

UNIVERSIDAD LA SALLE

ESCUELA DE POSGRADO



**IMPACTO DE LA APLICACIÓN DE MEDIDAS ANTIDUMPING EN LA
COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO PERUANO**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN DERECHO
EMPRESARIAL**

AUTOR:

RAFAEL ALEJANDRO CHIRINOS DE RIVERO

ASESOR:

CHRISTIAN DAVID CORRALES OTAZU

AREQUIPA – PERÚ

JULIO - 2025

IMPACTO DE LA APLICACIÓN DE MEDIDAS ANTIDUMPING EN LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO PERUANO

INFORME DE ORIGINALIDAD

11 %
INDICE DE SIMILITUD

10 %
FUENTES DE INTERNET

2 %
PUBLICACIONES

2 %
TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	www.coursehero.com Fuente de Internet	1 %
2	www.wto.org Fuente de Internet	1 %
3	repositorio.unp.edu.pe Fuente de Internet	1 %
4	repositorio.indecopi.gob.pe Fuente de Internet	<1 %
5	hdl.handle.net Fuente de Internet	<1 %
6	www.indecopi.gob.pe Fuente de Internet	<1 %
7	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
8	es.scribd.com Fuente de Internet	<1 %

9	documentop.com Fuente de Internet	<1 %
10	en.esic.edu Fuente de Internet	<1 %
11	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
12	bibliotecavirtual.dgb.umich.mx:8083 Fuente de Internet	<1 %
13	repositorio.umsa.bo Fuente de Internet	<1 %
14	Submitted to Universidad Anahuac México Sur Trabajo del estudiante	<1 %
15	busquedas.elperuano.pe Fuente de Internet	<1 %
16	qdoc.tips Fuente de Internet	<1 %
17	www.uteg.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
18	Daniel Austin Zaldívar Almarales. "Comercio de Servicios Siglo XXI", ACVENISPROH Académico, 2024 Publicación	<1 %

19	Submitted to ULACIT Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología Trabajo del estudiante	<1 %
20	www.informatica-juridica.com Fuente de Internet	<1 %
21	http://192.91.247.23/wto/spanish/tratop_s/dispu_s/141 Fuente de Internet	<1 %
22	repositorioacademico.upc.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
23	www.researchgate.net Fuente de Internet	<1 %
24	www.filosofia.org Fuente de Internet	<1 %
25	Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Peru Trabajo del estudiante	<1 %
26	repositorio.unam.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
27	moam.info Fuente de Internet	<1 %
28	tesis.ucsm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
29	Submitted to Universidad Carlos III de Madrid - EUR Trabajo del estudiante	<1 %

30	www.clubensayos.com Fuente de Internet	<1 %
31	catalonica.bnc.cat Fuente de Internet	<1 %
32	repositorio.uandina.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
33	docs.wto.org Fuente de Internet	<1 %
34	dof.gob.mx Fuente de Internet	<1 %
35	upc.aws.openrepository.com Fuente de Internet	<1 %
36	www.incae.com Fuente de Internet	<1 %
37	247newsagency.com Fuente de Internet	<1 %
38	repositorio.tec.mx Fuente de Internet	<1 %
39	repositorio.ulima.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
40	www.ecosecurities.com Fuente de Internet	<1 %
41	www.ucne.org Fuente de Internet	<1 %

42	Submitted to Barcelona School of Management Trabajo del estudiante	<1 %
43	Célida Sabina Gómez Sánchez. "Comercio exterior", ACVENISPROH Académico, 2024 Publicación	<1 %
44	Submitted to Universidad Católica de Santa María Trabajo del estudiante	<1 %
45	Submitted to ipn Trabajo del estudiante	<1 %
46	www.agenciasransa.net Fuente de Internet	<1 %
47	Submitted to Esumer Institucion Universitaria Trabajo del estudiante	<1 %
48	repositorio.unprg.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
49	Submitted to Universidad TecMilenio Trabajo del estudiante	<1 %
50	Submitted to Pontificia Universidad Católica del Ecuador - PUCE Trabajo del estudiante	<1 %
51	www.cajastur.es Fuente de Internet	<1 %

52	Submitted to Universidad Nacional Abierta y a Distancia, UNAD,UNAD Trabajo del estudiante	<1 %
53	repositorio.unfv.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
54	www.theibfr.com Fuente de Internet	<1 %
55	Submitted to Universidad de Manizales Trabajo del estudiante	<1 %
56	cgspace.cgiar.org Fuente de Internet	<1 %
57	www.choike.org Fuente de Internet	<1 %
58	www.estudiorodrigo.com Fuente de Internet	<1 %
59	www.miem.gub.uy Fuente de Internet	<1 %
60	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
61	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	<1 %
62	Wilmer Arley Julio Becerra. "Clusters as a competitive advantage in the textile-clothing	<1 %

sector of the Norte de Santander
Department.", Ingeniería e Innovación, 2024

Publicación

63	dei.itam.mx Fuente de Internet	<1 %
64	intranetweb.indecopi.gob.pe Fuente de Internet	<1 %
65	pesquisa.bvsalud.org Fuente de Internet	<1 %
66	tesis.pucp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
67	www.alimentosargentinos.gov.ar Fuente de Internet	<1 %
68	www.caballerobustamante.com.pe Fuente de Internet	<1 %
69	www.cema.edu.ar Fuente de Internet	<1 %
70	www.dirittoequationipubbliche.org Fuente de Internet	<1 %
71	www.fucema.org.ar Fuente de Internet	<1 %
72	www.ifcc.org Fuente de Internet	<1 %
73	www.lareferencia.info Fuente de Internet	<1 %

		<1 %
74	www.observatoriodeseguridad.org.bo Fuente de Internet	<1 %
75	www.wto.int Fuente de Internet	<1 %
76	"Soft Computing in Management and Business Economics", Springer Science and Business Media LLC, 2012 Publicación	<1 %
77	Domingo Ribeiro Soriano. "Franchising in Spain: Agency and capital scarcity perspectives", The Service Industries Journal, 2005 Publicación	<1 %
78	albertovillalobos1.wordpress.com Fuente de Internet	<1 %
79	anchor.fm Fuente de Internet	<1 %
80	creativecommons.org Fuente de Internet	<1 %
81	fdocuments.ec Fuente de Internet	<1 %
82	filadd.com Fuente de Internet	<1 %

83	listin.com.do Fuente de Internet	<1 %
84	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
85	repositorio.unitec.edu Fuente de Internet	<1 %
86	repositorio.unsm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
87	revistas.pucp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
88	servicio.indecopi.gob.pe Fuente de Internet	<1 %
89	swsd2024.opc.uy Fuente de Internet	<1 %
90	wiki2.org Fuente de Internet	<1 %
91	www.cicrqta.com.ar Fuente de Internet	<1 %
92	www.ciepac.org Fuente de Internet	<1 %
93	www.comunidadandina.org Fuente de Internet	<1 %
94	www.desoldados.com.ar Fuente de Internet	<1 %

95	www.eaapublishing.org Fuente de Internet	<1 %
96	www.enmanizales.com Fuente de Internet	<1 %
97	www.ftaa-alca.oas.org Fuente de Internet	<1 %
98	www.jourlib.org Fuente de Internet	<1 %
99	www.procomer.com Fuente de Internet	<1 %
100	www.rlc.fao.org Fuente de Internet	<1 %
101	www.uipba.org.ar Fuente de Internet	<1 %
102	www.ujaen.es Fuente de Internet	<1 %
103	www.un.org Fuente de Internet	<1 %
104	www.wipo.int Fuente de Internet	<1 %
105	Botto Novoa, Elsa Victoria. "El maiz blanco gigante Cusco, una propuesta estrategica para su exportacion a Espana.", Pontificia	<1 %

Universidad Catolica del Peru - CENTRUM
Catolica (Peru), 2020

Publicación

106 Caffarena Barcenilla, Carolina Andrea. "La influencia del temperamento y el sexo en juegos de control inhibitorio: Recompensas predictivas y no predictivas.", Pontificia Universidad Catolica de Chile (Chile)
Publicación

<1 %

107 Juan Manuel Saldaña Pérez. "LA PRÁCTICA DESLEAL DE DUMPING. ELEMENTOS SUSTANTIVOS", Revista de la Facultad de Derecho de México, 2017
Publicación

<1 %

108 Leiva Illanes, Roberto Eduardo |e. "Thermoeconomic Optimization of Solar Polygeneration Plants for Producing Electricity, Desalted Water, Cooling, and Process Heat.", Pontificia Universidad Catolica de Chile (Chile), 2021
Publicación

<1 %

109 Ribeiro, Alexandrino Manuel Oliveira. "O Desempenho Empresarial No ambito Da Analise Dos Factores Explicativos Da Rendibilidade Anormal Anual Das Accoes Das Empresas Cotadas No Mercado De Capitais Portugues", Instituto Politecnico do Cavado e do Ave (Portugal)

<1 %

Publicación

110	actualidad.eresmas.com Fuente de Internet	<1 %
111	atjournal.ru Fuente de Internet	<1 %
112	baixardoc.com Fuente de Internet	<1 %
113	d.documentop.com Fuente de Internet	<1 %
114	dspace.esPOCH.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
115	dspace.ucuenca.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
116	elperuano.pe Fuente de Internet	<1 %
117	gestion.pe Fuente de Internet	<1 %
118	http://192.91.247.23/wto/spanish/tratop_s/dispu Fuente de Internet	<1.84 %
119	idoc.pub Fuente de Internet	<1 %
120	profesor-chino-nativo-barcelona.blogspot.com Fuente de Internet	<1 %

121	repositorio.pucp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
122	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
123	repositorio.ulatina.ac.cr Fuente de Internet	<1 %
124	repositorio.una.ac.cr Fuente de Internet	<1 %
125	repositorio.unsaac.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
126	repositorio.upt.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
127	ru.dgb.unam.mx Fuente de Internet	<1 %
128	soberania.info Fuente de Internet	<1 %
129	taemperuconsulting.com Fuente de Internet	<1 %
130	www.ararteko.net Fuente de Internet	<1 %
131	www.comex.go.cr Fuente de Internet	<1 %
132	www.englishspanishlink.com Fuente de Internet	<1 %

133	www.flacsoandes.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
134	www.mic.gov.py Fuente de Internet	<1 %
135	www.reflexionesydebates.com.ar Fuente de Internet	<1 %
136	www.semanticscholar.org Fuente de Internet	<1 %
137	www.sgi.org Fuente de Internet	<1 %
138	www.youblisher.com Fuente de Internet	<1 %
139	zagan.unizar.es Fuente de Internet	<1 %
140	"Advances in Tourism, Technology and Systems", Springer Science and Business Media LLC, 2023 Publicación	<1 %
141	es.unionpedia.org Fuente de Internet	<1 %
142	Leon Paptic, Maria Jose. "An Analysis of the Parental Reflective Function, the Quality of Triadic Interaction and Its Influence on Early Childhood Development", Pontificia Universidad Catolica de Chile (Chile), 2021	<1 %

Publicación

143 www.pinterest.com <1%
Fuente de Internet

144 documents.mx <1%
Fuente de Internet

145 www.jurisint.org <1%
Fuente de Internet

Excluir citas Activo

Excluir bibliografía Activo

Excluir coincidencias Apagado

IMPACTO DE LA APLICACIÓN DE MEDIDAS ANTIDUMPING EN LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO PERUANO

INFORME DE GRADEMARK

NOTA FINAL

COMENTARIOS GENERALES

/0

PÁGINA 1

PÁGINA 2

PÁGINA 3

PÁGINA 4

PÁGINA 5

PÁGINA 6

PÁGINA 7

PÁGINA 8

PÁGINA 9

PÁGINA 10

PÁGINA 11

PÁGINA 12

PÁGINA 13

PÁGINA 14

PÁGINA 15

PÁGINA 16

PÁGINA 17

PÁGINA 18

PÁGINA 19

PÁGINA 20

PÁGINA 21

PÁGINA 22

PÁGINA 23

PÁGINA 24

PÁGINA 25

PÁGINA 26

PÁGINA 27

PÁGINA 28

PÁGINA 29

PÁGINA 30

PÁGINA 31

PÁGINA 32

PÁGINA 33

PÁGINA 34

PÁGINA 35

PÁGINA 36

PÁGINA 37

PÁGINA 38

PÁGINA 39

PÁGINA 40

PÁGINA 41

PÁGINA 42

PÁGINA 43

PÁGINA 44

PÁGINA 45

PÁGINA 46

PÁGINA 47

PÁGINA 48

PÁGINA 49

PÁGINA 50

PÁGINA 51

PÁGINA 52

PÁGINA 53

PÁGINA 54

PÁGINA 55

PÁGINA 56

PÁGINA 57

PÁGINA 58

PÁGINA 59

PÁGINA 60

PÁGINA 61

PÁGINA 62

PÁGINA 63

PÁGINA 64

PÁGINA 65

PÁGINA 66

PÁGINA 67

PÁGINA 68

PÁGINA 69

PÁGINA 70

PÁGINA 71

PÁGINA 72

PÁGINA 73

PÁGINA 74

PÁGINA 75

PÁGINA 76

PÁGINA 77

PÁGINA 78

PÁGINA 79

PÁGINA 80

PÁGINA 81

PÁGINA 82

PÁGINA 83

PÁGINA 84

PÁGINA 85

PÁGINA 86

PÁGINA 87

PÁGINA 88

PÁGINA 89

PÁGINA 90

PÁGINA 91

PÁGINA 92

PÁGINA 93

PÁGINA 94

PÁGINA 95

PÁGINA 96

PÁGINA 97

PÁGINA 98

PÁGINA 99

PÁGINA 100

Dedicatoria:

A mi familia, por todo el apoyo y comprensión para cumplir este reto.

Agradecimiento:

A la Universidad La Salle, por permitirme participar de la Maestría en Derecho Empresarial,
que ha contribuido en mi formación profesional.

RESUMEN

El hecho de abrir la economía peruana al comercio internacional durante la década de 1990 generó grandes retos para las empresas peruanas, pues la firma de tratados comerciales impulsó a las empresas locales a buscar nuevos clientes en el mundo, así como el ingreso de productos importados a nuestro país. Es por ello que la competitividad de las empresas peruanas se convirtió en un factor relevante para poder competir con empresas de otros países en nuestro mercado. Sin embargo, este reto vino acompañado de distorsiones al comercio internacional que generan competencia desleal, como es el caso del ingreso a nuestro país de productos con precios dumping. Es por esto que se plantea determinar si la aplicación de medidas antidumping por la autoridad nacional contribuye con mejorar competitivamente la industria del calzado peruano.

Para realizar este análisis se usa un método correlacional inductivo para comparar las variables relacionadas a la competitividad de las empresas del sector calzado con la aplicación de medidas arancelarias aplicadas por el Perú. Para identificar las medidas antidumping, se realizó una exploración documental del acuerdo antidumping establecido por la Organización Mundial del Comercio, así como las medidas impuestas por la Comisión de Dumping, Subsidios y Eliminación de Barreras Comerciales no Arancelarias del Indecopi. Por el lado de la competitividad del sector calzado se utilizó las variables de importaciones a valores CIF y exportaciones a valores FOB, el aporte al PBI nacional, el nivel de empleabilidad y la variación de la productividad del sector.

Al realizar la evaluación de la información, se concluye que la aplicación de medidas antidumping tiene un impacto limitado sobre la competitividad del sector calzado en el Perú. La evaluación muestra que solo la productividad del sector tiene una relación directa, aunque muy baja, con la aplicación de medidas antidumping, dejando al resto de variables relacionadas con la competitividad, sin un efecto positivo por la aplicación de las medidas.

Palabras claves: industria del calzado, antidumping, exportación, importación, productividad, empleabilidad y aporte al PBI.

ABSTRACT

The opening of the Peruvian economy to international trade during the 1990s created great challenges for Peruvian companies, as the signing of trade agreements encouraged local companies to seek new clients around the world, as well as the entry of imported products into our country. That is why the competitiveness of Peruvian companies became a relevant factor in order to compete with companies from other countries in our market. However, this challenge was accompanied by distortions in international trade that generate unfair competition, such as the entry into our country of products with dumping prices. That is why it is proposed to determine whether the application of antidumping measures by the national authority contributes to improving the competitiveness of the Peruvian footwear industry.

To carry out this analysis, an inductive correlational method is used to compare the variables related to the competitiveness of companies in the footwear sector with the application of tariff measures applied by Peru. In order to identify the antidumping measures, a documentary exploration of the antidumping agreement established by the World Trade Organization was carried out, as well as the measures imposed by the Commission on Dumping, Subsidies and Elimination of Non-Tariff Trade Barriers of Indecopi. Regarding the competitiveness of the footwear sector, the variables of imports at CIF values and exports at FOB values, the contribution to the national GDP, the level of employability and the variation in the productivity of the sector were used.

When evaluating the information, it is concluded that the application of antidumping measures has a limited impact on the competitiveness of the footwear sector in Peru. The evaluation shows that only the productivity of the sector has a direct relationship, although very low, with the application of antidumping measures, leaving the rest of the variables related to competitiveness without a positive effect due to the application of the measures.

Keywords: footwear industry, antidumping, export, import, productivity, employability and contribution to the GDP.

ÍNDICE

CAPITULO I. MARCO TEÓRICO.....	13
1. Estado del Arte.....	13
2. Marco Teórico	15
2.1. Comercio Internacional.....	15
2.2. Competitividad empresarial.....	30
2.3. Aplicación de medidas de defensa comercial	37
2.4. Transacciones en el comercio internacional	512
2.5. Marco Conceptual.....	57
CAPITULO II. DESARROLLO DEL PROBLEMA	59
1. Descripción del problema.....	59
2. Objetivos	60
2.1. Objetivo principal	60
2.2. Objetivos secundarios	60
3. Hipótesis.....	61
4. Justificación.....	61
5. Metodología	612
CAPITULO III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	64
1. Resultados	64
1.1. Análisis de las medidas Antidumping impuestas al calzado	64
1.2. Análisis de la competitividad sector de calzado	70
1.3. Análisis inferencial de la afectación del antidumping	75
2. Discusión aplicación de medidas antidumping en la competitividad de la industria del calzado peruano	79
3. Análisis de las políticas actuales.....	85

3.1.	Políticas actuales antidumping	85
3.2.	Limitaciones de la política actual	86
3.3.	Propuestas para mejorar la gestión del dumping en el sector calzado	87
4.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	90
4.1.	Conclusiones	90
4.2.	Recomendaciones	911
5.	BIBLIOGRAFÍA.....	933
6.	ANEXOS.....	95

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Correlaciones entre dimensiones de la competitividad y el Antidumping.....	76
Tabla 2. Análisis inferencial de regresión lineal del antidumping y las dimensiones de competitividad.....	78

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Factores determinantes de la competitividad.....	35
Figura 2. Subpartidas arancelarias correspondientes al calzado afecto a derechos antidumping	65
Figura 3. Anexo de la Resolución N° 209-2017/CDB-INDECOPI7.....	66
Figura 4. Anexo 1 de la Resolución N° 061-2022/CDB-INDECOPI.....	68
Figura 5. Anexo 2 de la Resolución N° 061-2022/CDB-INDECOPI.....	69
Figura 6. Nivel de exportación e importación del sector del calzado peruano.....	71
Figura 7. Aporte al PBI nacional del sector del calzado peruano.....	72
Figura 8. Cantidad de empleados del sector del calzado peruano.....	73
Figura 9. Variación porcentual de productividad del sector de calzado peruano.....	74

INTRODUCCIÓN

En un entorno globalizado y altamente competitivo, las políticas comerciales no solo facilitan el intercambio económico, sino que también cumplen un papel decisivo en la sostenibilidad y desarrollo de las industrias nacionales. En este contexto, las medidas antidumping se han vuelto fundamentales para salvaguardar a las industrias locales frente a prácticas desleales de comercio, como el dumping, donde productos extranjeros se venden a precios artificialmente bajos, afectando la competitividad y viabilidad de los productos nacionales. Estas medidas no solo protegen a las empresas locales, sino que también contribuyen a mantener empleos, fomentar la inversión y asegurar la estabilidad económica en sectores clave de la economía.

La liberalización del comercio internacional ha sido otro factor determinante para el crecimiento económico del Perú. Este proceso ha estado acompañado por la firma de numerosos tratados de libre comercio (TLC), los cuales han abierto las puertas a mercados internacionales de gran relevancia. Estos acuerdos han permitido que los productos peruanos ingresen a nuevos mercados en condiciones preferenciales, lo que ha incrementado significativamente la competitividad de las exportaciones peruanas. De hecho, entre los años 2015 y 2023, las exportaciones peruanas han experimentado un notable crecimiento del 91%, reflejando no solo la efectividad de las políticas comerciales, sino también la capacidad del sector exportador peruano para adaptarse y prosperar en un entorno global cada vez más dinámico. Este crecimiento ha sido impulsado por la diversificación de los productos exportados y por el acceso a mercados estratégicos, lo que ha generado un impacto positivo en la balanza comercial del país y ha contribuido a su desarrollo económico sostenido.

Sin embargo, estas ventajas de ingreso a diversos mercados tienen que ser retribuidas, permitiendo también el ingreso de productos y servicios a nuestra economía. A pesar de las ventajas que ofrece este vínculo con el mercado internacional, las transacciones no están libres de fallas de mercado que pueden afectar a nuestra industria local, como es el caso del dumping, que es una práctica comercial en la que una empresa envía sus productos a un país extranjero a precios inferiores a los que se cobran en el mercado local o por debajo del costo de producción. Esto puede tener varios efectos perjudiciales en la industria local del país que realiza la importación.

Para contrarrestar los efectos perjudiciales que pueden surgir de las imperfecciones propias del comercio internacional, el Perú ha adoptado una serie de medidas destinadas a proteger su industria

del calzado (en adelante la ICP: La Industria del Calzado Peruano), destacándose entre ellas la implementación de políticas antidumping. Esta estrategia regulatoria tiene como finalidad principal enfrentar la competencia desleal que ocurre cuando productos importados se venden a precios significativamente menores a su valor normal, lo que puede desestabilizar el mercado local. Tal situación afecta de manera directa la competitividad de los productos del mercado nacional, poniendo en riesgo la sostenibilidad de las empresas nacionales que participan en dicho sector.

Las medidas antidumping actúan como un mecanismo de defensa frente a estas prácticas desleales, imponiendo derechos adicionales sobre los productos importados que se identifican como objeto de dumping. De esta manera, se busca restablecer el equilibrio en el mercado, permitiendo que los fabricantes locales compitan en condiciones más justas y evitando que la industria nacional sufra una desventaja competitiva desproporcionada. Así, estas medidas no solo protegen a los productores locales, sino que también salvaguardan la integridad del mercado interno, promoviendo un entorno más estable y equitativo para la ejecución de actividades industriales y comerciales.

El impacto efectivo de las medidas antidumping sobre la competitividad de ICP ha suscitado un creciente interés dentro de la política comercial, dado su potencial para transformar las dinámicas del mercado. Estas medidas, diseñadas para corregir desequilibrios causados por la competencia desleal, afectan de manera directa la relación entre la oferta y la demanda, generando un reajuste en los precios y en la cantidad de productos disponibles. Sin embargo, las repercusiones de estas políticas van más allá de la simple regulación del mercado, ya que inciden en la posibilidad de innovación de la industria nacional. La aplicación de medidas antidumping puede, en ciertos casos, brindar un alivio temporal ante la presión externa, pero también podría limitar los estímulos para que las empresas destinen recursos a nuevas tecnologías y procesos productivos que les permitan mantenerse competitivas a nivel global.

Es necesario, por tanto, considerar cómo estas medidas impactan la sostenibilidad a largo plazo de la ICP. Si bien la protección temporal frente a las importaciones a precios dumping es esencial para evitar el colapso de sectores clave de la economía, su aplicación prolongada puede dar lugar a dependencias que reduzcan la capacidad de las empresas locales de enfrentar la competencia internacional sin apoyo estatal. Esto plantea la necesidad de un análisis más exhaustivo de los efectos colaterales que estas políticas pueden generar, incluyendo la posible disminución de la

presión competitiva interna que fomenta la eficiencia y la innovación. En este sentido, una evaluación equilibrada de las medidas antidumping debe incluir no solo sus beneficios inmediatos para la protección de la industria, sino también su impacto a largo plazo sobre la posibilidad de las empresas para crecer y adaptarse en un medio globalizado.

Es crucial evaluar de manera exhaustiva el impacto que las políticas comerciales, como las medidas antidumping, tienen sobre el destino de recursos a la investigación y desarrollo (I+D) dentro de la industria. Estas políticas pueden influir significativamente en la posibilidad de las empresas locales para adoptar e integrar nuevas tecnologías en sus procesos productivos, lo que a su vez repercute en la creación y la mejora continua de la calidad y el diseño de sus productos. La adopción de tecnología avanzada no solo permite a las empresas optimizar su eficiencia operativa, sino que también las posiciona mejor para competir en un entorno global cada vez más desafiante, donde la diferenciación en términos de calidad, innovación y diseño se convierte en un factor clave para mantenerse competitivas.

Además, resulta igualmente relevante analizar cómo las industrias locales se ajustan a las nuevas condiciones de mercado que surgen como resultado de la ejecución de estas medidas proteccionistas. La capacidad de adaptación de las empresas frente a un panorama cambiante determinará, en gran medida, si estas logran consolidar o incluso mejorar sus niveles de competitividad en el mercado interno como en el ámbito internacional. En este sentido, es fundamental evaluar si la industria nacional es capaz de aprovechar las oportunidades derivadas de una mayor protección arancelaria para fortalecer su estructura productiva, expandir su cuota de mercado y acceder a mercados internacionales, donde los niveles de exigencia y competencia son mayores. El análisis debe centrarse en si estas medidas permiten a las empresas locales no solo sobrevivir frente a la competencia desleal, sino también evolucionar hacia un modelo productivo más sofisticado y resiliente.

La ICP ha enfrentado desafíos significativos a lo largo de los años, principalmente como resultado de la creciente importación de productos provenientes del extranjero, en particular de China. Estos productos se han introducido al mercado peruano a precios extremadamente competitivos, lo que ha generado una fuerte presión sobre los fabricantes locales. La diferencia entre los costos de manufactura y los precios reducidos de los productos importados puso en evidencia la dificultad de la industria nacional para competir en igualdad de condiciones, afectando

negativamente su cuota en el mercado interno y su posibilidad de generar empleo y crecimiento económico sostenido.

Ante esta situación, INDECOPI intervino en el año 1996 con la decisión de abrir un proceso de investigación para evaluar las supuestas prácticas de dumping relacionadas con las importaciones de calzado de origen chino. Esta medida buscaba determinar si es que los productos chinos estaban accediendo al mercado peruano a precios artificialmente bajos, lo que constituiría una práctica desleal que podría estar causando un daño grave a la industria nacional. El procedimiento se orientó a identificar si había fundamentos suficientes para aplicar medidas antidumping, con el objetivo de proteger a los industriales locales de la competencia desleal y restablecer condiciones equitativas en el mercado. La investigación de INDECOPI, desde entonces, ha sido un elemento central en la defensa de la competitividad de la ICP, marcando un precedente importante en la aplicación de medidas para contrarrestar prácticas comerciales desleales que podrían socavar la economía nacional.

La mencionada investigación, llevada a cabo de manera exhaustiva, culminó al año siguiente con la decisión de imponer derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de calzado provenientes de China. Esta medida tenía como objetivo central proteger a la industria local del calzado frente a la competencia desleal, que resultaba de la comercialización de productos a precios significativamente inferiores a su valor normal en el mercado del cual provenían. Dicha situación generaba distorsiones en el mercado local, afectando gravemente la capacidad competitiva de los fabricantes nacionales.

Desde que se implementaron estos derechos antidumping en el año 1997, las medidas arancelarias han sido objeto de diversas revisiones y modificaciones con el fin de ajustarlas a las condiciones cambiantes del mercado. No obstante, estas medidas han permanecido vigentes hasta el presente, desempeñando un papel crucial en la defensa de la ICP. A lo largo del tiempo, las políticas antidumping han logrado mitigar el impacto negativo de las importaciones a precios artificialmente bajos, permitiendo que los productores locales mantengan su negocio en un entorno comercial globalizado y altamente competitivo.

Además, la permanencia de estas medidas ha sostenido a la industria nacional, con el objetivo de impulsar un equilibrio en el mercado que favorezca tanto a los productores como a los consumidores. De esta manera, se ha preservado el empleo en el sector, así como se ha incentivado la inversión y el desarrollo de tecnologías que podrían haber servido para que las empresas locales puedan adaptarse a las exigencias del mercado global. En decir que, los derechos antidumping han funcionado como una barrera de protección, buscando ser un catalizador para el sostenimiento de la industria.

Esta investigación se enfoca en el análisis del efecto que han tenido las medidas antidumping en la competitividad de la ICP. El estudio evaluará cómo estas políticas han influido en una serie de factores determinantes para el desarrollo de la industria, tales como los niveles de exportaciones e importaciones, su contribución al Producto Bruto Interno (PBI) nacional, la generación de empleo y la mejora en la productividad del sector. A través de un análisis detallado de datos estadísticos y casos específicos, el objetivo es ofrecer un entendimiento más profundo de las implicancias y efectos de las medidas antidumping en la industria, al tiempo que se proporcionan recomendaciones para maximizar su efectividad en el contexto de un entorno más globalizado.

La estructura de la investigación se orienta hacia el examen sistemático de los factores mencionados, con el fin de determinar si la aplicación de estas medidas realmente ha colaborado en la mejoría de la competitividad de la ICP. En este sentido, el estudio busca identificar las relaciones causales entre la implementación de políticas antidumping y la capacidad del sector para competir en el mercado interno, así como en el internacional. Asimismo, se pondrá énfasis en el análisis de las barreras que las políticas antidumping podrían generar y cómo estas afectan tanto a los productores como a los consumidores.

Al abordar estos temas, la investigación no solo pretende esclarecer el rol de las medidas antidumping en el fortalecimiento de la ICP, sino también aportar al debate académico y político sobre la pertinencia y eficacia de tales políticas en el entorno comercial global. De este modo, el estudio busca proporcionar una base sólida para el diseño de políticas públicas que susciten la sostenibilidad y el crecimiento competitivo de esta industria estratégica para la economía peruana.

Por otro lado, esta investigación está organizada en los siguientes capítulos:

Capítulo I. Marco teórico: En este capítulo se aborda el estado del arte, donde se recopilan y analizan diversas investigaciones que contribuyen con sus resultados al estudio de los impactos de las medidas antidumping en distintas economías, tanto a nivel internacional como nacional. Esta revisión de estudios previos permite comprender las dinámicas y repercusiones de dichas medidas en diferentes contextos económicos y comerciales. Seguidamente, se exhibe el marco teórico, el cual se ha elaborado de manera exhaustiva a partir de diversas fuentes y autores que han abordado las teorías fundamentales relacionadas con el comercio internacional y la competitividad empresarial. Este apartado incluye un análisis detallado sobre los mecanismos y fundamentos de las disposiciones de defensa comercial, particularmente en lo que corresponde a la implementación de políticas antidumping, abordando su marco legal y los acuerdos internacionales que rigen su aplicación. Además, se explora la naturaleza de las transacciones comerciales en el ámbito internacional, explicando cómo las políticas antidumping interactúan con las prácticas comerciales y su impacto en el flujo de bienes y servicios. Este enfoque permite comprender tanto los efectos económicos como legales de las medidas antidumping, y cómo estas inciden en la dinámica del comercio global.

Capítulo II. Desarrollo de la problemática: En este capítulo no solo se muestran los objetivos planteados para la investigación, sino un planteamiento de la problemática sobre cómo el antidumping es una herramienta que puede generar diferentes consecuencias positivas y negativas en la economía nacional, presentando así las variables de la investigación. Además, se presenta la hipótesis, es decir el resultado esperado por el investigador en relación al objetivo principal planteado. Para finalmente, plantear la justificación, dónde se expone la relevancia de la presente investigación y la metodología empleada.

Capítulo III. Resultados y discusión: Este capítulo expone los resultados hallados tras la investigación, mostrando el análisis, tanto de las medidas antidumping en el sector calzado, cómo el análisis de la competitividad del sector, en este último, se analiza cuantitativamente la información de las dimensiones abordadas para evaluar la competitividad, estudiando los periodos desde el año 2015 hasta el 2023. Para posteriormente, presentar el análisis inferencial, dónde a través del análisis de correlación con el estadístico de correlación de Spearman, se estableció los niveles de relación entre las dimensiones de la competitividad con la tasa promedio del antidumping, luego se presenta el análisis de regresión lineal con aquellas que presentaron

significancia para establecer en cuánto se ve afectado el nivel de exportaciones e importaciones, el aporte al PBI, el nivel de empleabilidad y la productividad del sector de la ICP.

Finalmente, se desarrollan las conclusiones y recomendaciones, dónde se muestran los resultados más importantes hallados en la investigación, respondiendo a los objetivos planteados. Luego se presentan diversas ideas que se recomiendan se tomen en cuenta para mejorar la competitividad del sector estudiado.

CAPITULO I. MARCO TEÓRICO

1. Estado del Arte

Según Finger et al (2006), la creación del actual sistema de antidumping y salvaguardias en el Perú durante los años 1990 al 1993, debe entenderse en un contexto de un largo proceso histórico en el que ha habido cambios entre liberalización y proteccionismo. Las reglas e instituciones del actual sistema de antidumping y salvaguardias se concibieron como un ambicioso paquete de reformas que se aplicó a principios de los noventa, enfocado en la liberalización y la promoción de la competencia. Se diferencia claramente entre competencia desleal y dumping, por un lado, y daño y salvaguardia por otro, aplicándose estrictos criterios técnicos a los primeros y una decisión abiertamente política a los segundos. Sin embargo, existen varios indicadores de un retroceso parcial de los principios de liberalización e injerencia no política, especialmente desde el año 2000.

Por otro lado, Stucchi (2004) señala en su artículo que las medidas que se han tomado en la defensa comercial pertenecen al ámbito de estudio del Derecho Internacional Económico, en tanto forman parte de las ramas del comercio internacional. En un escenario marcado por la globalización y la creciente integración de los mercados internacionales, los Estados asumen compromisos cada vez más profundos en la liberalización del comercio. Estos compromisos exigen no solo la eliminación de barreras que dificulten las importaciones y exportaciones, sino también la implementación de mecanismos eficaces que contrarresten las prácticas desleales en el comercio internacional, las cuales pueden tener un impacto perjudicial en las empresas nacionales. En este escenario, el derecho administrativo enfrenta retos y responsabilidades particulares, ya que debe garantizar que la actuación del poder público se conserve dentro de los términos de la legalidad, tanto en el ámbito nacional como internacional. Esto implica orientar adecuadamente a las autoridades administrativas en la correcta diligencia y sustentación de los procesos administrativos, con el fin de proteger los intereses de los partícipes del mercado y asegurar la eficiencia del sistema económico en su conjunto. La correcta implementación de estas medidas es esencial para salvaguardar la competitividad y la sostenibilidad de las economías nacionales en un entorno global cada vez más interconectado y complejo.

Así mismo, señala Tovar (2018) identifica una relación directa entre las reducciones arancelarias preferenciales y los cambios en los aranceles aplicados bajo la condición de Nación Más Favorecida (NMF). En su análisis, se evidencia que los productos que han sido sujetos a

reducciones más significativas en sus aranceles preferenciales también han experimentado una disminución notable en los aranceles NMF. Este fenómeno refleja cómo las políticas de reducción arancelaria no solo benefician directamente a los productos en cuestión, sino que también generan un efecto cascada en las tarifas aplicadas de manera general bajo los acuerdos de la OMC. Más aún, Tovar (2018) observa que existe una tendencia a la disminución del arancel NMF conforme se incrementa el consumo de un producto. Este incremento en la demanda parece estar vinculado con la disminución de los aranceles preferenciales, que facilita el acceso al producto a precios más competitivos, incentivando su consumo. La interacción entre estas variables sugiere que las reducciones arancelarias preferenciales no solo tienen un impacto directo sobre los precios, sino que también influyen en la estructura arancelaria general, promoviendo un entorno más favorable para el comercio de esos productos. Adicionalmente, Tovar (2018) señala que una disminución en las importaciones desde el resto del mundo contribuye a la disminución de los aranceles NMF sobre un producto específico. Este fenómeno puede explicarse por la lógica de ajuste en las políticas arancelarias, donde las autoridades buscan equilibrar la balanza comercial y mantener la competitividad del mercado local de cara a los efectos de la apertura comercial. La reducción arancelaria preferencial, en este sentido, no solo impacta el flujo de comercio bilateral, sino que también reconfigura el marco arancelario global al influir en las tarifas aplicadas bajo las normas de la OMC. Esto subraya la complejidad y el dinamismo de las políticas comerciales y su capacidad para moldear el entorno económico en múltiples niveles.

Tafur (2015) subraya que la aplicación de derechos antidumping ha sido crucial para que la rama de producción nacional (RPN) pueda competir de manera equitativa con los productos importados del sector tejidos provenientes de China. El ingreso masivo de estos productos chinos podría generar un impacto significativo en el mercado local, desplazando no solo las importaciones de otros países, sino también las ventas en el mercado interno de la industria nacional. Este fenómeno de desplazamiento, además, obligaría a la RPN a reducir sus precios como una estrategia de supervivencia en un entorno cada vez más competitivo, lo que podría comprometer su rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo.

En este sentido, la implementación de derechos antidumping surge como una herramienta clave para contrarrestar estas presiones y garantizar una competencia justa. Sin embargo, el número de investigaciones llevadas a cabo por el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la

Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) ha sido insuficiente para abordar adecuadamente esta problemática. Entre los años 1992 y 2012, INDECOPI tramitó un total de 120 solicitudes relacionadas con medidas antidumping, las cuales incluían tanto renovaciones de medidas existentes como la eliminación de algunas de ellas. A pesar de este esfuerzo, el proceso de revisión y resolución de estas solicitudes ha demostrado ser lento y prolongado, lo que bosqueja incógnitas sobre la capacidad de respuesta de la institución para proteger eficazmente a la industria nacional frente a prácticas de competencia desleal, como el dumping.

Esta demora en la implementación y ajuste de las regulaciones antidumping puede tener un impacto negativo en la industria local, ya que la falta de una intervención oportuna permite que los productos extranjeros continúen ingresando al mercado con ventajas competitivas desleales. Por tanto, resulta esencial que los procedimientos de investigación sean más ágiles y eficaces, garantizando así una defensa efectiva de la producción nacional, preservando su capacidad de competir y proteger los empleos y la economía en general.

2. Marco Teórico

2.1. Comercio Internacional

El Fondo Monetario Internacional (FMI) subraya que, para lograr un crecimiento económico sostenido, es esencial que una economía mantenga una apertura al comercio y a la inversión con el resto del mundo. La liberalización comercial, cuando se combina con la apertura a la IED, constituye un pilar primordial en el crecimiento de las economías y en su integración efectiva en el mercado global. La globalización económica fomenta la creación de conexiones transnacionales entre proveedores y mercados, lo que es consecuencia directa de las actividades de negocios internacionales. Según Daniels et al. (2018), estas interacciones comerciales entre países no solo permiten el intercambio de productos, sino también de información, facilitando así la satisfacción de las necesidades tanto de los consumidores como de las industrias. Este intercambio es crucial para acceder a productos e insumos que, debido a su precio o calidad, no están disponibles en los mercados locales.

En un sistema económico centralizado, el Estado desempeña un papel dominante, asumiendo la responsabilidad de tomar decisiones clave en cuanto a la fabricación, distribución y consumo de

bienes y servicios. Esta estructura se caracteriza por un control gubernamental amplio y abarcativo sobre los principales medios de producción, lo que implica que la mayor parte de las empresas e industrias están bajo la propiedad y administración del Estado. A diferencia de una economía de mercado, donde las decisiones están en manos de los individuos y las empresas, en una economía centralizada es el gobierno quien establece las directrices fundamentales para la actividad económica. Esto abarca la determinación de qué productos y servicios deben producirse, de qué manera deben ser distribuidos, y qué recursos se asignarán para cubrir las necesidades de la sociedad. El objetivo principal de este modelo es garantizar que los planes económicos se cumplan y los objetivos a largo plazo fijados por el gobierno central, lo que conlleva un control riguroso de las actividades productivas y una planificación estatal de la economía en su conjunto.

Este modelo tiende a priorizar metas colectivas por encima de los intereses individuales, buscando en muchos casos asegurar la equidad en la distribución de los recursos y la accesibilidad general a los bienes y servicios básicos. Sin embargo, la planificación central también puede llevar a desafíos relacionados con la eficiencia y la innovación, ya que el hecho de reducir la competencia puede disminuir los incentivos para incrementar la calidad de los productos o reducir los costos. En última instancia, la organización de las actividades económicas bajo un sistema centralizado busca responder a los problemas fundamentales de la asignación de recursos mediante decisiones estatales, orientadas a cumplir con las prioridades y políticas establecidas por el gobierno.

Samuelson y Nordhaus (2006) destacan que, dentro de este marco, el Estado no solo posee los recursos necesarios para la producción, sino que también ejerce una autoridad decisiva en la implementación de políticas económicas. Esta capacidad le permite al Estado imponer sus decisiones, lo que implica que las prioridades económicas y sociales se determinan a través de una planificación centralizada. En este sentido, la organización económica se orienta hacia la consecución de objetivos colectivos, y el Estado desempeña un rol crucial en la coordinación y regulación de todas las actividades económicas para asegurar el cumplimiento de dichos objetivos.

Por otro lado, en una economía de mercado, tanto los individuos como las empresas privadas tienen la autonomía para tomar decisiones cruciales sobre la producción y el consumo. Las empresas se enfocan en fabricar bienes y servicios que consideran más rentables, utilizando métodos y técnicas que optimizan los costos. Paralelamente, el consumo está determinado por los individuos, quienes deciden en función de sus ingresos y propiedades. En su forma más extrema,

una economía de mercado que opera sin intervención estatal se conoce como "laissez-faire", un sistema en el cual el Estado adopta un enfoque de no intervención en las decisiones económicas, permitiendo que el mercado se autorregule.

Sin embargo, son casos muy puntuales aquellos países que se ubican en uno u otro extremo, por el contrario, la mayor parte de los sistemas económicos en el mundo buscan un equilibrio en el cual el Estado y los privados puedan encontrar un mayor bienestar para las sociedades en su conjunto.

Durante el siglo XIX la mayor parte de las economías de Europa y América del Norte se orientaron hacia sistemas en los que el estado tenía una menor intervención dejando espacio a una etapa de laissez-faire, en la que las principales decisiones económicas recaen en los consumidores y vendedores privados. Muchos estados se apoyaron en estos criterios a partir de mitad del siglo XIX. Sin embargo, desde inicios del siglo XX la mayoría de los países industrializados dejan de lado este esquema, principalmente por los excesos del capitalismo relacionados a actos de corrupción, productos peligrosos y la pobreza. El estado empieza a tener una mayor participación regulando monopolios, estableciendo impuestos y asegurando servicios básicos para la población como salud y educación, así como sistemas de seguridad social.

A finales del siglo XX, la tendencia vuelve a dirigirse hacia el mercado, mientras que se promueven privatizaciones y reducciones impositivas, las economías empiezan a desregularse del control del Estado, se prioriza el comercio y las transacciones de bienes y servicios. En este escenario aparecen nuevas tecnologías que permiten integrar a los países y sus empresas en escenarios cada vez más "cercaños", las fronteras empiezan a tener un significado distinto a través de los acuerdos comerciales que permiten el libre flujo, no solo de productos, sino también de personas, los tratados comerciales acercan a las economías, haciendo que el intercambio sea cada vez más viable, permitiendo a las empresas acceder a mercados más grandes y competitivos.

Todos estos beneficios que trae la liberalización del comercio, no están exentos de problemas que afectan también a las industrias y a los propios individuos en los países alrededor del mundo. Los fundamentos esenciales de una economía liberal incluyen: 1) la propiedad; 2) la libertad; 3) la paz; 4) la igualdad ante la ley; 5) la limitación del poder estatal; 6) la democracia; y 7) la tolerancia. La ausencia de respeto a estos principios compromete tanto la existencia de una economía de mercado como la del Estado de Derecho (Boloña, 2000). En este sentido, la libertad económica

permite que los individuos tengan el derecho de participar en el mercado fabricando o consumiendo productos y servicios, poder establecer contratos, definir precios, salarios e intereses, para realizar sus transacciones y generar bienestar y riqueza.

2.1.1. La apertura al comercio internacional

a. La globalización

La creciente integración de las economías a nivel mundial, acompañada por la progresiva eliminación de barreras que anteriormente obstaculizaban las transacciones de bienes, servicios, capital, tecnología y personas, ha transformado profundamente el panorama comercial global. Este proceso de integración ha permitido que tanto los países como las empresas adapten sus estrategias y prácticas comerciales a un entorno cada vez más interconectado, en el que las fronteras tradicionales pierden relevancia y se favorece la libre circulación de recursos. Como consecuencia, las economías nacionales han visto modificadas sus dinámicas internas, ya que deben competir en mercados internacionales más amplios y diversos, mientras que las empresas, en todos los sectores, se enfrentan al desafío de ajustar sus estructuras productivas y sus modelos de negocio para poder participar activamente en este entorno globalizado.

Además, esta reconfiguración comercial no solo implica el intercambio de productos y servicios, sino que también promueve una mayor transferencia de conocimiento y tecnología, lo que puede incrementar la competitividad de las economías emergentes. De igual forma, el flujo de capital internacional permite a los países acceder a inversiones que de otro modo serían inalcanzables, fomentando el crecimiento económico y el desarrollo. Sin embargo, esta apertura también trae consigo nuevos retos, como la necesidad de implementar políticas que protejan a las industrias locales de prácticas desleales y promuevan un desarrollo equilibrado que permita a todas las naciones beneficiarse de la globalización de manera equitativa.

Las relaciones comerciales generan cada vez una mayor interdependencia entre las personas y las economías del mundo. Esta relación permite que se amplíe la disponibilidad y acceso a recursos, productos y servicios, haciendo que las industrias se expandan para ampliar sus mercados y sus fuentes de abastecimiento. Mientras que desde el lado de los consumidores se tiene una mayor disponibilidad para poder consumir bienes y servicios, casi desde cualquier parte del mundo. Conocer el origen de los bienes que consumimos nos proporciona información sobre el

lugar donde se ha completado el proceso final del producto. Sin embargo, no siempre es posible rastrear con precisión el origen de todos los componentes, ingredientes y actividades especializadas involucradas en diferentes partes del mundo para que podamos obtener dicho bien o servicio (Radebaugh & Sullivan, 2018).

Estas transacciones en los mercados internacionales se ven fortalecidas gracias al desarrollo tecnológico y su mayor disposición, que sirven como un catalizador del intercambio comercial. La disponibilidad de nuevos productos, así como nuevas aplicaciones contribuyen con el incremento de la productividad, haciendo que se necesite menos tiempo y recursos para producir la misma cantidad de productos y por otro lado permite que una persona promedio pueda comprar más productos, trabajando la misma cantidad de horas.

La productividad máxima no se alcanza de forma aislada; los países deben colaborar y relacionarse para acceder a los recursos y conocimientos necesarios. Además, una vez desarrollados los productos, es crucial expandir los mercados para que las industrias puedan alcanzar los niveles óptimos de producción (Radebaugh & Sullivan, 2018). Es decir, que las empresas necesitan vender en su mercado local y en el mercado internacional para que puedan ser competitivas, distribuyendo los costos fijos de producción y desarrollo entre una mayor cantidad de unidades producidas.

Por otro lado, las naciones buscan cuidar sus industrias locales a través de la implementación de restricciones en sus fronteras, limitando el movimiento de bienes y recursos esenciales para la producción, como trabajadores, capital, herramientas y otros insumos. Estas medidas están diseñadas para salvaguardar la economía nacional y evitar que la competencia externa amenace la viabilidad de las industrias locales. No obstante, la interdependencia económica entre las naciones ha generado una creciente necesidad de intercambio mutuo, lo que ha llevado a los gobiernos a reconsiderar y reducir estas restricciones. El acceso creciente de los ciudadanos a la información ha generado un mayor requerimiento de una variedad más amplia de productos y servicios a precios competitivos. Este fenómeno ha presionado a los gobiernos para que disminuyan las barreras comerciales, para permitir que los consumidores cumplan con sus necesidades. Además, la competencia global ha incentivado a los productores locales a mejorar su eficiencia y a innovar, lo que a su vez refuerza la competitividad de las economías nacionales. En un contexto de reciprocidad, la reducción de barreras comerciales por parte de un país puede motivar a otros a

hacer lo mismo, creando un entorno de cooperación internacional que facilita el flujo de bienes, servicios y recursos a nivel global. Esta dinámica contribuye no solo a la diversificación de la oferta en los mercados domésticos, sino también al fortalecimiento de las relaciones económicas entre las naciones.

b. Causas de la globalización

El incremento en la actividad transaccional a nivel global ha sido significativamente potenciado por los avances tecnológicos, los cuales han simplificado y acelerado el intercambio tanto de bienes como de información. Estos avances han permitido una mayor eficiencia en las operaciones comerciales al minimizar el costo y tiempo en relación a las transacciones. Además, los avances en las ciencias de la información y las interacciones han facilitado una conectividad sin precedentes.

Las modificaciones en la política comercial han sido fundamentales para la reducir las barreras comerciales, desempeñando un papel esencial en la apertura de mercados internacionales. Según Weil (2006), la liberalización del comercio, junto con la eliminación de aranceles y restricciones, ha permitido una mayor fluidez en el intercambio de bienes y servicios entre países. Estas reformas han llevado a una integración económica global más profunda, creando un entorno comercial más competitivo.

La eliminación de barreras comerciales ha generado nuevas oportunidades para el comercio internacional al facilitar el acceso a mercados más amplios. Esto ha beneficiado tanto a los productores como a los consumidores. Los productores tienen ahora la posibilidad de acceder a una gama más extensa de mercados internacionales, lo que les permite aumentar sus exportaciones y diversificar el origen de sus ingresos. Por su parte, los consumidores disfrutan de un acceso más amplio a una variedad de productos, lo que incrementa la calidad de los bienes disponibles y promueve una competencia más intensa en el mercado.

Estas reformas también han tenido un impacto significativo en la cantidad y el número de las transacciones comerciales. La mayor integración económica ha facilitado el crecimiento del comercio internacional y ha ampliado las redes comerciales globales. La capacidad para realizar transacciones más rápidamente y con mayor facilidad ha impulsado un aumento notable en el comercio global, promoviendo la expansión de las redes comerciales y fortaleciendo los vínculos económicos entre países.

En conjunto, estos cambios en la política comercial han contribuido a un entorno más dinámico y competitivo, beneficiando a todos los representantes relacionados al comercio internacional y fomentando un crecimiento económico sostenido a nivel global.

- **Costos de transporte.** La disminución del precio del transporte ha sido importante en fomentar la comercialización internacional. Las tecnologías desarrolladas durante el siglo XIX como los ferrocarriles y el barco a vapor redujeron considerablemente los costos asociados al transporte. Como ejemplo podemos hacer referencia a lo que indican Harley (1998) y Maddison (2001) en Weil (2006) en relación al crecimiento del transporte por ferrocarril, “en 1850, los Estados Unidos tenían 9,021 millas ferroviarias; hacia 1910, tenían 249,902. En 1780, para recorrer los 283 kilómetros que separaban París de Calais se tardaban tres días en coche de caballos. Hacia 1905, solo se tardaban tres horas y 24 minutos en tren”.

Durante el siglo XX, los costos de transporte continuaron disminuyendo, así como la posibilidad de utilizar al transporte aéreo como una alternativa al comercio de mercancías, tomó mayor importancia luego de la Segunda Guerra Mundial. De otro lado, no solo se ha hecho más eficiente el costo del transporte, los productos son más fáciles de transportar y con un mayor valor agregado.

- **La transmisión de la información.** La disponibilidad de nuevas fuentes de información ha tenido un gran impacto en la inversión de capital y el comercio (Weil, 2006). La reducción en los costos asociados con el traslado de información ha propiciado el surgimiento de nuevos modos de comercio. Antes del advenimiento de Internet, el comercio se limitaba en gran medida al transporte físico de bienes de un lugar a otro, y el comercio de servicios era considerablemente más complejo. En contraste, en el siglo XXI, la posibilidad de comercializar servicios basados en la información se ha democratizado, permitiendo la venta y adquisición casi instantánea de servicios a través de plataformas en línea. Esta transformación expandió el comercio de servicios y ha permitido a los consumidores y empresas interactuar en un mercado global de manera más ágil y eficiente.
- **La política comercial.** No solo los costos de transporte o las dificultades para la transmisión de información restringen el comercio internacional, sino principalmente las barreras comerciales legales que son creadas e impuestas por los gobiernos tienen una gran

importancia al determinar los aranceles o sobre costos que afectan a los productos que se comercializan.

Desde mediados del siglo XX, se ha evidenciado una tendencia creciente hacia el descenso de las barreras al comercio global, un proceso que comenzó con la implementación del GATT y que, posteriormente, fue consolidado a través de la creación de la OMC. Este movimiento hacia la liberalización del comercio refleja un consenso creciente sobre los beneficios significativos que una economía integrada puede ofrecer a los países que participan en ella.

El impulso hacia la reducción de restricciones comerciales ha sido empujado por el reconocimiento de que la integración económica global puede conducir a un aumento en la eficiencia económica, la competitividad y el progreso económico. Al disminuir las trabas arancelarias y no arancelarias, las economías facilitan un flujo más libre de productos y servicios entre sus mercados, lo que a su vez puede promover la especialización, fomentar la inversión extranjera directa y generar economías de escala. Esta apertura también contribuye a un acceso más amplio a mercados internacionales, permitiendo a las empresas locales expandir su alcance y aprovechar nuevas oportunidades comerciales.

La liberalización comercial, a través de mecanismos como los tratados multilaterales y bilaterales, así como la participación en acuerdos regionales, ha demostrado ser un motor clave para el desarrollo económico global. Al promover un entorno comercial más abierto y competitivo, los países pueden beneficiarse de un incremento en la interrelación de la economía global, lo que puede resultar en un beneficio general en el bienestar económico de los países participantes.

En este contexto, las economías han adoptado políticas que favorecen la disminución de barreras comerciales, incluyendo la reducción de aranceles, con el objetivo de facilitar un entorno más abierto y competitivo. Además, han surgido numerosos tratados comerciales regionales y bilaterales como instrumentos clave para promover el comercio. Ejemplos notables de acuerdos regionales incluyen la CAN y la Unión Europea, que buscan integrar económicamente a sus miembros mediante la exclusión de barreras al comercio internas y la aceptación de políticas comunes.

Asimismo, los tratados bilaterales, como los TLC que el país ha suscrito con países como Estados Unidos y China, han fungido un papel crucial en la apertura de mercados internacionales.

Estos acuerdos no solo permiten la importación de productos extranjeros con condiciones favorables, sino que también facilitan el ingreso de los productos nacionales a mercados más grandes. Este acceso expandido a mercados internacionales contribuye significativamente a la promoción de la industria local, al proporcionar nuevas oportunidades para la exportación y al impulsar la competitividad de los productos peruanos en el escenario global.

Por ello, la progresiva eliminación de restricciones comerciales y la firma de tratados comerciales, tanto regionales como bilaterales, han sido estrategias fundamentales para abrir mercados y fortalecer la posición de las industrias locales, permitiendo a los países integrar sus economías de manera más efectiva en el comercio global.

2.1.2. La Organización Mundial del Comercio y el GATT

Al concluir la Segunda Guerra Mundial, las naciones se comprometieron en un esfuerzo intensivo para establecer organizaciones que promovieran la integración económica global y establecieran reglas claras para la interacción y el comercio entre naciones, con el objetivo de fomentar un entorno de cooperación y buena vecindad. En este contexto, tras la creación del Banco Mundial y del FMI, ambos fruto del Acuerdo de Bretton Woods, surgió la intención de establecer una tercera institución dedicada a la regulación del comercio dentro de la cooperación económica internacional, que complementara a las dos ya existentes.

Durante el período comprendido entre los años 1947 y 1948, se llevaron a cabo intensas rondas de negociaciones que involucraron a más de 50 países con el objetivo de establecer una Organización Internacional de Comercio (OIC). Esta nueva entidad pretendía ser un pilar fundamental en la regulación del comercio global. Su propósito era desarrollar un marco normativo para el comercio internacional que abarcara diversas áreas clave. Entre sus metas principales estaban la formulación de normas y directrices para promover un comercio global ordenado y equitativo, la definición de políticas laborales y de empleo, la negociación de acuerdos sobre productos básicos, y la regulación de prácticas comerciales restrictivas. Adicionalmente, la OIC tenía la intención de coordinar aspectos relacionados con inversiones y servicios, proporcionando un enfoque integral para la administración de la economía global. La creación de esta organización se contemplaba como un avance esencial hacia la estructuración de un mecanismo de comercio internacional que garantizara la fluidez y la justicia en la comercialización de productos y servicios a nivel global. La OIC buscaba no solo facilitar el comercio entre naciones, sino también asegurar

que las prácticas comerciales fueran transparentes y equitativas, contribuyendo así a un crecimiento económico sostenido y equilibrado en el ámbito global.

Desde su creación en el año 1948 hasta su disolución en el 1994, el GATT desempeñó un papel fundamental en la regulación y promoción del comercio internacional. A lo largo de su existencia, el GATT implementó un conjunto de medidas y acuerdos que abarcaron una amplia gama de transacciones comerciales globales, con el objetivo de reducir barreras comerciales y fomentar un entorno de intercambio más libre y equitativo entre las naciones. Durante este período, el GATT facilitó una serie de rondas de negociaciones, en las cuales se acordaron reducciones de aranceles y se establecieron normas para la resolución de disputas comerciales. Estas iniciativas contribuyeron significativamente a la expansión del comercio internacional, generando significativos niveles de crecimiento que fueron un aporte para elevar el intercambio de productos y servicios a nivel global.

Las políticas y acuerdos promovidos bajo el marco del GATT incentivaron un aumento sin precedentes en las cantidades y la pluralidad del comercio internacional, facilitando un entorno más competitivo. Esto permitió a los países involucrados beneficiarse de un acceso más amplio a mercados extranjeros y de una mayor integración económica global. La influencia del GATT se reflejó en la capacidad de los países para negociar y operar bajo reglas comerciales uniformes, lo que ayudó a reducir conflictos y a promover la estabilidad en el comercio mundial.

A pesar de sus logros notables, el GATT siempre operó de manera provisional, sin una estructura formalmente institucionalizada a largo plazo. Su enfoque temporal y su carácter provisional se reflejaron en la naturaleza de sus disposiciones y en la forma en que se gestionaron las negociaciones comerciales. No obstante, el impacto positivo del GATT en la liberalización del comercio global es innegable. Durante su existencia, el GATT logró establecer principios y prácticas que sentaron las bases para una mayor apertura comercial y un sistema de comercio internacional más integrado. A pesar de ser una entidad provisional, el GATT desempeñó un papel fundamental para lograr un crecimiento adecuado en el comercio internacional al promover la reducción de barreras comerciales y fomentar un entorno más abierto y cooperativo.

A lo largo de casi medio siglo, los principios jurídicos fundamentales que sustentaban el GATT se mantuvieron fieles a su formulación original del año 1948. Durante este extenso periodo, se realizaron algunas modificaciones significativas para adaptar el acuerdo a las nuevas realidades

económicas y comerciales del mundo. En la década de 1960, se incorporó una sección dedicada al desarrollo, reflejando la necesidad de abordar las cuestiones de desarrollo económico del comercio internacional. Posteriormente, en la década de 1970, se introdujeron los acuerdos "plurilaterales", caracterizados por su naturaleza voluntaria, permitiendo a los países participar en acuerdos específicos sin necesidad de consenso universal.

A pesar de estas adiciones, el núcleo de los principios del GATT permaneció inalterado, con un énfasis continuo en la disminución de aranceles y trabas comerciales. Estos objetivos se persiguieron principalmente a través de diversos convenios multilaterales conocidas como "rondas". Cada una de estas rondas, realizadas con el soporte del GATT, jugó un hito crucial en la difusión de la liberación del comercio internacional. Las negociaciones de las rondas permitieron avances significativos en la rebaja de aranceles y en la exclusión de otras barreras comerciales, contribuyendo de manera sustancial a la expansión y profundización del comercio global. En conjunto, estos esfuerzos reflejan el compromiso continuo del GATT con el impulso de un sistema de comercio internacional más libre y equitativo, que facilitara el desarrollo económico global y la integración de los mercados alrededor del mundo.

Cuando inició sus actividades, la reducción de aranceles constituyó el principal objetivo de los ciclos de negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). Durante la década de 1960, este proceso de liberalización comercial se amplió para incluir nuevos elementos. En particular, se estableció un Acuerdo Antidumping y se introdujo una sección dedicada al desarrollo, reflejando un enfoque más amplio hacia la normativa del comercio internacional. En la década de 1970, las negociaciones se centraron en la identificación y exclusión de trabas al comercio que no se limitaban a aranceles, abordando problemas como las barreras no arancelarias y buscando formas de mejorar el sistema comercial global. Este enfoque buscaba crear un entorno más inclusivo y menos restrictivo para el comercio internacional.

La Ronda de Uruguay, celebrada entre los años 1986 y 1994, representó un momento crucial en la evolución del sistema comercial internacional. Esta serie de negociaciones culminó en la creación de la OMC, marcando una modificación decisiva en la reglamentación del comercio global. La Ronda de Uruguay también resultó en la firma de un inédito conglomerado de acuerdos comerciales que fortalecieron el marco regulatorio del comercio internacional. Entre los acuerdos más significativos de esta ronda se encuentran el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI

del GATT, comúnmente conocido como el acuerdo antidumping, y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC). El acuerdo antidumping se enfoca en la normativa de las transacciones de dumping, que se producen cuando un bien se vende en un mercado extranjero a un precio por debajo del valor normal en su país de origen, lo cual puede dañar a los productores locales en el país importador. Por su parte, el acuerdo SMC se ocupa de las subvenciones que los gobiernos otorgan a las empresas exportadoras, las cuales pueden deformar las condiciones de competencia en el mercado global.

Ambos acuerdos tienen como objetivo principal preservar condiciones de comercio justas y equitativas. El acuerdo antidumping busca resguardar a las industrias locales de actos comerciales desleales, mientras que el acuerdo SMC se centra en prevenir la distorsión de la competencia causada por subvenciones indebidas. Estos mecanismos están diseñados para asegurar un entorno comercial más equilibrado y competitivo, contribuyendo a la estabilidad y equidad en el comercio internacional.

La OMC fue creada con el objetivo de acotar las barreras al comercio y aumentar los intercambios comerciales globales. Sin embargo, la liberalización del mercado ha generado conflictos de interés entre los países participantes, destacando la necesidad de un entorno regulatorio que facilite la apertura y el acceso a los mercados, y que también aborde los problemas emergentes asociados con esta apertura. Entre los desafíos actuales se encuentran el acrecentamiento de las importaciones y la proliferación de actividades comerciales desleales como el dumping y las subvenciones. El dumping implica la venta de productos a precios por debajo de su valor normal en mercados extranjeros, lo que puede perjudicar a las industrias locales en los países importadores. Las subvenciones, en cambio, representan apoyo financiero estatal a las empresas exportadoras, permitiendo que los productos se vendan a precios artificialmente bajos y distorsionen la competencia.

Para enfrentar estos problemas, la OMC ha establecido un marco normativo que incluye mecanismos para la resolución de disputas y regulaciones específicas para gestionar y mitigar los efectos de tales prácticas desleales. Este marco busca garantizar un comercio internacional justo y equilibrado, preservando los intereses de las naciones miembros y fomentando un entorno competitivo. A medida que la OMC promueve un comercio global más libre, también debe abordar las complejidades y conflictos que surgen en un mercado globalizado para asegurar que la

liberalización del comercio beneficie a todos los participantes y contribuya a un sistema comercial internacional justo y eficiente (Organización Mundial del Comercio, 2023).

2.1.3. Mecanismos de defensa comercial

Los países implementan diversos instrumentos para abordar las prácticas inadecuadas en el intercambio internacional que perjudican la producción local y tienen un impacto negativo en la economía de la nación que recibe las importaciones. Entre las actividades comerciales desleales más prevalentes se encuentran el dumping, las subvenciones injustas y los aumentos abruptos en las importaciones. Estas prácticas pueden distorsionar el mercado al ofrecer productos a precios artificialmente bajos, al proporcionar apoyo financiero indebido a empresas extranjeras o al inundar el mercado con volúmenes excesivos de productos importados.

Para mitigar los efectos adversos y salvaguardar a la industria nacional, la OMC ha establecido un marco normativo que permite a los países implementar diversas medidas correctivas. Entre estas medidas, se destacan las regulaciones antidumping, diseñadas específicamente para abordar el fenómeno del dumping. El dumping ocurre cuando productos son vendidos en el mercado a precios menores a su valor normal en el país de origen, lo que puede perjudicar gravemente a los productores locales en el país importador.

Los mandatos antidumping permiten a los países establecer aranceles adicionales sobre las importaciones que se consideran objeto de dumping. Estos aranceles adicionales tienen como objetivo equiparar las condiciones de competencia al elevar el costo de los productos importados a niveles más justos, aproximándolos a los precios normales del mercado local. De este modo, se busca proteger a las industrias nacionales contra prácticas desleales que podrían afectar negativamente su viabilidad y asegurar que el entorno comercial sea equitativo y competitivo para los productores locales.

También los Derechos Compensatorios, los que se aplican en respuesta a las subvenciones que los gobiernos extranjeros otorgan a sus empresas, lo que puede dar lugar a precios de exportación que no reflejan el costo real de producción. Los derechos compensatorios buscan neutralizar el efecto de estas subvenciones desleales, asegurando que los productos subsidiados no perjudiquen a las industrias locales. Y las medidas de salvaguardia, dichas medidas se emplean para salvaguardar a la industria nacional en caso de un incremento masivo. Las medidas de salvaguardia pueden incluir la imposición temporal de aranceles adicionales o la restricción de cantidades de

importación para permitir a la industria nacional ajustar su capacidad de producción y recuperación.

Estas herramientas proporcionan un mecanismo regulador crucial para abordar cualquier variación del comercio internacional y garantizar que prácticas informales no comprometan la estabilidad y la competitividad de las industrias locales. La aplicación adecuada de estas medidas es esencial para mantener un entorno comercial justo y equilibrado, protegiendo así los intereses económicos y productivos de los países receptores de importaciones.

a. Barreras no arancelarias.

En el contexto del intercambio global de bienes y servicios, las principales herramientas utilizadas para regular las transacciones comerciales son los aranceles y las cuotas de importación.

Los aranceles son gravámenes aplicados a los bienes importados, que aumentan el precio de estos bienes al ingresar al mercado nacional. Este tipo de restricción tiene el propósito de proteger a las industrias locales al elevar el costo de los productos foráneos, incentivando así el consumo de bienes producidos nacionalmente. Al incrementar el costo de las importaciones, los aranceles buscan mejorar la competitividad de la producción interna y fomentar la preferencia por los productos nacionales. Por otro lado, las cuotas de importación establecen un límite cuantitativo a los volúmenes de un producto específico que puede ser importado en un determinado periodo de tiempo. Estas restricciones cuantitativas están diseñadas para controlar el volumen de las importaciones y, en ciertos casos, proteger a los productores locales de una competencia externa excesiva. Las cuotas de importación restringen el volumen de bienes foráneos que ingresan al mercado, buscando evitar una saturación que podría perjudicar a la industria nacional.

En el detalle de los acuerdos comerciales que promueven una mayor integración económica y un comercio más fluido, se aboga por el descenso de aranceles y la eliminación de cuotas de importación. Estos tratados están orientados a facilitar un intercambio más libre y eficiente de productos y servicios entre los países participantes. Al eliminar las barreras comerciales, se busca crear un entorno más competitivo y accesible, favoreciendo una mayor cooperación económica y un acceso más equitativo a los mercados internacionales para todos los actores económicos involucrados.

No obstante, además de los aranceles y contingentes, existen otras formas de restricciones que pueden obstaculizar el comercio internacional. Estas incluyen, entre otras, las barreras no arancelarias como las normativas técnicas, las regulaciones sanitarias y fitosanitarias, y los procedimientos aduaneros complejos. Tales restricciones pueden afectar el flujo de comercio al imponer requisitos adicionales o generar costos adicionales que complican el ingreso a los mercados extranjeros. La disminución de aranceles y la eliminación de contingentes son fundamentales para promover un comercio más fluido.

- **Las restricciones voluntarias a las exportaciones.** En relación al limitar las exportaciones de un país a otro. Esto se da en el caso de que un país con el que se tiene un vínculo comercial está dispuesto a aplicar una medida arancelaria o de otro tipo para frenar el comercio si es que no se restringe la comercialización de algún o algunos productos, por lo que el país que acepta restringir las exportaciones lo hace como una medida para evitar represalias que puedan afectar al resto de sus exportaciones.
- **Derechos de importación antidumping.** El fenómeno del dumping se determina por la práctica de comercializar un bien a un precio menor al del mercado de origen del mismo producto. Esta estrategia puede afectar considerablemente la competitividad del mercado local al permitir que productos extranjeros sean vendidos a precios artificialmente bajos, lo que puede amenazar la viabilidad de los productores locales. Según las normativas de la OMC, un país afectado por el dumping puede implementar medidas correctivas para proteger su industria nacional. Específicamente, puede imponer derechos antidumping sobre las importaciones afectadas, que son tarifas adicionales aplicadas a los productos vendidos a precios de dumping. Estos derechos buscan ajustar el precio de los productos extranjeros para igualar las condiciones de competencia y preservar a los productores locales de actos de comercio desleales que comprometen su capacidad competitiva y sostenibilidad económica.
- **Normas excesivas.** Los países tienen la capacidad de implementar regulaciones que controlen los bienes comercializados dentro de sus economías, con fines que van desde el amparo de la salud pública hasta la garantía de estándares técnicos para productos y dispositivos. Estas regulaciones pueden incluir normas de seguridad alimentaria, requisitos de etiquetado para productos farmacéuticos, o especificaciones técnicas para la compatibilidad de aparatos electrónicos. Sin embargo, en la práctica, estas normativas a

menudo van más allá de la simple protección del consumidor. En muchos casos, se utilizan para restringir el acceso de productos extranjeros al mercado local mediante la imposición de requisitos complejos y costosos. Estas barreras no arancelarias pueden dificultar la competencia para los fabricantes internacionales, favoreciendo así a los productores nacionales al limitar la entrada de productos extranjeros.

Estas barreras técnicas y reglamentarias, aunque justificadas en términos de seguridad y calidad, pueden ser percibidas como proteccionistas y, en algunos casos, como una forma encubierta de mantener la competencia extranjera a raya. La implementación de tales normativas puede, por lo tanto, tener un impacto considerable en la dinámica del comercio internacional, afectando la accesibilidad y la competitividad de los bienes extranjeros en los mercados locales.

- **Creatividad burocrática.** Finalmente, los países pueden establecer normas que hagan más lento el proceso de importación de determinados productos utilizando restricciones o procedimientos engorrosos. Por ejemplo, determinar un único puerto de ingreso y una sola persona que realiza los trámites aduaneros, para la importación de un determinado producto, haciendo que el proceso sea tan tedioso que el flujo de importación se reduzca lo más posible.

2.2. Competitividad empresarial.

2.2.1. Competitividad

De acuerdo con Ferraz et al. (1996), la competitividad se define como la capacidad de una empresa para desarrollar e implementar estrategias que le permitan mantener o ampliar su participación en el mercado de forma sostenible. Esta capacidad para competir eficazmente está condicionada por una serie de factores, algunos de los cuales se encuentran dentro del control de la empresa y otros que no. Entre los factores que la empresa puede controlar se encuentran la formación técnica del personal y la eficiencia en los procedimientos gerenciales y administrativos. La formación continua del personal es esencial para mantener un equipo altamente cualificado y adaptado a las últimas tendencias y tecnologías del sector. Al mismo tiempo, la optimización de los procedimientos internos contribuye a mejorar la eficiencia operativa y la calidad de los bienes o servicios ofrecidos. Estos aspectos son fundamentales para robustecer la posición competitiva de la empresa en el entorno.

Además, factores no controlables por la empresa, como las políticas gubernamentales, el entorno económico y la calidad de la infraestructura disponible, también influyen significativamente en la capacidad de la empresa para competir. La empresa debe ser capaz de adaptarse a estos elementos externos para alcanzar y sostener una ventaja competitiva continua en un mercado dinámico y en constante evolución. La competitividad de una empresa no solo está en función de sus propias estrategias y operaciones, sino también de factores externos que no puede controlar directamente. Entre estos factores se encuentran las políticas públicas que pueden influir en el entorno empresarial, así como la calidad de la infraestructura necesaria para las operaciones, como redes de transporte y telecomunicaciones. La capacidad de la empresa para competir también está condicionada por las características del mercado, como la oferta y la demanda. La posibilidad de tener recursos a su disposición y la intensidad de la competencia son elementos clave que afectan la idoneidad de una empresa para conservar o incrementar su cuota de mercado.

Estos factores externos crean un entorno complejo que las empresas deben gestionar para lograr y mantener su competitividad. Adaptarse a estos elementos es fundamental para el éxito y la sostenibilidad en el mercado global. Además, la competitividad está estrechamente vinculada al crecimiento económico sostenido a largo plazo. Un país que optimiza la gestión de sus recursos y capacidades no solo mejora la producción y eficiencia de sus negocios, sino que además aporta al beneficio general de sus ciudadanos. Según el Instituto para el Desarrollo de la Gestión (IMD, 2012), la competitividad de una nación se manifiesta cuando su capacidad para manejar eficientemente los recursos contribuye a un crecimiento robusto y a una mejora significativa en la calidad de vida.

El análisis de la competitividad considera diversos factores que pueden estar controlados por las empresas o fuera de su rango de control:

- Factores empresariales: conocimientos generados por la empresa, estrategias, gestión, organización, recursos humanos, entre otros, que están bajo un control sustancial de la propia empresa.
- Factores estructurales: oferta y demanda, regulaciones e incentivos, distribución geográfica, entre otros, sobre los cuales la empresa no tiene control pleno o están limitados.

- Factores sistémicos: infraestructura, impuestos, producción del país, tasas de interés, políticas arancelarias, resguardo de la competencia y resguardo al consumidor, entre otros, sobre los cuales la intervención de la empresa es escasa o prácticamente inexistente, por lo que son factores externos a la empresa que actúan como límites en sus procesos de decisiones.

Es en esta última categoría donde se encuentran las medidas antidumping, pues la aplicación de estas depende principalmente de la autoridad competente y de la política arancelaria y las estrategias de integración al comercio internacional que determinen los países, por lo que escapan del control de la propia industria nacional.

2.2.2. Competitividad y globalización

Frente a la globalización y la necesidad que tienen los países de impulsar las exportaciones como motor de crecimiento económico, la competitividad se ha colocado en un requisito cada vez más necesario. La competitividad debe concebirse como un proceso continuo de búsqueda de mejora e innovación, tanto a nivel macro como micro. Este proceso involucra a todos los agentes económicos y abarca todas las regiones de un país. Por lo tanto, debe abordarse con una perspectiva de mediano a largo plazo (Peñaranda, 2008).

La relación de los sectores económicos hace necesario que el avance en competitividad requiera ser consistente para todos, pues el rezago de algunos sectores frente a otros hará que se afecte la competitividad en su conjunto. La interacción entre globalización y competitividad es cada vez más relevante en los negocios internacionales, pues las industrias necesitan estar preparadas para competir no solo con las empresas locales, sino también, con aquellas que se encuentran en otras latitudes y tienen mejores procesos, herramientas, acceso a inversiones, entre otros factores.

En este sentido, la relación que establece Peñaranda (2008), señala que la globalización se da como resultado de la expansión, evolución y dinámica que genera el uso de tecnología y, por otro lado, la apertura y liberalización de los mercados; lo que hace que la distancia económica entre los países se acorte y haga más intensa la competencia tanto a nivel local como internacional, lo que a su vez hace más necesaria la competitividad.

Desde una perspectiva de eficiencia, la competitividad se define como el talento de los países y las empresas para fabricar un bien determinado en condiciones superiores o al menos iguales en

comparación con otras economías. En este contexto, el éxito en las exportaciones de un país es un reflejo de su competitividad, lo cual le facilita la entrada en nuevos mercados internacionales, y no al revés. En otras palabras, la competitividad impulsa el desempeño exportador, no es un resultado de él. Medeiros et al. (2019) sostienen que la competitividad se manifiesta a través del incremento en la asignación de mercado de las exportaciones, indicando que la capacidad de una empresa para competir eficazmente en el mercado internacional es un indicador clave de su éxito y eficiencia en la producción.

En esencia, una alta competitividad permite a las empresas y países no solo mantener, sino también expandir su participación en el comercio global, lo que a su vez impulsa su desarrollo económico y su capacidad para atraer inversiones y recursos. Este camino resalta la importancia de la competitividad como un motor fundamental para el aumento de las exportaciones y el acceso a mercados internacionales más amplios.

2.2.3. Determinantes de la competitividad

La competitividad empresarial se sustenta en una serie de factores diversos y complejos que, en conjunto, determinan la capacidad de una organización para destacarse en el entorno económico global. Entre los elementos más relevantes se encuentran los procesos de ventas, los cuales deben ser eficientes y estratégicos para captar y retener a los clientes. Igualmente, el adiestramiento y preparación permanente del personal en técnicas de producción avanzadas resulta esencial, permitiendo una mayor eficiencia operativa y adaptación.

Otro aspecto crucial es el acceso oportuno a materias primas de calidad, así como la relación establecida con proveedores confiables, lo que asegura un flujo constante de insumos necesarios para la producción. Además, la innovación desempeña un papel central, ya que la adopción de nuevas técnicas y tecnologías es imprescindible para mejorar la productividad, reducir costos, y generar productos. Estos factores, en su conjunto, no solo optimizan el rendimiento de las empresas, sino que también les permiten acondicionarse a las exigencias variables del mercado global, fortaleciendo su capacidad para competir de manera sostenida.

Los factores que determinan la competitividad pueden catalogarse según el grado de dirección que las empresas tienen sobre ellos. Por ejemplo, los procesos de ventas impactan en la capacidad de comercialización, mientras que la capacitación productiva mejora las habilidades y eficiencia operativa. El acceso a materias primas y proveedores asegura la clase y costo de los insumos, y la

capacidad de innovar y adoptar nuevas técnicas es crucial para mejorar productos y procesos. Agrupar estos elementos permite identificar áreas clave para potenciar la competitividad en un entorno de mercado dinámico y competitivo.

- **Factores empresariales:** que una empresa controla directamente incluyen la eficacia en la gestión, la capacitación del personal, la implementación de tecnología en procesos y productos, y la organización interna. Estos elementos son esenciales para desarrollar estrategias efectivas que permitan adaptarse a las demandas del mercado. Una gestión eficiente optimiza la toma de decisiones y recursos, mientras que la capacitación continúa mejorando la productividad y la calidad. Asimismo, el adecuado manejo de los recursos humanos fomenta la creatividad y la capacidad de respuesta a las variaciones del mercado, asegurando la competencia.
- **Factores estructurales:** Son aquellos que escapan del control directo de la empresa y están sometidos a la competencia, la oferta y la demanda, así como a las regulaciones externas. Elementos como la infraestructura geográfica, el acceso a tecnologías avanzadas, y el crecimiento económico influyen en el contexto operativo y limitan las acciones de la empresa.
- **Factores sistémicos:** Estos incluyen variables externas sobre las que la empresa tiene poco o ningún control, como la infraestructura, el entorno macroeconómico, las políticas gubernamentales, el marco legal y las condiciones del mercado global. Estos factores determinan en gran medida las oportunidades y restricciones que afectan la competitividad de una empresa en un entorno global.

Estos factores externos actúan como condicionantes del entorno empresarial, imponiendo limitaciones y oportunidades que las empresas deben gestionar para mantenerse competitivas en el mercado.

Factores determinantes de la competitividad



Figura 1. *Factores determinantes de la competitividad*

Fuente: Tomado de Medeiros et al. (2019)

2.2.4. *Competitividad empresarial y nacional*

La competitividad se presenta como un mecanismo determinante en el desarrollo económico de las naciones, debido a su influencia directa en el desempeño de las empresas, que a su vez repercute en indicadores esenciales como el empleo, la distribución del ingreso y la fabricación. En este sentido, los países buscan continuamente estrategias para fortalecer la competitividad de sus empresas, entendiendo que la mejora en esta área se traduce en un impulso hacia un mayor crecimiento económico. Este proceso implica la ejecución de políticas que favorezcan la creatividad, la eficiencia y la posibilidad de adecuación de las empresas frente a las dinámicas del mercado global.

Como bien señala Labarca (2007), citado por Romero-Suarez et al. (2020), la competitividad ha sido históricamente reconocida como un atributo indispensable para el éxito de las economías, en particular en aquellas que lideran los rankings de desarrollo a nivel mundial. Esto ha generado un interés creciente en el análisis de la competitividad, abordando su estudio tanto desde una

perspectiva macroeconómica, centrada en el posicionamiento de los países en el entorno global, como desde una visión empresarial, enfocada en las capacidades internas de las organizaciones para mantenerse competitivas frente a sus rivales. Así, la competitividad no solo es un elemento clave para el crecimiento, sino también un indicador fundamental de la capacidad de las economías para sostener su desarrollo en un entorno internacional cada vez más exigente y dinámico.

A lo largo de la historia económica, la competitividad ha sido identificada como un componente clave para el éxito y la sostenibilidad de las economías nacionales. Su relevancia radica en la capacidad de los países para optimizar sus recursos, mejorar sus procesos productivos y ofrecer bienes y servicios en condiciones favorables en comparación con otras economías. Este atributo es igualmente crucial para los sectores productivos, ya que determina su destreza para competir en el mercado global y responder a las demandas del entorno económico internacional.

El creciente interés en la competitividad refleja su importancia estratégica en la economía globalizada actual. Para los países, entender y mejorar su competitividad significa poder elevar su posición en la jerarquía económica mundial, atraer inversiones extranjeras, y fomentar el desarrollo económico sostenible. Para las empresas, la competitividad se traduce en la capacidad de innovar, reducir costos y ofrecer productos de alta calidad, lo que les permite expandir su alcance en los mercados internacionales y sostener una ventaja competitiva frente a sus rivales. Por lo tanto, la competitividad se ha convertido en un campo de estudio esencial para formular políticas económicas efectivas y estrategias empresariales exitosas.

Desde una perspectiva nacional, la competitividad está relacionada con la habilidad de un país para fabricar productos y servicios que puedan competir con éxito en el mercado global. Un elevado grado de competitividad permite a las naciones generar ingresos a través de exportaciones, lo que, a su vez, contribuye al aumento de los ingresos nacionales y al crecimiento económico. Es decir, la competitividad nacional no solo facilita la aceptación de productos y servicios en mercados internacionales, sino que también fortalece la economía al incrementar las divisas y fomentar el desarrollo económico.

Por otro lado, desde una óptica empresarial, la competitividad se define como la habilidad de una empresa para ofrecer productos o servicios en adecuadas condiciones de precio, calidad y oportunidad. Esto implica la habilidad de una organización para superar a sus competidores al

ofrecer un mejor valor a los consumidores, lo que permite captar una mayor cuota de mercado y consolidar su posición en el entorno global.

Ambos enfoques están interrelacionados: la competitividad empresarial impulsa la competitividad nacional al contribuir al crecimiento económico del país, y una economía competitiva crea un entorno propicio para el éxito empresarial. Los factores que afectan la competitividad incluyen tanto elementos internos, como los procesos productivos y la gestión organizacional, como externos, que abarcan el entorno económico y regulatorio. La interacción de estos factores influye en la destreza de las empresas para optimizar sus operaciones y fortalecer su presencia en el escenario global.

Romero-Suarez et al. (2020) argumentan que, desde una perspectiva interna, existen diversas prácticas que afectan perjudicialmente la competitividad de las empresas y que tienen un origen ético. Entre estas prácticas se destacan la competencia desleal, el incumplimiento de la normativa empresarial, las condiciones económicas adversas, el nivel de formación deficiente y la corrupción, incluyendo sobornos. Además, otros factores perjudiciales incluyen la pérdida de tiempo por parte de los empleados, que puede reflejar una gestión ineficiente del capital humano, y la falta de transparencia en la interacción con los clientes durante el proceso de atención. La competencia desleal puede desviar recursos y oportunidades de manera injusta, mientras que el incumplimiento de las normas empresariales puede resultar en sanciones y daños a la reputación corporativa. Las condiciones económicas adversas y un nivel de formación insuficiente también contribuyen a limitar las habilidades de las empresas para competir efectivamente en el mercado.

Por otro lado, la falta de transparencia en la atención al cliente puede erosionar la confianza del consumidor y afectar negativamente la lealtad hacia la empresa, impactando su desempeño en el mercado. En conjunto, estas prácticas no solo deterioran la competitividad de las empresas, sino que también pueden socavar su estabilidad y crecimiento a largo plazo.

2.3. Aplicación de medidas de defensa comercial

2.3.1. Prácticas desleales en el comercio internacional: Dumping y subvenciones.

En las transacciones comerciales internacionales, las empresas y los países buscan las mejores formas de acrecentar su actuación en el mercado, a través del ofrecimiento de mejores condiciones para sus clientes. En la búsqueda de este objetivo, se pueden transgredir ciertas normas de

aplicación al comercio internacional. En este sentido, “se consideran prácticas desleales de comercio internacional cuando las empresas extranjeras exportan sus productos a precios que perjudican el desempeño económico de los productores nacionales” (Indecopi, 2019).

La estrategia de expansión hacia nuevos mercados internacionales puede llevar a las empresas a fijar precios por debajo de los que aplican en sus mercados de origen, fenómeno conocido como dumping. Este ocurre cuando un productor extranjero, con una posición dominante en el escenario global, ofrece un bien a un precio inferior al de su país de origen (Stucchi, 2004). Esta capacidad de precios reducidos en los mercados de exportación suele derivarse de ventajas competitivas, como las economías de escala, que permiten a los productores reducir el costo unitario a medida que incrementa la cantidad de producción. Además, las barreras de entrada en los mercados de origen, como regulaciones estrictas o alta concentración del mercado, limitan la competencia interna, permitiendo al productor mantener precios elevados sin ajustar su estrategia para enfrentar la competencia.

En consecuencia, la combinación de economías de escala y barreras de entrada en el mercado local permite a los productores-exportadores ofrecer precios agresivos en el extranjero, desafiando a las industrias locales en los mercados receptores. Esta situación no solo puede distorsionar la competencia internacional, sino que también puede amenazar la viabilidad de las empresas locales en los mercados importadores, al enfrentar precios que no manifiestan el costo real de fabricación y que están diseñados para ganar cuota de mercado mediante prácticas de precios predatorios.

La OMC indica que “se considerará que un producto es objeto de dumping, es decir, que 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” (Acuerdo Antidumping - Artículo 2).

En el proceso de detección y enfrentamiento del dumping, es esencial confirmar la presencia de esta práctica desleal, así como demostrar que está causando un daño real a la producción del país. Para identificar el dumping, se requiere un análisis exhaustivo entre el precio de exportación de los productos y su valor normal en el mercado de origen, de acuerdo con la normativa DS-006-2003-PCM. Esta evaluación debe incluir la recopilación de datos pormenorizados sobre los precios en el país exportador y compararlos con los precios en el país receptor. Es necesario que la

autoridad competente obtenga datos sobre los precios de venta en ambos mercados para determinar si existe una diferencia significativa que indique dumping. Además, se debe proporcionar evidencia del impacto negativo que el dumping tiene sobre la industria nacional, como la reducción de la cuota de mercado, pérdida de empleo o deterioro en la viabilidad económica de las empresas locales.

El proceso de investigación y la implementación de medidas antidumping requieren una evaluación exhaustiva y meticulosa que aborde tanto la comparación de precios como la evaluación del daño infligido a la producción local. Esta evaluación integral es crucial para que las autoridades competentes puedan adoptar decisiones bien fundamentadas y aplicar medidas adecuadas para salvaguardar la industria local frente a prácticas de comercio desleal. La investigación sobre dumping implica una comparación detallada entre los precios de exportación de los productos y sus valores normales en el mercado de origen, según lo establecido por la normativa pertinente. Además, se debe analizar el impacto que el dumping tiene en la industria nacional, evaluando aspectos como la reducción de la cuota de mercado, la pérdida de empleo y la afectación a la viabilidad económica de las empresas locales. Esta información es fundamental para garantizar que las medidas antidumping sean efectivas y dirigidas a proteger adecuadamente a los productores nacionales.

Una vez confirmado el dumping, el Estado importador puede proteger a sus productores nacionales imponiendo un arancel sobre las importaciones de bienes similares vendidos a precios de dumping. Esta medida busca ajustar el precio de los productos importados para que se asemeje al valor de los precios de los bienes fabricados localmente. Al hacerlo, se pretende mitigar la competencia desleal y permitir que los productores nacionales compitan en un entorno más equitativo. La obligación de aranceles antidumping se utiliza con el objetivo de restaurar las circunstancias justas en el mercado y proteger la integridad de la producción local.

Sin embargo, la imposición de aranceles antidumping no está destinada a ser una medida permanente. La protección estatal tiene una duración limitada, ya que el Estado no está facultado para ofrecer protección indefinida a una industria específica. En consentimiento con el artículo 48 del Decreto Supremo DS-006-2003-PCM, "el derecho antidumping permanecerá en vigor mientras persistan las causas del daño o amenaza de daño, pero por un período que no podrá exceder los cinco años". Esta disposición asegura que las medidas antidumping sean revisadas y evaluadas

periódicamente para determinar si las condiciones que justificaron su imposición continúan vigentes. La limitación temporal de estas medidas permite un equilibrio entre la protección necesaria para las industrias locales y el fomento de un entorno competitivo en el mercado.

Las subvenciones se definen como “una contribución financiera proporcionada por un gobierno o cualquier organismo público” (Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias – SMC). Estas subvenciones se materializan en diversas formas, tales como transferencias directas de dinero a las empresas, garantías financieras, condonación de impuestos u otras ventajas fiscales. También incluyen cualquier otro tipo de beneficio otorgado directamente a las empresas, que no esté destinado a beneficiar de manera general a toda la población del país.

Una subvención se define como un beneficio específico otorgado a una empresa productora que le proporciona una ventaja competitiva, y esta definición se extiende a todas las empresas en la cadena de producción asociada. Las subvenciones deben ser dirigidas a grupos específicos de empresas o sectores, en lugar de ser ofrecidas de manera indiscriminada. Para que un beneficio se clasifique como subvención, debe ser proporcionado por un gobierno o una entidad pública, ya sea a nivel nacional o local, y realizado dentro del espacio de un país perteneciente a la OMC.

En el contexto del dumping y las subvenciones, el importe al que un bien se exporta a un mercado extranjero puede ser inferior al precio en el país de origen, proporcionando al exportador una ventaja competitiva artificial. En el caso del dumping, no basta con la existencia de esta práctica; es necesario demostrar que ha causado un daño significativo a la industria local de la nación importadora. Para contrarrestar los efectos del dumping, los países importadores pueden aplicar medidas regulatorias que ajusten el importe de venta del producto en el mercado de destino para que se alinee con el valor normal en el mercado de origen. Esta regulación busca restaurar la equidad en el mercado y proteger a los fabricantes locales de situaciones comerciales desleales.

En el ámbito de la defensa comercial contra las subvenciones, los Estados pueden imponer medidas compensatorias para mitigar los efectos negativos de estas prácticas sobre la industria nacional. Para que estas disposiciones sean concretas, es necesario cumplir con ciertas condiciones previas: demostrar que las importaciones están subsidiadas, identificar el daño que estas importaciones han causado a la industria local, y establecer una relación causal directa entre las subvenciones y el daño sufrido (OMC, 2023).

Al igual que las disposiciones antidumping, las acciones compensatorias buscan contrarrestar los perjuicios de los subsidios en el mercado de destino. Para garantizar su efectividad y justicia, es fundamental presentar evidencia sólida que confirme que los productos en cuestión llegan al mercado con subsidios y que esta entrada ha ocasionado un daño real y cuantificable a la industria nacional.

Finalmente, la aplicación de medidas compensatorias requiere una evaluación rigurosa que confirme la existencia de subsidios, el impacto negativo sobre la industria local y la conexión directa entre estos subsidios y el daño económico sufrido. Esta evaluación asegura que las medidas adoptadas no solo protejan a la industria nacional, sino que también sean proporcionadas y estén fundamentadas en pruebas claras y verificables.

2.3.2. El acuerdo antidumping y los derechos compensatorios

a. Marco Legal

A. Acuerdos establecidos por la Organización Mundial del Comercio

- El Acuerdo Antidumping regula la aplicación de medidas para preservar a las industrias locales contra prácticas desleales de competencia, específicamente cuando productos extranjeros se comercializan a valores inferiores a su valor normal. Este acuerdo establece las normas y procedimientos necesarios para contrarrestar el dumping y salvaguardar los mercados locales.
- El Acuerdo sobre Agricultura, en vigor desde el año 1995, busca reformar el comercio de productos agropecuarios mediante la reducción de barreras comerciales y subvenciones agrícolas, promoviendo una mayor equidad y competitividad en el mercado global para los productos agrícolas.
- El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias se enfoca en dos áreas principales: la regulación de subvenciones a productos exportados y la utilización de acciones compensatorias para mitigar el daño causado por los productos importados subsidiados, garantizando que las prácticas de subsidios no perjudiquen a las industrias nacionales.
- El Acuerdo sobre Salvaguardias plantea directrices para la implementación de acciones de salvaguardia, permitiendo a los países proteger temporalmente sus industrias de una intensificación inesperada de importaciones que pueda generar

daño significativo. Este acuerdo asegura que estas medidas se apliquen de manera justa y transparente.

- La Resolución Legislativa N° 26407 aprueba los arreglos de la Organización Mundial del Comercio y los Acuerdos Comerciales Multilaterales de la Ronda de Uruguay, incorporando los compromisos internacionales asumidos por Perú y asegurando su conformidad con los estándares globales en comercio.

B. Normas Nacionales

Los siguientes decretos supremos abordan diversas regulaciones para mantener la conformidad del Perú con los estándares internacionales y proteger a la industria nacional:

- DS N° 136-2020-PCM: Modifica el DS N° 006-2003-PCM para actualizar las regulaciones en línea con las prácticas internacionales actuales, particularmente en relación con acciones antidumping y compensatorias. Publicado el 25 de junio de 2020, este decreto refuerza el alineamiento con normas globales y asegura una adecuada protección frente a prácticas comerciales desleales.
- DS N° 023-2003-MINCETUR: Determina el marco regulador para las salvaguardias de transición, en consonancia con los compromisos internacionales del Perú. Publicado el 9 de octubre de 2003, el decreto proporciona directrices para medidas temporales de protección ante aumentos inesperados en las importaciones, permitiendo ajustes en el mercado global.
- DS N° 017-2004-MINCETUR: Modifica el Decreto Supremo N° 020-98-ITINCI, actualizando los lineamientos para la implementación de medidas de salvaguardia y regulaciones específicas para el sector textil y de vestimenta. Publicado el 20 de agosto de 2004, esta modificación asegura una mayor protección frente a prácticas comerciales desleales en estos sectores.
- DS N° 133-91-EF: Define un marco para abordar distorsiones en el mercado por dumping y subsidios. Publicado el 13 de junio de 1991, el decreto proporciona mecanismos para investigar y corregir prácticas desleales, protegiendo así la industria local y garantizando una competencia justa.

- DS N° 020-98-ITINCI: Aprueba las normas para la utilización del Acuerdo sobre Salvaguardias y el Acuerdo sobre Textiles y Vestido, proporcionando procedimientos detallados para medidas protectoras. Publicado el 19 de diciembre de 1998, el decreto facilita la respuesta a aumentos inesperados en las importaciones y protege la industria textil.
- DS N° 004-2009-PCM: Cambia el DS N° 006-2003-PCM, actualizando las regulaciones en conformidad con las prácticas internacionales actuales. Publicado el 20 de enero de 2009, el decreto adapta las disposiciones para enfrentar nuevos desafíos en el comercio global y proteger adecuadamente la industria local.
- DS N° 006-2003-PCM: Regula la utilización de disposiciones internacionales referentes a antidumping, subvenciones y agricultura. Publicado el 11 de enero de 2003, el decreto establece procedimientos para proteger a la industria nacional y alinear las prácticas comerciales con estándares globales.

2.3.3. El Acuerdo Antidumping

a. Determinación de la existencia de dumping.

El Acuerdo Antidumping “otorga a las partes contratantes el derecho a aplicar medidas antidumping, es decir, medidas en contra de las importaciones de un producto cuyo precio de exportación es inferior a su valor normal” (OMC, 2023). Esto en la medida que se demuestre que aquellas importaciones generan daño a la industria del país receptor de las importaciones.

La medida que permite determinar el valor del margen dumping es a través de la comparación del precio que se utiliza para vender el producto investigado en el mercado local de la nación exportadora durante la trayectoria de sus operaciones comerciales habituales; sin embargo, si es que aparece un escenario específico de mercado o la cantidad de ventas en el mercado interno es mínimo, el margen dumping se determinará utilizando como referencia el precio que se utiliza para comercializar el producto investigado en un tercer país al cual este es exportado, siempre y cuando este precio sea representativo. Otra alternativa es utilizar los valores de producción en el país de origen agregando una cantidad adicional, razonable, que corresponde a gastos administrativos, de venta, generales y un margen de beneficio (Acuerdo Antidumping, 1994).

La selección de la metodología para detectar prácticas de dumping es una prerrogativa de la autoridad local, ya que el Acuerdo Antidumping no especifica si se debe usar el valor de

exportación a un tercer país o reconstruir los precios internos. Generalmente, cuando no se dispone de datos fiables para reconstruir precios en el mercado de origen, se emplea el valor de exportación a un tercer país.

Para realizar una comparación efectiva en el contexto antidumping, el valor de exportación hacia un tercer país debe ser comparable y cumplir con los requisitos establecidos para asegurar una evaluación justa frente al valor normal (Indecopi, 2023). Es fundamental que el precio en el tercer país sea suficientemente representativo para consentir una comparación equitativa con el valor de exportación al país afectado. Esto requiere ajustar las diferencias entre los mercados de origen y destino, considerando variaciones en costos de producción, condiciones del mercado y otras variables económicas que puedan influir en los precios. El objetivo es realizar una comparación precisa y justa que refleje las características particulares de cada mercado, garantizando así que las medidas antidumping se apliquen de manera equitativa, protegiendo la industria local sin imponer restricciones indebidas al comercio internacional.

Según los criterios de la Comisión de Dumping del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi), se deben evaluar diversos factores para determinar la adecuación de los precios en el proceso comparativo. Estos factores incluyen:

- Estructura del Mercado y Nivel de Competencia: Es crucial analizar la configuración del mercado y el nivel de competencia en el sector del producto bajo investigación. La competencia en el mercado puede influir en la formación de precios, y una estructura de mercado monopolística u oligopólica puede distorsionar los precios en comparación con los estándares internacionales.
- Estacionalidad de los Precios Internos: Se debe tener en cuenta la variabilidad estacional de los precios internos del producto. La estacionalidad puede causar fluctuaciones en los precios que no reflejan adecuadamente el valor normal del producto a lo largo del año, lo que puede afectar la comparabilidad de los precios.
- Intervención Estatal: El hecho de que exista un elevado nivel de participación gubernamental en el sector productivo que se investiga es otro factor relevante. La intervención estatal puede distorsionar los precios al proporcionar subsidios, imponer

regulaciones, o controlar la producción, lo que puede alterar la equidad en el cotejo de precios.

- **Controles de Precios:** La presencia de controles de precios en el mercado puede interferir con la capacidad de los precios para ajustarse libremente a la oferta y demanda. Tales controles pueden establecer precios por debajo o por encima del nivel de mercado competitivo, afectando la precisión de la comparación de precios.
- **Otras Circunstancias Internas:** Se deben considerar otras circunstancias específicas del país que puedan impactar los precios. Esto incluye factores como políticas fiscales, condiciones económicas particulares, y cualquier otro elemento que pueda influir en la formación y variabilidad de los precios del producto.

Estos factores son esenciales para asegurar que la comparación de precios sea justa y representativa, permitiendo una evaluación precisa del dumping y la implementación de medidas adecuadas para proteger la industria nacional contra prácticas comerciales desleales.

Cuando no es posible realizar una comparación directa de precios con un tercer país, se recurre al cálculo del valor normal mediante la reconstrucción de precios. Este método consiste en establecer el valor normal basado los valores de fabricación en el país de origen, al que se añade una ganancia prudente para cubrir los gastos administrativos, de venta y otros costos generales, así como una cantidad adecuada para los beneficios (Indecopi, 2023). Este proceso es más complejo ya que requiere acceso a información detallada del productor, y los valores deben ser registrados conforme a los estándares de contabilidad generalmente aceptados en el país exportador. Los registros deben manifestar de manera precisa los costos asociados con la fabricación y venta del producto en evaluación.

Una vez que se ha determinado el valor normal y se ha obtenido el precio de exportación, la comparación se efectúa en el mismo nivel comercial, típicamente en el punto de "ex fábrica", y se basa en las ventas realizadas en fechas lo más cercanas posible (Acuerdo Antidumping, 1994). Es fundamental considerar y ajustar cualquier diferencia en las condiciones de venta, aspectos tributarios, características físicas del producto y otros factores relevantes para asegurar una comparación justa y equitativa. Además, es crucial que todos los actores que participan en la investigación dispongan de documentación adecuada que respalde la información y los ajustes

presentados en los cálculos. Esta documentación es esencial para validar los datos utilizados y garantizar la precisión y equidad en la evaluación de las prácticas comerciales bajo investigación.

b. Determinación de la existencia de daño

La evaluación de la presencia de daño debe llevarse a cabo mediante un análisis objetivo y riguroso, conforme a las directrices establecidas en el Acuerdo Antidumping. Este examen debe fundamentarse en pruebas positivas que permitan una valoración precisa del impacto de las acciones de dumping en el mercado. Específicamente, la evaluación debe incluir el análisis de la cantidad de importaciones y su repercusión en los precios y el impacto en los fabricantes locales.

La finalidad de este examen es facilitar una visión clara y fundamentada del daño generado por las prácticas de dumping, asegurando que las medidas antidumping se apliquen de manera justa y basada en evidencias concretas que respalden la necesidad de protección para el sector de fabricación nacional.

Las consecuencias negativas que una práctica desleal del comercio genera sobre las empresas locales se expresan como daño, que por definición es “un daño importante causado a una rama de producción nacional, una amenaza de daño importante a una rama de producción nacional o un retraso importante en la creación de esta rama de producción” (Acuerdo Antidumping, 1994). Es por esto que deben ser evaluados, tanto las variaciones en las cantidades, como en los valores de los productos importados; “en lo que respecta al volumen, se tendrá en cuenta si ha habido un incremento significativo, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo del producto similar en el mercado local” (DS N° 006-2003-PCM).

La variación abrupta en los conjuntos del producto importado a precios dumping, puede generar un impacto en la pérdida de una gran cantidad de mercado para los productores locales, lo que se traduce en menores ventas y por lo tanto un impacto directo sobre sus precios.

De otro lado, “en lo referido a los precios, se tendrá en cuenta si ha habido una significativa subvaloración de precios de las importaciones objeto de dumping o subvencionadas en comparación con el precio del producto similar en el mercado local, 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 de precios que en otro caso se hubiera producido” (DS N° 006-2003-PCM).

Sin embargo, es preciso indicar que, estas evaluaciones deben estar ajenas a influencias de situaciones coyunturales o temporales, por lo que el Comité de Prácticas Antidumping de la OMC, estableció que el espacio de tiempo de recolección de información para la investigación de la evaluación de daño debe ser habitualmente como mínimo de tres años. Pero se le da un peso importante durante la evaluación a los datos correspondientes a las fechas más recientes y cercanas al periodo de investigación, pues estos deben mostrar un mejor reflejo de la situación real de la rama de producción nacional.

La evaluación del daño causado a la industria local por prácticas de dumping se basa en una evaluación exhaustiva de diversos elementos e indicadores económicos que impactan directamente en el sector afectado. El Acuerdo Antidumping proporciona una lista enunciativa, aunque no exhaustiva, de los elementos que deben ser considerados en esta evaluación. Entre estos factores se incluyen:

- Reducción real o prevista de las ventas: Se examina si la introducción de productos a precios inferiores a los normales ha causado una reducción en las ventas de la industria nacional.
- Beneficios: Se investigan las consecuencias del dumping en los márgenes de beneficio de las empresas locales para determinar si ha habido una disminución en sus ganancias.
- Volumen de producción: Se evalúa el impacto del dumping en la cantidad de bienes producidos por la industria local, observando si ha habido una disminución en la producción.
- Participación en el mercado: Se analiza cómo ha cambiado la participación de la producción local en el mercado frente a los bienes importados.
- Productividad: Se revisa la eficiencia y producción por unidad de insumo para identificar cualquier efecto negativo en la productividad de la industria local.
- Beneficio de las inversiones o uso de la capacidad: Se examina el impacto del dumping en la rentabilidad de las inversiones realizadas y en el nivel de uso de la capacidad productiva instalada.
- Factores que afectan los precios internos: Se investiga cómo el dumping ha influido en los precios dentro de la economía local, considerando la influencia a la baja sobre los valores internos.

- **Tamaño del margen de dumping:** Se mide la diferencia entre los valores de los bienes importados y los valores normales en el país que los exporta, y se evalúa su impacto en la competencia local.
- **Efectos perjudiciales en el flujo de caja:** Se analiza cómo el dumping ha afectado la liquidez y el flujo de caja de las empresas locales, observando posibles dificultades financieras.
- **Existencias:** Se considera el impacto del dumping en los niveles de inventario de la industria local, verificando si ha habido un aumento en las existencias no deseadas.
- **Empleo:** Se evalúa si el dumping ha tenido un efecto negativo en el empleo dentro de la industria local, incluyendo la posible pérdida de puestos de trabajo.
- **Salarios:** Se revisa el impacto del dumping en los niveles salariales, ya sea a través de reducciones salariales o afectaciones en las condiciones laborales.
- **Crecimiento:** Se examina el impacto del dumping en las tasas de crecimiento de la industria local, observando si ha habido una desaceleración en el crecimiento económico del sector.
- **Capacidad para reunir capital o realizar inversiones:** Se analiza si el dumping ha afectado la posibilidad de las empresas locales para generar inversión y reunir el capital necesario para sus operaciones y expansión.

Este análisis integral permite una comprensión detallada del impacto real o potencial que las acciones de dumping tienen sobre la industria local, asegurando que las medidas correctivas y las políticas de defensa comercial sean adecuadas y basadas en evidencia sólida.

Así mismo, no se puede establecer una cantidad específica de factores que deben verse afectados en la industria local para establecer la generación de daño a la producción, ya que "ninguno de estos factores, ya sea de manera aislada o en conjunto, necesariamente proporcionará una orientación decisiva" (Acuerdo Antidumping, 1994). Esta premisa indica que la identificación del daño generado por prácticas de dumping no puede basarse en una fórmula rígida o en un número fijo de variables. En lugar de ello, la evaluación del daño debe considerar una serie de factores que se analizan de manera integral y específica para cada caso. La autoridad local debe llevar a cabo una evaluación exhaustiva que tenga en cuenta una variedad de elementos,

incluyendo el impacto en la industria, las condiciones del mercado y, en algunos casos, factores políticos que puedan influir en las relaciones comerciales con otras economías.

Este enfoque flexible y contextual permite a las autoridades realizar un análisis detallado y matizado del impacto del dumping, considerando la complejidad y la interrelación de numerosas variables que pueden afectar la robustez y la competitividad de la industria local. Por lo tanto, la conclusión de la presencia de daño requiere un examen minucioso y personalizado de las situaciones que rodean cada caso específico.

En el entorno de un caso de dumping, otro posible escenario es la amenaza de daño, cuyo análisis y determinación requieren un fundamento sólido y bien documentado. Según Indecopi (2023), “la evaluación de la existencia de una amenaza de daño debe llevarse a cabo mediante un análisis prospectivo basado en pruebas sobre la ocurrencia de eventos futuros que, aunque aún no se hayan materializado, deben ser claramente previsibles e inminentes”. En consecuencia, es crucial que la industria local pueda demostrar con evidencia convincente que el daño potencial se materializará si las autoridades no imponen medidas antidumping.

Para establecer una amenaza de daño, la Comisión de Dumping del Indecopi sugiere que se deben considerar varios factores clave. Estos incluyen: (i) un incremento importante en la cantidad de las importaciones, lo cual puede indicar una tendencia creciente que afecta la competencia en la plaza local; (ii) una capacidad de fabricación adicional considerable y disponible por parte del exportador, o una perspectiva inminente de aumento sustancial en dicha capacidad, lo que podría intensificar aún más la competencia desleal; (iii) la práctica de importar productos a precios que pueden reducir los precios internos o limitar su aumento, impactando negativamente en la industria local; y (iv) el volumen de existencias del producto bajo investigación, que puede reflejar la presión de oferta en el mercado.

La capacidad de la industria local para presentar pruebas que sustenten la inminencia y la previsibilidad del daño es prioritario para la correcta aplicación de normas antidumping. La industria debe demostrar que, sin la intervención de medidas protectoras, el daño no solo es probable, sino también cercano y tangible, y que la acción regulatoria es necesaria para evitar un perjuicio significativo.

Otra posibilidad de daño se relaciona con el "retraso significativo en la rama de producción nacional" como resultado de prácticas de dumping (Indecopi, 2023). Este fenómeno ocurre cuando la industria local no ha podido realizar inversiones adecuadas o expandir su capacidad productiva para fabricar productos similares debido a la existencia en el mercado de bienes que se comercializan a valores por debajo de su valor normal. En otras palabras, la competencia desleal generada por el dumping impide que las empresas nacionales puedan competir eficazmente, afectando su crecimiento y desarrollo.

Para evaluar el impacto del dumping, la Comisión de Dumping del Indecopi considera varios factores clave. Estos incluyen el periodo de operación de la rama de producción nacional, la continuidad en la producción, y la cantidad de producción en relación con la dimensión del mercado local. Además, se examina si la industria ha logrado su nivel de equilibrio, se comparan los resultados proyectados con los actuales, y se evalúa el uso de la capacidad instalada. También se analiza el entorno financiero de la industria, enfocándose en el endeudamiento y la liquidez, para comprender cómo el dumping afecta la permanencia económica y financiera de la industria local.

Estos criterios de evaluación permiten una comprensión integral del impacto del dumping en la industria local, proporcionando una base sólida para la implementación de medidas correctivas y de protección necesarias para restaurar la equidad en el mercado.

c. Definición de la rama de producción nacional

Según el Acuerdo Antidumping, el concepto de "rama de producción nacional" se refiere al grupo de fabricantes nacionales que elaboran bienes similares, o a un segmento representativo de estos productores cuya fabricación combinada constituye una parte significativa de la producción total nacional de esos productos. En términos prácticos, esto puede incluir a todos los fabricantes locales de los bienes en cuestión o a una fracción considerable de ellos. Lo crucial es que el grupo o segmento seleccionado debe representar una porción significativa de la fabricación nacional de los bienes similares para que sea relevante en el marco de las investigaciones antidumping.

Este enfoque permite identificar y evaluar el impacto de las importaciones de bienes que se venden a valores injustamente bajos sobre la producción nacional, asegurando que las medidas antidumping sean aplicadas de manera efectiva para proteger a aquellos sectores de la industria que están significativamente afectados por estas prácticas desleales. La definición asegura que

tanto la evaluación del daño como la utilización de medidas correctivas reflejen fielmente la realidad de la producción nacional, permitiendo una protección adecuada y proporcional a los intereses de los productores locales.

Aunque el Acuerdo Antidumping no especifica un porcentaje concreto de empresas que deben ser incluidas para cumplir con el enunciado de "rama de producción nacional", el Órgano de Apelación de la OMC ha proporcionado una declaración precisa de la frase "una proporción importante" utilizada en el acuerdo. Según esta definición, para que una rama de producción nacional se considere representativa bajo los términos del Acuerdo Antidumping, debe incluir a los productores cuya producción combinada represente una fracción significativa y sustancial de la producción total nacional.

En este sentido, el enunciado de "rama de producción nacional" no se limita a una cifra exacta de empresas o un porcentaje específico, sino que se centra en la importancia relativa de la producción conjunta de los productores incluidos. La clave radica en que la producción de estos productores represente una parte notable del total de la producción local, reflejando de manera significativa el volumen y el impacto de la industria en el contexto nacional.

Esta interpretación busca asegurar que las medidas antidumping se apliquen de manera justa y efectiva, representando adecuadamente los intereses de la industria local afectada. De esta manera, se pretende que las medidas se dirijan a la protección de una parte relevante de la producción local, garantizando que las acciones correctivas sean pertinentes y proporcionadas en relación con el impacto de las actividades de dumping en el mercado.

2.3.4. Aplicación de medidas de defensa comercial

Las medidas de defensa comercial son herramientas fundamentales que las naciones emplean para protegerse contra actos desleales en el comercio internacional, como el dumping y los subsidios injustos. Estas medidas aseguran una competencia equitativa y protegen a las industrias locales de los efectos adversos de tales prácticas. De acuerdo con el artículo 26 del DL 1033, la Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) es responsable de supervisar la implementación y el cumplimiento de estas normativas. La Comisión tiene la autoridad para imponer derechos antidumping y compensatorios y para investigar y aplicar medidas de salvaguardia. Su función está alineada con los acuerdos internacionales firmados por

Perú y las políticas de la OMC, así como con tratados de libre comercio y regulaciones nacionales, asegurando así la protección de las industrias locales frente a prácticas comerciales desleales.

2.4. Transacciones en el comercio internacional

2.4.1. *El libre mercado*

La relación entre ofertantes y demandantes, que por un lado buscan maximizar sus beneficios y por otro satisfacer sus necesidades, es lo que se conoce como mercado. Las sociedades cuentan con diferentes alternativas para resolver los problemas relacionados con su organización económica y abordar las tres cuestiones fundamentales que se les presentan: ¿qué producir?, ¿cómo producir? y ¿para quién producir? (Samuelson & Nordhaus, 2006). Esto ha permitido que los sistemas económicos evolucionen a lo largo del tiempo y podemos identificar en los extremos dos esquemas fundamentalmente distintos.

2.4.2. *Importaciones*

El comercio entre los países se describe como el intercambio de bienes y servicios para cubrir los requerimientos y demandas de sus mercados. Este proceso incluye la importación, que es la compra de bienes o servicios de países extranjeros para su uso en el mercado local, y la exportación, que es el envío de productos nacionales a mercados internacionales. La importación permite a los países acceder a una variedad más amplia de productos que podrían no estar disponibles localmente o ser más costosos si se produjeran únicamente a nivel nacional. El comercio internacional, sustentado en las importaciones y exportaciones, es fundamental para el sistema económico global, ya que permite a los países aprovechar las especializaciones y ventajas comparativas de otros mercados, fomenta el crecimiento económico y la competitividad, y contribuye a la integración económica global y la optimización de recursos a nivel mundial.

La importación es un proceso que permite a los agentes económicos de un país cubrir la demanda de bienes que no son producidos localmente. Esta práctica resulta crucial para satisfacer las necesidades del mercado nacional que, de otro modo, no podrían ser atendidas debido a la falta de capacidad de producción interna. La facilidad en la importación de productos permite que los consumidores y empresas accedan a una variedad de bienes que no están presentes en el mercado local, generando así la posibilidad de cubrir los requerimientos y expectativas del mercado.

Además, la apertura a las importaciones tiene implicaciones significativas para la industria nacional. Al permitir la entrada de bienes extranjeros, las industrias locales pueden reorientar sus recursos hacia la fabricación de productos en los que tienen una ventaja competitiva. En otras palabras, cuando un país enfrenta una competencia extranjera en productos donde no puede ofrecer la mejor relación calidad-precio, la apertura a las importaciones permite que la industria nacional se concentre en sectores en los que es más eficiente y competitivo. Esta reestructuración puede conducir a una mayor inversión en áreas con mayores ventajas comparativas, promoviendo así un uso más eficiente de los recursos y un desarrollo económico más sólido.

No obstante, la liberalización del mercado y la apertura a las importaciones pueden tener efectos adversos sobre la industria local. Cuando los bienes extranjeros se ofrecen a valores más bajos o con una calidad superior a la de los productos nacionales, las industrias locales que no pueden competir en términos de costo o calidad pueden verse seriamente afectadas. Esto puede generar un descenso de la producción local, pérdidas de empleo y una disminución en las posibilidades de los productores nacionales para competir en el mercado. Por lo tanto, mientras que la apertura a las importaciones ofrece beneficios significativos en términos de variedad de productos y eficiencia económica, también presenta desafíos para las industrias locales que deben adaptarse a un entorno de competencia internacional más exigente.

2.4.3. Dumping

Según la OMC, el dumping ocurre cuando un producto se comercializa en un mercado extranjero a un precio por debajo del valor normal del producto en el país de origen, es decir, por debajo del valor al que se comercializa en el mercado local del país que exporta. Esta práctica desleal podría afectar gravemente la competencia y la economía nacional al permitir que empresas, independientemente de su eficiencia, eliminen a competidores mediante precios artificialmente bajos, dañando a las empresas locales y, potencialmente, a la economía y el empleo nacional. Para neutralizar los efectos del dumping, es crucial que los países pertenezcan a la OMC, ya que esto les permite participar en un sistema de reglas internacionales que regula el comercio y previene prácticas desleales. La membresía facilita la elaboración y aplicación de normativas antidumping que protejan a las industrias nacionales sin restringir las transacciones internacionales de manera injustificada. El tratado de la OMC otorga a los países el derecho a imponer derechos antidumping si se expone que el dumping está causando daño real y significativo a la industria local. La

aplicación de estas medidas correctivas requiere una investigación rigurosa y la presentación de pruebas detalladas que vinculen el dumping con el detrimento sufrido por la industria local.

Conforme a lo indicado por el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual (Indecopi), el dumping y las subvenciones específicas no constituyen una infracción por sí mismos. Las medidas arancelarias se impondrán en caso de que se demuestre que estas prácticas han ocasionado un daño significativo a la industria nacional en el país importador. La determinación de colocar medidas antidumping o compensatorios está condicionada a una investigación exhaustiva que confirme que realmente hay de daño y una relación causal entre las importaciones y el perjuicio a la industria local.

2.4.4. La relación causal y el daño

De acuerdo con las disposiciones es necesario demostrar que estas importaciones han motivado un detrimento significativo a dicha industria. Entre los factores del impacto del RPN, que deben ser considerados se encuentran:

- Cantidad y precios de importaciones no sujetas a dumping o subsidios: Se debe analizar si las importaciones a precios normales están afectando a la RPN, y cómo sus volúmenes y precios influyen en la economía de la industria nacional.
- Reducción de la demanda o deterioro en el consumo: Es fundamental examinar si las alteraciones en la demanda del mercado o los patrones de consumo están impactando negativamente a la RPN, además de o en lugar de las importaciones que ingresan a valores dumping o subvencionados.
- Prácticas comerciales restrictivas y competencia: Se debe investigar las actividades comerciales de los fabricantes, tanto foráneos como locales, y la competencia existente entre ellos, incluyendo cualquier restricción en el mercado.
- Evolución tecnológica: el impacto de la innovación tecnológica en la productividad y competitividad de la RPN debe ser evaluada. Las innovaciones en tecnología pueden afectar la eficiencia de fabricación y la capacidad de la industria para competir.
- Resultados exportadores y productividad: Se deben considerar los resultados de las actividades de exportación y los niveles de productividad de la RPN para evaluar cómo estos factores influyen en el daño percibido a la industria local.

En conjunto, un análisis detallado de estos factores permite una atribución más precisa del daño causado a la RPN por las importaciones investigadas, asegurando que las medidas antidumping se apliquen de manera justa y fundamentada.

La causalidad se evidencia típicamente a través de la coincidencia temporal entre un incremento en las importaciones de productos a valores de dumping o subvencionados y un deterioro notable en los resultados económicos y financieros de la industria local afectada. Para establecer una relación causal adecuada, es imperativo llevar a cabo una evaluación exhaustiva de toda la evidencia relevante disponible, más allá de las importaciones en cuestión. Esta evaluación debe considerar otras posibles causas que también podrían estar contribuyendo al perjuicio RPN, tal como se detalla en las normativas del Indecopi.

Conforme a las normativas de la OMC, los países pertenecientes están facultados para utilizar medidas comerciales, tales como derechos antidumping o derechos compensatorios, para abordar prácticas desleales en las importaciones solo si se pueden demostrar los siguientes requisitos:

- Existencia de Prácticas Desleales: Se debe confirmar la presencia de prácticas de dumping o subsidios específicos que afectan a los productos importados.
- Daño a la RPN: La industria nacional que produce bienes similares debe estar sufriendo daño real, enfrentando una amenaza de daño, o experimentando una demora significativa en su desarrollo debido a las importaciones desleales.
- Relación Causal: Debe establecerse una conexión inmediata entre la actividad desleal y el daño observado en la industria nacional, demostrando que el incremento en las importaciones a valores dumping o subvencionados es el factor principal detrás del perjuicio.

En consecuencia, los países pueden implementar normas que les ayude a defender y proteger su industria local, siempre evaluando las condiciones establecidas.

2.4.5. Derechos Antidumping

De acuerdo con los artículos establecidas en el Acuerdo Antidumping de la OMC, los países solo pueden imponer derechos antidumping bajo ciertas condiciones específicas, que deben cumplirse en conjunto. Para abordar un caso de dumping o subsidios, es fundamental demostrar que las importaciones en asunto se realizan a valores de dumping, es decir, a precios

significativamente por debajo a los que se utilizan en el país de origen, o que están sujetas a subsidios que distorsionan el comercio. Esto implica que los productos importados deben venderse en el país que importa a valores notablemente más bajos que los productos similares en el país exportador. Además, es necesario evidenciar que estas importaciones están generando un daño a la industria local. El daño puede manifestarse a través de una reducción en las ventas, pérdida de participación de mercado, reducción de precios internos, o cualquier otro efecto negativo que afecte la competitividad de los productores locales. Finalmente, se debe establecer una relación de la causa directa entre las prácticas de dumping o subsidios y el daño generado a la industria local. Esto requiere demostrar que el perjuicio a la industria local es una consecuencia directa de la importación de productos a valores desleales o subsidiados, y no de otros factores externos.

El objetivo del derecho antidumping es ajustar el precio de los productos importados para que se acerque al precio que tendría si fueran vendidos en el mercado de origen. Las medidas compensatorias se aplican en situaciones donde los bienes importados similares han recibido subsidios en su país de origen. Estos subsidios se manifiestan como aportes económicos del gobierno a uno o más participantes en la cadena de fabricación o comercialización del bien en cuestión, proporcionando una ventaja competitiva al beneficiario de la subvención. En este contexto, el derecho compensatorio tiene como objetivo neutralizar el efecto de esta ventaja artificial otorgada por el subsidio, ajustando el precio del bien importado para que refleje el valor que tendría si no hubiera recibido dicha subvención en su mercado de origen.

El propósito de las medidas compensatorias es restaurar la igualdad de condiciones en el mercado al equilibrar el valor del bien importado con el valor que tendría en ausencia del subsidio. Esto se realiza para evitar que las importaciones subvencionadas distorsionen la competencia y afecten a la industria local del país que importador.

Cuando un país decide imponer derechos antidumping o compensatorios, es fundamental que estas medidas sean temporales y se mantengan vigentes únicamente mientras sea necesario para mitigar el daño generado a la industria local. No obstante, según las disposiciones del acuerdo antidumping, el tiempo que deben prevalecer de estas medidas no debería ser superior a cinco años. Este límite temporal asegura que las medidas sean efectivas en la protección de la industria local sin imponer restricciones comerciales prolongadas que puedan afectar injustamente el comercio internacional.

2.5. Marco Conceptual

- La competencia desleal se define como prácticas que, al faltar a la buena fe, alteran el comportamiento normal del mercado y afectan a los compradores. La OMC promueve la prevención de discriminación en el comercio internacional mediante principios como el de Nación Más Favorecida y el trato nacional, buscando condiciones comerciales justas. Las normas sobre dumping y subvenciones regulan qué prácticas son leales o desleales y permiten la imposición de derechos adicionales para compensar el daño económico, preservando así la integridad del mercado global.
- La rentabilidad está relacionada a la posibilidad de una actividad o empresa para generar beneficios, maximizando el retorno para los accionistas. En comercio internacional, la apertura de mercados permite a las empresas acceder a más consumidores, ajustar precios y expandir sus operaciones, promoviendo la rentabilidad.
- La rama de producción nacional es el grupo de fabricantes locales que producen bienes similares o cuyo conjunto representa una parte significativa de la producción total de esos productos en el país. Identificar correctamente esta rama es esencial para aplicar efectivamente las medidas antidumping y proteger las industrias locales sin afectar injustamente el comercio internacional.
- El valor normal es el importe que un bien alcanza en transacciones comerciales ordinarias en el mercado del país que exporta. Se determina mediante documentos que reflejan los precios en el mercado local durante el periodo de análisis, asegurando una evaluación precisa.
- El daño se refiere a un "daño importante" a una rama de producción nacional, una amenaza de daño, o un retraso significativo en su desarrollo. La evaluación del daño incluye la cantidad de importaciones con dumping, su impacto en los valores internos y el rendimiento general de la rama. Estos factores ayudan a determinar si el daño es significativo.
- Un producto similar es aquel que es igual o tiene características muy semejantes al producto en investigación. Esta distinción es crucial para evaluar el impacto del dumping en el mercado, tanto en correlación con productos nacionales similares como con productos de los productores y exportadores investigados.

- La relación causal establece la interrelación entre las importaciones a valores dumping y el daño generado sobre la rama de producción nacional. Se debe verificar que el daño observado es causado por el dumping y no por otros factores. La identificación de otros factores que podrían estar influyendo en el daño es esencial para una evaluación precisa.

CAPITULO II. DESARROLLO DEL PROBLEMA

1. Descripción del problema

La apertura de mercados constituye uno de los beneficios más significativos del comercio internacional, permitiendo a las industrias locales acceder a mercados globales y ampliando sus oportunidades de participación en el comercio exterior. Este acceso a nuevos mercados internacionales no solo fomenta el potencial exportador de las empresas locales, sino que también ofrece ventajas al país importador mediante la introducción de una variedad de bienes que pueden no estar disponibles o ser más costosos en el mercado interno.

No obstante, el comercio internacional está sujeto a diversas prácticas desleales que algunos países exportadores pueden emplear, las cuales son percibidas como injustas, discriminatorias o irracionales por el país receptor. Estas prácticas desleales pueden manifestarse de varias maneras, incluyendo el dumping, que implica la venta de bienes a valores menores a los del mercado de origen; los subsidios, que otorgan a los fabricantes extranjeros un beneficio competitivo artificial; y la violación de derechos de propiedad intelectual, que permite a los exportadores beneficiarse de tecnologías y marcas sin compensar adecuadamente a sus propietarios.

Tales prácticas desleales pueden tener un impacto negativo considerable en la competitividad de las empresas locales del país importador, al distorsionar las condiciones del mercado y favorecer a los competidores extranjeros. Esto no solo reduce la posibilidad de las empresas locales para ser más competitivos de manera equitativa, sino que también puede desalentar la inversión en el sector nacional debido a la percepción de un entorno comercial injusto y desfavorable. En consecuencia, para mitigar estos efectos adversos, es crucial que los países adoptan medidas antidumping y otras políticas proteccionistas de manera fundamentada y de conformidad con las normas internacionales, garantizando así un entorno de competencia justa y equilibrada.

Las consecuencias derivadas de actividades desleales como el dumping están reguladas por la OMC, que establece mecanismos para establecer medidas arancelarias destinadas a prevenir la competencia injusta. Estas medidas pueden ser implementadas siempre que se cumpla con un exhaustivo proceso de análisis y evaluación realizado por la autoridad competente. En el contexto peruano, INDECOPI es la institución responsable de realizar esta evaluación. INDECOPI debe

demostrar que se han dado las condiciones necesarias que justifiquen la determinación de medidas arancelarias en réplica a prácticas de dumping.

La presencia de importaciones a valores dumping puede perjudicar gravemente la fabricación local al obligar a los productores nacionales a reducir sus precios para competir. Esta reducción erosiona los resultados y la capacidad de competencia de las empresas nacionales. La competitividad de un sector industrial está influenciada por diversos elementos, como inversiones en capital, políticas gubernamentales y apertura comercial, según autores como Ferraz et al. (1996). Las políticas arancelarias, que se encuentran alejadas del control de las empresas individuales, juegan un papel crucial en esta competitividad, obligando a las empresas a adaptarse a las regulaciones gubernamentales y normas internacionales. En 2023, la ICP contribuye solo con un 0.119% al PBI nacional, mostrando una disminución constante en los últimos periodos. En 2019, las importaciones de calzado de China representaron más del 50% del total, afectando negativamente la producción nacional, que cayó continuamente desde 2018 hasta 2020. Aunque hubo una recuperación parcial después de la pandemia, esta tendencia se revirtió en 2023.

El sector del calzado en Perú está dominado por microempresas, que constituyen el 88% del total y tienen una producción diaria limitada de menos de 40 pares, contribuyendo con un 24% a la producción total nacional. Esta investigación se centra en evaluar si las medidas antidumping implementadas por las autoridades locales mejoran efectivamente la competitividad de la ICP, determinando su impacto en la posibilidad de las empresas peruanas para hacer frente a los productos importados a valores dumping y fortalecer la industria nacional frente a prácticas desleales.

2. Objetivos

2.1. Objetivo principal

Determinar si la aplicación de medidas antidumping contribuye con la mejora de la competitividad de la ICP.

2.2. Objetivos secundarios

- Determinar cómo afecta la tasa antidumping en el nivel de exportación e importación de la ICP.

- Determinar cómo afecta la tasa antidumping en el aporte al PBI nacional de la ICP.
- Identificar cómo afecta la tasa antidumping en el nivel de empleabilidad de la ICP.
- Establecer cómo afecta la tasa antidumping en la variación de productividad de la ICP.

3. Hipótesis

La aplicación de medidas antidumping contribuye con la mejora de la competitividad de la industria local de un país.

La apertura del país al mercado internacional ha traído como consecuencia la posibilidad de que ingresen productos por debajo de su valor normal, generando una competencia desleal y pérdida de competitividad de la industria del calzado local.

Las medidas antidumping se basan en emplear un arancel de importación adicional sobre un bien de un determinado país exportador, para hacer que el valor de este bien se incremente y se acerque al precio que tiene para la venta en su mercado de origen. La premisa que proponemos es que evitando que ingresen al mercado productos a valores dumping, se contribuye a la competitividad de la fabricación en la industria del calzado local.

4. Justificación

La globalización de los mercados, caracterizada por la integración económica global y la exclusión de obstáculos a las transacciones de bienes, servicios, capitales, tecnología y personas, presenta desafíos tanto para empresas como para países. Este fenómeno facilita el comercio internacional, pero intensifica la competencia al permitir el ingreso de bienes extranjeros a los mercados locales. La globalización ha fomentado un aumento en las exportaciones de manufacturas y servicios, favoreciendo la diversificación en lugar de la dependencia de productos básicos. La liberalización del comercio ha reducido tarifas arancelarias y ha promovido acuerdos regionales que eliminan barreras comerciales, creando un entorno competitivo donde las empresas deben adaptarse a nuevas condiciones de mercado.

En este contexto, las empresas con poder de negociación o que comercializan sus productos a precios menores a su valor normal pueden distorsionar los precios en los mercados receptores. El dumping, al ofrecer productos a precios por debajo del mercado de origen, afecta negativamente a las industrias locales al dificultar su capacidad para competir con estos precios desleales. La investigación busca evaluar cómo el dumping impacta la competitividad de las industrias locales y explorar alternativas para mitigar estos efectos, protegiendo a las industrias nacionales y asegurando condiciones de competencia más equitativas.

El dumping es una actividad comercial desleal que puede amenazar la existencia de empresas locales al permitir que los exportadores controlen el mercado con precios artificialmente bajos. Aunque el dumping puede ofrecer beneficios a los consumidores al reducir precios, este debe ser equilibrado con el resguardo de la industria local. Para imponer medidas antidumping, es necesario demostrar el menoscabo concreto a la industria local a través de una investigación exhaustiva que vincule el dumping con el perjuicio económico. Los acuerdos internacionales, como el GATT y el Acuerdo Antidumping, establecen normas para equilibrar la liberalización del comercio con la protección contra prácticas desleales, ajustando los precios de importación para asegurar una competencia justa y proteger a las industrias locales.

5. Metodología

En el presente estudio, se empleará el método de correlación para examinar como la ICP es impactada por las medidas antidumping. Este método permitirá analizar si realmente está presente una correlación entre la implementación de dichas medidas y los cambios en la competitividad de la industria local. Para validar la hipótesis planteada, se utilizarán mecanismos verificables, tales como estadísticas detalladas y datos empíricos, que proporcionarán una base sólida para el análisis.

Adicionalmente, se empleará el método inductivo, este permita analizar casos particulares donde se evaluará la vinculación entre las variables mencionadas: la aplicación de medidas antidumping y la competitividad industrial. Con estos casos específicos, se buscará determinar si la relación observada puede generalizarse como una tendencia o regla aplicable en un contexto más amplio.

El estudio, dado su enfoque práctico y la exploración de la relación entre variables en situaciones concretas, por lo que es una Investigación Aplicada. En cuanto al nivel de investigación, el presente trabajo se sitúa en el nivel Descriptivo-Explicativo. Esto implica que, además de describir y documentar el fenómeno estudiado, el trabajo busca explicar las causas y efectos asociados, proporcionando una comprensión detallada y fundamentada de impacto del análisis de las variables de interés.

CAPITULO III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

1. Resultados

1.1. Análisis de las medidas Antidumping impuestas al calzado

La utilización de derechos antidumping impuestos al sector calzado, proveniente de China (principal país de origen) datan del año 1996, cuando se impusieron medidas provisionales, que luego se transformaron en derechos definitivos impuestos por el Indecopi en el año 1997.

Las resoluciones emitidas por INDECOPI han abordado diversas etapas en la protección de la ICP frente al ingreso a nuestro país de calzado originario de China. En el año 1996, la Resolución 001-96/CDS-INDECOPI estableció el inicio de una indagación sobre posibles hechos de dumping en estas importaciones. Posteriormente, las Resoluciones 005-97/CDS-INDECOPI y 008-97/CDS-INDECOPI, de 1997, establecieron derechos antidumping definitivos debido a la venta de calzado chino a valores por debajo a los del mercado. En 1999, la Resolución 004-1999/CDS-INDECOPI y su ampliación revisaron y ajustaron estos derechos para abarcar nuevas subpartidas arancelarias no evaluadas previamente. La Resolución 001-2000/CDS-INDECOPI, publicada en 2000, continuó la aplicación de derechos antidumping y ajustó su alcance para incluir subpartidas revisadas. Más adelante, la Resolución 122-2005/CDS-INDECOPI, de 2005, especificó la vigencia de los derechos antidumping sobre ciertas subpartidas, mientras que la Resolución 124-2008/CDS-INDECOPI, de 2008, inició un examen sobre chalas y sandalias. La Resolución 181-2009/CFD-INDECOPI confirmó la validez de derechos antidumping sobre estos productos.

Finalmente, la Resolución 176-2010/CFD-INDECOPI, de 2010, revisó los aranceles antidumping sobre otros tipos de calzado, excluyendo chalas y sandalias, para determinar su necesidad actual. La Resolución 161-2011/CFD-INDECOPI, de 2011, reafirmó lo indispensable de continuar con los derechos antidumping para proteger a la ICP frente a las importaciones chinas.

Subpartidas arancelarias correspondientes al calzado afecto a derechos antidumping, según Resolución 161-2011/CFD-INDECOPI

Material	SPA	Descripción
Caucho o plástico	6402.19.0000	Los demás calzado de deporte
	6402.20.0000	Calzado con la parte superior de tiras fijas a la suela
	6402.91.0000	Los demás calzados que cubran el tobillo
	6402.99.9000	Los demás calzados con puntera metálica de protección
Cuero natural	6403.91.9000	Los demás calzados que cubran el tobillo
	6403.99.9000	Los demás
	6405.10.0000	Los demás calzados de cuero natural o regenerado
Otros materiales	6405.90.0000	Los demás calzados

Fuente: Tomado del Cuadro 3 del Informe 102-2017/CDB-INDECOPI.
Elaboración: ST-SDC/INDECOPI.

Figura 2. *Subpartidas arancelarias correspondientes al calzado afecto a derechos antidumping*

La Resolución N° 207-2016/CDB-INDECOPI, de fecha 28 de noviembre de 2016, y sustentada en el Informe N° 211-2016/CDB-INDECOPI del 23 de noviembre de ese mismo año, marcó el arranque de un proceso de examen por finalización de medidas, conocido como "sunset review". Este procedimiento está relacionado a la evaluación de los aranceles antidumping que estaban en vigor aplicadas sobre las importaciones de los diversos tipos de calzado (con excepción de chalas y sandalias), cuya parte superior estaba confeccionada con materiales distintos al textil, proveniente de China. El objetivo de este examen es identificar si, al concluirse la aplicación de las medidas antidumping, estas siguen siendo necesarias para custodiar la industria local frente a la competencia desleal. El procedimiento de "sunset review" evalúa la efectividad y relevancia continua de las medidas impuestas, considerando si el levantamiento de dichas medidas podría permitir un resurgimiento de prácticas de dumping que afectarían negativamente a la producción local. La resolución y el informe correspondiente se fundamentan en una revisión exhaustiva del escenario actual del mercado y las condiciones competitivas, asegurando que las decisiones tomadas estén basadas en un análisis detallado y actualizado de las prácticas comerciales y sus impactos en la ICP.

En la Resolución 209-2017/CDB-INDECOPI, publicada el 25 de octubre de 2017, se decidieron dos medidas clave:

- Prórroga de Derechos Antidumping: Se extendió la aplicación de los aranceles antidumping, establecidos por la Resolución 001-2000/CDS-INDECOPI y verificados por la Resolución 161-2011/CFD-INDECOPI, por cinco años adicionales, aplicables a las importaciones de calzado de China con parte superior de caucho, plástico o cuero natural, excluyendo chalas y sandalias. Esta prórroga comenzó el 30 de noviembre de 2016.
- Supresión de Derechos Antidumping: Se eliminaron los derechos antidumping sobre las importaciones de calzado, excluyendo chalas y sandalias, cuya parte superior esté hecha de materiales distintos al caucho, plástico o cuero natural (excepto textil), originario de China.

Estas resoluciones reflejan un ajuste en la política antidumping para asegurar la protección en la industria.

Anexo de la Resolución N° 209-2017/CDB-INDECOPI7

Derechos antidumping sobre las importaciones de calzado con la parte superior de caucho o plástico y cuero natural, originario de China, según rango de precios FOB unitarios (En US\$ por par de calzado)

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

Figura 3. Anexo de la Resolución N° 209-2017/CDB-INDECOPI7

La Resolución N° 200-2021/CDB-INDECOPI, publicada el 25 de junio de 2021, inicia un "sunset review" sobre los derechos antidumping definitivos aplicados a las importaciones de calzado originario de China, establecidos por la Resolución N° 001-2000/CDS-INDECOPI y aplazados por las Resoluciones N° 161-2011/CFD-INDECOPI y N° 209-2017/CDB-INDECOPI. El examen abarca todo los tipos de calzado, excluyendo chalas y sandalias, con parte superior de

caucho, plástico y cuero natural. Su objetivo es evaluar la necesidad de continuar con estas medidas para preservar las empresas locales de prácticas comerciales desleales.

La Resolución N° 061-2022/CDB-INDECOPI, publicada el 18 de marzo de 2022, decide mantener la vigencia de los derechos antidumping, como se establece en la Resolución N° 200-2021/CDB-INDECOPI. Además, modifica el tipo de aplicación de estos derechos según los detalles especificados en los anexos de la resolución.

Cuadro A Y B del anexo 1 de la Resolución N° 061-2022/CDB-INDECOPI

**ANEXO 1
CUADRO A**

**Derechos antidumping impuestos sobre las importaciones de todas las variedades de calzado (sin incluir chalas y sandalias) con la parte superior de CUERO NATURAL, originario de China, según rango de precios FOB unitarios (En US\$ por par de calzado)
No se aplican precios topes**

Material de la parte superior del calzado	Zapatos		Bota		Bota Hiking		Pantufia		Zapatillas		Otros	
	Rango de precios	Derecho Antidumping										
Calzados de cuero natural	Superior a 19.91	1.59	Superior a 26.43	2.29	Superior a 17.11	1.71	Superior a 6.31	0.22	Superior a 13.03	0.64	Superior a 26.39	2.29
	14.94 - 19.91	4.78	19.83 - 26.43	6.89	12.84 - 17.11	5.12	4.74 - 6.31	0.65	9.78 - 13.03	1.92	19.80 - 26.39	6.89
	9.96 - 14.93	7.97	13.22 - 19.82	11.48	8.56 - 12.83	8.54	3.16 - 4.73	1.09	6.52 - 9.77	3.21	13.20 - 19.79	11.48
	4.98 - 9.95	11.16	6.61 - 13.21	16.06	4.28 - 8.55	11.95	1.58 - 3.15	1.52	3.26 - 6.51	4.48	6.60 - 13.19	16.06
	0.00 - 4.97	14.36	0.00 - 6.60	20.66	0.00 - 4.27	15.35	0.00 - 1.57	1.94	0.00 - 3.25	5.76	0.00 - 6.59	20.66

* Los calzados de cuero natural ingresan al Perú a través de las siguientes subpartidas referenciales: 6402.99.90.00, 6402.91.00.00, 6402.19.00.00, 6402.20.00.00, 6401.10.00.00, 6401.92.00.00, 6402.99.10.00 y 6401.99.00.00.

CUADRO B

**Derechos antidumping impuestos sobre las importaciones de todas las variedades de calzado (sin incluir chalas y sandalias) con la parte superior de CAUCHO O PLÁSTICO, originario de China, según rango de precios FOB unitarios (En US\$ por par de calzado)
No se aplican precios topes**

Material de la parte superior del calzado	Zapatillas		Otros	
	Rango de precios	Derecho Antidumping	Rango de precios	Derecho Antidumping
Calzados de caucho o plástico	Superior a 7.03	0.63	Superior a 13.75	2.92
	5.28 - 7.03	1.90	10.32 - 13.75	8.77
	3.52 - 5.27	3.17	6.88 - 10.31	14.62
	1.76 - 3.51	4.43	3.44 - 6.87	20.47
	0.00 - 1.75	5.72	0.00 - 3.43	26.33

* Los calzados de caucho o plástico ingresan al Perú a través de las siguientes subpartidas referenciales: 6403.99.90.00, 6403.91.90.00, 6405.10.00.00, 6403.40.00.00, 6403.19.00.00, 6403.51.00.00, 6403.59.00.00, 6403.91.10.00 y 6403.99.10.00.

Figura 4. Anexo 1 de la Resolución N° 061-2022/CDB-INDECOPI

Anexo 2 de la Resolución N° 061-2022/CDB-INDECOPI

Anexo 2
Derechos antidumping impuestos sobre las importaciones de todas las variedades de calzado (sin incluir chalas y sandalias) con la parte superior de CAUCHO O PLÁSTICO, originario de China, según rango de precios FOB unitarios (En US\$ por par de calzado)
Se aplican precios topes

Material de la parte superior del calzado	Zapatos		Bota		Bota Hiking		Pantufla	
	Rango de precios	Derecho Antidumping						
Calzados de caucho o plástico	7.12 - 15.8	0.41	12.56 - 21.4	2.92	14.72 - 37.7	1.71	3.92 - 4.90	0.22
	5.34 - 7.11	1.24	9.42 - 12.55	8.77	11.04 - 14.71	5.12	2.94 - 3.91	0.65
	3.56 - 5.33	2.07	6.28 - 9.41	14.62	7.36 - 11.03	8.54	1.96 - 2.93	1.09
	1.78 - 3.55	2.90	3.14 - 6.27	20.47	3.68 - 7.35	11.95	0.98 - 1.95	1.52
	0.00 - 1.77	3.74	0.00 - 3.13	26.33	0.00 - 3.67	15.35	0.00 - 0.97	1.94

* Los calzados de caucho o plástico ingresan al Perú a través de las siguientes subpartidas referenciales: 6403.99.90.00, 6403.91.90.00, 6405.10.00.00, 6403.40.00.00, 6403.19.00.00, 6403.51.00.00, 6403.59.00.00, 6403.91.10.00 y 6403.99.10.00.

Figura 5. Anexo 2 de la Resolución N° 061-2022/CDB-INDECOPI

1.2. Análisis de la competitividad sector de calzado

La aplicación de instrumentos arancelarios a la ICP ha hecho de este un sector con protección prácticamente permanente, pues desde el año 1996 se inició la aplicación de medidas provisionales, que en 1997 se convirtieron en derechos definitivos, que luego han sido reafirmados o prolongados. Esta protección ha generado un escenario de defensa, bajo el cual el sector no ha tenido incentivos para incrementar su competitividad para enfrentar la competencia internacional (ComexPerú, 2020).

Las principales limitaciones que enfrenta la ICP se encuentran profundamente vinculadas a varios factores críticos. Entre ellos se destaca la existencia de un elevado número de pequeñas y medianas empresas que operan de manera desarticulada, la prevalencia de la informalidad en el sector y la baja productividad general. Estos elementos han contribuido a debilitar la competitividad del sector y a incrementar los costos operativos.

En este contexto, la exigencia de aranceles antidumping ha sido una estrategia utilizada para proteger la industria local de las importaciones a valores dumping, especialmente aquellas provenientes de China. No obstante, esta medida ha tenido un impacto económico significativo sobre los consumidores peruanos, con un sobre costo estimado superior a los 61 millones de dólares estadounidenses (datos revisados a febrero de 2022) (ComexPerú, 2022). Este sobre costo refleja el precio adicional que los consumidores deben pagar debido a las barreras comerciales impuestas para proteger al sector local.

A pesar de estos costos, el informe N° 003-2023/SDC de Indecopi señala que existe evidencia considerable que sugiere que la práctica de dumping probablemente persistirá si se eliminan los derechos antidumping vigentes para el calzado importado desde China. Según el informe, las medidas antidumping actuales han sido efectivas en mitigar el impacto del dumping en la industria nacional. La posible eliminación de estas medidas podría permitir la reaparición de hechos desleales en el mercado, afectando a los productores locales y a la competitividad del sector.

1.2.1. Nivel de exportación e importación

Nivel de exportación e importación del sector del calzado peruano

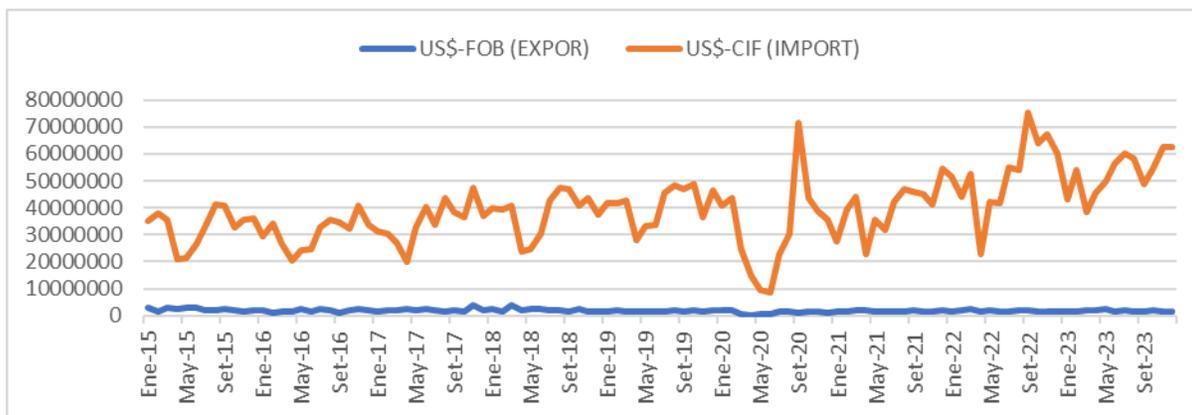


Figura 6. Nivel de exportación e importación del sector del calzado peruano

La balanza comercial de la división calzado es deficitaria durante todo el periodo evaluado, habiendo alcanzado su punto más bajo el año 2022 con un saldo de -US\$ 627,517 miles de dólares FOB, mostrando una diferencia de 30 veces entre el total de las importaciones versus las exportaciones.

Si revisamos la evolución de las exportaciones encontramos periodos con crecimientos importantes, como el año 2017 con un aumento de 13% y periodos donde la caída es significativa, como el año 2019 con una disminución de 23%. Esto sin contar el efecto que tuvo la pandemia del COVID-19 en el sector, generando una disminución de las exportaciones en el año 2020 de 32%. Adicionalmente, si revisamos la evolución del sector durante el periodo evaluado, encontramos una disminución del 24%, pasando de US\$ 27,275 miles de dólares FOB en el año 2015 a US\$ 20,786 miles de dólares FOB en el año 2023.

El principal destino al 2023 es Estados Unidos, que representa el 26.4%, seguido de Chile y Ecuador, con 21.2% y 9.7% respectivamente.

Durante el periodo evaluado, se ve un aumento importante del 61% en las importaciones, que pasaron de US\$ 396,385 miles de dólares CIF en 2015 a US\$ 638,523 miles de dólares CIF en 2023. Este aumento refleja incrementos significativos en los años posteriores a la pandemia, con variaciones positivas del 37% en 2021 y del 36% en 2022, lo que indica una recuperación robusta

y una tendencia alcista en las importaciones. El principal país de donde proceden las importaciones es China, que representa el 56.4% del total, evidenciando su papel dominante en el suministro. Le sigue Vietnam, con una participación del 17.1%, e Indonesia, que contribuye con el 11%. Estos datos subrayan el papel crucial de estos países en el comercio internacional y reflejan las dinámicas de la cadena de suministro mundial en el sector analizado.

Esta gran diferencia entre lo que el Perú recibe como importaciones vs lo que exporta es un claro indicador de la baja competitividad del sector en el mercado mundial, habiendo alcanzado un pico en el año 2023 donde las importaciones representan treinta y un veces lo exportado por la industria nacional. La poca competitividad en el mercado global es aún más preocupante, considerando que el sector tiene una protección desde hace más de veinticinco años, que deberían haberle permitido mejorar sus procesos, costos e indicadores de eficiencia para acceder a nuevos mercados internacionales.

1.2.2. Aporte del sector al PBI Nacional

Aporte al PBI nacional del sector del calzado peruano

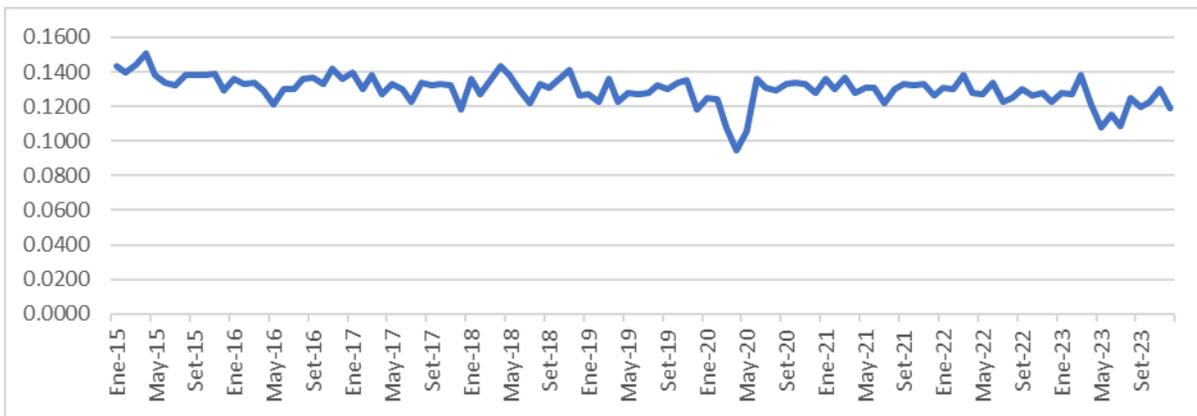


Figura 7. Aporte al PBI nacional del sector del calzado peruano

En el tiempo analizado, el PBI del sector manufactura ha pasado de S/ 66,824 millones de soles a 68,277 millones de soles, representando un crecimiento de 2.2%; mientras que el PBI nacional

ha mostrado un crecimiento de 16.2% en el mismo periodo de tiempo, en consecuencia, el aporte del sector manufacturero al PBI nacional se ha venido reduciendo paulatinamente, pasando de un 13.9% de participación el año 2015 a 12.2% en el 2023, lo cual evidencia la falta de competitividad de la manufactura nacional como componente del PBI.

Al realizar un análisis específico, vemos que el sector calzado ha pasado de generar un aporte de 0.14% al PBI nacional a principios del año 2015 a solo 0.119% al finalizar el 2023, esto como consecuencia del crecimiento de la fabricación nacional y de la reducción en la fabricación del rubro del calzado.

1.2.3. Empleabilidad del sector

Cantidad de empleados del sector del calzado peruano

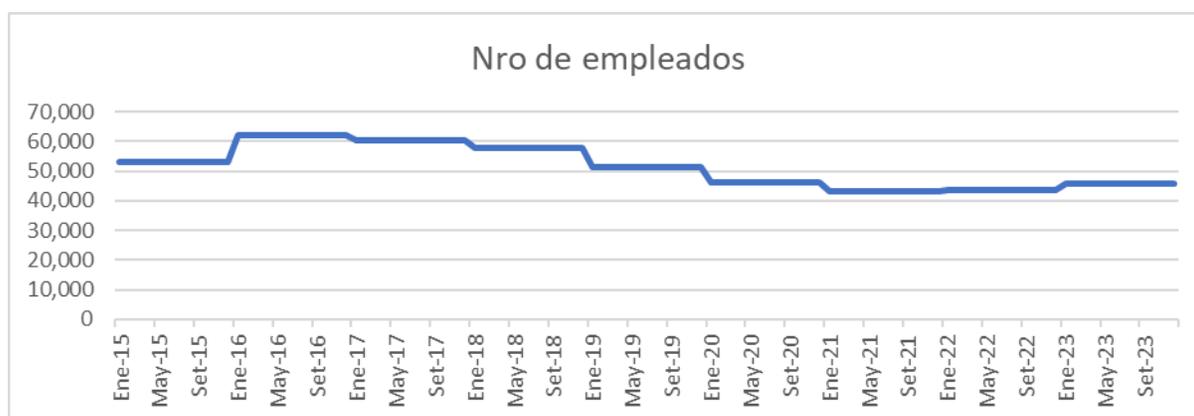


Figura 8. Cantidad de empleados del sector del calzado peruano

Durante el período de análisis, la generación de empleo en el sector del calzado ha mostrado una tendencia negativa. Aunque en el año 2016 se observó un aumento significativo del 17% en el número de trabajadores del sector, esta mejora fue efímera. En los años siguientes, hasta 2021, se registró una disminución continua en el empleo, alcanzando su punto más bajo en 2019, cuando se produjo una reducción del 11% en el número de trabajadores en el sector. Al considerar el período agregado de 2015 a 2023, se evidencia una pérdida total de 7,525 empleos, lo que representa una disminución del 14% en la fuerza laboral del sector.

Este comportamiento del empleo en la ICP no refleja los objetivos buscados a través de la implementación de medidas antidumping, cuyo propósito es mejorar la competitividad del sector frente a las importaciones. Aunque la competitividad y el crecimiento económico dependen de múltiples factores, la creación de empleo es crucial para reducir la pobreza y alcanzar una estabilidad económica y social duradera (Grupo Banco Mundial, 2018). La persistente pérdida de puestos de trabajo indica una disconformidad entre las políticas de protección comercial y los resultados esperados en términos de empleo, sugiriendo que las medidas antidumping no han sido completamente efectivas para revitalizar el mercado laboral en este sector.

Experiencias en otros países demuestran que la generación de posiciones de trabajo está asociada al impulso de la capacitación, el desarrollo de tecnologías de información, la promoción de créditos para las pequeñas empresas, entre otras estrategias que podrían complementarse con la aplicación de medidas arancelarias, que por si solas, como vemos en este análisis, no tienen un impacto en beneficio de los trabajadores del país.

1.2.4. Productividad del sector

Variación porcentual de productividad del sector de calzado peruano

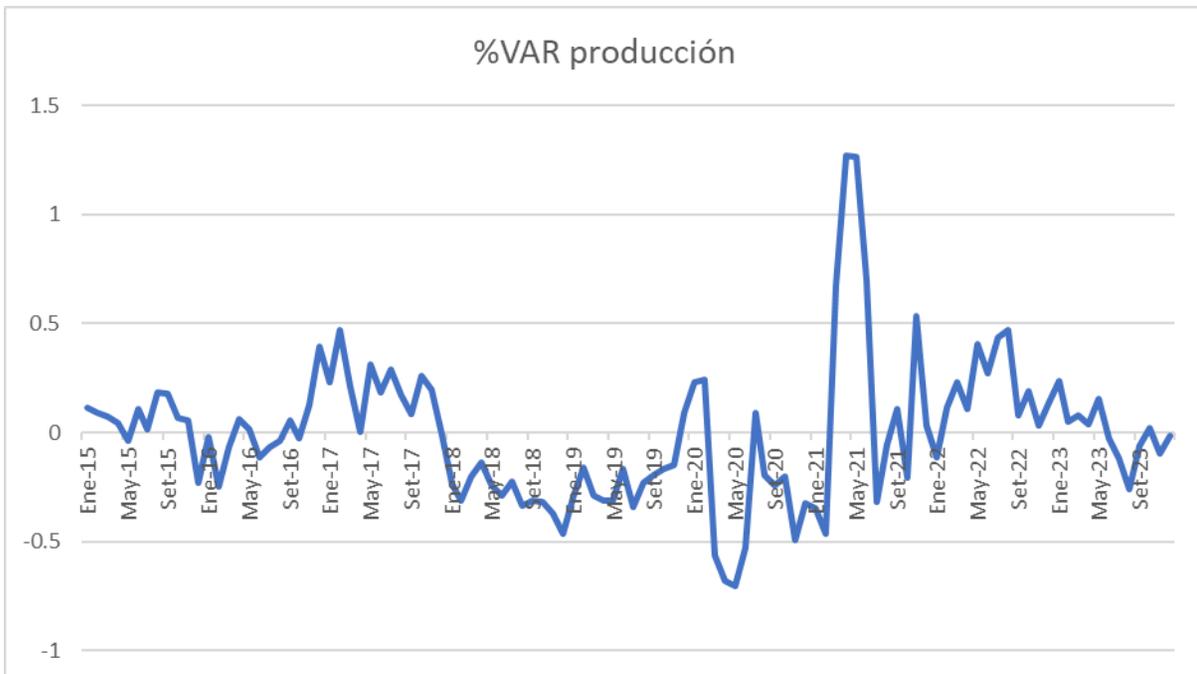


Figura 9. Variación porcentual de productividad del sector de calzado peruano

El indicador de producción manufacturera del sector calzado ha enfrentado contracciones significativas durante el periodo de análisis, mostrando reducciones importantes incluso antes de la pandemia del COVID-19. El año 2018 el rubro muestra una disminución de su producción manufacturera de 29.07% con respecto al año previo. Este comportamiento de descenso de la producción se mantiene hasta el año 2020, sin embargo, la recuperación que se logra el año 2022 (+18.31%) demuestra ser un efecto de los bajos niveles de producción de los años previos, el retorno a la presencialidad en diversas actividades económicas, así como la reactivación del mercado escolar y la utilización de mecanismos de venta a través de canales virtuales.

Sin embargo, la aplicación de estas medidas no ha generado un impacto sostenible en la producción del sector calzado, pues el año 2023 el sector vuelve a caer (-0.45%). Al aplicar medidas antidumping se generan consecuencias para la industria nacional, por un lado, la protección reduce la competencia aumentando el promedio de los valores de los productos importados, pero por otro, se genera en las empresas locales una reducción de los incentivos para mejorar su competitividad y productividad. Se genera adicionalmente, un efecto negativo en el mercado, pues las empresas importadoras trasladan las tasas arancelarias, aplicadas a través de las medidas antidumping, a los consumidores finales mediante el incremento de precios.

1.3. Análisis inferencial de la afectación del antidumping

Este análisis inició con la prueba de normalidad de todas las variables, la cual, según la prueba de Kolmogorov, resulta en datos no normales (ver anexo A); en tal sentido, se procedió a realizar el análisis correlacional con estadística no paramétrica, empleando el estadístico de Spearman.

Análisis correlacional entre dimensiones de la competitividad y el Antidumping

		ANTIDUMPING
US\$-FOB (EXPOR)	Coefficiente de correlación	-0,089
	Sig. (bilateral)	0,358
	N	108
US\$-CIF (IMPORT)	Coefficiente de correlación	,564
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	108
Aporte al PBI funcional	Coefficiente de correlación	-,353
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	108
Número de empleados	Coefficiente de correlación	-,518
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	108
%VAR producción	Coefficiente de correlación	,254
	Sig. (bilateral)	0,008
	N	108

Tabla 1. *Correlaciones entre dimensiones de la competitividad y el Antidumping*

Nota: Elaboración propia basada en la investigación realizada, 2024

Se aprecia que la tasa de derecho antidumping no tiene una correlación significativa con el nivel de exportación en valor FOB ($p=-0.089$; $x=0.358$, $x>0.05$). Por el contrario, muestra correlaciones significativas con el resto de las variables independientes que evalúan la competitividad. Mostrando que existe una correlación positiva y moderada con el nivel de importación al valor CIF ($p=0.564$) y una correlación positiva baja con la variación de producción del sector calzado ($p=0.254$), es decir que a mayor nivel de importaciones y de productividad incrementa el promedio de la tasa de derecho de antidumping.

Por otro lado, muestra una correlación negativa y moderada con la cantidad de puestos de trabajo que genera el sector ($p=-0.518$) y una correlación negativa y baja con el aporte al PBI nacional ($p=0.353$). Es decir, que a mayor nivel de aporte al PBI y de generación de trabajo del sector, disminuye el promedio de la tasa de derecho de antidumping.

Así mismo, se realizó el análisis de regresión lineal, para establecer los coeficientes de impacto. Para ello se realizó un modelo con todas las variables independientes (Ver Anexo B), para esto, se ha considerado a la variable de la tasa promedio de antidumping como independiente, por lo que se ha generado 5 modelos de regresión. De estos resultados, la variable exportación (FOB) resultó no significativa, igual que en la regresión, por tal no se presentará en este capítulo de resultados (se puede ver en Anexo B). Además, la variable de productividad tampoco resultó significativa, a pesar de mantener una correlación significativa con la variable antidumping, por tal tampoco se considerará en los resultados (se puede ver el modelo en el anexo B).

Análisis inferencial de regresión lineal del antidumping y las dimensiones de competitividad

Coeficientes ^a -IMPORTACIÓN (CIF) ^b				
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	
	B	Desv. Error	Beta	t
(Constante)	-408725253,92	61860664,97		-6,607
ANTIDUMPING	63037060,714	8699431,378	0,576	7,246

a. Variable dependiente: US\$-CIF (IMPORT)
b. R²= 57.6%

Coeficientes ^a - APORTE AL PBI NACIONAL ^b				
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	
	B	Desv. Error	Beta	t
(Constante)	0,286	0,049		5,871
ANTIDUMPING	-0,022	0,007	-0,298	-3,208

a. Variable dependiente: Aporte al PBI Nacional
b. R²= 29.8%

Coeficientes ^a – EMPLEABILIDAD ^b				
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	
	B	Desv. Error	Beta	t
(Constante)	286097,500	35769,059		7,998
ANTIDUMPING	-32983,333	5030,183	-0,537	-6,557

a. Variable dependiente: nro de empleados
b. R²= 53.7%

Tabla 2. Análisis inferencial de regresión lineal del antidumping y las dimensiones de competitividad

Nota: Elaboración propia basada en la investigación realizada, 2024

Del análisis de regresión se observa en estos tres modelos, que por cada dólar que incremente el promedio de la tasa de antidumping, las importaciones en valor CIF aumentarán en \$36 037 060.714 dólares. Por otro lado, por cada dólar que disminuya la tasa promedio de antidumping,

incrementa el aporte de la ICP al PBI nacional en 2.2% e incrementa la empleabilidad de esta industria en 32 983 empleos.

El análisis muestra que las medidas antidumping en la ICP no han mejorado la competitividad del sector. A pesar del aumento en los aranceles, el aporte del sector al Producto Bruto Interno (PBI) y la generación de empleo han disminuido. Esto indica que las políticas proteccionistas han desalentado la expansión de la fabricación y la generación de nuevas posiciones de trabajo, resultando en una pérdida de competitividad.

Además, el volumen de importaciones de calzado creció en 242,138 miles de dólares, un aumento del 61% desde 2015 hasta 2023. Este incremento demuestra que, a pesar de más de veinticinco años de medidas arancelarias, la industria local no ha logrado reducir el volumen de importaciones ni mejorar su competitividad, mostrando que las medidas han tenido un impacto limitado en el desempeño del sector.

2. Discusión aplicación de medidas antidumping en la competitividad de la industria del calzado peruano

El importante crecimiento en materia económica que ha experimentado el Perú en los últimos años ha impulsado un aumento significativo en la inversión proveniente del extranjero y en las exportaciones. Este dinamismo ha propiciado una balanza comercial favorable, lo que ha permitido al país llevar los productos a nuevos mercados mediante de la firma de tratados de libre comercio. Estos acuerdos han facilitado el acceso a nuevos mercados y la integración en la economía global, atrayendo empresas de diversas regiones que ven al mercado peruano como una oportunidad para sus productos.

No obstante, esta apertura y expansión económica también conllevan desafíos. El acceso facilitado a productos extranjeros puede exponer al Perú a prácticas comerciales desleales, como el dumping, en el que productos se comercializan a valores menores a los del mercado local. Esta competencia desleal puede perjudicar gravemente a las empresas locales, erosionando su competitividad y poniendo en riesgo la estabilidad y eficiencia del mercado peruano en su conjunto. La entrada de productos a precios artificialmente bajos puede desincentivar la

producción nacional y afectar la sostenibilidad de sectores clave, comprometiendo el equilibrio y el desarrollo económico del país.

Perú dispone de mecanismos para enfrentar estas distorsiones del mercado. Entre estos mecanismos, las medidas antidumping juegan un papel crucial. Estas medidas permiten al país tomar acciones correctivas para proteger su industria frente a prácticas comerciales injustas y garantizar que las distorsiones del mercado sean abordadas adecuadamente. La implementación de medidas antidumping es una herramienta eficaz que muchos países utilizan para salvaguardar sus industrias nacionales y mantener la equidad en el comercio internacional.

Durante un extenso período, el dumping se ha reconocido como una dificultad significativa en el comercio internacional. Estos hechos desleales, que implican la venta de productos a precios inferiores a su valor normal en mercados externos, surgen debido a la ineficacia de las fuerzas competitivas (Reyes & Peña, 2020). La llegada de productos al mercado local a precios dumping puede tener diversas consecuencias perjudiciales para la industria nacional. Cuando los bienes importados se comercializan a valores menores a los del mercado local, se genera una mayor demanda entre los consumidores locales, que optan por estos productos más baratos en lugar de los nacionales. Este fenómeno no solo disminuye la demanda de productos locales, sino que también reduce los ingresos de las empresas nacionales. La caída en los ingresos limita la capacidad de estas empresas para realizar inversiones, expandirse a nuevos mercados y contratar personal adicional.

La competencia desleal originada por el dumping afecta gravemente la posibilidad de las empresas locales para mejorar sus procesos y ofrecer bienes de calidad superior en comparación con sus competidores internacionales. La presión de competir contra precios artificialmente bajos puede desincentivar la innovación y la mejora permanente en las empresas nacionales, comprometiendo su competitividad a largo plazo. Como resultado, tanto el mercado en general como la viabilidad de las empresas locales se ven gravemente afectados, puesto que enfrentan una lucha constante por mantener su participación en un entorno de competencia desigual.

El impacto negativo del dumping en la competitividad no se limita únicamente a las empresas afectadas; también tiene consecuencias profundas en el ámbito laboral y en la economía local en general. La presión ejercida por los productos importados a precios dumping puede conducir a una reducción en los negocios y los beneficios de las empresas nacionales, lo que a su vez afecta su

capacidad para invertir en nuevas tecnologías, expandirse y contratar personal. Esta situación puede resultar en una disminución de los empleos disponibles y en una reducción de las oportunidades laborales para la población local, generando un efecto dominó que perjudica el bienestar económico general. Además, la erosión de la competitividad de las empresas nacionales puede desencadenar una serie de efectos adversos en la economía local. La disminución en la producción y en la inversión puede ralentizar el progreso económico, reducir la innovación y afectar negativamente la calidad de vida en la región afectada. La falta de capacidad para competir de manera efectiva puede llevar a una disminución en la estabilidad económica y a un aumento en la vulnerabilidad económica de la zona.

Por lo tanto, es fundamental implementar políticas y medidas adecuadas para abordar el problema del dumping y proteger la industria nacional. Las medidas antidumping, a pesar de su naturaleza proteccionista, siguen siendo una herramienta esencial para corregir las distorsiones del mercado que afectan a las industrias del país receptor. Estas medidas están diseñadas para nivelar el campo de juego al evitar la competencia desleal y asegurar un entorno de competencia justa y equitativa. Al mitigar el impacto negativo del dumping, se puede promover un mercado más equilibrado, apoyar la expansión y el crecimiento de las empresas locales y preservar la estabilidad económica regional.

Tafur (2015) enfatiza que los derechos antidumping han sido esenciales para permitir que la industria local, compita de forma justa en relación a las importaciones. Sin estas medidas, la RPN podría sufrir graves perjuicios, como el desplazamiento de otras importaciones y una reducción en sus ventas internas. Además, para mantener la competitividad, la RPN podría verse obligada a bajar sus precios internos, lo que reduciría los márgenes de utilidad y afectaría la estabilidad financiera de las empresas locales. Por lo tanto, la aplicación continua de derechos antidumping es crucial para asegurar la viabilidad y el equilibrio competitivo de la industria nacional. Además, Reyes y Peña (2020) destacan que la importación de productos a precios de dumping presenta riesgos elevados para el crecimiento empresarial. La presencia de estos productos a precios por debajo del valor normal puede llevar al estancamiento del crecimiento de las empresas locales, deteriorar su posicionamiento en el mercado y reducir la rentabilidad del sector productivo en general.

Cuando las empresas nacionales enfrentan un mercado saturado con productos similares ofrecidos a valores por debajo de los costos de producción y al valor de mercado en su país de origen, los indicadores de competitividad se ven gravemente afectados. Esta saturación con productos a precios dumping tiene consecuencias adversas que incluyen una reducción en la cuota de mercado de los negocios locales, disminución en sus márgenes de utilidad y presión significativa sobre su capacidad de innovación y sostenibilidad.

En un entorno de competencia desleal, los negocios locales se ven en la obligación de ajustar sus precios a la baja para competir con los bienes importados a valores artificialmente bajos, lo que lleva a una erosión de sus márgenes de ganancia. Esta reducción en los márgenes puede limitar la posibilidad de las empresas para invertir en nuevas tecnologías, mejorar sus procesos productivos y mantener una fuerza laboral calificada. Como resultado, la presión económica también puede desencadenar una disminución en la inversión extranjera y local, afectando negativamente el desarrollo y la infraestructura que son cruciales para mantener una competitividad sostenible.

La disminución en las expectativas empresariales provocada por la competencia desleal también afecta negativamente a la posibilidad de las empresas para captar y conservar talento, innovar y crecer. En casos extremos, algunas empresas pueden no ser capaces de soportar la presión de precios reducidos y, por ende, podrían verse obligadas a abandonar el mercado, reduciendo así la diversidad y el dinamismo del sector industrial. Este ciclo adverso deteriora la competitividad general del país al limitar el desarrollo de la industria nacional y reducir la estabilidad económica y laboral.

En este contexto, es crucial que las autoridades locales estén bien equipadas para responder de manera oportuna y efectiva a las alertas del sector empresarial sobre la posible presencia de productos con precios dumping que podrían perjudicar a la industria nacional. La capacidad para identificar y evaluar adecuadamente estas situaciones permite proteger a las empresas locales de prácticas comerciales desleales, asegurando así una competencia justa y equitativa en el mercado. No obstante, es igualmente importante que las autoridades sean capaces de discernir entre llamadas legítimas de protección y solicitudes que puedan estar orientadas a obtener una protección injustificada. Esto requiere un análisis riguroso para determinar si existe un daño real o una amenaza de los productos importados. Una evaluación equilibrada garantiza que las medidas

antidumping se apliquen únicamente en casos donde se justifique su necesidad, evitando así el uso excesivo de estas medidas como una herramienta de protección innecesaria.

El análisis de datos del período 2015-2023 revela una correlación inversa entre la utilización de medidas antidumping y dos variables clave: el aporte del sector al PBI nacional y la empleabilidad. Específicamente, cuando la tasa promedio de antidumping aumenta, se observa una disminución en estas variables. Este hallazgo sugiere que las medidas antidumping implementadas para proteger al sector del calzado no están contribuyendo a un crecimiento paralelo de la fabricación local ni a la generación de nuevos empleos. En lugar de estimular el crecimiento del sector y la creación de empleo, estas medidas parecen estar actuando como un desincentivo para la industria local, afectando negativamente su capacidad para crecer y prosperar en el mercado.

Por lo tanto, es fundamental que las autoridades revisen y ajusten las políticas antidumping para asegurar que estas medidas realmente contribuyan al fortalecimiento y al crecimiento de la industria local, en lugar de limitar su potencial de crecimiento y competitividad. Cuando las medidas antidumping se aplican sin que exista un daño real a la industria local debido a importaciones a precios inferiores al valor normal, estas medidas pueden desvirtuarse y transformarse en simples instrumentos de proteccionismo. Esta práctica puede desincentivar la competencia justa y limitar el dinamismo del mercado, al proteger de manera artificial a las industrias locales de la competencia internacional.

David Ricardo, un destacado economista clásico del siglo XIX, respaldó el libre comercio y la competencia, abogando por políticas que permitieran a los mercados funcionar sin restricciones proteccionistas. Ricardo sostenía que el proteccionismo, al restringir el acceso a mercados más amplios y competitivos, podría llevar a un estancamiento económico, al limitar la eficiencia y el progreso que derivan de la competencia internacional. Según Ricardo, la protección excesiva mediante barreras comerciales como las medidas antidumping podría frenar la innovación y el desarrollo económico en lugar de promoverlos.

En términos de producción, se ha demostrado que las medidas antidumping tienen una relación directa con el incremento de la fabricación en la industria nacional. Esto ocurre porque, al imponer tasas antidumping a los productos importados, se eleva el costo de estos productos en el mercado local, haciendo que los productos nacionales sean relativamente más baratos y, por lo tanto, más

competitivos. Este efecto puede incrementar la producción local, ya que la industria nacional se beneficia de una mayor demanda por el aumento de los valores de los bienes importados.

Sin embargo, a pesar de este aumento en la producción del sector afectado, es crucial notar que este crecimiento no siempre es proporcional al crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) nacional. Las medidas proteccionistas pueden llevar a una expansión del sector protegido, sin necesariamente contribuir al crecimiento general de la economía del país. En muchos casos, este crecimiento puede ser el resultado de una redistribución del mercado en lugar de un incremento en la producción o en la generación de empleo que beneficie a la economía en su conjunto. Por lo tanto, aunque las medidas antidumping pueden ofrecer un alivio temporal a las industrias locales al protegerlas de la competencia desleal, es esencial que estas políticas se implementen con cuidado y en el escenario de un planteamiento económico más amplio que promueva la competencia justa y el crecimiento sostenible. De lo contrario, el uso desproporcionado de estas medidas puede conducir a un estancamiento económico y limitar el potencial de crecimiento económico a largo plazo.

En este contexto, la función del Indecopi es de suma importancia para asegurar una aplicación efectiva y equitativa de las medidas antidumping. La adopción prematura de tales medidas sin contar con evidencia sólida de daño real o amenaza concreta puede tener efectos adversos significativos en el mercado. Primero, la implementación prematura de medidas antidumping puede perjudicar a los consumidores al restringir la competencia en el mercado. Esta restricción puede llevar a un incremento en los precios y a una disminución en la variedad de productos disponibles. Los consumidores podrían enfrentar precios más altos y opciones limitadas si los productos importados, que suelen ofrecer precios competitivos y diversidad, son excluidos del mercado por estas medidas.

Por otro lado, la inacción frente a casos verificables de dumping puede generar un daño considerable a la industria local. La falta de respuesta adecuada puede permitir que la industria local siga siendo vulnerable a la competencia desleal de bienes importados a valores inferiores a los del mercado local. Este perjuicio a la industria local puede tener repercusiones en el mediano plazo, al reducir la oferta de productos nacionales y potencialmente aumentar los precios debido a la menor competencia. La relación entre las normativas antidumping y la competitividad empresarial debe entenderse de manera integral. Para que una normativa antidumping sea efectiva,

debe ser aplicada en conjunción con controles adecuados y una vigilancia constante por parte de las autoridades nacionales. Sin controles adecuados, la presencia creciente de productos a precios dumping puede provocar una competencia desleal que reduce la posibilidad de las empresas locales para competir en igualdad de condiciones. Según Reyes y Peña (2020), esta dinámica de intervención y control es esencial para mantener un entorno competitivo saludable, proteger a la industria nacional y, al mismo tiempo, beneficiar a los consumidores a largo plazo.

Una normativa antidumping bien diseñada y administrada no solo defiende a las empresas nacionales de prácticas comerciales desleales, sino que también contribuye a un mercado más equilibrado y competitivo. Al garantizar que las medidas se implementen correctamente y que se realicen ajustes según sea necesario, Indecopi tiene un rol crucial en la protección de la competitividad empresarial y el bienestar del consumidor.

3. Análisis de las políticas actuales

3.1. Políticas actuales Antidumping

Como ya lo hemos mencionado, la entidad encargada de la defensa comercial en el Perú es el INDECOPI, que cuenta con las herramientas necesarias para combatir la existencia de productos a precios dumping en el mercado local. La aplicación de las medidas que utiliza el INDECOPI considera en su proceso:

- Investigaciones antidumping: Se realizan para determinar si las importaciones están ingresando al mercado a precios dumping y si estas causan daño a la industria nacional.
- Derechos antidumping: Consisten en aranceles adicionales que se aplican a productos identificados como objeto de dumping.
- Monitoreo del mercado: Se lleva a cabo para detectar prácticas desleales de manera oportuna.

Sin embargo, la presente investigación demuestra que la aplicación de medidas antidumping, por si solas, no cumplen un rol que contribuya con la competitividad de los sectores económicos afectados, en este caso la ICP. Uno de los mecanismos de protección que facilita la OMC, son las medidas antidumping, que muchos países utilizan para proteger su industria y además corregir las

distorsiones de la industria mundial. Al generar un entorno proteccionista, y cuando las medidas se extienden por largos periodos de tiempo, estas tienen a impactar negativamente en la industria local, brindando un entorno artificial que hace a las empresas reducir su competitividad. Es por ello que la participación de otras instituciones es de vital importancia para que las medidas tengan un impacto integral.

En este escenario, la normativa existente considera la posibilidad de utilizar derechos antidumping como medidas de defensa comercial, orientadas a corregir las distorsiones generadas en el mercado local por las prácticas de dumping, contrarrestando el daño ocasionado a la RPN. A nivel normativo, las prácticas de dumping se encuentran reguladas en el Acuerdo Antidumping de la OMC, las mismas han sido incorporadas a las normas jurídicas nacionales mediante Resolución Legislativa N° 264075, Decreto Supremo N° 006-2003-PCM y modificado por Decreto Supremo N° 004-2009-PCM.

Los derechos antidumping se aplican en el marco de un procedimiento de investigación, siempre y cuando al finalizar el mismo, la autoridad investigadora haya cumplido con verificar que se cumplen los requisitos establecidos en el Acuerdo Antidumping y en el Reglamento Antidumping.

Los derechos antidumping establecen medidas que se utilizan para corregir las condiciones de competencia en el mercado, nivelando el precio del producto importado con el precio al que se vende el producto nacional en el mercado peruano. Dichos derechos tienen carácter temporal, pues lo que se busca es que los productores nacionales cuenten con un plazo que les permita recuperarse del perjuicio económico que han sufrido, logrando ofertar su producto en condiciones en las que pueda competir en el mercado.

3.2. Limitaciones de la política actual

Al determinar el plazo de aplicación de las medidas antidumping, la autoridad establece periodos en los que espera que la industria nacional mejore sus niveles de competitividad y pueda hacer frente a los productos importados para que eventualmente los derechos sean retirados y el consumidor pueda ser beneficiado de productos con precios más competitivos. Al analizar la aplicación de las medidas antidumping en el sector de la ICP, se observa que:

- La autoridad local tiene un enfoque reactivo más que preventivo, pues se espera a que la industria local se vea afectada plenamente por el ingreso de productos a precios por debajo del valor normal, haciendo que el periodo en el que se tenga que aplicar medidas arancelarias sea más extenso, para poder brindar la oportunidad de que la industria local se recupere.
- Los plazos de investigación suelen ser largos y eventualmente se utilizan derechos provisionales para evitar que el daño siga perjudicando a la rama de producción nacional
- El inicio de un procedimiento de investigación es difícil de ejecutar, por lo que las MIPYMES se ven perjudicadas, pues requieren una gran inversión en tiempo, recursos y personal altamente especializado para iniciar procedimientos que cuenten con el sustento adecuado respecto a la identificación de casos de dumping en el mercado nacional.
- De otro lado, la fiscalización aduanera existente es insuficiente ante maniobras de subvaluación o clasificación incorrecta de los productos que ingresan al mercado con precios dumping.

3.3. Propuestas para mejorar la gestión del dumping en el sector calzado

a. Fortalecer la Capacidad Institucional

- Aumentar el número de profesionales técnicos en INDECOPI, además de considerar la especialización por rama de actividad industrial, que permitirá un apropiado conocimiento de las necesidades en la aplicación de medidas correspondientes a cada sector.
- Establecer un sistema de alerta temprana utilizando como referencia los precios internacionales y las políticas aplicadas por países y empresas en otros mercados similares al peruano, que podrían indicar las estrategias que se vienen utilizando empresas globales para acceder a nuevos mercados.
- Involucrar en los procesos de investigación y evaluación del daño a la industria local al Ministerio de la Producción, para que se implementen medidas orientadas al fortalecimiento de la rama de producción nacional afectada por los casos de dumping.

b. Capacitación y Asistencia a la Industria Local

- Implementar programas de capacitación para MIPYMES sobre cómo detectar y denunciar dumping. Al estar las empresas en permanente contacto con el mercado, son las primeras en poder identificar estas distorsiones, sin embargo, la falta de conocimiento sobre las medidas y procedimiento que deben aplicarse hacen que las reacciones sean tardías y cuando ya se ha infligido un daño a la rama de producción nacional.
- Al ser un procedimiento que requiere el conocimiento de normas internacionales y de procedimientos especializados, es primordial proveer asistencia legal especializada a las empresas, para que puedan realizar los estudios preliminares que requiere el INDECOPI antes de iniciar un proceso de investigación. Es posible que una empresa grande pueda atender a las necesidades de asesoría e investigación para desarrollar los estudios preliminares de un caso de dumping, sin embargo, una MIPYME difícilmente puede destinar recursos a esta labor.

c. Mejora de la Fiscalización Aduanera

- Utilizar tecnologías de análisis de datos e inteligencia artificial para identificar irregularidades. Utilizando información de aduanas, la autoridad puede identificar distorsiones de precios y afectaciones al mercado, incluso antes de que las empresas locales puedan sentir los efectos en sus actividades.
- Fortalecer la coordinación entre SUNAT e INDECOPI, puesto que la autoridad tributaria cuenta con información tributaria y aduanera que le permite identificar las fluctuaciones de precios y los impactos en las ventas de empresas productoras locales, así como en el caso de las importadoras.

d. Fomento a la Producción Nacional

- Se requiere el diseño de políticas que promuevan la capacitación, desarrollo tecnológico y promoción de la producción nacional, que favorezcan a la industria nacional, para mejorar la competitividad y su capacidad de rivalizar con productos importados.
- Otorgar incentivos a la modernización tecnológica del sector calzado, pues la capacidad productiva y la competitividad requieren del uso de nuevas tecnologías que en muchos casos las empresas nacionales no acceden por falta de capital.

e. Cooperación Internacional

- Participar activamente en mecanismos regionales y multilaterales contra el dumping, que permita conocer experiencias en el mercado internacional que hayan contribuido en frenar los casos de dumping y principalmente el daño a la industria local.

La política antidumping peruana ha mostrado algunos logros, pero es necesario optimizar su eficiencia y alcance. La combinación de prevención, fortalecimiento institucional, apoyo a las MIPYMES y fiscalización efectiva será clave para una defensa comercial efectiva y sostenible en el sector calzado.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

Primera conclusión: La contribución del uso de las medidas antidumping en la competitividad de la ICP, se concluye que el efecto de aplicar derechos antidumping tiene un impacto acotado sobre la competitividad del sector calzado, pues de las cinco variables utilizadas como referencia para determinar la competitividad del sector, solo una ha mostrado un resultado parcialmente positivo. La productividad de la ICP ha mostrado un leve incremento durante el periodo estudiado pues la correlación de esta variable con las medidas antidumping es muy baja. Sin embargo, las importaciones, el aporte del sector al PBI nacional y la generación de empleo, tienen un resultado negativo frente a la imposición de las medidas antidumping aplicadas. Por otro lado, las exportaciones no muestran una relación significativa con la tasa antidumping.

Segunda conclusión: Al determinar la relación entre la tasa antidumping respecto al nivel de exportación e importación de la ICP, se concluye que los derechos antidumping no tienen una correlación significativa con las exportaciones, pues los aranceles aplicados a los bienes importados no han impactado en la capacidad de la industria local para aumentar su participación en el mercado internacional. Teniendo en cuenta que las exportaciones peruanas representan una pequeña porción de las exportaciones mundiales de calzado alcanzando un 0.015% en el año 2022. De otro lado, se ha demostrado que las importaciones tienen una correlación directa, pero moderada, con la tasa antidumping aplicada al sector calzado durante el periodo evaluado, por lo que se concluye que, al aplicar medidas arancelarias, con el objetivo de reducir la importación de bienes a valores dumping, las importaciones se han incrementado, por lo que esta política de protección de la industria local no ha podido contener el flujo de productos provenientes del mercado internacional.

Tercera conclusión: Al determinar cuál es el impacto del cambio en la tasa antidumping sobre el aporte de la ICP al PBI nacional, se concluye que los derechos antidumping tienen una correlación inversa con el aporte del sector al PBI nacional. Esto indica que, al incrementarse las medidas proteccionistas sobre la ICP, este sector pierde productividad, por lo tanto, su aporte al PBI nacional se reduce en un 2.2% por cada dólar que se incrementa la tasa antidumping.

Cuarta conclusión: Al determinar cómo se ve afectado el nivel de empleabilidad de la ICP cuando se modifica la tasa antidumping, se concluye que la correlación de estas variables es negativa. En este sentido, por cada dólar de incremento en las medidas arancelarias se genera una contracción de 32,983 puestos de trabajo. Este resultado guarda relación con la disminución de la producción frente a un incremento de la tasa antidumping, pues de igual manera, estas medidas reducen la generación de puesto de trabajo, al aplicarse medidas proteccionistas que le quitan incentivos a la industria nacional para ser más eficientes.

Quinta conclusión: Al determinar la correspondencia existente entre la tasa antidumping con la productividad de la ICP, se concluye que la aplicación de medidas antidumping tiene un impacto muy bajo en la productividad del sector calzado, sin embargo, el resultado de la regresión entre ambas variables no resultó significativo. Es decir, que las medidas aplicadas que intentan proteger a la industria local tienen un impacto muy acotado sobre la productividad del sector.

4.2. Recomendaciones

Primera: En relación a la competitividad de las empresas del sector, la ICP muestra deficiencias que deben ser atendidas por los empresarios vinculados al sector. La poca participación con respecto a las importaciones y el mínimo aporte al PBI nacional, son indicadores que el sector necesita ser más eficiente. Por ello se recomienda, mejorar los procesos productivos, capacitar al personal, optimizar la calidad y lograr precios competitivos son factores necesarios para que el sector pueda hacer frente a la competencia internacional. Conocer la tecnología que se usa a nivel internacional e invertir en ello es fundamental, para que las empresas nacionales puedan ponerse al nivel de los productores internacionales y hacer frente a la competencia existente.

Segunda: Sobre la aplicación del Indecopi en las medidas antidumping, se muestra que una de las labores del Indecopi es corregir las fallas de mercado, en este sentido, ha venido aplicando medidas arancelarias para proteger al sector calzado de la importación de bienes a valores dumping. Sin embargo, esta protección se ha venido extendiendo por más de veinticinco años, sin que el sector haya mejorado sus niveles de competitividad. Por tal, se recomienda que la Comisión de Dumping, Subsidios y Eliminación de Barreras Comerciales no Arancelarias realice una revisión exhaustiva, que determine los beneficios generados por la imputación de aranceles a la

importación de calzado, generando una protección, que, a todas luces, no están ayudando a que el sector mejore.

Tercera: Finalmente, en función a la participación del estado y los inconvenientes que tienen las empresas del sector calzado debido a las cargas tributarias, la informalidad y la falta de infraestructura adecuada, se recomienda una gestión del estado que facilite la inversión, a través de la utilización de incentivos fiscales e invirtiendo en infraestructura que permita potenciar la cadena de valor del sector. De otro lado, la inestabilidad política genera desconfianza en los ciudadanos y con mayor incidencia en el sector empresarial, haciendo que la inversión se postergue o elimine, dejando a los sectores empresariales sin nuevas tecnológicas.

5. BIBLIOGRAFÍA

- Cabrera, A., López, P., & Ramírez, C. (2011). *La competitividad empresarial: un marco conceptual para su estudio*. Bogotá: Ed. Universidad Central.
- Cannock, G., & Ezcurra, R. (2020). La coherencia de la disciplina del dumping con la disciplina de la libre competencia en el Perú: el caso de dumping de la República Popular de China. *Revista de derecho Themis*, Lima.
- Carbaugh, R. (2009). *Economía internacional*. Mexico: Cengage Learning.
- ComexPerú. (2020). Industria del calzado cumple 25 años con derechos antidumping, lo que perjudica a los consumidores, y sin mejoras a sus problemas estructurales.
- ComexPerú. (2020). Industria del calzado cumple 25 años con derechos antidumping, lo que perjudica a los consumidores, y sin mejoras a sus problemas estructurales.
- ComexPerú. (2022). Fortalecen antidumping a las importaciones de calzado: ¿Cuál es el desempeño de la medida anterior?
- Comisión de dumping, s. y. (2016). *Resolución 189-2016/CDB-INDECOPI: Aplicación de derechos antidumping a las importaciones de Biodiesel originario de la República de Argentina*. Perú.
- Comisión de dumping, s. y. (2017). *Resolución 209-2017/CDB-INDECOPI: Aplicación de derechos antidumping a las importaciones de todas las variedades de calzado (sin incluir chalas y sandalias) con la parte superior de caucho o plástico y cuero natural, originario de la República Popular Chi*. Perú.
- Comisión de dumping, s. y. (2021). *Resolución 293-2021/CDB-INDECOPI: Aplicación de derechos antidumping a las importaciones de cierres de cremallera y sus partes originarios de la República Popular China*. Perú.
- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2018). *Negocios internacionales. Ambientes y operaciones*. México: Pearson Educación.
- Ferraz, J., Kupfer, D., & Haguenuer, L. (1996). *Made in Brazil: desafíos competitivos para a indústria. Río de Janeiro. Campus*.
- Finger, J., & Nogués, J. (2006). *Safeguards and Antidumping in Latin American Trade Liberalization*. The World Bank.
- Grupo Banco Mundial. (2018). *El empleo, núcleo del desarrollo: Transformar economías y sociedades mediante puestos de trabajo sostenibles*.
- Lopez, P. (2004). *Aplicación de derechos antidumping, derechos compensatorios contra la Importación de bienes subsidiados y de Medidas de salvaguardia*. Lima: Derecho y Sociedad.
- Medeiros, V., Goncalves, L., & Camargos, E. (2019). *La competitividad y sus factores determinantes: un análisis sistémico para países en desarrollo*. CEPAL.

- Organización Mundial del Comercio. (1994). *Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio*. Perú.
- Organización Mundial del Comercio. (2020). *Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias*.
- Organización Mundial del Comercio. (2020). *Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias*.
- Palomo, M., & Pedroza, A. (2018). *La competitividad empresarial: El desarrollo tecnológico*. México: Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Peñaranda, C. (2008). *Agenda económica para el cambio*. Lima: Banco de Comercio y Cámara de Comercio de Lima.
- Reyes, E., & Peña, J. (2020). *Efectos del dumping en la competitividad de las empresas de confecciones de prendas de vestir del Emporio Comercial de Gamarra*. Lima: Veritas et Scientia.
- Samuelson, P., & Nordhaus, W. (2019). *Economía con aplicaciones*. México: McGraw-Hill.
- Stucchi, P. (2004). *Aplicación de Derechos Antidumping, derechos compensatorios*. Lima: Derecho & Sociedad.
- Tafur, A. (2015). *La Competencia desleal – dumping y las importaciones de confecciones textiles chinas*. Lima: Universiadd de San Martín de Porres.
- Tovar, P. (2018). *Preferential liberalization and self-enforcing multilateral cooperation*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

6. ANEXOS

A. Prueba de normalidad

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
US\$-FOB (EXPOR)	0,105	108	0,005
US\$-CIF (IMPORT)	0,066	108	,200*
Aporte al PBI Nacional	0,115	108	0,001
nro de empleados	0,222	108	0,000
% VAR producción	0,087	108	0,042
ANTIDUMPING	0,480	108	0,000

B. Modelos de regresión (todas las variables independientes)

Resumen del modelo - EXPORTACIÓN (FOB)

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,063 ^a	0,004	-0,005	542840,373

a. Predictores: (Constante), ANTIDUMPING

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	de gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	126400640189	1	126400640189	0,429	,514 ^b
	Residuo	31235621135427	106	294675671089		
	Total	31362021775617	107			

a. Variable dependiente: US\$-FOB (EXPOR)

b. Predictores: (Constante), ANTIDUMPING

Coeficientes^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
		B	Desv. Error	Beta	T	
1	(Constante)	4001167,937	3309014,786		1,209	0,229
	ANTIDUMPING	-304773,699	465344,934	-0,063	-0,655	0,514

a. Variable dependiente: US\$-FOB (EXPOR)

Resumen del modelo IMPORTACIÓN (CIF)

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,576 ^a	0,331	0,325	10148176,6 1755

a. Predictores: (Constante), ANTIDUMPING

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	54073715287741 00	1		52,506	,000 ^b
	Residuo	10916461798059 200	106	102985488 660936		
	Total	16323833326833 300	107			

a. Variable dependiente: US\$-CIF (IMPORT)

b. Predictores: (Constante), ANTIDUMPING

Coeficientes^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
		B	Desv. Error	Beta	t	
1	(Constante)	-408725253,929	6186 0664,97 6		-6,607	0,000
	ANTIDUMPING	63037060,714	8699 431,378	0,576	7,246	0,000

a. Variable dependiente: US\$-CIF (IMPORT)

Resumen del modelo -APORTE AL PBI NACIONAL

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,298 ^a	0,089	0,080	0,00800

a. Predictores: (Constante), ANTIDUMPING

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	de gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	0,001	1	0,001	10,294	,002 ^b
	Residuo	0,007	106	0,000		
	Total	0,007	107			

a. Variable dependiente: Aporte al PBI Nacional

b. Predictores: (Constante), ANTIDUMPING

Coeficientes^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
		B	Desv. Error	Beta	t	
1	(Constante)	0,286	0,049		5,871	0,000
	ANTIDUMPING	-0,022	0,007	-0,298	-3,208	0,002

a. Variable dependiente: Aporte al PBI Nacional

Resumen del modelo -EMPLEABILIDAD

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,537 ^a	0,289	0,282	5867,87634

a. Predictores: (Constante), ANTIDUMPING

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	1480414698	1	1480414698	42,995	,000 ^b
	Residuo	3649789110	106	34431973		
	Total	5130203808	107			

a. Variable dependiente: nro de empleados

b. Predictores: (Constante), ANTIDUMPING

Coefficientes^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
		B	Desv. Error	Beta	t	
1	(Constante)	286097,500	3576 9,059		7,998	0,000
	ANTIDUMPING	-32983,333	5030, 183	-0,537	-6,557	0,000

a. Variable dependiente: nro de empleados

Resumen del modelo -PRODUCTIVIDAD

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,176 ^a	0,031	0,022	0,31642

a. Predictores: (Constante), ANTIDUMPING

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	de gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	0,337	1	0,337	3,370	,069 ^b
	Residuo	10,613	106	0,100		
	Total	10,950	107			

a. Variable dependiente: % VAR producción

b. Predictores: (Constante), ANTIDUMPING

Coeficientes^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
		B	Desv. Error	Beta	t	
1	(Constante)	-3,547	1,929		-1,839	0,069
	ANTIDUMPING	0,498	0,271	0,176	1,836	0,069

a. Variable dependiente: % VAR producción