



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

**IMPORTACIÓN DE ARROZ DE URUGUAY EN SACOS
POLIPROPILENO DE 50KG EN LA CALIDAD DE GRANO
OLIMAR PARA SU COMERCIALIZACIÓN EN LA PROVINCIA
DE PADRE ABAD, DEPARTAMENTO**

DE UCAYALI- PERÚ

**PRESENTADO POR
RUDDY ROMARIO PAREDES ROJAS**

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

LIMA - PERÚ

2020



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

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



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

**IMPORTACIÓN DE ARROZ DE URUGUAY EN SACOS
POLIPROPILENO DE 50KG EN LA CALIDAD DE GRANO OLIMAR
PARA SU COMERCIALIZACIÓN EN LA PROVINCIA DE PADRE
ABAD, DEPARTAMENTO DE UCAYALI- PERÚ**

Presentado por:

Bachiller: Ruddy Romario Paredes Rojas

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

Lima - Perú

2020

INDICE

RESUME EJECUTIVO.....	9
1. ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN.....	11
2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES.....	12
2.1. Nombre o razón social.....	12
2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU).....	14
2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial.....	14
2.3.1.Ubicación Geográfica.....	14
2.3.2.Factibilidad de Municipal.....	15
2.3.3.Factibilidad Sectorial.....	16
2.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha.....	16
2.4.1.Matriz DAFO.....	16
2.4.2.Misión.....	17
2.4.3.Visión.....	17
2.4.4.Valores de la Empresa.....	18
2.4.5.Objetivos de la Empresa.....	18
2.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa, características.	19
2.6. Estructura Orgánica.	20
2.7. Cuadro de asignación de personal.	22
2.8. Forma Jurídica Empresarial	22
2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI... ..	23
2.10. Requisitos y Trámites Municipales... ..	24
2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades.....	24
2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).	25
2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.	26

2.14. Modalidades de Contratos Laborales.....	26
2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.....	27
3. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL.....	27
3.1. Identificación, descripción y justificación del producto a importar.....	28
3.1.1. Clasificación arancelaria.....	29
3.1.2. Ficha técnica comercial.....	30
3.1.1. Ecuación de valor para el mercado nacional.....	31
3.1.2. Determinación de la marca a usar.....	33
3.2. Investigación de mercado objetivo	34
3.2.1. Segmentación de mercado objetivo.....	35
3.2.2. Definición del perfil del consumidor.....	38
3.2.3. Medición del mercado objetivo.....	39
3.3. Análisis de oferta y demanda en el mercado.....	42
3.3.1. Análisis de oferta.....	42
3.3.2. Análisis y cálculo de la demanda.....	44
3.3.3. Análisis de competitividad y benchmark.....	47
3.3.4. Análisis de precio de importación (compra).....	47
3.3.5. Análisis y determinación de formas de distribución.....	48
3.3.6. Análisis del entorno.....	48
3.4. Estrategias de venta y distribución nacional	50
3.4.1. Estrategias de segmentación.....	50
3.4.2. Estrategias de posicionamiento.....	51
3.4.3. Estrategias de ingreso al mercado.....	51
3.4.4. Estrategias de distribución comercial.....	52
3.4.5. Estrategias de branding.....	52
3.5. Estrategias de promoción nacional	52
3.5.1. Establecer los mecanismos y definir estrategias de promoción, incluida promoción de ventas.....	53
3.5.2. Propuesta de valor.....	53
3.5.3. Estrategas de marketing digital y uso del e-commerce.....	54

3.6. Políticas de estrategias de precio.....	54
4. PLAN DE LOGISTICA INTERNACIONAL.....	55
4.1. Envases, empaques y embalajes	55
4.2. Diseño del rotulado y marcado.....	56
4.3. Unitarización y cubicaje de la carga	57
4.4. Cadena de DFI de exportación/importación.....	58
4.5. Seguro de las mercancías	60
5. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL.....	60
5.1.- Fijación de precios.....	61
5.1.1. Costos y precio.....	61
5.1.2. Cotización internacional.....	67
5.2.-Contrato de compra venta internacional (exportaciones/importaciones) y sus documentos	69
5.3 Elección y aplicación del INCOTERMS	71
5.4.- Determinación del medio de pago y cobro.....	72
5.5.- Elección del régimen de exportación o de importación	73
5.6.- Gestión aduanera del comercio internacional	75
5.7.- Gestión de las operaciones de importación: Flujo grama.....	76
6. PLAN ECONOMICO FINANCIERO.....	79
6.1 Inversión Fija	80
6.1.1 Activos tangibles.....	80
6.1.2 Activos intangibles.....	81
6.2. Capital de Trabajo.....	82
6.3. Inversión Total.....	83
6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento	83
6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito	85
6.6. Presupuesto de costos	87

6.7. Punto de Equilibrio	94
6.8. Tributación de la importación.....	95
6.9. Presupuesto de ingresos	95
6.10 Presupuesto de egresos	96
6.11. Flujo de caja proyectado	97
6.13. Estado de Ganancias y Pérdida.....	105
6.14. Evaluación de la Inversión.....	106
6.14.1.- Evaluación Económica.....	106
6.14.2. Evaluación Financiera.....	107
6.14.3. Evaluación social.....	107
6.14.4 Impacto ambiental.....	108
6.15.-Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo	108
6.16.-Cuadro de riesgo del tipo de cambio	109
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	110
7.1.- Conclusiones	111
7.2.- Recomendaciones.....	111
BIBLIOGRAFIA.....	110
ANEXO 01. Contrato por inicio de lanzamiento de actividad.....	117
ANEXO 02. Buyer persona.....	118
ANEXO 03. Medición del comportamiento del cliente objetivo.....	119
ANEXO 04. Medición del comportamiento del mercado objetivo.....	120
ANEXO 05. Registro Sanitario.	121
ANEXO 06. Permiso Fitosanitario de Importación.....	123
ANEXO 07. Inspección SENASA.....	124
ANEXO 08. Servicio Logístico Integral- Agencia de Carga.....	125
ANEXO 09. Contrato Internacional.....	127
ANEXO 10: Carta de Crédito.....	134
ANEXO 11. Transferencia SWIFT.....	136

INDICE DE TABLA

TABLA 1: Tabla comparativo de beneficio social MYPE.....	15
TABLA 2: Asignación de personal de URURICE EIRL.....	18
TABLA 3: Cuadro comparativo de Regímenes tributarios.....	21
TABLA 4: Componente de la Planilla Electrónica.....	22
TABLA 5: Tratamiento arancelario por Sub Partida Nacional.....	26
TABLA 6: Gravámenes vigentes.....	26
TABLA 7: Ficha técnica de Arroz Olimar.....	27
TABLA 8: Exportaciones mundiales de la P.A. 1006.30.00.00.....	39
TABLA 9: Importación de Arroz.....	40
TABLA 10: Costos de tramites documentarios de importación de arroz.....	61
TABLA 11: Costo de importación de arroz por 3 contenedores.....	62
TABLA 12: Transporte de carga Lima / Padre Abad- Ucayali.....	64
TABLA 13: Precio unitario de arroz olimar- Padre Abad, Ucayali.....	65
TABLA 14: Precio de Venta.....	65
TABLA 15: Precio de venta de la Competencia Local- Padre Abad.....	66
TABLA 16: Información básica para el contrato internacional.....	69
TABLA 17: Activos tangibles URURICE.....	79
TABLA 18: Activos intangibles URURICE.....	80
TABLA 19: Inversión total URURICE.....	82
TABLA 20: Estructura de inversión de URURICE.....	82
TABLA 21: Tasa de Caja Huancayo.....	
TABLA 22: Cuadro de amortización de URURICE.....	
TABLA 23: Tasa de interés promedio de Cajas Municipales.....	85
TABLA 24: Costos variables de Importación de URURICE.....	86
TABLA 25: Costos fijos y variables de URURICE.....	87
TABLA 26: Punto equilibrio URURICE.....	93
TABLA 27: Impuestos de importación partida arancelaria 1006.30.00.00.....	94
TABLA 28: Ingresos URURICE.....	95
TABLA 29: Egresos URURICE.....	95
TABLA 30: Flujo de caja económico proyectado.....	97

TABLA 31: Flujo de caja financiero proyectado.....	100
TABLA 32: Estado de ganancias y pérdidas URURICE.....	104
TABLA 33: Evaluación económica.....	105
TABLA 34: Periodo de recuperación económica.....	106
TABLA 35: Evaluación financiera.....	106
TABLA 36: Periodo de recuperación financiera.....	106
TABLA 37: COK URURICE.....	107
TABLA 38: WACC URURICE.....	108
TABLA 39: Análisis de sensibilidad de tipo de cambio.....	109

INDICE DE FIGURA

FIGURA 1: Formulario de Solicitud de reserva de nombre de Persona Jurídica.....	13
FIGURA 2: CIU- Venta al por mayor de alimentos.....	14
FIGURA 3: Ubicación de la Empresa.....	15
FIGURA 4: Matriz DAFO.....	16
FIGURA 5: Objetivos de URURICE EIRL.....	17
FIGURA 6: Niveles de venta Ley Mype.....	19
FIGURA 7: Estructura Organizacional.....	22
FIGURA 8: Derechos de régimen laboral de Micro y Pequeñas empresas.....	26
FIGURA 9: Ingreso de arroz a la APANSA, según procedencia.....	28
FIGURA 10: Cadena de Valor de URURICE.....	32
FIGURA 11: Logo del producto.....	33
FIGURA 12: Países exportadores de Arroz.....	34
FIGURA 13: Empresas importadoras de Arroz-Perú.....	34
FIGURA 14: Población estimada y proyectada.....	35
FIGURA 15: Perú-Stock, altas y bajas de las empresas, según actividad económica del primer trimestre 2020.....	36
FIGURA 16: Altas empresas, según organizaciones jurídicas 2019-2020.....	36
FIGURA 17: Estrategias de Segmentación.....	37
FIGURA 18: Matriz PEST- URURICE EIRL.....	48
FIGURA 19: Matriz ANSOFF- URURICE EIRL.....	50
FIGURA 20: El lienzo de la propuesta de valor URURICE.....	52
FIGURA 21: Envase de URURICE.....	54
FIGURA 22: Rotulado – URURICE.....	55
FIGURA 23: Cubicaje de sacos de arroz en contenedor 20 pies.....	57
FIGURA 24: Distribución física internacional de Ururice.....	58
FIGURA 25: Proforma Factura- ARGU SRL.....	67
FIGURA 26: Reglas INCOTERMS.....	71
FIGURA 27: Proceso de retiro de contenedores URURICE.....	74
FIGURA 28: Flujo grama de importación de URURICE.....	76

RESUMEN EJECUTIVO

El arroz en esta pandemia que estamos viviendo actualmente se convirtió en el producto básico de las canastas solidarias que desarrollo el gobierno para diferentes localidades del Perú; para poder subsistir en estado de emergencia nacional. URURICE E.I.R.L., surge por la falta de una empresa local directamente que pueda ofertar granos de arroz con un mejor precio y de calidad. El presente plan de negocio tiene el propósito de importar y comercializar sacos de arroz de 50kg en la calidad de grano Olimar desde Uruguay para la provincia y distrito de Padre Abad de la Región Ucayali.

Para tales fines, se realizó un análisis en el aspecto tributario, legal, laboral, ubicación, regímenes, objetivos, políticas, entre otros; que logran el funcionamiento del negocio. La empresa ha sido constituida jurídicamente como una EIRL, con único titular y gerente del emprendimiento que tomara las decisiones para el logro de los objetivos, la cual es una de las modalidades más usada por microempresas. Para iniciarse en el negocio de la importación de arroz y su comercialización, se está considerando utilizar Ley MIPYME definida por el Régimen Laboral Especial como una microempresa, debido a que es una empresa nueva en el mercado, y cuenta con recursos limitados para su ejecución. Por otro lado Agraria (2020), el presidente de la asociación peruana de productores de arroz (APEAR), señalo que durante la pandemia se consumió más arroz importado, donde cada 100kg de arroz vendido en una tienda; 70% es producto importado. Por otro lado, el ingreso a nuestro país de arroz proviene de Uruguay, Brasil y Tailandia; que desde el 01 de Enero hasta el 24 de Julio del 2020 Perú importo 184,247 toneladas de arroz, lo que representa un incremento de 24.2% según cifras Sunat.

asimismo Andina (2020), destaco que el valor de la exportación de arroz peruano creció en más de 410% entre enero y abril del presente año, respecto al similar periodo del 2019; se debe a la importante demanda por parte de Colombia, todo ello gracias a la liberación de impuestos y las mayores cuotas de exportación negociado entre ambos países, es por ello,

que los mejores granos que nuestra industria agrícola arrocerá destina a otros países que a la comercialización nacional, de tal modo

Acorde al estudio de mercado realizado, el principal proveedores de arroz importado es Uruguay, Brasil, Paraguay y Tailandia. Como principal proveedor de este producto para el presente negocio se selección Uruguay debido a que tiene mayor demanda en el mercado peruano. Respecto a la logística y comercio internacional; se determinó todo el procesos logístico y régimen de importación a fin de determinar la cadena de distribución física internacional sea óptima; se fijó el precio a través del detalle de costos que se incurrirá, los medios de pago y como también la elección del Incoterms si se trabajara FOB o CIF.

Para comenzar la distribución y la venta de arroz, es necesario realizar pequeñas muestras a los clientes objetivos, donde puedan observar el grano de arroz, la textura, el quebrado y el grado de humedad. Posterior al muestreo, se puede comenzar con un plan de marketing a mayor escala. En el rubro alimentario no existe un producto que no tenga éxito, todos los productos que se puedan cultivar, crear o transformar; tiene un fin en el mercado, que es de cubrir una necesidad, de tal manera que la comercialización de arroz cuenta con una alta rotación constante.

Finalmente, se analiza el estado financiero, flujo de caja, análisis de sensibilidad para encontrar el precio de venta más óptimo. Los resultado de la viabilidad económico y financiera del plan de negocio muestra los siguientes resultados: VAN económico de S/257,601 y el VAN financiero S/185,859.52 los cuales muestran los resultados que permiten la viabilidad del negocio en el mercado de Padre Abad.

1. Estructura General del Plan

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON CLIENTES	SEGMENTOS DE MERCADO
<ul style="list-style-type: none"> • SUNAT- Aduana Marítima del Callao • Agencias de Aduanas • Agencias de Carga • Operadores Logístico 	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar una gestión efectiva de compra. • Usar estrategias de marketing para incrementar venta. • Investigación del segmento de mercado Uruguayo en el cual se analiza la intención de compra. 	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad: El grano de arroz a importar y comercializar tiene que cumplir todo los requisitos de una siembra y cosecha natural. • Conveniencia: Es un producto que mantendrá la naturalidad desde la adquisición hasta su comercialización. 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicio óptimo de despacho del producto. • Mantener informado de los cambios de precio que se dan en el mercado para beneficio de los clientes. • Asesorar a los clientes en como cocinar un buen arroz natural, los puntos clave de la cantidad de agua necesaria que requiere nuestro producto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las medianas y pequeños comerciantes de la Provincia de Padre Abad, Ucayali-Perú, que incursionan en la venta de alimentos en sus diferentes presentaciones que existe en el mercado local.
	<p>RECURSOS CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Profesionales en Comercio Exterior. • Profesionales en Logística. • Profesionales en gestión Comercial • Profesionales en ventas masivas 		<p>CANALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Venta directa en las tiendas físicas de alimentos. 	
	<p>ESTRUCTURAS DE COSTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costo de importación. • Costo de materiales indirectos. • Gasto de personal. • Gastos fijos. • Gastos administrativos. • Gastos ventas. 		<p>FUENTES DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ingreso por aporte de capital del titular gerente. • Ingresos por préstamo de capital. • Ingresos por ventas directas. 	

Fuente: Elaboración propia.

2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

2.1. Nombre o razón social

Se considera que la razón social ayuda a identificar a la empresa dentro del mercado peruano, es la forma de nombrar para usos formales, jurídicos y administrativos. Por otro lado, según la Ley General de Sociedades, quienes constituyen la sociedad convienen en aportar bienes o servicios para el ejercicio en común de actividades económicas (Art. 1°).

Asimismo, se procede a constituir la empresa y para ello fue necesario completar los datos del formulario de Solicitud de Reserva de Nombre de Persona Jurídica, (ver Figura 1); para así buscar y luego reservar el nombre URURICE E.I.R.L. en la SUNARP. Posterior a ello, se elaboró una minuta de constitución y la cual fue presentado a la notaría para que proceda a elaborar y eleve hacia la escritura pública para ser debidamente inscrito en los Registros Públicos.

Figura 1. Formulario de Solicitud de Reserva de Nombre de Persona Jurídica

SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA
SEÑOR REGISTRADOR DEL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS:

Yo, _____ identificado con:

 DNI* CIP CE OTROS _____ N° _____

 en mi calidad de (titular socio abogado notario representante domiciliado en _____ distrito de _____ Provincia de _____, ante Ud. con el debido respeto me presento y digo:

SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA para:

 Constitución Modificación de Estatuto

 Podrá indicar hasta 03 nombres y de forma opcional sus correspondientes abreviaturas tratándose de denominaciones.¹

Sólo se concederá la reserva de un nombre (completo o abreviado) de forma excluyente.

NOMBRE COMPLETO DE LA PERSONA JURÍDICA OBLIGATORIO	NOMBRE ABREVIADO DE LA PERSONA JURÍDICA OPCIONAL
1. _____	1. _____
2. _____	2. _____
3. _____	3. _____

TIPO DE PERSONA JURÍDICA: (Marque una opción)
 S.A. ASOCIACIÓN S.R.L. COMITÉ S. CIVIL
 S.A.C. E.I.R.L. COOPERATIVA OSB

 OTROS (precisar el tipo de persona jurídica) _____

NOMBRE (S) Y APELLIDOS DE TODOS LOS INTEGRANTES DE LA PERSONA JURÍDICA EN CONSTITUCIÓN O NOMBRE DE LA PERSONA JURÍDICA CONSTITUIDA EN CASO DE MODIFICACIÓN DE ESTATUTOS O NOMBRE DE LAS PERSONAS AUTORIZADAS PARA LA FORMALIZACIÓN (letra imprenta):

_____	_____
_____	_____
_____	_____

Lima, _____ de _____ del 20 ____

 Firma del Solicitante

¹ También podrá solicitar la reserva de nombre ingresando a la página web www.sunarp.gob.pe, servicios en línea, donde podrá indicar hasta cinco (05) nombres y de forma opcional sus abreviaturas tratándose de denominaciones.

Fuente: SUNARP

En ese sentido, la razón social con la cual se ha registrado la empresa en la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP) en adelante es URURICE E.I.R.L La denominación "URU" se eligió porque el producto a comercializar proviene de URUGUAY; y la denominación "RICE" en su traducción es "ARROZ" por ser el producto que se ofertara en el mercado de la provincia y distrito Padre Abad- Departamento de Ucayali.

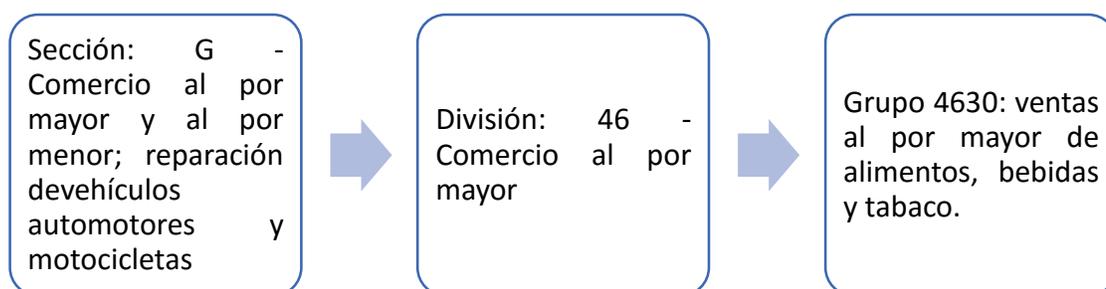
Por último, la sociedad quedó registrada en la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, en adelante (SUNAT) para obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC). Y a su vez, se debe considerar que la actividad económica que desarrollará la empresa es la de importación y comercialización de ARROZ es sacos de polipropileno de 50kg.

2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU)

INEI(2010), nos menciona que la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIU), permite estandarizar las diferentes actividades económicas y productivas del país, fue elaborado oficialmente en el país de adopción de la cuarta revisión, que permite establecer y consolidar un esquema para revelar información a nivel de empresas y establecimientos productivos de bienes y servicios.

En ese sentido, la actividad económica principal de la empresa según la CIU se encuentra enmarcada como Venta al por mayor de alimentos, tal como se puede observar en la figura 2.

Figura 2: CIU - VENTA AL POR MAYOR DE ALIMENTOS.



Fuente: INEI (2010)

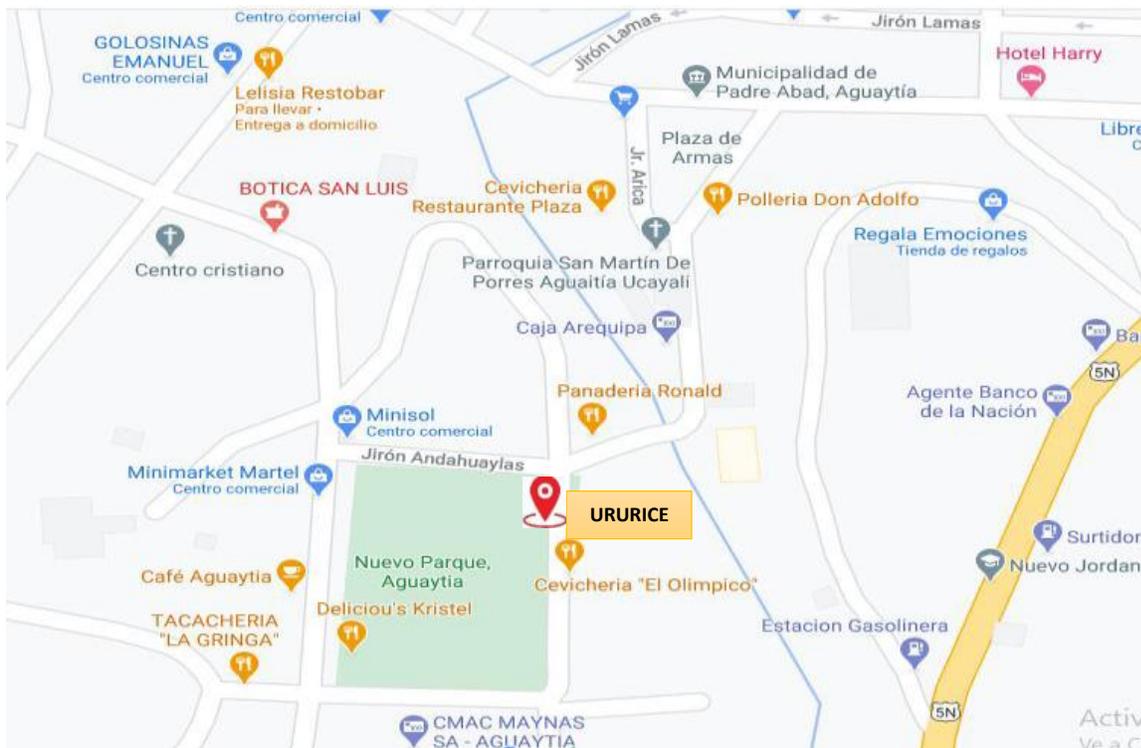
2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

2.3.1. Ubicación Geográfica

URURICE E.I.R.L. para determinar el lugar; se tuvo que tener en cuenta que la localización geográfica de la empresa influirá en la presencia masiva en sus operaciones que generara, sobre todo del proceso logístico y para ello Se necesita contar con una instalación adecuada para el almacenamiento del alimento, y para ello, se procederá a dividir los espacios para ubicar las oficinas administrativas y el espacio que ocupara la carga de arroz; por ello, considerando ciertos factores de

localización y mediante el análisis cualitativo, se determinó que la ubicación sea en la zona de alta rotación comercial, ubicada en la plaza nueva de Aguaytia, donde se podrá rentar un inmueble adecuado para los trabajos a realizar, tal como figura en la figura 3.

Figura 3: UBICACIÓN DE LA EMPRESA



Fuente: Google Maps

Los puntos que se tomaron en cuenta para la ubicación del establecimiento de la empresa URURICE E.I.R.L. Fueron: La cercanía hacia los clientes directos, distancia del tránsito de entrega del producto a los clientes, el costo de alquiler del inmueble y por la seguridad que brindan en caso de emergencias que se pueda suscitar.

2.3.2. Factibilidad de Municipal

URURICE E.I.R.L. deberá solicitar la licencia de funcionamiento a la Municipalidad de Padre Abad- Ucayali, para ello se necesita los siguientes requisitos generales:

- Formulario Único de trámite – FUT, debidamente llenado con los datos requeridos.
- Certificado de Defensa Civil.
- Vigencia de Poder del Representante legal (Notariado).
- Pago de la tasa estipulada TUPA de la Municipalidad de Padre Abad.
- Contrato de arrendamiento inmobiliario (Notariado).

2.3.3. Factibilidad Sectorial

Actualmente, la alcaldía de la Municipalidad Provincial de Padre, están pasando por una crisis política por las malas gestiones que se desarrollaron durante el estado de emergencia. Según mencionan ex trabajadores de la comuna Municipal de la Provincia y Distrito de Padre Abad, de acuerdo al plano de zonificación, nos resalta que efectivamente la dirección donde se rentara el local en el Jr. Grau 283 (Frente a la nueva plaza de Aguaytia), está calificada como comercio zonal (CZ). Cabe decir que el lugar donde se colocará el almacén es zona comercial y es compatible con el rubro de la empresa.

2.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha

2.4.1. Matriz DAFO

Desarrollar una matriz DAFO, nos permitirá realizar un estudio de la situación de la empresa, para identificar la línea acción y planes estratégicos que serán necesarios para alcanzar los objetivos de la empresa, ver figura 4:

Figura 4: MATRIZ DAFO

DIMENSIONES INTERNAS	DIMENSIONES EXTERNAS
DEBILIDADES:	AMENAZAS: <ul style="list-style-type: none"> • Competencia con experiencia.



<ul style="list-style-type: none">• Bajo ingreso al inicio del negocio.• Bajas posibilidades de financiamiento a nombre de la empresa.• Salarios bajo.	<ul style="list-style-type: none">• Referencia de productos en el mercado de baja calidad.• Alza tipo de cambio de la moneda extranjera.
FORTALEZAS: <ul style="list-style-type: none">• Alta capacitación del personal.• Fuerte motivación de logro de los objetivos.• Buena ubicación del almacén	OPORTUNIDADES: <ul style="list-style-type: none">• Primera empresa importadora del rubro agrícola en la zona.• Precio competitivo en el mercado.• Tendencia favorable en el mercado.

Fuente: Elaboración propia.

ANALISIS EXTERNOS:

Nos ayudara como empresa identificar los factores de la nueva conducta de los clientes, competidores, y los cambios que pueda desarrollar el mercado objetivo de la empresa URURICE E.I.R.L.

ANALISIS INTERNOS:

Nos ayudara a identificar los factores claves relacionados como el financiamiento, marketing, y como organización. Lo que se busca es realizar una autoevaluación.

2.4.2. Misión

Somos una empresa que brinda productos alimentario de primera, ofreciendo los mejores granos de arroz, natural, puro y a la vez sustentables; y con precios competitivos para el alcance del hogar.

2.4.3. Visión

Consolidar nuestra empresa y marca en el mercado de alimentos a nivel regional en los próximos 5 años. Siendo reconocido por nuestra calidad de grano de arroz.

2.4.4. Valores de la Empresa

URURICE E.I.R.L. está definida por una serie de valores propios que se practicara en el día a día en la relación con nuestros stakeholders se vea reflejado:

- **La transparencia:** La empresa promoverá participación de todos los miembro de en la toma de decisiones, para nuestra mejora continua como organización, nuestras acciones serán honestas con los clientes, competencia y ante las entidades del estado que intervienen en el rubro organizacional.
- **Puntualidad:** URURICE E.I.R.L. considera que el tiempo es un recurso importante para la empresa y para sus clientes, por ello se buscara siempre cumplir con todos los tiempo en el proceso logístico.
- **Responsabilidad:** No solo va dirigido desde la empresa hacia los clientes, también URURICE E.I.R.L. considera actuar responsablemente con el medio ambiente.

2.4.5. Objetivos de la Empresa

Establecer objetivos nos permite definir lo que se quiere lograr en un tiempo determinado, con el correcto uso de los recursos que contara URURICE E.I.R.L. Observar figura 5.

Figura 5: OBJETIVOS DE URURICE E.I.R.L.

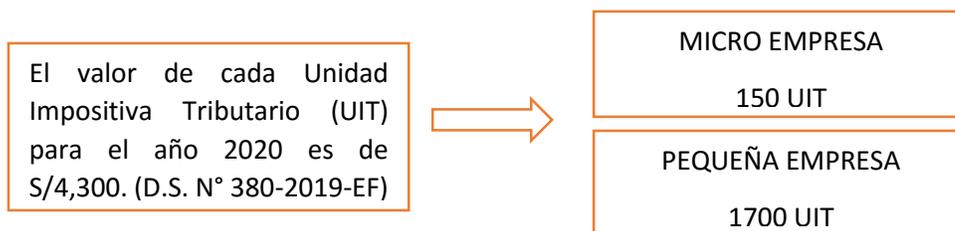
OBJETIVO GENERAL		
Mantener un alto nivel de satisfacción del cliente con el producto de la Organización		
O. Especifico 1: Fomentar una actitud positiva de bien y servicio, para dar excelencia.	O. Especifico 2: Desarrollar habilidades de trabajo en equipo para el logro de los principios de calidad.	O. Especifico 3: Aprender a lidiar con los clientes difíciles

Fuente: Elaboración propia

2.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa, características.

La Ley MYPE tiene como objetivo impulsar el desarrollo de las micros y pequeñas empresas, y a su vez, otorga diferentes beneficios laborales y tributarios con el propósito de apoyar su crecimiento; generando empleo. El Peruano (2020), para calificar como micro o pequeña empresa, a efecto de acogerse al régimen laboral especial para la micro o pequeña empresa es preciso ubicar en función a sus ventas anuales tal como se observa en la figura 6:

Figura 6: NIVELES DE VENTA LEY MYPES



Fuente: Elaboración propia

La empresa iniciará sus actividades como una pequeña empresa porque según nuestras proyecciones, el nivel de ventas durante el primer año superará las 150 UIT.

Acorde al Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE, la Micro y Pequeña Empresa (MYPE); es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de

servicios. Y para obtener los beneficios laborales de la ley (ver Tabla 1), debe inscribir en el Registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE).

Tabla 1: CUADRO COMPARATIVO DE BENEFICIO SOCIAL MYPE

Características	Microempresa	Pequeña empresa
Jornada máxima	8 hrs/diarias o 48 hrs/sem	8 hrs/diarias o 48 hrs/sem
Remuneración	Mínima Vital (S/. 930)	Mínima Vital (S/. 930)
Descanso semanal	24 hrs. Continuas y días feriados	24 hrs. Continuas y días feriados
Vacaciones	15 días anuales	15 días anuales
Horas extras	Sí	Sí
Gratificaciones	–	Dos (Fiestas Patrias y Navidad) = ½ Remuneración
Asignación familiar	–	–
CTS	–	Una anual = ½ Remuneración
Utilidades	–	De acuerdo con el D. Leg. 892
Derechos colectivos	–	Se rigen por el régimen de la actividad privada
Indemnización por despido arbitrario	10 remuneraciones diarias por cada año de servicios hasta un máx. de 90	20 remuneraciones diarias por cada año de servicios hasta un máx. de 120
Seguro de salud	SIS (Estado y empleador)	ESSALUD regular 9% sueldo
Seg. complementario por trabajo de riesgo	–	Cuando corresponda.
ONP / AFP	Sí (13% Rem.)	Sí (13% Rem.)

Fuente: LP pasión por el derecho.

<https://lpderecho.pe/beneficios-laborales-mypes-gabriela-cabrera-ruiz/>

2.6. Estructura Orgánica

URURICE E.I.R.L. estará compuesta por un solo titular gerente, por ello debe adoptar una manera de organizarse de acuerdo con sus necesidades de cada áreas y con el objetivo que se persigue. Seguido por la gerencia se dividirá en dos áreas importantes:

Titular Gerente: Se encargara de las gestiones de compra internacional del bien a importar, como también, seleccionar al mejor socio estratégico de la logística aduanera especializado en tratamiento alimentario y que a su vez, tener un buen socio de transportes de carga con experiencia de traslado de alimentos. Asimismo, tendrá la responsabilidad de administrar la empresa y liderarlo hacia el éxito.

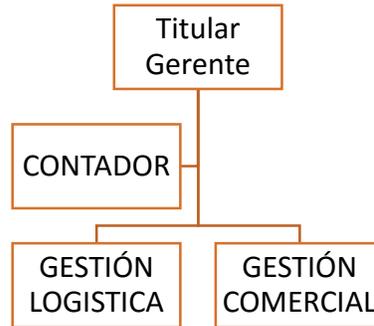
Contador: La contabilidad será contrata externamente bajo criterios de especialización en gestiones de documentos aduaneros, es por ello, que los servicios de contabilidad serán externos, ya que, las actividades de venta que se desarrollara es de un solo producto, a la medida que la empresa esté en su crecimiento y ofertando nuevos bienes al mercado; se podrá contratar un contador permanente dentro de la organización.

Gestión Logística: Tendrá como responsabilidad las gestiones logísticas con coordinación con el gerente, desde la salida del producto del puerto del callao hacia su transbordo con la unidad contratada, para el traslado del bien hacia la provincia de Padre Abad- Ucayali. El personal a cargo, también tendrá la tarea de realizar los despachos de las órdenes de compras que emitirá el personal a cargo de las gestiones comerciales.

Gestión Comercial: Es el área encargada de ser la imagen de la empresa, para ello; tenemos que contar con el personal capacitado para oferta nuestro producto, y que su vez, cumple el rol muy importante de mostrar los valores de buenas prácticas que la organización desarrolla en el día a día.

Un buen principio de estructura, es que las operaciones de cada miembro de la organización sean homogéneas y no lo contrario. Estar aptos para operar, coordinar y relacionarse con eficiencia e integrarse en conjunto; URURICE E.I.R.L estará estructurada con las siguientes áreas (ver Figura 7).

Figura 7: ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



Fuente: Elaboración propia.

2.7. Cuadro de asignación de personal.

Es un documento de gestión donde detalla la cantidad de personas en cada puesto de trabajo y sus beneficios laborales de acuerdo a la ley considerando que URURICE E.I.R.L. es una pequeña empresa que contara con 2 trabajadores que tienen las áreas, las denominaciones de los cargos, las principales funciones y los sueldos de cada colaborador, (ver tabla 2).

Tabla 2: ASIGNACIÓN DE PERSONAL URURICE E.I.R.L.

Cargo	Rem. Individ.	Cant.	Rem. mensual	Rem. anual	Essalud	Vacac.	Gratif.	CTS	Total, Anual
					9%	15 días	1/2 rem.	15 días	
Gerente General	2,000.00	1	2,000.00	24,000.00	2,160	1,000	2,000.00	1,000.00	30,160.00
Gestor Logístico	1,500.00	1	1,500.00	18,000.00	1620	750.00	1,500.00	750.00	22,620.00
Gestor Comercial	1,500.00	1	1,200.00	18,000.00	1620	750.00	1,500.00	750.00	22,620.00
Total									75,400.00

Fuente: Elaboración propia.

2.8. Forma Jurídica Empresarial

Según Gobierno del Perú (2018), Si vas abrir un negocio puedes hacerlo como Persona Natural o como Persona Jurídica y debes elegir una de ellas. Ambas opciones tienen ventajas dependiendo de tu caso.

La empresa se ha inscrito ante los Registros Públicos como persona jurídica con el nombre de URURICE E.I.R.L. Noticiero Contable (2020), es un tipo de empresa jurídica para cualquiera empresario que buscan iniciar un negocio y tomar todas las decisiones

individuales. Las características y conveniencias de esta decisión se describen a continuación:

- La responsabilidades de la EIRL, está limitada a su patrimonio, el titular no responde personalmente por las obligaciones de esta, salvo en casos muy particulares y excepcionales.
- La empresa, cualquiera sea su objeto es de duración indeterminada y tiene carácter mercantil.
- Se constituye por escritura pública y se inscribe en los registros públicos considerando el momento de la inscripción como inicio de las actividades.
- El capital está solo definido por los aportes del titular.

2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI

Para entrar a un mercado a competir y brindar un respaldo acerca de nuestro producto, se ha determinado importar los sacos de arroz con nuestra propia marca. Según INDECOPI (s.f.), el registro de una marca no es un procedimiento obligatorio para iniciar las actividades comerciales, más bien es un acto voluntario cuya importancia principal es que dicho registro protegerá la marca frente a posibles copias o imitaciones, este registro convierte al titular en el dueño de la marca y es el único autorizado para emplearlo dentro de los próximos 10 años (plazo que dura la inscripción).

Gobierno del Perú (2020), el procedimiento y requisitos a seguir para el registro de marca son los siguientes:

- Tramites online registrarse en la página de indecopi (Usuario y Clave)
- Una vez ingresado a la página seleccionar la ventanilla ingreso de solicitudes, elegir el tipo de solicitud y llenar los datos.
- Costo del trámite es de S/. 534.99 para una sola clase.
- Si deseas registrar tu marca en más de una, por cada clase adicional el costo del trámite es de S/. 533.30
- Dirección de correo electrónico para la modalidad online.
- Documento simple que manifieste tu consentimiento si deseas ser notificado vía correo electrónico para modalidad online.

- 2 copias de formato de solicitud para la modalidad presencial.
- Imagen de tu marca impresa para la modalidad presencial.

2.10. Requisitos y Trámites Municipales

Los requisitos para solicitar Licencia de funcionamiento han sido descritos en el subcapítulo de factibilidad municipal:

- Licencia de Funcionamiento
- Licencia de Defensa Civil

2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades

Sunat (s.f.) menciona que son las categorías bajo las cuales una persona natural o jurídica que va a iniciar un negocio debe estar registrada en la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT), el régimen establece la manera en la que se pagan los impuestos y los niveles de pagos de los mismo, todo dependiendo el tamaño del negocio a emprender.

Asimismo, URURICE E.I.R.L. estará inscrito bajo el régimen MYPE tributario, régimen creado para la Micro y Pequeñas empresas, como su nombre propiamente menciona; que este régimen ofrece condiciones más simples. La característica debe ser que los ingresos netos no deben superar los 1700 UIT. (Ver tabla 3). Cabe señalar que este régimen está sujeta a 2 impuestos: El impuesto a la renta y del IGV.

Tabla 3: CUADRO COMPARATIVO DE REGÍMENES TRIBUTARIOS

SUNAT	Nuevo Regimen Unico Simplificado (RUS)	Regimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)	Regimen Mype Tributario (RMT)	Regimen General (RG)
Persona Natural	SI	SI	SI	SI
Persona Juridica	NO	SI	SI	SI
Límite de Ingresos	Hasta S/96,000.00 Anuales u S/ 8,000.00 Mensuales.	Hasta S/. 525,000.00 Anuales	Ingresos netos que no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior)	Sin Limite
Límite de Compras	Hasta S/ 96,000.00 anuales u S/ 8,000.00 mensuales	Hasta S/ 525,000.00 anuales	Sin Limite	Sin Limite

Comprobantes de pago que puede emitir	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo.	Factura, boleta y todos los demás permitidos	Factura, boleta y todos los demás permitidos	Factura, boleta y todos los demás permitidos
Declaración Jurada Anual- Renta	NO	NO	SI	SI
Valor de Activos Fijos	S/ 70,000.00 con excepción de los predios y vehículos.	S/ 126,000.00 con excepción de los predios y vehículos.	Sin Limite	Sin Limite
Trabajadores	Sin Limite	10 por turno	Sin Limite	Sin Limite

Fuente: SUNAT

2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).

La empresa URURICE E.I.R.L. contara con una planilla electrónica, la cual se activara atreves del sistema PLAME a la planilla mensual de pagos, donde se elabora obligatoriamente a partir de la información consignada en el T-REGISTRO. SUNAT (s.f.), es preciso señalar que la versión vigente es la 3.7, aprobada mediante Resolución de Superintendencia N° 025-2020/SUNAT la cual es de uso obligatorio a partir del 01 de febrero de 2020 y debe utilizarse a partir del período Enero 2020 en adelante. El registro en planilla electrónica de los colaboradores es parcial a sus inicios de la actividad de la empresa. Además podrán ingresar a planilla los colaboradores que cumplan mínimo seis meses. La PLAME se elabora obligatoriamente a partir de la información consignada en el T-REGISTRO (ver tabla 4).

Tabla 4: COMPONENTES DE LA PLANILLA ELECTRÓNICA

PLANILLA ELECTRONICA	DESCRIPCIÓN	MEDIO DE ACCESO
T-Registro (Registro de Información Laboral)	Registro de información laboral de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación, modalidad formativa laboral y otros.	Atreves de la clave sol, opción mi RUC y otros registros.
PLAME (Planilla Mensual de Pagos)	Comprende información laboral, de seguridad social y otros datos sobre el tipo de ingreso de los sujetos registrados.	Se descarga el programa en www.sunat.gob.pe . Se elabora, genera archivo y envía por Sunat Operaciones en Línea.

Fuente: SUNAT

2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.

La empresa URURICE E.I.R.L. se acogerá al régimen laboral especial de los micros y pequeñas empresas. Según SUNAT este régimen es creado para que más empresas se formalicen. Los derechos que incluyen las empresas en este régimen laboral especial son los siguientes expresados en la Figura 8. (SUNAT, 2018).

Figura 8: DERECHOS DEL RÉGIMEN LABORAL DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

MICRO EMPRESA	Remuneración mínima vital (RMV).
	Jornada de trabajo de 8 horas.
	Descanso semanal y días feriados.
	Remuneración por trabajo de sobretiempo.
	Descanso vacacional de 15 días calendarios.
	Cobertura de seguridad social a través de ESSALUD.
	Cobertura provisional.
	Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicio (con un tope de 90 días de remuneración)

Fuente: SUNAT.

2.14. Modalidades de Contratos Laborales.

Para el inicio de nuestras actividades comerciales, URURICE E.I.R.L. deberá contar con el personal calificado con quienes se elaboraran contratos de trabajo voluntario entre el empleador y el empleado. De acuerdo al Texto Único Ordenado del Decreto Legislativo N° 728 Ley de Productividad y Competitividad laboral Decreto Supremo N° 003-97-TR en toda prestación personal de servicios remunerados y subordinados, se presume la existencia de un contrato de trabajo a plazo indeterminado. Se basa en tres elementos esenciales según el MINTRA (2015):

- El servicio ofrecido debe ser personal y no delegado
- Existe una relación de subordinación entre el empleado y el empleador.
- Salario que percibe por el trabajo realizado.

Entre los contratos URURICE E.I.R.L. se basara bajo la modalidad de contrato por inicio de lanzamiento de nueva actividad. La vigencia de contratos tendrá un tiempo de tres meses, pudiendo ser renovados de acuerdo al desempeño del personal y cumplimiento de las metas de la organización. Ver anexo 1.

2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.

Los principales contratos que la empresa URURICE E.I.RL desarrollara los primeros meses de actividad de la empresa son los siguientes:

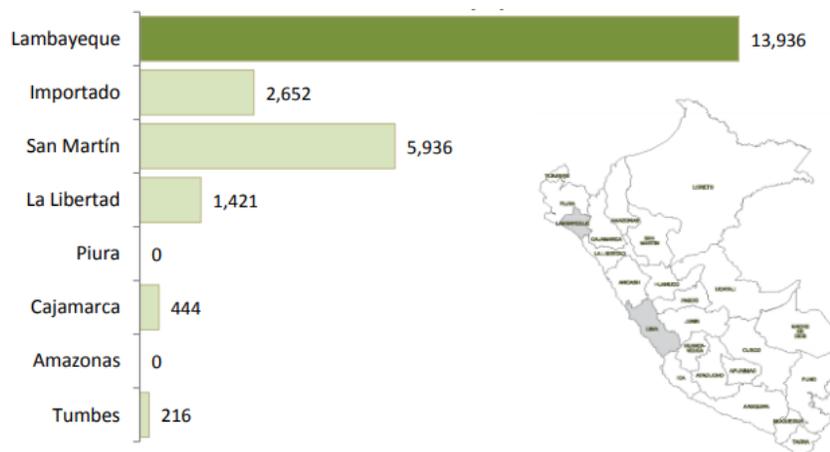
- Contrato de compra internacional de los bienes a importar y comercializar, se realiza en el momento en que se realiza la compra de los sacos de arroz en grano Olimar de procedencia Uruguay.
- Contrato de colaboradores a plazo determinado, primero con una duración de tres meses a modo de prueba.
- Contrato de servicio logístico, con todos los agente de aduanas.
- Contrato con los transportes logísticos.
- Contrato con mis colaboradores.
- Contrato por servicio de contabilidad, se realiza el contrato por prestación de servicios con el contador.
- Contrato de arrendamiento de local, contrato realizado por un año donde estipula el monto que se pagará mensual de renta y la garantía.

3. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

3.1. Identificación, descripción y justificación del producto a importar

El mercado de comercialización de arroz es un muy extenso y competitivo, donde existen diferentes empresas importadores y productoras de arroz, donde la mayor concentración es en el mercado Productores de Santa Anita y Mercado de Fiori, como se puede observar en la Figura 9, ingreso de arroz al mercado nacional según su procedencia:

Figura 9: INGRESO DE ARROZ A LA APAMSA, SEGÚN PROCEDENCIA



Fuente: MINAGRI (2020).

Toda idea de negocio se desarrolla a base de una oportunidad, la región de Lima, es el punto de concentración de la distribución del comercio alimentario, es por ello que los costos de los productos llegan a un precio alto a las bodegas de tu localidad, ya que, existen diferentes intermediarios mayoristas que tienen ya un mercado fijado de cada distrito, provincia y departamentos del país.

Por otro lado, si bien es cierto; que somos un país productora de grano de arroz, pero, si nos basamos al precio y los beneficios que tienen ambas partes (Importador y productor Exportador), hacen que se establezca los precios de comercialización del mismo.

Asimismo, podemos decir que la oportunidad nace de que seremos la primera empresa importadora de la localidad de la Provincia y Distrito de Padre Abad, de la Región Ucayali,

destinada a la importación de grano de arroz en la calidad Olimar, incursionando en el desarrollo de una marca.

3.1.1. Clasificación arancelaria

La clasificación arancelaria nos permite identificar los tributos que debemos pagar por el bien a importar y aranceles a los cuales está afecto el producto, como también conocer las restricciones que podría estar efecto o si cuenta con algún beneficio. Según SUNAT lo apropiado y legal es decir subpartida nacional y está expresada en un código de diez (10) dígitos (ver tabla 5), asimismo, para realizar la clasificación arancelaria se debe contar con el nombre comercial y técnico del producto. Para la clasificación arancelaria de nuestro producto es lo siguiente:

Tabla 5: *TRAMIENTO ARANCELARIO POR SUB PARTIDA NACIONAL*

TRATAMIENTO ARANCELARIO	
SECCIÓN: II	PRODUCTO DEL REINO VEGETAL
CAPITULO 10	CEREALES
CODIGO	DESCRIPCIÓN
10.06	ARROZ
1006.30.00.00	ARROZ SEMIBLANQUEADO O BLANQUEADO, INCLUIDO PULIDO O GLASEADO

Fuente: SUNAT

Por otro lado, con respecto a los tributos a pagar, podemos decir que el grano de arroz a importar, no se encuentra afectos a pago de Ad Valorem, y demás impuestos relacionados como IGV Y IPM, tal como se puede observar en la tabla 6. Solo se realiza un pago de Derechos Específicos más el 4% del IVA acorde a Ley N° 28211- DS.055-2016-EF 28.03.16 (Sunat, 2020).

Tabla 6: *GRAVAMENES VIGENTES*

GRAVAMENES VIGENTES	VALOR
Ad/ Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	0%
Impuesto de Promoción Municipal	0%

Derechos Especificos	S
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.

Fuente: SUNAT

El tratamiento de impuestos a pagar en la importación de arroz se basa en la tabla que se actualiza cada mes de los derechos específicos, en base a ello, se procede hacer el cálculo del total a pagar de la siguiente manera:

- Tonelada a importar X Tasa (Según tabla derechos específicos)
- VALOR CIF + TOTAL TASA= Valor comercial x IVA 4% = Total de impuestos a pagar.

3.1.2. Ficha técnica comercial

Se utiliza para brindar información sobre el producto que se va a importar y comercializar, en el documento se tiene que especificar claramente las características principales del producto y es el proveedor el que cuenta con la ficha técnica (ver tabla 7):

Tabla 7: *FICHA TÉCNICA DE ARROZ OLIMAR*

NOMBRE DEL PRODUCTO	URURICE	
ESPECIE / SUB ESPECIE	ORYZA SATIVA, SPS. ÍNDICA (VARIEDAD NO TRASNGÉNICA, NO OGM)	
TIPO / VARIEDAD	ARROZ BLANCO, INIA OLIMAR.	
DESCRIPCIÓN	SON LOS GRANOS NOBLES COSECHADOS EN LA REGIÓN NOROESTE DEL URUGUAY, PRODUCIDO EN UN SISTEMA MEDIOAMBIENTALMENTE SUSTENTABLE , MOLINADO A BLANCO CON EL TRADICIONAL PULIDO A PIEDRA , CLASIFICADO POR TAMAÑO Y SELECCIONADO POR COLOR.	
ORIGEN DE LA VARIEDAD	INIA, URUGUAY (INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS).	
DATOS DE LA VARIEDAD (promedio)	GRANO INTEGRAL: LARGO mm	7,30
	GRANO INTEGRAL: ANCHO mm	2,05
	GRANO MOLINADO: LARGO mm	6,66

	GRANO MOLINADO: ANCHO mm	1,99
	RELACIÓN LARGO/ANCHO:	3,35
	FORMA DEL GRANO PELADO:	LARGO-FINO
	CONTENIDO DE AMILOSA:	ALTO, MÁS DEL 26 %
CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS y CULINARIAS	TIPO DE OLLA	COMÚN
	TIEMPO DE COCCIÓN (minutos)	8-10
	CANTIDAD TAZAS AGUA/TAZAS DE ARROZ	2/1
	RENDIMIENTO	300 %
	TEMPERATURA DE GELATINIZACIÓN	BAJA
	COLOR	BLANCO PERLADO
	AROMA	CARACTERÍSTICO
	SABOR	MUY AGRADABLE
	GRANEO	EXCELENTE
	PEGOTEO	NULO
	FORMA DE ABRIR AL COCINAR	NO ABRE
	TEXTURA DESPUÉS DE 3 hrs. DE COCIDO	NORMAL, NO ENDURECE

Fuente: G. Gussoni (Comunicación personal, 20 de octubre del 2020)

3.1.1. Ecuación de valor para el mercado nacional

La ecuación de valor hace referencia a la cadena de valor, Crece Negocio (2020) menciona que es una herramienta de gestión diseñado por Michael Porter, para desarrollo de los análisis internos y externos, que a su vez, desagregando de sus actividades básicas de la empresa. En términos competitivos, el valor es la cantidad que los compradores están dispuestos a pagar por lo que una empresa proporciona. Según Negocios y Emprendimiento (2010), Cuando hablamos de "ecuación de valor" nos referimos a cómo desarrollar una propuesta de negocios cuyas características le permitan a un potencial consumidor sentir que, al adquirir nuestros productos o servicios, se acorta la brecha existente entre sus aspiraciones y su realidad.

La cadena de valor de URURICE E.I.R.L. (ver figura 10). Considera los siguientes puntos:

Figura 10: *CADENA DE VALOR DE URURICE*

INFRAESTRUCTURA DE LA EMPRESA				
Gestión Comercial, Gestión Logística				
GESTION DE RECURSOS HUMANOS				
Contratación del personal, Buen clima laboral				
DESARROLLO DE TECNOLOGIA				
Sistema de cómputos, Servicios de telecomunicación e Internet				
COMPRAS				
Adquisición del producto aplicando Just In time				
Logística de Entrada	Operaciones	Logística de Salida	Marketing y Ventas	Servicios
Ingreso a las instalaciones de los lotes a importar.	Búsqueda del proveedor con el mejor grano de arroz.	Distribución de los sacos de arroz.	Promocionar mediante vía radial en la localidad y Volantes publicitarios.	Mantener informado de los cambios de precios del producto en el mercado.
Captación de clientes	Gestiones de Importación	Establecer tiempos de despachos.	Promotores capacitados	
Canales de Abastecimiento				

Fuente: Elaboración propia.

ACTIVIDADES PRIMARIAS:

- **Logística Interna:** Ururice, contara con un almacén donde será el punto de partida del abastecimiento directo hacia las pequeñas y grandes bodegas de la localidad.
- **Operaciones:** La principal actividad es la negociación de la compra internacional del arroz a importar, su nacionalización del bien y toda la logística hasta el almacenaje en nuestra planta principal en la provincia y distrito de Padre Abad, Ucayali.
- **Marketing y ventas:** Ururice establecerá estrategias de marketing radial, ya que, es un medio muy utilizada en nuestra localidad de Padre Abad y que a su vez, generar muestras masivas, es un método muy común que se utiliza en todas partes del mundo.
- **Servicios:** Se realizara trato directo hacia nuestros clientes, siempre atento a las necesidades de reposición y los cambios de precio del bien, como también en tema logístico de nuestro despacho, cumpliendo con los tiempos que se requieren en cada bodega de la localidad.

ACTIVIDADES DE APOYO

- Infraestructura de la Organización: Ururice, dentro de las instalaciones del almacén estará destinado un espacio para el área de las gestiones administrativas, comerciales y la logística, que son las tres esenciales áreas con las que iniciara la empresa.
- Recursos Humanos: Al ser una pequeña empresa, sería un costo innecesario incorporar en nuestra empresa el área de recursos humanos, de tal manera el titular gerente será el encargado de seleccionar a su personal que ocuparan dichos puestos laborales que se requieren en la empresa y que a su vez, de mostrar un ambiente saludable con buenos principio.
- Abastecimientos y compras: Ururice, debido a la alta rotación del producto, se podrá medir acorde a la distribución de nuestro primer lote a importar, para poder establecer los tiempos necesarios del tránsito del bien hacia nuestra localidad y de esa manera no dejar de abastecer nuestro mercado.
- Tecnología: Las instalaciones de Ururice, contara con laptops como herramienta de trabajo que será incorporado los correos corporativos, y como también los sistemas de telecomunicaciones.

3.1.2. Determinación de la marca a usar

URURICE considera importar los productos con una marca propia de la misma denominación que la razón social, con la variación de URUINCA, dado la por URU procedencia del producto e INCA por la cultura peruana. La determinación proviene de un juego de combinaciones del bien más el país de adquisición que es de Uruguay. Asimismo, se realizara un diseño donde se cambiara la letra “I” por un grano de arroz. (Ver figura 11).

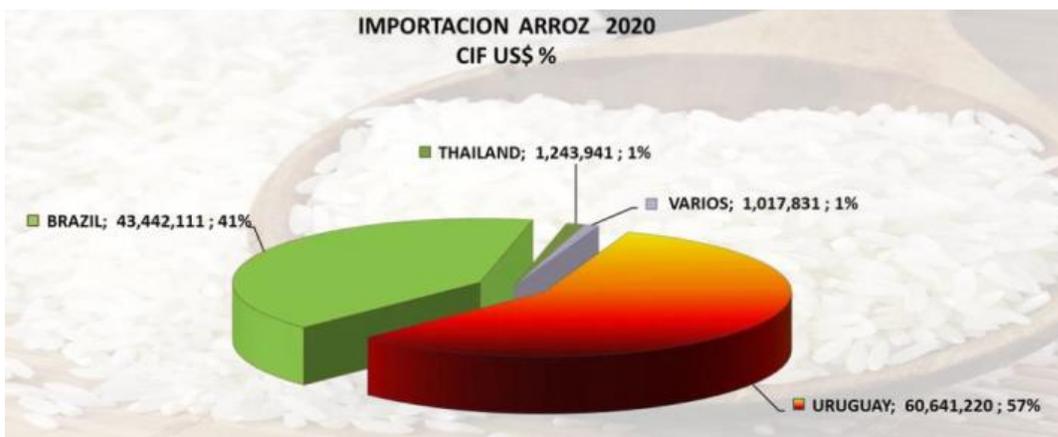
Figura 11: *LOGO DE LA EMPRESA*

3.2. Investigación de mercado objetivo

Según Economipedia (s.f.), el mercado objetivo es aquel grupo de destinatario al que va dirigido un producto y que son considerados compradores potenciales, ya que pueden tener diferentes perfiles dependiendo como realice sus compras o cuales son las decisiones que toma al respecto.

En este aspecto, para nuestro mercado objetivo debemos considerar los principales países que ofertan el arroz a nuestro mercado peruano, (Ver figura 12).

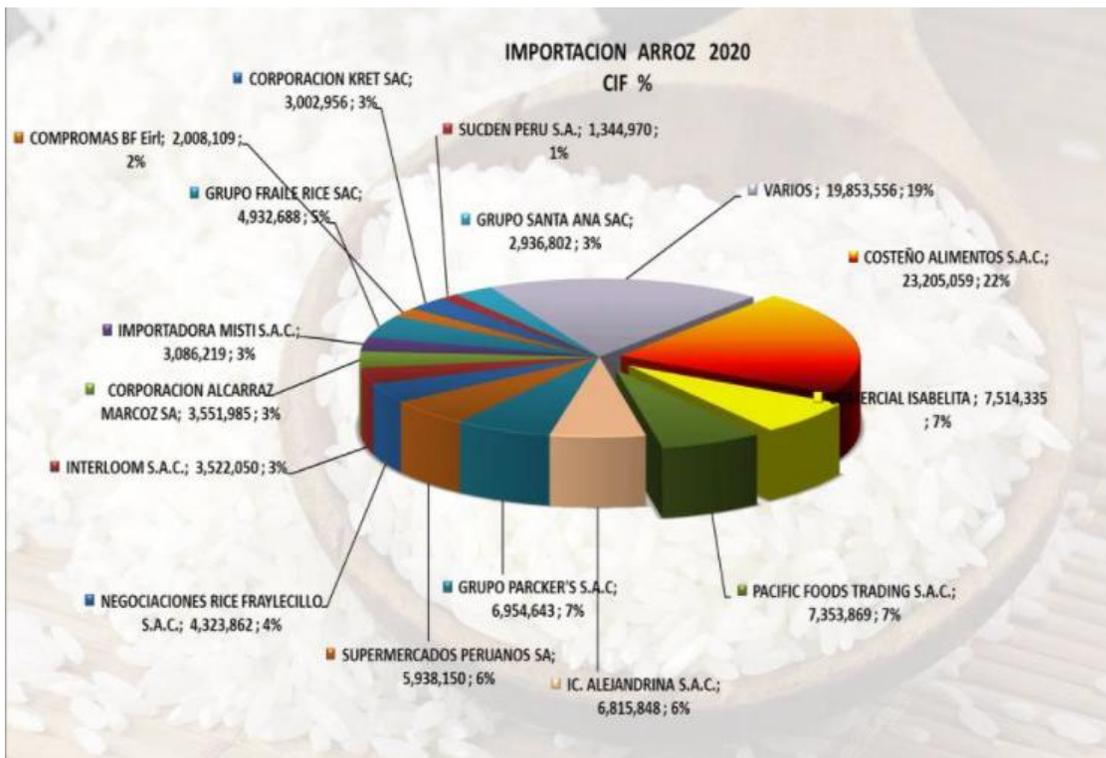
Figura 12: *PAÍSES EXPORTADORES DE ARROZ*



Fuente: Agrodaperú

Como se puede observar en la figura 12, el país que tiene mayor participación de abastecimiento de granos de arroz en nuestro territorio nacional; es Uruguay con un 57% de abarcamiento, seguidamente Brasil que tiene una exportación de \$43, 442,111 USD en valor CIF. Las empresas peruanas que demandan las importaciones, adquiriendo de los mercados propiamente expuestos, tal como se observa en la figura 13, son los siguientes:

Figura 13: *EMPRESAS IMPORTADORAS DE ARROZ - PERÚ*



Fuente: Agrodataperú

Analizando la figura 13, se puede decir que mayor abarcamiento de las importaciones de grano de arroz es la empresa Costeños Alimentos S.A.C. que cuenta con una participación del 22%, teniendo en cuenta que dicha empresa en mención promueve los granos de Lambayeque, del norte del Perú, podemos decir, son las empresas que distribuyen a nivel nacional tanto arroz importado como la producción nacional.

Ururice, como mercado objetivo de la Provincia y Distrito de Padre Abad. Para ello, nuestra localidad tiene una población según el último censo realizado por INEI (2017) de 60,107 habitantes, y podemos decir no existe una empresa importadora de arroz directo, cabe resaltar; que si hay empresas terceras que mueven el mercado local con productos importados.

3.2.1. Segmentación de mercado objetivo

3.2.1.1. Macro Segmentación

De acuerdo con las últimas estimaciones y proyecciones de población, el Perú al 30 de junio de año 2020 alcanza los 32 millones 625 mil 948 habitantes. A nivel departamental acorde a INEI (2020), nos muestra que, siete departamentos ubicados

en la sierra y uno en la selva, presentaron crecimientos negativos, tal como se puede observar en la figura 14, igual que otras regiones en desarrollo, el Perú atraviesa un periodo de profundas transformaciones demográficas.

Figura 14: *POBLACIÓN ESTIMADA Y PROYECTADA*

Departamento	Población			Población máxima	
	1995	2020	2030	Año	Población
Total	24 242 600	32 625 948	35 792 079	2061	39 793 386
Amazonas	375 202	426 806	428 576	2026	430 305
Áncash	1 036 065	1 180 638	1 216 561	2030	1 216 561
Apurímac	416 711	430 736	414 184	2020	430 736
Arequipa	1 006 567	1 497 438	1 755 684	2030	1 755 684
Ayacucho	550 262	668 213	661 885	2021	670 579
Cajamarca	1 368 052	1 453 711	1 417 012	2021	1 455 245
Prov. Const. del Callao	704 064	1 129 854	1 319 706	2030	1 319 706
Cusco	1 127 101	1 357 075	1 439 741	2030	1 439 741
Huancavelica	425 733	365 317	290 010	2004	471 337
Huánuco	719 741	760 267	715 363	2006	787 626
Ica	620 601	975 182	1 189 708	2030	1 189 708
Junín	1 159 999	1 361 467	1 388 418	2030	1 388 418
La Libertad	1 386 270	2 016 771	2 277 363	2030	2 277 363
Lambayeque	1 013 016	1 310 785	1 419 648	2030	1 419 648
Lima	7 001 163	10 628 470	12 214 119	2030	12 214 119
Loreto	789 261	1 027 559	1 087 623	2030	1 087 623
Madre de Dios	77 878	173 811	234 432	2030	234 432
Moquegua	139 967	192 740	211 157	2030	211 157
Pasco	255 024	271 904	252 048	2006	286 112
Piura	1 505 035	2 047 954	2 277 711	2030	2 277 711
Puno	1 174 525	1 237 997	1 148 667	2005	1 303 201
San Martín	618 293	899 648	1 003 377	2030	1 003 377
Tacna	241 795	370 974	430 642	2030	430 642
Tumbes	170 804	251 521	286 684	2030	286 684
Ucayali	359 471	589 110	711 760	2030	711 760

Fuente: (INEI, 2020)

El perfil país según Banco Mundial (2020), El Perú se ha visto gravemente afectado por la pandemia del COVID-19. Una estricta cuarentena generalizada llevó a un descenso del PBI de 17.4 % durante el primer semestre del 2020. De acuerdo a las encuestas de alta frecuencia del Banco Mundial, los hogares peruanos experimentaron una de las mayores pérdidas de empleo e ingresos de toda América Latina. Las pérdidas de empleo y la aversión al riesgo afectarán el consumo en lo que queda del año, mientras que la incertidumbre seguirá entorpeciendo la recuperación de la inversión privada

Asimismo, Las actividades económicas que registraron una mayor variación neta de empresas (Ver figura 15), fueron comercio al por menor (9 mil 472), seguida por actividades de servicio de comidas y bebidas (3 mil 958), comercio al por mayor (3

mil 440), servicios prestados a empresas (3 mil 134), otros servicios (3 mil 113), explotación de minas y canteras (2 mil 112), construcción (1 mil 735) e industrias manufactureras (1 mil 343), entre las más representativas. La tasa neta de crecimiento fue de 1,1% para el I Trimestre de 2020, significando un incremento de empresas. (INEI, 2020)

Figura 15: *PERÚ-STOCK, ALTAS Y BAJAS DE LAS EMPRESAS, SEGÚN ACTIVIDAD ECONOMICA, I TRIMESTRE 2020*

Actividad económica	Stock ¹⁾	Altas ²⁾	Bajas ³⁾	Variación Neta ⁴⁾	Tasa de altas (%) ⁵⁾	Tasa de bajas (%) ⁶⁾	Tasa neta (%) ⁷⁾
Total	2 765 699	61 488	30 184	31 304	2,2	1,1	1,1
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	43 172	1 026	1 068	- 42	2,4	2,5	-0,1
Explotación de minas y canteras	18 777	2 601	489	2112	13,9	2,6	11,2
Industrias manufactureras	212 674	4 085	2 742	1 343	1,9	1,3	0,6
Construcción	89 948	2 938	1 203	1 735	3,3	1,3	1,9
Venta y reparación de vehículos	76 892	1 747	930	817	2,3	1,2	1,1
Comercio al por mayor	266 507	8 138	4 698	3 440	3,1	1,8	1,3
Comercio al por menor	858 892	15 666	6 194	9 472	1,8	0,7	1,1
Transporte y almacenamiento	167 120	4 134	3 343	791	2,5	2,0	0,5
Actividades de alojamiento	29 145	497	214	283	1,7	0,7	1,0
Actividades de servicio de comidas y bebidas	228 252	5 579	1 621	3 958	2,4	0,7	1,7
Información y comunicaciones	57 701	796	375	421	1,4	0,6	0,7
Servicios prestados a empresas	273 747	5 606	2 472	3 134	2,0	0,9	1,1
Salones de belleza	41 744	927	200	727	2,2	0,5	1,7
Otros servicios ⁸⁾	401 128	7 748	4 635	3 113	1,9	1,2	0,8

Fuente: INEI- DIRECTORIO CENTRAL DE EMPRESAS Y ESTABLECIMIENTOS

Según la organización jurídica de las empresas para el I Trimestre de 2020 el mayor número de unidades económicas dadas de alta (ver figura 16), se encontraron registradas como personas naturales (con negocios) representando el 62,7% del total, le siguieron aquellas empresas constituidas como sociedades anónimas con el 16,8% y la empresa individual de responsabilidad limitada con 13,1%, entre las más representativas (INEI, 2020).

Figura 16: *ALTAS EMPRESAS, SEGÚN ORGANIZACIONES JURIDICAS, 2019-20*

Organización jurídica	2019	2020	Estructura % I Trim. 2020
	I Trim.	I Trim.	
Total	76 764	61 488	100,0
Persona natural	47 044	38 552	62,7
Sociedad anónima 1/	13 707	10 302	16,8
Sociedad civil	306	244	0,4
Sociedad comercial de Resp. Ltda.	2 479	1 709	2,8
Empresa individual de Resp. Ltda.	10 269	8 074	13,1
Asociaciones	2 082	1 698	2,8
Otros 2/	877	909	1,5

Fuente: INEI-Directorio central de empresas y establecimientos.

3.2.1.2. Micro Segmentación

Se debe considerar los principales factores que permitirán segmentar el mercado objetivo, de tal motivo, el proceso que desarrollara Ururice, están incluyendo algunas variables que definirán de una forma clara el mercado (ver figura 17). Podemos decir, que se ha realizado para este plan de negocio; dividir a los clientes en grupos por geografía, demografía, psicografía y conductual.

Figura 17: *ESTRATEGIA DE SEGMENTACIÓN*



Fuente: Elaboración Propia.

3.2.2. Definición del perfil del consumidor

Según Perú Retail (2018), el consumidor peruano ha cambiado a lo largo de los años y cada vez son más exigentes. URURICE E.I.R.L. habiendo realizado la selección del mercado, considera el siguiente perfil de consumidor:

- Empresas constituidas como micro y pequeñas empresas.
- Actividad comercial de alta rotación.
- Negocios pequeños no formalizados por el tamaño del bien.
- Negocios ubicados dentro del territorio de la Provincia de Padre Abad, Ucayali.

Este plan de negocio no se basara en un perfil del consumidor (Bodegas) estrictamente (ver Anexo 2), ya que, la localidad que queremos incursionar con nuestro producto está en crecimiento; y por ende, no se puede dividir como referencia el estatus socioeconómico de cada uno. Por otro lado, ya existe un mercado que demanda la adquisición de productos A1. De tal manera, para los agricultores; cuando tienen una jornada en el campo suelen llevar los sacos de arroz que mayor le pueda rendir en sus meriendas, mas no por el precio que cueste.

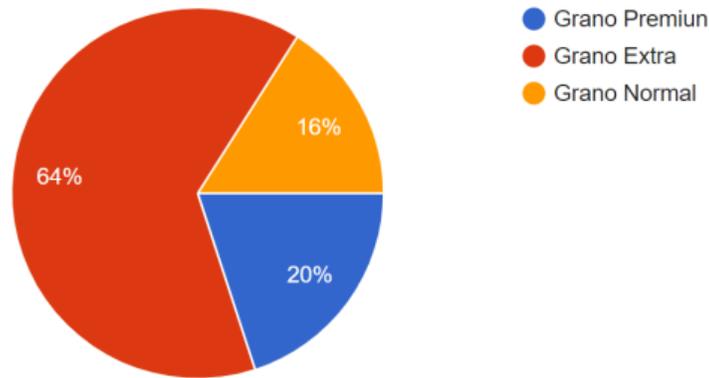
3.2.3. Medición del mercado objetivo

Ururice define como mercado objetivo las micros y pequeñas bodegas de la localidad de Padre Abad- Ucayali, para ello; se medirá en base a un cuestionario (ver anexo 3), para conocer el comportamiento de nuestro clientes en base a ciertas preguntas que serán formuladas. Para la medición del mercado se estableció aplicar a 20 establecimientos de los comerciantes de la localidad, con la finalidad de obtener información acerca de:

- Nivel de aceptación del producto de la calidad superior en grano de arroz.
- Nivel de rotación del producto.
- Modalidad de pagos del bien.

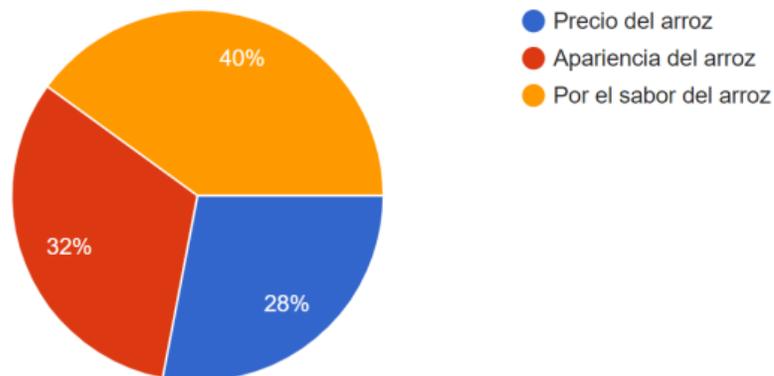
Acorde a los resultados obtenidos, podemos decir lo siguiente:

1. ¿Qué tipo de arroz prefieren el consumidor final?



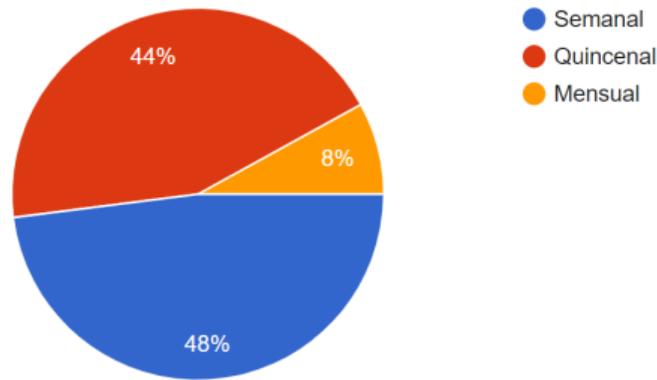
El resultado obtenido, podemos identificar que el consumo en la localidad se basa en el arroz extra, que según las fichas técnicas de dicho grano, es quebrado 5% y con una humedad de 14%, es un grano que tiene mucha aceptación en el mercado local como en el mercado nacional. Podemos decir que el 64% de los establecimientos encuestados, sus clientelas prefieren un grano extra, a diferencia del 16% de los granos normales, que comúnmente son granos partidos.

2. ¿Qué criterio utilizan el consumidor final para escoger sus granos de arroz?



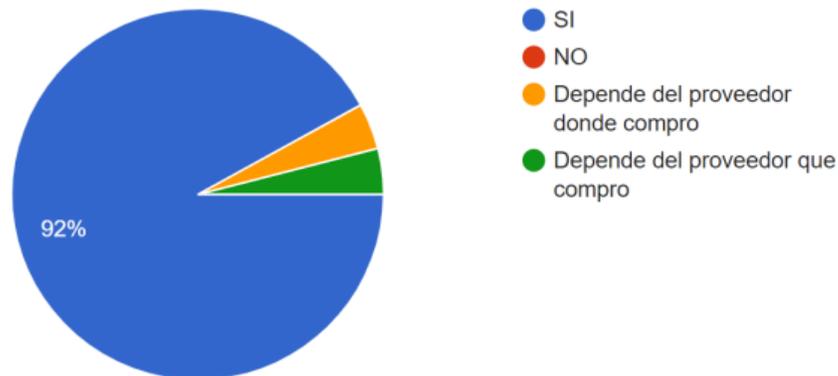
Es común que la clientela cuando realiza sus compras, lo primero que realiza es ver el grano de arroz, tanto como su textura, color y la forma del grano. Posterior a la degustación, ya adquiere el arroz por el sabor que le brinda en la preparación. Podemos decir que en la localidad el 40% de la clientela se basa en el sabor del arroz, porque; ya conocen que grano de arroz les brinda ese gusto que ellos ya acostumbraron a sentir en sus alimentos diarios.

3. ¿Modalidades de pago a sus proveedores de arroz?



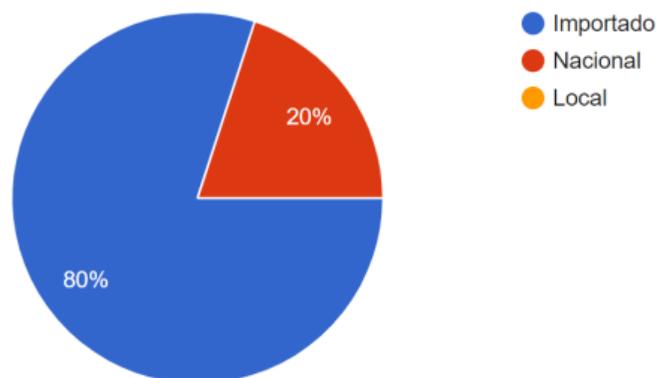
Acorde al resultado obtenido podemos decir que, el 48% de los establecimientos prefieren amortizar sus deudas semanalmente, pero; todo dependiente de las cantidades solicitadas de los sacos de arroz que requieren en su establecimiento. Por otro lado, el 44% prefieren cancelar sus deudas quincenales, debido a las programaciones que manejan acorde.

4. ¿Cuentas con stock todo el año de arroz extra o Premium?



Acorde a los resultados, el 92% de los establecimientos cuentan con stock de sacos de arroz extra o Premium en sus establecimientos, cabe resaltar; que dicha disponibilidad se debe a las 2 grandes empresas concesionarias de lima, que cuentan con una alta participación en el mercado local. El 8% se debe a los sacos de arroz que vienen por ocasiones de tiempos.

5. ¿Qué arroz demandan más?



En el abastecimiento de sacos de arroz en la localidad también existen producción, pero no demanda al mercado local, es por ello que mayor participación tiene los productos importados en la zona, cabe decir que el 80% del movimiento alimentario proviene de empresas importadoras y comercializadoras, que tienen una participación nacional de 6% en el mercado nacional. (Agrodataperú, 2020)

3.3. Análisis de oferta y demanda en el mercado

3.3.1. Análisis de oferta

3.3.1.1. Oferta Mundial

Dentro de las ofertas de este plan de negocio, hemos analizado diferentes aspectos que definen a este producto como una oportunidad de negocio, partiendo desde el punto, que la comercialización de arroz es una forma de entrar al cliente, para que a futuro ofertarles diferentes productos relacionado al rubro alimentario, podemos ver en la tabla 8, que la oferta exportable del arroz tiene una gran aceptación, para ello mostramos a los países exportadores que mayor demandan en el mercado mundial.

Tabla 8: *EXPORTACIONES MUNDIALES DE LA P.A. 1006.30.00.00*

Exportaciones Mundiales de Arroz						
País/Región	Exportaciones (Miles de Toneladas) (a)					
	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 (Agosto 2020)	2020/21 (Septiembre 2020)
India	12,573	11,791	9,790	11,000	11,000	12,000

Tailandia	11,615	11,056	7,562	6,500	8,500	7,500
Vietnam	6,488	6,590	6,581	6,600	6,300	6,300
Pakistán	3,647	3,913	4,550	4,400	4,300	4,300
Estados Unidos	3,349	2,776	3,138	3,050	3,100	3,100
China	1,173	2,059	2,720	2,900	2,900	2,900
Birmania	3,350	2,750	2,700	2,200	2,200	2,200
Camboya	1,150	1,300	1,350	1,200	1,300	1,300
Brasil	594	1,245	954	1,200	800	900
Uruguay	982	799	809	850	800	850
Paraguay	538	653	689	700	620	620
Guyana	455	414	496	485	500	500
Unión Europea	372	308	292	300	300	300
Argentina	391	375	388	300	280	280
Sudáfrica	109	113	111	115	125	125
Australia	187	262	134	60	120	120
Otros	1,162	1,238	1,164	1,138	1,123	1,123
Total mundial	48,135	47,642	43,428	42,998	44,268	44,418

Fuente: COTRISA

<https://www.cotrisa.cl/mercado/arroz/internacional/exportadores.php>

3.3.1.2. Demanda Mercado Nacional

La demanda de nuestro mercado nacional viene en aumento (ver tabla 9), debido al estado de emergencia nacional por el Covid-19 a comparación de las compras en el 2019, asimismo; la importaciones de arroz que eran destinados a la amazonia gozaban de beneficios del reintegro de los impuestos pagados en aduanas para la nacionalización del bien, todo ello, previa presentación de documentos originales en aduana destino (Iquitos, Pucallpa, San Martín, Etc.). Desde la eliminación del beneficio a las importaciones, los agricultores productores e exportadores es más rentable ofertar sus productos al exterior, que la venta masiva en el mercado nacional, ya que, se le han otorgado ciertos beneficios para impulsar sus productos de grano de arroz, teniendo una gran acogida en Colombia y Canadá. (El Comercio, 2020)

Tabla 9: *IMPORTACIÓN DE ARROZ*

MES	2020			2019		
	CIF	KILOS	PREC. PROM.	CIF	KILOS	PREC. PROM.
ENERO	11,079,380	19,993,245	0.55	14,167,628	24,133,021	0.59
FEBRERO	9,757,243	17,810,801	0.55	25,166,875	43,035,604	0.58
MARZO	18,165,020	32,429,087	0.56	9,071,450	15,929,992	0.57
ABRIL	13,985,268	25,393,194	0.55	9,089,801	16,191,496	0.56

MAYO	14,307,059	25,682,293	0.56	9,866,741	17,473,325	0.56
JUNIO	17,209,579	30,906,930	0.56	8,907,271	15,786,588	0.56
JULIO	21,841,554	38,845,428	0.56	11,727,634	20,469,286	0.57
AGOSTO	-	-	-	13,653,249	24,020,365	0.57
SEPTIEMBRE	-	-	-	15,794,617	27,921,120	0.57
OCTUBRE	-	-	-	11,794,726	21,145,638	0.56
NOVIEMBRE	-	-	-	16,724,620	29,948,515	0.56
DICIEMBRE	-	-	-	20,722,151	36,856,159	0.56
TOTALES	106,345,102	191,060,978	-	166,686,762	292,911,108	0.57
PROME. MES	15,192,157	27,294,425	-	13,890,564	24,409,259	-
% CRECIM. PROM.	9%	12%	-2%	4%	8%	-4%

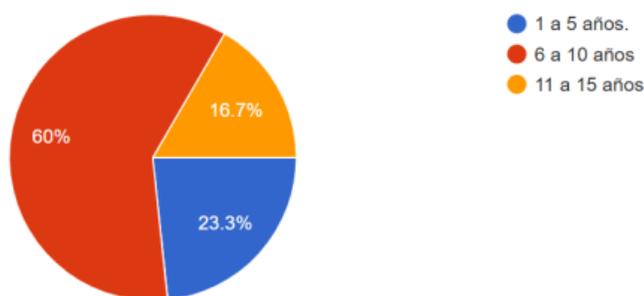
Fuente: AgrodataPerú

Analizando la tabla 9, podemos decir que el aumento de las compras del arroz importado tuvo una alza durante el estado de emergencia covid-19 que inicio el 15 de marzo del 2020, si bien es cierto; que es un producto de consumo diario y que a su vez, por la demanda generada a nivel mundial los precios de adquisición para la importación; tuvo un alza a representativa al precio del 2019.

3.3.2. Análisis y cálculo de la demanda

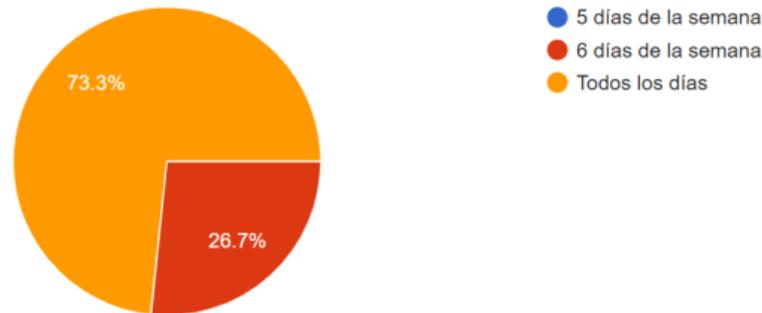
Dentro de los objetivos de URURICE, es lograr el reconocimiento de nuestro producto, para ello, se ha considerado realizar un cuestionario (ver Anexo 4), tomando como referencias 20 establecimientos de las pequeñas bodegas, comercial de abarrotes, puestos de los mercados y mini markets, la cual necesitamos saber el porcentaje de movimiento de nuestro producto que vamos ofertar en la localidad de Padre Abad, para ello tenemos como resultado las siguientes preguntas:

1. ¿Antigüedad de la Bodega, Comercial de abarrotes, Puestos del mercado y Mini markets?



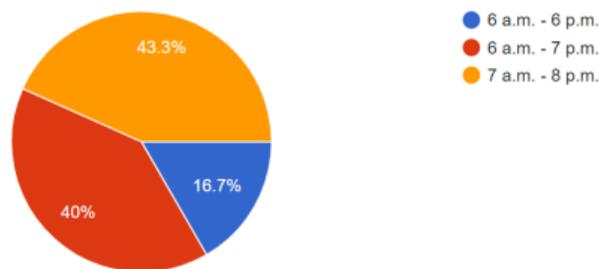
En el gráfico se observa que la antigüedad de cada comercio en la localidad rige desde los 6 a 10 años en el mercado de venta alimentaria al por mayor y menor, que representa un 60% de las 20 establecimientos que se procedió a desarrollar el cuestionario, dando como ello, a lo más longevos en el mercado una participación del 16.7%, ese margen representa a los mayoristas propiamente que mayor ofertan los productos al mercado local.

2. ¿Cuántos días a la semana está abierto el establecimiento?



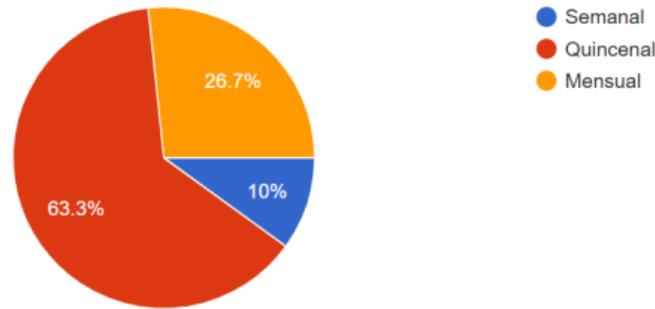
En la localidad de Padre Abad, los establecimientos atienden al público todos los días, obteniendo como resultado un 73.3% de participación en el mercado, siendo la mayor participación el mercado de la localidad, mini markets y bodegas en su mayoría. Por otro lado el 26.7%, representa a los comerciantes mayorista, que son los que demandan mayor actividad comercial en la zona.

3. ¿Cuál es el horario de atención de los establecimientos?



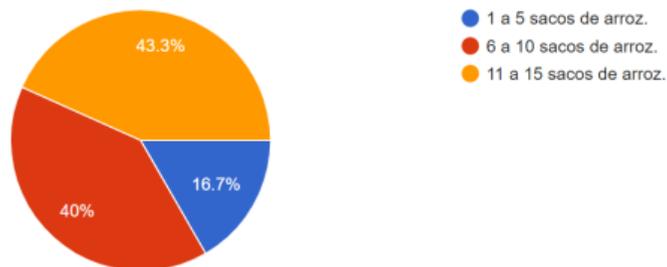
El resultado obtenido mediante el cuestionario desarrollado, podemos decir que el 43.3% de los establecimientos aperturan sus negocios entre los horarios de 7 a.m. hasta 8 p.m. Por otro lado, 16.7% representa a los puestos del mercado local, que propiamente por su actividad, tienen que ordenar sus productos para la venta y que a su vez; mantener en óptimas condiciones el mercado comunal de la localidad.

4. ¿Cuál es la frecuencia de adquisición de sacos de arroz?



La gran parte de adquisición de sacos de arroz se realiza quincenal, teniendo como respuesta que el 63.3% realiza sus actividades de compra de mercadería con esa frecuencia, ya que es un bien que tiene una alta rotación de consumo diario, y por ende, cada establecimiento conoce su capacidad de rotación. Por otro lado, el 26.7% abarcan volúmenes en gran magnitud, tenemos a los mayoristas, que comúnmente realizan compras mensuales, ya que cuenta con espacios de almacenajes adecuados para la conservación de los bienes.

5. ¿Cuántos sacos de arroz demandan semanalmente?



La oferta de los establecimientos acorde a la demanda, nos dice que el 43.3% se realizan ventas de 11 a 15 sacos de arroz semanales, en su gran mayoría para los restaurantes, que es más rentable adquirir los bienes por sacos; que por compras al menudeo. Cabe resaltar, los agricultores cuando adquieren víveres para toda una semana de jornada que tendrán en sus chacras y entre otros factores.

3.3.3. Análisis de competitividad y benchmark

El benchmarking es un proceso continuo por el cual se toma como referencias los productos o servicios de empresas líderes en el mercado, para realizar la comparación con nuestra empresa y posteriormente realizar mejoras. Roberto E. (2017).

Para el presente proyecto se enfoca en el estudio de las 2 principales empresas importadoras que comercializan en la región Ucayali, estas empresas se han determinado según nivel de participación en el mercado nacional. Cabe resaltar; que acorde a la información de AgrodataPerú (2020), El grupo Santa Ana S.A.C. tiene una participación del 3% en el mercado nacional, con un manejo de \$2, 936,802 millones de dólares en valor CIF, siendo una empresa bien posicionada con sus productos con la marca “SIEMBRA” en la localidad de Padre Abad. Por otro lado, la empresa IC Alejandrina S.A.C. tiene la doble participación de lo que va del año 2020, teniendo un 6% de posicionamiento en el mercado alimentario, con un valor CIF de \$6, 815,848 millones de dólares.

Asimismo, los productos que ofertan al mercado local, no mantiene el mismo grano, la misma textura y todo ello se debe a que no se proveen de un solo exportador, ambas compañía adquieren arroz de los países de procedencia de Uruguay, Paraguay, Brasil y Tailandia, todo los países en mención manejando diferentes sistemas de siembre y cosecha, es por ello que en la cocción del grano varían la calidad.

Ururice, detecta una demanda insatisfecha, de tal modo, que la marca que adquieren, varían la calidad del grano, el resultado de cocción es diferente a la anterior. Ururice plantea establecer un negocio comercial con un solo proveedor para abastecer el mercado local, manteniendo la naturalidad del grano y la calidad que vamos a ofrecer.

3.3.4. Análisis de precio de importación (compra)

Ururice EIRL. Para determinar la compra del arroz, se procederá a realizar muestras de análisis de los granos, cabe mencionar, a la textura del grano, a la disponibilidad del grano del arroz y la forma de pago que se trabajara. Los precios del arroz en el mes de

marzo 2020 se estuvieron manejando en precio FOB 575 USD por tonelada y varían acorde a las tendencias de las demandas mundiales del grano, y el movimiento del dólar.

Por otro lado, al ser un proveedor del exterior se tiene que manejar bajo ciertos términos internacionales que tiene que ser amparado por los incoterms, que este punto se tiene que analizar qué términos es más beneficioso para ambas partes, porque; a veces los fletes son más económicos en país destino que en de origen. El término más comercial en las negociaciones es FOB (Free On Board), para el cálculo de los costos de importación del arroz se tiene que considerar los siguientes:

- Precio FOB x TN de arroz
- Flete internacional
- Seguro de carga
- Impuestos que le corresponde acorde a la partida nacional.
- Costo de agenciamiento de desaduanaje
- Logística interna

3.3.5. Análisis y determinación de formas de distribución

Ururice tendrá un planeación desarrollada para la logística interna, cabe resaltar que es un eslabón clave para que el producto llegue en óptimas

condiciones al mercado local, para ello; se tiene que analizar los factores como el tiempo y los costos de transito del bien, de tal manera que la empresa mantendrá a un coordinador de la logística tanto desde la salida del puerto del callao, transbordo, transito de la carga hacia el destino final (Padre Abad) y posterior almacenaje, para su correcta distribución a los clientes finales.

Para la distribución local es común el uso de Motos Cargueros con capacidad de 1 tonelada de carga máxima, que es equivalente a 20 sacos de arroz. Debido a la zona que es un solo carril, no es adecuado uso de camiones furgones para el despacho de la carga, ya que genera congestión vehicular por el tamaño del vehículo.

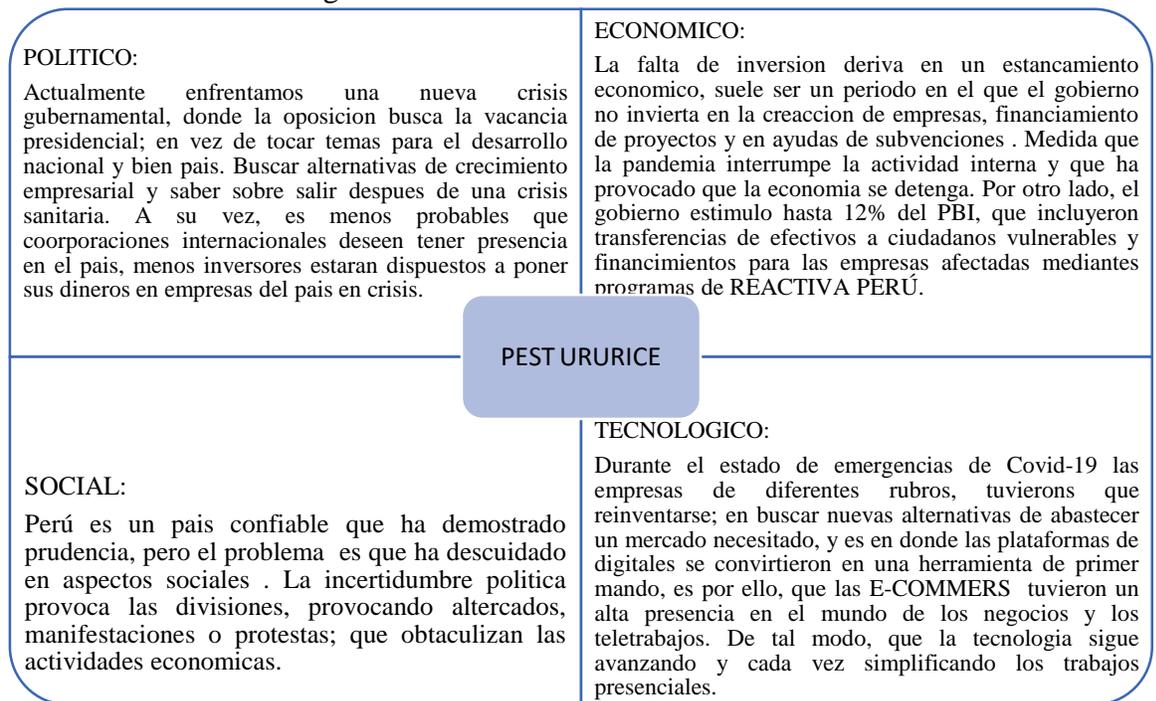
3.3.6. Análisis del entorno

El análisis del entorno permite a nuestra empresa determinar en qué situación se encuentra y a la que está rodeada, para ello se tiene que realizar un análisis Macro y Micro ambiente.

3.3.6.1. Macro ambiente

Para el desarrollo del macro ambiente, se procederá a realizar un análisis PEST, donde el cual los factores que influyen son lo político, económico, social y tecnológico. Ururice, determina que es una herramienta de medición de los negocios en un ámbito macro, a continuación, se presenta el cuadro matriz PEST (ver imagen 18):

Figura 18: *MATRIZ PEST-URURICE*



Fuente: Elaboración propia.

3.3.6.2. Micro ambiente

El estudio se basara bajo el análisis de tres puntos importantes de Michael Porter del micro ambiente empresarial, las cuales son los siguientes:

- **Poder de negociación de los proveedores:** Cumple un rol importante en el proceso de la razón de ser de nuestra empresa, es un socio principal para el desarrollo de nuestras actividades comerciales. Basándonos en la disponibilidad del producto, la calidad, el costo y los tiempos de entrega del bien.
- **Poder de negociación de los clientes:** En el mercado de la localidad de Padre Abad existen gran presencias de empresas externas a la localidad que ofertan diferentes productos. Ururice, está considerando estrategias de negociación con nuestros clientes, buscando una alternativa de otras empresas no ofrecen y los que nosotros vamos a brindar, empezando por la garantía del producto y respaldo directo de la empresa, por tal motivo no queremos perder clientes; si no los que siempre buscaremos es la ampliación de la carteras de clientes, para una correcta distribución masiva del bien.
- **Amenazas de competidores:** El producto tiene competencia, pero no son empresas directas de la localidad, son abastecidos por encargos externos (sucursales), cabe resaltar que la logística que mueven es más activa por la liquidez que mueven en el producto. Ururice entrara al mercado con una estrategia de precios hasta encontrar una presencia estable de la marca dentro del mercado objetivo.

3.4. Estrategias de venta y distribución nacional

3.4.1. Estrategias de segmentación

En el proceso de segmentación se hizo mención que las ventas de sacos de arroz a importar estarán orientadas a los clientes micros y pequeñas bodegas del rubro alimentario en la localidad de Padre Abad de la región Ucayali. La estrategia que se plantea a desarrollar por Ururice, se basa en los recursos y esfuerzos, se ha determinado ciertos criterios, los cuales son:

- Segmentación geográfica: Distritos que abarca la provincia de Padre Abad.
- Segmentación demográfica: Micros y pequeñas empresas.

- Segmentación conductual: Clientes que buscan el producto con un mayor beneficio.
- Segmentación psicográfica: No desarrollara un perfil del consumidor.

3.4.2. Estrategias de posicionamiento

Ururice desarrollara una estrategia de diferenciación, para que nuestros clientes identificaran nuestro producto en base a los siguientes puntos:

- **Estrategia basada en precio beneficio:** Los clientes tendrán nuestros productos a un mejor precio y con una mejor rentabilidad del mismo.
- **Estrategia basada en calidad:** Los clientes tendrán la oportunidad de ofertar nuestro producto con toda la información de la procedencia, la misma textura del grano, año de la cosecha, etc.
- **Estrategia de la garantía:** Los clientes tendrán el respaldo absoluto de la empresa ante cualquier circunstancia que pueda darse durante la entrega del bien en sus establecimientos.

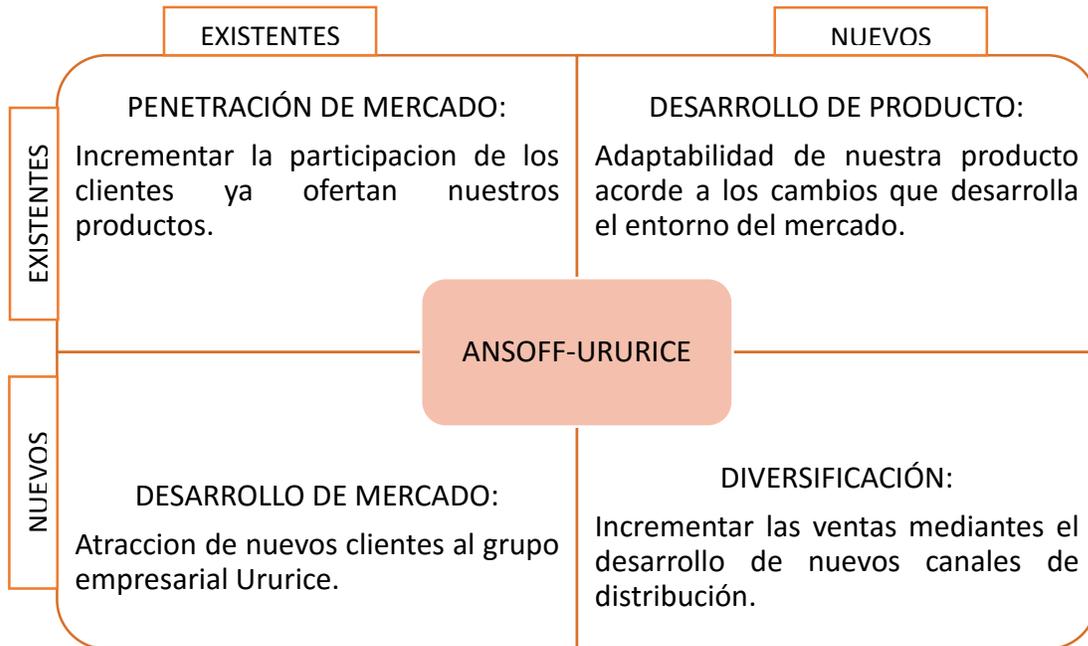
3.4.3. Estrategias de ingreso al mercado

Para el ingreso a un mercado la matriz que mejor se adapta es la matriz de ANSOFF, esta estrategia involucra acciones para aumentar el consumo de los clientes actuales o la atracción de nuevos clientes. (Betancourd, 2019):

- Publicidad y promoción del producto.
- Fortalecimiento de la imagen empresarial.
- Búsqueda de nuevos canales de ventas.
- Programas de fidelización.

La estrategia se basara en vender más a quienes ya compran y vender más a quienes no han comprado dentro del mismo segmento. (Ver figura 19):

Figura 19: *MATRIZ ANSOFF-URURICE*



Fuente: Elaboración propia

3.4.4. Estrategias de distribución comercial

Ururice, establecerá una distribución directa y exclusiva del producto, la cual no mantendrá intermediarios, para llevar un correcto control y procurar de mantener la imagen de nuestra empresa acorde a los valores establecidos.

3.4.5. Estrategias de branding

La creación de la marca se enfoca desde la procedencia y bien que se estará distribuyendo, de una u otra manera, lo que buscamos es recordar siempre a nuestros clientes. Nuestra empresa usará la marca como un elemento diferenciador, capaz de crear identidad y posicionamiento dentro del consumidor; con toda la información necesaria para una adquisición del producto con garantía, esto con el único propósito de asegurar a largo plazo una fuente de ingresos estable y segura.

3.5. Estrategias de promoción nacional

3.5.1. Establecer los mecanismos y definir estrategias de promoción, incluida promoción de ventas

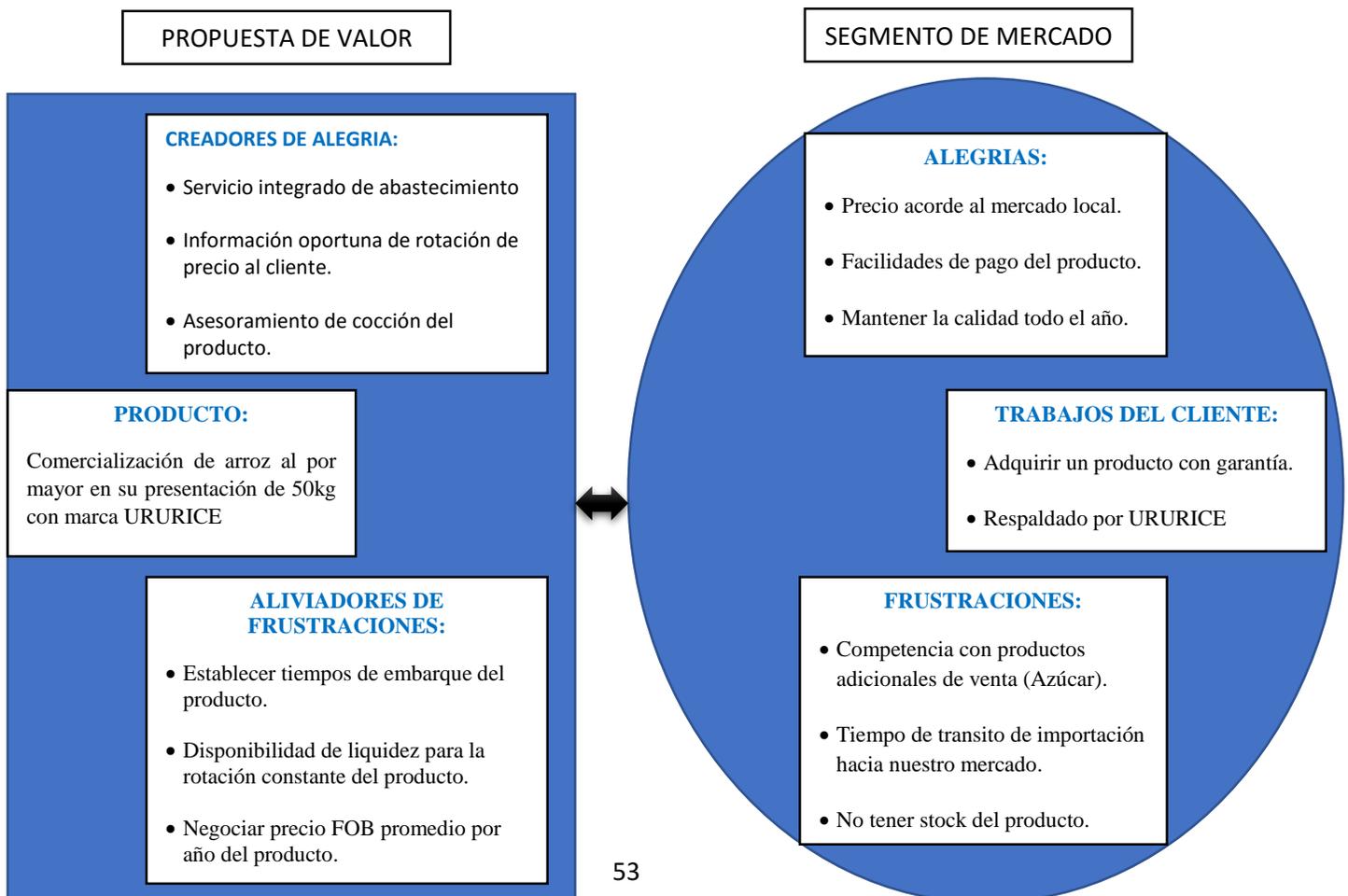
La estrategia promocional es un factor importante para nuestra empresa, para ello se tiene que desarrollar a acciones a seguir, para que nuestro producto se haga conocido y de una u otra manera; también dar a conocer los beneficios que URURICE ofrecerá al mercado donde nos estamos dirigiendo, la ventas se realizara de forma directa y sin intermediarios, para lo cual se estará desarrollando las siguientes actividades:

- Visitas comercial directas a las micros y pequeñas comerciales de alimentos en general.
- Promoción radial.
- Entregas de volantes publicitarios al público en general.

3.5.2. Propuesta de valor

Para determinar nuestra propuesta, desarrollaremos nuestro lienzo de valor (ver figura 20):

Figura 20: *EL LIENZO DE LA PROPUESTA DE VALOR URURICE*



Fuente: Elaboración propia

3.5.3. Estrategias de marketing digital y uso del e-commerce

La actividad del Marketing digital viene evolucionando constantemente, ya que; existen diferentes plataforma donde se puede ofertar un producto a gran escala y tener mejor presencia en el mercado nacional. La e-commerce se convirtió en una herramienta de primera en la actual situación sanitaria que estamos viviendo, diferentes empresas optaron por ofrecer sus productos mediante el uso de las redes sociales.

Ururice, se basara en la interacción por la plataforma Facebook e Instagram, donde vamos a desarrollar y compartir informaciones básicas del producto y los cambios que se puedan dar en el sector agrario, adicionando los números de contactos oficiales para las ventas del arroz.

Por otro lado, la actividad principal se realizara es por ventas directas, donde el cliente tiene que ver la muestra de nuestro producto que pretende comprar, comprobar la textura de nuestro grano a comparación de las competencias; y mostración de los beneficios que tendrá con nuestra organización.

3.6. Políticas de estrategias de precio

La estrategias de precio que se pretende desarrollar mediante un estudio de comparación entre la competencia y los costos de la importación de mi producto; adicionando mi margen de venta. La forma que se pretende a ingresar al mercado es basado en una estrategias de precios. Cabe resaltar, que debemos establecer los precios acordes a las unidades que solicitara el cliente, cada mercado conoce su precio de compra y precio de venta.

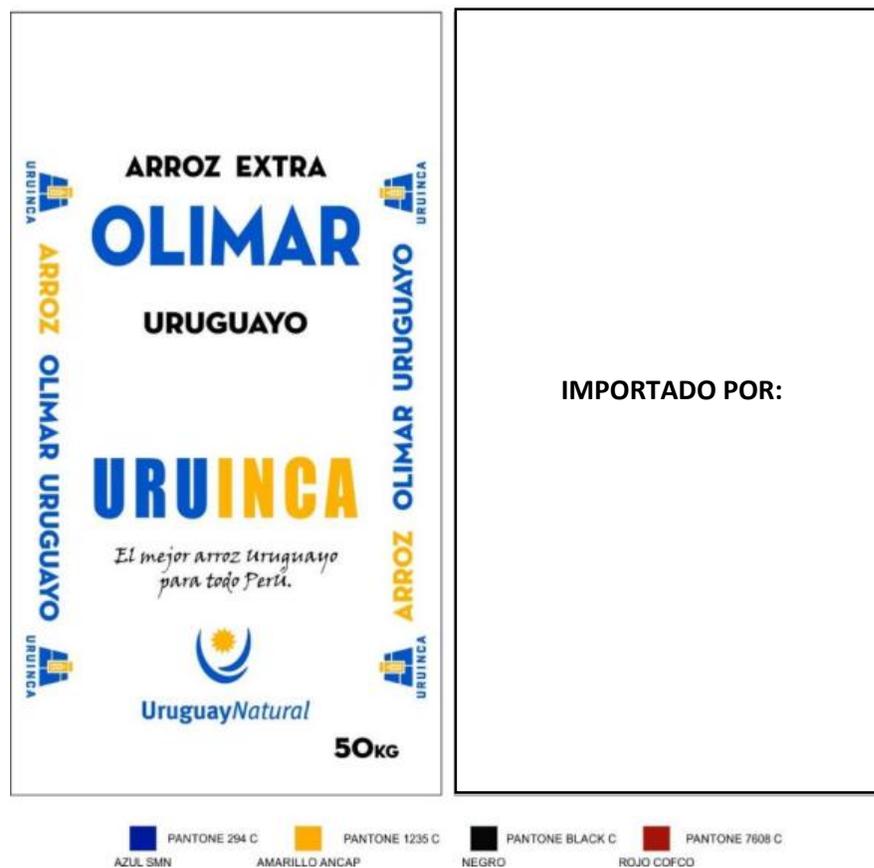
Los precios están en constante cambio, basado por diferentes factores; y lo primero es el tipo de cambio, variación del precio de nuestro proveedor, los fletes internacionales, etc. Todo esto dependerá de que tan buena sea nuestra evaluación que realizara nuestra empresa para que podamos determinar un precio competitivo y leal acorde al mercado.

4. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

4.1. Envases, empaques y embalajes

Dentro de la logística internacional, el punto que da inicio a un envío de un producto; es la preparación para su conservación durante su trayecto a un destino final, por ello, SIICEX (2009), nos dice que, es como un sistema de protección fundamental de las mercancías que facilita su distribución, uso o consumo, y que al mismo tiempo hace posible su venta. El acondicionamiento del arroz se envasa en sacos de polipropileno con capacidad de 25 kg o 50kg, para la correcta conservación de los granos y facilidad de manipuleo, de dicho modo; especificara nuestra marca que vamos a desarrollar para la comercialización del bien, como se puede apreciar en la figura 21, que “el envase protege lo que se va a vender y vende lo que protege”, en el marketing, el envase se le denomina como un vendedor silencioso y es por ello que se debe realizar un correcto diseño de lo que vamos a ofrecer en el mercado.

Figura 21: ENVASE DE URURICE



Fuente: G. Gussoni (Comunicación personal, 28 de Octubre del 2020)

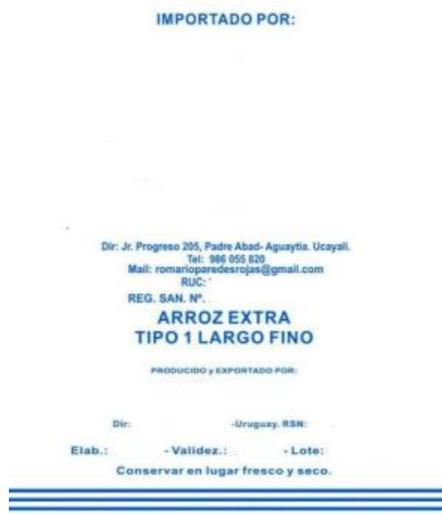
Por lo tanto, no es necesario contar con un empaque posterior al envase; dicho de otro modo, que tiene una sola protección del producto que es el saco de polipropileno, es por eso, que el embalaje para su acondicionamiento dentro del contenedor no es necesario, utilizar los pallets debido al peso y capacidad del contenedor, no es común para este producto; se adopta, lo recomendable utilizar papel molde en el interior del contenedor para acondicionar mejor el producto durante su traslado internacional. Solo es necesario el uso de los pallet para el almacenaje del arroz en nuestro local URURICE.

4.2. Diseño del rotulado y marcado

INDECOPI (2008), nos dice que el rotulado tiene por objeto suministrar al consumidor información sobre las características particulares de los productos, su forma de elaboración, manipulación y/o conservación, sus propiedades y su contenido. El rotula que URURICE elaborara acerca de nuestro producto a importar es uno de los aspectos importantes que se tiene que realizar, todo ello de acuerdo al decreto legislativo N° 1304, ley del rotulado de productos industriales, cabe decir, se tiene que indicar los siguientes (ver Figura 22):

- Nombre del importador (Dirección legal y la razón social de la empresa)
- Nombre del exportador (Dirección legal y razón social de la empresa)
- Procedencia del producto
- Fecha de vencimiento del producto.
- Condiciones de conservación.
- Peso neto del producto.
- Nombre de la marca.

Figura 22: ROTULADO - URURICE



Fuente: G. Gussoni (Comunicación personal, 28 de Octubre del 2020)

4.3. Unitarización y cubicaje de la carga

Son sistemas de carga de gran importancia para las industrias, cuya administración del flujo de mercancía, desde su producción a su lugar de venta final, debe entregar el producto con la calidad que exige el cliente, en el tiempo preciso y a un costo razonable, Promperu (s.f.) nos dice que lo principal de la unitarización es, conseguir asegurar la total integridad de las mercancías durante su transporte y manipulación, lo cual supone un procedimiento de seguridad imprescindible para la Supply Chain. Unas de las modalidades más comunes de unitarización de la carga son la paletización y la contenedorización.

Para unitarización de la carga de URURICE, dentro del contenedor; tiene una capacidad de cubicaje de 500 sacos por contenedor, haciendo un peso de 25TN, cabe decir que cada saco tiene un peso neto de 50kg (Ver figura 23). Dicho modo, no es usual paletizar la carga dentro del containers. Cabe decir, para la contenerización para el presente proyecto se utiliza contenedores de 20 pies en la modalidad de FCL, de tal efecto es, un solo importador y un solo exportador, Logisber (s.f.) menciona que las características dimensionales son los siguientes:

- Capacidad volumen de 33 m³.
- Dimensiones interiores de: Largo 5.89 mtrs x Ancho 2.35 mtrs x Alto 2.39 mtrs.
- Carga máxima de 28,000 kg

Figura 23: *CUBICAJE DE SACOS DE ARROZ EN CONTENEDOR 20 PIES.*



Fuente: G. Gussoni (Comunicación personal, 28 de Octubre del 2020)

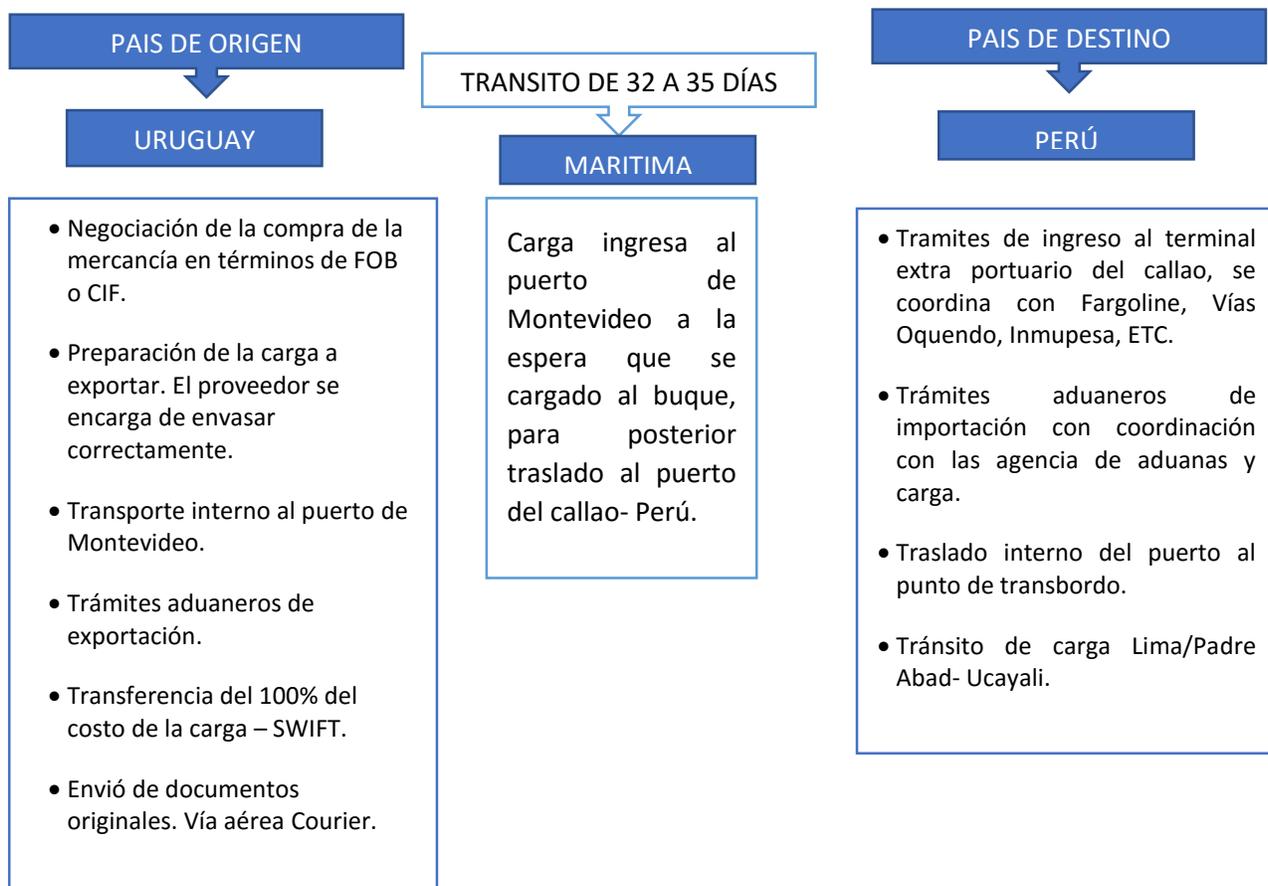
4.4. Cadena de DFI de exportación/importación

Se le denomina distribución física internacional (DFI), al proceso logístico que involucra el traslado de un producto desde el país de exportación hasta el consumidor final. Beetrack (2020), nos dice que las funciones de distribución física varían en función de la característica de la empresa y de la naturaleza de su negocio, en líneas generales, las principales funciones de la distribución logística son los siguientes:

- **Planificación de la demanda:** disponer del producto cuando el mercado lo necesita.
- **Procesamiento de los pedidos:** Se gestiona todos los procesos relacionados con las órdenes de compras de las mercancías.
- **Gestión de almacén:** Los procesos de despacho de la mercancía y control de inventario.
- **Transporte de mercancía:** Seleccionar el vehículo correcto, para que el producto llegue en óptimas condiciones.

Para URURICE la cadena de importación se debe seleccionar correctamente a los socios estratégico que van a intervenir en el proceso logístico, no todos los operadores tienen conocimiento de tratamiento de alimentos, para ello, también existen agencias especializadas en el rubro, que las tarifas de servicio es una logística integral, a continuación (ver figura 24), se presenta la cadena de distribución física internacional que se desarrollara:

Figura 24: *DISTRIBUCIÓN FISICA INTERNACIONAL DE URURICE*



Por otro lado, de haber desarrollado la cadena de distribución física internacional, tenemos que considerar los trámites previos que se debe realizar para el ingreso de la mercancía. Para la importación de arroz se debe de contar con los siguientes documentos:

- Tramitar un Registro Sanitario del producto a importar.
- Permiso fitosanitario de importación.
- Inspección SENASA (Arribo al puerto callao).
- Factura Comercial.
- Packing List.

- Seguro de carga internacional.
- Certificado ALADI.
- Certificado fitosanitario de Origen.
- Transferencia SWIFT al proveedor.
- B/L.

De tal manera, una vez que se cuenta con todos los documentos, debemos de seleccionar al socio estratégico que se encargara de desaduanar nuestra mercancía.

Un agente de aduana es un actor importante dentro de la cadena logística tanto para la importación y exportación, en URURICE selecciona como socio estratégico a la agencia CARGO BUSINESS S.A.C. por motivos siguientes que están especificado (Ver anexo 5), la agencia tiene una área especializada propiamente en desaduanaje de alimentos, de tal modo tiene:

- Experiencia en el trámite aduanero de alimentos.
- Servicio personalizado.
- Tarifa plana de la logística integral.
- Cuenta con Agencia de Aduana.
- Cuenta con transporte de carga acreditado para el retiro de los contenedores.

4.5. Seguro de las mercancías

El seguro de la mercancía es un punto de mucha importancia en las operaciones de comercio exterior; esto debido que durante su trayecto desde el país de origen hasta su destino; se generan riesgos de tránsito, riesgos de manipulación de la carga, etc. Para contratar un seguro debemos tener en cuenta si es con una empresa internacional o local, cabe decir, si contratamos un seguro con una empresa internacional debemos consultar si cuenta con un liquidador en país destino, para tal manera, si llega a pasar un siniestro tenemos donde acudir y los tramites de reembolso no se haga tan engorroso.

5.- PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

5.1.- Fijación de precios

Nuestra empresa URURICE, para determinar nuestro precio nos basaremos mediante dos funciones. Nuestro primer método; es analizar el precio de la competencia, de qué manera se está comercializando el arroz en calidad Olimar en el mercado local donde vamos a ingresar a distribuir, haciendo referencia el precio al menudeo y el precio al por mayor. Una vez desarrollado un análisis general, procederemos con el segundo método que es en nuestro costeo de importación y toda la cadena logística hasta la provincia de Padre Abad, para tal manera poder establecer nuestro precio de venta al mercado. Dicho otro modo, debemos ver si nuestra empresa a realizar la importación del arroz estaremos acorde a los precios que demanda nuestra localidad o estaremos por encima de los precios ofertados.

Asimismo, basados en esas dos funciones nuestros clientes podrán valorar tanto la calidad del producto que se estará ofertando y el precio, asimismo llevar una competencia leal a lo que rige el mercado local.

5.1.1. Costos y precio

URURICE, estima importar las cantidades mínimas que solicita nuestro proveedor, cabe mencionar; que estamos incursionando en el rubro de comercialización de alimentos y nuestro capital de trabajo e inversión no estará acorde a las grandes empresas con fuertes volúmenes. Para este producto los proveedores te solicitan de dos a más contenedores, haciendo referencia que el precio que nos cotizan es por tonelada y contenedor cerrado de 20 pies. Asimismo, los proveedores brindan sus proforma en base a términos FOB o CIF, de tal manera que no es muy común si queremos negociar en EXW o en cualquier otro términos de la reglas incotemrs.

- a) **Método basado en los costos:** Nos ayudara a establecer el precio unitario que nos costaría a nosotros cada saco de arroz Olimar en la localidad, todo ello es basado en costo del producto con el incoterms negociado, impuesto del producto en aduana acorde a los derechos específico actualizada por cada mes, servicio de aduanas y flete interno hacia la localidad de Padre Abad, posterior a ello, se podrá definir nuestro precio de venta al por mayor y menor. Para la siguiente tabla se

mostrara los costos de los trámites documentarios previos a la importación de tres contenedores negociado (Ver tabla 10) cabe decir, que tenemos gestionar los siguientes documentos:

- Certificado DIGESA
- Certificado PFI (Permiso Fitosanitario de Importación)
- Inspección SENASA (En puerto)

Tabla 10: *COSTOS DE TRÁMITES DOCUMENTARIOS- ARROZ*

TRAMITES	ENTIDAD	TUPA	FORMATO	MONTO A PAGAR	DURACIÓN DOCUMENTARIO
REGISTRO SANITARIO	DIGESA	32	DGS003	S/ 390.00	POR 5 AÑOS
PFI	SENASA	CVI-01	SNS041	S/ 62.00	POR EMBARQUE / BL
INSPECCIÓN EN PUERTO	SENASA	CVI-02	SNS009	S/ 153.00	POR EMBARQUE

Fuente: Elaboración Propia

Lo primero que debemos tener en cuenta son los tramites de nuestro propio registro sanitario de la marca, de tal modo, ofrecen utilizar sus registros sanitarios para oferta con su marca y a su vez para realizar gestiones rápidas (ver anexo 5), cabe mencionar que nuestro registro tendrá un sola inversión por los 5 años posteriores, por ende nuestro primer embarque estará incluido ese costo de inversión. Asimismo, nuestro certificado PFI se debe tramitar 10 días antes del zarpe en origen, para que ARGU SRL pueda realizar las gestiones documentarias en aduanas, tanto para los certificados fitosanitarios y certificado de origen (ver anexo 6). Posterior al arribo en puerto destino (Callao), una vez obtenido el volante de almacén, se procede a tramitar la inspección Senasa, para corroborar que nuestro producto este en óptimas condiciones para su comercializando y consumo en territorio peruano (ver anexo 7).

Por otro lado, una vez gestionado los documentos previos a la importación del arroz, procederemos a realizar nuestro costeo hasta el punto de transbordo en el distrito de San Luis. El precio negociado es en términos CIF, que se procederá a detallar en el punto de cotización internacional. En la negociación se estableció un precio de \$ 630 por tonelada, y cada contenedor tiene una carga de 25 toneladas con 500 sacos de

arroz olimar con peso de 50 kg por sacos. Se procede a detallar el costo total de importación de la siguiente manera (ver tabla 11).

Tabla 11: *COSTOS DE IMPORTACIÓN DE ARROZ x 3 CONTENEDORES (USD)*

VALOR FOB (Free On Board)	\$ 572.5 USD	75 TN	\$ 42,937.50 USD
Flete Internacional	\$ 56.00 USD	75 TN	\$ 4200 USD
Seguro de carga internacional	\$ 1.50 USD	75 TN	\$ 112.50 USD
VALOR CIF			\$ 47,250 USD

PARTIDA ARANCELARIA 1006.30.00.00

AFFECTA IVAP TASA 4% LEY N° 28211-DS.055-2016-EF 28.03.16

A/D Valoren			-
IGV-Impuesto General a las Ventas			-
IPM- Impuesto de Promoción Municipal			-
Derechos Especifico (0 USD X TN) – Tasa de Nov.	\$0.00 USD	75TN	\$ 0.00 USD
IVA 4% (CIF + Derechos Especifico)	\$47,250 USD	\$ 0.00 USD	\$ 1890.00 USD
Percepción (3.5% - 5%-10%)			-
Antidumping			-
COSTO TRIBUTARIO			\$ 1890.00 USD

Terminal de almacenamiento: (30 Días libres de almacenaje no Retroactivo)

Derechos de Embarque	-
Tracción	-
Gastos Administrativos	-
1 Movilización	-
1 Cuadrilla	-

Agente Portuario

Visto Bueno	-
Transmisión de Datos (B/L Transmisión)	-
Gremios	-

Depósito de vacíos

Retiro de contenedor	-
Gastos Administrativos	-

Agenciamiento de Aduanas

Comisión de aduanas	-
Gastos Operativos	-

Transporte Local

Callao - San Luis (3 horas libres para la descarga)	-
Precintos	-
Devolución del Contenedor	-

SERVICIO LOGISTICO INTEGRAL - CARGO BUSINESS S.A.C.	\$970 USD (X3 cont.)	+ IGV	\$3433.8 USD
AVISO DE LLEGA /THC			\$ 180.00 USD
TOTAL DE COSTO DE IMPORTACIÓN (20´ X 3)			\$52,753.80USD

Fuente: Elaboración Propia

Tal como se puede observar en la tabla, nos cuesta \$ 52,753.80 dólares americanos importar 3 contenedores, con una negociación en términos incoterms CIF, haciendo un total de 1500 sacos de arroz en calidad Olimar. El derecho específico se actualiza cada mes y de tal punto que nuestros costos variaran acorde a las tasas, y el precio por tonelada se fija acorde a las variables de la producción nacional y las importaciones mensuales que la entidad competente desarrolla es el Ministerio de Economía y Finanzas, para tal concepto se procedió a desarrollar con la tasa referencial del mes de noviembre del presente año. El servicio logístico que se gestionara es una tarifa plana, que incluyen todos

los ítems mencionado en el cuadro (ver anexo 8), son agencias especiales en tratamientos alimentarios y que tienen buen poder negociaciones con terminales portuarios, y todo ello depende de los grande volúmenes que se trabaja mensualmente.

Por consiguiente, se procede a desarrollar el cuadro de costeo de transporte interno desde el punto de transbordo hacia la provincia de Padre Abad- Ucayali, tal como se puede observar en la tabla 12, se procedió a realizar un cuadro comparativo de 3 transportes de carga que realizar ruta de Lima- Padre Abad -Pucallpa y viceversa.

Tabla 3: *TRANSPORTE DE CARGA LIMA/PADRE ABAD-UCAYALI*

SERVICIOS	TRANS CARGO PAUCARS	TRANSLIDER	TRANSPORTE ÑATOS
ESTIBADORES (CARGA Y DESCARGA)	Todo incluido	Todo incluido	Transportista (carga) / cliente (descarga)
FLETE x TN	S/ 140.00	S/ 120.00	S/ 130.00
SEGURO DE CARGA	SI	NO	NO
COSTO TOTAL x 75 TN (ARROZ)	S/10,500.00	S/9000.00	S/9750.00

Fuente: Elaboración propia.

Si bien es cierto, cuando queremos cotizar con una empresa de transporte logística nacional, no brindan cotizaciones formales hasta cerrar trato de la carga, los datos establecidos en el cuadro es basado acerca a las comunicaciones realizadas vía telefónica, en su gran mayoría una sola empresa no se puede abastecer con unidades propias, y es por ello, que las empresas proceden terciarizar, a tal punto que no todos cuentan con seguros a transportes terceros. Ahora bien, se considera como un socio estratégico a la empresa Trans Cargo Paucars, por los motivos propiamente mencionado en el cuadro comparativo.

b) Método basado en el precio: En relación a los datos establecidos en el punto anterior, se procede a realizar nuestro precio unitario almacenado en URURICE. Para luego poder establecer nuestro precio de venta, (ver tabla 13), los puntos son los siguientes:

- Costo de importación
- Costo de transporte nacional

- Costos operativos
- Costos personal

TABLA 13: *PRECIO UNITARIO DE ARROZ OLIMAR- PADRE ABAD- UCAYALI*

DETALLES		COSTO DE IMPORTACIÓN	TRANS CARGO PAUCARS	TRAMITES DOCUMENTARIOS	VALOR	
T.C.	S/3.6	S/.189,913.68	S/10,500.00	S/ 605.00	S/201,018.68	TOTAL
	\$52,753.80					
1500 SACOS DE ARROZ		S/.126.61	S/7.00	S/0.605	S/.134.26	NITARIO

Fuente: Elaboración propia.

Dentro de este marco, podemos decir que cada saco de arroz importado por URURICE, propiamente almacenado en su dirección fiscal, estaría costando S/ 134.01 soles, posterior a este costeo, falta añadir los costos operativos administrativos y la gestión personal, para luego establecer nuestro margen de ganancia, debido a que las reposiciones del producto a nuestro cliente no son todos los días, no se puede contratar un personal de despacho fijo, es por ello que se tendrá la siguiente estructura de precio (ver tabla 14).

Tabla 14: *PRECIO DE VENTA*

URURICE	ITEMS	CONCEPTO	COSTOS UNIT.
1500 SACOS DE ARROZ	Costo por lote almacenado	600 soles	S/ 0.60
	1 despachador	Por orden de compra	S/1.00
	Costo unitario del arroz	Costo por embarque	S/134.01
	Gastos operativos	Por orden de compra	S/0.20
COSTO TOTAL			S/ 135.80
MARG. GANANCIA (15%)			S/ 20.2
IGV- EXONERADOS			-
PRECIO DE VENTA			S/ 156.00

Fuente: Elaboración propia.

Acorde a la tabla 14, podemos decir que nuestro producto se estaría ofertando al mercado en el valor de S/ 156.00 soles al por mayor, cabe mencionar, que este precio variara por cada embarque en tránsito y debido a los beneficios que cuenta la amazonia, todas las empresas propiamente establecidas e inscrita dentro de la zona amazónica estamos exonerados de los impuestos. La venta unitaria se regirá acorde a nuestro clientes venden los sacos de arroz, no es muy usual que las empresas distribuidoras vendan al por menor. Actualmente las empresas están ofertan al mercado de Padre Abad con los siguientes precios (Ver tabla 15), cabe decir que son empresas con valor de liquidez grande y con una antigua de hasta 15 años en el rubro de comercialización y distribución de alimentos.

Tabla 15: *PRECIO DE VENTA DE LA COMPETENCIA LOCAL-PADRE ABAD*

EMPRESAS	PRECIO DE VENTA	CALIDAD
IC ALEJANDRINA S.A.C.	S/ 158.00	A
GRUPO SANTA ANA S.A.C.	S/ 156.00	A
URURICE E.I.R.L.	S/ 156.00	A
OTROS	S/ 135.00	C

Fuente: Elaboración propia.

5.1.2. Cotización internacional

Las gestiones que desarrollara URURICE para obtener una propuesta internacional competitiva, es buscar información básica de los precios por TN en CIF en diferentes fuentes, una de ellas es la SUNAT mediante la pestaña operatividad aduanera, para ello, existen diferentes proveedores y los márgenes de precios varían, y por otro lado la actividad es realizar un filtro mediante el RUC de las principales empresas importadoras de arroz, para obtener un precio referencial mediante la DAM.

Posterior a obtener un precio referencial, podemos contactarnos con un proveedor para proceder con la negociaciones y las cantidades mínimas que solicitan, no todas las empresas proveedoras de arroz te solicitan grandes volúmenes, cabe decir que solicitan 5 contenedores

por embarque, pero URURICE que es una empresa recientemente constituida (ver figura 25) y nuestro proveedor ARGU SRL. Nos quiere dar la oportunidad de formar parte de su cartera de clientes y es por ello, que procederemos con la negociación de 3 contenedores por embarque.

Figura 25: *PROFORMA FACTURA- ARGU SRL.*

ARGU S.R.L.

Berreta 515, Artigas - Uruguay

RUT 01.006132.0010

FACTURA PROFORMA Nº 180

Buyer: (Comprado)	URURICE EIRL			DATE: (Fecha)	14/11/2020
Address: (Dirección)	Jr. Progreso 205, Padre Abad, Padre Abad, Ucayali.				
City: (Ciudad)	PADRE ABAD	State: (Estado)	Ucayali	Country: (País)	Perú
RUC:					

Transporte	Puerto de Origen	Puerto de Destino		
MARÍTIMO	PAYSANDÚ	CALLAO		
Peso Bruto / LIQ.	Entrega de Mercadería	País de Origen		
75,150 / 75 ton.	CALLAO	URUGUAY		
Descripción	Cantidad TON	Precio Unitario U\$S	Total U\$S	
Arroz grano largo, fino, blanco, pulido, tipo 1, Variedad Olimar, zafra 2019/2020, humedad máx. 14 %, quebrado máx. 5 %. NCM: 1006.30.00.00.- País de Origen y producción: Uruguay. Acondicionado en 1500 bolsas nuevas de polipropileno con 50 kg. aprox. c/u., Marca URUINCA. Lote GAR 005.				

		572,5	42.937,5.-
	75		
VALOR FOB PAYSANDÚ.....		56	4200.-
FLETE PAYSANDÚ/CALLAO.....		1,50	112,5.-
SEGURO DE MERCADERÍA.....			
<p>Por ARGU SRL Jorge Gussoni</p> 			
Valor CIF unitario	U\$S 630	Valor total: CIF	U\$S
		CALLAO	47.250.-
Importe: Dólares americanos cuarenta y siete mil doscientos cincuenta.-		Giro al banco: BANCO REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY	
Forma de pago: 30% anticipado. 70% 10 días previo a la llegada del buque para liberación de BL.			
Nº de cuenta: 00151686000001		Swift: BROUUYMM	

Fuente: G. Gussoni (Comunicación personal, 12 de Noviembre del 2020)

Acorde a la proforma enviada por el proveedor ARGU SRL., podemos decir que el precio negociado por TN es de \$630 USD, cabe resaltar; que estamos en una situación sanitaria y la demanda de los productos básicos se elevó su valor. Ahora bien, que la tarifa del flete se puede cotizar con la agencia de carga que vamos a trabajar en este proyecto, que es la empresa CARGO BUSINESS S.A.C. donde podemos reducir nuestro costos, ya que, el puerto que está cotizando es PAYSANDU que no es un puerto principal de zarpe de URUGUAY, y la ruta generada sería un sobre costo del flete.

Asimismo, la cotización obtenida en términos CIF, nos genera un cobro adicional por la línea; que es el THC en destino, la cual se debe considerar un costo adicional. Lo más recomendable es negociar en términos FOB, por los motivos que nos podemos ahorrar en FLETE y recargaros adicionales en puerto destino, si bien es cierto que las agencias ya tienen negociados esas tarifas.

5.2.- Contrato de compra venta internacional (exportaciones/importaciones) y sus documentos

Los contratos de compra venta internacional es un acuerdo voluntario y no es muy usual para este negocio, al menos que se fijara un precio base por ciertas cantidades de contenedores a importar por año, dicho de otro modo, los precios varían por cada cotización. Las grandes

empresas importadoras demandan volúmenes fuertes a comparación de URURICE, que recién iniciara en la actividad de importación y comercialización de arroz uruguayo en el mercado local de la provincia de Padre Abad. Los puntos que se tiene que pactar en una negociación son los siguientes (ver tabla 16), previo a ello, tener un costeo de inversión y tiempo de reposición del producto.

Tabla 16: *INFORMACIÓN BASICA PARA EL CONTRATO INTERNACIONAL*

ASPECTOS DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL	INFORMACIONES BASICAS DEL CONTRATO
LAS PARTES	EXPORT. ARGU SRL
LA VIGENCIA DEL CONTRATO	IMPORT. URURICE E.I.R.L. Aplica por cada embarque en plazo de 1 año
PRODUCTO	Arroz en calidad OLIMAR
CANTIDAD	2 Contenedores por mes
ENVASES	Sacos polipropileno de 50kg
TRANSPORTE	Vía marítima
FECHA DE EMBARQUE	De 15 a 20 días después de recepcionar el adelanto de la mercancía
INCOTERMS	FOB or CIF (Depende del flete origen o destino)
TRANSMISIÓN DE RIESGO	El riesgo y responsabilidad regirá en el incoterms negociado por cada embarque
SEGURO INTERNACIONAL	FOB por URURICE y CIF por ARGU SRL.
MONEDA DE TRANSACCIÓN	Dólares Americanos
PRECIO	FOB= 572.5 FLETE= 2800 SEGURO= 112.5
FORMA DE PAGO	30% Anticipado 70% 10 días antes de arribo al puerto del Callao.
MEDIO DE PAGO	Transferencia SWIFT-BCP
DOCUMENTOS DE ENVIO POR ARGU	Factura comercial Packing List

	B/L
	Seguro de carga internacional
	Certificado Fitosanitario
	Certificado de Origen
LUGAR DE PRODUCCIÓN	Artigas- Uruguay
LUGAR DE IMPORTACIÓN	Provincia de Padre Abad- Ucayali
ARBITRAJE	CONVENIO DE VIENA

Fuente: Elaboración propia

De tal manera que se especificó en la tabla 7, donde se desarrolló los puntos básicos de una compra venta internacional, se procede a detallar en un contrato con las clausulas correspondiente de un contrato internacional (ver anexo 9).

5.3 Elección y aplicación del INCOTERMS

URURICE para realizar las gestiones con que termino de INCOTERMS ; dependerá mucho de los costos de fletes, cabe decir, si nos conviene la tarifa en origen o destino, entonces para ello se procederá a especificar en la proforma el término de incoterms pactado en FOB (free on board), donde la cual nuestro proveedor procede a dejar la carga puesta a bordo de la nave designado por parte de URURICE; y sobre la cubierta del buque con todos los gastos correspondientes en origen, para ello la responsabilidad del exportador ARGU terminara cuando la carga este sobre el buque. Asimismo URURICE tiene la responsabilidad de contratar o no un seguro de carga internacional durante su trayecto de la mercancía hacia el puerto del Callao, de tal manera, es indispensable contar con un seguro para la aplicación y cálculos de los derechos en aduanas, de tal manera, si no contrataría un seguro; la aduana aplicarían el seguro de tabla correspondiente y los costos de nuestro producto subirían.

Por otro lado, la negociaciones en términos incoterm CIF (Cost Insurance and Freight), de manera que nuestro proveedor ARGU asume las responsabilidades directa del trayecto hasta el puerto del Callao, cabe mencionar, que; al negociar en CIF tendríamos que pagar los costos en puerto como el THC y que a su vez, las negociaciones de almacenaje lo tiene que realizar el

proveedor y lo recomendable es contar con 21 días libres, en gran parte si el proveedor no negocia el almacén en destino, tendríamos de 5 a 8 días; posterior a ello nuestra carga caería en sobre estadía.

Acorde al contrato establecido, para poder determinar de manera clara los derechos y obligaciones que tendrá los interesados durante la compraventa internacional, las reglas incoterms regulan tres aspectos fundamentales, estos se muestran de tal manera (ver figura 26). Para este proyecto no es recomendable utilizar otros términos internacionales de la categoría D por los costos y debido a que se negocia contenedores cerrados de 20 pies.

Figura 26: *REGLAS DEL INCOTERMS*

INCOTERMS 2020	Forma y lugar de entrega
	Transferencia de riesgos y responsabilidades.
	Determinación de quien asume los costos de transporte y demás costos de DFI.

Fuente: Elaboración propia.

5.4.- Determinación del medio de pago y cobro

Al elegir un medio de pago dentro del comercio internacional, tiene como rol asegurar que la transferencia de un dinero sea seguro y fiable para ambas partes, de tal manera que cumple un factor importante dentro de la cadena logística, ya que, es la determinación de una transacción para adquirir un bien. La determinación de un medio de pago, lo más recomendable es el desarrollo de una carta de crédito y que por sí, interactúen ambos bancos de los interesados, para ello, se requiere establecer término para el uso adecuado del medio de pago por carta (ver anexo 10), que a su vez, los bancos cobran una comisión por el servicio y los tramites son un poco más engorroso.

URURICE, estable la medida de no utilizar dicho formato por carta de crédito, debido a que tiene conocimiento e informaciones confiables acerca del proveedor con quien se va a trabajar,

ante esa situación, se procederá a utilizar como medio de pago mediante código SWIFT (ver anexo 11).

Por otro lado, lo más usual de su trabajo de ARGU SRL es vía transferencia SWIFT y numero bancario del exportador, donde en la proforma factura se establece las condiciones de pago del 30% y un 70% posterior a embarque cuando este a 10 días de arribo de la nave al puerto del callao para el envío de documentos originales. Dentro del SWIFT de transferencia, se tiene que entregar al detalle los siguientes datos:

- Código SWIFT del beneficiario.
- Numero bancario del beneficiario.
- Dirección fiscal.
- Nombre del banco corresponsal del exportador.
- Tipo de moneda a transferir.
- Monto de la transacción.

Asimismo, los costos de la emisión de una transacción dependerán del monto a transferir, la entidad bancaria del Banco de Crédito del Perú tiene un cobro porcentual de 0.22% del total, que es debidamente debitado adicionalmente de la cuenta de URURICE.

5.5.- Elección del régimen de exportación o de importación

El régimen aduanero que gestionara URURICE, es la importación para el consumo, acorde la Ley general de aduanas (2010), hace mención el artículo 49: Régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubieren, y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras. Las mercancías extranjeras se considerarán nacionalizadas cuando haya sido concedido el levante. Se debe mencionar que este régimen tiene las siguientes características:

- Grava tributos.
- Autorización para importar tanto como personas naturales con o sin RUC; y las personas jurídicas.

- Requiere documentos básicos como (Factura comercial, documentos de transporte, seguro de la mercancía, declaración aduanera de mercancía y comprobante de pago del producto adquirido)
- Cuenta con canales de control; que el canal verde tiene la autorización del retiro de la mercancía, que el canal naranja tiene la revisión documentaria y el canal rojo tiene como finalidad la revisión documentaria y física. Cabe decir que la asignación del canal es posterior al pago de los tributos gravados por cada partida arancelaria.

Acorde a designación del régimen aduanero, URURICE, tiene el deber de tramitar un mandato electrónico mediante la plataforma SUNAT con la clave sol de la empresa, según la ley general de aduanas (2010) artículo 129, donde nos mencionan que todo acto por el cual el dueño, consignatario o consignante encomienda el despacho aduanero de sus mercancías a un agente de aduanas, que lo acepta por cuenta y riesgo de aquellos, es un mandato con representación que se regula por el presente decreto legislativo y su Reglamento y en lo no previsto por estos, por el Código Civil.

Asimismo, se debe designar un despacho aduanero a que se registrará nuestro producto según Artículo 130, que nos dice que, la destinación aduanera es solicitada mediante declaración aduanera por los despachadores de aduana o demás personas legalmente autorizadas y se tramita desde antes de la llegada del medio de transporte y hasta quince (15) días calendario siguientes al término de la descarga.

Las declaraciones tienen las siguientes modalidades de despacho:

- a) Anticipado: cuando se numeren antes de la llegada del medio de transporte.
- b) Diferido: cuando se numeren después de la llegada del medio de transporte.
- c) Urgente: conforme a lo que establezca el Reglamento.

Vencido el plazo de quince (15) días calendario siguientes al término de la descarga, las mercancías caen en abandono legal y solo pueden ser sometidas a los regímenes aduaneros que establezca el Reglamento. La deuda tributaria aduanera y los recargos que se generen en este caso no pueden ser respaldados por la garantía prevista en el artículo 160 acorde a la ley general de aduanas.

URURICE, basado en la ley general de aduana, se registrará al régimen de importación al consumo, mediante un despacho anticipado, de tal manera de realizar las gestiones eficientemente y que nuestra logística este acorde a las exigencias del mercado.

5.6.- Gestión aduanera del comercio internacional

Las gestiones aduaneras que URURICE procederá a desarrollar, prevalece días antes del arribo de la nave al puerto del Callao, de tal manera, que nuestra empresa inicia con el envío previo de las documentaciones en copia antes de la emisión de los documentos originales a la agente de carga CARGO BUSINESS S.A.C. y a SLI ADUANAS, para su posterior revisión documentaria correspondiente. Cabe mencionar, puede que nuestro proveedor o su agente, puede digitar de forma errónea los datos de nuestra carga y puede dificultar nuestro despacho aduanero.

Por consiguiente, nuestra agencia a cargo de nuestras operaciones aduaneras, tiene el deber de notificarnos con los vistos buenos de nuestros documentos para su emisión originales. Puntos anteriores mencionados, URURICE procede a emitir autorización para la numeración y declaración de nuestra carga 15 días antes del arribo de la nave al puerto del callao. En este sentido se comprende las siguientes obligaciones según Artículo 140 de la ley general de aduanas, que, para la importación para el consumo, nace nuestra obligación tributaria en la fecha de la numeración de la DAM, acorde a los tributos que rige la partida arancelaria 1006.30.00.00.

Dentro de este marco, el arribo de la nave se procede a derrallorar en puerto para su posterior descarga de la misma y posterior almacenaje negociado con nuestro agente, que asimismo, se procede las siguientes actividades (ver figura 27):

Figura 27: *PROCESO DE RETIRO DE LA CARGA DE URURICE*

URURICE- ARROZ OLIMAR	Asignación del canal de control (verde, naranja o rojo)
	Emisión del volante del almacén.
	Se crea una SUCE SENASA para la inspección de la carga.
	Visto buenos de la actividades previa, se procede con el levante autorizado de la carga.
	Se programa retiro de los contenedores al punto acordado con la agencia a cargo de nuestro despacho.

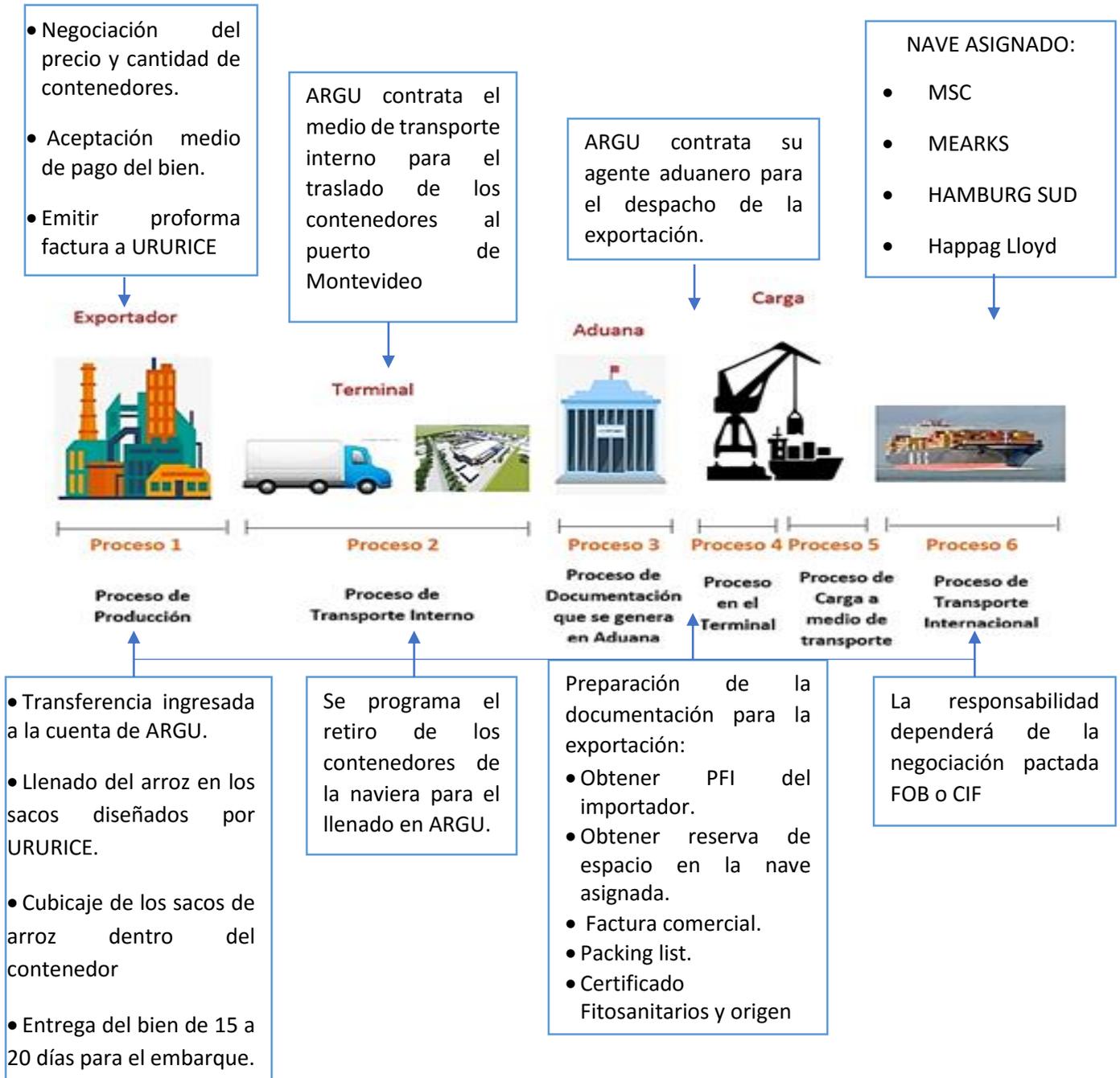
Fuente: Elaboración propia.

5.7.- Gestión de las operaciones de importación: Flujo grama

URURICE, para desarrollar una correcta gestión de las operaciones, se procese a realizar un flujo grama correspondiente a las actividades durante la distribución física internacional. Tiene como finalidad detallar de manera explícita los procesos de importación de forma clara y concisa. Ahora bien, se inicia con la actividad desde la negociación del precio del arroz olimar, consiguiente el medio de pago; y posterior del aceptación de ambas partes, el requerimiento de la orden de compra o proforma factura se emite por el proveedor ARGU. Se procede a la transferencia bancaria del 30% correspondiente de la proforma negociada, para la reserva y producción de los sacos de arroz que se va exportar en un plazo de 20 días después de haber recepcionado el pago en su cuenta bancaria. Para los siguientes procesos de operacionales de importación se detalla en la figura 28.

Figura 28: *FLUJO GRAMA DE IMPORTACIÓN DE URURICE.*

OPERACIONES EN ORIGEN – ARTIGAS, URUGUAY.



OPERACIONES EN DESTINO – CALLAO, PERÚ

La responsabilidad de la carga, dependerá del Incoterms negociado del embarque FOB o CIF

URURICE contrata a su agencia de aduana para el desaduanaje del Arroz

URURICE tiene que tramitar los siguientes documentos previos a la importación:

- DIGESA- Registro sanitario.
- PFI- Permiso Fitosanitario de Importación.
- Enviar los certificados a ARGU.



SLI ADUANAS recepción los documentos originales enviados vía aérea Courier por ARGU.

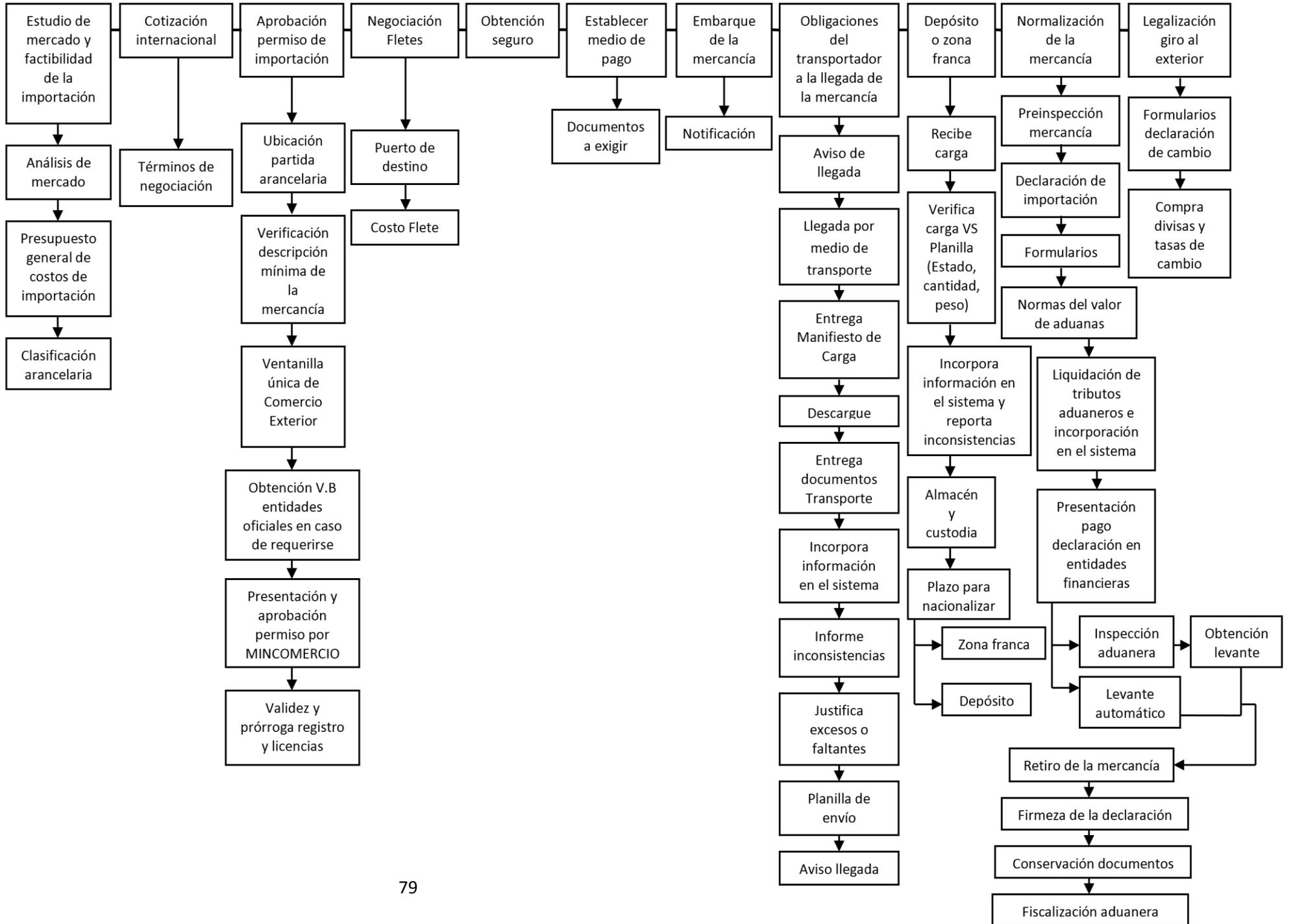
- SLI ADUANAS procede con la numeración de la DAM a importación para el consumo.
- Nace la obligación tributaria acorde a la partida 1006.30.00.00.
- Designación de canal (Verde, Naranja y Rojo)

- Aviso de llega de la nave al puerto del callao.
- Procede la descarga de nuestros contenedores.
- Traslado a un almacén temporal direccionado por nuestra agencia de aduana
- Almacén emite volante.
- SLI ADUANAS crea SUCE SENASA para inspección sanitaria.
- VISTOS BUENOS para las autoridades, se procede el retiro de la carga.

- SLI ADUANAS notifica URURICE para la programación del retiro del contenedor.
- URURICE notifica a SLI ADUANAS el punto del transbordo del contenedor.
- URURICE contrata su transportista interno de LIMA/ PADRE ABAD.
- Se procede el transbordo de contenedor a TRANS CARGO PAUCARS.
- TRANS CARGO PAUCARS transporta vía carretera central hasta la provincia de Padre Abad- almacén URURICE.
- Descarga en almacén de URURICE.

Fuente: Elaboración propia.

FLUJOGRAMA DE UNA IMPORTACIÓN



6.- PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

6.1 Inversión Fija

La inversión son todas las adquisiciones que se realizan al momento de la constitución de la empresa, y donde la cual forma parte de la base de esta inversión, la cual se divide en dos partes:

6.1.1 Activos tangibles

Los activos tangibles son todos los bienes que presenta URURICE, donde la cual proporcionan beneficios económicos y para el inicio de nuestra actividad, para ello, se requiere de:

- 2 Computadoras.
- 2 Escritorios
- 2 Sillas de ruedas.
- 1 Están documentario.
- 1 Impresora multifuncional.
- 2 Extintores.
- 1 Botiquín de primeros auxilios.

Para los bienes que presentara nuestra empresa URURICE, se detallara los siguientes activos con su valor en la siguiente tabla 17.

Tabla 17: *ACTIVOS TANGIBLES URURICE*

EQUIPAMIENTO DE OFICINA						
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGCV	V. TOTAL	PRECIO CON IGCV	V. TOTAL	IGV
Computadora	2	1600	3200	1888	3776	576
Impresora	1	650	650	767	767	117
Muebles escritorio y sillas	2	450	900	531	1062	162
			4,750		5,605	855
OTROS						
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGCV	V. TOTAL	PRECIO CON IGCV	V. TOTAL	V. TOTAL
Extintores	2	120	240	142	283.2	43.2
Botiquín	1	200	200	236	236	36

Uniforme del personal	12	50	600	59	708	108
Artículos oficina.	4	70	280	83	330.4	50.4
			1,320.00		1,557.60	237.60
TOTAL INVERSIÓN FIJA TANGIBLE			6,070.00		7,162.60	1,092.60

Fuente: Elaboración propia

Acorde a la tabla 17, podemos decir que se requiere de una inversión de S/ 10,250.66 soles para el acondicionamiento laboral, cabe mencionar que el espacio de la oficina será en el mismo almacén de nuestro producto.

6.1.2 Activos intangibles

Nuestros bienes intangibles serán reflejados con la constitución de nuestra idea de negocio y para su inicio de ella conforme a ley, para ello se registraron los siguientes ítems (ver tabla 18).

Tabla 18: *ACTIVOS INTANGIBLES URURICE*

CONSTITUCIÓN BASADO EN MONEDA SOLES

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL	IGV
Constitución de la empresa	1	600	600	708	708	108
Licencia de funcionamiento	1	400	400	472	472	72
Inspeccion de defensa civil	1	180	180	212	212	32
Inscripción de planillas	1	50	50	59	59	9
Legalización de libros contables	2	15	30	18	35	5
TOTAL			1,260		1,487	227

REGISTROS

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL	IGV
Registro de marca ante indecopi	1	535	535	631	631	96
TOTAL			535		631	96

PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL	IGV
Promoción y publicidad	1	1500	1500	1770	1770	270

TOTAL

1500

1770

270

TOTAL INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE**3,295.00****3,888.10****593.10**

CAPITAL DE TRABAJO

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL	IGV
Capital de trabajo	1	310,000	310,000			
		TOTAL	310,000			
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			310,000.00		-	-
Inversión Inicial			319,365.00		11,050.70	1,685.70

RESUMEN

AÑOS

	0	1	2	4	5
INVERSIÓN INICIAL	319.365.00	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia.

6.2. Capital de Trabajo

Es la capacidad que URURICE dispondrá para llevar a cabo nuestra actividad comercial en un tiempo determinado si se logra realizar ventas o no. Es el recurso corriente para el desarrollo de las operaciones, es decir, para realizar la compra internacional, realizar los pagos de la nómina de los empleados con los que contara URURICE y cumplir todos los compromisos que tenga en el corto plazo.

De tal manera que nuestro capital de trabajo estará distribuido de la siguiente manera. Lo primero la inversión total de nuestro producto a importar que requiere cerca de los S/204,000.00 soles para la comercialización de 3 contenedores hacia la Provincia de Padre Abad- Ucayali. Cabe mencionar que para ello requiero de personal a cargo para las actividades de distribución y comercialización, la cual nuestra empresa requiere un aporte de S/73,205.33 soles para cubrir el pago de personal por todo un año con todos los beneficios de ley, dicho monto esta descrito en el punto presupuestos de costos. Asimismo, los gastos indirectos que son reflejados en el alquiler del establecimiento que tiene un pago mensual de S/ 1100 soles que acorde después de un año será adicionando 100 soles por año y servicios generales (Internet, telefonía, agua y luz) son costos que son variables acorde al consumo.

A su vez, se requiere cubrir los gastos administrativos en funciona a los materiales utilizaremos para un control eficiente dentro de la oficina URURICE y de tal manera gestionar las ventas, mediante elaboración de informes de inventarios u otra actividad que se requiere para las buenas gestiones corporativa

6.3. Inversión Total

La inversión es la unión de los activos tangibles, intangible y el capital de trabajo que requiere URURICE para este proyecto. Cabe mencionar que el mayor porcentaje de concentración de liquidez requiere el capital de trabajo, por tal motivo, nuestra empresa se está proyectando por un año calendario de actividad de comercialización de arroz en la Provincia de Padre Abad, asimismo, nuestro producto es de alta rotación y por ende nuestra logística tiene que estar activo cada momento. Nuestra inversión estimada se ve reflejado en la siguiente tabla:

Tabla 19: *INVERSIÓN TOTAL URURICE*

DETALLES	MONTO SOLES
ACTIVOS TANGIBLES	S/.6,070.00
ACTIVOS INTANGIBLE	S/.3,295.00
CAPITAL DE TRABAJO	S/.310,000.00
TOTAL INVERSIÓN	S/.319,365.00

Fuente: Elaboración propia.

Acorde a los detalles mencionados en la tabla, se puede decir que nuestro proyecto requiere una inversión total de S/ 319,365.00 Soles; para poner en actividad nuestra idea de negocio en la Provincia de Padre Abad- Ucayali. A su vez, dicho monto está reflejado en operatividad de un año calendario y bajo los parámetros de ley.

6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento

Nuestra estructura como URURICE, estará formado por un capital propio del 50% de que requiere nuestra inversión total, y cabe decir que los otros 50% restante será financiado por Caja Huancayo, la cual será nuestro socio financiero para nuestra actividad empresarial. Acorde a la tabla 20, nuestras aportaciones para conformar URURICE se muestran de la siguiente manera.

Tabla 20: *ESTRUCTURA DE INVERSIÓN URURICE*

INVERSIÓN TOTAL URURICE : S/ 320,000.00 SOLES		
DETALLES	ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	INVERSIÓN

R.ROMARIO PAREDES	50%	S/.160,000.00
FINANCIADO CAJA HUANCAYO	50%	S/.160,000.00

Fuente: Elaboración propia.

Lo financiado por nuestro socio Caja Huancayo, se está cumpliendo con todos los requisitos de evaluación financiera para el otorgamiento del capital que necesitamos para nuestra actividad empresarial, y para ello, no ofrece las siguientes tasa, (ver tabla 22).

Tabla 21: *TASA CAJA HUANCAYO*

PRESTAMO CAJA HUANCAYO	
MONTO A FINANCIAR	S/ .160,00.00
CUOTAS	36
TASAS	TEA 18%
	TEM 1.39%
CUOTAS MENSUALES	S/ .5,677.88

Fuente: Elaboración propia.

Nuestro socio nos está ofertando una TEA 18%, es un tasa acorde a nuestra evaluación financiera, donde la cual tendremos una TEM 1.39%, para ello nuestro pagos mensuales se basara en una lapso de 3 años. Para ello nuestro cuadro de financiamiento al mes 36 queda de la siguiente manera, ver tabla 22.

Tabla 22: *CUADRO FINANCIADO URURICE*

Cuotas	C. MENSUALES	Intereses	Capital	Saldo
0		1.39%		S/.160,000.00
1	S/5,677.88	S/2,224.00	S/3,453.88	S/156,546.12
2	S/5,677.88	S/2,175.99	S/3,501.89	S/153,044.23
3	S/5,677.88	S/2,127.31	S/3,550.57	S/149,493.67
4	S/5,677.88	S/2,077.96	S/3,599.92	S/145,893.75
5	S/5,677.88	S/2,027.92	S/3,649.96	S/142,243.79
6	S/5,677.88	S/1,977.19	S/3,700.69	S/138,543.10
7	S/5,677.88	S/1,925.75	S/3,752.13	S/134,790.97
8	S/5,677.88	S/1,873.59	S/3,804.29	S/130,986.68
9	S/5,677.88	S/1,820.71	S/3,857.17	S/127,129.52
10	S/5,677.88	S/1,767.10	S/3,910.78	S/123,218.74
11	S/5,677.88	S/1,712.74	S/3,965.14	S/119,253.60
12	S/5,677.88	S/1,657.63	S/4,020.25	S/115,233.34
13	S/5,677.88	S/1,601.74	S/4,076.14	S/111,157.21
14	S/5,677.88	S/1,545.09	S/4,132.79	S/107,024.41
15	S/5,677.88	S/1,487.64	S/4,190.24	S/102,834.17
16	S/5,677.88	S/1,429.39	S/4,248.49	S/98,585.69

17	S/.5,677.88	S/.1,370.34	S/.4,307.54	S/.94,278.15
18	S/.5,677.88	S/.1,310.47	S/.4,367.41	S/.89,910.73
19	S/.5,677.88	S/.1,249.76	S/.4,428.12	S/.85,482.61
20	S/.5,677.88	S/.1,188.21	S/.4,489.67	S/.80,992.94
21	S/.5,677.88	S/.1,125.80	S/.4,552.08	S/.76,440.86
22	S/.5,677.88	S/.1,062.53	S/.4,615.35	S/.71,825.51
23	S/.5,677.88	S/.998.37	S/.4,679.51	S/.67,146.01
24	S/.5,677.88	S/.926.61	S/.4,751.27	S/.62,394.74
25	S/.5,677.88	S/.861.05	S/.4,816.83	S/.57,577.91
26	S/.5,677.88	S/.794.58	S/.4,883.30	S/.52,694.60
27	S/.5,677.88	S/.727.19	S/.4,950.69	S/.47,743.91
28	S/.5,677.88	S/.658.87	S/.5,019.01	S/.42,724.90
29	S/.5,677.88	S/.589.60	S/.5,088.28	S/.37,636.62
30	S/.5,677.88	S/.519.39	S/.5,158.49	S/.32,478.12
31	S/.5,677.88	S/.448.20	S/.5,229.68	S/.27,248.44
32	S/.5,677.88	S/.376.03	S/.5,301.85	S/.21,946.59
33	S/.5,677.88	S/.302.86	S/.5,375.02	S/.16,571.57
34	S/.5,677.88	S/.228.69	S/.5,449.19	S/.11,122.38
35	S/.5,677.88	S/.153.49	S/.5,524.39	S/.5,597.99
36	S/.5,677.88	S/.77.25	S/.5,597.99	S/.0.00

Fuente: Elaboración propia.

6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito

Nuestra empresa URURICE ha determinado evaluar los intereses de un préstamo mediante las cajas municipales, debido a la viabilidad de acceso a sus establecimientos que cuenta en la localidad, cabe mencionar; que en Padre Abad no cuenta con presencias de entidades bancarias privadas, y nuestras gestiones para requerir un préstamo en entidades bancarias nos llevaría tiempo para el traslado en otra localidad cercana.

Acorde a la base de datos obtenido de la SBS (2020), se desarrolló comparaciones de tarifas porcentuales de los préstamos en sus diferentes productos que oferta cada entidad municipal, de tal manera se evaluó entre las cuatro cajas financieras que actualmente tienen mayor presencia en la Provincia de Padre Abad. Tal como se muestra en la tabla 23, se determinó hacer socio de nuestro proyecto a la caja Huancayo, debido a que tiene una buena tasa de oportunidad para las pequeñas empresas y en préstamos a más de 360 días.

A su vez, nuestra empresa URURICE todavía no cuenta con historial crediticio y vamos a requerir de un aval corporativo o realizar una hipoteca para gestionar nuestro préstamo que requerimos para nuestro proyecto.

Tabla 23: TASA DE INTERES PROMEDIO DE CAJAS MUNICIPALES- 2020

Tasa Anual (%)	CMAC Arequipa	CMAC Huancayo	CMAC Maynas	CMAC Piura	Promedio
Corporativos	-	-	8.34	-	8.34
Descuentos	-	-	-	-	-
Préstamos hasta 30 días	-	-	-	-	-
Préstamos de 31 a 90 días	-	-	-	-	-
Préstamos de 91 a 180 días	-	-	-	-	-
Préstamos de 181 a 360 días	-	-	-	-	-
Préstamos a más de 360 días	-	-	8.34	-	8.34
Grandes Empresas	1	-	11.09	-	4.52
Descuentos	-	-	-	-	-
Préstamos hasta 30 días	-	-	-	-	-
Préstamos de 31 a 90 días	-	-	-	-	-
Préstamos de 91 a 180 días	-	-	11.09	-	11.09
Préstamos de 181 a 360 días	-	-	-	-	-
Préstamos a más de 360 días	1	-	-	-	1
Medianas Empresas	6.65	9.4	11.65	14.27	11.18
Descuentos	-	-	-	-	-
Préstamos hasta 30 días	22.93	-	-	54.1	43.53
Préstamos de 31 a 90 días	18.84	-	19.56	-	22.89
Préstamos de 91 a 180 días	-	17	-	12.8	15.29
Préstamos de 181 a 360 días	18.96	22.26	12.95	20.95	19.61
Préstamos a más de 360 días	6.24	8.83	10.95	13.96	10.49
Pequeñas Empresas	22.06	15.87	24.93	27.97	20.16
Descuentos	-	-	-	-	-
Préstamos hasta 30 días	20.16	26.82	-	69.1	28.81
Préstamos de 31 a 90 días	22.74	24.01	53.32	-	26.83
Préstamos de 91 a 180 días	23.57	26.5	27.9	62.21	25.07
Préstamos de 181 a 360 días	23.56	26.22	29.63	35.37	27.2
Préstamos a más de 360 días	21.9	15.36	22.6	27	19.17
Microempresas	28.72	19.36	42.18	45.17	28.06
Tarjetas de Crédito	-	-	-	-	-
Descuentos	-	-	-	-	-
Préstamos Revolventes	21.33	-	-	-	21.35
Préstamos a cuota fija hasta 30 días	31.02	55.36	-	71.95	62.27
Préstamos a cuota fija de 31 a 90 días	28.81	31.62	47.01	-	52.2
Préstamos a cuota fija de 91 a 180 días	33.6	42.14	54.62	69.82	40.48
Préstamos a cuota fija de 181 a 360 días	35.7	42.82	47.84	52.85	36.6
Préstamos a cuota fija a más de 360 días	28.55	18.07	35.02	44.42	26.4
Consumo	27.36	25.54	26.49	40.9	28.8
Tarjetas de Crédito	-	-	-	-	-
Préstamos Revolventes	13.01	-	-	0.01	12.83
Préstamos no Revolventes para automóviles	-	-	-	-	-
Préstamos no Revolventes para libre disponibilidad hasta 360 días	30.76	40.42	36.14	40.98	37.76

Préstamos no Revolventes para libre disponibilidad a más de 360 días	27.61	24.26	23.61	40.92	27.55
Créditos pignoratícios	80.04	79.59	150.85	69.18	87.73
Hipotecarios	14.33	12.48	14.07	13.97	13.23
Préstamos hipotecarios para vivienda	14.33	12.48	14.07	13.97	13.23

Fuente: SBS

Caja Huancayo (2020). Los requisitos que debemos gestionar para la obtención de un crédito son los siguientes puntos que debe cumplir URURICE:

- Copia de DNI del representante legal.
- Tener como mínimo 6 meses de experiencia empresarial.
- Acreditar domicilio estable.
- Copia de recibo de luz o agua.
- Escritura pública de constitución
- Copia de la ficha ruc del aval corporativo.

6.6. Presupuesto de costos

Dentro de los costos, tenemos la inversión de nuestro producto que vamos a comercializar en la Provincia de Padre Abad. En esta oportunidad nuestro proyecto es la importación y comercialización de arroz en la calidad olimar de 50kg por sacos. De tal manera se realizara las gestiones de 3 contenedores donde cada una de ellas tendrá 500 sacos de arroz Ururice, (ver tabla 24). Asimismo, los costos proyectados en la siguiente tabla prevalecen a una cotización con precios actuales en el mercado y acorde a los derechos especifico que es variable cada mes, para este cálculo se tomó como referencia el mes de octubre que equivale a \$ 13.00 la Tonelada, haciendo mención que actualmente la tasa esta en \$0.00 por tonelada.

Tabla 24: *COSTOS VARIABLES DE IMPORTACIÓN URURICE*

URURICE E.I.R.L. / PRIMER EMBARQUE		
Valor FOB Paysandu	75 Toneladas	\$ 42,937.50
Flete Paysandu / Callao	75 Toneladas	\$ 4,200.00
		\$
Seguro de Mercaderia	75 Toneladas	112.50
		TOTAL CIF = \$ 47,250.00
PARTIDA ARANCELARIA 1006.30.00		IMPUESTOS
AFECTA IVAP TASA 4% LEY Nº 28211-DS.055-2016-EF 28.03.16		\$ 1,929.00
Ad / Valorem	0%	

Impuesto Selectivo al Consumo	0%	
Impuesto General a las Ventas	0%	
Impuesto de Promoción Municipal	0%	
Derecho Específicos (Octubre)	<u>S</u>	\$ 975.00
Derecho Antidumping	N.A.	
Seguro	1%	
Sobretasa Tributo	0%	
Unidad de Medida:	<u>(*)</u>	
Sobretasa Sanción	N.A.	
TOTAL IMPUESTOS ADUANAS =		\$ 2,904.00
	AGENCIA DE CARGA - CARGO BUSINESS S.A.C.	\$ 3,433.80
	LOGISTICA INTEGRAL (970 + IGV) * 3 Ctnr.	
TOTAL COSTO DE IMPORTACION EN DOLARES =		\$ 53,587.80
T.C.	S/.3.60	S/.192,916.08
FLETE INTERNO - TRANS CARGO PAUCARS	S/140.00 * 75 TN	S/.10,500.00
TOTAL COSTO DE IMPORTACIÓN HASTA PADRE ABAD- UCAYALI		S/.203,416.08

Fuente: Elaboración propia.

Nuestros presupuestos de costos están conformados por los costos fijos, donde están fijados nuestro alquiler del establecimiento por contrato de un año calendario, los servicios generales y los pagos de nuestros trabajadores que estarán con todos los beneficios de ley. Por otro lado los costos variables, cabe decir que está incluido nuestro costeo de importación, ya que, cada embarque varían los costos por los siguientes motivos del precio del arroz y los derechos específicos acorde al precio por tasa de tonelada. Adicionalmente los gastos administrativos para el desarrollo de nuestra actividad comercial. (Ver tabla 25).

Tabla 25: *COSTOS FIJOS Y VARIABLES DE URURICE*

PRIMER AÑO

COSTOS FIJOS			
AÑO 1			
DETALLE	CANTIDAD	COSTOS MENSUALES	COSTO ANUAL
Alquiler	12	S/.1,100.00	S/.13,200.00
Luz y agua	12	S/.150.00	S/.1,800.00
Mantenimiento	12	S/.70.00	S/.840.00
Servicios contables	12	S/.100.00	S/.1,200.00
Internet	12	S/.150.00	S/.1,800.00
		Total=	S/.18,840.00

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO 1							MENSUAL
		RETRIB. ECONO. ANUAL	ESSALUD	GRATIFICACIÓN	CARGA FAMILIAR	CTS	VACACIONES	ANUAL	
TITULAR GERENTE	S/.2,000.00	S/.24,000.00	S/.480.00	S/.4,000.00	S/.0.00	S/.2,333.33	S/.1,000.00	S/.31,813.33	S/.2,651.11
GESTOR LOGISTICO	S/.1,200.00	S/.14,400.00	S/.1,296.00	S/.2,400.00	S/.0.00	S/.1,400.00	S/.1,200.00	S/.20,696.00	S/.1,724.67
GESTOR COMERCIAL	S/.1,200.00	S/.14,400.00	S/.1,296.00	S/.2,400.00	S/.0.00	S/.1,400.00	S/.1,200.00	S/.20,696.00	S/.1,724.67
								Total =	S/.73,205.33 S/.6,100.44

COSTOS VARIABLES	AÑO 1											
	EMBARQUE 1 (1500 SACOS)		EMBARQUE 2 (1500 SACOS)		EMBARQUE 3 (1500 SACOS)		EMBARQUE 4 (1500 SACOS)		EMBARQUE 5 (1500 SACOS)		EMBARQUE 6 (1500 SACOS)	
	DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre
Compra Arroz URURICE	S/.102,000.00	S/.102,000.00	S/.105,000.00	S/.105,000.00	S/.103,500.00	S/.103,500.00	S/.104,250.00	S/.104,250.00	S/.102,000.00	S/.102,000.00	S/.102,750.00	S/.102,750.00
Publicidad Radial / Folletos	S/.180.00	S/.180.00										
Viáticos visitas clientes	S/.200.00	S/.200.00										
Almaceneros despachante	S/.800.00	S/.800.00										
TOTAL ANUAL S/ 1,253,160.00												

SEGUNDO AÑO

COSTOS FIJOS			
AÑO 2			
DETALLE	CANTIDAD	COSTOS MENSUALES	COSTO ANUAL
Alquiler	12	S/.1,200.00	S/.14,400.00
Luz y agua	12	S/.150.00	S/.1,800.00
Mantenimiento	12	S/.70.00	S/.840.00
Servicios contables	12	S/.100.00	S/.1,200.00
Internet	12	S/.150.00	S/.1,800.00
		Total=	S/.20,040.00

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO 2							MENSUAL	
		RETRIB. ECONO. ANUAL	ESSALUD	GRATIFICACIÓN	CARGA FAMILIAR	CTS	VACACIONES	ANUAL		
TITULAR GERENTE	S/.2,000.00	S/.24,000.00	S/.480.00	S/.4,000.00	S/.0.00	S/.2,333.33	S/.1,000.00	S/.31,813.33	S/.2,651.11	
GESTOR LOGISTICO	S/.1,200.00	S/.14,400.00	S/.1,296.00	S/.2,400.00	S/.0.00	S/.1,400.00	S/.1,200.00	S/.20,696.00	S/.1,724.67	
GESTOR COMERCIAL	S/.1,200.00	S/.14,400.00	S/.1,296.00	S/.2,400.00	S/.0.00	S/.1,400.00	S/.1,200.00	S/.20,696.00	S/.1,724.67	
								Total =	S/.73,205.33	S/.6,100.44

COSTOS VARIABLES	AÑO 2											
	EMBARQUE 1 (2000 sacos)		EMBARQUE 2 (2000 sacos)		EMBARQUE 3 (2000 sacos)		EMBARQUE 4 (2000 sacos)		EMBARQUE 5 (2000 sacos)		EMBARQUE 6 (2000 sacos)	
	DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre
Compra Arroz URURICE	S/.140,000.00	S/.140,000.00	S/.138,000.00	S/.138,000.00	S/.139,000.00	S/.139,000.00	S/.141,000.00	S/.141,000.00	S/.140,000.00	S/.140,000.00	S/.141,000.00	S/.141,000.00
Publicidad Radial / Folletos	S/.200.00	S/.200.00										
Viaticos visitas clientes	S/.220.00	S/.220.00										
Almaceneros despachante	S/.1,000.00	S/.1,000.00										
TOTAL ANUAL S/ 1,695,040.00												

TERCER AÑO

COSTOS FIJOS			
AÑO 3			
DETALLE	CANTIDAD	COSTOS MENSUALES	COSTO ANUAL
Alquiler	S/.12.00	S/.1,300.00	S/.15,600.00
Luz y agua	S/.12.00	S/.150.00	S/.1,800.00
Mantenimiento	S/.12.00	S/.70.00	S/.840.00
Servicios contables	S/.12.00	S/.100.00	S/.1,200.00
Internet	S/.12.00	S/.150.00	S/.1,800.00
		Total=	S/.21,240.00

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO 3							MENSUAL	
		RETRIB. ECONO. ANUAL	ESSALUD	GRATIFICACIÓN	CARGA FAMILIAR	CTS	VACACIONES	ANUAL		
TITULAR GERENTE	S/.2,200.00	S/.26,400.00	S/.528.00	S/.4,400.00	S/.0.00	S/.2,566.67	S/.1,100.00	S/.34,994.67	S/.2,916.22	
GESTOR LOGISTICO	S/.1,400.00	S/.16,800.00	S/.1,512.00	S/.2,800.00	S/.0.00	S/.1,633.33	S/.1,400.00	S/.24,145.33	S/.2,012.11	
GESTOR COMERCIAL	S/.1,400.00	S/.16,800.00	S/.1,512.00	S/.2,800.00	S/.0.00	S/.1,633.33	S/.1,400.00	S/.24,145.33	S/.2,012.11	
								Total =	S/.83,285.33	S/.6,940.44

COSTOS VARIABLES	AÑO 3											
	EMBARQUE 1 (2500 sacos)		EMBARQUE 2 (2500 sacos)		EMBARQUE 3 (2500 sacos)		EMBARQUE 4 (2500 sacos)		EMBARQUE 5 (2500 sacos)		EMBARQUE 6 (2500 sacos)	
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Compra Arroz URURICE	S/.176,250.00	S/.176,250.00	S/.177,500.00	S/.177,500.00	S/.175,000.00	S/.175,000.00	S/.178,750.00	S/.178,750.00	S/.172,500.00	S/.172,500.00	S/.172,500.00	S/.172,500.00
Publicidad Radial / Folletos	S/.220.00	S/.220.00										
Viaticos visitas clientes	S/.240.00	S/.240.00										
Almaceneros despachante	S/.1,250.00	S/.1,250.00										
TOTAL ANUAL S/ 2,125,520.00												

CUARTO AÑO

COSTOS FIJOS			
AÑO 4			
DETALLE	CANTIDAD	COSTOS MENSUALES	COSTO ANUAL
Alquiler	12	S/.1,500.00	S/.18,000.00
Luz y agua	12	S/.150.00	S/.1,800.00
Mantenimiento	12	S/.70.00	S/.840.00
Servicios contables	12	S/.150.00	S/.1,800.00
Internet	12	S/.150.00	S/.1,800.00
Total=			S/.24,240.00

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO 4							MENSUAL
		RETRIB. ECON. ANUAL	ESSALUD	GRATIFICACIÓN	CARGA FAMILIAR	CTS	VACACIONES	ANUAL	
TITULAR GERENTE	S/.2,400.00	S/.28,800.00	S/.576.00	S/.4,800.00	S/.0.00	S/.2,800.00	S/.1,200.00	S/.38,176.00	S/.3,181.33
GESTOR LOGISTICO	S/.1,500.00	S/.18,000.00	S/.1,620.00	S/.3,000.00	S/.0.00	S/.1,750.00	S/.1,500.00	S/.25,870.00	S/.2,155.83
GESTOR COMERCIAL	S/.1,500.00	S/.18,000.00	S/.1,620.00	S/.3,000.00	S/.0.00	S/.1,750.00	S/.1,500.00	S/.25,870.00	S/.2,155.83
Total =								S/.89,916.00	S/.7,493.00

COSTOS VARIABLES	AÑO 4											
	EMBARQUE 1 (3000 sacos)		EMBARQUE 2 (3000 sacos)		EMBARQUE 3 (3000 sacos)		EMBARQUE 4 (3000 sacos)		EMBARQUE 5 (3000 sacos)		EMBARQUE 6 (3000 sacos)	
	DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre
Compra Arroz URURICE	S/.210,000.00	S/.210,000.00	S/.216,000.00	S/.216,000.00	S/.208,500.00	S/.208,500.00	S/.213,000.00	S/.213,000.00	S/.216,000.00	S/.216,000.00	S/.207,000.00	S/.207,000.00
Publicidad Radial / Folletos	S/.240.00	S/.240.00										
Viaticos visitas clientes	S/.260.00	S/.260.00										
Almaceneros despachante	S/.1,500.00	S/.1,500.00										
TOTAL ANUAL S/ 2,565,000.00												

QUINTO AÑO

COSTOS FIJOS			
AÑO 5			
DETALLE	CANTIDAD	COSTOS MENSUALES	COSTO ANUAL
Alquiler	12	S/.1,500.00	S/.18,000.00
Luz y agua	12	S/.150.00	S/.1,800.00
Mantenimiento	12	S/.70.00	S/.840.00
Servicios contables	12	S/.150.00	S/.1,800.00
Internet	12	S/.150.00	S/.1,800.00
		Total=	S/.24,240.00

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO 8							MENSUAL	
		RETRIB. ECONO. ANUAL	ESSALUD	GRATIFICACIÓN	CARGA FAMILIAR	CTS	VACACIONES	ANUAL		
TITULAR GERENTE	S/.2,500.00	S/.30,000.00	S/.600.00	S/.5,000.00	S/.0.00	S/.2,916.67	S/.1,250.00	S/.39,766.67	S/.3,313.89	
GESTOR LOGISTICO	S/.1,600.00	S/.19,200.00	S/.1,728.00	S/.3,200.00	S/.0.00	S/.1,866.67	S/.1,600.00	S/.27,594.67	S/.2,299.56	
GESTOR COMERCIAL	S/.1,600.00	S/.19,200.00	S/.1,728.00	S/.3,200.00	S/.0.00	S/.1,866.67	S/.1,600.00	S/.27,594.67	S/.2,299.56	
								Total =	S/.94,956.00	S/.7,913.00

COSTOS VARIABLES	AÑO 5												
	EMBARQUE 1 (3500 sacos)		EMBARQUE 2 (3500 sacos)		EMBARQUE 3 (3500 sacos)		EMBARQUE 4 (3500 sacos)		EMBARQUE 5 (3500 sacos)		EMBARQUE 6 (3500 sacos)		
	DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Compra Arroz URURICE	S/.243,250.00	S/.243,250.00	S/.243,250.00										
Publicidad Radial / Folletos	S/.260.00	S/.260.00	S/.260.00										
Viaticos visitas clientes	S/.280.00	S/.280.00	S/.280.00										
Almaceneros despachante	S/.1,750.00	S/.1,750.00	S/.1,750.00										
TOTAL ANUAL S/ 2,946,480.00													

Fuente: Elaboración propia.

6.7. Punto de Equilibrio

La diversidad de nuestro producto a nivel mundial; y además de los grandes volúmenes que se gestionan constantemente, nuestra empresa Ururice se basará en el desarrollo en unidades monetarias para nuestro punto de equilibrio proyectado, por lo tanto se procedió a realizar un estudio mediante los costos variables y los costos fijos. Se entiende a que nivel de ventas que debemos alcanzar para poder cubrir los siguientes costos (ver tabla 26), son los dos puntos esenciales que debemos cubrir en nuestra actividad comercial. De tal manera que tomaremos nuestro equilibrio de un año y sucesivamente para los siguientes años de nuestro inicio de la actividad.

Tabla 26: *PUNTO EQUILIBRIO URURICE*

DETALLES	COSTOS FIJOS				
	AÑO 1 (750 sacos mensuales)	AÑO 2 (1000 sacos mensuales)	AÑO 3 (1250 sacos mensuales)	AÑO 4 (1500 sacos mensuales)	AÑO 5 (1750 sacos mensuales)
ALQUILER					
SERVICIOS BASICOS					
SERVICIOS GENERALES	S/.18,840.00	S/.20,040.00	S/.21,240.00	S/.23,040.00	S/.24,240.00
SERVICIOS CONTABLES					
INTERNET MOVIL					
TITULAR GERENTE					
GESTOR LOGISTICO Y OPERACIONAL	S/.73,205.00	S/.73,205.00	S/.83,285.00	S/.89,916.00	S/.94,956.00
GESTOR COMERCIAL Y MARKETING					
DETALLE	COSTOS VARIABLES				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COMPRA ARROZ URURICE					
PUBLICIDAD RADIAL / FOLLETOS	S/.1,253,160.00	S/.1,695,040.00	S/.2,125,520.00	S/.2,565,000.00	S/.2,946,480.00
VIATICOS VISITAS CLIENTES					
ALMACENEROS DESPACHANTE					
DETALLES	PRESTAMOS FINANCIEROS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INTERESES	S/.23,527.00	S/.15,497.00	S/.6,023.00	S/.0.00	S/.0.00
DETALLES	ACTIVOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DEPRESACIÓN	S/.1,460.00	S/.1,460.00	S/.1,460.00	S/.1,460.00	S/.1,460.00
PUNTO EQUILIBRIO	S/.1,367,272.00	S/.1,802,322.00	S/.2,234,608.00	S/.2,676,496.00	S/.3,064,216.00

Fuente: Elaboración propia.

6.8. Tributación de la importación.

La tributación de nuestro producto a importar solo está basado en dos factores, a comparación de otros productos no tradicionales. Para ellos solo nos basaremos en los cálculos de los derechos específicos de nuestra partida arancelaria 1006.30.00.00.; que se actualiza cada mes y se desarrolla mediante precio por tonelada del bien a importar. Posterior se tiene que desarrollar IVAP y se calcula de la siguiente manera:

- Se calcula mediante – Tasa D. Especifico mes de noviembre \$0
- TN a importar por URURICE 75 TN. (75 TN Ururice x \$0 = \$0)
- IVAP 4% (D. Especifico. + CIF URURICE) = **Impuesto a pagar en aduanas.**

Para nuestra tributación de nuestro primer embarque se precio a realizar el cálculo de la siguiente manera, ver tabla 27.

Tabla 27: *IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN PARTIDA 1006.30.00.00*

TOTAL CIF \$ 630 x TN x 75 TN URURICE =		\$ 47,250.00
PARTIDA ARANCELARIA 1006.30.00		IMPUESTOS
AFFECTA IVAP TASA 4% LEY N° 28211-DS.055-2016-EF 28.03.16		\$ 1,929.00
Ad / Valorem	0%	
Impuesto Selectivo al Consumo	0%	
Impuesto General a las Ventas	0%	
Impuesto de Promoción Municipal	0%	
Derecho Específicos (Octubre)	<u>S</u>	\$ 975.00
Derecho Antidumping	N.A.	
Seguro	1%	
Sobretasa Tributo	0%	
Unidad de Medida:	<u>(*)</u>	
Sobretasa Sanción	N.A.	
<u>TOTAL IMPUESTOS ADUANAS =</u>		<u>\$ 2,904.00</u>

Fuente: Elaboración propia.

6.9. Presupuesto de ingresos

La clasificación de ingresos de un plan de negocio está formada por ingresos de operaciones y por ingresos no operacionales, siendo el caso presente que solo registra ingresos operacionales los mismos que están formados por la determinación del precio y las cantidad de unidades a vender por mes; durante el lapso de un año, posterior a ello se realizara una proyección de demanda para los próximos años siguientes, ver tabla 28. La metodología de estimación de la demanda se realizó mediante una encuesta directa a los comerciantes de la Provincia de Padre Abad, propiamente mencionados en puntos anteriores. Asimismo, que nuestra logística se basara en 6 embarques por año e iniciando en el primer año con una importación de 3 contenedores para cada 2 meses y hasta al año 5 llegar a gestionar 42 contenedores por año.

Tabla 28: *INGRESOS URURICE*

INGRESOS	DETALLES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Precio de Arroz URURICE		S/.158.00	S/.160.00	S/.161.00	S/.162.00
Cantidad de SACOS	750 sacos * mes	1000 sacos * mes	1250 sacos * mes	1500 sacos * mes	1750 sacos * mes	
INGRESOS TOTALES		S/.1,422,000	S/.1,920,000.00	S/.2,415,000.00	S/.2,916,000.00	S/.3,444,000.00

Fuente: Elaboración propia.

Acorde a la tabla , los precios fijados equivale al 15% de nuestro margen de ganancia por embarque, de tal manera, nuestros márgenes pueden variar por los siguientes motivos del precio del arroz y los derechos específicos, son dos factores que no se puede predecir para el costeo posterior de nuestros embarques.

6.10 Presupuesto de egresos

Nuestra clasificación de egresos está formado por los costos fijos y los costos variables (ver tabla 30); que se expusieron en el punto 6.6. Cabe resaltar que nuestros costos fijos están enfocados en los servicios generales en mención como el alquiler, luz, agua, internet y pagos de nuestros colaboradores con todos los beneficios de ley por el periodo de 12 meses. A su vez, nuestros costos variables están influidos en nuestro costeo del producto a importar y las gestiones administrativas.

Tabla 29: *EGRESOS URURICE*

EGRESOS	DETALLES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Costos fijos		S/.92,045.00	S/.93,245.00	S/.104,525.00	S/.112,956.00
Costos Variables		S/.1,253,160.00	S/.1,695,040.00	S/.2,125,520.00	S/.2,565,000.00	S/.2,946,480.00
EGRESOS TOTALES		S/.1,345,205.00	S/.1,788,285.00	S/.2,230,045.00	S/.2,677,956.00	S/.3,065,676.00

Fuente: Elaboración propia.

6.11. Flujo de caja proyectado

Es una estimación de nuestro dinero que ingrese y que salga de nuestro proyecto, para ello se procedió a elaborar como flujo de caja económico, donde la cual no se consideró la inversión inicial (ver tabla 30), y por otro lado, nuestro flujo de caja financiero que se ha recopilado informaciones de los cuadros anteriores con proyección para 5 años, ver tabla 31. Es una herramienta financiera que medirá nuestra liquidez tanto como entrada y salida con mayor detalle. Asimismo, también se ha considerado el flujo de caja acumulado para poder determinar el VANE, TIRE y PRIE.

Tabla 30: *FLUJO DE CAJA ECONOMICO PROYECTADO*

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		S/.1,431,600.00	S/.1,930,200.00	S/.2,425,800.00	S/.2,927,400.00	S/.3,456,000.00
Ingresos operativos		S/.1,422,000.00	S/.1,920,000.00	S/.2,415,000.00	S/.2,916,000.00	S/.3,444,000.00
Ingresos no operativos		S/.9,600.00	S/.10,200.00	S/.10,800.00	S/.11,400.00	S/.12,000.00
COSTO Y GASTOS		S/.1,331,665.33	S/.1,791,745.33	S/.2,231,505.33	S/.2,679,416.00	S/.3,067,136.00
Costos fijos		S/.92,045.33	S/.93,245.33	S/.104,525.33	S/.112,956.00	S/.119,196.00
Costos Variables		S/.1,238,160.00	S/.1,697,040.00	S/.2,125,520.00	S/.2,565,000.00	S/.2,946,480.00
Depreciación		S/.1,460.00	S/.1,460.00	S/.1,460.00	S/.1,460.00	S/.1,460.00
Amortización intangible		S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00
UTILIDAD OPERATIVA		S/.99,934.67	S/.138,454.67	S/.194,294.67	S/.247,984.00	S/.388,864.00
Impuesto renta	RER1.5% MENSUAL ING. NETOS	S/.20,789.40	S/.34,092.04	S/.55,471.35	S/.74,484.11	S/.116,551.31
UTILIDAD NETA		S/.79,145.26	S/.104,362.63	S/.138,823.31	S/.173,499.89	S/.272,312.69
Depreciación		S/.1,460.00	S/.1,460.00	S/.1,460.00	S/.1,460.00	S/.1,460.00
Escudo Fiscal	S/.1,685.70	S/.20,034.60	S/.19,805.80	S/.21,685.00	S/.23,780.20	S/.25,983.40
Amortización intangible		S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00
Valor Residual						S/.450.00
Inversiones	-S/.319,365.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/.317,679.30	S/.100,639.86	S/.125,628.43	S/.161,968.31	S/.198,740.09	S/.300,206.09
FCF ACUMULADO	-S/.317,679.30	-S/.217,039.44	-S/.91,411.01	S/.70,557.31	S/.269,297.40	S/.569,503.50

Determinación del COK

TREMA Inversionista 1	13%
Equity	50.00%
Deuda	50.00%
Beta desapalancado	0.65
Beta Apalancado (Del proyecto)	1.11
Tasa libre de riesgo (Rf)	4.19%
Tasa libre de riesgo (Rf)	4.10%
Riesgo de mercado (Rm)	12.55%
Riesgo País (Perú)	1.82%
Tasa de crecimiento (G)	3.00%
Impuesto a la Renta (i)	29.50%
COK	13.5%

DETALLES	COK	VALOR
VANE	13.55%	S/. 257,601
TIRE		37.64%
PRIE		2.56
B/C Economico		1.8

Ultimo año negativo	2
---------------------	---

EFECTO DE LA INFLACIÓN

	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
FCF	-S/.317,679.30	S/.100,639.86	S/.125,628.43	S/.161,968.31	S/.198,740.09	S/.300,206.09
Inflación proyectada		2.50%	2.55%	2.60%	2.65%	2.71%
FCE Despues de la Inflación	-S/.317,679.30	S/.98,123.87	S/.122,424.91	S/.157,755.52	S/.193,467.48	S/.292,082.28
FCF ACUMULADO	-S/.317,679.30	-S/.219,555.43	-S/.97,130.53	S/.60,624.99	S/.254,092.47	S/.546,174.75

	COK REAL	VALOR
VANE	10.78%	S/. 290,215
TIRE		36.40%
PRIE	2.62	Ultimo año negativo
B/C Economico		1.91

2

EFECTO DEL IGV

	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
FCF	-S/.317,679.30	S/.100,639.86	S/.125,628.43	S/.161,968.31	S/.198,740.09	S/.300,206.09
Impuesto General a las ventas	S/.1,685.70	S/.20,034.60	S/.19,805.80	S/.21,685.00	S/.23,780.20	S/.25,983.40
FCF Despues del pago IGV	-S/.315,993.60	S/.120,674.46	S/.145,434.23	S/.183,653.31	S/.222,520.29	S/.326,189.49
FCF ACUMULADO	-S/.315,993.60	-S/.195,319.14	-S/.49,884.91	S/.133,768.41	S/.356,288.70	S/.682,478.20

	COK	VALOR		
VANE	13.55%	S/. 335,172.90		
TIRE		44.64%		
PRIE		2.27	Ultimo año negativo	2
B/C Economico		2.06		

Tabla 31: *FLUJO DE CAJA FINANCIERO PROYECTADO*

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		S/.1,431,600.00	S/.1,930,200.00	S/.2,425,800.00	S/.2,927,400.00	S/.3,456,000.00
Ingresos operativos		S/.1,422,000.00	S/.1,920,000.00	S/.2,415,000.00	S/.2,916,000.00	S/.3,444,000.00
Ingresos no operativos		S/.9,600.00	S/.10,200.00	S/.10,800.00	S/.11,400.00	S/.12,000.00
COSTO Y GASTOS		S/.1,355,192.13	S/.1,807,242.73	S/.2,237,528.03	S/.2,679,416.00	S/.3,067,136.00
Costos fijos		S/.92,045.33	S/.93,245.33	S/.104,525.33	S/.112,956.00	S/.119,196.00
Costos Variables		S/.1,238,160.00	S/.1,697,040.00	S/.2,125,520.00	S/.2,565,000.00	S/.2,946,480.00
Intereses		S/.23,526.80	S/.15,497.39	S/.6,022.69		
Depreciación		S/.1,460.00	S/.1,460.00	S/.1,460.00	S/.1,460.00	S/.1,460.00
Amortización intangible		S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00
UTILIDAD OPERATIVA		S/.76,407.87	S/.122,957.27	S/.188,271.97	S/.247,984.00	S/.388,864.00
Impuesto renta	RER1.5% MENSUAL ING. NETOS	S/.20,789.40	S/.34,092.04	S/.55,471.35	S/.74,484.11	S/.116,551.31
UTILIDAD NETA		S/.55,618.46	S/.88,865.24	S/.132,800.62	S/.173,499.89	S/.272,312.69

Depreciación		S/.1,460.00	S/.1,460.00	S/.1,460.00	S/.1,460.00	S/.1,460.00
Amortización intangible		S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00
Valor Residual						S/.450.00
Amortización		-S/.44,607.82	-S/.52,637.22	-S/.62,111.93		
Inversiones	-S/.319,365.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00
Prestamo	S/.160,000.00					
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/.159,365.00	S/.12,470.65	S/.37,688.01	S/.72,148.70	S/.174,959.89	S/.274,222.69
FCF ACUMULADO	-S/.159,365.00	-S/.146,894.35	-S/.109,206.34	-S/.37,057.65	S/.137,902.25	S/.412,124.94

Determinación de la WACC

Costo del patrimonio (COK)	13.55%
Participación del patrimonio	50.00%
Costo Financiamiento	18%
Participación de terceros	50.00%
Impuesto a la renta	29.50%
WACC	13.12%

	WACC	VALOR
VANF	13.12%	S/. 185,859.52
TIRF		37.99%
PRIF		3.21
B/C Financiero		2.17

Ultimo año negativo 3

EFFECTO DE LA INFLACIÓN

	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
FCF	-S/.159,365.00	S/.12,470.65	S/.37,688.01	S/.72,148.70	S/.174,959.89	S/.274,222.69
Inflación proyectada		2.50%	2.55%	2.60%	2.65%	2.71%
FCE Despues de la Inflación	-S/.159,365.00	S/.12,158.88	S/.36,726.97	S/.70,272.11	S/.170,318.17	S/.266,802.01
FCF ACUMULADO	-S/.159,365.00	-S/.147,206.12	-S/.110,479.15	-S/.40,207.05	S/.130,111.13	S/.396,913.13

	WACC	VALOR
VANF	10.4%	S/. 211,876.83
TIRF		37.01%
PRIF		3.24
B/C Financiero		2.33

Ultimo año
negativo

3

EFFECTO DEL IGV

	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
FCF	-S/.159,365.00	S/.12,470.65	S/.37,688.01	S/.72,148.70	S/.174,959.89	S/.274,222.69
Impuesto General a las ventas	S/.1,685.70	S/.20,034.60	S/.19,805.80	S/.21,685.00	S/.23,780.20	S/.25,983.40
FCF Despues del pago IGV	-S/.157,679.30	S/.32,505.25	S/.57,493.81	S/.93,833.70	S/.198,740.09	S/.300,206.09
FCF ACUMULADO	-S/.157,679.30	-S/.125,174.05	-S/.67,680.24	S/.26,153.45	S/.224,893.55	S/.525,099.64

	WACC	VALOR
VANF	13.1%	S/. 264,266.75
TIRF		48.89%
PRIF		2.72
B/C Financiero		2.68

**Ultimo año
negativo**

2

Fuente: Elaboración propia.

6.13. Estado de Ganancias y Pérdida

Esta herramienta permite a que URURICE obtenga información referida a los resultados que tendrá nuestro proyecto para las toma de decisiones. Todo proyecto inicia con una inversión económica que se requiere para solventar todos los gastos que generen para adquirir y comercializar un bien. En efecto nuestro proyecto realizara 6 embarques por cada año, para nuestro primer año cada B/L tendrá 3 contenedores haciendo una importación por año de 18 contenedores.

Este análisis de nuestras ventas netas se registra por el total de unidades importados, teniendo como precio de venta por unidad de S/ 158.00 soles por sacos de arroz durante el año calendario. Asimismo, en nuestro primer año obtuvimos una utilidad bruta de S/ 168,840.00 soles después de los costos de ventas que intervinieron en el desarrollo de nuestras gestiones. Por otro lado, después de debitar los diferentes recursos que intervienen para nuestra utilidad posterior al impuesto, se hace mención que nuestra primera actividad comercial, nuestra empresa URURICE tuvo una utilidad neta de **S/.42,658.46** tal como se puede observar en la tabla 32.

Tabla 32: *ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIAS URURICE*

RECURSOS	Expresado en Soles por año				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) VENTAS NETAS	S/.1,422,000.00	S/.1,920,000.00	S/.2,415,000.00	S/.2,916,000.00	S/.3,447,360.00
(-) COSTO DE VENTAS	S/.1,238,160.00	S/.1,697,040.00	S/.2,125,520.00	S/.2,565,000.00	S/.2,946,480.00
UTILIDAD BRUTA	S/.183,840.00	S/.222,960.00	S/.289,480.00	S/.351,000.00	S/.500,880.00
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/.92,045.33	S/.92,045.33	S/.92,045.33	S/.92,045.33	S/.92,045.33
(-) GASTOS DE VENTAS	S/.2,160.00	S/.2,400.00	S/.2,640.00	S/.2,880.00	S/.3,120.00
(-) DEPRECIACIÓN	S/.1,460.00	S/.1,460.00	S/.1,460.00	S/.1,460.00	S/.1,460.00
UTILIDAD OPERATIVA	S/.88,174.67	S/.127,054.67	S/.193,334.67	S/.254,614.67	S/.404,254.67
(+) INGRESOS FINANCIEROS	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00
(+) INGRESOS VARIOS	S/.9,600.00	S/.10,200.00	S/.10,800.00	S/.11,400.00	S/.12,000.00
(-) GASTOS FINANCIEROS	S/.23,526.80	S/.15,497.39	S/.6,022.69		
(-) GASTOS VARIOS	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00

UTILIDAD ANTES IMPUESTO	S/.74,247.87	S/.121,757.27	S/.198,111.97	S/.266,014.67	S/.416,254.67
(-) IMPUESTO A LA RENTA	S/.20,789.40	S/.34,092.04	S/.55,471.35	S/.74,484.11	S/.116,551.31
UTILIDAD NETA	S/.53,458.46	S/.87,665.24	S/.142,640.62	S/.191,530.56	S/.299,703.36

Fuente: Elaboración propia.

Acorde a la tabla 33 proyectada, para los siguientes periodos de cada año se añadirá un contendor más por cada embarque, donde los costos de venta variarían. A su vez, nos permite que cada año nos consolidemos en el mercado de la Provincia de Padre Abad y evidentemente expandiendo nuestra marca a zonas aledañas en los próximos 5 años. En efecto, nuestras utilidades netas se ve reflejado en S/ 299,703.36, llegando a ese periodo importar un total de 42 contenedores por año,

6.14. Evaluación de la Inversión

6.14.1.- Evaluación Económica

Nuestra evaluación económica de nuestra empresa, se verifico que este proyecto es rentable (ver tabla 33), debido a que el flujo de nuestro efectivo cumple con las condiciones para ser aceptado, por lo tanto se tiene como resultado un VANE de S/. 257,601 soles, obteniendo un tasa interna de retonor (TIR) de 37.64% y teniendo como Beneficio/ Costo de 1.8; esto significa que por cada soles invertido en este proyecto se va a obtener utilidad y que finalmente cumple con los requisitos de rentabilidad: $VAN > 0$, $TIR > COK$ Y $B/C > 1$. PRIE periodo de recuperación de la inversión, teniendo como indicador de 2.56.

Tabla 34: *EVALUACIÓN ECONOMICA*

DETALLES	COK	VALOR
VANE	13.55%	S/. 257,601
TIRE		37.64%
PRIE		2.56
B/C Económico		1.8

Fuente: Elaboración propia.

Nuestro periodo de recuperación económica, tomando en cuenta los flujos económicos del futuro al presente y teniendo en cuenta el costo promedio ponderado de capital, la inversión se recuperará en el plazo posterior a los 2 años, ver tabla 34.

Tabla 34: *PERIODO DE RECUPERACION ECONOMICA*

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año
5						
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/.317,679.30	S/.100,639.86	S/.125,628.43	S/.161,968.31	S/.198,740.09	S/.300,206.09
FCF ACUMULADO	-S/.317,679.30	-S/.217,039.44	-S/.91,411.01	S/.70,557.31	S/.269,297.40	S/.569,503.50

Fuente: Elaboración propia.

6.14.2. Evaluación Financiera

URURICE tiene flujo de caja financiero, donde la cual se debe cumplir con el VANF>VANE y el TIRF> Tasa de interés que el banco ofrece un apalancamiento financiero en beneficio del inversionista. Acorde a lo antes mencionado URURICE tiene como resultado de un VANF igual a S/185,859.52 soles, un TIRF de 37.99% y un B/C de S/2.17, (ver tabla 35), por lo cual podemos decir que nuestro proyecto es rentable. A comparación con nuestro flujo económico, podemos decir que presenta mejores indicadores nuestro flujo financiero.

Tabla 35: *EVALUACIÓN FINANCIERA*

	WACC	VALOR
VANF	13.12%	S/. 185,859.52
TIRF		37.99%
PRIF		3.21
B/C Financiero		2.17

Fuente: Elaboración propia.

El periodo de recuperación financiera nuestra recuperación de la inversión se desarrollar posterior a los 3 años, ver tabla 36.

Tabla 36: *PERIODO DE RECUPERACION FINANCIERA*

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año
5						
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/.159,365.00	S/.12,470.65	S/.37,688.01	S/.72,148.70	S/.174,959.89	S/.274,222.69
FCF ACUMULADO	-S/.159,365.00	-S/.146,894.35	-S/.109,206.34	-S/.37,057.65	S/.137,902.25	S/.412,124.90

Fuente: Elaboración propia.

6.14.3. Evaluación social

URURICE es una empresa cuya actividad se basa en la comercialización y distribución de arroz en sacos de 50kg en la calidad olimar, donde la cual no genera ningún conflicto social,

sino más bien, estaremos aportando en la economía de nuestro país y que a su vez, generando nuevos puestos de trabajo.

6.14.4 Impacto ambiental

URURICE es una empresa preocupada por el cuidado del medio ambiente, nuestro producto será respetuosa y buscando criterios que permitan el desarrollo sostenible. Nuestros sacos que conservaran el arroz antes del consumo de nuestros clientes, tiene la finalidad de ser reutilizable de diferentes maneras, tanto como el reciclaje y desde el punto de vista ambiental nuestro proyecto es viable.

6.15.-Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo

El costo de oportunidad (COK), es una tasa de interés referencial que sirve para determinar los beneficios de nuestro proyecto. En efecto nuestra base de retorno mínimo atractiva o la tasa que se descuenta de nuestro flujo, donde la cual sirve para tomar decisiones al momento de invertir, una vez que se obtenga el COK ururice genera valor para el titular gerente, tomando en cuenta que el retorno tendría que ser iguales o mayores. El retorno que se espera está en función a los rendimientos que tiene la empresa y considerando el riesgo, que es la variación que existe entre el retorno real y lo esperado, para ello se procede hallar el beta apalancado, (ver tabla 37). Para hallar nuestro COK necesitamos utilizar la fórmula de CAPM, donde necesitamos hallar la tasa libre de riesgo, para luego hallar el beta apalancado y posterior nuestro riesgo país.

El Valor Actual Neto Económico, nos muestra la rentabilidad del proyecto, a través de la actualización de los flujos netos económicos con la tasa de descuento. Sirve para saber cuánto más rico es el inversionista al realizar el proyecto, con respecto a invertir en una mejor alternativa, si utilizara solo su capital para financiarlo.

Tabla 38: *COK URURICE.*

Aportación propio	50%
Deuda	50%
Beta desapalancado	0.65
Beta Apalancado (Del proyecto)	1.11
Tasa libre de riesgo (RF)	4.19%
Riesgo de mercado (RM)	12.55%
Riesgo País (Perú)	1.82%
Tasa de crecimiento (G)	3.00%
Impuesto a la Renta (i)	29.50%
COK	13.50%

Fuente: Elaboración propia.

Nuestro WACC permite valorar a nuestra empresa, que inicia desde el momento se va a formalizar. Como costo de oportunidad nos permite medir y comparar diferentes tasas si nuestro proyecto será rentable. Además, se utiliza para evaluar el rendimiento de la organización y garantizar que esta cumple con una estructura financiera eficaz.

Tabla 38: *WACC URURICE*

	WACC	VALOR
VANF	13.12%	S/. 185,859.52
TIRF		37.99%
PRIF		3.21
B/C Financiero		2.17

Fuente: Elaboración propia.

El Valor Actual Neto Financiero, nos muestra el valor del proyecto para el inversionista, tomando en cuenta las modalidades que se han tomado para financiarse, en este caso, un préstamo bancario a una tasa de interés anual del 18% por la entidad Caja Huancayo. Asimismo, si la $B/C > 1$, nos indica que el valor presente de los flujos de ingresos es mayor que el valor presente de los flujos de los costos.

6.16.-Cuadro de riesgo del tipo de cambio

El análisis de sensibilidad se evalúa cómo el cambio en una variable generara un impacto sobre un punto específico de interés a nuestro proyecto, siendo muy útil en la evaluación de alternativas para la toma de decisiones en nuestra empresa. Por ello se procedió a crear varios escenarios con el objetivo de tener diferentes perspectivas con relación a las situaciones que se presenten. Para el caso de un incremento en el tipo de cambio, la URURICE utilizará el contrato forward de divisas.

Nos basaremos con los indicadores por el Banco Central de Reservas, el contrato Forward de divisas dentro de nuestro mercado cambiante relacionado al tipo de cambio, la empresa se dedica a la importación de arroz olimar, el costo de la compra de este producto en el lapso de un año podría variar constantemente y lo que se requiere es administrar la volatilidad del tipo de cambio. Se presenta un análisis de sensibilidad teniendo al tipo de cambio en diferentes escenarios y como afecta la variación al VAN, TIR Y AL B/C, (ver tabla 39).

Tabla 39: *ANALISIS DE SENSIBILIDAD TIPO DE CAMBIO*

T.C.	VANE	TIRE	B/C	VANF	TIRF	B/C
S/.3.65	S/.340,142.31	27.84%	S/.2.38	S/.163,159.96	33.53%	S/.3.49
S/.3.60	S/.446,136.16	34.06%	S/.2.76	S/.238,095.35	52.39%	S/.4.25
S/.3.55	S/.595,507.50	43.18%	S/.3.29	S/.344,434.68	56.19%	S/.5.31
S/.3.50	S/.723,190.21	50.36%	S/.3.75	S/.435,162.47	67.22%	S/.6.22

Fuente: Elaboración propia.

Nuestro B/C nos brinda una idea acerca de la relación entre la magnitud de los ingresos y el monto de la inversión. Así, revela cuántas veces más están ingresando beneficios al negocio en comparación con el monto invertido.

7.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1.- CONCLUSIONES

- URURICE EIRL, procederá con la formalización con un solo aportante, donde la cual se figura como titular gerente y será la persona encargada de tomar todas las decisiones que llevarán en las actividades empresariales.
- La importación de arroz, es un producto común y de alta rotación en el mercado mundial, cabe resaltar que es un producto de primera necesidad en los lineamientos alimentarios. Asimismo, la procedencia del producto a importar tiene una gran aceptación en los mercados sudamericanos y actualmente en nuestro país tiene una demanda del 56% por ciento, donde ofrecen la calidad y variedad de granos.
- El destino de nuestra comercialización es la provincia de Padre Abad- Ucayali, debido que es un mercado en crecimiento y tendremos los mejores precios para ofertar, debido a que seremos la primera empresa importadora de arroz directo de la localidad.
- Los factores que impulsaran al éxito a URURICE, se fomentara a base de la oportunidad de conocer el mercado del rubro alimentario, que contamos con el establecimiento apropiado para nuestra gestiones de distribución. Además, nuestra empresa ingresara por temas de precios, debido a que seremos directos y no terciarios.
- La viabilidad de nuestro proyecto se basa en $B/C > 1$, que nos indica que el valor presente de los flujos de ingresos es mayor que el valor presente de los flujos de los costos. Nuestro TIR es mayor al COK, el rendimiento sobre el capital que el proyecto genera es superior al mínimo aceptable para su realización. Entonces el proyecto deberá aceptarse.
- Nuestro proyecto estará conformado bajo un financiamiento del 50% por la entidad financiera que se convertirá en nuestro socio estratégico para el desarrollo de nuestras gestiones empresariales, y los posteriores 50% es un capital propio del titular gerente.

7.2.- Recomendaciones.

- Por los resultados obtenidos, nos brinda una aceptación del retorno de la inversión y donde la cual, nos brinda un índice positivo para expandir nuestro negocio a otros mercados.
- El personal de nuestra empresa podría ser rotativo debido a que la remuneración no es muy alto por ser una pequeña empresa y alzar un 5 a 10% por año las remuneraciones al personal a cargo de las áreas.

- Estar atentos a nuevas modificaciones de contrataciones o leyes laborales que puedan ser aplicadas en beneficio de la empresa y de los trabajadores.
- Realizar gestiones de marketing para ingresar con fuerza a posicionarse dentro del mercado y estabilizar los precios acorde al mercado, para generar mayor rentabilidad y estabilidad.
- Ururice debe cumplir con todas las políticas, valores y la cultura organización que se establecieron para garantizar un buen ambiente laboral y la imagen institucional

BIBLIOGRAFIA

- AgrodataPerú (2020). “Importación de arroz”. Obtenido desde: <https://www.agrodataperu.com/2020/08/arroz-peru-importacion-2020-julio.html>
- Andina (2020). “Exportación de arroz peruano crece 410% en primer cuatrimestre del 2020”. Recuperado de: <https://andina.pe/agencia/noticia-exportacion-arroz-peruano-crece-410-primer-cuatrimstre-del-2020-801559.aspx>.
- Banco Mundial (2020). Obtenido desde: <https://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>
- Beetrack (2020). Obtenido desde: <https://www.beetrack.com/es/blog/distribucion-fisica-funciones-objetivos-importancia>
- Betancourt, D. F. (2019). *Matriz de Ansoff o Matriz producto - mercado*. Recuperado el 23 de octubre de 2020, de Ingenio Empresa: www.ingenioempresa.com/matriz-de-ansoff-o-matriz-producto-mercado.
- Crece Negocios (2020). “La cadena de valor de Porter”. Obtenido desde: <https://www.crecenegocios.com/cadena-de-valor/>
- Economipedia (s.f.). Obtenido desde: <https://economipedia.com/definiciones/mercado-objetivo.html>
- El Comercio (2020). “Exportaciones de arroz semiblanqueado”. Obtenido desde: <https://elcomercio.pe/economia/peru/minagri-exportaciones-de-arroz-semiblanqueado-crecieron-308-a-abril-nndc-noticia/>
- El peruano (2020). Valor de la Unidad Impositiva Tributaria. Obtenido de:
- Gobierno del Perú (2019). “Persona Natural vs Persona Jurídica”: Obtenido desde: <https://www.gob.pe/252-persona-natural-versus-persona-juridica>
- Gobierno del Perú (2020). “Registro de Marca”. Obtenido desde: <https://www.gob.pe/333-registrar-marca-del-producto-y-o-servicio>
<https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/valor-de-la-unidad-impositiva-tributaria-durante-el-ano-2020-decreto-supremo-n-380-2019-ef-1838987-2/>
- Indecopi (2008). Obtenido desde: [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/4EFC96743A34A2DD05257C4A007627FA/\\$FILE/rotulado_dossier.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/4EFC96743A34A2DD05257C4A007627FA/$FILE/rotulado_dossier.pdf)

- INDECOPI (2014). Obtenido desde: <https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/956827/Decreto+Legislativo+N%C2%B0+1304.pdf/631f9d-98ae-03f9-9642-46c893da77c0>
- Indecopi (s.f.). obtenido desde: <https://www.indecopi.gob.pe/web/signos-distintivos/preguntas-frecuentes>
- INEI (2010). Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas. Revisión 4. Obtenido de: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf
- INEI (2017). “Censo”. Obtenido desde: <http://censo2017.inei.gob.pe/censos-2017-departamento-de-ucayali-cuenta-con-496-459-habitantes/>
- INEI (2020). “Estado de la Población Peruana 2020”. Obtenido desde: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1743/Libro.pdf
- Ley general de Sociedades. Ley N° 26887. La sociedad: *Denominación o Razón Social*. (2020). Obtenido de: <https://www.smv.gob.pe/sil/LEY0000199726887001.pdf>
- Logisber (s.f.). Obtenido desde: <https://logisber.com/contenedor-20-pies/>
- Ministerio de la Producción (PRODUCE). (27, diciembre 2013). Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial. [013]. Obtenido de: <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/aprueban-texto-unico-ordenado-de-la-ley-de-impulso-al-desarr-decreto-supremo-n-013-2013-produce-1033071-5/>
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2015). Obtenido de http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/SNIL/compendio_normas/COMPNDIO_NORMAS_LABORALES_MINTRA_nov_2015.pdf
- Ministerior de Trabajo y Promoción del Empleo. (s.f.). Obtenido de: http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/informacion/TRABAJADORES/DLT_formacion_laboral.pdf
- Negocios y Emprendimiento (2010). Obtenido desde: <https://www.negociosyemprendimiento.org/2010/03/ecuacion-de-valor-y-estrategias-de.html>

- Noticiero Contable (2020). ¿Qué es una EIRL? Obtenido desde: <https://www.noticierocontable.com/que-es-una-eirl/>
- Perú Retail (2018). Obtenido desde: <https://www.peru-retail.com/perfil-consumidor-peruano/>
- SIICEX (2009). “Guía de envases y embalajes”. Obtenido desde: <https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad66DEB.pdf>
- Sunat (s.f.). Obtenido desde: <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/nomenclaturaarancelaria/index.html>
- Sunat (s.f.). “Inscripción de Empresas”. Obtenido desde: <https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/ruc-empresaas/inscripcion-al-ruc-empresas>
- Sunat (s.f.). “Regímenes Tributario”. Obtenido desde: <https://www.gob.pe/280-regimenes-tributarios>
- Sunat (s.f.). Obtenido desde: <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
- Sunat (s.f.). Obtenido desde: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>
- Sunat (s.f.). Obtenido desde: <https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/pdt-plame/3229-02-conceptos-a-declarar-en-el-pdt-plame>
- Sunat (s.f.).”Conceptos PLAME”. Obtenido desde: <https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/pdt-plame#:~:text=El%20PDT%20Planilla%20Electr%C3%B3nica%202D%20PLAME,a%20partir%20de%20dicha%20fecha.>

ANEXOS

ANEXO 01. *Contrato por inicio de lanzamiento de actividad*

El presente documento de Contrato de Trabajo a plazo fijo bajo la modalidad de “Contrato por inicio o incremento de actividad” que celebran al amparo del Art. 57° de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por D. S.N.º 003-97-TR y normas complementarias, de una parte, XXXXXXXX., con R.U.C. XXXXXXXX y domicilio fiscal en XXXXXXXXXXXXXXXX, debidamente representada por la XXXXXXXXXXXXXXXX con D.N.I. XXXXXXXX, a quien en adelante se le denominará simplemente EL EMPLEADOR; y de la otra parte XXXXXXXXXXXXXXXX; con D.N.I. XXXXXXXX, domiciliado en XXXXXXXXXXXXXXXX a quien en adelante se le denominará simplemente EL TRABAJADOR; en los términos y condiciones siguientes.

PRIMERO. EL EMPLEADOR requiere cubrir las necesidades administrativas de la empresa.

SEGUNDO. Por el presente documento EL EMPLEADOR contrata a plazo fijo bajo la modalidad ya indicada, los servicios de EL TRABAJADOR quien desempeñará el cargo de Gestión Comercial, en relación con las causas objetivas señaladas en la cláusula anterior.

TERCERO. El plazo de duración del presente contrato es de tres meses, y rige desde el 01 de Enero del 2021 fecha en que debe empezar sus labores EL TRABAJADOR hasta el 01 de Abril del 2021, fecha en que termina el contrato.

CUARTO. EL TRABAJADOR estará sujeto a un período de prueba de tres meses, la misma que inicia el 01 de Enero del 2021 y concluye el 01 de Abril del 2021.

QUINTO. EL TRABAJADOR cumplirá el horario de trabajo siguiente. De lunes a viernes de 8.00 horas a 17.00 horas.

SEXTO. EL TRABAJADOR deberá cumplir con las normas propias del Centro de Trabajo, así como las contenidas en el Reglamento interno de Trabajo (en caso cuente con uno debidamente registrado ante la AAT) y en las demás normas laborales, y las que se impartan por necesidades del servicio en ejercicio de las 239 facultades de administración de la empresa, de conformidad con el Art. 9° de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por D. S. N° 003-97-TR.

SÉPTIMO. EL EMPLEADOR abonará al TRABAJADOR la cantidad de S/ XXXXXX como remuneración mensual, de la cual se deducirá las aportaciones y descuentos por tributos establecidos en la ley que le resulten de aplicación.

OCTAVO. Queda entendido que EL EMPLEADOR no está obligado a dar aviso alguno adicional referente al término del presente contrato, operando su extinción en la fecha de su vencimiento conforme la cláusula tercera, oportunidad en la cual se abonara al TRABAJADOR los beneficios sociales que le pudieran corresponder de acuerdo a ley.

NOVENO. Este contrato queda sujeto a las disposiciones que contiene el TUO del D. Ley. N° 728 aprobado por D. S. N° 003-97-TR Ley de Productividad y Competitividad Laboral, y demás normas legales que lo regulen o que sean dictadas durante la vigencia del contrato. Como muestra de conformidad con todas las cláusulas del presente contrato firman las partes, por triplicado a los días 01 del mes de diciembre del año 2021.

.....
EL EMPLEADOR

.....
EL TRABAJADOR

ANEXO 2: BUYER PERSONA



JULIA MENDOZA TORRES es ama de casa. Tiene 40 años, es casada y tiene tres hijos. NO tuvo la oportunidad de ejercer un grado superior por problemas económicos, y además de tener una gran responsabilidad de ser madre de familia, es por ello, que en su pequeña vivienda ha establecido un pequeño negocio; donde, se dedica a la venta de aborretes y alimentos en general, de una u otra manera, genera un ingreso a su hogar, no es un negocio formal, no cuenta con una capacidad económica de realizar compras con volúmenes fuerte. Por lo cual está buscando la oportunidad de un proveedor que brinde las facilidades de poder generar un mejor ingreso.



Tiene 40 años de edad y busca la oportunidad de crecer y ser un negocio formal.



Vive con su familia en el Asentamiento Humano Habran Gonzales en el distrito de Padre Abad- Ucayali, en donde se encuentra su pequeño negocio de abarrotes.



Tiene un ingreso promedio en su hogar de 1500 soles.



No cuenta con una profesión.
Es una Ama de Casa



Su objetivo es hacer crecer su negocio y ser una micro empresa competitiva en el rubro.

ANEXO 3: MEDICIÓN DEL COMPORTAMIENTO DEL CLIENTE OBJETIVO

CUESTIONARIO DE INVESTIGACIÓN

Señor(a): _____

Nombre del establecimiento: _____

El presente cuestionario es un instrumento de investigación sobre la compra y venta de arroz en la localidad de Padre Abad- Ucayali. A continuación, se formula una serie de preguntas relacionadas al tema, por lo que solicitamos su apoyo para responder con la mayor sinceridad y objetividad posible. Considere que la información que nos brinde es confidencial y anónima. ¡Agradecemos de antemano su participación!

- ¿Qué tipo de arroz prefieren el consumidor final?
 - a) Grano Premium
 - b) Grano Extra
 - c) Grano Normal
- ¿Qué criterio utilizan el consumidor final para escoger su grano de arroz?
 - a) Precio del Arroz
 - b) Apariencia del Arroz
 - c) Sabor del Arroz
- ¿Modalidades de pago a tus proveedores del arroz?
 - a) Semanal
 - b) Quincenal
 - c) Mensual
- ¿Cuentas con stock todo el año de un Arroz Extra o Premium en su establecimiento?
 - a) SI
 - b) NO
 - c) Depende del Proveedor
- ¿Qué arroz demandan más?
 - a) Importado
 - b) Nacional
 - c) Local

ANEXO 4: MEDICIÓN DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO
OBJETIVO

CUESTIONARIO DE INVESTIGACIÓN

Señor(a): _____

Nombre del establecimiento: _____

El presente cuestionario es un instrumento de investigación sobre la compra y venta de arroz en la localidad de Padre Abad- Ucayali. A continuación, se formula una serie de preguntas relacionadas al tema, por lo que solicitamos su apoyo para responder con la mayor sinceridad y objetividad posible. Considere que la información que nos brinde es confidencial y anónima. ¡Agradecemos de antemano su participación!

- ¿Antigüedad de la Bodega, Minimarket o Comercial de abarrotes?
a) 1-5 años b) 6-10 años c) 11-15 años
- ¿Cuántos días a la semana está abierto el establecimiento?
a) 5 días b) 6 días c) Todos los días
- ¿Cuál es el horario de atención?
a) 6 a.m. – 6 p.m. b) 6 a.m. – 8 p.m. c) 7 a.m. – 9 p.m.
- ¿Cuál es la frecuencia de adquisición de sacos de arroz?
a) Semanal b) Quincenal c) Mensual
- ¿Cuántos sacos de arroz oferta semanal?
a) 1 a 5 sacos b) 6 a 10 sacos c) 11 a 15 sacos

ANEXO 5: REGISTRO SANITARIO

MINISTERIO DE SALUD
PERÚ
DIGESA
DIRECCIÓN GENERAL DE
SALUD AMBIENTAL
E INOCUIDAD ALIMENTARIA

CERTIFICADO: 001-2020
Exp: 42639-20CU

**CERTIFICADO DE REGISTRO SANITARIO DE
PRODUCTO IMPORTADO**

En aplicación del artículo 114° del Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas aprobado por Decreto Supremo N°007-98-SA se extiende el presente Certificado para la importación y comercialización de productos alimenticios que se detalla:

A. SOLICITANTE

EMPRESA: IMPORTACIONES GARY E.I.R.L.
DIRECCION: JR. PROGRESO N° 205 (FRENTE A LA PLAZA DE ARMAS DE AGUAYTIA)
DISTRITO: PADRE ABAD **PROVINCIA:** PADRE ABAD **DEPARTAMENTO:** UCAYALI
R.U.C.: 20604174296
TEL/FAX: -----
CORREO ELECTRONICO: -----
REPRESENTANTE LEGAL: PAREDES ROJAS RUDDY ROMARIO

B. DATOS DEL ESTABLECIMIENTO DE ALMACENAMIENTO

NOMBRE O RAZON SOCIAL: IMPORTACIONES GARY E.I.R.L.
DIRECCION: JR. PROGRESO N° 205
PUNTOS REFERENCIALES PARA LLEGAR A LA DIRECCION: FRENTE A PLAZA DE
ARMAS DE AGUAYTIA
DISTRITO: PADRE ABAD **PROVINCIA:** PADRE ABAD **DEPARTAMENTO:** UCAYALI
TELEFONO: 061-481100

C. TITULAR DEL REGISTRO SANITARIO

NOMBRE O RAZON SOCIAL: COFÁZA TRADING S.A.C.

D. PRODUCTO

**CODIGO DE REGISTRO
SANITARIO**

NOMBRE:

- ARROZ BLANCO - ARROZ ELABORADO OLIMAR**
""TIO CHARLIE", "ESPIGA REAL", "URURICE"" , en
saco, bolsón, bolsa de polipropileno, polietileno de 1 kg a
50 kg.
Vida Útil del Producto: 360 días

**E1560418E
NACFTA**

CERTIFICADO: 001-2020
Exp: 42639-20CU

MINISTERIO DE SALUD
PERÚ
DIGESA
DIRECCIÓN GENERAL DE
SALUD AMBIENTAL
E INOCUIDAD ALIMENTARIA

CERTIFICADO N°: 12274-2018

FECHA DE VENCIMIENTO: 14 de setiembre del 2023 (fecha de vencimiento del Registro Sanitario original)

PROCEDENCIA: URUGUAY

E. CONDICIONES

En aplicación del artículo 114° del Reglamento sobre Vigilancia y Control de Alimentos y Bebidas aprobado por Decreto Supremo N° 007-98-SA se extiende el presente Certificado para la Importación y Comercialización de productos alimenticios descritos en el ítem C. a favor de **IMPORTACIONES GARY E.I.R.L.** bajo las siguientes condiciones:

- a) El titular del Certificado de Registro Sanitario de Producto Importado (USO DE REGISTRO SANITARIO) es responsable por la calidad e inocuidad del producto que importa y libera al mercado para su consumo.
- b) En el envase deberá figurar obligatoriamente por impresión o etiquetado, nombre o razón social del solicitante, RUC, dirección, Código de Registro Sanitario del producto y su fecha de vencimiento.
- c) El titular del presente certificado no podrá realizar ninguna modificación del Registro Sanitario, así como a los envases o diseños de los productos que importa.
- d) La presente autorización está sujeta a la vigilancia sanitaria de la DIGESA (o por la Autoridad Sanitaria correspondiente).
- e) El presente certificado tiene la misma vigencia que el Registro Sanitario del Titular.
- f) Toda ampliación del titular del Registro Sanitario, posterior a la fecha de la expedición del presente Certificado se considera como una ampliación y estará sujeta al pago de los derechos respectivos.

Lima, 22 de setiembre de 2020

MINISTERIO DE SALUD
Dirección General de Salud Ambiental
e Inocuidad Alimentaria
DIGESA

Abog. ROBERTO ALEXIS CASADO LOPEZ
DIRECTOR EJECUTIVO
Área de Certificaciones y Autorizaciones

ANEXO 6: PERMISO FITOSANITARIO DE IMPORTACIÓN



PERMISO FITOSANITARIO DE IMPORTACIÓN

N° de PFI: 209913069-2020-MINAGRI-SENASA-DSV-SCV

N° Expediente: 200990017969

Lugar y Fecha de Emisión: Lima, 09/10/2020
06/01/2021

Término de Vigencia:

1. Importador: URURICE EIRL. JR. PROGRESO NRO. 205 (FRENTE A LA PLAZA DE ARMAS DE AGUAYTIA) UCAYALI PADRE ABAD PADRE ABAD					
2. Producto Vegetal / Artículo Reglamentado					
Partida Arancelaria	Descripción del producto	Nombre científico	Peso (Kg)	Envase	
				Cantidad	Tipo
1006.30.00.00	ARROZ, grano pilado	Oryza sativa	75,000	1,500	SACO(S)
3. Origen y Lugar de Producción URUGUAY			4. Procedencia URUGUAY		
5. Uso/Destino COMERCIALIZACION			6. Puesto de Control Cuarentenario Puerto del Callao		
7. Requisitos Fitosanitarios					
A. Vendrá amparado por un Certificado Fitosanitario Oficial del país de origen.					
B. Los productos estarán contenidos en envases nuevos y de primer uso (excepto para los productos a granel).					
C. Inspección Fitosanitaria en el punto de ingreso al país.					

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y RIEGO
SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD AGRARIA
DIRECCIÓN DE SANIDAD VEGETAL
Ing. Enne María Carrillo-Esquerre
Especialista en Sanidad Agraria

- Válido por 90 días calendario a partir de la fecha de su emisión y para un solo Embarque.
- Este documento no autoriza el intermediario al país de la planta, producto vegetal y/o artículo reglamentado con las características arriba señaladas.
- Cualquier enmendadura o añadidura invalida este documento.
- EL SENASA podrá anular la validez del permiso Fitosanitario de Importación de detectarse plagas cuarentenarias en el país Exportador, en los embarques efectuados o cuando se establezcan nuevos requisitos fitosanitarios.
- Todo envío que esté contenido en embalajes de madera, deberán cumplir con las disposiciones establecidas en la R.D N° 105-2005-AG-SENASA-DGSV
- Ante la presencia de cualquier plaga determinada como cuarentenaria por el SENASA, los envíos se sujetaran a las disposiciones establecidas por la institución.

ANEXO 7: SOLICITUD DE INSPECCIÓN SENASA

(Formato cod.: CVI-02/07)

SOLICITUD PARA LA OBTENCIÓN DEL INFORME DE INSPECCIÓN Y VERIFICACIÓN / AUTORIZACIÓN DE PLAGUICIDAS E INSUMOS VETERINARIOS (IIV/APIV) PARA LA IMPORTACIÓN O TRANSITO INTERNACIONAL DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES U OTROS ARTÍCULOS REGLAMENTADOS

SEÑOR RESPONSABLE DEL PUESTO DE CONTROL:

PARTE I. INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE

1 RAZÓN SOCIAL IMPORTACIONES GARY E.I.R.L.		2 R.U.C. N° 20604174296	
3 DOMICILIO LEGAL JR. PROGRESO 205, AGUAYTIA -UCAYALI			
4 URBANIZACIÓN	5 DISTRITO	6 PROVINCIA	
7 DEPARTAMENTO UCAYALI	8 TELÉFONO	9 FAX	10 EMAIL romarioparedesrojas@gmail.com
11 NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL RUDDY ROMARIO PAREDES ROJAS			12 N° DNI: 70124160

PARTE II. INFORMACIÓN DEL AGENTE DE ADUANAS

13 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL SLI ADUANAS SAC		14 R.U.C. N° 20392990624	
15 DOMICILIO LEGAL CALLE HONORIO DELGADO N° 187 MAGDALENA DEL MAR			
16 URBANIZACIÓN MAGDALENA DEL MAR	17 DISTRITO MAGDALENA	18 PROVINCIA LIMA	
19 DEPARTAMENTO LIMA	20 TELÉFONO 7156854	# FAX	22 EMAIL lrivera@sliaduanas.com.pe
23 NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL LUIS ENRIQUE RIVERA RAMAL			24 N° DNI: 10285892

PARTE III. DEL TRAMITE SOLICITADO

IMPORTACIÓN CON PFI 209907210	TRANSITO INTERNACIONAL PFTI
SIN PFI DONACIÓN RECHAZO EN DESTINO PRODUCTO DE CRF 2 GERMOPLASMA DE SEMILLA SEXUAL MUESTRAS(*)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
SE ACOGE AL PROCEDIMIENTO DE GUARDA CUSTODIA:	SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>

PARTE IV. DE LOS REGISTROS REQUERIDOS

1 MATERIAL SUJETO A CUARENTENA POSESTRADA	N°	<input type="text"/>
2 REGISTRO DE IMPORTADORES DE GERMOPLASMA DE SEMILLAS SEXUALES	N°	<input type="text"/>
3 REGISTRO DE ALMACÉN PARA GUARDA CUSTODIA	N°	<input type="text"/>

PARTE V: DATOS DE LA PLANTA, PRODUCTO VEGETAL U OTRO ARTÍCULO REGLAMENTADO

25 P.A 1006.30.00.00	26 NOMBRE COMÚN ARROZ GRANO PILADO	# NOMBRE CIENTÍFICO ORYZA SATIVA	28 CANTID. Y TIPO DE ENVASE 1,000 SACOS
29 CANTIDAD DE PLANTAS	30 PESO NETO (Kg) 50,000.00	31 USO CONSUMO	32 NOMBRE DEL PREDIO AL CUAL SE DESTINA

PARTE VI: DATOS DEL ENVÍO

33 PAÍS DE ORIGEN URUGUAY	34 LUGAR DE PRODUCCIÓN URUGUAY	35 PAÍS DE PROCEDENCIA URUGUAY				
36 LUGAR DE UBICACIÓN DEL ENVÍO NEPTUNIA	37 PUESTO DE CONTROL DE INGRESO MARITIMA DEL CALLAO	38 PUESTO DE CONTROL DE PASO				
39 IDENTIFICADOR DEL DOCUMENTO DE TRANSPORTE (ORIGINAL)						
MODO MARITIMO	PUERTO DE EMBARQUE MONTEVIDEO	NUMERO DE DOCUMENTO DE TRANSPORTE SUDU50670A6FZ070				
40 IDENTIFICADOR DEL DOCUMENTO DE TRANSPORTE (DIVISIÓN EN TRANSITO U ORIGEN)						
MO DO	CÓDIGO DE ADUANA	AÑO DE MANIFIESTO	NUMERO DE MANIFIESTO	PUERTO DE EMBARQUE	CÓDIGO DE LÍNEA	NUMERO DE DOCUMENTO DE TRANSPORTE (25)

PARTE VII: DEL TRANSITO INTERNACIONAL

41 PAÍS DE DESTINO	# PUESTO DE CONTROL DE SALIDA
--------------------	-------------------------------

* Frutos y hierbas secas naturalmente, granos: hasta 1 kg. Productos molidos, en polvo, harinas o con secado industrial: hasta 2 kg.

ANEXO 8: SERVICIO LOGISTICO INTEGRAL- AGENCIA DE CARGA.



Lince, 18 de Noviembre del 2020

Señores:

URURICE E.I.R.L.

Presente. - Romario Paredes

Mediante la presente les hacemos llegar nuestra propuesta económica de Servicio Logístico Integral para sus próximas importaciones a Callao:

SERVICIO LOGÍSTICO DE IMPORTACION CONTENEDOR CALLAO:

Tipo de Cont.	Tarifa para 02x20 por BL a +	Línea Naviera
20 STD	USD 970.00 X CNTR + IGV	HSUD

INCLUYE LOS SIGUIENTES CONCEPTOS:

TERMINAL DE ALMACENAMIENTO: (30 DIAS LIBRES DE ALMACENAJE NO RETROACTIVOS)

- Derecho de embarque
- Tracción
- Gasto administrativo
- 1 movilización
- 1 cuadrilla

AGENTE PORTUARIO

- Visto Bueno
- Transmisión de Datos (BL/ Transmission)
- Gremios

DEPOSITO DE VACIOS

- Retiro de contenedor
- Gasto Administrativo

AGENCIAMIENTO DE ADUANAS

- Comisión de Aduanas

- Gastos Operativos

TRANSPORTE LOCAL

- Callao – San Luis (3 horas libres para la descarga)
- Precintos
- Devolución del contenedor

Ca. Juan Bielovucic 1371 - Lince

Teléfonos: 715 - 6854



ADICIONALES (EN CASO APLIQUE):

- Movilización : USD 30.00 + IGV x Contenedor (en caso aplique). •
Aforo con Cuadrilla : USD 30.00 + IGV x Contenedor (en caso aplique).
- Aforo con Montacargas : USD 35.00 + IGV x Contenedor x Hora (en caso aplique).
- Stand By : USD 20.00 + IGV x Contenedor/Hora (En caso se excedan las 3 horas libres para la descarga)

(*) Estos conceptos se aplicarían si el canal asignado sale rojo.

NOTAS:

- No incluye el pago de los Derechos de Aduana.
- Esta proforma es válida para las siguientes líneas navieras: **HSUD**
- Las correcciones por pesos y/u otros que se realicen fuera de tiempo por ingreso de carga tardía, serán facturados localmente, si fuera su responsabilidad.
- No incluye gastos de movilización en caso requiera inspección de las entidades involucradas (SENASA, DIGESA, INRENA, CANAL ROJO, otros, etc.).
- Si incluye gastos adicionales por movilización y cuadrilla en caso carga pase por inspección Senasa.
- C&B trabaja bajo la modalidad de cartas de facturación a terceros.
- En caso la carga arribe a través de un Agente de Carga, los gastos adicionales serán refacturados (Tarja, THCD, BL Fee, Handling, etc.)

ANEXO 9:
CONTRA DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento del contrato de compraventa internacional de mercancía que suscriben de una parte por ARGU SRL., empresa constituida bajo las leyes de URUGUAY, debidamente representado por su CEO Giacomo Gussoni, domiciliado en Artigas 515- Uruguay, quien en adelante se denominara EL VENDEDOR y, de otra parte URURICE E.I.R.L. inscrito con RUC: 20070124160, debidamente representado por su Titular- Gerente Sr. Ruddy Romario Paredes Rojas identificado con DNI: 70124160 domiciliado en Jr. Progreso 205- Padre Abad, Ucayali-Perú, a quien adelante se le denominara EL COMPRADOR, que acuerdan los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA.

- 1.1.Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas. En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.
- 1.2.Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por.
 - La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles).
 - En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.
- 1.3.Cualquier referencia que se haga a términos del comercio CIF Callao estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.
- 1.4.Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.
- 1.5.Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará valida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERISTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA

2.1. Es acordado por las Partes que EL VENDEDOR venderá el siguiente producto. ARROZ OLIMAR en sacos polipropileno de 50kg, y EL COMPRADOR pagará el precio de dichos productos de conformidad con lo acordado.

2.2. También es acordado que cualquier información relativa al producto descrito anteriormente referente al año de zafra, peso, precio; no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega en un periodo de 15 a 20 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador y habiendo efectuado el primer pago del 30% de la proforma factura.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA.

Las partes acuerdan el precio de USD 575 x TN fijado un precio base por año, por el envío de los productos de conformidad con la cotización enviada al comprador, la cual tiene vigencia de 15 días desde la emisión. A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto. El precio ofrecido es sobre la base del Incoterms CIF Callao (Cost Insurance and Freight) por vía marítima al puerto del Callao.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA.

Las partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por EL COMPRADOR o El VENDEDOR deberá realizarse por pago adelantado equivalente 30% al inicio, 70% 10 días antes del arribo de la nave contra documentos. Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia vía carta instrucción SWIFT, y EL COMPRADOR considerará haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de la República Oriental del Uruguay, EL VENDEDOR y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA.

Si una de las partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al 0.5% por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de 10% del total de este contrato.

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA.

Las partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de EL VENDEDOR hasta que se haya completado el pago del precio por parte de EL COMPRADOR.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA.

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado CIF. Señalando con detalle algunos aspectos que se deba dejar claro, o que decida enfatizar. Aunque las condiciones de INCOTERMS son claras, es recomendable discutir y aclarar estos detalles, ya que puede haber desconocimiento de una de las partes.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA.

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a EL VENDEDOR el pago de daños equivalente al 1 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del EL VENDEDOR a EL COMPRADOR.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA.

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a EL VENDEDOR cualquier inconformidad con los productos dentro de 10 días desde la fecha en que EL COMPRADOR descubra dicha inconformidad y deberá probar a EL VENDEDOR que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de EL VENDEDOR. En cualquier caso, EL COMPRADOR no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al EL VENDEDOR dicha situación dentro de los 10 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado. Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular. Si dicha inconformidad es notificada por EL COMPRADOR, EL VENDEDOR deberá tener las siguientes opciones.

- Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador.
- Reintegrar a EL COMPRADOR el precio pagado por los productos sujetos inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA.

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a EL VENDEDOR de cualquier reclamo realizado contra EL COMPRADOR de parte de los clientes o de terceras partes en relación con la mercancía enviada o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos. EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a EL COMPRADOR de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de EL COMPRADOR.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA.

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a EL VENDEDOR ni a EL COMPRADOR, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA.

Todas las partes se someten a la decisión inapelable de un Tribunal Arbitral, en caso exista controversia o desacuerdo entre las partes que se derive de la interpretación o ejecución del presente acuerdo. Dicho tribunal estará compuesto por tres miembros, uno de los cuales será nombrado por cada una de las partes y el tercero será designado por los árbitros así nombrados. Si no existiera acuerdo sobre la designación de este tercer árbitro o si cualquiera de las partes no designase al suyo dentro de los diez días de ser requerida por la otra parte, el nombramiento correspondiente será efectuado por la Cámara de Comercio de Lima.

El arbitraje será de derecho y se sujetará a las normas de procedimiento establecidas por el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima.

Cualquier divergencia derivada o relacionada con el presente contrato se resolverá definitivamente con el Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la 81 Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros Nombrados conforme a este Reglamento.

Toda cuestión relacionada con el presente contrato que no esté expresa o tácitamente establecida por las disposiciones de este Contrato se regirá por los principios legales generales reconocidos en comercio internacional, con exclusión de las leyes nacionales

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA.

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA.

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA.

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes. No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea

modificado por escrito y firmado por ambas partes. En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento, a los 20 Días del mes de Noviembre del 2020.

.....
ARGU SRL

.....
URURICE E.I.R.L.

ANEXO 10: CARTA DE CREDITO



de de
 Localidad

SOLICITUD DE CARTA DE CREDITO

1 SIRVANSE EMITIR UNA CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE (*) NO CONFIRMADA
 CONFIRMADA TRANSFERIBLE

2 A FAVOR DE
 (BENEFICIARIO):

3 DOMICILIADO EN:

Ciudad	<input type="text"/>	Pais	PERU
--------	----------------------	------	------

4 POR CUENTA Y
 ORDEN
 (ORDENANTE):

Ciudad	<input type="text"/>	Pais	<input type="text"/>
--------	----------------------	------	----------------------

6 NÚMERO DE CUENTA CORRIENTE

7. RUC/DNI:

8 PERSONA ENCARGADA

TELEFONO Y ANEXO

E-Mail

9 HASTA POR:

Moneda (Importe en números) (Importe en letras)

10 TOLERANCIA +/-

(Opcional) %

11 VÁLIDO HASTA:

Días de la fecha de emisión o DD/MM/AA

12 DISPONIBLE COMO SIGUE:

Por pago a la vista
 Por pago diferido a Importe a días de fecha de embarque
 Por aceptación (Letra) Importe a días de fecha de embarque
 Por pago Mixto: Indicar Importes Vista y Plazo según corresponda

13 EMBARQUES PARCIALES:

Permitidos Prohibidos

14 TRANSBORDOS:

Permitidos Prohibidos

15 EMBARQUE ENVIADO POR VÍA:

Aérea Marítima Terrestre Postal

Otro:

16 LUGAR DE CARGA:

17 LUGAR DE DESTINO:

18 FECHA LIMITE DE EMBARQUE:

DD/MM/AA

5 DOMICILIADO EN:

19 DESCRIPCION DE MERCADERIA Y/O SERVICIOS:

Orden de Compra / N° Factura Proforma (opcional):	<input type="text"/>
---	----------------------

20 INSTRUCCIONES ADICIONALES:

(Opcional)	NOMBRE DE PERSONA DE CONTACTO DEL BENEFICIARIO	:	<input type="text"/>
(Opcional)	EMAIL Y TELEFONO DEL BENEFICIARIO	:	<input type="text"/>
OTRAS INSTRUCCIONES:			
<input type="text"/>			

20 PARTIDA(S) ARANCELARIA(S):

21 TÉRMINOS INCOTERMS: FOB CFR CIF FCA CPT CIP OTRO

22 DOCUMENTOS NECESARIOS:

a. FACTURA COMERCIAL Originales Copias

b. CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARITIMO, CONSIGNADO A LA ORDEN DEL BANCO BBVA PERU, MERCADERÍA A BORDO

NOTIFICAR A: Originales Copias

INDICANDO FLETE: Flete pagado Pagadero en destino

c. GUIA AEREA CONSIGNADA A LA ORDEN DEL BANCO BBVA PERU

NOTIFICAR A: Originales Copias

INDICANDO FLETE: Flete pagado Pagadero en destino

d. LISTA DE EMPAQUE Originales Copias

e. OTROS DOCUMENTOS Originales Copias

Originales Copias

Originales Copias

23 LA POLIZA / CERTIFICADO DE SEGURO POR EL 110% DEL VALOR CIF/CIP CUBRIENDO TODO RIESGO, ENDOSADA A FAVOR DEL BANCO BBVA PERU

CONTRATADA POR: EL BENEFICIARIO NOSOTROS EN LA COMPAÑÍA

AUTORIZAMOS AL BANCO BBVA PERU A TOMAR LA POLIZA DE SEGURO DE TRANSPORTE PARA LA MERCADERIA A IMPORTAR CON CARGO EN NUESTRA CTA. CTE / CTA. DE AHORROS INDICADA EN ESTA SOLICITUD.

24 PRESENTACIÓN DE DOCUMENTOS A MAS TARDAR DÍAS DESPUES DE LA FECHA DE EMBARQUE

25 GASTOS BANCARIOS FUERA DEL PERU POR CUENTA DE: BENEFICIARIO ORDENANTE

26 BANCO CORRESPONSAL SUGERIDO Y PAIS:

PAIS DEL BCO. CORRESPONSAL CODIGO SWIFT

27 REEMBOLSO ALADI: SI NO

28 FINANCIADA VIA LEASING SI NO

(*) SUJETA A LAS REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS E INCOTERMS DE CCI VIGENTES EN LA FECHA

ANEXO 11: CARTA INSTRUCCIÓN TRANSFERENCIA SWIFT

CARTA N° 01- 2021/ URURICE EIRL.

Lima, 15 de Enero del 2021

CARTA DE INSTRUCCIÓN

Sres.

BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ

Por la presente, YO Ruddy Romario Paredes Rojas, identificado con DNI N° 70124160, representante legal de la empresa URURICE EIRL, con RUC N° XXXXXXXXXXXX, remito la presente CARTA DE INSTRUCCIÓN para solicitar realizar las siguientes operaciones.

Transferencia al Exterior en DOLARES \$ XXXXX
(.....), a nombre de nuestro proveedor ARGU S.R.L.

Para lo cual adjuntamos la presente información:

- **DATOS DEL BANCO**

- **NOMBRE DEL BANCO:** BANCO DE LA REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY
- **DIRECCIÓN:** RINCÓN 299, 55000 ARTIGAS, URUGUAY
- **PAÍS:** URUGUAY
- **DEPARTAMENTO:** ARTIGAS
- **CIUDAD:** ARTIGAS.
- **SWIFT:** BROUUYMM
- **NÚMERO DE CUENTA:** 00151686000001

- **DATOS DEL BENEFICIARIO**

- **NOMBRE DEL BENEFICIARIO:** ARGU S.R.L.
- **NÚMERO DE CUENTA:** 00151686000001
- **DIRECCIÓN:** BERRETA 515, ARTIGAS, URUGUAY.
- **PAÍS:** URUGUAY
- **DEPARTAMENTO:** ARTIGAS
- **CIUDAD:** ARTIGAS

Y debitar dichos montos **más los gastos** que estos generen de nuestra cuenta corriente en Dólares N° XXX-XXXXXX-X-XX

Agradeciendo anticipadamente nuestra atención.

Atentamente

URURICE EIRL.

.....
Ruddy Romario Paredes Rojas

DNI N° 70124160