



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**IMPACTO DE LA LEY DE SISTEMA DE FRANJA DE
PRECIOS DE LA IMPORTACIÓN DE ARROZ EN LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA LOP PERU TRADING
DURANTE EL PERIODO 2016-2017**

PRESENTADA POR

**VANIA LALESKA ABANTO CAPUÑAY
VICTOR ERNESTO GARCIA ESPINAL**

ASESOR

DANTE SUPO ROJAS

TESIS

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

PIMENTEL – PERÚ

2020



CC BY-NC

Reconocimiento – No comercial

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, y aunque en las nuevas creaciones deban reconocerse la autoría y no puedan ser utilizadas de manera comercial, no tienen que estar bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRES

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

TESIS

**IMPACTO DE LA LEY DE SISTEMA DE FRANJA DE PRECIOS
DE LA IMPORTACIÓN DE ARROZ EN LA RENTABILIDAD DE
LA EMPRESA LOP PERU TRADING DURANTE EL PERIODO
2016-2017**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO
EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Presentado por:

ABANTO CAPUÑAY, VANIA LALESKA

GARCIA ESPINAL, VICTOR ERNESTO

Asesor:

Mg. DANTE SUPO ROJAS

PIMENTEL, PERÚ

2020

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación está dedicado a nuestros padres, ya que ellos son nuestra inspiración y motivo para seguir adelante.

AGRADECIMIENTOS

Un agradecimiento especial a nuestro asesor de tesis, el profesor Dante Supo Rojas, que gracias a su guía y enseñanza ha colaborado al desarrollo de nuestra tesis.

INDICE DE CONTENIDO

Contenido

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTOS.....	3
INDICE DE CONTENIDO	4
INDICE DE TABLAS	6
ÍNDICE DE FIGURAS	7
ÍNDICE DE ANEXOS.....	7
RESUMEN	8
ABSTRACT	9
INTRODUCCIÓN.....	10
Capítulo 1. Planteamiento Del Problema	12
1.1. Descripción De La Realidad Problemática	12
1.2. Formulación Del Problema	13
1.2.1. Problema general.....	13
1.2.2. Problema específico.....	13
1.3. Objetivos de la Investigación.....	14
1.3.1. Objetivo general.....	14
1.3.2. Objetivo específico.....	14
1.4. Justificación de la Investigación.....	14
1.5. Limitaciones.....	15
1.6. Viabilidad.....	15
Capítulo 2. Marco Teórico	17
2.1. Antecedentes de la Investigación.....	17
2.1.1. Antecedentes nacionales	17
2.1.2. Antecedentes internacionales	18
2.2. Variable 1: Franja de Precios.....	20
2.2.1. Sistema andino de franja de precios.....	21
2.2.2. Objetivos del sistema de franja de precios	23
2.2.3. Organización del sistema de franja de precios	23
2.2.4. Productos sujetos al mecanismo de franja de precios.....	24

2.3. Variable 2: Rentabilidad	25
2.3.1. <i>Niveles de análisis de rentabilidad</i>	25
2.3.2. <i>Factores de rentabilidad en las decisiones financieras</i>	26
2.3.3. <i>Dimensiones de la rentabilidad</i>	28
2.3.4. <i>Definición de términos básicos</i>	30
2.4. Formulación de Hipótesis	31
2.4.1. <i>Hipótesis general</i>	31
2.4.2. <i>Variables y definición operacional</i>	31
Capítulo 3. Metodología	35
3.1. Diseño Metodológico	35
3.2. Población y Muestra	35
3.3. Técnicas De Recolección de Datos	37
3.4. Técnicas Estadísticas Para El Procesamiento De La Información	38
3.5. Confiabilidad del Instrumento	38
3.6. Validez de los Instrumentos	39
3.7. Aspectos Éticos	39
Capítulo 4. Resultados	40
4.1. Resultados de la Investigación	40
4.1.1. <i>Descripción de la muestra</i>	41
4.1.2. <i>Verificación de los objetivos o contrastación de las hipótesis</i>	42
Capítulo 5. Discusión	91
5.1. Discusión de Resultados	91
CONCLUSIONES	94
RECOMENDACIONES	96
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICA	97
ANEXOS	99

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Técnica / Instrumento de recolección de datos.....	38
Tabla 2 Importaciones de la empresa Lop Peru Trading 2016-2017	46
Tabla 3 Evolución de las importaciones de arroz de la empresa Lop Peru Trading.....	48
Tabla 4 Principales países proveedores de la empresa Lop Peru Trading (miles US\$).....	49
Tabla 5 Precios FOB Actualizados con Índice de precios al consumidor de USA.....	53
Tabla 6 Datos dentro del intervalo de confianza.....	56
Tabla 7 Preciso Piso y Techo CIF	57
Tabla 8 Tasa de los Derechos Específicos del Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado, 1006.30.00.00.....	59
Tabla 9 Importaciones de arroz por país, variedad y calidad.....	60
Tabla 10 Importaciones de arroz por kilogramo, sacos TM.....	63
Tabla 11 Importaciones de arroz por Incoterm (miles de US\$ y miles de S/)	64
Tabla 12 Costos logísticos de las Importaciones de arroz (US\$).....	65
Tabla 13 Impuestos y Aranceles de las Importaciones de arroz (US\$).....	67
Tabla 14 Costo final de las Importaciones de arroz	68
Tabla 15 Importaciones de arroz por país, variedad y calidad.....	69
Tabla 16 Importaciones de arroz por kilogramo, sacos TM.....	72
Tabla 17 Importaciones de arroz por Incoterm	74
Tabla 18 Costos logísticos de las Importaciones de arroz.....	76
Tabla 19 Impuestos y Aranceles de las Importaciones de arroz.....	78
Tabla 20 Costo final de las Importaciones de arroz	80
Tabla 21 Rentabilidad beneficio costo promedio mensual de las importaciones de arroz en kilogramo del año 2016.....	82
Tabla 22 Rentabilidad Beneficio costo promedio mensual de las importaciones de arroz del año 2017.....	83
Tabla 23 Utilidad de las importaciones de arroz en kilogramo del año 2016. (Miles S/).....	85
Tabla 24 Rentabilidad promedio mensual de la importación de arroz del año 2017. (Miles de soles)	87
Tabla 25 Principales proveedores de la empresa Lop Peru trading en los años 2016-2017	89

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Sistema de Franja de Precios	22
Figura 2 Organigrama de la empresa Lop Peru Trading	42
Figura 3 Flujograma del área comercial de la empresa Lop Peru Trading	43
Figura 4 Tendencia de Importaciones de la empresa Lop Peru Trading	47
Figura 5 Evolución de las importaciones de arroz en la empresa Lop Peru Trading	48
Figura 6 Principales países proveedores de arroz en el año 2016	49
Figura 7 Principales países proveedores de arroz en el año 2017	50
Figura 8 Intervalo de Confianza de los valores FOB Actualizados.....	55
Figura 9 Eliminación de datos fuera del intervalo de confianza	56
Figura 10 Preciso Piso y Techo CIF	58

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Matriz de consistencia	101
Anexo 2 Matriz de operacionalización de variables	101
Anexo 3 Contrastación de Hipótesis.....	103
Anexo 4 Constancia de consentimiento de información.....	105
Anexo 5 Entrevista valida por el primer experto.....	108
Anexo 6 Entrevista valida por el segundo experto	111
Anexo 7 Entrevista valida por el tercer experto	115
Anexo 8 Entrevista Aplicada al gerente de la empresa Lop Peru Trading	117
Anexo 9 Entrevista Aplicada a los especialistas Fernando Vigil y Eduardo Elera.....	118
Anexo 10 Fotos tomadas en la empresa Lop Peru Trading	120
Anexo 11 Sub partida Nacional y derechos específicos	122
Anexo 12 Informe Tunitin	123

RESUMEN

En el Perú se incrementan cada día las importaciones de arroz lo cual desfavorece a la producción nacional, ante esto el gobierno desde el 2001 estableció la franja de precios para este producto y otros. Esta investigación tiene por finalidad determinar el impacto de la franja de precios en las importaciones de arroz tomando como ejemplo a la empresa Lop Peru Trading durante los años 2016 y 2017 y se determinará el impacto de la franja de precios frente a la importación de arroz.

La metodología utilizada es mixta, donde se entrevista al gerente de la empresa, se toma las estadísticas de las importaciones de arroz de la empresa durante los años 2016 y 2017, se calculan los costos de importación hasta obtener un costo total, se comparan con los precios de venta del mercado mayorista de Santa Anita Lima, y se calcula la utilidad durante el período de estudio

Como resultados de la investigación se encontró que si había un impacto de la Ley del sistema de franja de precios para la importación de arroz en la rentabilidad de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017 el cual es negativo porque incrementa los costos de importación. Aún así en el año 2016 tuvo un beneficio costo de 1.02 y en el año 2017 fue de 1.10, incrementándose las utilidades.

Palabras clave: Importación, arroz, franja de precios, rentabilidad

ABSTRACT

In Peru, rice imports are increasing every day, which is detrimental to national production, in view of this the government since 2001 established the price range for this product and others. The purpose of this investigation is to determine the impact of the price band on rice imports, taking as an example the company Lop Peru Trading during the years 2016 and 2017, and the impact of the price band against rice imports will be determined.

The methodology used was mixed, where the manager of the company is interviewed, the statistics of the company's rice imports are taken during the years 2016 and 2017, the import costs are calculated until a total cost is obtained, they are compared with the sale prices of the Santa Anita Lima wholesale market, and the profit is calculated during the study period

As results of the investigation it was found that if there was an impact of the Law of the price band system for the importation of rice in the profitability of the company Lop Peru Trading during the period 2016-2017 which is negative because it increases the costs of import. Even so, 2016 had a cost benefit of 1.02 and in 2017 it was 1.10, increasing profits.

Keywords: Import, rice, price range, profitability

INTRODUCCIÓN

El Perú se ha convertido en uno de los países que más consume arroz en toda Latinoamérica, llegando a un consumo promedio de 54 kilogramos anuales por habitante y pese a que 19 regiones del país cosechan arroz, la población no llega a ser cubierta por la producción local, es por ello que el mercado peruano es muy atractivo para los países exportadores de arroz.

Debido a esto se tomó la decisión de establecer un mecanismo de control, denominado franja de precios aplicable a las importaciones de diversos productos agropecuarios, mediante el Decreto supremo N° 115-2001-EF el cual se estableció en el año 2001, como una medida justa a nivel internacional, inicialmente tomando en cuenta los precios de importación de Tailandia el cual solo exporta a Perú el 13% de sus exportaciones, sin embargo el 62% de arroz que ingresa al Perú procede de Ecuador y/o Uruguay generando un problema en las empresas importadoras de arroz, debido a esta problemática se plantea tomar a la empresa Lop Peru Trading como modelo de análisis con respecto a la ley de franja de precios y los efectos que esta ley puede causar en la rentabilidad de la empresa.

Este estudio tiene vital importancia para las empresas del rubro arrocero ya que permite tener un panorama más amplio de la Ley del sistema de Franja de precios y cómo esta afecta en la rentabilidad de las empresas.

Para dicho proceso se analiza la situación actual de la empresa LOP PERU TRADING en base a sus importaciones en los años 2016 y 2017 y se determinará el impacto de la franja de precios frente a la importación de arroz.

Esta investigación consta de:

Capítulo I denominado Planteamiento del problema, donde se describe el problema, además de indicar los objetivos generales y específicos, justificación de la investigación.

Capítulo II denominado Marco teórico, en dicho capítulo se aprecian los antecedentes nacionales e internacionales, además de las diferentes bases teóricas tomadas en cuenta para la investigación, también se realiza en planteamiento de la Hipótesis.

Capítulo III titulado Metodología, se explica los sujetos de estudio en cuestión además de indicar las herramientas de recolección de datos.

Capítulo IV nombrado Resultados, se debate la información procesada y documentada, verificando y contrastando las hipótesis planteadas con anterioridad además de la presentación de una propuesta de cambio para la ley de sistema de franja de precios.

Capítulo V denominado Discusión, se plantea un debate sobre los resultados obtenido dentro de la investigación.

Capítulo 1. Planteamiento del problema

1.1. Descripción de la realidad problemática

En el Perú la producción de arroz va en crecimiento, se ha pasado de sembrar 131,000.00 hectáreas en la década de los setenta a más de 400,000.00 hectáreas. De acuerdo a las series históricas del (MINAGRI, 2019) muestra que en el año 2018 se ha tenido una producción 3 557 900 TM de arroz en cáscara; en el mismo año, a nivel nacional se tuvo una superficie cosechada de 437 948 hectáreas, teniendo un rendimiento promedio nacional de 8124 kilogramos por hectárea; y el precio por kilogramo en chacra fue de 1.00 soles; esto genera un ingreso promedio por hectárea de 8,124 soles un ingreso a la par con los costos de producción. Digamos que a nivel nacional no es rentable para los productores si tenemos en cuenta la mano de obra, el valor comercial del terreno y otros.

Paralelo a ello se ha venido incrementando las importaciones nacionales de arroz en blanco de diferentes países como Uruguay, Brasil, Estados Unidos y otros. Si analizamos la rentabilidad de la producción de arroz que no es rentable; sumado el problema social de los productores donde exigen mejores precios para sus cosechas; cada día se está generando una problemática donde se está exigiendo aún más cerrar las importaciones de arroz. Algo que de acuerdo a los tratados de Libre comercio que hemos firmado, diríamos que cerrar las importaciones está más lejos de la realidad.

Como sistema de protección a los productores se estableció la ley denominada franja de precios, la cual se aplica a las importaciones de productos agropecuarios, como son azúcar, arroz, maíz y lácteos con sus derivados; esta ley fue aprobada por Decreto

supremo N° 115-2001-EF, y dado el 21 de junio del año 2001 en el gobierno del presidente Valentín Paniagua Corazao, siendo Ministro de Economía y Finanzas Javier Silva Ruede y Ministro de Agricultura Carlos Amat Y León.

Si bien es cierto que se protege a los productores de arroz, esta ley se convierte en una limitación para las empresas importadoras de este producto. Existen muchas empresas importadoras que continúan importando arroz de diferentes países, las cuales han establecido los costos que acarrea la franja de precios dentro de su estructura de costos para establecer sus respectivos precios de venta.

La franja de precios definitivamente es una limitante para las empresas importadoras de arroz; algo que asumen todas ellas con los diferentes impuestos que ocasiona esta actividad comercial. Ante esto se desconoce cuánto y de qué manera afecta o impacta en la rentabilidad de las empresas en general; para ello los investigadores han creído conveniente analizar esta problemática para conocer el nivel de afectación.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿De qué manera la Ley del sistema de franja de precios de la importación de arroz impacta en la rentabilidad de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017?

1.2.2. Problema específico

- ¿Cuál es la situacional de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017?
- ¿Cuál es la implicancia de la franja de precios en la importación de arroz para la empresa Lop Peru Trading Durante El Periodo 2016- 2017?

- ¿Cuáles son los costos de importación de arroz de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017?
- ¿Cuál es la rentabilidad de las importaciones de arroz de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar el impacto de la Ley del sistema de franja de precios para la importación de arroz en la rentabilidad de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017

1.3.2. Objetivo específico

- Realizar un análisis situacional de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017.
- Analizar La Ley de Franja de precios aplicada a la importación de arroz En La Empresa Lop Peru Trading Durante El Periodo 2016- 2017.
- Elaborar los costos de importación de arroz de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017.
- Evaluar la rentabilidad de las importaciones de arroz de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017.

1.4. Justificación de la investigación

A nivel nacional entre los años 2014 al 2018, se han realizado importaciones de arroz, estas han tenido un crecimiento promedio de 5.5% en cuanto al volumen expresado

en toneladas métricas (SUNAT, 2019). Además, si observamos el precio CIF Callao, ha caído en un 15% esto le da mayor competitividad al arroz importado.

Este estudio tiene vital importancia para las empresas del rubro arrocero ya que permite tener un panorama más amplio de la Ley del sistema de Franja de precios, y analizar el impacto en la rentabilidad de las empresas.

1.5. Limitaciones

Entre las limitaciones que se observó durante el estudio realizado fue el poco acceso a especialistas que tengan los conocimientos necesarios acerca de este tema, lo cual es una dificultad al momento de recopilar información de expertos.

Escasa información sobre los efectos de la ley de franja de precios, pocos son los investigadores que han estudiado los impactos que tienen las empresas importadoras de arroz. Esto limita o dificulta analizar, discutir y concluir los resultados de nuestra investigación.

Asimismo, el no contar con el acceso a los estados financieros de la empresa han obstaculizado a la investigación ya que a partir de esta problemática hemos tenido que elaborar y analizar los costos desde fuentes confiables como SUNAT.

1.6. Viabilidad

La investigación se consideró viable, tomando como caso a la empresa Lop Peru Trading, debido a que las empresas importadoras son aportadoras de aranceles e impuestos; los mismos que deben ser conocidos y calculados en su estructura de costos para ser competitivos en el mercado nacional. Esto permite analizar la situación en

nuestro país y en Latinoamérica, donde también se aplica la franja de precios como medida de protección a la producción local.

Capítulo 2. Marco teórico

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes nacionales

Núñez (2018) indicó que el objetivo principal fue determinar la naturaleza jurídica del Sistema de Franjas de precios, para ello se utilizaron instrumentos cualitativos como la revisión documentaria, recolección y análisis de información. El autor concluyó que el Sistema de franja de precios respeta y está en consonancia con las disposiciones de acuerdos, especialmente con el GATT de 1994, por lo que puede permanecer y continuar aplicándose sin riesgos para el Perú, siempre y cuando por razones de política fiscal se verifique la necesidad de continuidad del SFP en protección del sector agrario nacional. (Núñez, 2018)

A partir de lo ya mencionado y en relación con el presente trabajo de investigación se recalca que el Sistema de Franja de Precios es un sistema aceptado mundialmente y busca estar en concordancia con los acuerdos para que no afecte de manera negativa al sector agraria.

Rioja & Perez (2017) indicaron que el problema que genera el cultivo de arroz es la salinización y deterioro de los suelos, y para evitar este daño, se plantea dejar de sembrar arroz en grandes áreas del territorio nacional, especialmente la región norte; ocasionando el aumento de la demanda insatisfecha, que actualmente representa aproximadamente entre el 20 y 30% del consumo nacional. Las importaciones de arroz para el consumo nacional provienen principalmente de Uruguay con un 88.5%, seguido de Brasil con 9.4% y otros países con sólo 2.1%. Actualmente el comercio del arroz es

libre y no existen restricciones para importar este cereal en cualquier mes del año siempre y cuando el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) descarte todo riesgo de contaminación.

El aporte del antecedente es que se puede deducir que existe en la actualidad un problema significativo de producción de arroz dentro del territorio nacional, viendo como una necesidad inminente la importación de dicho producto para el consumo nacional, teniendo como principales proveedores a los países de Uruguay y Brasil.

Calle & Castillo (2017) Analizan la confianza empresarial para determinar el nivel de la misma que existe en la Asociación Peruana de Molineros de Arroz (APEMA) de Lambayeque, como una posible razón del porqué no tienen el interés de conformar un clúster de exportación como una vía para lograr la competitividad de la cadena productiva del arroz y la salida del producto a los mercados internacionales.

El aporte del antecedente es que se puede concluir que existe una falta de cooperación por parte de los productores nacionales en poder mejorar la calidad del producto y alcanzar nuevos mercados, por lo cual se presenta como opción viable para los empresarios la importación de arroz, como una garantía de obtener un mejor producto.

2.1.2. Antecedentes internacionales

Borja & Calderon (2016) indicaron que el objetivo principal fue analizar la incidencia del Sistema Andino de Franja de Precios en la industria arrocera ecuatoriana en el periodo 2010-2014. Para responder a las preguntas de investigación, se emplearon instrumentos cualitativos como cuantitativos como son la recolección, análisis de información, cuadros estadísticos. Los autores llegaron a la conclusión que el sistema de

franja de precios tiene ventajas y desventajas, donde señala que una de las ventajas es la protección de la industria nacional para que el precio sea justo para la demanda y una de las desventajas que tiene este sistema es que, al establecerse acuerdos comerciales con países desarrollados, se aplicará la libre comercialización de los productos, dejándose de lado al Sistema Andino de Franja de Precios.

La contribución del antecedente es que la franja de precios permitirá conocer las incidencias positivas o negativas para los importadores de productos agropecuarios como lo es el arroz frente al mercado nacional.

En Cuba, Cantero & Leyva (2016) se plantearon como objetivo principal diseñar un procedimiento para el análisis efectivo de la rentabilidad económica como indicador clave de resultado en la gestión empresarial, para ello se utilizaron instrumentos de investigación cuantitativos y cualitativos como son las conferencias, revisión de documentos, entrevistas, análisis económicos y observación directa. Los autores llegaron a la conclusión que las metodologías y procedimientos existentes carecen de un análisis integral, pero son factibles y apropiadas según criterios de expertos para determinar los factores fundamentales que inciden en la rentabilidad económica y su efecto para la toma de decisiones empresariales.

El aporte del antecedente es que señala que el diseñar un nuevo procedimiento para el análisis de la rentabilidad contribuirá con un efecto positivo en la forma en cual las empresas podrán tomar mejores decisiones antes de ejecutar nuevos procesos o proyectos.

En Ecuador, Mejía (2014) se planteó como objetivo principal determinar el impacto que causan las políticas del sistema andino de franja de precios, en los productos sujetos al mecanismo de importación determinados por la Comunidad Andina de Naciones (CAN), por lo cual se emplearon instrumentos cualitativos como la recolección de datos a través de material bibliográfico y entrevistas. Se llegó a la conclusión de que dicho sistema es el único instrumento efectivo de política agrícola que tiene Ecuador para contrarrestar los subsidios agrícolas por parte de EE.UU. en cuanto que, mantiene la fluctuación de los costos de importación de algunos productos agropecuarios dentro de una franja delimitada por un precio máximo y mínimo representado por un precio “techo” o “piso”.

La contribución del antecedente es que enfatiza que la política del sistema andino de franja de precios es un sistema clave y seguro que ayuda al sector agrícola, ya que al no adoptar dicho sistema y el precio importado es inferior al precio piso, los productores nacionales tendrán pérdidas frente a una fuerte competencia.

2.2. Variable 1: Franja de precios

Según Ministerio de Economía y Finanzas (2017), Explica que, la franja de precios es un instrumento de política comercial utilizada para estabilizar los costos de importación y los precios internos de un grupo seleccionado de productos agrarios, el instrumento consiste en fijar un nivel superior y otro inferior para los precios internacionales de cada producto importado (la Franja) y aplicar derechos variables adicionales, en casos donde el precio internacional cae por debajo del nivel inferior de la Franja, o rebajas arancelarias, cuando el precio de internacional excede al límite superior.

En base a lo expresado anteriormente, la franja de precios es un mecanismo comercial utilizado para fijar precios internos de productos agrícolas específicos como también se emplea para fijar los costos de importación.

2.2.1. Sistema andino de franja de precios

El Ministerio de Economía y Finanzas (2017) Expresa que, el Sistema Andino de franja de precios es un mecanismo adoptado mediante la Decisión 371, con el objetivo de estabilizar los costos de las importaciones de algunos productos agropecuarios, debido a una marcada inestabilidad en sus precios internacionales.

De acuerdo a lo expresado, el Sistema Andino de franja de precios tiene como finalidad consolidar los costos de productos agropecuarios importados como consecuencia de la incertidumbre de los precios internacionales.

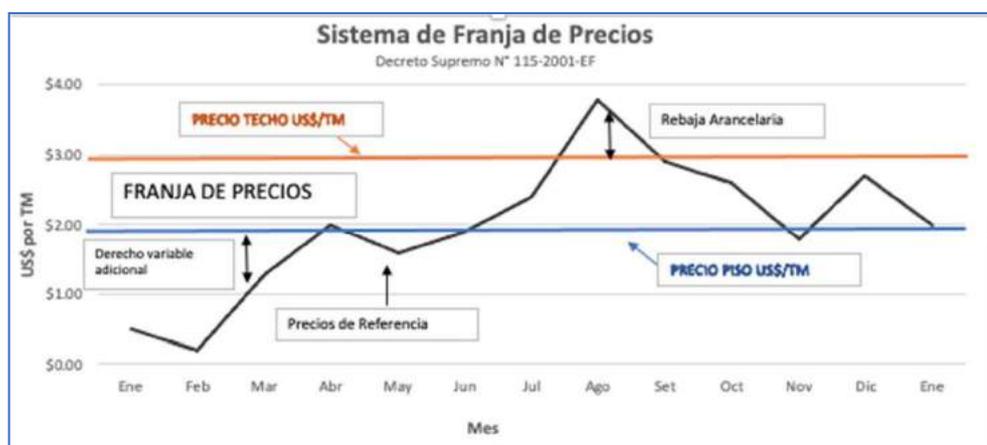
Ministerio de Economía y Finanzas (2017) Afirma lo siguiente, desde el 22 de junio del 2001 el Perú aplica el sistema de franja de precios a cuatro productos agropecuarios: maíz amarillo duro, arroz pilado, azúcar blanca y leche entera en polvo. Los cuales agrupan un total de 48 sub partidas nacionales del arancel de aduanas del 2017. El Sistema de Franjas de Precios tiene como objetivo estabilizar los costos de importación de los productos incluidos en el Sistema, asegurando precios estables tanto al productor, mediante un precio piso, como al consumidor, a través de un precio techo, aplicando para ello Derechos Variables Adicionales o Rebajas Arancelarias sobre el valor CIF de la mercancía.

Es decir, en el Perú, productos agropecuarios como el arroz pilado, el maíz amarillo, la leche en polvo y el azúcar cuentan con la aplicación del sistema de franja de

precios, con la finalidad de garantizar precios estables tanto para el productor como para el consumidor.

El siguiente gráfico muestra, con cifras hipotéticas, el funcionamiento del Sistema:

Figura 1
Sistema de Franja de Precios



Nota: Ministerio de Economía y Finanzas, (2017)

En la Figura 1 se puede observar que, cuando el precio CIF de la mercancía se ubica por debajo del Precio Piso de la Franja de Precios, se aplican Derechos Variables Adicionales (adicionales al Arancel Ad Valorem). En ningún caso la suma del arancel Ad Valorem y los Derechos Variables Adicionales de una mercancía excederán el 15% de su valor CIF, según lo dispuesto por el Decreto Supremo N° 371-2017-EF.

Cuando el precio CIF supera el Precio Techo de la Franja de Precios, procede aplicar Rebajas Arancelarias hasta un máximo equivalente al arancel Ad Valorem aplicable a la mercancía.

Cuando el precio CIF se ubica dentro de la Franja de Precios (entre los precios Piso y Techo), solamente se aplica el arancel Ad Valorem correspondiente a la mercancía.

2.2.2. *Objetivos del sistema de franja de precios.*

Explica la Comunidad Andina (2018) lo siguiente con respecto a la franja de precios:

El objetivo principal de estabilizar el costo de importación de un grupo de productos agropecuarios, caracterizados por una inestabilidad constante en los precios internacionales. Los países miembros de la CAN aplicaran a las importaciones de esos productos procedentes de terceros países, cuando los precios internacionales de referencia de dichos productos sean inferiores a determinados niveles piso. Así mismo, estos países aplicarán rebajas al AEC para reducir el costo de importación cuando los precios internacionales de referencia sean superiores a los niveles techo.

Es decir, la franja de precios tiene como propósito salvaguardar los costos de importación de un determinado grupo de productos agropecuarios al momento de la importación para los países miembros de la Comunidad Andina.

2.2.3. *Organización del sistema de franja de precios.*

Comunidad Andina (2018) Expresa que, dentro de este mecanismo de integración se encuentra el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP), eso nos da a entender que las dos utilizan la misma organización, que son:

1. Sistema Andino de Integración (SAI).
2. Secretaria General de la Comunidad Andina.

3. Fondo Latinoamericano de Reservas.
4. Consejo Consultivo de Pueblos Indígenas.
5. Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina.
6. Organismo Andino de Salud Convenio Hipólito Unanue.
7. Consejo Consultivo Andino de Autoridades Municipales.
8. Consejo Presidencial Andino.
9. Parlamento Andino.
10. Consejo Consultivo Empresarial Andino.
11. Universidad Andina Simón Bolívar.
12. Consejo Andino de Ministros de RR.EE.
13. CAF, banco de desarrollo de América Latina.
14. Consejo Consultivo Laboral Andino.
15. Instancia Asesoras.
16. Comisión de la Comunidad Andina.

2.2.4.Productos sujetos al mecanismo de franja de precios

SICE (2018) Afirma que, existen dos clases de productos sujetos al mecanismo de

Franja de Precios, los cuales son:

a) **Productos marcadores**

Son aquellos productos agropecuarios cuyos precios internacionales son utilizados como base para el cálculo de las franjas.

b) **Productos derivados y sustitutos**

Son aquellos productos obtenidos mediante transformación o mezcla de los productos marcadores o que puedan reemplazar en el uso industrial o en el consumo a un producto marcador o derivado.

En base a lo mencionado, el sistema de franja de precios se aplica a dos clases de productos específicamente: los productos marcadores los cuales son los productos agropecuarios; y los productos derivados los cuales provienen de un proceso de transformación.

2.3. Variable 2: Rentabilidad

Eslava (2016) indica que la rentabilidad consiste en la capacidad de toda organización para generar utilidades o ganancias con relación a los recursos que posee, con el objetivo económico de alcanzar a corto plazo beneficios necesarios para el buen desarrollo y crecimiento de la empresa.

2.3.1. Niveles de análisis de rentabilidad.

Laza (2018) explica que existen niveles de análisis de la rentabilidad los cuales son:

- a) **Rentabilidad económica:** Es el porcentaje que representa el beneficio antes de interés e impuestos sobre el total de las inversiones realizadas o, alternativamente sobre el total de los recursos financieros utilizados por ella.

- b) **Rentabilidad financiera:** mide el rendimiento contable de los accionistas durante un periodo y se calcula como el cociente entre el beneficio neto y el patrimonio neto.

2.3.2. Factores de rentabilidad en las decisiones financieras.

Según Ríos (2014) considera once factores que intervienen en las decisiones financieras, como lo son:

a) Intensidad de capital

Es una relación que mide la capacidad que tiene una empresa para utilizar óptimamente sus activos. Consta de una fórmula que mide la intensidad del capital, dividiendo los activos totales entre los ingresos de ventas de un determinado periodo.

b) Modificar las bases de diferenciación

Se aplica la diferenciación basada en la competitividad, debido a que, a mayor diferenciación, existirá menos competencia y viceversa.

c) Ampliar el alcance del producto y el mercado

La innovación es la clave de cada empresa que desea ser rentable y competitividad ya que crece en cada segmento de mercado.

d) Aplicar las capacidades básicas en otras oportunidades de negocio

Una empresa sabe cuáles son sus capacidades como habilidades y destrezas, es por ello que cada empresa debe consultarse así mismo ¿Qué debo hacer mejor que los demás? ¿Qué debo hacer que sea valioso y lo consideren mis clientes?

e) Reutilizar activos estratégicos

Existen activos que pueden ser utilizados para desarrollar nuevas unidades de negocio y aprovechar nuevas oportunidades con los activos estratégicos que la empresa posee.

f) Modificar la ejecución y el apoyo

El apoyo y la ejecución es el anexo entre la empresa y los clientes, al realizar alguna modificación una empresa logrará ampliar su mercado y por consecuencia la rentabilidad de la empresa.

g) Aprovechar la información sobre los clientes

Los comentarios son un tipo de información que son considerados muy valiosos, ya que después de recibirla, esa información puede ser para realizar algún cambio o mejora y existan cambios económicos positivos.

h) Crear y aprovechar la comunicación con los clientes

Casi siempre la relación entre cliente y empresa es netamente una relación económica, sin embargo, hay cierta lealtad en los clientes y esas situaciones deben de ser estimuladas para crear lazos fuertes y que la lealtad perdure por más tiempo, como por ejemplo se puede realizar un servicio de post venta y así mantener una comunicación más cercana y fluida.

i) Modificar la estructura de precios

Existen innumerables formas de como cobrar a nuestros clientes, se puede cobrar de forma directa o indirecta, en efectivo o en especie, entre otros.

j) Incorporar los proveedores al modelo de negocio

Tener una relación estrecha con nuestros proveedores es un punto a nuestro favor, es por ello que se debe mejorar la relación con ellos, para así ofrecer un buen producto a nuestros clientes.

k) Integración vertical

Son aquellas decisiones que una empresa u organización deben tener como lo son:

- Establecer los límites de las actividades de la cadena de valor
- Establecer una relación entre empresa y proveedores, distribuidores y clientes.
- Identificar dichos límites y relaciones para mejorar la ventaja competitiva.

2.3.3. Dimensiones de la rentabilidad.

Según Lehmann (2011), monitorear el flujo del dinero y medir la rentabilidad de un negocio son herramientas fundamentales para asegurar el control de gestión.

La revista mexicana Soy Entrepreneur en su artículo “Mide la rentabilidad de tu empresa” considera 8 indicadores para calcular la rentabilidad efectiva de una empresa, las cuales se detallan a continuación:

- A. Margen neto de utilidad:** Es la relación entre la utilidad neta y las ventas totales (ingresos operacionales). Es la primera fuente de rentabilidad en los negocios y de ella depende la rentabilidad sobre los activos y sobre el patrimonio. Este índice mide el rendimiento de ingresos operacionales.
- B. Margen bruto de utilidad:** Es la relación entre la utilidad bruta y las ventas totales (ingresos operacionales). Es el porcentaje que queda de los ingresos operacionales

una vez se ha descontado el costo de venta. Entre mayor sea este índice mayor será la posibilidad de cubrir los gastos operacionales y el uso de la financiación de la organización.

- C. **Margen operacional:** Es la relación entre la utilidad operacional y las ventas totales (ingresos operacionales). Mide el rendimiento de los activos operacionales de la empresa en el desarrollo de su objeto social. Este indicador debe compararse con el costo ponderado de capital a la hora de evaluar la verdadera rentabilidad de la empresa.
- D. **Rentabilidad neta sobre la inversión:** Es la relación de las utilidades netas a los activos totales de la empresa. Evalúa la rentabilidad neta (uso de los activos, gastos operacionales, financiación e impuestos) que se ha originado sobre los activos.
- E. **Rentabilidad operacional sobre la inversión:** Es la relación de las utilidades operacionales a los activos totales de la empresa. Evalúa la rentabilidad operacional (uso de los activos y gastos operacionales) que se ha originado sobre los activos.
- F. **Rentabilidad sobre el patrimonio:** Evalúa la rentabilidad (antes o después de impuestos) que tienen los propietarios de la empresa.
- G. **Crecimiento sostenible:** Es el resultado de la aplicación de políticas de ventas, financiación, dividendos y capitalización. Ésta apunta a que el incremento de las ventas, los activos y el patrimonio de la compañía sea consecuente con el crecimiento de la demanda.

2.3.4. Definición de términos básicos.

Sistema Nacional de Franja de Precios

Es un sistema que busca estabilizar los costos de importación de un grupo especial de productos agropecuarios al reducir las fluctuaciones de los precios internacionales de los productos importados.

Productos vinculados a la Franja

Son aquellos productos que se encuentran sometidos a una disminución o incremento arancelario que varía según el sistema de franja de precios.

Precio Techo

También conocido como precios máximos, es aquel precio que se utiliza para estabilizar los precios de los productos sensibles y fluctuantes aplicados en los países de la comunidad Andina.

Precio Piso

También conocido como precio mínimo, es aquel precio que se utiliza para estabilizar los precios de los productos sensibles y fluctuantes aplicados en los países de la Comunidad Andina.

Rentabilidad

La rentabilidad consiste en la capacidad de toda organización para generar utilidades o ganancias con relación a los recursos que posee, con el objetivo económico de alcanzar a corto plazo beneficios necesarios para el buen desarrollo y crecimiento de la empresa.

2.4. Formulación de Hipótesis

La formulación de la hipótesis principal se basa en el aumento de rentabilidad de la empresa objeto de estudio gracias a la Ley del sistema de franja de precios, según la definición de las variables expuestas adelante en el mismo acápite.

2.4.1. Hipótesis general

La franja de precios impacta en la rentabilidad de la empresa Lop Peru Trading durante el período 2016-2017.

2.4.2. Variables y definición operacional

Para la presente investigación las variables definidas son la franja de precios y el nivel de impacto en la empresa Lop Peru Trading medido en su rentabilidad durante dicho periodo de tiempo.

Variable Independiente: Franja de Precios

Dimensiones:

A continuación, las dimensiones de la variable independiente:

- **Dimensión 1: Precio Piso**

El precio piso se define como el “promedio de precios históricos del Incoterm a elegir, menos el factor de ajuste por la desviación típica” (Comunidad Andina, 2018).

- **Dimensión 2: Precio Techo**

Se define al precio techo como “precio piso más una desviación típica” (Comunidad Andina, 2018).

- **Dimensión 3: Costo de Importación**

El costo de importación está constituido por el precio original de compra, más todos los gastos incurridos para poner el producto importado en el almacén de la empresa. Estos gastos adicionales están constituidos por: flete, seguro, derechos e impuestos que gravan la importación, transporte, acarreo y gastos de aduana en general; por consiguiente, incluye todos los gastos atribuibles directamente al producto, así como también los indirectos, como son los gastos administrativos generados por los entes que apoyan a la operación de compra-venta del exterior. (Gavelan, 2015).

- **Dimensión 4: Valor de Aduanas**

El valor en aduana de las mercancías importadas será el valor de transacción, es decir el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8 del GATT, siempre que concurren las siguientes circunstancias:

- ✓ Que no existan restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con algunas excepciones.
- ✓ Que la venta o el precio no dependan de ninguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar.
- ✓ Que no revierta directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8.

- ✓ Que no exista una vinculación entre el comprador y el vendedor o que, en caso de existir, el valor de transacción sea aceptable a efectos aduaneros en virtud de lo dispuesto en el párrafo. (Gavelan, 2015)

Variable dependiente: Rentabilidad

A continuación, las dimensiones de la variable dependiente:

- **Dimensión 1: Margen neto de utilidad**

Todas las fuentes de ingresos menos el costo de los fondos y gastos operativos. El margen neto nos da una imagen más completa que el margen de interés neto, que mide todos los intereses producidos y cobrados por préstamos e inversiones menos el costo de los fondos. La diferencia principal entre los dos conceptos es que en el cálculo del margen neto se incluyen otras fuentes de ingresos y gastos operativos, de manera que se computa un diferencial neto entre los activos y los pasivos. (Noriega, 2016)

- **Dimensión 2: Margen bruto de utilidad**

El margen de beneficio bruto es una medida financiera utilizado para determinar la salud financiera de una empresa. Indica el porcentaje de los fondos que quedan después de la eliminación del costo de los productos vendidos a partir de las cifras de ingresos. Cuanto mayor sea el porcentaje de margen de utilidad bruta, mayor cantidad de fondos estarán disponibles para reinvertir, guardar o pagar los gastos. (Noriega, 2016).

- **Dimensión 3: Margen operacional**

Es la relación entre la utilidad operacional y las ventas totales (ingresos operacionales). Mide el rendimiento de los activos operacionales de la empresa en el

desarrollo de su objeto social. Este indicador debe compararse con el costo ponderado de capital a la hora de evaluar la verdadera rentabilidad de la empresa. (González, 2017)

- **Dimensión 4: Rentabilidad neta sobre la inversión**

Es la razón de las utilidades netas a los activos totales de la empresa. Evalúa la rentabilidad neta (uso de los activos, gastos operacionales, financiación e impuestos) que se ha originado sobre los activos. (González, 2017)

- **Dimensión 5: Rentabilidad operacional sobre la inversión**

Es la razón de las utilidades operacionales a los activos totales de la empresa. Evalúa la rentabilidad operacional (uso de los activos y gastos operacionales) que se ha originado sobre los activos. (González, 2017)

- **Dimensión 6: Rentabilidad sobre el patrimonio**

Evalúa la rentabilidad (antes o después de impuestos) que tienen los propietarios de la empresa. (González, 2017)

- **Dimensión 7: Crecimiento sostenible**

Es el resultado de la aplicación de políticas de ventas, financiación, dividendos y capitalización. Ésta apunta a que el incremento de las ventas, los activos y el patrimonio de la compañía sea consecuente con el crecimiento de la demanda. (González, 2017)

Capítulo 3. Metodología

3.1. Diseño Metodológico

En la presente investigación se utilizó el diseño descriptivo, con enfoque mixto (cualitativa y cuantitativa) ya que se observó la realidad de la empresa y a partir de ello se analizó la situación de la empresa Lop Peru Trading, además es mixta porque se realizó entrevistas al Gerente General de la empresa y a especialistas en el rubro, de igual manera se procesó datos provenientes de la SUNAT.

Así mismo el diseño de la investigación fue un diseño no experimental ya que no se manipularon las variables y se observaron fenómenos tal como son en la realidad.

3.2. Población y Muestra

Para precisar la unidad de análisis en la mayoría de investigaciones se realizan muestras y en este caso existen 1 tipo de muestreo.

En la presente investigación a realizar de acuerdo con la problemática general, se realizó un muestreo no probabilístico, porque la muestra quedo a consideración de los autores y no experimental ya que no se manipularon las variables.

La población estuvo constituida por trabajadores de la empresa encargados del área de contabilidad, la gerencia general, y especialistas en el rubro. De igual forma se tomó como población a documentos relacionados a la Ley de Franja de Precios y datos de las importaciones provenientes de la empresa durante los años 2016 y 2017.

Los criterios que se tuvieron en cuenta, para seleccionar a las personas a entrevistar fueron los siguientes:

- Personas especialistas en el sector exportador/importador.
- Personas que pertenecen al área de contabilidad de la empresa.
- Personas con alto nivel jerárquico dentro de la empresa.

Luego de haber realizado el análisis pertinente en la población de personas se llegó a establecer que se tuvo una muestra de cinco personas, dos de ellas pertenecen a la empresa Lop Peru Trading ya que trabajan allí y las otras tres personas son especialistas en el rubro las cuales cumplen con los criterios establecidos previamente, las cuales fueron las siguientes personas:

- Gerente General de la empresa Lop Peru Trading: José Luis García.
- Encargado de contabilidad de la empresa Lop Peru Trading: Sara Florián
- Especialista en Comercio Exterior en la Gerencia Regional de Comercio Exterior y Turismo: Eduardo Elera Hurtado
- Abogado especialista en comercio exterior: Fernando Vigil Rojas.
- Ingeniero Industrial especialista en gestión de empresas internacionales: Carlos Alberto Querevalú Morante

En cuanto a documentos se tomó como muestra al Manual de Organización y Funciones (MOF) de la empresa Lop Peru Trading, así como la Ley del Sistema de Franja de Precios, base de datos de importaciones de la SUNAT y al Sistema de Información de Abastecimiento y Precios (SISAP) del Ministerio de Agricultura y Riego.

Los criterios que se tuvieron en cuenta para seleccionar las fuentes de información fueron:

- Bibliografía física y electrónicas.
- Libros físicos y electrónicos.
- Libros con 5 años de antigüedad
- Libros y/o documentos relacionados con la Ley.
- Páginas web oficiales.

3.3. Técnicas de recolección de datos.

Existen técnicas de recolección de datos los cuales ayudarán a desarrollar los sistemas de información los cuales pueden ser, cuestionarios, encuestas, entrevista, diagrama de flujos, entre otras. Dichas técnicas fueron aplicadas para recolectar la información sumamente útil para la investigación.

Las principales técnicas que se utilizaron en la investigación fueron las entrevistas, que son una técnica de recolección de datos mediante una interrogación estructurada o una conversación totalmente libre para recopilar la información necesaria con el fin de realizar objetivamente la investigación, además de la revisión documentaria, que es una técnica de revisión y de registro de documentos que fundamenta el propósito de la investigación y permite el desarrollo del marco teórico y/o conceptual.

Para la presente investigación, ya conociéndose que se realizó en la importadora Lop Peru Trading se efectuaron las entrevistas con el personal encargado del área comercial y también con el aporte del gerente general, por otro lado, en la revisión documentaria se revisaron libros de compras, finanzas, entre otras estadísticas sobre las importaciones de arroz.

Finalmente, los instrumentos que se utilizaron por parte de las entrevistas fueron la guía de entrevista y cuestionario los cuales tuvieron una secuencia y coherencia para ser realizadas con satisfacción; así mismo, las preguntas tuvieron un enfoque mixto, donde la entrevistada pudo responder a dichos instrumentos de forma cerrada o abierta.

Tabla 1

Técnica / Instrumento de recolección de datos

Técnicas de recolección de datos	Instrumentos de recolección de datos
La entrevista en profundidad Revisión documentaria	Guía de entrevista Registro documentario

3.4. Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información.

Dentro de la investigación como se mencionó anteriormente se aplicaron las entrevistas y revisiones documentarias, para ambos casos la información que se recolectó al ser aplicados se procesó en programas como lo es Excel, el cual facilitó el análisis y el proceso para una mejor interpretación de los resultados de la investigación.

3.5. Confiabilidad del Instrumento.

En la presente investigación realizada a la empresa Lop Peru trading se expone que la confiabilidad de los instrumentos radica en que se trabajó con la Ley del Sistema de franja de precio, dando mayor grado de confiabilidad debido a que es una Ley establecida por el estado y además de esto se trabajó con los datos reales de la empresa en años anteriores. Cabe señalar que no existen encuestas realizadas durante la elaboración de la presente investigación.

3.6. Validez de los Instrumentos.

Los instrumentos empleados en la presente investigación fueron validados por los expertos Fernando Vigil Rojas, Abogado y Licenciado en Comercio y Negocios Internacionales, además por Eduardo Elera Hurtado, Especialista en Comercio Exterior en la Gerencia regional de comercio exterior y turismo. La validación de los instrumentos se encuentra presente en los Anexos.

3.7. Aspectos Éticos

Los aspectos éticos son muy importantes al momento de realizar una investigación ya que reflejan el resultado y criterio del estudio realizado, resaltando:

Veracidad

La cual se considera importante ya que todos los datos recopilados en las entrevistas y revisión documentaria se darán a conocer con total autenticidad para que la presente investigación cuente con información verídica e importante y pueda ser de guía para otros estudios e investigaciones.

Responsabilidad

Responsabilidad de los tesisistas ya que la presente investigación será para beneficio propio y de la empresa donde se realizó la investigación y la cual brindó la información correspondiente.

Compromiso

Existió el compromiso de concluir con la investigación y realizar la presentación final del proyecto de tesis, así como también con la universidad y la empresa.

Capítulo 4. Resultados

4.1. Resultados de la Investigación

En el presente capítulo, se muestran los resultados obtenidos gracias al trabajo de campo desarrollado.

Para ejecutar el trabajo de campo se utilizó las guías de entrevista como instrumentos de investigación, estas guías de entrevista se utilizaron para aplicar las entrevistas a las dos poblaciones implicadas en la investigación, tanto al gerente general de la empresa como a los especialistas en materia de franja de precios; para lo cual se efectuó con el objetivo de comprobar las hipótesis señaladas.

Previamente a la aplicación los instrumentos fueron validados por jueces especialistas en materia de investigación y especializados en temas de franja de precios e importación.

Los puntos principales de la investigación que se han desarrollado con las dos poblaciones estudiadas son los siguientes:

- 1) Realizar un análisis situacional de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017.
- 2) Analizar La Ley de Franja de precios aplicada a la importación de arroz En la Empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017.
- 3) Elaborar los costos de importación de arroz de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017.
- 4) Evaluar la rentabilidad de las importaciones de arroz de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017.

Los resultados de las entrevistas ejecutadas fueron observados y analizados para ser presentados de forma clara y concisa destacando la idea principal de la investigación en cada respuesta.

Asimismo, se presentan los cuadros de las importaciones de los años 2016-2017.

4.1.1. Descripción de la muestra.

La muestra de la presente investigación se compone tanto por personas como documentos.

La primera muestra la conforma el gerente general de la empresa Lop Peru Trading, siendo el principal conocedor de la actividad y la situación actual de la empresa.

En la segunda muestra se tuvo en cuenta a especialistas en materia de comercio internacional, específicamente en tema de ley de franja de precios e importación, dando su apreciación crítica en base a las interrogantes formuladas.

Para la muestra documentaria, se parte de un análisis general, es decir desde el ámbito nacional, considerando documentos como:

- Decreto Supremo N°115-2001: Ley de Franja de Precios.
- Decreto Supremo N°219-2001: Precios FOB de referencia aplicables a importaciones de maíz, arroz, azúcar y productos lácteos adquiridos con anterioridad al D.S. N° 115-2001-EF y embarcados entre el 3.6.2001 y 22.7.2001.
- Decreto Supremo N°139-2002: Comisión Multisectorial de Seguridad Alimentaria.

- Decreto Supremo N°165-2002: Precios CIF de referencia para la aplicación del Derecho Variable Adicional o Rebaja Arancelaria a que se refiere el D.S. N° 115-2001-EF y modificatorias.

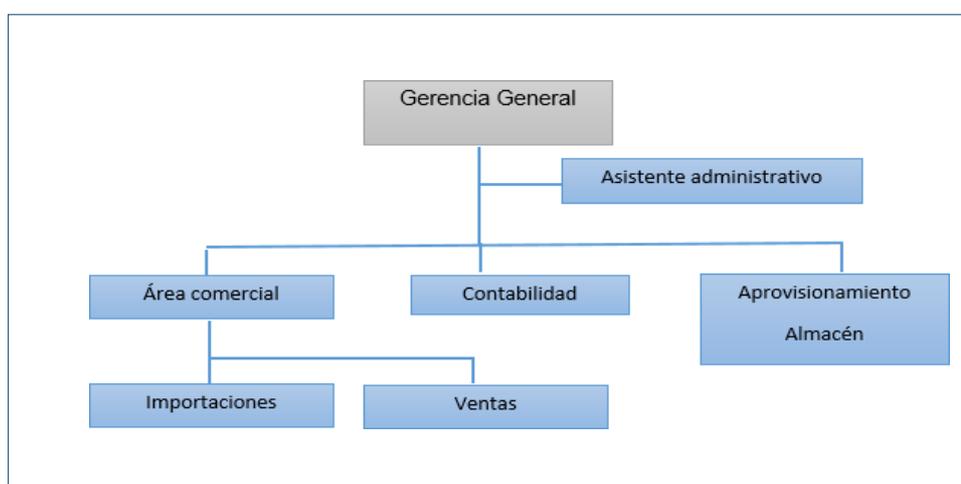
4.1.2. Verificación de los objetivos o contrastación de las hipótesis.

4.1.2.1. Realizar un análisis situacional de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017. Para la presente investigación se decidió hacer un análisis de la situación de la empresa durante el periodo 2016-2017, para ello se observó cómo estaba conformada a partir del organigrama, asimismo se realizó un análisis FODA, se estudió el flujo de importaciones durante dicho periodo y los principales proveedores.

4.1.2.1.1. Organigrama de la empresa Lop Peru Trading. Para realizar un análisis situacional de la empresa Lop Peru Trading se tuvo que observar cómo está conformada la organización, para ello se tuvo en cuenta el organigrama donde muestra claramente la estructura de la empresa que se muestra a continuación.

Figura 2

Organigrama de la empresa Lop Peru Trading



Nota: organigrama proporcionado por el gerente de la empresa.

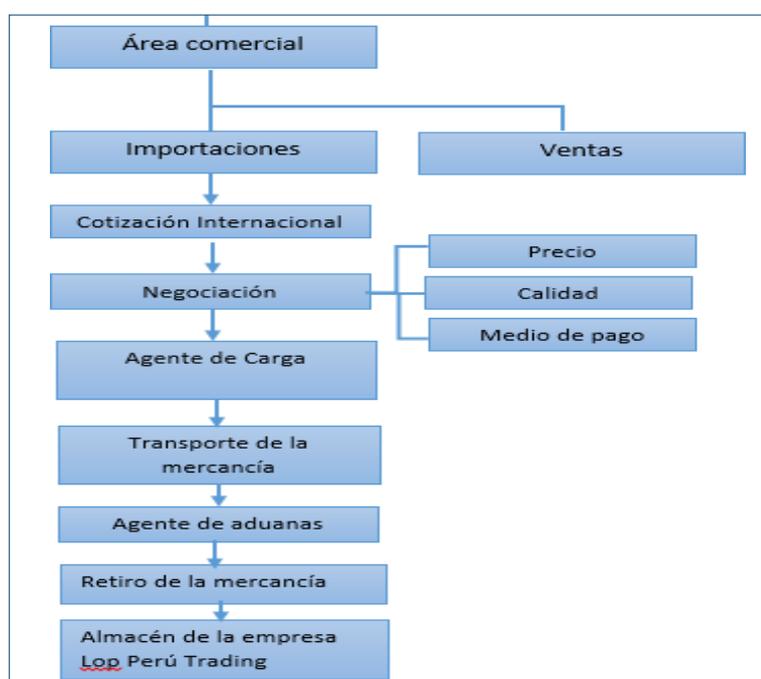
En la figura 2 podemos observar el Organigrama proporcionado por la empresa Lop Peru Trading donde existe un área de mayor jerarquía que es la gerencia general donde se encuentre el Señor José Luis García, de esta manera cuenta con un asistente administrativo que sirve de apoyo a Gerencia en cuanto a la organización de archivos, manejo de agenda, etc.

La empresa tiene tres áreas definidas las cuales son el área comercial que se descompone en el área de importaciones y el área de ventas; además tiene un área de contabilidad y un área de almacén.

4.1.2.1.2. Flujograma del área comercial. Asimismo, se revisó el flujograma del área comercial proporcionado por la empresa Lop Peru Trading.

Figura 3

Flujograma del área comercial de la empresa Lop Peru Trading.



Nota: Flujograma proporcionado por el gerente de la empresa

En la figura 3 se observa el flujograma área comercial proporcionada por la empresa Lop Peru Trading donde se desprende dos sub áreas que son el área de importaciones y el área de ventas.

En el área de importaciones, el encargado de dicha área se encarga de contactarse con el proveedor donde realiza cotizaciones internacionales para buscar el proveedor más confiable, que le ofrezca un producto de calidad. Asimismo, tanto el exportador como importador se encargan de negociar el precio de compra/venta de la mercancía; posterior a ello el agente de carga se encarga de negociar el flete en caso la venta sea en Incoterm FOB, además de ponerse de acuerdo con el importador/exportador si en caso se pagara el seguro del flete.

Una vez enviada la mercancía el agente de carga del exportador enviará una copia de B/L o AWB, además de la factura comercial para que realicen el seguimiento de la mercancía y puedan hacer la numeración de la DUA para que se realice el despacho anticipado de la mercancía, de esta manera se procederá a cancelar la deuda tributaria aduanera, además se le asignará un canal de control donde se realizara la verificación de la mercancía y/o documentos, posterior a ello se podrá a hacer el retiro de la mercancía.

4.1.2.1.3. Análisis FODA. De la entrevista realizada al Gerente general José Luis García se pudo realizar un análisis FODA a la empresa Lop Peru Trading donde se identificó sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas con las que se enfrentó la empresa durante los años 2016-2017.

FORTALEZAS:

- A. Buena ubicación geográfica, ya que la empresa se encuentra ubicada en Lima, donde se centraliza toda actividad comercial, por consiguiente, facilita la distribución a clientes de provincias.
- B. Infraestructura adecuada para el almacenaje de arroz, ya que la empresa cuenta con un amplio almacén.
- C. La empresa vende productos básicos, no estacionales; lo que permite que la empresa tenga ventas todo el año por lo tanto una buena rotación de productos.
- D. Experiencia en el negocio, ya que los gerentes cuentan con una amplia experiencia en cuanto a las importaciones de arroz.

OPORTUNIDADES:

- A. Crecimiento de tendencia por el consumo de arroz, esto debido también al crecimiento poblacional.
- B. Sector comercial dinámico, ya que el consumo de arroz se da en todo el país.
- C. Beneficios de norma tributaria, aranceles 0%.
- D. Competencia con productos deficientes, esto permite ganar un mayor mercado.

DEBILIDADES:

- A. Débil estructura de marketing y publicidad.
- B. Deficiente elaboración e implementación de indicadores, objetivos y metas específicas.
- C. No se cuenta con un equipo de soporte que dé seguimiento y control posterior a la venta.

- D. No se aprovecha la información estadística para la toma de decisiones en la empresa.
- E. Falta de cultura de innovación y de mejora de productividad.

AMENAZAS:

- A. Variación del tipo de cambio.
- B. Ingreso de empresas Transnacionales con precios menores que los nuestros.
- C. Malas condiciones climáticas o la aparición de plagas que hacen que se encarezca el producto.
- D. Bajo niveles de fidelización de clientes.

4.1.2.1.4. Importaciones realizadas. Asimismo, se estudiaron las importaciones realizadas en valor CIF durante los años 2016-2017 para poder visualizar de una manera más clara la tendencia durante dicho periodo de tiempo.

Tabla 2

Importaciones de la empresa Lop Peru Trading 2016-2017

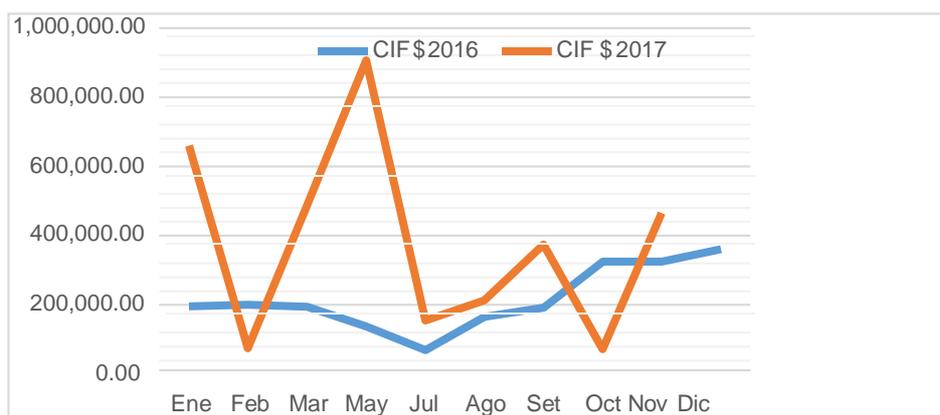
	2016			2017	
	CIF miles \$	TM		CIF miles \$	TM
Enero	196	375	Abril	661	1,298
Febrero	201	375	Mayo	77	125
Marzo	196	375	Junio	489	957
Mayo	138	244	Julio	908	1,846
Julio	70	125	Agosto	156	275
Agosto	166	300	Septiembre	215	375
Septiembre	193	300	Octubre	376	1,125
Octubre	326	500	Noviembre	74	125
Noviembre	325	500	Diciembre	467	875

Diciembre	361	750			
TOTAL	2,172	3,844	TOTAL	3,422	7,001

Nota: Datos tomados de SUNAT (2020)

Figura 4

Tendencia de Importaciones de la empresa Lop Peru Trading



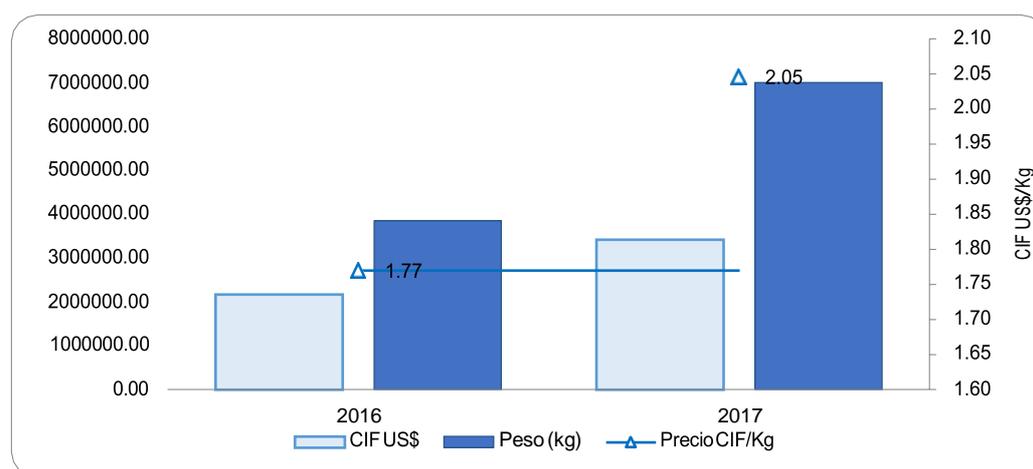
Nota: Datos tomados de SUNAT (2020)

En la tabla 2 y en la figura 4 se observa la tendencia de importaciones durante los años 2016-2017 se puede afirmar que la empresa tuvo un notable crecimiento en el año 2017 en cuanto a importaciones realizadas en valor CIF ya que importó más de 3 millones de dólares, siendo el mes de Julio el mes con \$ 907,915.88 CIF volumen importado a pesar de que las importaciones se vinieron dando desde el mes de Abril, contrario del año 2016 donde la empresa importó arroz de enero a diciembre, siendo el mes con mayor demanda de arroz el mes de diciembre con \$ 360,787.59 CIF.

Se asume que la demanda de arroz creció en el año 2017 por el impacto negativo del Fenómeno de El Niño costero donde las regiones de Piura y Lambayeque se vieron afectadas, las cuales son regiones donde se produce un volumen significativo de arroz.

Tabla 3*Evolución de las importaciones de arroz de la empresa Lop Peru Trading*

Año	2016	2017	Var % 16-17
CIF US\$	2,172	3,422	58
Peso (kg)	3,844	7,001	82
Precio CIF/Kg	1.77	2.05	16

Nota: Datos tomados de SUNAT (2020)**Figura 5***Evolución de las importaciones de arroz en la empresa Lop Peru Trading.***Nota:** Datos tomados de SUNAT (2020)

En la tabla 3 y figura 5 se puede apreciar el incremento considerable del nivel de importaciones por lo cual se aprecia un incremento del 16% del precio unitario en comparación entre los años 2016-2017 teniendo un mayor volumen de importación hasta un 82% en comparación al periodo anterior.

Tabla 4

Principales países proveedores de la empresa Lop Peru Trading (miles US\$)

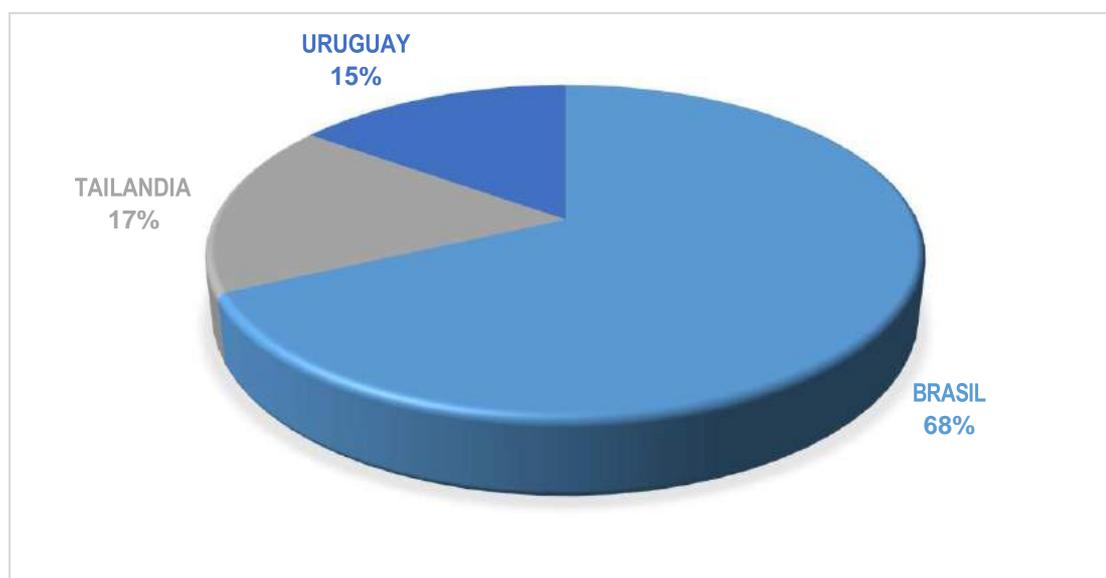
País 2016	CIF	Part %	País 2017	CIF	Part %
Brasil	1,486	68%	Brasil	1,140	33%
Tailandia	361	17%	Tailandia	1,019	30%
Uruguay	325	15%	Uruguay	349	10%
			Colombia	246	7%
			Nicaragua	183	5%
			Guatemala	485	14%
TOTAL	2,172	100%	TOTAL	3,422	100%

Nota: Datos tomados de SUNAT (2020)

En la tabla 4 se muestran los principales países de donde se importa el arroz siendo Brasil el principal país proveedor de este grano con \$ 1,485,875.93 CIF en el año 2016 y \$ 1,139,606.63 CIF en el año 2017.

Figura 6

Principales países proveedores de arroz en el año 2016.

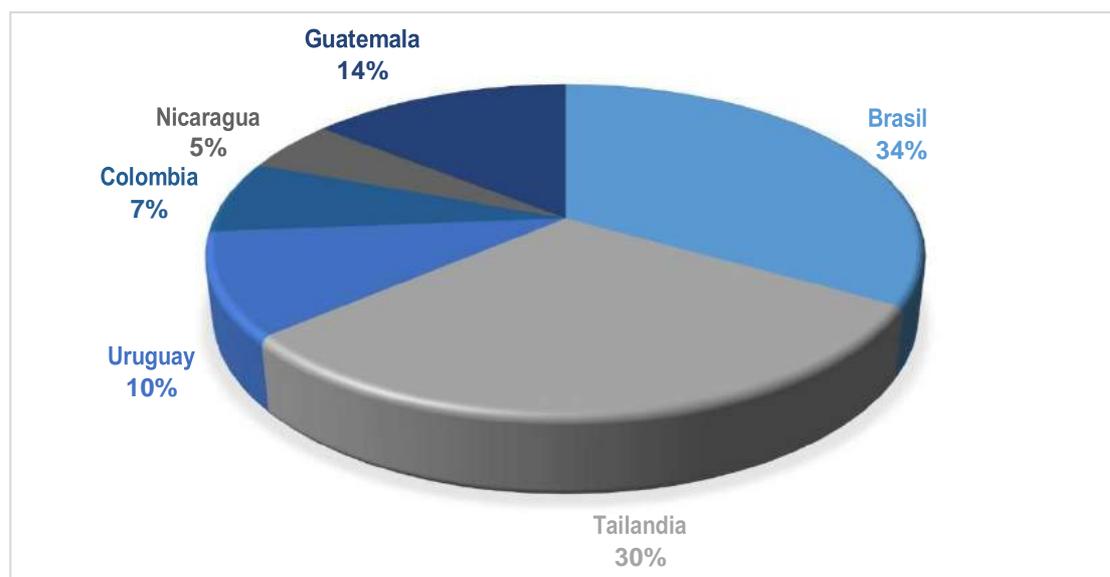


Nota: Datos tomados de SUNAT (2020)

En la tabla 4 y en la figura 6 se puede observar que durante el año 2016 los principales proveedores de arroz fueron de Brasil con una participación de 68% seguido por Tailandia con 17% y Uruguay con 15%.

Figura 7

Principales países proveedores de arroz en el año 2017



Nota: Datos tomados de SUNAT (2020)

A partir de la tabla 4 y la figura 7 se observa que durante el año 2017 la empresa diversificó sus proveedores de arroz ya que Brasil redujo su participación a 33% del total de importaciones, le siguió Tailandia con 30%, luego Uruguay con 14%, Colombia con un 7%, Nicaragua 6% y Guatemala con un 10% del total de importaciones realizadas por la empresa.

4.1.2.2. Analizar la Ley de Franja de Precios aplicada a la importación de arroz en la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017. A continuación, se mostrará el análisis elaborado para la investigación.

Análisis de la franja de precios

A continuación, revisaremos el Decreto Supremo N°115-2001 dado el 21 de junio del 2001, siendo Valentín Paniagua Corazao presidente Constitucional de la República; Javier Silva Ruete Ministro de Economía y Finanzas, Carlos Amat y León Ministro de Agricultura.

Este Decreto Supremo se da con el fin de salvaguardar la producción agropecuaria ante la importación de ciertos productos como el azúcar arroz, leche, y derivados de éstos. Debido a que la producción de estos productos a nivel nacional, se vio afectada por las variaciones de los precios internos debido a la importación; esto como parte de las políticas agrícolas implementadas por los países productores exportadores.

La Franja de precios permite brindar una estabilidad a las variaciones de precios internacionales; así mismo permite proteger la producción nacional cuando haya una caída de los precios internacionales. La franja de precios igualmente se da en los diferentes países de la Comunidad Andina y de Latinoamérica.

Este decreto Supremo tiene por finalidad aplicar derechos variables adicionales a la importación de arroz cuando los precios referenciales a nivel internacional son menores a los valores calculados como precios “Piso”. Y aplicar rebajas arancelarias cuando los mencionados precios de referencia calculados, según los precios internacionales, sean mayores a los precios “Techo”.

Cálculo de precio piso y precio techo

Para el cálculo de los precios se explica de acuerdo a la metodología del Ministerio de Economía y Finanzas, el cuál ha sido adaptado por los autores, y se sigue los siguientes pasos:

- a) Recopilar los precios promedios mensuales Free On Board (FOB) de los últimos 60 meses del mercado internacional (antes de mayo del 2017 se tomó como referencia el precio promedio mensual internacional de arroz de Tailandia; actualmente se toma como referencia el precio de Uruguay). Estos precios se convierten en valores constantes con el índice al consumidor de Estados Unidos. Estos cálculos se hacen cada seis meses, en los meses de mayo y noviembre.
- b) Aplicar la siguiente fórmula:

$$PN = \left\{ \sum N \frac{PNt}{IPC} \right\} / N$$

Donde:

Pm: Precio promedio

PNt: precio FOB promedio mensual internacional

IPC: Índice de precio al consumidor en Estados Unidos N:

Número de meses de la muestra (60 meses)

- c) Se determina la desviación estándar (DS) de los sesenta últimos datos.
- d) Se calcula el intervalo de confianza, sumando o restando, al precio promedio (Pm), la desviación estándar (DS):

Límite superior = Precio promedio (Pm) + Desviación Estándar (DS). Límite

inferior = Precio promedio (Pm) - Desviación Estándar (DS).

e) Luego se procede a eliminar todos los datos que están fuera de este intervalo, los que están por encima del límite superior y los que están por debajo del límite inferior.

f) Con los datos que quedan en el intervalo de confianza, se calcula el nuevo Precio Promedio el cual pasa a ser el PRECIO PISO:

PRECIO PISO = Precio promedio del intervalo de confianza.

g) A este PRECIO PISO le agregamos la desviación estándar (DS) inicial obtenemos el PRECIO TECHO:

PRECIO TECHO = PRECIO PISO + Desviación estándar.

h) A estos precios se convierten a precios Cost Insurance and Freight (CIF) con los datos de flete que, según tabla del Anexo V del Decreto Supremo, es de 35 dólares americanos y el seguro es de 0.5% del valor del precio piso o techo más el flete.

Hasta acá se obtienen los precios piso y techo del Sistema de Franja de Precios.

A continuación, se procederá a realizar un ejemplo con una base de datos hipotéticos.

a) Recopilación de los precios promedio mensual internacional actualizados con el índice de Precios al Consumidor de USA de los 60 últimos meses.

Tabla 5

Precios FOB Actualizados con Índice de precios al consumidor de USA

Meses	Precio FOB	Meses	Precio FOB
11	480	31	490
22	430	32	467
33	424	33	469
44	467	34	487
55	453	35	499
66	435	36	495
77	440	37	494
88	467	38	497
99	470	39	489
10	471	40	487

11	469	41	483
12	468	42	475
13	454	43	471
14	440	44	460
15	443	45	468
16	447	46	470
17	449	47	473
18	451	48	469
19	457	49	465
20	461	50	471
21	460	51	467
22	462	52	465
23	463	53	462
24	465	54	461
25	467	55	462
26	466	56	457
27	468	57	453
28	478	58	456
29	480	59	450
30	483	60	453

Nota: Datos tomados de SUNAT (2020)

b) Cálculo del Precio Promedio Pm según fórmula:

$$PN = \frac{\sum \left\{ \frac{PN_t}{IPC} \right\}}{N}$$

Precio Promedio: US\$ 465.55

c) Cálculo de la Desviación Estándar de los 60 datos: 16.04

d) Cálculo de intervalo de confianza:

Nivel de confianza: 95%

Alfa: 5%

Intervalo de confianza: ± 4.06

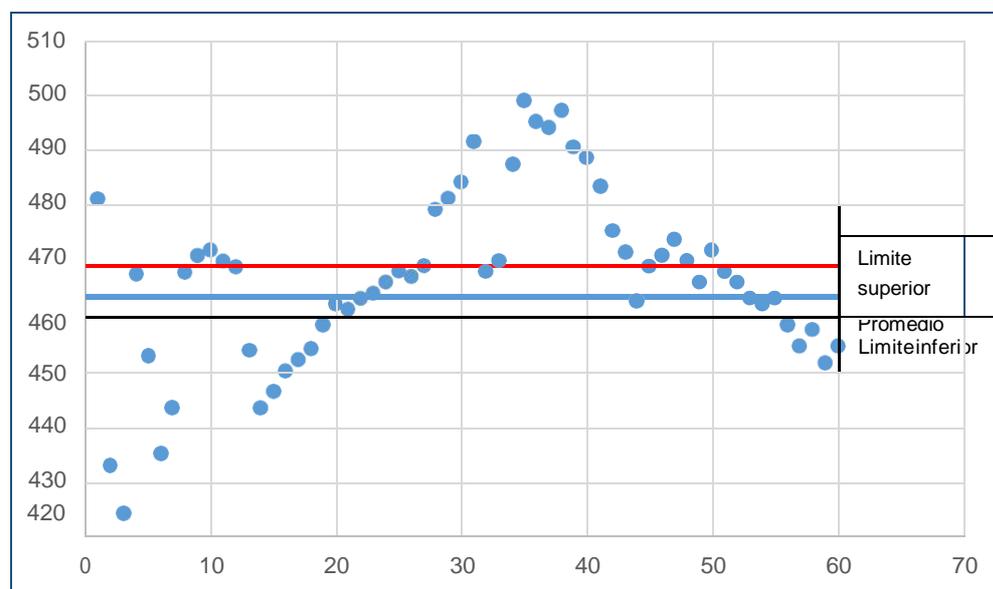
Calculando los límites:

Límite superior: $466 + 4.06 = \text{US\$ } 470$

Límite inferior: $465.55 - 4.06 = \text{US\$ } 461$

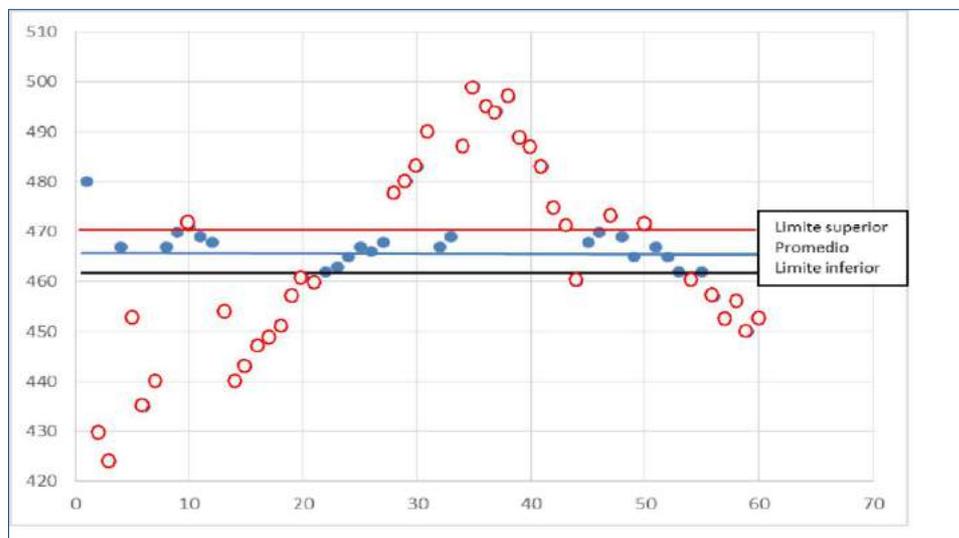
Figura 8

Intervalo de Confianza de los valores FOB Actualizados



Nota: Datos tomados de SUNAT (2020)

e) Se procede a eliminar los datos que están fuera del intervalo de confianza

Figura 9*Eliminación de datos fuera del intervalo de confianza***Nota:** Datos tomados de SUNAT (2020)

f) Datos resultantes después de la eliminación de datos fuera del intervalo de confianza.

Tabla 6*Datos dentro del intervalo de confianza*

Meses	Precio FOB
1	467
2	467
3	470
4	469
5	468
6	461
7	462
8	463
9	465
10	467
11	466
12	468
13	467
14	469
15	468
16	470
17	469
18	465

19	467
20	465
21	462
22	461
23	462

Nota: Datos tomados de Datosmacro.com (2020)

g) Cálculo del nuevo precio promedio; en este caso es el mismo.

Precio Promedio: US\$466

h) Determinación del PRECIO PISO, el cual es el nuevo promedio encontrado.

PRECIO PISO = US\$466

i) Determinación del PRECIO TECHO

PRECIO TECHO = PRECIO PISO + Desviación Estándar

PRECIO TECHO = US\$466 + 16.04

j) Cálculo de precios CIF, Para el cálculo de los precios PISO Y TECHO con valor CIF se incrementa el flete internacional valorizado e US\$35 y el seguro de 0.5% de la suma del valor FOB más el flete

Tabla 7

Precio Piso y Techo CIF

	FOB	FLETE	SEGURO 0.5%	CIF
Precio Piso	466	35	2.5	504
Referencial	482	35	2.6	520
Referencial				

Nota: Datos tomados de Datosmacro.com (2020)

Figura 10
Precio Piso y Techo CIF



Nota: Datos tomados de Datosmacro.com (2020)

Cálculo del derecho variable adicional

El derecho variable adicional se calcula cuando el precio CIF referencial es menor al PRECIO PISO. Calculándose con la fórmula siguiente:

$$DA = (\text{PRECIO PISO} - \text{Precio Referencial}) * (1 + b)$$

Donde:

DA: Derecho Variable Adicional

Precio Piso: Valor menor de la franja de precios

b: Costos asociados (si tuviera AD valorem, sobre tasa adicional arancelaria, esto se calculan) y los gastos de importación considerándose un 3% .

Cálculo de la rebaja arancelaria

La rebaja arancelaria se calcula cuando el precio CIF referencial es mayor al PRECIO TECHO. Calculándose con la fórmula siguiente:

$$RA = (\text{Precio Referencial} - \text{PRECIO TECHO}) * (1 + b)$$

Cabe señalar que el Derecho variable adicional no debe ser mayor al 15 % del valor del Precio Piso. El precio referencial es el promedio que se calcula de todas las importaciones de arroz, cada 15 días anteriores. Así mismo eso lo tiene calculado en el portal de la SUNAT:
<http://www.aduanet.gob.pe/servlet/AIScrollini?partida=10063000004>

Tabla 8

Tasa de los Derechos Específicos del Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado, 1006.30.00.00

Inicial	Final	Valor Refer. x Ton	Tasa x Ton.
22/12/17	10/01/18	524	75
19/11/17	21/12/17	387	21
11/10/17	18/11/17	397	11
10/09/17	10/10/17	389	19
9/08/17	9/09/17	411	0
13/07/17	8/08/17	443	0
11/06/17	12/07/17	407	14
7/05/17	10/06/17	371	50
9/04/17	6/05/17	361	60
8/03/17	8/04/17	360	61
11/02/17	7/03/17	367	54
8/01/17	10/02/17	366	55
22/12/16	7/01/17	354	109
14/12/16	21/12/16	354	109
11/11/16	13/12/16	361	102
8/10/16	10/11/16	378	85
8/09/16	7/10/16	405	58
7/08/16	7/09/16	430	33
8/07/16	6/08/16	428	35

8/06/16	7/07/16	421	70
7/05/16	7/06/16	388	103
7/04/16	6/05/16	378	113
29/03/16	6/04/16	375	116
19/03/16	28/03/16	412	135
6/03/16	18/03/16	411	136
21/02/16	5/03/16	420	126
6/02/16	20/02/16	411	136
23/01/16	5/02/16	404	143
8/01/16	22/01/16	397	150

Nota: Datos tomados de SUNAT (2020)

En la tabla 8 se muestran las tasas de pago por derecho específico a la importación de arroz.

4.1.2.3. Elaborar los costos de importación de arroz de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017. A continuación, se darán a conocer los costos de importación de arroz.

4.1.2.3.1 Costos de importación en el año 2016. En la siguiente tabla se mencionarán datos importantes para elaborar los costos de importación de arroz.

Tabla 9
Importaciones de arroz por país, variedad y calidad

2016	País	Proveedor	Variedad	Parámetros
Enero	Brasil	Arrozeira Pelotas Ind. Com Cereais Ltda	Arroz grano pilado	5% de granos partidos, bien pulido
		Arrozeira Pelotas Ind. Com Cereais Ltda		5% de granos partidos, bien pulido
Febrero	Brasil	Puro Grao Ind. E	Puita	5% de granos partidos, bien pulido
		Com. De		5% de granos partidos, bien pulido
		Arrozeira Pelotas Ind. Com Cereais Ltda		Grano largo fino

	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Grano largo fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Brasil	Arrozeira Pelotas Ind. Com Cereais Ltda	Grano largo fino	5% de granos partidos, bien pulido
Marzo	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Grano largo fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Brasil	Arrozeira Pelotas Ind. Com Cereais Ltda	Grano largo fino	5% de granos partidos, bien pulido
Mayo	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Arroz brasileño de grano largo	5% de granos partidos, bien pulido
	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Arroz brasileño de grano largo	5% de granos partidos, bien pulido
Julio	Brasil	Arrozeira Pelotas Ind. Com Cereais Ltda	Arroz brasileño de grano largo	5% de granos partidos, bien pulido
	Brasil	Puro Grao Ind. E Com. De	Puita	5% de granos partidos, bien pulido
Agosto	Brasil	Puro Grao Ind. E Com. De	Puita	5% de granos partidos, bien pulido
	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Arroz brasileño de grano largo	5% de granos partidos, bien pulido
	Brasil	Puro Grao Ind. E Com. De	Arroz extra blanco	5% de granos partidos, bien pulido
Septiembre	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Arroz grano pilado	5% de granos partidos, bien pulido
	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Arroz grano pilado	5% de granos partidos, bien pulido
	Brasil	Arrozeira Pelotas Ind. Com Cereais Ltda	Arroz extra blanco, diente fino	5% de granos partidos, bien pulido
Octubre	Brasil	Arrozeira Pelotas Ind. Com Cereais Ltda	Arroz extra blanco, diente fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Arroz grano pilado	5% de granos partidos, bien pulido

Noviembre	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Arroz grano pilado	5% de granos partidos, bien pulido
		Damboriarena		5% de granos
	Uruguay	Escosteguy Srl	Tacuari	partidos, bien pulido
	Uruguay	Damboriarena Escosteguy Srl	Tacuari	5% de granos partidos, bien pulido
	Uruguay	Damboriarena Escosteguy Srl	Tacuari	5% de granos partidos, bien pulido
	Uruguay	Damboriarena Escosteguy Srl	Tacuari	5% de granos partidos, bien pulido
Diciembre	Tailandia	Capital Cereals Co., Ltd	Arroz blanco largo, diente fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Tailandia	Capital Cereals Co., Ltd	Arroz blanco largo, diente fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Tailandia	Capital Cereals Co., Ltd	Arroz blanco largo, diente fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Tailandia	Capital Cereals Co., Ltd	Arroz blanco largo, diente fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Tailandia	Capital Cereals Co., Ltd	Arroz blanco largo, diente fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Tailandia	Capital Cereals Co., Ltd	Arroz blanco largo, diente fino	5% de granos partidos, bien pulido

Nota: Datos tomados de SUNAT (2020)

En la tabla 9 se muestran los datos de importación de arroz con la siguiente clasificación: país, variedad y calidad, a partir de ello se puede concluir que la mayoría de importaciones provienen de Brasil donde cuentan con tres empresas proveedoras del grano que son Arrozeira Pelotas Ind. Com Cereals Ltda, Puro Grao Ind. Y Nelson Wendt & Cia Ltda, donde el parámetro en todas las importaciones es de 5% de granos partidos, bien pulidos y la variedad de arroz cambia constantemente conforme la demanda del arroz.

Tabla 10
Importaciones de arroz por kilogramo, sacos TM

2016	País	Kg	Sacos	Kg*Saco	TM
Enero	Brasil	250000	5000	50	250
	Brasil	125000	2500	50	125
	Brasil	125000	2500	50	125
Febrero	Brasil	125000	2500	50	125
	Brasil	125000	2500	50	125
Marzo	Brasil	125000	2500	50	125
	Brasil	125000	2500	50	125
	Brasil	125000	2500	50	125
Abril	Brasil	125000	2500	50	125
	Brasil	118712	2500	50	118
Julio	Brasil	125000	2500	50	125
	Brasil	50000	1000	50	50
Agosto	Brasil	125000	2500	50	125
	Brasil	125000	2500	50	125
	Brasil	50000	1000	50	50
Septiembre	Brasil	125000	2500	50	125
	Brasil	125000	2500	50	125
	Brasil	125000	2500	50	125
	Brasil	125000	2500	50	125
Octubre	Brasil	125000	2500	50	125
	Brasil	125000	2500	50	125
	Uruguay	125000	2500	50	125
Noviembre	Uruguay	124920	2500	50	125
	Uruguay	125000	2500	50	125
	Uruguay	125000	2500	50	125
	Tailandia	125000	2500	50	125
Diciembre	Tailandia	125000	2500	50	125
	Tailandia	125000	2500	50	125
	Tailandia	125000	2500	50	125
	Tailandia	125000	2500	50	125
	Tailandia	125000	2500	50	125

Nota: Datos tomados de SUNAT (2020)

En la tabla 10 se muestran las importaciones de arroz de acuerdo al volumen importado en toneladas y kilogramos, siendo 125 000 Kg. El volumen importado más constante en todos los meses del año en sacos de 50 Kg. Respectivamente, de esta manera se concluye que se importó 2500 sacos de arroz en la mayoría de los meses del año.

Tabla 11*Importaciones de arroz por Incoterm (miles de US\$ y miles de S/)*

Mes	País	FOB Total	CIF Total	CIF TM	CIF Kg	CIF Saco	CIF Total S/	CIF Sacos S/	CIF TM S/	CIF Kg S/
Ene	Brasil	118	130	521.07	0.52	26.05	430	85.98	1719	1.72
	Brasil	59	65	517.00	0.52	25.85	213	85.31	1706	1.71
	Brasil	59	66	528.89	0.53	26.44	218	87.27	1745	1.75
Feb	Brasil	59	67	534.07	0.53	26.70	220	88.12	1763	1.76
	Brasil	59	67	534.11	0.53	26.71	220	88.13	1763	1.76
Mar	Brasil	58	65	517.00	0.52	25.85	213	85.31	1706	1.71
	Brasil	58	65	517.00	0.52	25.85	213	85.31	1706	1.71
	Brasil	58	65	517.00	0.52	25.85	213	85.31	1706	1.71
May	Brasil	62	68	547.96	0.55	27.40	226	90.41	1808	1.81
	Brasil	62	68	580.46	0.58	29.02	226	95.78	1916	1.92
Jul	Brasil	64	70	558.60	0.56	27.93	230	92.17	1843	1.84
	Brasil	26	29	570.00	0.57	28.50	94	94.05	1881	1.88
Ago	Brasil	63	68	545.00	0.55	27.25	225	89.93	1799	1.80
	Brasil	63	68	545.00	0.55	27.25	225	89.93	1799	1.80
	Brasil	26	28	558.72	0.56	27.94	92	92.19	1844	1.84
Set	Brasil	77	82	657.16	0.66	32.86	271	108.43	2169	2.17
	Brasil	77	82	657.16	0.66	32.86	271	108.43	2169	2.17
Oct	Brasil	75	80	643.60	0.64	32.18	265	106.19	2124	2.12
	Brasil	75	80	643.60	0.64	32.18	265	106.19	2124	2.12

	Brasil	77	82	657.16	0.66	32.86	271	108.43	2169	2.17
	Brasil	77	82	657.16	0.66	32.86	271	108.43	2169	2.17
	Uruguay	76	81	649.00	0.65	32.45	268	107.09	2142	2.14
Nov	Uruguay	76	81	649.00	0.65	32.45	268	107.09	2142	2.14
	Uruguay	76	81	649.00	0.65	32.45	268	107.09	2142	2.14
	Uruguay	76	81	649.00	0.65	32.45	268	107.09	2142	2.14
	Tailandia	50	59	470.00	0.47	23.50	194	77.55	1551	1.55
	Tailandia	50	59	470.00	0.47	23.50	194	77.55	1551	1.55
Dic	Tailandia	50	59	470.00	0.47	23.50	194	77.55	1551	1.55
	Tailandia	50	61	490.00	0.49	24.50	202	80.85	1617	1.62
	Tailandia	50	61	490.00	0.49	24.50	202	80.85	1617	1.62
	Tailandia	50	61	490.00	0.49	24.50	202	80.85	1617	1.62

Nota: Datos tomados de SUNAT (2020), redondeado a miles US\$ y miles de S/.

En la tabla 11 se calculó las importaciones del 2016 en termino CIF dólares y soles tomando como base el precio FOB de las importaciones más el flete y seguro internacional, posterior a ello se calculó el CIF por TM y por KG. Donde se obtuvo un promedio de S/ 1.72 CIF kg. Convertido en sacos de 50 kg. Se obtuvo que el precio CIF por sacos fue de S/. 80.00 precio mínimo y el precio máximo en el 2016 fue de S/ 108.00.

Tabla 12

Costos logísticos de las Importaciones de arroz (US\$)

2016	País	Costo de flete Total	Costo flete x TM	Costo logístico Total	Costo logístico por TM	Costo logístico por Kg
------	------	----------------------	------------------	-----------------------	------------------------	------------------------

Enero	Brasil	12,019	48.1	3597	14.4	0.014
	Brasil	5,500	22	3597	28.8	0.029
	Brasil	6,911	27.6	3597	28.8	0.029
Febrero	Brasil	7,559	30.2	3597	28.8	0.029
	Brasil	7,563	30.3	3597	28.8	0.029
Marzo	Brasil	6,373	25.5	3597	28.8	0.029
	Brasil	6,373	25.5	3597	28.8	0.029
	Brasil	6,361	25.4	3597	28.8	0.029
Mayo	Brasil	6,620	26.5	3597	28.8	0.029
	Brasil	6,620	26.5	3597	30.5	0.030
Julio	Brasil	5,450	21.8	3597	28.8	0.029
	Brasil	2,500	10	3597	71.9	0.072
Agosto	Brasil	5,000	20	3597	28.8	0.029
	Brasil	5,000	20	3597	28.8	0.029
	Brasil	2,200	8.8	3597	71.9	0.072
Septiembre	Brasil	5,500	22	3597	28.8	0.029
	Brasil	5,500	22	3597	28.8	0.029
	Brasil	5,000	20	3597	28.8	0.029
Octubre	Brasil	5,000	20	3597	28.8	0.029
	Brasil	5,500	22	3597	28.8	0.029
	Brasil	5,500	22	3597	28.8	0.029
	Uruguay	4,875	19.5	3597	28.8	0.029
Noviembre	Uruguay	4,875	19.5	3597	28.8	0.029
	Uruguay	4,875	19.5	3597	28.8	0.029
	Uruguay	4,875	19.5	3597	28.8	0.029
	Tailandia	8,375	33.5	3597	28.8	0.029
Diciembre	Tailandia	8,375	33.5	3597	28.8	0.029
	Tailandia	10,875	43.5	3597	28.8	0.029
	Tailandia	10,875	43.5	3597	28.8	0.029
	Tailandia	10,875	43.5	3597	28.8	0.029
	Tailandia	10,875	43.5	3597	28.8	0.029

Nota: Data tomada de SUNAT (2020), redondeado a US\$.

En la tabla 12 se muestran los costos de las importaciones de arroz para ello se tuvo que tomar como referencia el costo logístico total de las importaciones del 2016 de S/ 3597.00 en soles el que nos brindó la empresa, además se tomó como referencia el costo del flete total donde el costo promedio durante el 2016 fue de \$ 6 619.50 y posterior a ello se calculó el flete y el costo logístico por tonelada y por kilogramo.

Tabla 13

Impuestos y Aranceles de las Importaciones de arroz (US\$)

2016	País	Derecho específico	Derecho especial total	Derechos especiales x TM	Impuesto total	Impuesto por TM	Impuesto por kg
Enero	Brasil	150	123,750	495	22,145	88.58	0.09
	Brasil		61,875	495	11,006	88.04	0.09
	Brasil		58,988	471.9	11,086	88.69	0.09
Febrero	Brasil	126	51,975	415.8	10,891	87.13	0.09
	Brasil		51,975	415.8	10,892	87.13	0.09
	Brasil		51,975	415.8	10,610	84.88	0.08
Marzo	Brasil	136	51,975	415.8	10,610	84.88	0.08
	Brasil		56,100	448.8	10,775	86.20	0.09
	Brasil		42,488	339.9	10,741	85.93	0.09
Mayo	Brasil	103	40,108	339.9	10,646	90.22	0.09
	Brasil		35	14,438	115.5	9,794	78.36
Julio	Brasil	35	5,775	115.5	3,993	79.86	0.08
	Brasil		33	13,613	108.9	9,537	76.30
Agosto	Brasil	58	13,613	108.9	9,537	76.30	0.08
	Brasil		9,570	191.4	4,070	81.41	0.08
	Brasil		23,925	191.4	11,800	94.40	0.09
Septiembre	Brasil	58	23,925	191.4	11,800	94.40	0.09
	Brasil		23,925	191.4	11,800	94.40	0.09
Octubre	Brasil	58	23,925	191.4	11,576	92.61	0.09
	Brasil		23,925	191.4	11,576	92.61	0.09
	Brasil	85	35,063	280.5	12,246	97.96	0.10
	Brasil		35,063	280.5	12,246	97.96	0.10
	Uruguay		35,063	280.5	12,111	96.89	0.10
Noviembre	Uruguay	85	35,063	280.5	12,111	96.89	0.10
	Uruguay		35,063	280.5	12,111	96.89	0.10
Diciembre	Tailandia	94	38,775	310.2	9,306	74.45	0.07

	Tailandia	38,775	310.2	9,306	74.45	0.07
	Tailandia	38,775	310.2	9,306	74.45	0.07
	Tailandia	40,425	323.4	9,702	77.62	0.08
	Tailandia	98	40,425	323.4	9,702	77.62
	Tailandia	40,425	323.4	9,702	77.62	0.08

Nota: Datos tomados de SUNAT, (2020)

En la tabla 13 se observa los impuestos liquidados por las importaciones realizadas de enero a diciembre de la empresa Lop Peru Trading en el año 2016 donde el derecho específico varía constantemente de acuerdo al mes.

Cabe recalcar que el arroz está exento a impuestos como el Ad/ Valorem, ISC, IGV, IPM, solo esta afecto al pago de la tasa del IVAP 4% (Impuesto a la venta de arroz pilado) donde se calculará el 4% sobre el valor CIF total y demás derechos a cancelar (Derecho especial).

Tabla 14

Costo final de las Importaciones de arroz

2016	País	Costo +Impuesto (TM)	Costo + Impuesto (KG)	Costo + Impuesto (Saco)
Enero	Brasil	2317.5	2.32	115.9
	Brasil	2317.9	2.32	115.9
	Brasil	2334.7	2.33	116.7
Febrero	Brasil	2294.1	2.29	114.7
	Brasil	2294.3	2.29	114.7
	Brasil	2235.6	2.24	111.8
Marzo	Brasil	2235.6	2.24	111.8
	Brasil	2269.9	2.27	113.5
	Brasil	2262.9	2.26	113.1
Mayo	Brasil	2376.1	2.38	118.8
	Brasil	2066.0	2.07	103.3
Julio	Brasil	2148.3	2.15	107.4
	Brasil	2012.5	2.01	100.6
	Brasil	2012.5	2.01	100.6
Agosto	Brasil	2188.5	2.19	109.4
	Brasil	2483.2	2.48	124.2
	Brasil	2483.2	2.48	124.2
Septiembre	Brasil	2483.2	2.48	124.2
	Brasil	2483.2	2.48	124.2

	Brasil	2436.7	2.44	121.8
Octubre	Brasil	2436.7	2.44	121.8
	Brasil	2575.9	2.58	128.8
	Brasil	2575.9	2.58	128.8
Noviembre	Uruguay	2547.9	2.55	127.4
	Uruguay	2547.9	2.55	127.4
	Uruguay	2547.9	2.55	127.4
	Uruguay	2547.9	2.55	127.4
	Tailandia	1964.4	1.96	98.2
	Tailandia	1964.4	1.96	98.2
Diciembre	Tailandia	1964.4	1.96	98.2
	Tailandia	2046.8	2.05	102.3
	Tailandia	2046.8	2.05	102.3
	Tailandia	2046.8	2.05	102.3

Nota: Datos tomados de SUNAT,(2020)

En la tabla 14 se muestra los costos finales de las importaciones que incluye el precio más los impuestos convertidos en moneda nacional siendo de esta manera se calculó los costos finales por tonelada, por kilogramo y por saco.

Finalmente, calculando todos los costos de las importaciones se puede concluir que durante el año 2016 el precio mínimo que se pagó por saco fue de S/98.00 en el mes de noviembre y el precio máximo fue de S/. 128.80 en el mes de Octubre.

4.1.2.3.2 Costos de Importación en el Año 2017. A continuación, presentamos los costos de importación de arroz en el año 2017

Tabla 15
Importaciones de arroz por país, variedad y calidad

2017	País	Proveedor	Variedad	Parámetros
Abril	Tailandia	Capital Cereals Co	Arroz blanco largo, diente fino, s/modelo	5% de granos partidos, bien pulido
	Uruguay	Glencore Sa	Tacuari	5% de granos partidos, bien pulido

	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Arroz parbolizado, emociones, s/m	5% de granos partidos, bien pulido	
	Tailandia	Capital Cereals Co	Arroz blanco largo, diente fino, s/modelo	5% de granos partidos, bien pulido	
	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Puita	5% de granos partidos, bien pulido	
	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Puita	5% de granos partidos, bien pulido	
	Tailandia	Capital Cereals Co	Arroz blanco largo, diente fino, s/modelo	5% de granos partidos, bien pulido	
	Tailandia	Capital Cereals Co	Arroz blanco largo, diente fino, s/modelo	5% de granos partidos, bien pulido	
	Colombia		Arroz blanco largo, diente fino, s/modelo	5% de granos partidos, bien pulido	
	Tailandia	Capital Cereals Co	Arroz blanco largo, diente fino, s/modelo	5% de granos partidos, bien pulido	
	Colombia		Arroz blanco largo, diente fino, s/modelo	5% de granos partidos, bien pulido	
Mayo	Uruguay	Frontera Comercial Srl	Tacuari	5% de granos partidos, bien pulido	
	Guatemala	Asoc. De Arroceros De Guatemala 5a	Arroz extra blanco colonial	5% de granos partidos, bien pulido	
	Guatemala	Asoc. De Arrocerosde Guatemala	Arroz extra blanco colonial	5% de granos partidos, bien pulido	
	Guatemala	Asoc. De Arrocerosde Guatemala	Arroz blanco largo, diente fino	5% de granos partidos, bien pulido	
Junio	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Arroz extra blanco colonial	5% de granos partidos, bien pulido	
	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Arroz extra blanco colonial	5% de granos partidos, bien pulido	
	Nicaragua		Arroz blanco largo, diente fino	5% de granos partidos, bien pulido	
	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Arroz blanco largo, diente fino	5% de granos partidos, bien pulido	
	Guatemala	Asoc. De Arrocerosde Guatemala	Arroz parbolizado, emociones, s/m	5% de granos partidos, bien pulido	
	Nicaragua		Olimar	5% de granos partidos, bien pulido	
	Nicaragua		Olimar	5% de granos partidos, bien pulido	
Julio	Guatemala	Asoc. De Arrocerosde Guatemala	Arroz parbolizado, emociones, s/m	5% de granos partidos, bien pulido	
	Tailandia	Capital Cereals Co	Arroz blanco diente Fino		Tailan dia
	Tailandia	Capital Cereals Co	Arroz blanco diente Fino		Capita

1 Cereals Co	Arroz blanco diente	Fino	5% de granos partidos, bien pulido
			5% de granos partidos, bien pulido
			5% de granos partidos, bien pulido

	Guatemala	Asoc. De Arrocerosde Guatemala	Arroz parbolizado, emociones, s/m	5% de granos partidos, bien pulido
	Guatemala	Asoc. De Arrocerosde Guatemala	Arroz parbolizado, emociones, s/m	5% de granos partidos, bien pulido
	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda		5% de granos partidos, bien pulido
	Tailandia	Capital Cereals Co	Arroz blanco diente Fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Tailandia	Capital Cereals Co	Arroz blanco diente Fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Tailandia	Capital Cereals Co	Arroz blanco diente Fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Tailandia	Capital Cereals Co	Arroz blanco diente Fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Tailandia	Capital Cereals Co	Arroz blanco diente Fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Tailandia	Capital Cereals Co	Arroz blanco diente Fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Tailandia	Capital Cereals Co	Arroz blanco diente Fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Tailandia	Capital Cereals Co	Arroz blanco diente Fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Tailandia	Capital Cereals Co	Arroz blanco diente Fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Colombia		Olimar	5% de granos partidos, bien pulido
	Tailandia	Capital Cereals Co	Arroz blanco diente Fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Puita	5% de granos partidos, bien pulido
Agosto	Uruguay	Glencore Sa	Tacuari	5% de granos partidos, bien pulido
	Colombia		Olimar	5% de granos partidos, bien pulido
	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Grano pilado	5% de granos partidos, bien pulido
Septiembre	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Grano pilado	5% de granos partidos, bien pulido
	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Grano pilado	5% de granos partidos, bien pulido
	Tailandia	Capital Cereals Co	Arroz blanco diente Fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Arroz extra blanco colonial	5% de granos partidos, bien pulido
Octubre	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Arroz extra blanco colonial	5% de granos partidos, bien pulido
	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Arroz extra blanco colonial	5% de granos partidos, bien pulido
Noviembre	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Arroz extra blanco colonial	5% de granos partidos, bien pulido

Diciembre	Tailandia	Capital Cereals Co	Arroz blanco diente Fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Brasil	Nelson Wendt & Cia Ltda	Arroz parbolizado, emociones, s/m	5% de granos partidos, bien pulido
	Uruguay	GLENCORE SA	Tacuari	5% de granos partidos, bien pulido 5% de granos
	Uruguay	GLENCORE SA	Tacuari	partidos, bien pulido
	Tailandia	CAPITAL CEREALS CO	Arroz blanco diente Fino	5% de granos partidos, bien pulido
	Tailandia	CAPITAL CEREALS CO	Arroz blanco diente Fino	5% de granos partidos, bien pulido

Nota: Datos tomados de SUNAT, (2020)

En la tabla N°15 se puede observar que durante el año 2017 se diversificaron los proveedores importando así de países como Brasil, Tailandia, Uruguay, Colombia, Guatemala y Nicaragua, pero manteniendo los parámetros de 5% de granos partidos, pero de igual manera diversificando las variedades de arroz como el arroz blanco diente fino, puita, tacuari y arroz parbolizado.

Tabla 16

Importaciones de arroz por kilogramo, sacos TM

2017	País	Kg	Sacos	Kg*Saco	TM
	Tailandia	125000	2500	50	125
	Uruguay	97840	2000	50	97.8
	Brasil	125000	2500	50	125
Abril	Tailandia	125000	2500	50	125
	Brasil	125000	2500	50	125
	Brasil	125000	2500	50	125
	Tailandia	125000	2500	50	125
	Tailandia	125000	2500	50	125
	Colombia	200000	4000	50	200
	Tailandia	125000	2500	50	125
Mayo	Colombia	50000	1000	50	50

	Uruguay	74980	1500	50	74.9
	Guatemala	125000	2500	50	125
	Guatemala	125000	2500	50	125
Junio	Guatemala	250000	5000	50	250
	Brasil	128525	2575	50	128.5
	Brasil	128525	2575	50	128.5
	Nicaragua	125000	2500	50	125
	Brasil	75000	1500	50	75
	Guatemala	125000	2500	50	125
	Nicaragua	125000	2500	50	125
	Nicaragua	125000	2500	50	125
	Guatemala	125000	2500	50	125
	Tailandia	25000	500	50	25
	Tailandia	50000	1000	50	50
	Tailandia	75000	1500	50	75
	Guatemala	124930	2500	50	124.9
Julio	Guatemala	125000	2500	50	125
	Brasil	123480	2500	50	123.4
	Tailandia	50000	1000	50	50
	Tailandia	50000	1000	50	50
	Tailandia	50000	1000	50	50
	Tailandia	98070	2000	50	98
	Tailandia	50000	1000	50	50
	Tailandia	75000	1500	50	75
	Tailandia	75000	1500	50	75
	Tailandia	75000	1500	50	75
	Colombia	224980	4500	50	224.9
	Tailandia	75000	1500	50	75
	Brasil	125000	2500	50	125
Agosto	Uruguay	124990	2500	50	124.9
	Colombia	25000	500	50	25
	Brasil	125000	2500	50	125
Septiembre	Brasil	125000	2500	50	125
	Brasil	125000	2500	50	125
	Tailandia	150000	3000	50	125
Octubre	Brasil	125000	2500	50	125
	Brasil	125000	2500	50	125
	Brasil	125000	2500	50	125

Noviembre	Brasil	125000	2500	50	125
	Tailandia	150000	3000	50	150
Diciembre	Brasil	124940	2500	50	124.9
	Uruguay	250000	5000	50	250
	Uruguay	250000	5000	50	250
	Tailandia	200000	4000	50	200
	Tailandia	150000	3000	50	150

Nota: Datos tomados de SUNAT, (2020)

En la tabla N°16 se muestran las importaciones por volumen importado convirtiendo dicho volumen en Kg. Unidad de medida que se comercializa a nivel nacional.

Durante el año 2017 el promedio de cada importación fue de 125 000 Kg., es decir 125 toneladas en sacos de 50 Kg. De esta manera importando 2500 sacos en cada importación promedio.

El mes donde más se importó fue diciembre con dos importaciones provenientes de Uruguay con 250 toneladas cada una, es decir 5 000 sacos importados y el mes donde menos se importó fue Agosto con una importación proveniente de Colombia con 25 toneladas con 500 sacos importados de arroz.

Tabla 17
Importaciones de arroz por Incoterm

Mes	País	FOB total US\$	CIF Total US\$	CIF TM	CIF kg	CIF saco US\$	CIF T soles	CIF sacos soles	CIF TM soles	CIF KG soles
	Tailandia	49	57	457	0.46	22.85	189	75	1508	1.51
	Uruguay	64	68	693	0.69	34.67	224	114	2288	2.29
Abr	Brasil	69	74	594	0.59	29.68	245	98	1959	1.96
	Tailandia	49	55	440	0.44	22.01	182	73	1453	1.45
	Brasil	69	74	594	0.59	29.68	245	98	1959	1.96
	Brasil	69	74	594	0.59	29.68	245	98	1959	1.96

	Tailandia	49	55	440	0.44	22.01	182	73	1453	1.45
	Tailandia	49	55	440	0.44	22.01	182	73	1453	1.45
	Colombia	90	92	458	0.46	22.91	302	76	1512	1.51
	Tailandia	49	55	440	0.44	22.01	182	73	1453	1.45
Ma y	Colombia	25	25	509	0.51	25.45	84	84	1680	1.68
	Uruguay	48	51	678	0.68	33.90	168	112	2237	2.24
	Guatemala	56	59	468	0.47	23.40	193	77	1544	1.54
	Guatemala	56	59	468	0.47	23.40	193	77	1544	1.54
Jun	Guatemala	112	117	467	0.47	23.36	385	77	1542	1.54
	Brasil	69	74	580	0.58	28.98	246	96	1913	1.91
	Brasil	69	74	580	0.58	28.98	246	96	1913	1.91
	Nicaragua	58	61	485	0.48	24.24	200	80	1600	1.60
	Brasil	41	44	588	0.59	29.38	145	97	1939	1.94
	Guatemala	60	63	500	0.50	25.02	206	83	1651	1.65
	Nicaragua	58	61	485	0.48	24.24	200	80	1600	1.60
	Nicaragua	58	61	485	0.48	24.24	200	80	1600	1.60
	Guatemala	60	63	500	0.50	25.02	206	83	1651	1.65
	Tailandia	9	12	462	0.46	23.10	38	76	1525	1.52
	Tailandia	19	23	462	0.46	23.10	76	76	1525	1.52
	Tailandia	28	35	462	0.46	23.10	114	76	1525	1.52
	Guatemala	60	62	499	0.50	24.97	206	82	1648	1.65
Jul	Guatemala	60	62	499	0.50	24.95	206	82	1647	1.65
	Brasil	67	72	582	0.58	29.12	237	96	1922	1.92
	Tailandia	19	23	462	0.46	23.10	76	76	1525	1.52
	Tailandia	19	23	462	0.46	23.10	76	76	1525	1.52
	Tailandia	19	23	462	0.46	23.10	76	76	1525	1.52
	Tailandia	38	46	471	0.47	23.57	152	78	1556	1.56
	Tailandia	19	23	462	0.46	23.10	76	76	1525	1.52
	Tailandia	28	35	462	0.46	23.10	114	76	1525	1.52
	Tailandia	28	35	462	0.46	23.10	114	76	1525	1.52
	Tailandia	28	35	462	0.46	23.10	114	76	1525	1.52
	Colombia	113	115	509	0.51	25.46	378	84	1681	1.68
	Tailandia	28	35	462	0.46	23.10	114	76	1525	1.52
	Δ α α	Brasil	68	73	588	0.59	29.38	242	97	1939
Uruguay		62	70	559	0.56	27.97	231	92	1846	1.85

	Colombia	13	13	513	0.51	25.63	42	85	1692	1.69
	Brasil	65	70	563	0.56	28.15	232	93	1858	1.86
Set	Brasil	65	70	563	0.56	28.15	232	93	1858	1.86
	Brasil	67	73	588	0.59	29.38	242	97	1939	1.94
	Tailandia	66	78	620	0.62	31.01	256	102	2047	2.05
Oct	Brasil	67	73	588	0.59	29.38	242	97	1939	1.94
	Brasil	67	73	588	0.59	29.38	242	97	1939	1.94
	Brasil	67	73	588	0.59	29.38	242	97	1939	1.94
Nov	Brasil	66	73	588	0.59	29.38	242	97	1939	1.94
	Tailandia	62	71	476	0.48	23.81	236	79	1571	1.57
	Brasil	61	68	548	0.55	27.40	226	90	1808	1.81
Dic	Uruguay	141	160	639	0.64	31.93	527	105	2107	2.11
	Uruguay	141	160	639	0.64	31.93	527	105	2107	2.11
	Tailandia	83	95	476	0.48	23.81	314	79	1571	1.57
	Tailandia	62	71	476	0.48	23.81	236	79	1571	1.57

Nota: Datos tomados de SUNAT, (2020)

En la tabla N°17 se muestran los costos logísticos de las importaciones de abril a diciembre tomando como base el precio FOB y a partir de la suma del valor FOB mas el flete internacional calculando el valor CIF de cada importación, asimismo se calculó el valor CIF por toneladas, kilogramo y sacos en moneda nacional, teniendo como precio CIF por kilogramo de S/1.7 promedio.

Tabla 18

Costos logísticos de las Importaciones de arroz

2017	País	Costo de flete total	Costo flete X TM	Costo Total	Costo por TM	Costo por KG
	Tailandia	8,500	68	3597	28.8	0.029
	Uruguay	4,120	42.13	3597	36.8	0.037
	Brasil	5,000	40	3597	28.8	0.029
	Tailandia	6,400	51.20	3597	28.8	0.029
	Brasil	5,000	40	3597	28.8	0.029
Abril	Brasil	5,000	40.00	3597	28.8	0.029
	Tailandia	6,400	51.2	3597	28.8	0.029
	Tailandia	6,400	51.2	3597	28.8	0.029
	Colombia	1,600	8.00	3597	18.0	0.018
	Tailandia	6,400	51.2	3597	28.8	0.029
Mayo	Colombia	400	8.00	3597	71.9	0.072

	Uruguay	3,000	40.1	3597	48.0	0.048
	Guatemala	2,250	18.00	3597	28.8	0.029
	Guatemala	2,250	18	3597	28.8	0.029
	Guatemala	5,000	20	3597	14.4	0.014
Junio	Brasil	5,150	40.1	3597	28.0	0.028
	Brasil	5,150	40.1	3597	28.0	0.028
	Nicaragua	2,425	19.4	3597	28.8	0.029
	Brasil	3,000	40	3597	48.0	0.048
	Guatemala	2,500	20.0	3597	28.8	0.029
	Nicaragua	2,425	19.4	3597	28.8	0.029
	Nicaragua	2,425	19.4	3597	28.8	0.029
	Guatemala	2,500	20.0	3597	28.8	0.029
	Tailandia	2,100	84	3597	143.9	0.144
	Tailandia	4,200	84.0	3597	71.9	0.072
	Tailandia	6,300	84	3597	48.0	0.048
	Guatemala	2,375	19.0	3597	28.8	0.029
Julio	Guatemala	2,375	19	3597	28.8	0.029
	Brasil	5,310	43	3597	29.1	0.029
	Tailandia	4,200	84	3597	71.9	0.072
	Tailandia	4,200	84	3597	71.9	0.072
	Tailandia	4,200	84.0	3597	71.9	0.072
	Tailandia	8,400	85.7	3597	36.7	0.037
	Tailandia	4,200	84.0	3597	71.9	0.072
	Tailandia	6,300	84	3597	48.0	0.048
	Tailandia	6,300	84	3597	48.0	0.048
	Tailandia	6,300	84.0	3597	48.0	0.048
	Colombia	2,000	8.9	3597	16.0	0.016
	Tailandia	6,300	84.0	3597	48.0	0.048
Agosto	Brasil	5,500	44	3597	28.8	0.029
	Uruguay	8,000	64.1	3597	28.8	0.029
	Colombia	200	8	3597	143.9	0.144
Septiembre	Brasil	5,500	44	3597	28.8	0.029
	Brasil	5,500	44	3597	28.8	0.029
	Brasil	6,250	50	3597	28.8	0.029
Octubre	Tailandia	11,100	89	3597	28.8	0.029
	Tailandia	6,250	50	3597	28.8	0.029
	Brasil	6,750	54	3597	28.8	0.029
Noviembre	Brasil	6,750	54	3597	28.8	0.029
	Brasil	7,250	58	3597	28.8	0.029
	Tailandia	9,180	61.2	3597	24.0	0.024
Diciembre	Brasil	7,250	58.0	3597	28.8	0.029
	Uruguay	18,710	74.8	3597	14.4	0.014
	Uruguay	18,710	74.8	3597	14.4	0.014
	Tailandia	12,240	61.2	3597	18.0	0.018
	Tailandia	9,180	61.2	3597	24.0	0.024

Nota: Datos tomados de SUNAT, (2020)

En la tabla N° 18 se muestran los costos logísticos de las importaciones realizadas durante el año 2017 donde se tomó como referencia el costo logístico total de S/ 3597.00 brindado por la empresa Lop Peru Trading, asimismo se tuvieron que encontrar el costo de flete de cada importación para poder calcular el costo logístico total por tonelada teniendo como promedio S/28.8 y teniendo como costo logístico promedio por kilogramo S/0.029.

Tabla 19
Impuestos y Aranceles de las Importaciones de arroz

Mes	País	Derecho específico mensual	Derecho especial x total	Derechos especiales x tm	Impuesto total	Impuesto por TM	Impuesto por Kg
	Tailandia		24,750	198.00	8,531	68.24	0.07
	Uruguay		19,364	198.00	9,727	99.46	0.10
	Brasil		24,750	198.00	10,784	86.28	0.09
	Tailandia		24,750	198.00	8,253	66.03	0.07
	Brasil		24,750	198.00	10,784	86.28	0.09
Abr	Brasil	60	24,750	198.00	10,784	86.28	0.09
	Tailandia		24,750	198.00	8,253	66.03	0.07
	Tailandia		24,750	198.00	8,253	66.03	0.07
	Colombia		39,600	198.00	13,679	68.40	0.07
	Tailandia		24,750	198.00	8,253	66.03	0.07
May	Colombia	50	12	0.24	3,360	67.20	0.07
	Uruguay		18	0.24	6,703	89.49	0.09
	Guatemala		5,775	46.20	7,953	63.62	0.06
	Guatemala		5,775	46.20	7,953	63.62	0.06
Jun	Guatemala	14	11,55	46.20	15,879	63.51	0.06
	Brasil		5,937	46.20	10,069	78.36	0.08
	Brasil		5,937	46.20	10,069	78.36	0.08
	Nicaragua		5,775	46.20	8,231	65.85	0.07
	Brasil		3,465	46.20	5,955	79.40	0.08
Jul	Guatemala	0	0	-	8,257	66.05	0.07

	Nicaragua		0	-	8,000	64.00	0.06
	Nicaragua		0	-	8,000	64.00	0.06
	Guatemala		0	-	8,257	66.05	0.07
	Tailandia		0	-	1,525	60.98	0.06
	Tailandia		0	-	3,049	60.98	0.06
	Tailandia		0	-	4,574	60.98	0.06
	Guatemala		0	-	8,233	65.91	0.07
	Guatemala		0	-	8,233	65.86	0.07
	Brasil		0	-	9,488	76.89	0.08
	Tailandia		0	-	3,050	60.98	0.06
	Tailandia		0	-	3,049	60.98	0.06
	Tailandia		0	-	3,049	60.98	0.06
	Tailandia		0	-	6,098	62.23	0.06
	Tailandia		0	-	3,049	60.98	0.06
	Tailandia		0	-	4,574	60.98	0.06
	Tailandia		0	-	4,574	60.98	0.06
	Tailandia		0	-	4,574	60.98	0.06
	Colombia		0	-	15,119	67.22	0.07
	Tailandia		0	-	4,574	60.98	0.06
	Brasil		0	-	9,694	77.55	0.08
Ago	Uruguay	0	0	-	9,224	73.85	0.07
	Colombia		0	-	1,692	67.67	0.07
	Brasil		7,838	62.70	9,603	76.82	0.08
Set	Brasil	19	7,838	62.70	9,603	76.82	0.08
	Brasil		7,838	62.70	10,007	80.06	0.08
	Tailandia		4,538	36.30	10,414	83.31	0.08
Oct	Brasil	11	4,538	36.30	9,875	79.00	0.08
	Brasil		4,538	36.30	9,875	79.00	0.08
	Brasil		4,538	36.30	9,875	79.00	0.08
Nov	Brasil	21	8,663	69.30	10,040	80.32	0.08
	Tailandia		37,125	247.50	10,914	72.76	0.07
	Brasil		30,913	247.50	10,272	82.24	0.08
Dic	Uruguay	15	61,875	247.50	23,549	94.20	0.09
	Uruguay		61,875	247.50	23,549	94.20	0.09
	Tailandia		49,500	247.50	14,552	72.76	0.07
	Tailandia		37,125	247.50	10,914	72.76	0.07

Nota: Datos tomados de SUNAT, (2020)

En la tabla N°19 se muestran los impuestos pagados por las importaciones de arroz, cabe recalcar que al igual que en el año 2016 las importaciones de arroz están exentas al pago

de Ad valorem, IGV, IPM, ISC pero afectas al 4% del IVAP (Impuesto a la venta de arroz pilado) este 4% se calcula en base a al valor CIF incluidos los derechos e impuestos que afectan la importación, en este caso solo el derecho específico otorgado por SUNAT.

De esta manera se procedió a calcular los impuestos totales, por tonelada y por kilogramo.

Tabla 20

Costo final de las Importaciones de arroz

2017	País	Costo + impuesto (TM)	Costo + impuesto (Kg)	Costo + impuesto (saco)
Abril	Tailandia	1803.1	1.80	90.2
	Uruguay	2622.6	2.62	131.1
	Brasil	2271.9	2.27	113.6
	Tailandia	1745.5	1.75	87.3
	Brasil	2271.9	2.27	113.6
	Brasil	2271.9	2.27	113.6
	Tailandia	1745.5	1.75	87.3
	Tailandia	1745.5	1.75	87.3
	Colombia	1796.3	1.80	89.8
	Tailandia	1745.5	1.75	87.3
Mayo	Colombia	1819.2	1.82	91.0
	Uruguay	2374.8	2.37	118.7
	Guatemala	1683.0	1.68	84.2
	Guatemala	1683.0	1.68	84.2
	Guatemala	1665.8	1.67	83.3
Junio	Brasil	2065.3	2.07	103.3
	Brasil	2065.3	2.07	103.3
	Nicaragua	1740.9	1.74	87.0
	Brasil	2112.3	2.11	105.6
	Guatemala	1746.1	1.75	87.3
	Guatemala	1746.1	1.75	87.3
Julio	Nicaragua	1692.8	1.69	84.6
	Nicaragua	1692.8	1.69	84.6
	Guatemala	1746.1	1.75	87.3

	Tailandia	1729.5	1.73	86.5
	Tailandia	1657.5	1.66	82.9
	Tailandia	1633.5	1.63	81.7
	Guatemala	1742.6	1.74	87.1
	Guatemala	1741.2	1.74	87.1
	Brasil	2028.2	2.03	101.4
	Tailandia	1657.5	1.66	82.9
	Tailandia	1657.5	1.66	82.9
	Tailandia	1657.5	1.66	82.9
	Tailandia	1654.6	1.65	82.7
	Tailandia	1657.5	1.66	82.9
	Tailandia	1633.5	1.63	81.7
	Tailandia	1633.5	1.63	81.7
	Tailandia	1633.5	1.63	81.7
	Colombia	1763.8	1.76	88.2
	Tailandia	1633.5	1.63	81.7
	Brasil	2045.1	2.05	102.3
Agosto	Uruguay	1948.8	1.95	97.4
	Colombia	1903.3	1.90	95.2
	Brasil	2026.2	2.03	101.3
Septiembre	Brasil	2026.2	2.03	101.3
	Brasil	2110.3	2.11	105.5
	Tailandia	2194.9	2.19	109.7
Octubre	Brasil	2082.8	2.08	104.1
	Brasil	2082.8	2.08	104.1
	Brasil	2082.8	2.08	104.1
Noviembre	Brasil	2117.2	2.12	105.9
	Tailandia	1915.7	1.92	95.8
	Brasil	2167.0	2.17	108.4
Diciembre	Uruguay	2463.5	2.46	123.2
	Uruguay	2463.5	2.46	123.2
	Tailandia	1909.7	1.91	95.5
	Tailandia	1915.7	1.92	95.8

Nota: Datos tomados de SUNAT, (2020)

En la tabla N°20 se observa los costos finales de la importación de arroz el cual incluye el precio más los impuestos pagados calculados en toneladas, sacos y kilogramo.

Siendo abril el mes donde se tuvo un incremento en el precio donde llegó a costar S/ 131.10 por saco y Julio el mes donde bajó el precio a S/81.7.

4.1.2.4. Evaluar la rentabilidad de las importaciones de arroz de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017. Para poder analizar la rentabilidad de la empresa durante los años 2016-2017 se tuvo que elaborar y analizar los costos de cada importación que realizó la empresa durante dicho periodo de tiempo.

Además, se calculó el indicador Beneficio costo.

A continuación, se detalla en la tabla N° 19, el análisis de las de las importaciones del año 2016 donde se detalla el costo total de las importaciones más los impuestos y los gastos administrativos de la empresa Lop Peru Trading.

Tabla 21

Rentabilidad beneficio costo promedio mensual de las importaciones de arroz en kilogramo del año 2016.

Mes	País	Costo total S/xKg	Precio MML* S/xKg	Utilidad S/xKg	B/C
Ene	Brasil	2.71	2.64	-0.07	0.97
	Brasil	2.68	2.64	-0.04	0.98
	Brasil	2.71	2.62	-0.09	0.97
Feb	Brasil	2.67	2.62	-0.05	0.98
	Brasil	2.67	2.62	-0.05	0.98
	Brasil	2.60	2.62	0.02	1.01
Mar	Brasil	2.60	2.62	0.02	1.01
	Brasil	2.64	2.62	-0.02	0.99
May	Brasil	2.63	2.6	-0.03	0.99
	Brasil	2.75	2.6	-0.15	0.95
Jul	Brasil	2.40	2.62	0.22	1.09
	Brasil	2.45	2.64	0.19	1.08
Ago	Brasil	2.34	2.64	0.30	1.13
	Brasil	2.34	2.64	0.30	1.13
	Brasil	2.49	2.68	0.19	1.08
Sep	Brasil	2.86	2.68	-0.18	0.94
	Brasil	2.86	2.68	-0.18	0.94
Oct	Brasil	2.81	2.68	-0.13	0.95

	Brasil	2.81	2.68	-0.13	0.95
	Brasil	2.97	2.68	-0.29	0.90
	Brasil	2.97	2.68	-0.29	0.90
Nov	Uruguay	2.93	3.4	0.47	1.16
	Uruguay	2.94	3.4	0.46	1.16
	Uruguay	2.93	3.4	0.47	1.16
	Uruguay	2.93	3.4	0.47	1.16
Dic	Tailandia	2.29	2.42	0.13	1.06
	Tailandia	2.29	2.42	0.13	1.06
	Tailandia	2.29	2.42	0.13	1.06
	Tailandia	2.38	2.42	0.04	1.02
	Tailandia	2.38	2.42	0.04	1.02
	Tailandia	2.38	2.42	0.04	1.02

MML: Mercado Mayorista de Lima

Se puede observar en la tabla 21 los costos totales por kilogramo de cada importación, asimismo se realizó una comparación con los precios del mercado mayorista de Lima Metropolitana en kilogramo y posterior a ello se calculó el beneficio costo de las operaciones. Se puede observar que en los meses de mayo setiembre y octubre los indicadores estuvieron por debajo de 1 lo que significa que hubo pérdidas.

Tabla 22

Rentabilidad Beneficio costo promedio mensual de las importaciones de arroz del año 2017.

Mes	País	Costo total S/Kg	Precio MML S/Kg	Utilidad por S/Kg	B/C
	Tailandia	2.11	2.38	0.27	1.13
	Uruguay	3.01	3.36	0.35	1.12
	Brasil	2.63	2.63	0.00	1.00
	Tailandia	2.05	2.38	0.33	1.16
Abr	Brasil	2.63	2.63	0.00	1.00
	Brasil	2.63	2.63	0.00	1.00
	Tailandia	2.05	2.38	0.33	1.16
	Tailandia	2.05	2.38	0.33	1.16
	Colombia	2.13	2.49	0.36	1.17

	Tailandia	2.05	2.38	0.33	1.16
Ma	Colombia	2.28	2.44	0.16	1.07
y	Uruguay	2.91	3.32	0.41	1.14
	Guatemala	1.98	2.39	0.41	1.21
	Guatemala	1.98	2.39	0.41	1.21
	Guatemala	1.98	2.39	0.41	1.21
Jun	Brasil	2.40	2.57	0.17	1.07
	Brasil	2.40	2.57	0.17	1.07
	Nicaragua	2.06	2.39	0.33	1.16
	Brasil	2.43	2.57	0.14	1.06
	Guatemala	2.05	2.36	0.31	1.15
	Nicaragua	2.00	2.36	0.36	1.18
	Nicaragua	2.00	2.36	0.36	1.18
	Guatemala	2.05	2.36	0.31	1.15
	Tailandia	1.91	2.13	0.22	1.12
	Tailandia	1.91	2.13	0.22	1.12
	Tailandia	1.91	2.13	0.22	1.12
	Guatemala	2.06	2.36	0.30	1.15
	Guatemala	2.06	2.36	0.30	1.15
Jul	Brasil	2.36	2.53	0.17	1.07
	Tailandia	1.91	2.13	0.22	1.12
	Tailandia	1.91	2.13	0.22	1.12
	Tailandia	1.91	2.13	0.22	1.12
	Tailandia	1.94	2.13	0.19	1.10
	Tailandia	1.91	2.13	0.22	1.12
	Tailandia	1.91	2.13	0.22	1.12
	Tailandia	1.91	2.13	0.22	1.12
	Tailandia	1.91	2.13	0.22	1.12
	Colombia	2.10	2.36	0.26	1.13
	Tailandia	1.91	2.13	0.22	1.12
	Brasil	2.38	2.57	0.19	1.08
Ago	Uruguay	2.27	3.1	0.83	1.36
	Colombia	2.11	2.39	0.28	1.13
	Brasil	2.36	2.54	0.18	1.08
	Brasil	2.36	2.54	0.18	1.08
Set	Brasil	2.45	2.54	0.09	1.04

	Tailandia	2.55	2.08	-0.47	0.82
	Brasil	2.42	2.49	0.07	1.03
	Brasil	2.42	2.49	0.07	1.03
Oct	Brasil	2.42	2.49	0.07	1.03
Nov	Brasil	2.46	2.46	0.00	1.00
	Tailandia	2.24	2.01	-0.23	0.90
	Brasil	2.51	2.43	-0.08	0.97
	Uruguay	2.71	3.04	0.33	1.12
	Uruguay	2.71	3.04	0.33	1.12
	Tailandia	2.24	2.01	-0.23	0.90
Dic	Tailandia	2.24	2.01	-0.23	0.90

MML: Mercado Mayorista de Lima

A partir del análisis de la tabla 22 se observa los costos totales por kilogramo de cada importación, asimismo se realizó una comparación con los precios del mercado mayorista de Lima Metropolitana en kilogramo y posterior a ello se calculó el beneficio costo de las operaciones. Se puede observar que en los meses de octubre no fueron muy buenos ni en el mes de diciembre donde ocasionó pérdidas para la empresa los indicadores estuvieron por debajo de 1 lo que significa que hubo pérdidas.

Tabla 23

Utilidad de las importaciones de arroz en kilogramo del año 2016. (Miles S/)

Mes	País	TM	Costo total S/	Ventas totales S/	Utilidad Total S/
Ene	Brasil	250	677	660	-17
	Brasil	125	335	330	-5
	Brasil	125	339	328	-12
Feb	Brasil	125	334	328	-6
	Brasil	125	334	328	-6
	Brasil	125	325	328	2
Mar	Brasil	125	325	328	2
	Brasil	125	330	328	-3
May	Brasil	125	329	328	-4
	Brasil	119	327	309	-18
Jul	Brasil	125	300	328	27

	Brasil	50	122	132	10
Ago	Brasil	125	293	330	37
	Brasil	125	293	330	37
	Brasil	50	125	134	9
Sep	Brasil	125	358	335	-23
	Brasil	125	358	335	-23
	Brasil	125	352	335	-17
Oct	Brasil	125	352	335	-17
	Brasil	125	371	335	-36
	Brasil	125	371	335	-36
	Uruguay	125	367	425	58
Nov	Uruguay	125	367	425	58
	Uruguay	125	367	425	58
	Uruguay	125	367	425	58
	Tailandia	125	286	303	16
	Tailandia	125	286	303	16
Dic	Tailandia	125	286	303	16
	Tailandia	125	298	303	5
	Tailandia	125	298	303	5
	Tailandia	125	298	303	5
	TOTAL		10,169	10,367	198

Se observa en la tabla N° 23 las importaciones de arroz realizadas por la empresa desde el mes de enero a diciembre del año 2016, arrojaron una utilidad anual de 197,587 soles.

Para ello se calculó el total de costos de cada importación más los impuestos y gastos administrativos correspondientes que según José Luis García fueron el 10% de los costos totales.

Asimismo, se procedió a comparar los precios de la empresa Lop Peru Trading con los precios del mercado mayorista de Lima por kilogramo para así de esta manera poder hallar la utilidad de cada importación.

En la siguiente tabla se puede visualizar de una manera más clara la rentabilidad de la empresa y los ingresos que obtuvo de las importaciones totales del año 2017.

Tabla 24

Rentabilidad promedio mensual de la importación de arroz del año 2017. (Miles de soles)

Mes	País	TM	Costo total S/	Ventas totales	Utilidad Total S/
Abr	Tailandia	125	264	298	33
	Uruguay	98	295	329	34
	Brasil	125	329	329	-0.085
	Tailandia	125	257	298	41
	Brasil	125	329	329	-0.085
	Brasil	125	329	329	-0.085
	Tailandia	125	256	298	41
	Tailandia	125	256	298	41
	Colombia	200	426	498	72
May	Tailandia	125	256	298	41
	Colombia	50	114	122	8
	Uruguay	75	218	249	31
	Guatemala	125	248	299	51
	Guatemala	125	248	299	51
Jun	Guatemala	250	495	598	103
	Brasil	129	308	330	22
	Brasil	129	308	330	22
	Nicaragua	125	257	299	42
	Brasil	75	182	193	10
	Guatemala	125	256	295	39
	Nicaragua	125	250	295	45
	Nicaragua	125	250	295	45
Jul	Guatemala	125	256	295	39
	Tailandia	25	48	53	6
	Tailandia	50	95	107	11
	Tailandia	75	143	160	17

	Guatemala	125	257	295	38
	Guatemala	125	257	295	38
	Brasil	123	292	312	21
	Tailandia	50	95	107	11
	Tailandia	50	95	107	11
	Tailandia	50	95	107	11
	Tailandia	98	191	209	18
	Tailandia	50	95	107	11
	Tailandia	75	143	160	17
	Tailandia	75	143	160	17
	Tailandia	75	143	160	17
	Colombia	225	471	531	59
	Tailandia	75	143	1600	17
	Brasil	125	298	321	24
Ago	Uruguay	125	284	387	103
	Colombia	25	53	60	7
	Brasil	125	295	318	22
	Brasil	125	295	318	22
Set	Brasil	125	307	318	11
	Tailandia	150	318	312	-70
	Brasil	125	303	311	9
	Brasil	125	303	311	9
Oct	Brasil	125	303	311	9
Nov	Brasil	125	307	308	0.037
	Tailandia	150	336	302	-35
	Brasil	125	314	304	-11
	Uruguay	250	678	760	82
	Uruguay	250	678	760	82
	Tailandia	200	449	402	-47
Dic	Tailandia	150	336	302	-35
	TOTAL		14953	16328	1375

Se observa en la tabla N° 24 las importaciones de arroz realizadas por la empresa desde el mes de enero a diciembre del año 2017, arrojaron una rentabilidad anual de 1,375,414 soles.

Para ello se calculó el total de costos de cada importación más los impuestos y gastos administrativos correspondientes que según José Luis García fueron el 10% de los costos totales.

Asimismo, se procedió a comparar los precios de la empresa Lop Peru Trading con los precios del mercado mayorista de Lima por kilogramo para así de esta manera poder hallar la utilidad de cada importación.

4.1.2.5. Principales proveedores de la empresa Lop Peru trading en los años 2016-2017. A continuación, el listado de los países proveedores.

Tabla 25

Principales proveedores de la empresa Lop Peru trading en los años 2016-2017

<i>2016</i>	
<i>Brasil</i>	Arrozeira Pelotas Ind. Com Cereais Ltda Nelson Wendt & Cia Ltda Puro Grao Ind. E Com. De
<i>Uruguay</i>	Damboriarena Escosteguy Srl
<i>Tailandia</i>	Capital Cereals Co., Ltd
<i>2017</i>	
<i>Brasil</i>	Nelson Wendt & Cia Ltda
<i>Tailandia</i>	Capital Cereals Co, Ltd126 104 Krung Thonburi Road
<i>Uruguay</i>	Glencore Sa Frontera Comercial Srl
<i>Guatemala</i>	Asociación De Azucareros De Guatemala 5a Avenida 5

Nota: Datos obtenidos Lop Peru Trading, (2017)

En la Tabla 25 se aprecia los principales Proveedores de la empresa Lop Peru Trading, teniendo un incremento de proveedores en el año 2017 donde importaron ese año arroz de Guatemala, Colombia y Nicaragua y quedándose con un solo proveedor en el país de Brasil.

Capítulo 5. Discusión

5.1. Discusión de resultados

1. La empresa Lop Peru Trading es una empresa comercializadora que importa arroz para venderla en el mercado mayorista de Santa Anita donde posee un almacén. La situación actual de la empresa se encuentra bien organizada, la misma que está gerenciada por el señor José Luis García con procesos definidos de las labores del área comercial, desde la importación y comercialización en el mercado nacional. Cabe destacar que su principal fortaleza es la ubicación, se encuentran en el Mercado Mayorista de Santa Anita, centro principal de comercialización de arroz del gran mercado de Lima. Como principal oportunidad es la gran demanda de arroz de los peruanos y la tendencia a eliminar los aranceles entre países. Como debilidad el conocimiento estadístico de la comercialización del arroz en el mercado mayorista. Su principal amenaza es el ingreso de empresas transnacionales al mercado con precios más bajos que por economía de escala son más competitivos.

Así mismo, en el año 2016 realizó importaciones con valor CIF de US\$2,171,876.64 con un volumen de 3,843.632 TM. En el año 2017 realizó importaciones con un valor CIF de US\$3,422,477.09 con un volumen de 7,001.460 TM. Esto nos indica una variación de crecimiento del 58 por ciento en el valor CIF y de un 82 por ciento en el volumen o toneladas métricas importadas.

En el 2016 las mayores importaciones de arroz fueron de Brasil seguido de Tailandia y Uruguay. Igualmente, en el año 2017 Brasil fue el principal proveedor seguido de Tailandia, Uruguay, Colombia, Nicaragua, Guatemala, en orden de importancia.

La ley de Franja de precios es una medida de protección a la producción agropecuaria nacional, dentro de los cuales se encuentra afectada la importación de arroz. Esta Ley se ha creado desde el año 2001 con la finalidad de estabilizar los precios internacionales del arroz debido a su alta variabilidad, lo que ocasionaba precios inestables para los productores nacionales. Definitivamente es una barrera arancelaria para las importaciones de arroz, pero que debe ser calculada como parte de los costos de importación; lo deben realizar todas las empresas importadoras y que son afectadas en sus ingresos, si bien es cierto limita sus ingresos, no debe afectar la rentabilidad que fija una empresa importadora.

La franja de precios fija un “precio piso” y un “precio techo”; el mismo que se calcula de los precios FOB promedios mensuales internacionales actualizados con el índice de precios al consumidor de Estados Unidos, de los 60 últimos meses. A estos datos se calcula, el promedio su desviación estándar y un intervalo de confianza con un nivel de confianza de 95% y un alfa de 5%. Todos los datos que están fuera del intervalo de confianza se eliminan, quedando con los que están en el intervalo de confianza, a éstos se les saca el promedio el cual pasa a ser el “precio piso”; y si le agregamos la desviación estándar obtenemos el “precio techo”. Esto a nivel de FOB, sumamos el flete (considerado en US\$35) y el seguro (considerado el 0.5% del FOB más el Flete) vamos a obtener los precios CIF piso y techo.

Esto se calcula cada 6 meses, en los meses de mayo y noviembre de cada año.

El precio referencial es el precio CIF promedio de los 15 días de cada mes, los cuales se publican los días 16 y primero de cada mes, el mismo que se resta con el precio piso para obtener el derecho variable adicional que se paga, multiplicado por el factor 1.03 por los gastos de importación. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2017)

Los costos de importación por kilogramo de arroz se considera el valor CIF Callao, más los costos logísticos que incluyen los servicios en puerto, agenciamiento de aduana y almacén temporal, además del transporte interno hasta almacén del importador, se consideró los impuestos y aranceles de ley respectivos, así como un 10 % de gastos administrativos (Montenegro & Villoslada, 2020).

La rentabilidad en el año 2016 fue menor al año 2017 quizás sería debido a la inexperiencia al movimiento del mercado, siendo el beneficio costo para el año 2016 de 1.02, para pasar al año 2017 con un 1.10.

Las inversiones fueron mayores en el 2017, pasando de 10,169,292 soles en el 2016 a 14,952,534 soles. Cabe resaltar que el conocimiento y experiencia del mercado permite realizar mejores negocios.

Todas las operaciones de importación no salieron rentables, en el 2016 de 32 operaciones de importaciones, no rentables fueron 14, pero el balance anual generó utilidad. En el 2017 de 56 operaciones de importación solamente 8 fueron no rentables, igualmente que en el año anterior generó utilidad.

CONCLUSIONES

□ El impacto de la Ley del sistema de franja de precios para la importación de arroz en la rentabilidad de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017 fue negativo. El gerente general no había calculado este sistema de protección de precios a la importación de arroz. Lo interesante fue encontrar el aprendizaje en el camino, es así que el año 2016 tuvo un beneficio costo de S/.1.02 y en el año 2017 fue de S/.1.10, incrementándose las utilidades.

□ Inicialmente la empresa tenía 3 trabajadores, centralizado en el gerente el señor José Luis García, quien realizaba todas las labores comerciales de importación. Poseen un puesto en mercado mayorista de Santa Anita, centro de abastos principal del país lo cual se considera una fortaleza; siendo una debilidad principal el desconocimiento estadístico de la comercialización.

□ La ley de Franja de precios es una barrera arancelaria que protege la producción nacional del arroz, creada desde el año 2001 para estabilizar los precios del mercado internacional del arroz debido a su alta variabilidad. Debe ser calculada previamente en los costos de importación; lo deben realizar todas las empresas importadoras y que son afectadas en sus ingresos, si bien es cierto limita sus ingresos, no debe afectar la rentabilidad que fija una empresa importadora.

□ Para determinar los costos de importación por kilogramo de arroz se considera el valor CIF Callao; los costos logísticos que incluyen los servicios en puerto, agenciamiento de aduana y almacén temporal; del transporte interno desde el terminal de almacenamiento hasta almacén del importador; los impuestos y aranceles de ley respectivos, y los gastos administrativos en un 10% del costo total del producto.

□ La rentabilidad de la empresa en los dos años de trabajo fue positiva; en el año 2016 debido a la inexperiencia al movimiento del mercado a nivel nacional, la estructura de costos, el beneficio costo para el año 2016 fue de S/1.02, en el año 2017 fue de S/1.10. Con inversiones de 10,169,292 soles en el 2016 y 14,952,534 soles en el 2017.

RECOMENDACIONES

- Las empresas importadoras de arroz deben estructurar al detalle sus organizaciones y conocer el movimiento del mercado tanto nacional como internacional
- Siempre debe ser tomada en cuenta la franja de precios en la estructuración de costos, tener conocimiento de cómo se calcula para saber su tendencia.
- Elaborar al detalle los costos de importación desde el valor CIF hasta que el producto sea puesto en almacén del importador. Eso permite prevenir o reducir los imprevistos.
- Se debe tener presente el movimiento de los precios en el mercado nacional que es el que genera la utilidad de cada operación de importación

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICA

- Borja, B., & Calderon , A. (2016). Repositorio de Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/10921/t-espe-053023.pdf?sequence=5&isallowed=y>
- Calle, C., & Castillo, H. (2017). Repositorio de Universida Nacional Pedro Ruiz Gallo. Obtenido de <file:///c:/users/windows/downloads/unprg.pdf>
- Cantero, H., & Leyva, E. (2016). Repositorio de Universidad de Holguín. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/1815/181548029004.pdf>
- Comunidad Andina. (15 de Agosto de 2018). Comunidad Andina. Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/seccion.aspx?id=152>
- Eslava, J. (2016). La Rentabilidad: análisis de costes y resultados. Madrid: ESIC Editorial.
- Gavelan, J. (2015). Naturaleza del costo de. Informativo Caballero Bustamante. Obtenido de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/5943/5139>
- González, L. (2017). Check-list para el diagnóstico empresarial: Una herramienta clave para el diagnóstico empresarial. Barcelona: Profit Editorial.
- Lehmann, F. (2011). 3 formas para medir y mejorar la rentabilidad. Entrepreneur, 24. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/3-formas-medir-mejorar-rentabilidad>
- Mejía, S. (2014). Repositorio de Universidad Tecnológica Equinoccial . Obtenido de http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/8360/1/56033_1.pdf
- MINAGRI. (10 de 12 de 2019). Series Históricas. Obtenido de <http://frenteweb.minagri.gob.pe/sisca/?mod=salida>

Ministerio de Economía y Finanzas. (2017). Ministerio de Economía y Finanzas. Obtenido de <https://www.mef.gob.pe/es/economia-internacional/politica-arancelaria/franja-de-precios>

Noriega, H. (2016). Cálculo del margen neto. En H. Noriega, *El Logro Del Equilibrio En Las Microfinanzas* (págs. 305-308). Obtenido de [http://www.woccu.org/documents/Tool6\(sp\)](http://www.woccu.org/documents/Tool6(sp))

Núñez, M. (2018). Repositorio de Pontificia Universidad Católica Del Perú. obtenido de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/13349/n%c3%9a%c3%91ez_mariluz_naturaleza_juridica_del_sistema_de_franja_de_precios.pdf?sequence=1&isallowed=y

Rioja, D., & Perez, M. (2017). Repositorio de Universidad Señor De Sipan. Obtenido de <file:///c:/users/windows/downloads/rioja%20santur%20-%20p%c3%a9rez%20gonz%c3%a1les.pdf>

Ríos , K. (2014). Repositorio de Universidad de San Martín de Porres. Obtenido de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1116/1/rios_sk.pdf

SICE. (15 de Agosto de 2018). Sistema de Información sobre Comercio Exterior. Obtenido de <http://www.sice.oas.org/trade/junac/decisiones/dec371s.asp>

Sunat . (17 de Enero de 2020). <http://www.sunat.gob.pe/>. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe:/http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itconsultadwh/ieITS01Alias>

SUNAT. (10 de 12 de 2019). ADUANAS SUNAT. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-consdepa/FrmPrincipal.jsp>

ANEXOS



PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general			
<p>¿De qué manera la Ley del sistema de franja de precios de la importación de arroz impacta en la rentabilidad de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017?</p>	<p>Determinar el impacto de las leyes del sistema de la franja de precios para la importación de arroz en la rentabilidad de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016 – 2017</p>	<p>La ley del sistema de franja de precios genera un impacto negativo en la rentabilidad de la empresa Lop Peru Trading debido a que eleva los costos de importación.</p>	<p>Franja de Precios</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>Precio Piso</p> <p>Precio techo</p> <p>Costos de importación</p> <p>Valor en aduanas</p> <p>Margen neto de utilidad</p> <p>Margen Bruto de utilidad</p> <p>Margen Operacional</p> <p>Rentabilidad neta sobre la inversión</p> <p>Rentabilidad Operacional sobre la inversión</p> <p>Rentabilidad sobre el patrimonio</p> <p>Crecimiento sostenible</p>	<ul style="list-style-type: none"> Enfoque: Descriptivo Tipo: Entrevista Alcance: área comercial de la empresa Lop Peru Trading Diseño: Mixto Unidad de investigación: Empresa Lop Peru Trading
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicos		Indicadores	Fuente de Información
<p>1. ¿Cuál es la situacional de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016- 2017?</p>	<p>Realizar un análisis situacional de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017.</p>	<p>La empresa Lop Peru Trading tiene una organización bien establecida, lo cual ayuda a la administración eficiente de la misma</p>		<p>Organización de la empresa</p> <p>FODA</p> <p>Evolucion de las importacion</p>	<p>Leyes del sistema de franja de precios/ Revisión documentaria</p>
<p>2.¿Cuál es la implicancia de la franja de precios en la importación de arroz para la empresa Lop Peru Trading Durante El Periodo 2016- 2017?</p>	<p>Analizar La Ley de Franja de precios aplicada a la importación de arroz En La Empresa Lop Peru Trading Durante El Periodo 2016- 2017</p>	<p>El sistema de franja de precios impacta directamente en la rentabilidad de la importacion de arroz en la empresa Lop Peru Trading</p>		<p>Precio mínimo de la franja</p> <p>Precio máximo de la franja</p> <p>Valor CIF</p>	<p>Registro de compras y ventas de la empresa Lop Peru Trading/ Revisión documentaria</p>
<p>3. ¿Cuales son los costos de importación de arroz de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017?</p>	<p>Elaborar los costos de importación de arroz de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017.</p>	<p>El establecer claramente los costos de importacion de arroz ayudará a la empresa a un mejor calculo y control de estos para aumentar la</p>		<p>Costo totales</p> <p>Costo CIF</p> <p>Costo total mas impuestos</p> <p>Costos logísticos</p>	<p>Registro del área de contabilidad de la empresa Lop Peru Trading/ Entrevista</p>



USMP
SAN MARTÍN DE PORRES

Facultad de
Ciencias Administrativas
y Recursos Humanos

Instituto de
Investigación



EUROPEAN
COUNCIL FOR
BUSINESS
EDUCATION



		rentabilidad de la empresa Lop Peru Trading.			
4. ¿Cuál es la rentabilidad de las importaciones de arroz de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017	Evaluar la rentabilidad de las importaciones de arroz de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016-2017	Al evaluar la rentabilidad de importación de arroz reducirían el impacto negativo en la empresa Lop Peru Trading.		Utilidad Neta	
				Utilidad Bruta	
				Margen Operacional	
				Margen de Inversión	
				Rentabilidad Operacional	
Rentabilidad sobre el Patrimonio					

Anexo 1 Matriz de consistencia

Anexo 2 Matriz de operacionalización de variables

Variable: Franja de Precios		
Definición conceptual: Según el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), la franja de precios es un instrumento de política comercial utilizada para estabilizar los costos de importación y los precios internos de un grupo seleccionado de productos agrarios		
Instrumento: Guía de entrevista		Técnica: Entrevista
Dimensiones	Indicadores	Ítems del instrumento
Dimensión 1: Precio piso	Precio mínimo de la franja	- Al momento de importar arroz, ¿Cuál ha sido el precio mínimo al cual ha tenido que sujetarse?
		- ¿En que Incoterm 2010 importa el arroz?
Dimensión 2: Precio Techo	Precio máximo de la franja	- ¿Cuál ha sido el precio máximo que se ha aplicado al importar arroz?
		- Al momento de importar el arroz, ¿qué país toman como referencia para realizar la base imponible



		en el impuesto sobre el valor añadido?
Dimensión 3: Costos de importación	Valor CIF	- ¿En cuánto varía su costo CIF al aplicar la ley de sistema de franja de precios?
Dimensión 4: Valor en aduanas	Derechos de importación	- ¿En cuánto varían los derechos de importación al aplicar a ley de sistema de franja de precios?
		- ¿A qué derechos de importación esta afecto el producto?

Variable: Rentabilidad		
Definición conceptual: (Laza, 2018), considera a la rentabilidad como un objetivo económico que las empresas quieren alcanzar en un corto plazo, considerando un beneficio necesario para el buen desarrollo y crecimiento de la empresa.		
Instrumento: Guía de entrevista		Técnica: Entrevista
Dimensiones	Indicadores	Ítems del instrumento
Dimensión 1: Margen Neto de Utilidad	Utilidad Neta	- En relación a sus ventas totales, ¿su utilidad es positiva o negativa?
Dimensión 2: Margen Bruto de utilidad	Utilidad Bruta	- El porcentaje que queda de los ingresos operaciones una vez restado el costo de venta



USMP
SAN MARTÍN DE PORRES

Facultad de
Ciencias Administrativas
y Recursos Humanos

Instituto de
Investigación



EUROPEAN
COUNCIL FOR
BUSINESS
EDUCATION



Dimensión 3: Margen en Operacional	Margen Operacional	- ¿Cuál es el costo ponderado de capital a la hora de evaluar la rentabilidad de la empresa Lop Peru Trading?
Dimensión 4: Rentabilidad neta sobre la inversión	Margen de inversión	- ¿Cuál es la relación de las utilidades netas con los activos totales de la empresa? ¿Positiva o negativa?
Dimensión 5: Rentabilidad operacional sobre la inversión	Rentabilidad operacional	- ¿Cuál es la rentabilidad operacional (usos de los activos y gastos operacionales) que se han originado sobre los activos de la empresa?

Anexo 3 Contrastación de Hipótesis

Título de la tesis:	Determinar el impacto de las leyes del sistema de la franja de precios para la importación de arroz en la rentabilidad de la empresa Lop Peru Trading durante el periodo 2016 – 2017	
Triangulación en el análisis de los datos		
Diseño	Objetivo	Técnica de análisis de datos
Descriptivo	Objetivo General: La franja de precios genera impacto negativo en la rentabilidad de la empresa Lop Peru Trading durante el período 2016 – 2017	- Tablas de distribución de frecuencias. - Gráficos: Barra y circular.
	Primer Objetivo Específico: La empresa Lop Peru Trading tiene una organización bien establecida, lo cual ayuda a la administración eficiente de la misma	- Análisis Documental
	Segundo Objetivo Específico: El sistema de franja de precios impacta directamente en la rentabilidad de la importación de arroz en la empresa Lop Peru Trading	- Tablas de distribución de frecuencias.



USMP
SAN MARTIN DE PORRES

Facultad de
Ciencias Administrativas
y Recursos Humanos

Instituto de
Investigación



EUROPEAN
COUNCIL FOR
BUSINESS
EDUCATION



	<p>Tercer Objetivo Específico:</p> <p>El establecer claramente los costos de importacion de arroz ayudará a la empresa a un mejor calculo y control de estos para aumentar la rentabilidad de la empres Lop Peru Trading</p>	<p>- Tablas de distribución de frecuencias.</p>
	<p>Cuarto Objetivo Específico:</p> <p>Al evaluar la rentabilidad de importacion de arroz reducirían el impacto negativo en la empresa Lop Peru Trading.</p>	<p>Tablas de distribución de frecuencias.</p>



USMP
SAN MARTÍN DE PORRES

Facultad de
Ciencias Administrativas
y Recursos Humanos

Instituto de
Investigación



EUROPEAN
COUNCIL FOR
BUSINESS
EDUCATION



USMP
SAN MARTÍN DE PORRES

FACULTAD DE
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Y RECURSOS HUMANOS

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Instrucciones:

Para validar el Instrumento debe colocar en el casillero de los criterios: suficiencia, claridad, coherencia y relevancia el número que corresponda, según su evaluación basad en la presente rúbrica.

RÚBRICA PARA LA VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Criterios	Escala de valoración			
	1	2	3	4
1. SUFICIENCIA: Los ítems que pertenecen a una misma dimensión o indicador son suficientes para obtener la medición de ésta.	Los ítems no son suficientes para medir la dimensión o indicador.	Los ítems miden algún aspecto de la dimensión o indicador, pero no corresponden a la dimensión total.	Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión o indicador completamente.	Los ítems son suficientes.
2. CLARIDAD: El ítem se comprende fácilmente, es decir su sintáctica y semántica son adecuadas.	El ítem no es claro.	El ítem requiere varias modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas.	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
3. COHERENCIA: El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión o indicador.	El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión o indicador.	El ítem tiene una relación regular con la dimensión o indicador que está midiendo	El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión o indicador que está midiendo.
4. RELEVANCIA: El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión o indicador.	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que éste mide.	El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

fuente: Adaptado de: www.humana.unal.co/psicometria/files/7113/8574/5708/articulo3_juicio_de_experto_27-36.pdf

Santa Anita, de de 2018

Anexo 4 Constancia de consentimiento de información



FORBIATO DE VALIDACION DE JUKIO DE EXPERTOS

TABLA N° 1
Variable 1 (Franja de Precios)

Nombre del Instrumento	Entrevista
motivo de evaluacion'	
Autor del Instrumento	Vania Abanto Capuñay; Ernesto Gamia
Variable 1: (Especificar si es variable dependiente o independiente)	Franja de Precios Variable Independiente
Poblacion:	En la presents investigación se utilizara como poblacén a las 3 personas encargadas del area de contabilidad de la empresa Lop Pet Trading y a los estados financieros.

Dimensidn / Indicador	item4	ici	Clardad	fi	is)	Observaciones y/o recomendaciones
D1						
PreGopso	Al momento de importar arroz, ¿Cual ha sido el pwio minimo at cual ha tenido que sujetarse?	3	3	4	4	
	¿En que Inconterm 2010 importa el arroz?	4	3	4	4	
D2						
Precio Techo	¿Cuâl ha sido el precio mâximo que se ha aplicado al importar arroz?		4	3	4	
	Al momento de importer el arroz, ¿que pais toman como referencia para realizar la base imponible en el impuesto sobre el valor añaadido?	4		4	3	4
D3						
Costos de inportacién	¿En cuâto varfa su costo CIF al apticar la 1ey de sistema de franja de precios?	4	4	4	4	
D4						
Valoren aduanas	¿En cuâto varian los derechos de importacién at aplicar aley de sistema de franja de precios?	4	3	4	4	
	¿A qué derechos de importacion esta afecto el producto?	4	3	4	4	



FORMATO DE VALIDACION DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 2
VARIABLE 2 (Rentabilidad)

Dimensión /Indicador	Items	1	2	3	4	5
Entrevista						
Variable 2: (Especificar si es variable dependiente o independiente)	Rentabilidad Variable Dependiente					
Población:	En la presente investigación se utilizara como población a las 3 personas encargadas del area de contabilidad de la empresa Lop Perl Trading y a los estados financieros.					
D1	Margen Neto de Utilidad	3	3	4	4	
D2	Margen Bruto de utilidad	4	3	3	4	
Margen Operacional		4	4	3	4	
D4	Rentabilidad neta sobre la inversión	3	3	4	4	
DC	Rentabilidad operacional sobre la inversión	4	4	4	4	
D6	Rentabilidad sobre el patrimonio	4	3	4	4	
D7	Crecimiento sostenible	4	4	4	4	
		3	3	4	3	



Validado por:

Tipo de validador:	Interno <input checked="" type="checkbox"/> Externo () [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	<i>Rigil Rojas, Fernando Antonio</i>
Sexo:	Hombre <input checked="" type="checkbox"/> Mujer ()
Profesión:	<i>Abogado / Lic. Comercio y Negocios Internacionales</i>
Grado académico	Licenciado <input checked="" type="checkbox"/> Maestro () Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 <input checked="" type="checkbox"/> De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más ()
Organización donde labora:	<i>USMP-FN.</i> <small>Solamente para validadores externos</small>
Cargo actual:	<i>Docente a tiempo completo</i>
Área de especialización	<i>Aduanas y Comercio Exterior.</i>
N° telefónico de contacto	<i>997 883 120</i>
Correo electrónico de contacto	Correo institucional: <i>frigilr@usmp.pe</i>
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono <input checked="" type="checkbox"/> Por correo electrónico <input checked="" type="checkbox"/>

[Firma manuscrita]
Firma Validador Experto

¹ Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.



USMP
SAN MARTÍN DE PORRES

Facultad de
Ciencias Administrativas
y Recursos Humanos

Instituto de
Investigación



EUROPEAN
COUNCIL FOR
BUSINESS
EDUCATION



USMP
SAN MARTÍN DE PORRES

FACULTAD DE
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Y RECURSOS HUMANOS

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Instrucciones:

Para validar el Instrumento debe colocar en el casillero de los criterios: suficiencia, claridad, coherencia y relevancia el número que corresponda, según su evaluación basad en la presente rúbrica.

RÚBRICA PARA LA VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Criterios	Escala de valoración			
	1	2	3	4
1. SUFICIENCIA: Los ítems que pertenecen a una misma dimensión o indicador son suficientes para obtener la medición de ésta.	Los ítems no son suficientes para medir la dimensión o indicador.	Los ítems miden algún aspecto de la dimensión o indicador, pero no corresponden a la dimensión total.	Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión o indicador completamente.	Los ítems son suficientes.
2. CLARIDAD: El ítem se comprende fácilmente, es decir su sintáctica y semántica son adecuadas.	El ítem no es claro.	El ítem requiere varias modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas.	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
3. COHERENCIA: El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión o indicador.	El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión o indicador.	El ítem tiene una relación regular con la dimensión o indicador que está midiendo	El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión o indicador que está midiendo.
4. RELEVANCIA: El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión o indicador.	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que éste mide.	El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

fuente: Adaptado de: www.humana.unal.co/psicometria/files/7113/8574/5708/articulo3_juicio_de_experto_27-36.pdf

Santa Anita, de de 2018



FORMATO DE VALIOACION DE JIJICIO DE EXPERTOS

T6RI A N° 1
Varisble 1 (Franca de Pecios)

Nombre del Instrumento motivo de evaluacind:	Entrevista					
autor oei insirumenio	van a oanto ñapunay; ernesio Garcia					
Variable 1: (Especdcar si es vanable dependiente a independiente) F'otl fin:	Frank de Predm Vañabb rdependente En la presente inestigaciéfi se utilizara conjo pob,lscián a ta• 3 personas encargadas dd área de contabilidad de la empresa l.op PenJ Trading y a Nos eslados financieros.					
Oimensión /Indicador	lt+s	ufici B	Clairidad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
01						
Precio piso	Al momento de importar arroz, ¿Cuál ha sido el precio mínimo al cual ha ido que sujetarse? lendoquesuetase?	4	3	4	3	
	¿En que Inconterm 2010 importa el arf0z?	4	4	4	4	
nv						
Precio Teeho	¿Cual ha sido el pecio mtximo que se ha aplicado al importar arroz?	4	4	3	4	
	Al momento dQ Importar el ar/oz, ¿que país, toman como referencia para imponer la base imponible en el impuesto sobre el valor añadido?	4	>	S	>	
D3						
Costas de imporlacidn	¿En cuánto varia su costo "GIF at adlcarlaley dessema de #aNade	3	4	4	3	
D4						
Valor en aduanas	¿En cuánto varian los derechos de mpo acion al apt ca aley ds sistema	3	4	4	4	
	¿A que derechos de importacibn esta afecto el producto?	4	3	4	4	

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA Nº 2
VARIABLE 2 (Rentabilidad)

Nombre del Instrumento	Entrevista					
Motivo de evaluación:						
Autor del Instrumento	Vanja Ahanto Capuñay, Ernesto García					
Variable 2: (Especificar si es variable dependiente o independiente)	Rentabilidad Variable Dependiente					
Población:	En la presente investigación se utilizara como población a las 3 personas encargadas del área de contabilidad de la empresa Lop Perú Trading y a los estados financieros.					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1						
Margen Neto de Utilidad	En relación a sus ventas totales, ¿su utilidad es positiva o negativa?	4	4	3	3	
D2						
Margen Bruto de utilidad	El porcentaje que queda de los ingresos operaciones una vez restado el costo de venta	4	3	4	4	
D3						
Margen Operacional	¿Cuál es el costo ponderado de capital a la hora de evaluar la rentabilidad de la empresa Lop Perú Trading?	4	3	4	3	
D4						
Rentabilidad neta sobre la inversión	¿Cuál es la relación de las utilidades netas con los activos totales de la empresa? ¿Positiva o negativa?	4	4	3	4	
D5						
Rentabilidad operacional sobre la inversión	¿Cuál es la rentabilidad operacional (usos de los activos y gastos operacionales) que se han originado sobre los activos de la empresa?	4	3	4	4	
D6						
Rentabilidad sobre el patrimonio	¿La rentabilidad que tienen los empresarios de la empresa es según lo planificado y/o esperado?	4	4	4	4	
D7						
Crecimiento sostenible	¿Los activos y el patrimonio son consecuentes con el incremento de la demanda?	3	3	4	4	
	¿Las ventas en los últimos 2 años han aumentado?	4	4	4	4	

Anexo 6 Entrevista valida por el segundo experto



FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Instrucciones:

Para validar el Instrumento debe colocar en el casillero de los criterios: suficiencia, claridad, coherencia y relevancia el número que corresponda, según su evaluación basad en la presente rúbrica.

RÚBRICA PARA LA VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Criterios	Escala de valoración			
	1	2	3	4
1. SUFICIENCIA: Los ítems que pertenecen a una misma dimensión o indicador son suficientes para obtener la medición de ésta.	Los ítems no son suficientes para medir la dimensión o indicador.	Los ítems miden algún aspecto de la dimensión o indicador, pero no corresponden a la dimensión total.	Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión o indicador completamente.	Los ítems son suficientes.
2. CLARIDAD: El ítem se comprende fácilmente, es decir su sintáctica y semántica son adecuadas.	El ítem no es claro.	El ítem requiere varias modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas.	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
3. COHERENCIA: El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión o indicador.	El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión o indicador.	El ítem tiene una relación regular con la dimensión o indicador que está midiendo	El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión o indicador que está midiendo.
4. RELEVANCIA: El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión o indicador.	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que éste mide.	El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Fuente: Adaptado de: www.humana.unal.co/psicometria/files/7113/8574/5708/articulo3_juicio_de_experto_27-36.pdf

Santa Anita, de de 2018

o
del

alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.



FORNATO DE VALIDACION DE JUICIO DE EXPERTOS

Vanabie 1 (Franja de Precios)

Nombre del Instrumento motivo de evaluation:	Entievista			
Awor oe1 Instrumento	Vania Aoanto apunay; Emesto uarcia			
Vanable 1: (Especficar sl as variable deperdiente a indeDendlent0)	Franja de Precios VarlabTe Independente			
Población:	*n la s*nte :/n.'estigacdn *e at.'lizara csmo pob! .dn a las 3 qer°onas %cargala* del area de contabilidad de la empresa LopPet Trading y a los estados fnancieros.			
Dimensi6n /Indicador	0 o y recomendaciones			
D1				
Precio piso	Al momento de importar arroz, ¿Cuál ha sido el precio mínimo al cual ha tenido que sujetarse?	4	4	4
	¿El nique Inconterm 2010 importa el arroz?	4	4	4
no				
Precio Techo	¿Cuál ha sido el precio máximo que se ha aplicado al importar arroz?	4	4	4
	Al momento de importar el arroz, ¿qué país toman como referencia para realizar la base imponible en el impuesto sobre el valor añadido?	4	4	4
D3				
Costos de importacion	¿En cuánto varia su costo CIF al aplicar la ley de sistema de franja de precios?	4	3	4
04				
Valor 0n aduanas	¿En cuanto varían los derechos de importacion al aplicar a ley de sistema de franquicia?	4	4	4
	¿A qué derechos de importacion esta afecto el producto?	4	4	4



FORMATO DE VALIDACION DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 2
VARIABLE 2 (Rentabilidad)

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Entrevista					
Autor del Instrumento	Vania Abanto Capuñay; Emesto Gazia					
Variable 2: (Especificar si es variable dependiente a independiente)	Rentabilidad Vanabe Dependente					
Población:	En la presente investigación se utilizara como población a las 3 personas encargadas del area de contabilidad de la empresa Per0 Trdings a los astados fisas C%0k.					
Dimensión / Indicador	hams	Utilidad	Coherencia	Relevancia		Observaciones y/o recomendaciones
D1	Margen Neto de Utilidad	4	4	4	4	En relación a sus ventas totales, ¿su utilidad es positiva o negativa?
D2	Margen Bruto de utilidad					El porcentaje que queda de los ingresos operaciones una vez restando el costo de venta
D3	Margen Operacional				V	¿Cuál es el costo ponderado de capital a la hora de evaluar la rentabilidad de la empresa Loy Peru Tmdng?
D4	Relación de la inversión			4	4	¿Cuál es la relación de las utilidades netas con los activos totales de la empresa? ¿Positiva o negativa?
D5	Rentabilidad operacional sobre la inversión	4	4	4	4	¿Cuál es la rentabilidad operacional (usos de los activos y gastos operacionales) que se han originado sobre los activos de la empresa?
D6	Rentabilidad sobre el patrimonio			4	4	¿La rentabilidad que tienen los empresarios de la empresa es según lo planificado y/o esperado?
D7	Crecimientos sostenibles	4	4	4	4	¿Los activos y el patrimonio son consecuentes con el patrimonio de la empresa? ¿Los activos y el patrimonio son consecuentes con el incremento de la demanda en los últimos 2 años han aumentado?



Validado por:

Tipo de validador:	Interno () Externo (X) [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	MORÁN SANTAJARÍA ROBBEE ORLANDO
Sexo:	Hombre (X) Mujer ()
Profesión:	COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
Grado académico	Licenciado ¹ (X) Maestro () Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 (X) De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más ()
Organización donde labora:	UNC - UNIVERSIDAD NACIONAL DE CASAPARCA ICOMEX PERÚ <small>Solamente para validadores externos</small>
Cargo actual:	DOCENTE DIRECTOR
Área de especialización	NEGOCIOS INTERNACIONALES EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN
N° telefónico de contacto	948880208
Correo electrónico de contacto	Correo institucional: gerencia@icomexperu.com
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono () Por correo electrónico (X)

Firma Validador Experto

¹ Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

Anexo 7 Entrevista valida por el tercer experto



USMP
SAN MARTÍN DE PORRES

Facultad de
Ciencias Administrativas
y Recursos Humanos

Instituto de
Investigación



EUROPEAN
COUNCIL FOR
BUSINESS
EDUCATION



Pregunta	Resultado
Al momento de importar arroz, ¿Cuál ha sido el precio mínimo al cual ha tenido que sujetarse?	En base al VALOR FOB, en el año 2017, entre el 23 de Junio y el 3 de Julio, donde se efectuaron 6 importaciones. Se obtuvo \$378.00
¿En que Incoterms 2010 importa el arroz?	El arroz se importa en los valores FOB, CIF, CFR.
¿Cuál ha sido el precio máximo que se ha aplicado al importar arroz?	En el 2016, se realizó una importación en octubre con precio de \$655.00.
Al momento de importar el arroz, ¿qué país toman como referencia para realizar la base imponible en el impuesto sobre el valor añadido?	Hasta el año pasado – Diciembre del 2017, se tomó como referencia el precio FOB Promedio Mensual de las publicaciones semanales del Precio de Tailandia. A partir de Enero del 2018, se tomó como referencia el precio de Uruguay, pasando de 21 USD en Diciembre a 70 USD por TM. Verificar en tablas de SUNAT y Resoluciones del MEF.
¿En cuánto varía su costo CIF al aplicar la ley de sistema de franja de precios?	EL CIF no varía, porque la aplicación de los derechos arancelarios es posterior al CIF.
¿En cuánto varían los derechos de importación al aplicar a ley de sistema de franja de precios?	De acuerdo a la publicación mensual de SUNAT
En relación a sus ventas totales, ¿su utilidad es positiva o negativa?	El margen promedio es de 4-10% de acuerdo a lote y situación de mercado, muchas variables controlables e incontrolables.
El porcentaje que queda de los ingresos operaciones una vez restado el costo de venta.	En el Estado de Ganancias y Pérdidas del año 2017, se tiene como Utilidad Bruta S/ 841,253 y su porcentaje es 6.01%
¿Cuál es el costo ponderado de capital a la hora de evaluar la rentabilidad de la empresa Lop Peru Trading?	Según el Balance General del año 2017, el capital es S/1,304,266.



USMP
SAN MARTIN DE PORRES

Facultad de
Ciencias Administrativas
y Recursos Humanos

Instituto de
Investigación



EUROPEAN
COUNCIL FOR
BUSINESS
EDUCATION



¿La rentabilidad que tienen los empresarios de la empresa es según lo planificado y/o esperado?	Sí, con respecto a los años anteriores, la rentabilidad se ha incrementado. Tal cual se había proyectado para ese año.
¿Los activos y el patrimonio son consecuentes con el incremento de la demanda?	Sí, respecto a la evolución de la demanda que surge año tras año, tanto los activos y el patrimonio de la empresa dan paso a una producción eficiente y como consecuencia, una demanda abastecida.
¿Las ventas en los últimos 2 años han aumentado?	Sí, de manera significativa, teniendo como ventas al final del año 2017, el valor de S/ 13,997,552.

Anexo 8 Entrevista Aplicada al gerente de la empresa Lop Peru Trading

Pregunta	Especialista: Fernando Vigil	Especialista: Eduardo Elera
¿Cuál cree usted que es el impacto de la ley de franja de precios en el desempeño de las empresas importadoras?	<p>Considero que esta política ocasiona un desempeño negativo no sólo en los importadores, sino también en el propio sector agropecuario al cual el Estado desea proteger.</p> <p>Esto se debe, principalmente, a la metodología utilizada para calcular el límite superior e inferior de la franja, la cual es una suerte de promedio que toma como base el precio de referencia de un determinado mercado, con el fin de hallar la cotización más representativa del producto que se evalúa; sin embargo, este promedio estadístico es altamente sensible a los valores extremos que están influenciados por las fuerzas competitivas del mercado (oferta y demanda), por lo que, si en un mes en particular se registra un precio excesivamente alto o bajo, el promedio reflejará ese exceso y dejará de representar el comportamiento regular del precio de estos productos.</p>	<p>El Sistema de Franjas de Precios tiene como objetivo estabilizar los costos de importación como consecuencia de las fluctuaciones de los precios internacionales de los cuatro productos agropecuarios sensibles para el Perú como son: maíz amarillo duro, arroz pilado, azúcar blanca y leche entera en polvo, que agrupan un total de 48 subpartidas nacionales del Arancel de Aduanas 2017; su impacto es positivo en el desempeño o gestión de las empresas importadoras por cuanto al analizar el comportamiento de los precios, y conocer las presentaciones y tendencias que el mercado presenta, permitirá a los diversos agentes de la cadena de valor de estos productos ejecutar sus actividades de manera eficiente y mejorar los niveles de competitividad. Así, se aplican derechos arancelarios adicionales, cuando el precio internacional cae por debajo del límite inferior de la franja, o rebajas arancelarias, cuando el precio internacional excede al nivel superior.</p>



<p>¿Cree usted que esta ley impacta positiva o negativamente en las empresas importadoras peruanas?</p>	<p>Es necesario recordar que en julio del 2015 el Perú perdió una disputa comercial con Guatemala, país que se quejaba por los sobre aranceles que debía pagar para ingresar al Perú productos del agro como azúcar, arroz, maíz y lácteos a consecuencia del sistema para-arancelario de franja de precios protegía a estos productos.</p> <p>Este mecanismo fue declarado como ilegal por el OSD de la OMC, ya que era incompatible con diferentes disposiciones contenidas en los Acuerdos de la OMC; principalmente el artículo 4.2 del Acuerdo sobre Agricultura y el II:1(b) del GATT de 1994, al tratarse de gravámenes variables a la importación o precios mínimos de importación que, por tanto, se deberían convertir en derechos de aduana propiamente dichos.</p>	<p>El Sistema de Franja de Precios es un mecanismo de estabilización y de protección, que permite equilibrar las fluctuaciones de los precios internacionales y limitar los efectos negativos de la caída de tales precios.</p> <p>Para las empresas importadoras – exportadoras, que utilizan insumos para la transformación el impacto es negativo cuando el precio CIF de la mercancía se ubica por debajo del Precio Piso de la Franja de Precios, ya que se aplican Derechos Variables Adicionales, en consecuencia, el precio sube y se está en desventaja con relación al costo de importadores de otros países.</p>
<p>¿Qué propuesta de mejora haría usted para esta ley?</p>	<p>Por lo expresado en la pregunta anterior, mi conclusión es que el impacto en los importadores es negativo, y por ende el impacto en los consumidores peruanos también lo es, puesto que esta política económica distorsiona el mercado al encarecer los precios de importación. Sin embargo, esta no es la única barrera para-arancelaria que perjudica a los importadores peruanos.</p>	<p>Que las empresas importadoras-exportadoras que utilicen estos bienes como insumo para su transformación y posterior exportación, no se aplique los Derechos variables adicionales cuando el precio CIF de la mercancía se ubica por debajo del Precio Piso de la Franja de Precios, a fin de no perder competitividad en relación a empresas importadoras de otros países que se dedican a la misma actividad.</p>

Anexo 9 Entrevista Aplicada a los especialistas Fernando Vigil y Eduardo Elera



UShtP
SAN XIASTIN DI FORRI T

Facultad de
Ciencias Administrativas
y Recursos Humanos

Instituto de
Investigación



EUROPEAN
COUNCIL
BUSINESS
EDUCATION





USMP
SAN MARTIN DE PORRES

Facultad de
Ciencias Administrativas
y Recursos Humanos

Instituto de
Investigación



EUROPEAN
COUNCIL FOR
BUSINESS
EDUCATION



Anexo 10 Fotos tomadas en la empresa Lop Peru Trading

**MEDIDAS IMPOSITIVAS PARA LAS MERCANCIAS DE LA
SUBPARTIDA NACIONAL 1006.30.00.00 ESTABLECIDAS
PARA SU INGRESO AL PAÍS**

IPO DE PRODUCTO: **AFECTA IVAP TASA 4% -
LEY N° 28211-DS.055-2016-
EF 28.03.16**

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	0%
Impuesto de Promoción Municipal	0%
Derecho Especificos	S
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	KG
Sobretasa Sanción	N.A.

Tasa de los Derechos Especificos

SECCION : II PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL



USMP
SAN MARTIN DE PORRES

Facultad de
Ciencias Administrativas
y Recursos Humanos

Instituto de
Investigación



EUROPEAN
COUNCIL FOR
BUSINESS
EDUCATION



CAPITULO : 10 Cereales

10.06 Arroz.

1006.30.00.00 ARROZ SEMIBLANQUEADO O BLANQUEADO, INCLUSO PULIDO O GLASEADO

INICIAL	FINAL	VALOR REFER. x TON	TASA x TON.
22/12/17	10/01/18	524	75
19/11/17	21/12/17	387	21
11/10/17	18/11/17	397	11
10/09/17	10/10/17	389	19
9/08/17	9/09/17	411	0
13/07/17	8/08/17	443	0
11/06/17	12/07/17	407	14
7/05/17	10/06/17	371	50
9/04/17	6/05/17	361	60
8/03/17	8/04/17	360	61
11/02/17	7/03/17	367	54
8/01/17	10/02/17	366	55
22/12/16	7/01/17	354	109
14/12/16	21/12/16	354	109
11/11/16	13/12/16	361	102
8/10/16	10/11/16	378	85
8/09/16	7/10/16	405	58
7/08/16	7/09/16	430	33
8/07/16	6/08/16	428	35
8/06/16	7/07/16	421	70
7/05/16	7/06/16	388	103
7/04/16	6/05/16	378	113
29/03/16	6/04/16	375	116
19/03/16	28/03/16	412	135
6/03/16	18/03/16	411	136
21/02/16	5/03/16	420	126
6/02/16	20/02/16	411	136
23/01/16	5/02/16	404	143
8/01/16	22/01/16	397	150

Anexo 11 Sub partida Nacional y derechos específicos



USMP
SAN MARTIN DE PORRES

Facultad de
Ciencias Administrativas
y Recursos Humanos

Instituto de
Investigación



EUROPEAN
COUNCIL FOR
BUSINESS
EDUCATION



Anexo 12 Informe Tunitin

IMPACTO DE LA LEY DE SISTEMA DE FRANJA DE PRECIOS DE LA IMPORTACIÓN DE ARROZ EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA LOP PERU TRADING DURANTE EL PERIODO 2016-2017

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	2 %
2	www.mef.gob.pe Fuente de Internet	2 %
3	repositorio.ute.edu.ec Fuente de Internet	1 %
4	www.supertributaria.gov.bo Fuente de Internet	1 %
5	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	1 %
6	documentop.com Fuente de Internet	1 %
7	www.repositorioacademico.usmp.edu.pe Fuente de Internet	1 %
8	repositorio.ucv.edu.pe	