

Chinese Footwear Imports Subject to Antidumping Measures in Peru, 2017 – 2020

Yazmin Castillo-Coronado ¹, Rogger Orlando Morán Santamaría ¹, Cynthia Vanessa Coronel Benites ¹, Nikolays Pedro Lizana Guevara ¹, Hilda Paola Arias Gonzales ¹, Enrique Alberto Reaño Gonzáles ², Jose Carlos Montes Ninaquispe ³

¹Universidad César Vallejo, Peru, ycastillo01@ucvvirtual.edu.pe, msantaro@ucvvirtual.edu.pe, ccoronelb@ucvvirtual.edu.pe, nilizanagu@ucvvirtual.edu.pe, hariasg@ucvvirtual.edu.pe,

²Universidad Tecnológica del Perú, Peru, c19067@utp.edu.pe

³Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Peru, jmontes@usat.edu.pe

Abstract– The research conducted compared footwear imports in Peru, both affected and unaffected by antidumping measures, during the period 2017-2020, with the aim of evaluating the resulting trade dynamics and their effect on the footwear industry. Utilizing a quantitative approach and a non-experimental design, import data under subheading 64.02.99.90.00 were analyzed, comparing imports subjected to antidumping measures with those that were not. The results show a decreasing trend in the CIF value of imports without antidumping measures, contrasting with modest growth in the value of imports affected by these measures. Furthermore, an increase in the unit value of products under antidumping measures was observed, suggesting a significant impact of these policies on import prices and volumes. The study's conclusions highlight that, although antidumping measures provide temporary protection to the local industry, they also significantly alter market dynamics, affecting both consumers and importers. The importance of continuous monitoring and thorough evaluations to ensure that these measures promote an adequate balance between the protection of the national industry and the benefits derived from international trade is emphasized. As a recommendation, it is suggested that the Peruvian government and relevant entities promote innovation, competitiveness, and the creation of export consortia. These measures aim to enhance the competitiveness of the Peruvian footwear industry on a global scale, minimizing dependence on protectionist practices and fostering sustainable and competitive industrial development in the international context.

Keywords– Antidumping measures, international trade, footwear industry, trade policies, global competitiveness.

Digital Object Identifier: (only for full papers, inserted by LACCEI).
ISSN, ISBN: (to be inserted by LACCEI).
DO NOT REMOVE

Calzado Chino Importado con Medidas Antidumping en el Perú, 2017 - 2020

Yazmin Castillo-Coronado ¹, Rogger Orlando Morán Santamaría ¹, Cynthia Vanessa Coronel Benites ¹, Nikolays Pedro Lizana Guevara ¹, Hilda Paola Arias Gonzales ¹, Enrique Alberto Reaño Gonzáles ², Jose Carlos Montes Ninaquispe ³

¹Universidad César Vallejo, Perú, ycastillo01@ucvvirtual.edu.pe, msantaro@ucvvirtual.edu.pe, ccoronelb@ucvvirtual.edu.pe, nilizanagu@ucvvirtual.edu.pe, hariasg@ucvvirtual.edu.pe,

²Universidad Tecnológica del Perú, Perú, c19067@utp.edu.pe

³Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Perú, jmontes@usat.edu.pe

Resumen— *La investigación realizada comparó las importaciones de calzado en Perú afectadas y no afectadas por medidas antidumping durante el periodo 2017-2020, con el objetivo de evaluar las dinámicas comerciales resultantes y su efecto sobre la industria del calzado. A través de un enfoque cuantitativo y un diseño no experimental, se analizaron datos de importación bajo la subpartida 64.02.99.90.00, comparando las importaciones sujetas a medidas antidumping con aquellas que no lo estaban. Los resultados muestran una tendencia decreciente en el valor CIF de las importaciones sin medidas antidumping, contrastando con un modesto crecimiento en el valor de las importaciones afectadas por estas medidas. Además, se observó un aumento en el valor unitario de los productos con medidas antidumping, sugiriendo un impacto significativo de estas políticas en los precios y volúmenes de importación. Las conclusiones del estudio destacan que, aunque las medidas antidumping brindan una protección temporal a la industria local, también modifican significativamente las dinámicas del mercado, afectando a consumidores e importadores por igual. Se enfatiza la importancia de realizar un seguimiento constante y evaluaciones exhaustivas para asegurar que estas medidas promuevan un balance adecuado entre la protección de la industria nacional y los beneficios derivados del comercio internacional. Como recomendación, se sugiere que el Gobierno peruano y las entidades pertinentes impulsen la innovación, la competitividad y la creación de consorcios de exportación.*

Keywords- *Medidas antidumping, comercio internacional, industria del calzado, políticas comerciales, competitividad global.*

I. INTRODUCCIÓN

La implementación de medidas antidumping por parte de los países, en respuesta a las prácticas comerciales consideradas desleales, constituye una temática de creciente relevancia en el ámbito del comercio internacional [1]. Este fenómeno se manifiesta de manera particular en el sector del calzado, donde la producción y exportación a gran escala, especialmente desde países con ventajas en términos de costos de producción como China, han suscitado debates y acciones regulatorias en diversas naciones [2]. La realidad problemática, revela complejidades inherentes a la interacción entre las normativas comerciales

internacionales, las estrategias de desarrollo industrial y la protección de las industrias locales frente a prácticas comerciales percibidas como desleales o perjudiciales.

Desde una perspectiva global, el incremento en la adopción de medidas antidumping se inscribe dentro de un contexto de intensificación de la competencia en el mercado mundial del calzado [3]. Este sector, caracterizado por su intensa mano de obra y la sensibilidad a los costos de producción, ha experimentado una transformación significativa en las últimas décadas, marcada por la globalización de las cadenas de suministro y el desplazamiento de los centros de producción hacia países con menores costos laborales. China, como el mayor productor y exportador mundial de calzado, ha desempeñado un papel central en este proceso, beneficiándose de su capacidad para ofrecer productos a precios competitivos en los mercados internacionales [4].

La proliferación de las importaciones de calzado chino ha generado preocupaciones en diversos países respecto a los efectos adversos sobre sus industrias locales. Estas preocupaciones se centran en la posibilidad de que tales importaciones sean el resultado de prácticas de dumping, donde los productos se venden en el mercado de destino a precios inferiores a su valor normal o costo de producción, causando un daño material a la industria nacional [5]. La percepción de injusticia y desequilibrio en las condiciones de competencia ha motivado la adopción de medidas antidumping como un mecanismo de defensa comercial, destinado a rectificar las distorsiones de mercado y salvaguardar los empleos e inversiones locales.

Sin embargo, la aplicación de dichas medidas no está exenta de controversias y desafíos. Desde la perspectiva de la normativa internacional, la Organización Mundial del Comercio (OMC) establece criterios rigurosos para la imposición de medidas antidumping, exigiendo la demostración de dumping efectivo y la existencia de un daño significativo a la industria local [6]. Esta necesidad de equilibrar la protección de las industrias nacionales con los compromisos de libre comercio plantea dilemas complejos para

Digital Object Identifier: (only for full papers, inserted by LACCEI).
ISSN, ISBN: (to be inserted by LACCEI).
DO NOT REMOVE

los gobiernos, que deben navegar entre las presiones internas por protección y las obligaciones derivadas de los acuerdos comerciales internacionales.

Además, la determinación y cuantificación del daño causado por las importaciones supuestamente bajo prácticas de dumping involucra análisis técnicos y económicos complejos, sujetos a interpretaciones divergentes [7]. La variabilidad en los métodos de cálculo y la selección de variables relevantes pueden conducir a resultados distintos, generando incertidumbre y disputas en el ámbito internacional. Esto se ve agravado por las acusaciones de uso político de las medidas antidumping, donde se argumenta que dichas medidas son empleadas como herramientas de proteccionismo encubierto, más allá de los objetivos de corrección de prácticas comerciales desleales [8].

A continuación, se presenta las realidades problemáticas asociadas a estas medidas en: Estados Unidos, La Unión Europea y Brasil, ilustrando cómo las dinámicas nacionales influyen en la percepción y gestión del dumping en el sector del calzado. En Estados Unidos, la realidad problemática se centra en la complejidad de establecer un equilibrio entre el fomento de la competencia en los mercados internos y la protección de la industria del calzado frente a las importaciones a precios supuestamente injustos [9]. La industria estadounidense, históricamente protegida por altos aranceles y medidas antidumping, ha experimentado una considerable transformación debido a la globalización y el cambio hacia un modelo de negocio enfocado en el diseño, marketing y externalización de la producción. La adopción de medidas antidumping se enfrenta a la crítica de que, aunque buscan proteger a los fabricantes nacionales, pueden resultar en precios más altos para los consumidores y una menor variedad de productos disponibles [10]. Además, la determinación de dumping implica un proceso legal y técnico extenso que a menudo resulta en tensiones comerciales con los países exportadores, en este caso, China, complicando las relaciones bilaterales en un contexto de interdependencia económica.

La Unión Europea presenta una problemática particular dada su tradición y reconocimiento global en la producción de calzado de alta calidad [11]. La industria italiana, por ejemplo, del calzado se caracteriza por pequeñas y medianas empresas que se especializan en segmentos de mercado de gama alta, donde la calidad del diseño y los materiales son cruciales. La competencia de importaciones a bajo costo de China ha presionado a estas empresas, amenazando su viabilidad económica y la preservación del Saber-Hacer artesanal. La realidad problemática en Italia se agrava por el desafío de combatir la percepción de dumping sin menoscabar la imagen de excelencia y la competitividad de sus productos en los mercados internacionales [12]. La aplicación de medidas antidumping, por lo tanto, debe ser cuidadosamente calibrada para no perjudicar las relaciones comerciales con China, un

mercado de exportación significativo para el calzado de lujo italiano.

En Brasil, la problemática se enmarca en el esfuerzo por desarrollar y preservar una industria del calzado competitiva frente a la avalancha de importaciones a bajo costo. Brasil es uno de los mayores productores de calzado del mundo y ha utilizado las medidas antidumping como herramienta para proteger su industria local, que es un importante empleador en varias regiones del país [13]. Sin embargo, esta estrategia enfrenta el desafío de mantener la competitividad internacional de la industria brasileña del calzado. La dependencia de las medidas proteccionistas puede desincentivar la innovación y la mejora de la eficiencia en la producción, lo que a largo plazo podría socavar la posición de Brasil en el mercado global del calzado. Además, existe una preocupación por el impacto de las medidas antidumping en los precios internos y la accesibilidad de los productos para los consumidores brasileños, lo que plantea preguntas sobre el equilibrio entre la protección industrial y el bienestar del consumidor. La realidad problemática en estos tres países ilustra el dilema fundamental al que se enfrentan los gobiernos al implementar medidas antidumping en el sector del calzado: cómo proteger a las industrias locales sin comprometer la competitividad económica, el acceso a productos asequibles para los consumidores y las relaciones comerciales internacionales.

En el contexto de Perú, la industria del calzado, principalmente compuesta por pequeñas y medianas empresas, ha enfrentado desafíos significativos debido a la creciente importación de calzado chino. Estos productos, a menudo ofrecidos a precios considerablemente más bajos que los fabricados localmente, han capturado una porción sustancial del mercado peruano [14]. Esto se debe, en parte, a las ventajas de China en términos de escala de producción y eficiencia de costos. La preocupación central radica en el potencial dumping, una práctica donde los productos se venden a un precio inferior a su valor normal, lo que puede causar un daño significativo a la industria nacional.

En respuesta, el gobierno peruano ha adoptado medidas antidumping como un mecanismo para proteger su industria local [15]. Sin embargo, esta acción presenta una serie de problemáticas. Primero, existe el desafío de determinar de manera precisa y objetiva la existencia de dumping. Este proceso implica un análisis técnico complejo que debe abordar no solo los costos de producción y precios en el mercado de origen, sino también las diferencias en calidad y características del producto [16].

Además, la realidad económica peruana se caracteriza por una dinámica de mercado donde los consumidores a menudo prefieren productos a precios más bajos, situación que se acentúa en segmentos de menor poder adquisitivo [17]. Las medidas antidumping, al incrementar los costos de los

productos importados, pueden conducir a un aumento en los precios del calzado, afectando así la accesibilidad para una amplia franja de la población. Este efecto plantea interrogantes sobre el equilibrio entre la protección industrial y el bienestar económico de los consumidores.

Otro aspecto problemático es el impacto de estas medidas en la competitividad de la industria del calzado peruano. Mientras que las medidas antidumping buscan ofrecer un respiro a los productores locales frente a la competencia extranjera, también pueden generar una dependencia de estas protecciones, desincentivando la innovación y la mejora en la eficiencia productiva [18]. Para una industria sostenible a largo plazo, es crucial fomentar la competitividad mediante la innovación, la mejora de la calidad y la diversificación de productos, más allá de depender de medidas proteccionistas.

Esta situación demanda un enfoque equilibrado que considere no solo la protección contra prácticas comerciales desleales, sino también el fomento de una industria competitiva, la consideración del bienestar de los consumidores y la gestión cuidadosa de las relaciones comerciales internacionales.

Ante lo expuesto, ello surge la pregunta de investigación: ¿Cuál ha sido el comportamiento que tuvo la importación del calzado chino afecto a la medida antidumping impuesta por el Perú? Surgiendo así el objetivo de comparar las importaciones del calzado bajo la subpartida 64.02.99.90.00, que tuvieron medidas antidumping con las que no estuvieron afectas.

II. MARCO TEÓRICO

Un estudio previo [19] se enfoca en el análisis del impacto de las medidas antidumping en las importaciones de calzado de China. Adoptando un enfoque cuantitativo y descriptivo, se examina la variación en el volumen de importaciones afectadas por dichas medidas. La base de datos comprende registros de importación de calzado bajo subpartidas nacionales sujetas a antidumping desde 2017. Se realizó un análisis comparativo para evaluar las diferencias entre importaciones con y sin medidas antidumping. Los hallazgos indican que un 27% de las importaciones de calzado chino durante este periodo estuvieron bajo medidas antidumping, resultando en una reducción del 18% en estas importaciones. Contrariamente, las importaciones no afectadas por medidas antidumping mostraron un incremento promedio anual del 34%. Los resultados sugieren un efecto positivo de las medidas antidumping en la disminución de las importaciones de calzado chino. Además, se observó una concentración del Índice Herfindahl-Hirschman (IHH) en una sola subpartida (6403.91.90.00) tanto en grupos con y sin medidas antidumping. A través de la prueba t de Student, se constató una diferencia significativa en las importaciones debido a las medidas antidumping, corroborando su efectividad en la protección de la industria nacional. Este estudio contribuye a ampliar la teoría sobre el antidumping, integrando estos resultados en un marco teórico propuesto.

En esa línea otra investigación realizada [20] se centró en determinar el impacto de las medidas antidumping en las operaciones de importación y comercialización de calzado chino por parte de la empresa Inversiones Dinámicas M&W S.A. Se adoptó una metodología cuantitativa, utilizando un cuestionario basado en la escala de Likert y aplicado a una muestra de 25 unidades. Los resultados evidenciaron que las medidas antidumping se percibieron como inadecuadas por las empresas importadoras, ya que no reflejaban una diferenciación de precios significativa. Esta situación resultó en un aumento de los costos de importación y una reducción del presupuesto de la empresa, afectando así su capacidad de aumentar el volumen de importaciones ($Rho\ 0.677$, $p < 0.001$). Respecto a la comercialización, se identificó un impacto en el precio final al consumidor. No obstante, esta dificultad fue mitigada por la capacidad de la empresa de comercializar el calzado, debido a la preferencia de los consumidores por la relación calidad/precio del calzado importado de China ($Rho\ 0.573$, $p = 0.003$). En conclusión, el estudio determinó que las medidas antidumping tienen una influencia significativa y directa en las actividades de importación y comercialización de calzado chino de la empresa Inversiones Dinámicas M&W S.A. en Perú durante el año 2022.

Así mismo se encontró otra investigación [21], que tuvo como propósito entender los obstáculos que enfrenta la importación y comercialización de calzado deportivo chino en el año 2020 en donde la medida antidumping estaba afectada. Se adoptó un enfoque cualitativo aplicado, basado en el análisis de información preexistente para generar nuevos conocimientos sobre la problemática. El diseño fenomenológico permitió describir y explorar las experiencias de los expertos mediante entrevistas semiestructuradas. Los resultados indicaron múltiples dificultades en el proceso de importación post-pago de tributos, incluyendo restricciones en precios y cantidades para personas naturales, altas tasas arancelarias, ajustes en el valor del precio importado, medidas antidumping, discrepancias entre documentos contables, comerciales, financieros y aduaneros, problemas de etiquetado y declaración ante aduanas. Además, se señaló el desafío de comercializar marcas reconocidas registradas en Indecopi, que requieren un permiso exclusivo de distribución. Se concluyó que para una comercialización efectiva es esencial poseer un RUC y cumplir con los requisitos de las entidades regulatorias, así como mapear los procedimientos de importación y verificar los documentos antes de su declaración, para asegurar la transparencia del precio importado. Se destacó que la importación de calzado deportivo implica mayores costos, dada su competencia con la industria nacional de calzado, exigiendo a los importadores actuar de buena fe y competir justamente con los productores nacionales.

Por otra parte, en el ámbito del comercio internacional, el estudio de sus teorías básicas es fundamental para comprender las dinámicas que rigen las relaciones comerciales entre

naciones. Estas teorías, que abarcan desde el mercantilismo hasta las modernas teorías del comercio basadas en la diferenciación de productos y las economías de escala, proporcionan un marco para entender cómo y por qué los países participan en el comercio internacional. La teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith y la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo son piedras angulares en este campo, estableciendo el principio de que el comercio es beneficioso para los países cuando se especializan en la producción de bienes en los que tienen una ventaja relativa [22].

El comercio internacional ha experimentado una evolución significativa a lo largo de la historia, marcada por una transición desde el intercambio de bienes básicos y materias primas hasta un comercio más complejo de bienes manufacturados y servicios [23]. En las últimas décadas, se ha sido testigo de un incremento en la interdependencia económica global, impulsada por la liberalización comercial, los avances tecnológicos y la reducción de los costos de transporte. Estos factores han dado lugar a una red más densa y compleja de comercio global, donde las cadenas de valor se extienden más allá de las fronteras nacionales, integrando economías en un sistema interconectado [24].

La globalización ha jugado un papel crucial en la configuración del comercio internacional contemporáneo. Este proceso, caracterizado por un flujo creciente de bienes, servicios, capital y tecnología a través de las fronteras internacionales, ha llevado a una integración económica sin precedentes. La globalización ha facilitado el acceso a nuevos mercados, permitiendo a las empresas aprovechar las ventajas de costos y eficiencias de producción en diferentes partes del mundo [25]. Sin embargo, también ha traído consigo desafíos significativos, como la intensificación de la competencia y la preocupación por las prácticas comerciales desleales, lo que ha incrementado la relevancia de las medidas antidumping, a pesar de que el Perú cuenta con tratados de libre comercio que han sido beneficiosos [26], [27]

En cuanto a los antidumpings, según la Organización Mundial del Comercio [6], se define como una acción de protección comercial que un país puede implementar para remediar el daño causado a su industria nacional por importaciones a precios injustamente bajos. Esta práctica se basa en la premisa de que el dumping, la venta de productos en el mercado internacional a un precio inferior al que se venderían en el mercado interno, es perjudicial para las industrias locales. El marco legal de la OMC establece criterios estrictos para la imposición de medidas antidumping, incluyendo la demostración del dumping y la evidencia de daño o amenaza de daño a la industria nacional.

Históricamente, las medidas antidumping han evolucionado desde ser herramientas de política comercial poco comunes a convertirse en instrumentos regulares en el arsenal

de defensa comercial de muchos países [28]. Inicialmente, su uso estaba centrado en industrias específicas y en contextos de competencia desleal evidente. Sin embargo, en las últimas décadas, su aplicación se ha generalizado, reflejando en parte las tensiones generadas por la globalización y el cambio en las prácticas comerciales internacionales.

Desde una perspectiva económica y legal, la justificación para el uso de medidas antidumping se arraiga en la necesidad de mantener la equidad y la competencia leal en los mercados internacionales. Legalmente, se considera un medio para contrarrestar las prácticas comerciales que distorsionan el mercado, mientras que, desde un punto de vista económico, busca proteger a las industrias nacionales de los efectos negativos del dumping, como la pérdida de cuota de mercado y el deterioro de la salud financiera de las empresas locales. Sin embargo, el uso de estas medidas no está exento de controversias, ya que frecuentemente se debate sobre su efectividad y su impacto en el libre comercio y los precios para los consumidores [29].

China es un actor dominante en el comercio mundial de calzado, es el resultado de décadas de expansión y modernización industrial [30]. La evolución de China de ser un participante marginal para convertirse en el líder indiscutible en la producción de calzado ha sido impulsada por una serie de factores, incluyendo su vasta fuerza laboral, bajos costos de producción y mejoras significativas en la capacidad de fabricación y tecnología [31]. La política industrial china ha fomentado activamente el desarrollo de sectores manufactureros a gran escala, entre los cuales la producción de calzado ha sido una prioridad. La capacidad de China para producir grandes volúmenes de calzado a precios competitivos ha permitido al país capturar una porción sustancial del mercado global.

En términos de estrategias de exportación, China ha demostrado una notable agilidad para adaptarse a las cambiantes demandas del mercado global. La diversificación de sus productos de calzado, desde opciones de bajo costo hasta segmentos de mayor valor, refleja una estrategia orientada a maximizar su penetración en los mercados internacionales. La presencia global de la producción de calzado china se ha visto facilitada por una red extensa de relaciones comerciales y la capacidad de satisfacer rápidamente las necesidades de los consumidores en diferentes regiones [32].

En cuanto a las políticas de protección comercial y antidumping, estas han cobrado mayor relevancia en respuesta a la creciente influencia de China en el comercio mundial de calzado. Las políticas de protección comercial, incluidas las medidas antidumping, son herramientas utilizadas por los gobiernos para salvaguardar sus industrias nacionales frente a prácticas comerciales consideradas desleales o perjudiciales [33]. Estas políticas pueden incluir la imposición de aranceles

adicionales, cuotas o restricciones específicas en las importaciones.

Las medidas antidumping, en particular, se han convertido en un instrumento comúnmente empleado en el comercio internacional para contrarrestar los efectos del dumping [34], donde los productos se venden en un mercado extranjero a un precio inferior a su valor en el mercado interno. La aplicación de estas medidas busca nivelar el campo de juego para los productores locales, permitiéndoles competir de manera más justa con las importaciones subvaluadas [35].

Sin embargo, el uso de medidas antidumping no está exento de consecuencias. A nivel internacional, la imposición de estas medidas puede llevar a tensiones comerciales y represalias por parte de los países exportadores afectados. Además, mientras estas políticas pueden ofrecer protección temporal a las industrias locales, también pueden conducir a precios más altos para los consumidores y a una menor variedad de opciones en el mercado [36]. Por otro lado, la dependencia a largo plazo de medidas proteccionistas puede desincentivar la innovación y la eficiencia en las industrias nacionales, lo que podría afectar su competitividad en el mercado global.

La industria del calzado en Perú representa un sector de significativa importancia económica y cultural, caracterizado por una diversa gama de productos que incluyen desde calzado tradicional hasta modernas manufacturas orientadas a la exportación [37]. Históricamente, esta industria ha sido un pilar de la economía local, ofreciendo empleo y fomentando el desarrollo de habilidades artesanales. Sin embargo, la incursión de productos importados, especialmente desde China, ha presentado desafíos considerables. Las importaciones de calzado chino, conocidas por su bajo costo y producción masiva, han capturado una porción significativa del mercado peruano, afectando adversamente a los fabricantes locales [38]. Estas importaciones han ejercido presión sobre los productores peruanos, tanto en términos de precios como de cuota de mercado, llevando a una disminución en la producción local y poniendo en riesgo la viabilidad de numerosas empresas [39].

Ante esta situación, el gobierno peruano ha implementado medidas antidumping como una estrategia para proteger la industria local. Estas medidas, que se alinean con las normativas de la Organización Mundial del Comercio, buscan equilibrar el campo de juego comercial imponiendo tarifas adicionales a las importaciones que se consideran vendidas a precios injustamente bajos. La evaluación de estas medidas ha revelado un impacto mixto. Por un lado, han proporcionado un respiro temporal a los fabricantes locales, permitiendo una cierta recuperación y reajuste. Por otro lado, han generado debates sobre su efectividad a largo plazo y las posibles repercusiones en las relaciones comerciales con China [40].

III. METODOLOGÍA

Enfoque cuantitativo se empleó para cuantificar el impacto de las medidas antidumping en las importaciones de calzado chino, facilitando la comparación con las importaciones no afectadas a través de un análisis estadístico riguroso. Este enfoque permitió la identificación de patrones, tendencias y diferencias significativas entre los grupos de importaciones estudiados, tal enfoque obedece a estudios donde también se analizan subpartidas y su dinamismo en el comercio internacional [41].

El alcance descriptivo comparativo fue esencial para detallar las características específicas y diferenciar entre las importaciones de calzado chino sujetas a la medida antidumping y aquellas que no lo estaban. Se describieron de manera exhaustiva los volúmenes de importación, valores y cambios en los patrones comerciales, esto a raíz de encontrar estudios donde esos indicadores son esenciales para analizar subpartidas y su relación con el comercio internacional [42].

Se adoptó un diseño no experimental, ya que la investigación se basó en la observación de fenómenos tal como se presentaron en su contexto natural, sin manipulación activa de las variables [43]. Este diseño permitió el análisis de los datos históricos de las importaciones de calzado, manteniendo la integridad y fiabilidad de la información recolectada.

La investigación, de tipo básica, se orientó hacia la generación de conocimiento fundamental sobre el impacto de las medidas antidumping en las importaciones de calzado chino. Aunque el estudio tenía implicaciones prácticas, su principal contribución yacía en la comprensión profunda del fenómeno, ampliando el cuerpo teórico sobre las políticas comerciales y su efecto en el comercio internacional tal como estudios previos que usaron este tipo para estudios sobre subpartidas arancelarias [44], [45].

La recolección de datos se realizó a través de las declaraciones aduaneras de mercancías de las empresas que importaron calzado chino clasificadas bajo la subpartida 64.02.99.90.00, recurriendo a fuentes gubernamentales oficiales (SUNAT Aduanas) para obtener información primaria tal como se observan en otros estudios previos relacionados a Perú y a su comercio internacional [46], [47]. De manera complementaria, se hizo uso de herramientas de inteligencia comercial, destacándose Azatrade e Infotrade, con el objetivo de enriquecer y verificar la información recabada. Cabe destacar que esta subpartida fue objeto de una medida antidumping en el territorio peruano, según se establece en la resolución 209-2017/CDB-INDECOPI. Dicha medida afectó a cuatro categorías específicas dentro del sector calzado: Zapatillas, Pantuflas, Babuchas que no cubren el tobillo, así como otros tipos de calzado y chalas con suelas y parte superior de caucho o plástico. Esta minuciosa selección de fuentes y clasificación de productos permitió una aproximación detallada

y precisa al impacto de la medida antidumping sobre las importaciones de calzado chino en Perú, asegurando la relevancia y la fiabilidad de los datos para el análisis subsiguiente.

El procesamiento de datos implicó la organización, limpieza y análisis estadístico de la información. Se utilizaron técnicas de análisis cuantitativo para comparar las importaciones afectadas por medidas antidumping con aquellas no afectadas, evaluando diferencias significativas en volúmenes y valores de importación.

IV. RESULTADOS

De acuerdo con la tabla 1 el comportamiento de las importaciones de calzado sin medida antidumping en cuanto a Valor CIF tiende a la baja. Con un crecimiento promedio negativo de -7% en el periodo evaluado; en cambio a cantidad se refiere existe un crecimiento promedio de 9% en este periodo de estudio. Esto nos indica que el valor unitario de los pares de zapatos de esta subpartida nacional también ha disminuido en mayor proporción teniendo un crecimiento promedio negativo de 13%.

TABLA I
COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE CALZADO SIN MEDIDA ANTIDUMPING

Años	2017	2018	2019	2020
Valor CIF en miles USD	51046	39597	52972	36372
Cantidad en miles de pares	6008	4526	7137	6699
Valor Unitario en USD	8.50	8.75	7.42	5.43

Según la Tabla 2 se puede observar el comportamiento de las importaciones de calzado con medida antidumping, donde el valor CIF se ve que ha tenido un crecimiento promedio del 1% del año 2017 al 2020, en cambio a cantidad de pares ha caído en un -13% en el mismo periodo de estudio; esto nos lleva a considerar que el precio de los pares de zapatos de esta subpartida nacional con medida antidumping ha crecido en un 14%. Por otro lado, se puede observar que el valor de la recolección por la medida antidumping ha caído en promedio en un -11% en este periodo de estudio.

TABLA II
COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE CALZADO CON MEDIDA ANTIDUMPING

Años	2017	2018	2019	2020
Valor CIF en miles USD	11885	18180	16518	9740
Cantidad en miles de pares	2430	3059	2423	1332
Valor Unitario USD x par	4.89	5.94	6.82	7.31

Derecho antidumping	2543	3281	2701	1496
---------------------	------	------	------	------

Comparación del comportamiento de las importaciones de calzado sin medida y con medida antidumping

En la tabla 3 se puede observar que el porcentaje de participación de las importaciones de calzado sin antidumping son mayores a las con antidumping, con valor CIF, si bien es cierto la participación con antidumping ha crecido, siendo un promedio anual de 9%, en cambio sin antidumping no a crecido siendo de 0%, esto debido a la caída del precio.

TABLA III
PARTICIPACIÓN CIF DE LAS IMPORTACIONES DE CALZADO (MILES USD)

Año	2017	2018	2019	2020
Con antidumping	19%	31%	24%	21%
Sin antidumping	81%	69%	76%	79%
Total	100%	100%	100%	100%

De acuerdo con lo que observamos en la tabla 4 el porcentaje de participación de las importaciones de calzado sin antidumping son mayores a las con antidumping, en cuanto a cantidad de pares se refiere, si bien es cierto la participación con antidumping ha caído, siendo un promedio anual de -11%, en cambio sin antidumping ha crecido en 7%, esto debido a la caída del precio, esto hace que haya mayor oportunidad para incrementar el volumen.

TABLA IV
PARTICIPACIÓN DE LA CANTIDAD DE LAS IMPORTACIONES DE CALZADO (MILES DE PARES)

Año	2017	2018	2019	2020
Miles de pares Con	29%	40%	25%	17%
Miles de pares Sin	71%	60%	75%	83%
Total	100%	100%	100%	100%

En la tabla 5, se evidencia que existe diferencia significativa grande (p. valor = .000 y d de Cohen mayor a 0.8), de la cantidad de calzado importado según el grupo de importaciones con antidumping y en el grupo de importaciones sin antidumping, apreciándose que el mayor promedio lo tiene la cantidad de calzado importado sin antidumping. Por consiguiente, la cantidad de importaciones de calzado sin antidumping son las que serán mayores

TABLA V
DIFERENCIA ESTADÍSTICA ENTRE LA CANTIDAD DE CALZADO IMPORTADO SEGÚN MEDIDA ANTIDUMPING

	Con antidumping ^a		Sin antidumping ^b		T (53,890)	d de Coh en
	M	DS	M	DS		

Cantidad de calzado Importado	196693	103351	5077156	384568	5,407***	1,099
-------------------------------	--------	--------	---------	--------	----------	-------

^an=48. ^bn=48
*** p<.001

En la tabla 6, se puede observar que existe una diferencia significativa grande (p. valor = .000 y d de Cohen mayor a 0.8), del valor CIF de calzado importado según el grupo de importaciones con antidumping y en el grupo de importaciones sin antidumping, apreciándose que el mayor promedio lo tiene la cantidad de calzado importado sin antidumping. Por consiguiente, el valor CIF de importaciones de calzado sin antidumping son las que serán mayores.

TABLA VI
DIFERENCIA ESTADÍSTICA DEL VALOR IMPORTADO SEGÚN MEDIDA ANTIDUMPING

	Con antidumping ^a		Sin antidumping ^b		T (55,180)	d de cohen
	M	DS	M	DS		
Valor CIF	1198359	641843	3749727	2189215	7,742***	1,574

^an=48. ^bn=48
*** p<.001

V. DISCUSIÓN

La implementación de medidas antidumping en el sector del calzado peruano, particularmente contra las importaciones de calzado chino, refleja una estrategia de defensa comercial en respuesta a prácticas consideradas desleales en el comercio internacional. Los resultados obtenidos en este estudio evidencian las dinámicas complejas y las repercusiones económicas de tales medidas, tanto para la industria local como para las relaciones comerciales internacionales.

Los hallazgos relacionados con el decrecimiento en el valor CIF y el aumento en la cantidad de las importaciones de calzado sin medida antidumping, junto con el incremento en el valor unitario de los zapatos con medidas antidumping, se alinean con las preocupaciones teóricas y empíricas previamente discutidas en la literatura sobre comercio internacional y políticas de protección comercial. La disminución del valor unitario en las importaciones sin medidas antidumping sugiere una presión competitiva hacia la baja en los precios, posiblemente como una estrategia de los exportadores chinos para mantener su participación en el mercado peruano frente a las barreras comerciales [6]; [19], [21].

La observación de un crecimiento promedio en el valor CIF, en contraste con la caída del -13% en la cantidad de pares

importados, evidencia el impacto directo de estas medidas en encarecer los productos afectados y reducir su competitividad en términos de volumen. Esto se corresponde con los análisis teóricos que argumentan que las medidas antidumping, aunque buscan proteger la industria local, pueden resultar en precios más altos para los consumidores y reducir la variedad de productos disponibles en el mercado [10], [27], [34].

El incremento en el precio de los zapatos sujetos a medidas antidumping resalta la efectividad de dichas medidas en ajustar los precios de mercado para reflejar condiciones de comercio más justas. Sin embargo, la caída en el valor recaudado por derechos antidumping sugiere desafíos en la aplicación y recaudación efectiva de estas tarifas, lo que podría indicar esfuerzos de adaptación por parte de los importadores o cambios en las dinámicas de importación [26], [32].

La preferencia por productos a precios más bajos, especialmente en segmentos de menor poder adquisitivo, plantea un dilema para la política comercial peruana: cómo proteger a la industria local sin sacrificar la accesibilidad y el bienestar económico de los consumidores [17], [38]. La dependencia de la industria del calzado peruano en medidas proteccionistas, como se discutió, puede desincentivar la innovación y la mejora en la eficiencia productiva, retos que deben ser abordados para asegurar una competitividad sostenible [18], [37].

VI. CONCLUSIONES

Disminución del Valor CIF en Importaciones sin Medida Antidumping: Se observó una tendencia decreciente en el valor CIF de las importaciones de calzado sin medidas antidumping, con un crecimiento promedio negativo del -7%. Este fenómeno contrasta con un incremento promedio del 9% en la cantidad de pares importados, lo que indica una reducción proporcionalmente mayor en el valor unitario de los zapatos importados bajo esta categoría, con un decrecimiento promedio del 13%. Estos datos sugieren una presión a la baja sobre los precios unitarios del calzado importado sin medidas antidumping, posiblemente debido a estrategias de competitividad en precios en el mercado internacional.

Efecto de las Medidas Antidumping en el Valor y Cantidad Importada: Las importaciones de calzado sujetas a medidas antidumping mostraron un comportamiento diferente, con un modesto crecimiento del 1% en el valor CIF y una caída del 13% en la cantidad de pares importados. Esto resultó en un aumento del 14% en el valor unitario por par, lo que refleja el impacto directo de las medidas antidumping en el incremento de los precios de los productos afectados. Interesantemente, el valor recolectado por derechos antidumping experimentó una disminución promedio del -11%, lo que podría indicar ajustes en las prácticas de importación o en la eficacia de la recaudación de los derechos.

Comparación de la Participación de Mercado: La participación de las importaciones de calzado sin medidas antidumping superó consistentemente a aquellas con medidas antidumping en términos de valor CIF y cantidad. A pesar de un incremento en la participación anual promedio del 9% para las importaciones con medidas antidumping, la participación de las importaciones sin medidas se mantuvo mayor, evidenciando una resistencia al crecimiento debido a la caída en los precios unitarios.

Análisis Estadístico de la Diferencia en Cantidades y Valores Importados: Los análisis estadísticos confirmaron diferencias significativas tanto en la cantidad como en el valor CIF de calzado importado entre los grupos con y sin medidas antidumping. Los altos valores de d de Cohen (>0.8) en ambos casos indican un efecto grande, corroborando que las importaciones sin medidas antidumping no solo son mayores en cantidad sino también en valor total importado, lo que resalta el impacto significativo de las medidas antidumping en la reducción de volúmenes y en el incremento de los precios unitarios del calzado importado.

Estos resultados demuestran cómo las medidas antidumping, al influir en los precios y cantidades del calzado importado, reconfiguran las dinámicas de importación y afectan la competencia en el mercado local. Aunque las medidas antidumping tienen como objetivo proteger la industria local frente a prácticas comerciales desleales, su implementación también conlleva cambios significativos en los patrones de comercio y en la estructura de precios del mercado, lo que puede tener implicaciones tanto para los consumidores como para los importadores.

Este estudio evidencia la necesidad de un monitoreo continuo y de evaluaciones detalladas sobre la efectividad y las consecuencias económicas de las medidas antidumping, asegurando que su aplicación fomente un equilibrio justo entre la protección de la industria nacional y la preservación de los beneficios del comercio internacional para la economía peruana.

VII. RECOMENDACIONES Y ESTRATEGIAS

El Gobierno peruano, a través de sus ministerios de Comercio Exterior y Turismo, Producción e Innovación, debería implementar programas de subvenciones y créditos fiscales dirigidos a la innovación y el desarrollo tecnológico dentro de la industria del calzado. Esto incluiría el apoyo para la modernización de la maquinaria, la adopción de nuevas tecnologías en los procesos de producción y el fomento de la investigación y desarrollo (I+D) para la creación de productos de calzado con mayor valor agregado.

El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) debería implementar programas de capacitación y asesoramiento para

los productores de calzado sobre las normativas del comercio internacional y las prácticas de fair trade. Al estar mejor informados sobre las complejidades del comercio internacional y las prácticas de fair trade, los productores peruanos de calzado podrían mejorar su capacidad para exportar de manera efectiva y ética.

Las asociaciones de productores de calzado en Perú deberían promover la formación de consorcios de exportación que permitan a pequeñas y medianas empresas (PYMES) colaborar en esfuerzos de marketing y logística para acceder a mercados internacionales. Esto incluiría la cooperación en la participación en ferias internacionales, el desarrollo de marcas colectivas y la compartición de costos logísticos. La formación de consorcios de exportación permitiría a las PYMES peruanas superar algunas de las barreras tradicionales para la entrada en mercados externos, como son los altos costos de marketing y logística. Al agruparse, estas empresas podrían aprovechar economías de escala, mejorar su poder de negociación y acceder a una gama más amplia de oportunidades de negocio internacionales. Esto, a su vez, contribuiría a una mayor diversificación de los ingresos para la industria del calzado peruano, reduciendo su exposición a las fluctuaciones del mercado interno y fomentando una cultura de colaboración y competitividad en el sector.

Estas recomendaciones estratégicas buscan proporcionar un camino hacia una industria del calzado más sostenible y competitivo en el Perú, aprovechando las oportunidades del comercio internacional mientras se protege y promueve el desarrollo sostenible del sector a nivel local.

Referencias

- [1] M. Silberberger, A. Slany, C. Soegaard, y F. Stender, "The Aftermath of Anti-Dumping: Are Temporary Trade Barriers Really Temporary?", *Open Economies Review*, vol. 33, núm. 4, pp. 677–704, ene. 2022, doi: 10.1007/s11079-021-09639-1.
- [2] L. Cheng, Z. Mi, D. M. Coffman, J. Meng, y D. Chang, "Destruction and Deflection: Evidence from American Antidumping Actions against China", *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 57, pp. 203–213, 2021, doi: 10.1016/j.strueco.2021.03.009.
- [3] T. Anh, N. Ha, y C. Phuong, "Determinants efficiency of Vietnam's footwear export: A stochastic gravity analysis", *Accounting*, pp. 311–322, 2021, doi: 10.5267/j.ac.2020.11.022.
- [4] N. T. Hoai, N. T. Toan, y P. H. Van, "Trade Diversion as Firm Adjustment to Trade Policy: Evidence from EU Anti-dumping Duties on Vietnamese Footwear", *World Economy*, vol. 40, núm. 6, pp. 1128–1154, 2017, doi: 10.1111/twec.12421.
- [5] Y. Liu y J. Deng, "Antidumping under International Fragmentation: Evidence from China", *Rev Dev Econ*, vol. 20, núm. 1, pp. 306–316, 2016, doi: 10.1111/rode.12220.
- [6] OMC, "Antidumping, subvenciones, salvaguardias: casos imprevistos, etc.", *Organización Mundial del Comercio*, 2023, [En línea]. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm
- [7] R. M. Feinberg y K. M. Reynolds, "How do countries respond to anti-dumping filings? Dispute settlement and retaliatory anti-dumping", *World Economy*, vol. 41, núm. 5, pp. 1251–1268, 2018, doi: 10.1111/twec.12601.

- [8] F. Lin, H. Tang, y L. Wang, "Anti-dumping petitions and exports", *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, vol. 8, núm. 3, pp. 194–212, ene. 2015, doi: 10.1108/JCEFTS-05-2014-0007.
- [9] C. McDaniel y E. Vermulst, "United States - Certain Methodologies and Their Application to Anti-Dumping Proceedings Involving China: Re-Litigating through the Backdoor?", *World Trade Review*, vol. 20, núm. 4, pp. 546–555, 2021, doi: 10.1017/S1474745621000173.
- [10] J. Skrzypczyńska, "Market Economy Status for China in anti-dumping procedures – what is really matters? / Status gospodarki rynkowej dla Chin w procedurach antydumpingowych – dlaczego jest ważny?", *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, núm. 447, 2016, doi: 10.15611/pn.2016.447.04.
- [11] T. D. Ketterer, "Anti-dumping use and its effect on trade liberalisation. Evidence for the European Union", *World Economy*, vol. 41, núm. 4, pp. 1111–1130, 2018, doi: 10.1111/twec.12634.
- [12] M. Wüstenberg, "Anti-dumping Off the Rails: The European Union's Practice to Alleged Input Dumping", *Global Trade and Customs Journal*, vol. 14, núm. 9, pp. 407–416, 2019, doi: 10.54648/GTCJ2019047.
- [13] S. Goldbaum y E. Pedrozo, "Impact of decree n. 8.058/2013 on anti-dumping investigations in Brazil | Impacto do decreto n. 8.058/2013 sobre investigações antidumping no brasil", *Revista Direito GV*, vol. 15, núm. 1, 2019, doi: 10.1590/2317-6172201903.
- [14] TLEabogados, "Mantienen la vigencia de los derechos antidumping impuestos sobre las importaciones de todas las variedades de calzado con la parte superior de caucho o plástico y cuero natural (sin incluir chalas y sandalias) originarios de la República Popular China, por un plazo de cinco (5) años", *Thorne, Echeandía & Lema Abogados*. 2022.
- [15] INDECOPI, "Confirman la Res. N° 209-2017-CDB-INDECOPI, que decide mantener derechos antidumping sobre importaciones de calzado de la República Popular China", *INDECOPI*. 2018. [En línea]. Disponible en: <https://www.indecopi.gob.pe/documents/1902049/3897051/Resoluci%C3%B3n%20de%20la%20Sala%20Especializada%20en%20Defensa%20de%20la%20Competencia%20N%C2%BA%200283-2018-SDC-INDECOPI.pdf>
- [16] Indecopi, "Dumping, Subsidios y Barreras al Comercio". 2023. [En línea]. Disponible en: <https://www.indecopi.gob.pe/cdb-que-hacemos>
- [17] J. Dios, "Análisis de las implicancias económicas y tributarias de la aplicación de derechos antidumping en la importación de mercaderías", 2021, [En línea]. Disponible en: <https://repositorio.unp.edu.pe/handle/20.500.12676/2528>
- [18] ComexPerú, "FORTALECEN ANTIDUMPING A LAS IMPORTACIONES DE CALZADO: ¿CÚAL ES EL DESEMPEÑO DE LA MEDIDA ANTERIOR?", *ComexPerú*, 2022, [En línea]. Disponible en: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/fortalecen-antidumping-a-las-importaciones-de-calzado-cual-es-el-desempeno-de-la-medida-anterior>
- [19] J. C. Montes, "COMPORTAMIENTO DE LAS MEDIDAS ANTIDUMPING EN EL CALZADO IMPORTADO ORIGINARIO DE CHINA, 2017-2020", Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, 2023. Consultado: el 31 de enero de 2024. [En línea]. Disponible en: https://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12893/11750/Montes_Ninaquispe_Jose_Carlos.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- [20] M. Cruzate, "Las medidas de antidumping en la importación y comercialización de calzado en la empresa Inversiones Dinámicas M&W S.A., en el Perú, 2022", Universidad de San Martín de Porres, 2023. Consultado: el 31 de enero de 2024. [En línea]. Disponible en: <https://hdl.handle.net/20.500.12727/12699>
- [21] J. Figueroa, "Análisis de los factores que limitan la importación y comercialización de calzado deportivo Chino 2020", Universidad César Vallejo, 2020. Consultado: el 31 de enero de 2024. [En línea]. Disponible en: <https://hdl.handle.net/20.500.12692/60963>
- [22] Alfonso Casanova y Ismael Zuaznabar, *El Comercio Internacional: teorías y políticas*, 2018a ed. Editorial: "Universo Sur", 2018.
- [23] F. Palmieri, *Repensando las teorías del comercio internacional*. Instituto de Estrategia Internacional, 2019.
- [24] P. Krugman, M. Obstfeld, y M. Melitz, *International Economics: Theory and Policy*. Pearson., 2015.
- [25] D. Li, X. Wang, Y. Xu, y Y. Ren, "Analysis of Export Diversification and Impact of Globalisation on Income Inequality: Evidence from Asian Countries", *Global Economic Review*, vol. 51, núm. 3, pp. 195–215, 2022, doi: 10.1080/1226508X.2022.2120518.
- [26] S. Gonzales, F. Heredia, J. Montes, A. Pantaleón, M. Pintado, y G. Sotomayor, "Intercambio comercial Perú-Japón tras la firma del Tratado de Libre Comercio 2011-2022", en *Proceedings of the 3rd LACCEI International Multiconference on Entrepreneurship, Innovation and Regional Development (LEIRD 2023): "Igniting the Spark of Innovation: Emerging Trends, Disruptive Technologies, and Innovative Models for Business Success"*, Latin American and Caribbean Consortium of Engineering Institutions, 2023. doi: 10.18687/LEIRD2023.1.1.250.
- [27] J. Montes *et al.*, "Desarrollo, innovación y sostenibilidad de las exportaciones del Perú hacia Estados Unidos", en *Proceedings of the 3rd LACCEI International Multiconference on Entrepreneurship, Innovation and Regional Development (LEIRD 2023): "Igniting the Spark of Innovation: Emerging Trends, Disruptive Technologies, and Innovative Models for Business Success"*, Latin American and Caribbean Consortium of Engineering Institutions, 2023. doi: 10.18687/LEIRD2023.1.1.276.
- [28] OMC, "Información técnica sobre las medidas antidumping", *Organización Mundial del Comercio*. 2022. [En línea]. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_info_s.htm#top
- [29] Y.-M. Chang y M. F. Raza, "Dumping, antidumping duties, and price undertakings", *Research in Economics*, vol. 77, núm. 1, pp. 131–151, 2023, doi: 10.1016/j.rie.2023.01.004.
- [30] W. Thorbecke, C. Chen, y N. Salike, "China's exports in a protectionist world", *J Asian Econ*, vol. 77, 2021, doi: 10.1016/j.asieco.2021.101404.
- [31] J. Eckhardt, *The EU Anti-Dumping Case against Chinese and Vietnamese Shoes*. 2015. doi: 10.1057/9781137325440_4.
- [32] J. L. Dunoff y M. O. Moore, "Footloose and duty-free? Reflections on European union-Anti-dumping measures on certain footwear from China", *World Trade Review*, vol. 13, núm. 2, pp. 149–178, 2014, doi: 10.1017/S1474745614000056.
- [33] L. Curran, "EU trade defence actions against China and their impacts: The cases of textiles and footwear", *Journal of World Trade*, vol. 43, núm. 6, pp. 1281–1297, 2009.
- [34] P. Logistics, "¿Qué es el antidumping, derechos y medidas?", *Partida Logistics*. 2023. [En línea]. Disponible en: <https://partidalogistics.com/que-es-antidumping-medidas/>
- [35] N. Meng, C. Milner, y H. Song, "Differences in the determinants and targeting of antidumping: China and India compared", *Appl Econ*, vol. 48, núm. 43, pp. 4083–4097, 2016, doi: 10.1080/00036846.2016.1150954.
- [36] C. P. Bown y P. Tovar, "Preferential Liberalization, Antidumping, and Safeguards: Stumbling Block Evidence from MERCOSUR", *Economics and Politics*, vol. 28, núm. 3, pp. 262–294, 2016, doi: 10.1111/ecpo.12083.
- [37] C. Posada, "Nuevas oportunidades para el calzado peruano", *La Cámara - Revista digital de la Cámara de Comercio de Lima*, 2020.
- [38] D. Berlanga, "EL IMPACTO DE LA IMPORTACIÓN DE CALZADO HECHO EN CHINA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE CALZADO EN LA EMPRESA 'EMCOMER S.A.', PERÚ, EN EL 2018", 2019, [En línea]. Disponible en: https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/5309/berlanga_kds.pdf?jsessionid=B0A17CBD6F09B7510977C08AC2F864D0?sequence=1
- [39] ComexPerú, "El sector calzado peruano no necesita de protección, sino de acciones y políticas que promuevan su competitividad". enero de 2021. [En línea]. Disponible en: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/el-sector-calzado-peruano-no-necesita-de-proteccion-sino-de-acciones-y-politicas-que-promuevan-su-competitividad>

- [40] M. Intelligence, “Tamaño del mercado de calzado y análisis de acciones tendencias de crecimiento y pronósticos (2023 - 2028)”, *Mordor Intelligence*. 2023. [En línea]. Disponible en: <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/footwear-market>
- [41] A. Pantaleón, I. Medina, y J. Montes, “Comportamiento de la producción e importación de arroz en el Perú 2016-2020”, *TZHOECOEN*, vol. 13, núm. 2, pp. 76–83, ene. 2021, doi: 10.26495/tzh.v13i2.2001.
- [42] J. Montes *et al.*, “Diversification of Peruvian Ginger exports 2012 – 2021”, en *Leadership in Education and Innovation in Engineering in the Framework of Global Transformations: Integration and Alliances for Integral Development*, Latin American and Caribbean Consortium of Engineering Institutions, 2023. doi: 10.18687/LACCEI2023.1.1.1053.
- [43] J. Corona, “Apuntes sobre métodos de investigación.”, *MediSur*, vol. 14, núm. 1, pp. 81–83, 2016, [En línea]. Disponible en: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1727-897X2016000100016&lng=es&nrm=iso&tlng=es
- [44] J. Montes, A. P. Santa María, y I. A. Oblitas Vallejo, “Dinámica comercial de las exportaciones peruanas de café a la Unión Europea 2017-2021”, *Revista Alfa*, vol. 7, núm. 19, pp. 175–183, abr. 2023, doi: 10.33996/revistaalfa.v7i19.207.
- [45] J. C. Montes, A. L. Alberto Luis Pantaleón Santa María, J. Espinoza Román, F. S. Santa Cruz, y A. J. A. Oré León, “Dinámica de las exportaciones del banano orgánico del Perú 2011-2021”, *Revista Alfa*, vol. 7, núm. 20, pp. 325–335, may 2023, doi: 10.33996/revistaalfa.v7i20.218.
- [46] M. Arbulú *et al.*, “Diversification of Fresh Asparagus Exports from Perú”, *Journal of Educational and Social Research*, vol. 14, núm. 2, p. 258, mar. 2024, doi: 10.36941/jesr-2024-0041.
- [47] J. Montes *et al.*, “Market Diversification and Competitiveness of Fresh Grape Exports in Peru”, *Sustainability*, vol. 16, núm. 6, p. 2528, mar. 2024, doi: 10.3390/su16062528.