo es válido a un nivel de confianza del 95%. Por lo tanto, la

variable independiente “Importación de prendas de vestir con precios dumping” influye en la variable dependiente “Posicionamiento de Mercado”.

Tabla 51
Coefficientes del modelo Dumping – Posicionamiento de Mercado

Modelo	B	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	
		Error estándar	Beta	t	Sig.
1 (Constante)	5,558	2,696		2,062	,044
Dumping	,192	,047	,473	4,089	,000

a. Variable dependiente: Posicionamiento de Mercado

En la Tabla 51 se pueden observar los coeficientes del modelo de regresión lineal entre las variables “Importación de prendas de vestir con precios dumping” y “Posicionamiento de Mercado”. El p – valor de ambos coeficientes son menores a 5%, por lo que se puede concluir que ambos son significativos para el modelo.

En ese sentido, el modelo de regresión lineal es:

$$\text{Posicionamiento de Mercado} = 5,558 + 0,192 * \text{Dumping}$$

Según el modelo calculado, se puede notar que la pendiente 0,192 es positiva, ello quiere decir que existe una correspondencia directa entre las variables Dumping y Posicionamiento de Mercado.

Por lo antes indicado, y en función a los resultados de la Tablas 46, 47 y 48 se puede afirmar a un nivel de confianza del 95% que el dumping reduce el posicionamiento de mercado de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.

Por lo tanto, en función de los objetivos e hipótesis planteada queda verificada y aceptada la segunda Hipótesis Específica.

4.4.4 Contrastación de la tercera hipótesis específica

a. Planteamiento de la hipótesis estadística.

Ho: El dumping no reduce la utilidad en las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.

H1: El dumping reduce la utilidad en las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.

b. Nivel de significancia

Máxima probabilidad de error que estamos dispuestos a aceptar, nivel de significancia (alfa) $\alpha = 5\% = 0.05$

c. Elección de la prueba estadística

Modelo de regresión lineal.

e. Interpretación

Los resultados obtenidos de acuerdo al programa SPSS v. 23 son:

Tabla 52

Resumen del modelo Dumping – Utilidad de las empresas

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,414	,171	,157	3,29295

a. Predictores: (Constante), Dumping

En la Tabla 52 se puede apreciar el resumen del modelo de regresión lineal entre las variables Dumping y Utilidad de las empresas. Se puede observar un grado de correlación de 0,414 el cual representa una moderada correlación entre ambas variables. Asimismo, el R cuadrado o coeficiente de determinación es 0,171 lo cual significa que la variable independiente “Importación de prendas de vestir con precios dumping” explica el 17,10% de la variación observada en la variable dependiente “Utilidad de las empresas”.

Tabla 53

Prueba ANOVA del modelo Dumping – Utilidad de las empresas

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	130,060	1	130,060	11,994	,001
	Residuo	628,924	58	10,844		
	Total	758,983	59			

a. Variable dependiente: Utilidad de las empresas

b. Predictores: (Constante), Dumping

La Tabla 53 muestra la prueba de análisis de varianza del modelo de regresión lineal. Se puede observar que la prueba F de Fisher arrojó un valor de 11,994 el cual es mayor que el F de tabla para un nivel de significancia del 5%. Asimismo, se puede verificar que el p – valor es 0,00 (menor que 5%) lo cual significa que la prueba ANOVA del modelo es significativa, lo que quiere decir que el modelo es válido a un nivel de confianza del 95%. Por lo tanto, la variable independiente “Importación de prendas de vestir con precios dumping” influye en la variable dependiente “Utilidad de las empresas”.

Tabla 54
Coefficientes del modelo Dumping – Utilidad de las empresas

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		
		B	Error estándar	Beta	t	Sig.
1	(Constante)	8,013	2,350		3,410	,001
	Dumping	,142	,041	,414	3,463	,001

a. Variable dependiente: Utilidad de las empresas

En la Tabla 54 se pueden observar los coeficientes del modelo de regresión lineal entre las variables “Importación de prendas de vestir con precios dumping” y “Utilidad de las empresas”. El p – valor de ambos coeficientes son menores a 5%, por lo que se puede concluir que ambos son significativos para el modelo.

En ese sentido, el modelo de regresión lineal es:

$$Utilidad\ de\ las\ empresas = 8,013 + 0,142 * Dumping$$

Según el modelo calculado, se puede notar que la pendiente 0,142 es positiva, ello quiere decir que existe una correspondencia directa entre las variables Dumping y Utilidad de las empresas.

Por lo antes indicado, y en función a los resultados de la Tablas 49, 50 y 51 se puede afirmar a un nivel de confianza del 95% que el dumping reduce la utilidad en las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.

Por lo tanto, en función de los objetivos e hipótesis planteada queda verificada y aceptada la tercera Hipótesis Específica.

4.5 COMPROBACION DE HIPOTESIS (DISCUSION)

En el trabajo de investigación se encontró que existe una relación considerable entre Importación de prendas de vestir con precios dumping” y “Competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir”; ya que se ha evidenciado con los resultados obtenidos de la presente investigación que existe un alto riesgo de importaciones de prendas de vestir con precios dumping lo cual genera una baja competitividad en las empresas de confecciones de prendas de vestir.

Tal es así que se ha demostrado que un alto riesgo en la importación de prendas de vestir con precios dumping genera un bajo crecimiento empresarial, un bajo posicionamiento de mercado de las empresas de confecciones y una baja utilidad del citado sector productivo. Ello se explica ya que, al ingresar este tipo de mercancías con precios por debajo del costo de fabricación de estas prendas de vestir, e inundar el mercado nacional con prendas de vestir importadas de China, a un precio tan bajo, lo que se hace es afectar negativamente los indicadores de competitividad empresarial detallados; consecuentemente, al afectar los indicadores de competitividad, se está afectando la competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir.

En la oportunidad para el dumping se puede apreciar que tiene un alto riesgo en la importación de prendas de vestir con precios dumping, representando el 68.3 %. En cuanto a la regulación del dumping se determinó que tiene también un alto riesgo en la importación de prendas de vestir con precios dumping, representando el 61.7 %. En ambos casos, se pueden considerar como altamente significativo, que van a influir negativamente en la competitividad de las empresas de confecciones. En relación a los controles para el dumping tiene un mediano riesgo, representando el 60 %, lo cual se

puede considerar como medianamente significativo y que también van a influir negativamente en la competitividad de las empresas de confecciones.

La razón de esta influencia negativa en la competitividad es que una desregulación normativa del dumping, así como los controles inadecuados que las autoridades nacionales puedan ejercer en el tratamiento de mercancías con precios dumping, va a incrementar el ingreso de prendas de vestir con precios dumping, lo que a su vez va a mermar la competitividad de las empresas del rubro de confecciones.

Por otro lado, el crecimiento empresarial, posicionamiento de mercado y la utilidad de las empresas, tienen un nivel de mediana competitividad, contando cada indicador con el 61.7 %, el 56.7 % y el 80 % respectivamente.

La razón, es que como ya se dijo, se ha determinado que existe una relación considerable entre “Importación de prendas de vestir con precios dumping” y el “Crecimiento empresarial”, el “posicionamiento de mercado” y la “Utilidad de las empresas”, lo cual implica que un alto riesgo de dumping generará un bajo crecimiento empresarial, bajo posicionamiento de mercado y una baja utilidad de las empresas.

Sobre los efectos del dumping en la competitividad de las empresas de confecciones de Gamarra coincidimos con las conclusiones de (Shupingahua Soria, 2017) en que es necesario una mayor participación del Estado en el crecimiento de las empresas, que el incremento de las importaciones con precios dumping generará desempleo, la práctica del dumping en la importación de confecciones chinas generó consecuencias negativas en la producción de prendas de vestir, y que las empresas por estas prácticas dumping generó menores utilidades; sin embargo la diferencia con nuestra investigación radica mientras que el 48.3 % de los empresarios están de acuerdo sobre una mayor participación del Estado, y que las prácticas desleales

en el comercio exterior generará desempleo; en su trabajo sostiene que el 100 % de los empresarios consideran que no se sienten protegidos por el Estado y que el dumping inducirá a la informalidad y el desempleo.

En cuanto al trabajo de investigación de (Díaz Hinostrza, 2016) podemos apreciar que existe una similitud con el nuestro, ya que mediante este trabajo el autor llega a la conclusión que existe una relación significativa entre la aplicación de los derechos antidumping y la rentabilidad en las empresas textiles del distrito de La Victoria. La diferencia radica en que Díaz Hinostrza utilizó el sistema Dupont, creado por Donaldson Brown para llegar a su conclusión; es decir, examinó los estados financieros de las 40 empresas encuestadas y evaluó su margen de utilidad neta. Sin embargo, nosotros además de sostener que existe una relación significativa, concluimos que la relación es directamente proporcional entre la aplicación de los derechos antidumping y la rentabilidad de las empresas de confecciones, e inversamente proporcional entre la importación de prendas de vestir con precios dumping y la rentabilidad de las referidas empresas.

(Quispe Medina, 2017) en su investigación descriptiva determinó los efectos económicos y comerciales que ocurrieron en la industria nacional por actos de elusión de derechos antidumping o compensatorios bajo modalidades no previstas en la legislación nacional, como la de a) importar el producto afecto con modificaciones o alteraciones menores; b) declarar que dicho producto proviene de un tercer país no afecto; o c) importar el producto alterando los canales de comercialización en el país afecto. Como resultado de dicha evaluación se constató que entre los años 2003 y 2016, se eludió en el Perú el pago de los derechos antidumping aplicados a los tres productos antes referidos, bajo modalidades no previstas en la legislación nacional.

Coincidimos con la conclusión del autor sobre la desregulación normativa en las prácticas dumping; sin embargo, debemos aclarar que la

desregulación normativa se da a nivel específico, es decir por la ausencia de estudios de casos para cada variedad de mercancía en concreto, como por ejemplo el caso de las prendas de vestir, dicha acción le compete exclusivamente a INDECOPI; en relación a las tres modalidades de elusión de los derechos antidumping, sostenemos que no existe la necesidad de incluir en las normas administrativas, ya que éste se encuentra regulada como una de las modalidades del delito aduanero de defraudación de rentas de aduana, previsto en el artículo 6° de la Ley de Delitos Aduaneros, Ley N° 28008, siendo sancionable penalmente. En cuanto a los efectos económicos y comerciales adversos que el autor señala, consideramos que uno de los requisitos para poder aplicarse los derechos antidumping en la importación de un producto determinado, es precisamente que exista un efecto adverso; es decir como señala la OMC y la legislación nacional, debe existir un daño en la rama de producción nacional; en caso contrario no existe ninguna razón para que pueda aplicarse los derechos antidumping.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Conforme a los objetivos y los resultados obtenidos se desprenden las siguientes conclusiones:

PRIMERA:

Se ha demostrado que el dumping afecta negativamente la competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, según los resultados obtenidos de la encuesta realizada a dichos empresarios; no obstante además del dumping existen otros factores que influyen negativamente en la competitividad tales como los recursos tecnológicos, la calidad, el capital humano, que también van a influir para que la competitividad de una empresa del sector confecciones de Gamarra pueda ser afectada.

SEGUNDA:

Se ha determinado que el dumping limita el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, según los resultados obtenidos de la encuesta realizada a los empresarios de Gamarra, se puede apreciar que la relación del dumping con el crecimiento empresarial traen como consecuencia la reducción de la capacidad productiva de las empresas, lo cual genera la reducción del volumen de su producción; no obstante además del dumping existen otros factores que influyen negativamente en la competitividad de estas empresas, tales como la motivación de sus

trabajadores, la estructura empresarial y como factores externos se puede citar los clientes, los proveedores, que también van a influir para que el crecimiento empresarial del sector confecciones de Gamarra pueda ser afectada.

TERCERA:

Se ha verificado que el dumping reduce el posicionamiento de mercado de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, según los resultados obtenidos de la encuesta realizada a los empresarios de Gamarra, esto debido a que el ingreso de prendas de vestir con precios dumping genera una competencia desleal en el mercado interno de nuestro país, evitando que las empresas de confecciones de prendas de vestir puedan expandirse en el mercado nacional como en el extranjero; sin embargo, además del dumping existen otros factores que influyen negativamente en el posicionamiento de mercado de estas empresas, tales como la diferenciación con otras empresas del ramo, los beneficios relevantes para el consumidor, la marca, el prestigio comercial que también van a influir para que el posicionamiento de mercado del sector confecciones de Gamarra pueda ser afectada favorable o desfavorablemente.

CUARTA:

Se ha verificado que el dumping reduce la utilidad de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, según los resultados obtenidos de la encuesta realizada a los empresarios de Gamarra, esto debido a que el ingreso de prendas de vestir con precios dumping genera una competencia desleal en el mercado interno de nuestro país, mermando el patrimonio de las empresas, limitando la liquidez de las empresas y obligándolo a reducir los precios de sus productos; sin embargo, además del dumping existen otros factores que influyen negativamente en el posicionamiento de mercado de estas empresas, tales como la capacidad productiva, el precio de

venta, el volumen de venta que también van a influir para que la utilidad de las empresas del sector confecciones de Gamarra pueda ser afectada.

QUINTA:

Conforme a la encuesta efectuada a las empresas de confecciones de prendas de vestir, se ha determinado que existe un mediano riesgo en los controles que se efectúan cuando ingresan a nuestro país prendas de vestir, tanto por la vía legal, es decir, utilizando un trámite aduanero para su nacionalización; o por la vía irregular cuando introducen sus mercancías burlando los controles aduaneros (contrabando).

SEXTA:

Se ha verificado que no existe una regulación específica que permita corregir las distorsiones en el comercio exterior cuando ingresan a nuestro país prendas de vestir con precios dumping. Según la encuesta realizada a los empresarios de confecciones, la desregulación normativa del ingreso de mercancías a nuestro país con precios dumping es considerada como una práctica de alto riesgo que distorsiona el mercado internacional y afecta gravemente el sector productivo involucrado.

5.2 RECOMENDACIONES O PROPUESTA

PRIMERA:

Con la finalidad de que el ingreso al país de prendas de vestir con precios dumping no afecte la competitividad de las empresas que confeccionan este tipo de productos, se recomienda adecuar nuestra normatividad de carácter general a los lineamientos de la OMC, ya que conforme al Decreto Supremo N° 006-2003-PCM, los derechos antidumping tienen un carácter sancionatorio,

mientras que en la OMC y otras legislaciones de la región, caso de Colombia por ejemplo, los derechos antidumping no tienen la naturaleza sancionatoria, sino tienen el carácter de un derecho a la importación. Además, se recomienda a INDECOPI inicie un procedimiento de investigación para aplicar derechos antidumping a la importación de prendas de vestir con precios dumping.

SEGUNDA:

Se recomienda una mayor participación del Estado en el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir. Desde los diferentes sectores es necesario su participación, por ejemplo, desde el Ministerio de la Producción proporcionándole información y capacitación sobre los procesos de producción; desde el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, fomentando la exportación de prendas de vestir buscando nuevos mercados internacionales, informando sobre las ventajas de la utilización de los acuerdos comerciales existente, promocionando los productos en el exterior; desde el Ministerio del Trabajo y promoción del Empleo, adoptando políticas de empleo para reducir los costos de producción; desde el Ministerio de Economía y Finanzas otorgando créditos, o beneficios tributarios, hasta que estas empresas se hayan fortificado.

TERCERA:

Se recomienda a los diferentes gremios empresariales y a las diferentes asociaciones su participación a fin de que coadyuven a las empresas de confecciones de prendas de vestir en el posicionamiento de mercado; por ejemplo la SNI a capacitar para el mejoramiento en la calidad del producto; ADEX a promocionar el producto en el exterior, a buscar nuevos mercados en el exterior, capacitar en el trámite de las exportaciones, y otros gremios empresariales para que puedan hacer campañas de promoción a nivel nacional

e internacional, a promover la agrupación de empresas a fin de que satisfagan mercados medianos o grandes y a ofertar productos estandarizados.

CUARTA:

Se recomienda al Estado una mayor participación en las políticas de financiamiento a fin de que las empresas de confecciones puedan acceder a los créditos y financiamiento de sus proyectos empresariales para mejorar el nivel de liquidez, la que se ve afectada por el dumping; además, el Estado debe promover la generación de ventajas competitivas que permitan reducir costos y gastos con la finalidad de obtener una mayor utilidad, como por ejemplo aprovechamiento del aparato logístico adecuado, para poder reducir costos en la adquisición de insumos, almacenamiento y transporte de insumos y productos finales.

Además, para optimizar la utilidad de las empresas de confecciones de prendas de vestir, los gremios empresariales y el Estado deberán difundir y capacitar a dicho sector para que puedan gozar de los beneficios y exoneraciones tributarias, y aprovechar los beneficios de los diferentes regímenes aduaneros, como por ejemplo los regímenes aduaneros temporales y los regímenes de perfeccionamiento; así como a utilizar los diferentes convenios comerciales internacionales que nuestro país a suscrito para aprovechar las bondades arancelarias que otorgan.

QUINTA:

Se recomienda mejorar los controles por parte de la Administración Aduanera, para aquellas prendas de vestir que ingresan por la vía regular, es decir utilizando un trámite aduanero; ya que existen diversas formas de poder eludir el pago de los derechos antidumping, tales como declaración incorrecta del origen de la mercancía, clasificación arancelaria incorrecta, subvaluación

de la mercancía, sobrevaloración de las mercancías, entre otros, siendo la finalidad de estas prácticas para dejar de pagar los derechos antidumping existentes.

Se recomienda mejorar los controles por parte de la Administración Aduanera, para aquellas prendas de vestir que ingresan por la vía irregular, es decir utilizando las diferentes modalidades del contrabando o el tráfico ilícito de mercancías; ya que este tipo de mercancías pueden ingresar a nuestro país utilizando una zona primaria o una zona secundaria, donde no existe un control aduanero, utilizando cualquier punto de la frontera nacional.

SEXTA:

Se recomienda una regulación específica para el ingreso de prendas de vestir con precios dumping, para lo cual INDECOPI de oficio deberá iniciar un nuevo estudio y procedimiento de investigación, tomando en cuenta ya la investigación que se tuvo, y que arrojó como resultado que existían prácticas dumping en la importación de prendas de vestir originarias de China, lo cual fue plasmado en la Resolución N° 083-2012/CFD-INDECOPI.

Además, se recomienda adecuar nuestra normatividad de carácter general a la normatividad de la OMC y otros países de la región, en donde en vez de otorgarle a los derechos antidumping un carácter sancionatorio, tienen una naturaleza arancelaria; así como mejorar la normatividad nacional para evitar las elusiones del pago de los derechos antidumping contemplados en el artículo 58° del Reglamento del Acuerdo Sobre Medidas Antidumping, aprobado por Decreto Supremo N° 006-2003-PCM, para lo cual es necesario un arevisión del citado dispositivo legal e incluir supuestos no contemplados en el.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abad Puelles, J. (11 de Noviembre de 2002). Impacto de las políticas antidumping en el proceso de integración de la Comunidad Andina. (*Tesis de maestría, Universidad Andina Simón Bolívar*). Ecuador. Obtenido de <http://repositorionew.uasb.edu.ec/bitstream/10644/2442/1/T-0227-MRI-Abad-Impacto.pdf>
- Artículo VI OMC. (1994). ACUERDO RELATIVO A LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO VI DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994. Marrakech. Obtenido de https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_767/Module_827/ModuleDocuments/19-adp.pdf
- Artículo VII de OMC. (1994). Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. Marrakech. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/cusval_s/cusval_info_s.htm
- Barney Cruz, Ó. (Mayo - Agosto de 2007). Antecedentes del sistema contra prácticas desleales de comercio en México. La evolución de las disposiciones antidumping. 40. México D.F., México: Bol. Mex. Der. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0041-86332007000200005&script=sci_arttext
- Berríos, R. (2015). Dumping y subsidios en las exportaciones chinas: El caso textil peruano. *Revista de Investigación UNMSM, Pensamiento Crítico*, 19(2), 39 - 64. Obtenido de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/econo/article/view/11101/9980>
- Blázquez Santana Félix, D. V. (enero Junio de 2006). Concepto, perspectivas y medida del crecimiento empresarial. (P. U. Javeriana, Ed.) *Cuadernos de Administración*, 19(31), 165-195. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20503107>

- Cabrera Marín, W., & Rodríguez Mercado, N. W. (Febrero de 2016). Tratado de libre comercio entre Perú y China y su incidencia en la variación de las importaciones y exportaciones en el sector textil peruano: análisis antes y después de la firma del TLC, 2008 – 2014. (*Tesis de grado, Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo*), 174. Cajamarca, Perú: Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo. Obtenido de <http://repositorio.upagu.edu.pe/handle/UPAGU/88>
- Cabrera, A., Lopez, P., & Ramirez, C. (marzo de 2011). La competitividad empresarial: Un marco conceptual para su estudio. (D. d. Empresas, Ed.) *Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables*(4), 54. Recuperado el 07 de julio de 2019, de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2016597
- Cámara de Comercio de España. (s.f.). *Innovación, Digitalización y Competitividad*. Obtenido de Cámara de Comercio de España: <https://www.camara.es/innovacion-y-competitividad/como-ser-competitivo>
- Castellares Añazco, R. (Setiembre de 2016). Productividad en el Perú: medición, determinantes e implicancias. Lima, Perú. Obtenido de <http://repositorio.up.edu.pe/handle/11354/1083>
- Cosio Jara, E. F. (2014). *Tratado de Derecho Aduanero* (1 ed.). Lima, Perú: Jurista Editores E.I.R.L.
- Crespo, R. J. (Diciembre de 1997). Dumping, Antidumping y Fundamentos del Antidumping. Bristol, Inglaterra. Obtenido de <http://www.efm.bris.ac.uk/ecrc/Dumping.pdf>
- Cure Franco, K. (2013). Análisis Comparado Del Procedimiento Y La Aplicación De Derechos Antidumping. Colombia, Estados Unidos De America Y La Unión Europea. (*Trabajo de grado, Pontificia Universidad Javeriana*), 117. Bogotá, Colombia: Pontificia Universidad Javeriana. Obtenido de <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/10055/CureFrancoKarlaMargarita2013.pdf?sequence=1>

- Darchuk, A., Milano, J., & Curi, G. (1999). "Tratamiento de las prácticas de dumping y subvenciones en los procesos de integración, en especial el Mercosur". Buenos Aires, Argentina. Obtenido de http://aaep.org.ar/espa/anales/pdf_99/darchuk_milano_curi.pdf
- Decisión 283 CAN. (21 de marzo de 1991). Normas para prevenir o corregir las Distorsiones en la competencia generadas por Prácticas Dumping o Subsidios. Lima, Lima, Perú. Obtenido de https://idatd.cepal.org/Normativas/CAN/Espanol/Decision_283-Normas_para_prevenir_o_corregir_distorsiones_en_la_competencia.pdf
- Decreto 210. (03 de Febrero de 2003). Objetivos y Estructura Orgánica del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. *Diario Oficial de Colombia*. Bogotá, Colombia. Obtenido de <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1845734>
- Decreto Legislativo 1053. (27 de Junio de 2008). Ley General de Aduanas. *El Peruano*. Lima, Perú. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>
- Decreto Legislatvio 1053. (27 de junio de 2008). Ley General de Aduanas. Lima, Perú. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>
- Decreto Supremo 005-2011-MINCETUR. (17 de Junio de 2011). Establecen Maco Normativo para la Declaración y Control del Origen de las Mercancías Sujetas a Medidas de Defensa Comercial. *El Peruano*. Lima, Perú: El Peruano. Obtenido de <http://www.munizlaw.com/normas/2011/Junio/17-06-11/D.S.%20N%C2%BA%20005-2011-MINCETUR.pdf>
- Decreto Supremo 006-2003-PCM. (2003). Reglamento del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. *El Peruano*. Lima, Lima, Perú. Obtenido de <https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/143803/DS0062003PCM.pdf>
- Decreto Supremo 010-2009-EF. (16 de Enero de 2009). Reglamento de la Ley General de Aduanas. *El Peruano*. (M. d. Finanzas, Ed.) Lima, Lima, Perú.

- Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/normasociada/gja-00.04.htm>
- Decreto Supremo 056-2018-PCM. (23 de mayo de 2018). Política General de Gobierno al 2021. *El Peruano*. (E. Perú, Ed.) Lima, Lima, Perú: El Peruano. Recuperado el 13 de julio de 2019
- Decreto Supremo 237-2019-EF. (28 de julio de 2019). Plan Nacional de Competitividad y Productividad. *Plan Nacional de Competitividad y Productividad, 1, Separata Especial, 52*. (E. Perú, Ed.) Lima, Lima, Perú: El Peruano. Recuperado el 10 de octubre de 2019, de https://www.mef.gob.pe/contenidos/archivos-descarga/PNCP_2019.pdf
- Decreto Supremo 342-2016-EF. (16 de Diciembre de 2016). Arancel de Aduanas 2017. *El Peruano*, 188. (E. Peruano, Ed.) Lima, Perú. Recuperado el 17 de Setiembre de 2018, de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-04/ctrlCambios/anexos/DS342-2016-EF.pdf>
- Decreto Supremo 345-2018-EF. (31 de diciembre de 2018). Política Nacional de Competitividad y Productividad. *El Peruano, Separata especial, 124*. (M. d. Finanzas, Ed.) Lima, Lima, Perú: El Peruano. Recuperado el 07 de julio de 2019
- Díaz Hinostroza, N. E. (2016). Derechos antidumping y su relación con la rentabilidad de las empresas textiles del distrito de la Victoria en el año 2015. (*Tesis de grado, Universidad César Vallejo*). Lima, Perú. Obtenido de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/2930>
- Espinosa, R. (15 de Setiembre de 2014). Roberto Espinosa.es. *Posicionamiento de marca, la batalla por tu mente*. Obtenido de <https://robertoepinosa.es/2014/09/15/posicionamiento-de-marca-batalla-por-mente/>
- Fairlie Reinoso, A. (2016). Relaciones económicas Perú-China. *Revista Comentario Internacional*(9). Obtenido de <http://revistas.uasb.edu.ec/index.php/comentario/article/view/100>

- Fairlie Reinoso, A. (mayo de 2019). Política Nacional de Competitividad y Productividad: Un Balance Crítico. (P. Andino, Ed.) Bogotá, Colombia: Parlamento Andino. Recuperado el 13 de julio de 2019, de <http://alanfairliereinoso.pe/wp-content/uploads/2019/05/Aqu%C3%AD.pdf>
- Gianella Carbajal, R. G. (2017). Gestión del Talento Humano y Productividad Laboral en las Áreas de Enfermería y Obstetricia de una Red de Salud del Sur, 2016. Lima, Lima, Perú. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/8641/Gianella_CRG.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gutierrez Solsona, F. (1994). Medidas antidumping. Instrumento del neoproteccionismo. Madrid, España. Obtenido de <https://econpapers.repec.org/paper/ucmdoctr/94-34.htm>
- Harrison, M. (17 de Febrero de 2010). Derechos Antidumping y Compensatorios en Australia La Aplicación de los Acuerdos de la OMC sobre el Dumping y Subsidios en Virtud de la Legislación Australiana. (PUCP, Ed.) *Derecho & Sociedad*, 33, 163 - 170. Obtenido de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechosociedad/article/viewFile/17467/17746>
- Hernandez, R. A. (2001). Elementos de Competitividad Sistémica de las pequeñas y medianas empresas (PYME) del Istmo Centroamericano. (U. d. CEPAL, Ed.) México D.F., México.
- Hernandez, S. (2010). *Metodología de la investigación* (Quinta ed.). Mexico: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A.
- Hurtado, J. T. (2007). VALORACIÓN ADUANERA ACUERDO DE VALORACIÓN DE LA OMC. Santiago, Chile. Recuperado el 15 de Setiembre de 2018, de <http://biblioteca.iplacex.cl/RCA/Valoraci%C3%B3n%20aduanera.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (setiembre de 2017). *Características de las Empresas del Emporio Comercial de Gamarra, 2016*. Obtenido de www.inei.gov.pe

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1463/libro.pdf

Montuschi, L. (1993). De la retórica del dumping a la práctica del antidumping. (R. I. Plata, Ed.) *Económica*, 39(1, 2), 47 - 85. Obtenido de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/8849>

OMC. (s.f.). Las medidas comerciales correctivas y la OMC. Ginebra, Suiza.

Peñaloza, M. (mayo de 2005). Competitividad ¿Nuevo Paradigma Económico? *Forum Empresarial*, 10(1). Recuperado el 01 de agosto de 2019, de <https://dire.upr.edu/handle/11721/1375>

Perez Porto, J. y. (2011). Definición de utilidad neta. (Definición.de, Trad.) Obtenido de <https://definicion.de/utilidad-neta/>

Perez Porto, J. y. (2014). Definición de ropa. Obtenido de Definición de Ropa: <https://definicion.de/ropa/>

Quispe Medina, R. A.-0.-1.-3. (23 de Noviembre de 2017). La elusión de derechos antidumping y compensatorios en el Perú durante el periodo 2003 – 2016 y sus efectos económicos y comerciales sobre la industria nacional. (*Tesis de maestría, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas*). Lima, Perú. Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/622775/Quispe_mr.pdf?sequence=5&isAllowed=y

Ramírez Estrella, A. (2018). Los derechos antidumping como medidas aplicadas para corregir las distorsiones en el mercado. (*Tesis de grado*), 36. (PUCP, Ed.) Lima, Perú. Obtenido de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/11773>

Resolución 0293-2015/SDC-INDECOPI. (06 de Junio de 2015). Revoca Derechos Antidumping Definitivos a Prendas de Vestir de China. *El Peruano*. Lima, Perú: Tribunal de la Competencia y de la Propiedad Intelectual de INDECOPI. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/se-revoca-la-resolucion-n-297-2013cf-indecopi-del-6-de-di-resolucion-n-293-2015sdc-indecopi-1246386-1/>

- Resolución 297-2013/CFD-INDECOPI. (22 de Diciembre de 2013). Se Aplican Derechos Antidumping Definitivos a Prendas de Vestir de China. *El Peruano*. Lima, Perú: Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios de INDECOPI. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/download/url/se-aplican-derechos-antidumping-definitivos-sobre-las-import-resolucion-n-297-2013cfd-indecopi-1030498-1>
- Rodríguez Fernández, M. (1998). El régimen jurídico de los derechos antidumping en la Comunidad Europea. (*Tesis de maestría, Universidad de Oviedo*), 604. Oviedo, España. Obtenido de <https://www.educacion.gob.es/teseo/mostrarRef.do?ref=197538>
- Ruesga M., S. y. (2014). Competitividad y Globalización: Nuevos y Viejos Desafíos. Madrid, España.
- Shupingahua Soria, K. (2017). Consecuencias de la práctica del dumping en la importación de confecciones chinas en la producción de prendas de vestir de la empresa Inversiones Full Moda y Estilos S.A.C. en el año 2016. (*Tesis de grado*), 105. Lima, Perú: Universidad Tecnológica del Perú. Obtenido de <http://repositorio.utp.edu.pe/handle/UTP/994>
- Supo, J. (2014). *Seminarios de Investigación científica - Metodología de la investigación* (Segunda ed.). Arequipa, Perú: Bioestadístico EIRL.
- Torres Cuzcano, V. (2010). El TLC Perú - China: Posibles implicancias para el Perú. (UNMSM, Ed.) *Pensamiento Crítico*, 13, 101 - 120. Obtenido de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/econo/article/view/9004>
- Zenere, Y. R. (23 de Marzo de 2013). Instrumentos de Defensa Comercial: Derechos Antidumping en Argentina. *RECORDIP*, 1(1), 12. Obtenido de <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/recordip/article/view/4773/4569>

ANEXOS

ANEXO 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA – PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

EFECTOS DEL DUMPING EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS DE CONFECCIONES DE PRENDAS DE VESTIR DEL EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA, AÑO 2016.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>1. INTERROGANTE PRINCIPAL</p> <p>¿Cuáles son los efectos del dumping en la competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016?</p> <p>2. INTERROGANTES ESPECÍFICAS</p> <p>a) ¿En qué medida el dumping afecta el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016?</p> <p>b) ¿En qué medida el dumping afecta el posicionamiento de mercado de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016?</p> <p>-</p> <p>c) ¿En qué medida el dumping afecta la utilidad en las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016?</p>	<p>1. OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar los efectos del dumping en la competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.</p> <p>2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>a) Determinar cómo afecta el dumping en el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.</p> <p>b) Determinar cómo afecta el dumping al posicionamiento de mercado de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.</p> <p>c) Determinar cómo afecta el dumping la utilidad en las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.</p>	<p>1. HIPÓTESIS GENERAL</p> <p>El dumping afecta negativamente la competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir en el Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.</p> <p>2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</p> <p>a) El dumping limita el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.</p> <p>b) El dumping reduce el posicionamiento de mercado de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>c) El dumping reduce la utilidad en las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra, año 2016.</p>	<p>- HIPÓTESIS GENERAL</p> <p>Variable Independiente (X)</p> <p>Importación de prendas de vestir con precios dumping</p> <p><u>Indicadores:</u></p> <p>- Oportunidad para el dumping</p> <p>- Regulación</p> <p>- Controles</p> <p>Variable Dependiente (Y)</p> <p>Competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir.</p> <p><u>Indicadores:</u></p> <p>- Crecimiento empresarial</p> <p>- Posicionamiento de Mercado</p> <p>- Utilidad.</p>	<p>- Tipo de Investigación</p> <p>Básica</p> <p>- Diseño de la Investigación</p> <p>No experimental y de nivel explicativa.</p> <p>Longitudinal</p> <p>- Ámbito de Estudio</p> <p>- Distrito de la Vitoria de la Ciudad de Lima</p> <p>- Población</p> <p>Empresas de confecciones de prendas de Vestir del Emporio Gamarra que iniciaron sus operaciones en el año 2016: 71 empresas. Según INEI</p> <p>- Muestra</p> <p>60 empresas.</p> <p>- Técnicas de Recolección de datos</p> <p>- Encuestas</p> <p>- Instrumentos</p> <p>- Cuestionario</p>

ANEXO 2
CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE	INDICADORES	VALOR FINAL DE LA VARIABLE	TIPO DE VARIABLE	ITEMS
Importación de prendas de vestir con precios dumping	Oportunidad para el dumping	<ul style="list-style-type: none"> - Alto riesgo del dumping. - Mediano riesgo del dumping. - Bajo riesgo del dumping. 	ORDINAL	1,2,3,4,5
	Regulación			6,7,8,9,10
	Controles			11,12,13,14,15
Competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir	Crecimiento empresarial	<ul style="list-style-type: none"> - Baja competitividad - Mediana competitividad - Alta competitividad 	ORDINAL	16,17,18,19,20
	Posicionamiento de mercado			21,22,23,24,25
	Utilidad			26,27,28,29,30

ANEXO 3 CUESTIONARIO

Estimado Empresario,

A continuación, encontrará algunas afirmaciones los efectos del dumping en la competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir. Lea atentamente cada frase e indique por favor el grado de acuerdo o desacuerdo con respecto a las mismas. La información que nos proporcione es completamente CONFIDENCIAL, esto garantiza que nadie pueda identificar a la persona que ha diligenciado el cuestionario.

INSTRUCCIONES

Señale con una “X” la respuesta que más se aproxime a sus preferencias. No hay respuestas correctas o incorrectas, ni buenas o malas.

Escala de valoración

1	2	3	4	5
Desacuerdo	Algo de acuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo	Totalmente de acuerdo

N°	Items	1	2	3	4	5
Dimensión: Importación de prendas de vestir con precios dumping						
OPORTUNIDAD PARA EL DUMPING						
1	Resulta sencillo importar prendas de vestir, por ejemplo desde China.					
2	Es más económico para los consumidores comprar prendas de vestir importadas, por ejemplo desde China.					
3	En la actualidad más empresas importan prendas de vestir, por ejemplo desde China.					
4	El TLC Perú – China ha incrementado la importación de prendas de vestir con precios dumping.					
5	A los consumidores les resulta indistinto comprar una prenda de vestir importada (china) o una prenda de vestir de fabricación nacional.					
REGULACIÓN						
6	Es perjudicial la eliminación de los derechos antidumping a la importación de prendas de vestir.					
7	La desregulación normativa del dumping incrementa la importación de prendas de vestir, por ejemplo desde China.					
8	La desregulación del dumping genera mayor informalidad en el sector confecciones de prendas de vestir.					
9	Con la suscripción del TLC Perú – China se ha flexibilizado la regulación del dumping en la importación de prendas de vestir.					
10	Es adecuado que la OMC faculte a los países miembros a regular los mecanismos antidumping.					
CONTROLES						
11	Existen controles en la importación de prendas de vestir con precios dumping.					
12	Los controles que realiza la Aduana sobre la importación de prendas de vestir de origen extranjero son los adecuados.					
13	INDECOPI cumple a cabalidad su función de regulador.					
14	INDECOPI debe iniciar investigaciones de oficio para aplicar medidas antidumping a la importación de prendas de vestir.					
15	Las grandes empresas importadoras son las beneficiadas con la desregulación del dumping en la importación de las prendas de vestir.					

INSTRUCCIONES

Señale con una “X” la respuesta que más se aproxime a sus preferencias. No hay respuestas correctas o incorrectas, ni buenas o malas.

Escala de valoración

1	2	3	4	5
Desacuerdo	Algo de acuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo	Totalmente de acuerdo

N°	Items	1	2	3	4	5
Dimensión: Competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir						
CRECIMIENTO EMPRESARIAL						
16	Es necesaria una mayor participación del Estado en el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir.					
17	El incremento de las importaciones de prendas de vestir con precios dumping genera desempleo.					
18	La importación de prendas de vestir con precios dumping reduce la capacidad de las empresas de confecciones de prendas de vestir para reinvertir sus utilidades.					
19	Las empresas de confecciones de prendas de vestir se benefician con la suscripción del TLC Perú – China.					
20	Los derechos antidumping protegen el crecimiento de las empresas de confecciones de prendas de vestir.					
POSICIONAMIENTO DE MERCADO						
21	La importación de prendas de vestir con precios dumping afecta el posicionamiento en el mercado de las empresas de confecciones de prendas de vestir.					
22	Las prendas de vestir peruana son de mejor calidad que las prendas de vestir de origen extranjero, por ejemplo de las provenientes de china.					
23	Es fácil diferenciar las prendas de vestir peruanas con las prendas de vestir de origen extranjero, por ejemplo de las provenientes de chinas.					
24	Las importaciones de prendas de vestir de fabricación de origen chino o de otros países de Asia generan una competencia desleal.					
25	El precio de las prendas de vestir nacionales se ve afectado por la comercialización de prendas de vestir importadas (por ejemplo, desde China).					
UTILIDAD						
26	La importación de prendas de vestir con precios dumping reduce la utilidad de las empresas de confecciones de prendas de vestir.					
27	La importación de prendas de vestir con precios dumping reduce el patrimonio de las empresas de confecciones de prendas de vestir.					
28	El ingreso de las empresas de confecciones de prendas de vestir nacionales decrece por la comercialización de prendas de vestir importadas con precios dumping.					
29	Es determinante el precio en la venta de prendas de vestir.					
30	Un mercado con precios dumping limita la liquidez de las empresas de confecciones de prendas de vestir nacionales.					

ANEXO 4**SIGLAS**

BCRP.- Banco Central de Reserva del Perú.

BM.- Banco Mundial.

BRICS.- Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica.

CAN.- Comunidad Andina de Naciones. Integrado por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

CFDS.- Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios.

EMED.- Economía de Mercados Emergentes y en Desarrollo.

FMI.- Fondo Monetario Internacional.

GATT.- General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio).

INDECOPI.- El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual.

INEI.- Instituto Nacional de Estadística e Informática.

MERCOSUR.- Mercado Común del Sur; integrado por Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y posteriormente incorporados Venezuela y Bolivia.

MINCETUR.- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

OCDE.- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

OMC.- Organización Mundial del Comercio.

OSCE.- Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado.

PCM.- Presidencia de Consejo de Ministros.

RPN.- Rama de Producción Nacional.

SUNAT.- Superintendencia de Aduanas y de Administración Tributaria.

TLC.- Tratado de Libre Comercio.

TLCAN.- Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Integrado por Canadá, Estados Unidos y México.

ITEM	VARIABLE INDEPENDIENTE															VARIABLE DEPENDIENTE														
	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P 6	P 7	P 8	P 9	P 10	P 11	P 12	P 13	P 14	P 15	P 16	P 17	P 18	P 19	P 20	P 21	P 22	P 23	P 24	P 25	P 26	P 27	P 28	P 29	P 30
31	4	4	5	4	5	5	5	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
32	4	4	3	5	3	4	4	4	3	3	2	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	2	2	3	2	3	3	2	4	2
33	5	5	4	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	2	3	5	5	4	2	4	3	5	4
34	4	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	3	4	5	5	4	5	5	4	4	3	5	4
35	5	4	3	5	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
36	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
37	5	4	3	5	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	3	2
38	4	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3
39	3	3	3	2	4	4	3	3	3	3	3	4	3	2	3	2	3	2	2	3	2	1	2	3	2	3	3	2	2	3
40	5	3	2	3	4	4	3	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2
41	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	3	4	5	5	4	5	5	4	4	3	5	4
42	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	3	5	4	3	4	3	4	4	3	4	5	4	3	3	3	4
43	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
44	5	4	4	5	5	5	5	3	4	3	4	5	5	5	5	5	4	3	4	3	4	4	3	4	5	4	3	3	3	4
45	5	4	3	5	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2
46	5	3	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	3	5	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2
47	5	4	4	5	5	3	5	3	4	5	5	4	4	5	5	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3
48	5	4	3	5	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	2	3	3	2	3	3	2	4	3
49	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3
50	3	3	3	2	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	3	4	3	3	2	2	3	2	3	3	2	4	2
51	5	3	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	3	5	5	4	3	4	3	4	4	3	4	5	4	3	3	3	4
52	5	3	3	3	4	4	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	4	2	3	3	3
53	5	4	4	5	3	3	5	4	4	4	4	4	5	3	3	5	5	3	4	3	4	4	4	4	5	4	3	3	3	5
54	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	3	5	4	3	4	3	4	4	3	4	5	4	3	3	3	4
55	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
56	4	2	3	3	4	4	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3
57	5	4	3	5	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3
58	4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	3	5	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
59	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	4	3	5	4	4	4	4	3	5	4	3	3	4	3	3	4	4	4
60	5	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3

ANEXO 6

VALIDACIÓN - INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS