



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS

INTERNACIONALES

Análisis de la importación de arroz uruguayo y las regulaciones dadas
por las entidades del Perú en el año 2018

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciada en Negocios Internacionales**

AUTORA:

Capcha Huillca, Maria Teresa ([Orcid: 0000-0002-1391-1191](https://orcid.org/0000-0002-1391-1191))

ASESORA:

MG. Yaya Castañeda Doris Rosario ([Orcid: 0000-0002-8305-6207](https://orcid.org/0000-0002-8305-6207))

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LIMA – PERÚ

2020

Dedicatoria

La elaboración de este trabajo de indagación, se lo dedico a mi familia, dado que ellos son el motivo que me incitan a poder siempre salir adelante. Gracias a su apoyo incondicional, tengo el agrado de poder dedicárselos a ellos.

A mis queridos abuelos Solinda y Fabio, por enseñarme que cuando se traza una meta se debe llegar hasta el final. Asimismo, a una persona en especial que me ayudó y apoyo en todo este proceso.

Agradecimiento

En primer lugar, agradecer a Dios que me dio la fortaleza para poder lograr cada uno de mis objetivos.

A mis padres por brindarme siempre su apoyo y cariño, asimismo agradecerles la oportunidad que me dan de poder estudiar.

A mis asesores Roque Espinoza y Doris Yaya por su paciencia para poder instruirnos, sus enseñanzas y conocimientos dados para poder terminar satisfactoriamente este trabajo de investigación.

Resumen

El objetivo de esta investigación es analizar los factores que incidieron en la disminución de la importación de arroz y las regulaciones dadas por las entidades del Perú en el año 2018 con la finalidad de evaluar la competitividad del sector arrocero peruano frente a los demás países, bajo este aspecto se establecen regulaciones para su importación.

Se trabajó un enfoque cualitativo basada en la teoría fundamentada, por lo que se desea conocer la competitividad y exigencias del sector, por ende, se emplea el segmento como muestra para conocer las opiniones y experiencias de cada representante. Las fuentes utilizadas son las entrevistas a profundidad e informaciones documentadas.

Luego de las entrevistas a gerentes y representantes, se obtuvo que la alta demanda del consumo de arroz en el Perú, suscite la importación de este cereal del mercado Uruguayo gracias al posicionamiento y la calidad que lo vincula debido a la integración de la cadena productiva y los diferentes manejos tecnológicos.

Se concluye que el incremento en las exigencias arancelarias suscita la pérdida de competitividad en destino puesto que la producción nacional tiene problemas para enfrentar las importaciones lo cual no genera la creación de proyectos, ni planes estratégicos para su desarrollo productivo.

Palabras claves: Importación, Competitividad, Logística.

Abstract

The objective of this research is to analyze the factors that influenced the decrease in rice imports and the regulations given by the entities of Peru in 2018 with the proposal to evaluate the competitiveness of the Peruvian rice sector compared to other countries, under this aspect is limited to importation.

A qualitative approach based on grounded theory was worked, so you want to know the competitiveness and demands of the sector, therefore, the segment is used as a sample to know the opinions and experiences of each representative. The sources used are in-depth interviews and documented information.

After interviews with managers and representatives, it was discovered that the high demand for rice consumption in Peru drives the import of this cereal from the Uruguayan market thanks to the positioning and quality that links it due to the integration of the production chain and the different operations technological.

It is concluded that the increase in the price range causes competitiveness to be lost at destination, since national production has different problems to face imports given its low competitiveness in the Peruvian market, which does not mean that new projects can be created, no strategic plans to improve productive development.

Keywords: Import, Competitiveness, Logistic.

Índice de Contenidos

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Resumen.....	iv
Abstract.....	v
I. INTRODUCCIÓN	7
II. MARCO TEÓRICO.....	13
III. METODOLOGÍA.....	31
3.1 Tipo y diseño de investigación	31
3.2. Categorías, Subcategorías y matriz de categorización	34
3.3 Escenario de estudio.....	35
3.4 Participantes	36
3.5 Técnicas e instrumento de recolección de datos	36
3.6 Procedimientos	37
3.7 Rigor científico	38
3.8 Método de análisis de la información	39
3.9 Aspectos éticos	40
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	41
V. CONCLUSIONES.....	59
VI. RECOMENDACIONES.....	61
REFERENCIAS.....	63
ANEXOS	67

I. INTRODUCCIÓN

Observando a la **realidad problemática**, este presente trabajo de indagación da a conocer como en las últimas décadas, el sector arrocero ha experimentado diversas transformaciones tecnológicas, lo que ha significado un acogimiento de considerables niveles de tecnología y sobre todo un claro mejoramiento trascendental en la relación entre las distintas etapas de la cadena productiva del arroz. Por ello su determinación se ha podido transformar en una necesidad para poder confrontar los nuevos desafíos que propone este cultivo en el Perú. A lo largo de los años el arroz ha tenido un gran desarrollo considerable a nivel internacional por lo que en el año 2017 las importaciones de este cereal representaron un 60% con un valor de 16,683 miles de dólares, seguidamente en el año 2018 tuvo un incremento del 75% a comparación del año anterior, teniendo un importe de 20,353 equivalente en miles de dólares.

Según datos de Trademap, los principales países exportadores de Arroz pilado hacia el Perú en el periodo 2017 al 2018 fueron Uruguay siendo el primer país que encabeza la lista, con una representación de 64% en el 2017 y 60% en el 2018 seguidamente Brasil obtuvo 20% en el 2017 y 28% en el 2018, Tailandia tuvo 13% en el 2017 y en el 2018 fue de 4%, Argentina, Paraguay, Ecuador y finalmente Estados Unidos ocupando el sexto lugar, estos últimos representaron en el 2017, 5% y en el 2018 obtuvo 2%. A pesar de que se ha mantenido la participación de cada uno de los países el valor importado en el año 2017 fue de 23,1998 correspondiente en miles de dólares, posteriormente en el año 2018 el importe fue de 16,0363 equivalente en miles de dólares, por ende, se puede decir que hubo una disminución en el total de importaciones en el Perú.

En el país se ha venido generando diversos conflictos, con respecto a las importaciones de arroz, por lo que ha ocasionado distintas marchas a nivel nacional para que se pueda establecer un arancel fijo a las importaciones y no solo se centre en la franja de precios puesto que este solo tiene un efecto negativo en la producción nacional de arroz dado que este está ligado a los precios internacionales, por lo que si baja los precios este tendría un efecto significativo en el precio nacional del arroz, por otro lado si los precios internacionales suben tendrían un efecto positivo en el precio nacional. Por lo tanto, los productores

arroceros exigían un arancel fijo, actualmente los aranceles a la importación se dividen en dos partes por un lado tenemos al ad valorem y por otro al adicional que se vincula a la franja de precios, en este último se establecen límites inferiores y superiores para los precios de productos como el arroz, azúcar, leche etc. Estos se actualizan semestralmente en base a un precio internacional de referencia.

Estos sistemas han originado que el estado a inicios del año 2018 se impongan nuevas medidas a la importación de arroz, por un lado, tenemos el aumento en la sobretasa a la importación de arroz, este subió a US\$ 90 por tonelada con esta medida el gobierno intento detener el paro agrario, este es un régimen proteccionista que fue aplicado cuando el precio del arroz en el mercado internacional se encuentra debajo de ese mínimo, se pone esa sobretasa, adicional a ellos los importadores tenían la opción de poder pagar en vez de la sobretasa el 15% del valor CIF, pero el gobierno de Perú decidió aumentar este porcentaje a 20% hasta fin del 2018. El Perú es uno de los 3 primordiales mercados para el arroz uruguayo según especificado en la base legal N° 152-2018-EF, teniendo como uno de sus principales demandas por variedades es el Tacuarí.

Por otra parte, SENASA realizó una extensa evaluación en la importación de arroz pilado con el objetivo primordial de poder cuidar la producción nacional, por lo que las exigencias se han vuelto más rigurosas en el tratamiento de fumigación, envase, contenedores para el ingreso de este al país. En la actualidad debido al cambio climático se han multiplicado las plagas por lo que han afectado diversos cultivos en diferentes países, en el caso de Uruguay el estado ha contrarrestado este fenómeno actualizando su sistema de normas en la producción, dado que el gobierno a fines del año 2018 este invirtió casi 90 millones de dólares en electrificación rural, fondos para cultivos de arroz, descuentos y beneficios en las tarifas para el productor, con el fin de poder mantener y aumentar la producción de este cereal.

Frente a estos temas expuestos es fundamental poder analizar qué tan competitivos podemos ser frente a otros países si no contamos con una buena inversión, asistencia técnica a los productores arroceros peruanos, como podemos competir con estos estados, a finales del año 2018 se logró disminuir las importaciones de este cereal pero en el Perú no tienen un plan estratégico para

mejorar la competitividad, lo único que se logro es que más regiones puedan seguir aumentando su productividad sin ninguna regulación de calidad, asimismo MINAGRI ha solicitado un censo para reducir las áreas de cultivo dado que existe una sobre producción por lo que existe una mayor demanda de arroz, esto a raíz de que no existe una buena promoción comercial para exportar. Posteriormente a todo lo especificado anteriormente surge el interés y la necesidad de elaborar una investigación que nos permita poder hacer un análisis de la importación de arroz y tomaremos el caso del primer proveedor de arroz en el Perú que es Uruguay y como interfiere las regulaciones dadas por las entidades del Perú, en el año 2018, con el crecimiento o decrecimiento de las importaciones de arroz.

A continuación, se detalla la **formulación del problema** de indagación, por lo que tenemos como:

Problema general

¿Qué factores generaron la disminución de la importación de arroz uruguayo y las regularizaciones dadas por el Perú en el año 2018?

En cuanto a los problemas específicos se tiene como:

¿Cómo el incremento de las exportaciones de arroz uruguayo ha determinado una mayor exigencia competitiva en el mercado peruano?

¿Cómo la logística tiene un rol importante para el desarrollo competitivo dentro del mercado nacional y aporta en el incremento de las importaciones de arroz uruguayo?

¿Cómo es la tendencia de las importaciones de arroz uruguayo y las exigencias arancelarias y no arancelarias para proteger los productos nacionales?

En lo que respecta a la **justificación**, la presente informe de indagación posee como propósito esencial realizar un análisis de la importación de arroz dado que el incremento de este cereal afecta la producción de arroz nacional, debido a la falta de inversión en este sector por ende es fundamental conocer las acciones que están tomando para controlar la entrada de este cereal, por ello tomaremos el caso del primer proveedor de arroz en el Perú que es Uruguay y como interfiere las regulaciones en la importación de arroz, dadas por las entidades del Perú, en el

año 2018. Finalmente nos permitió hacer un análisis interno del sector arrocero mostrando la riqueza exportadora que posee a diferencia de otros países productores.

Se estudió la situación comercial del arroz a nivel internacional, seguidamente se analizó el mercado nacional y de Uruguay, en el que se pudo concluir las diferencias que existen entre ambos, posteriormente la logística, competitividad y por ultimo las exigencias arancelarias y no arancelarias, lo cual permitió ser de conocimiento científico para las posteriores investigaciones acerca de la importación de arroz y la influencia de las regularizaciones dadas por el estado en la importación, del cual este se basó en una justificación metodológica, practica, teórica y social como justificación teórica, para el desarrollo de este estudio de indagación es esencial que toda la información lograda mediante este proceso de indagación se adecuo a la aplicación del conocimiento científico, a través de ello se pudo realizar un análisis sobre la importación de arroz y como interviene las regularizaciones dadas por el estado en el año 2018, por ende facilitará información relevante acerca de cuáles son los agentes que influyeron en el decrecimiento de las importaciones de arroz.

Se tiene como **justificación metodológica**, es esencial poder emplear métodos y/o técnicas para el desarrollo de este informe de indagación, dado que al ser corroboradas por expertos ligados al tema se pudo obtener como alusión mecanismos válidos y confiables. Esto género que se pueda tener cifras o información relevante que aporte para el desarrollo de esta indagación. Mientras que la **justificación práctica** permitió que se pueda establecer conclusiones y recomendaciones acerca de la realidad problemática que se describe en este trabajo de indagación, esto permite proponer políticas públicas para que puedan ayudar al productor peruano hacer más competitivo en el mercado interior e exterior, proponiendo programas sociales, ayuda de financieras como AGROBANCO y así mejorar la productividad del país y ser sostenible a lo largo de los años, a raíz de los resultados obtenidos del análisis realizado en este trabajo.

Finalmente, en alusión a la **justificación social** la trascendencia de esta presente indagación es poder demostrar la realidad que posee el mercado nacional del arroz, en comparación con los diferentes mercados a nivel mundial, con ello se desea que tanto las pequeñas y medianas entidades opten por incursionar en la producción de arroz, y asimismo para los que deseen invertir en este rubro agrícola, y que para ello se de ser competitivo, con una mayor productividad y sobre todo una buena calidad en la producción de este cereal, lo cual les podrá permitir cubrir no solo la demanda interna del país, si no lo que se desea es poder exportar este producto, creando así nuevas estrategias para que puedan generar una mayor rentabilidad económica en su región. Por otra parte, se otorgó a los estudiantes, fuentes de conocimiento e información en cuanto a al análisis realizado del tema abordado.

De la misma manera se tiene como **objetivos**:

Objetivo General

Analizar los factores que incidieron en la disminución de la importación de arroz y las regulaciones dadas por las entidades del Perú en el año 2018.

En referencia a los **Objetivos Específicos** se detallan a continuación:

Objetivo específico 1: Indagar como el incremento de las exportaciones de arroz uruguayo ha determinado una mayor exigencia competitiva en el mercado peruano

Objetivo específico 2: Determinar como la logística tiene un rol importante para el desarrollo competitivo dentro del mercado nacional y aporta en el incremento de las importaciones de arroz uruguayo

Objetivo específico 3: Determinar como la tendencia de las importaciones de arroz uruguayo hace que las exigencias arancelarias y no arancelarias asciendan para proteger los productos nacionales.

Como **supuestos teóricos**, se tiene que todas las indagaciones con carácter cualitativo se basan sobre una discusión entre el constructivista y el fundamento que defienden la forma metodológica, siendo así que abarca los supuestos ontológicos, que es básicamente donde se analiza la realidad problemática de este estudio de indagación, asimismo se tiene el supuesto epistemológico, en esta fase

se examina todos los criterios de la indagación dado que se podrá adquirir nuevos conocimientos, por otro lado se tiene al supuesto axiológico, que por medio de ello se estudia la esencia, propiedad de los valores y juicios que el investigador logra, generando así un impacto en el sector arrocero lo cual ayudara a realizar algunos cambios en las políticas establecidas, así como mejorar la competitividad del sector.

Finalmente, como supuesto metodológico es la base central para poder obtener los conocimientos en el que se empleara métodos para generar categorías dado que se establecen de manera inductiva, explorando a profundidad logrando así que esta indagación sea de forma original y confiable, por otro lado mediante las técnicas se obtuvo información trascendental utilizando la entrevista de acuerdo al conocimiento.

Después de todo lo mencionado se tuvo como **supuesto general**, que las regulaciones generaron la disminución de la importación de arroz uruguayo dado a la sobreproducción de arroz que existió en el Perú en el año 2018, seguidamente como **supuesto específico 1**, el incremento de las exportaciones de arroz uruguayo ha determinado una mayor exigencia competitiva en el mercado peruano, el **supuesto específico 2** es, la logística quien tiene un rol importante para el desarrollo competitivo dentro del mercado nacional y aporta en el incremento de las importaciones de arroz uruguayo, y finalmente se tiene como **supuesto específico 3**, la tendencia de las importaciones de arroz uruguayo aporta en el alza de las exigencias arancelarias y no arancelarias para proteger los productos nacionales.

II. MARCO TEÓRICO

Además se tomó en cuenta los siguientes **trabajos previos internacionales** como alusión para generar un conocimiento más extenso sobre el sector del arroz, ello ayudo para la elaboración de este informe de indagación, al respecto Chica, Barreto y Tirado (2016) en su artículo de investigación titulado “*Indicadores de competitividad del cultivo del arroz en Colombia y Estados Unidos*”, en esta indagación tiene como objetivo primordial es poder analizar el nivel de competitividad que poseen ambos países en la producción de arroz, teniendo en cuenta sus indicadores económicos y no económicos, por lo que finalmente se pudo concluir que Estados Unidos cuenta con una mayor competitividad frente a Colombia dado que posee una tecnología avanzada y por otro lado tienen un instrumento de política en el que parte desde la inversión en infraestructura de la posproducción, transporte hasta las subvenciones que van directamente a los productores como los plaguicidas.

Por otro lado Mendoza, Loor y Vilema (2018) en su artículo de indagación “*El arroz y su importancia en los emprendimientos rurales de la agroindustria como mecanismo de desarrollo local de samborondón*”, esta presente indagación posee como objetivo principal el de analizar el gran potencial que posee el sector arrocero en Ecuador y los problemas que tiene para lograr ser competitivo frente a los grandes estados productores de Latinoamérica, por una parte se identificó la poca escasez de inversión que existe en este país, asimismo no posee una gran modernización y comercialización por lo que está impedido de incrementar su desarrollo y por último se evaluó los indicadores de calidad y su capacidad para producir. Para finalizar se pudo concluir que el sector arrocero es una gran alternativa para incursionar en este negocio tanto para las pequeñas y medianas empresas dado que se busca poder mejorar y obtener nuevos beneficios, en el que pueda incursionar en potenciales nichos de mercado y por último se identificó diversos subproductos que se pueden obtener de sus derivados teniendo así un medio para mejorar sus ingresos económicos.

Asimismo Tanko y Amikuzuno (2015) en su tesis titulado “*Effects of rice importation on the pricing of domestic rice in Northern Region of Ghana*”, posee como objetivo principal analizar los efectos que surgen a raíz de la importación de

arroz, en esta investigación aborda la realidad de la producción de Ghana y cómo influye el precio del arroz importado en su productividad, teniendo en cuenta que el 70% de arroz que se comercializa en Ghana es importado frente a un 30% producto nacional, lo que llevó a que los productores de arroz obtuvieran bajos ingresos, posteriormente afectara productores y vendedores de arroz. Se pudo concluir que la baja competitividad que posee Ghana frente a los demás estados productores genera una desventaja, por lo que se plantea algunas recomendaciones para mejorar la productividad teniendo en cuenta la inversión, infraestructura y sobre todo asistencia técnica a los productores de Ghana.

De la misma manera, Baena (2018) en su artículo de investigación titulado *“Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional”*, tuvo como objetivo primordial hacer un estudio sobre el proteccionismo por el cual recientemente ha tomado relevancia dentro del marco del comercio internacional. Esta medida surge a raíz de poder restringir la entrada de mercancías internacionales iguales o semejantes a los productos nacionales con la finalidad de encarecer el producto extranjero o limitar su ingreso dándole una ventaja al producto nacional, esta medida nace como la desventaja que poseen los estados proteccionistas por un lado en su grado de especialización del capital humano, generando una mayor competitividad y sobre todo en la dotación de los factores productivos.

Por último, Ibarra (2018) en su tesis *“Análisis del mercado de arroz en México, durante 2001 -2007”*, esta investigación tiene como objetivo primordial, poder analizar el crecimiento de la producción, comercialización y adquisición del grano de arroz en México durante el periodo 2001 al 2017. En esta indagación muestra una visión más amplia sobre el mercado del arroz en México, y como el mercado interno influyo en el crecimiento de la producción en cada región, teniendo como producción total 179,776 toneladas, por otro lado entre los factores que más intervino en el mercado arrocero fue el consumo interno, dado que este tuvo un incremento significativo, por el cual ha incentivado la producción de este cereal, para concluir este trabajo de investigación busca poder crear un diseño y proponer diversas estrategias para seguir impulsando este sector.

Del mismo modo se ha tenido en referencia los **trabajos previos nacionales**, por un lado, tenemos a Rioja y Pérez (2017). En su tesis “*Viabilidad de la importación de arroz (oryza sativa) a Perú del mercado uruguayo*”, para obtener el grado profesional de Ingeniero agroindustrial y Comercio Exterior, está presente indagación posee como objetivo primordial es establecer si es viable económicamente la importación de arroz del mercado Uruguayo, por un lado nos permite tener una visión más amplia sobre cómo está el mercado actualmente, quienes son los principales países importadores de arroz al Perú y finalmente menciona las características que tiene el mercado Uruguayo respecto a la competitividad.

Finalmente, este proyecto de indagación permitió tener una idea clara sobre los factores que intervienen en la importación de este cereal, dándonos herramientas claves para la elaboración de este trabajo de investigación, dado que nos da un panorama actual sobre el mercado del arroz nacional, su productividad y que tan viable resulta la importación de este cereal al Perú, mostrando la diferencia en la producción de arroz del mercado de Uruguay y Perú

Asimismo, Vidal (2017), en su tesis “*Productividad regional y exportación del arroz periodo 2008 al 2017*”, para lograr el título profesional de Licenciada en Negocios Internacionales, esta investigación posee como meta principal establecer la vinculación que existente entre la productividad en las regiones y la exportación del cereal entre el periodo 2008 al 2017. Este trabajo de indagación permitió conocer cuál es la productividad de cada región de nuestro país, entre ellos el rendimiento que posee por cada hectárea que se cosecha y como es el proceso de producción de arroz en el Perú.

Por otro lado Acuña, Cajahuanca, Rivera y Trelles, (2017), en su tesis “*Planeamiento estratégico del Arroz*”, para obtener el grado de Magíster en Administración Estratégica de Empresas, esta indagación posee como objetivo principal poder alcanzar la visión para el año 2025, por ende se debe lograr los 4 propósitos a largo plazo que se manifestaron, con la posterior tácticas para alcanzarlo: (a) Se desea poder desarrollar un marca que pueda ser trascendental, para la realización de este proyecto, con ello se desea poder genera un valor agregado a este proyecto.

Finalmente, Alcántara (2018) en su tesis "*Diagnóstico de la gestión de comercialización del arroz a nivel mayorista en los molinos de Lambayeque 2017*", para obtener el título de licenciado en Administración de Empresas, teniendo como objetivo primordial explicar la estimación del trámite para así poder comercializar este cereal a nivel mayorista en los almacenes en Lambayeque, se concluyó que todos emplean la acción comercializadora, dado que procesan y comercializan este cereal, pero hay un alto indicador de rodeo del cereal, el manejo de mayores conductos, variedad en cuanto a los sitios de cobertura, que establecen los grandes y pequeños productoras, por parte de molinos como: Comolsa S.A.C, seguido por Los Ángeles S.R.L. que emplean todas la actividades tanto a nivel local y nacional, dado que están mejor posicionadas en el sector, por lo que están concentrados en el mercado mayorista y por lo que este está junto con el molino de Molisam E.I.R.L. y Ana Paula S.A.C. por lo tanto su actividad comercializadora seguirá siendo restringida por la diminuta dispersión y carencia de pronunciamiento en el mercado.

Coronado, M. (2018) en su trabajo de investigación "*Plan estratégico para la empresa Molinerías Grupo RAM S.A.C. para el periodo 2017 – 2019*", lo cual se elaboró para optar el grado en maestría de ciencias empresariales, siendo así su objetivo principal poder desarrollar un plan estratégico para mejorar la rentabilidad de la empresa empleando diferentes estrategias para elevar la competitividad y asegurar su permanencia en el mercado peruano, utilizando las oportunidades y recursos disponibles en el sector. Finalmente se concluyó que, debido a la dificultad de crecimiento y la falta de organización, información no poseían un buen proceso de planificación, sin embargo, con las propuestas que se plantearon para mejorar la situación de la entidad su pudo lograr mejoras sustentables.

Con relación al **marco teórico referencial**, se ha tomado en consideración para el informe de esta indagación las siguientes categorías:

Categoría 1: Importación de arroz, para poder interpretar a fondo esta categoría es primordial poder definir que es una importación. Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, (2014). "La importación, se puede especificar como la transacción de productos o servicios por parte de una entidad ubicado en un estado, a comerciantes que viven en otro estado" (p.101). La importación surge ante la necesidad de poder satisfacer todas las exigencias que desea una

población, dado que ningún estado es autosuficiente por lo tanto siempre dependerán uno del otro, debido a que cada estado tiene una superioridad comparativa, que es uno de los cimientos del comercio internacional.

El autor define que la importación se centra en la entrada legal de un producto y/o un servicio a un país, para el uso o consumo del bien importado esto se hace con la finalidad de poder cubrir una demanda insatisfecha por parte de la población, debido a que ningún país es autosuficiente para poder cubrir su demanda interna. Para ellos es importante conocer que países son los que importan la partida arancelaria 100630. Para ello se realizó una búsqueda en la SUNAT para obtener la descripción de la partida denominada Arroz semiblanqueado o blanqueado, pulido.

Con esa información se pudo obtener toda la información relevante sobre la partida entre ello obtuvimos una lista de importadores a nivel internacional, teniendo como resultado que el Perú ocupa el número 45 de la lista teniendo un valor importado en el año 2017 de \$231.99 miles de dólares, seguidamente en el año 2018 represento \$160.36 miles de dólares, por lo cual ha tenido un decrecimiento entre el año 2017 al 2018, en comparación a los demás países tenemos en el puesto número 1 a Irán con un valor importado de \$1,213.93 miles de dólares con respecto al año 2017, y en el 2018 obtuvo \$1,622.12 representando así un crecimiento significativo, seguidamente en el puesto número 2 se encuentra China con un valor de \$1,460.56 miles de dólares en el 2017, mientras que en el 2018 fue de \$1.327.15 miles de dólares y finalmente en el puesto número 3 se encuentra Estados Unidos con un aporte de \$727.648 miles de dólares en el año 2017 frente a un valor importado de \$966.569 en el año 2018, según datos de Trademap (2018).

El consumo de arroz ha tenido un incremento significativo durante los últimos 5 años, por lo que en algunos países el valor importado sigue creciendo, por ende, la competitividad cada vez es mayor por ello es fundamental que los estados productores tengan la necesidad de seguir innovando y mejorando en cada proceso.

Asimismo, **sus subcategorías** son Situación Comercial del Arroz, oferta, demanda, mercado del arroz, de las cuales se van a mencionar a continuación:

La **situación comercial** es fundamental para poder hacer un estudio sobre algún producto o servicio, mediante ello les permite tener un conocimiento más amplio sobre la competencia y cómo se puede mejorar. Actualmente el arroz está pasando por un proceso de transformación tecnológica, esto ha significado que se mejore sustancialmente en cada fase de la cadena productiva, por ello que cada estado posee un plan estratégico para mejorar sus procedimientos y estar a la altura de esta transformación tecnológica por lo que cada país ha tenido que realizar inversiones significativas para el crecimiento de su producción, y asimismo les brinden a sus productores las facilidades para obtener una buena productividad. Al respecto el Diccionario de la real academia Española (2001), nos dice que la situación, “Es una mezcla de factores y circunstancias que se presentan en un momento determinado (p.12)”.

Por otro lado, según Patiarroyo (2017) menciona que comercial, “Es un adjetivo que menciona a lo asociado con el comercio o con los individuos que se dedican a adquirir y/o vender bienes o servicios” (p.15). Mediante la situación comercial se busca conocer más sobre la oferta y la demanda del arroz que se tiene a nivel general, con el objetivo de poder entender las características y preferencias de los compradores y competidores, asimismo saber si está creciendo o disminuyendo el mercado.

Por otro lado, la subcategoría de la **oferta** es fundamental poder conocerlo dado que aquí se podrá saber cuántos países son productores de arroz, esto permite saber a cuantos venden su producto y cuan competitivos se puede ser frente a ellos. Asimismo, nos permitirá hacer un análisis más profundo de cuáles son los países a los que le importamos arroz, con ello se desea poder conocer y analizar el valor de la importación.

“En la economía se le considera a la oferta como una conducta o comportamiento de los vendedores reales y potenciales de un producto que se encuentran en un mercado” (Andia, 2015, p.240). Por otro lado, según Cue y Quintana, (2008). “La oferta en un mercado es la suma de los bienes y servicios, en las que todas las entidades están preparadas para vender en diferentes precios” (p.65). Ambos autores consideran que mediante la oferta se puede conocer a los vendedores reales y potenciales ya se ha de un bien o de un servicio que se encuentran

establecidos en un mercado. A continuación, se mostrará una lista de los países que exportan y por otro lado tendremos a los países que importamos arroz.

Según datos de trademap (2018), se obtuvo un registro de los primordiales países exportadores de arroz a nivel internacional tenemos como número 1 a la India encabezando la lista, seguidamente tenemos a Tailandia, en el puesto número 3ro Estados Unidos, en el número 4to China, 5to a Italia, 6to a Uruguay, 7mo Brasil y finalmente en el puesto número 80 tenemos al Perú.

Por otro lado, tenemos a los principales exportadores de arroz a Perú, en la que Uruguay se posiciona en la lista como el número 1, generalmente el tipo de arroz que proviene de este país es el Tacuarí, seguidamente en el segundo lugar se encuentra Brasil, 3ro Tailandia, 4to Argentina, 5to Paraguay y finalmente 6to lugar se encuentra Estados Unidos

Otra subcategoría importante de conocer es la **demanda**, es la proporción total de un bien, y que son adquiridos por consumidores a diversos precios para poder cubrir sus necesidades internas, es decir los productores nacionales exportan una parte de su producción total, ya sea a las entidades, gobiernos o individuos que viven en el extranjero, muchos de los países exportadores reciben ayuda del estado para poder producir y así poder atraer una mayor demanda externa. Desde el punto de vista económico, la demanda se especifica como la conducta de los compradores de efectivo en un mercado dado (Andia, 2015, p.140).

Al respecto Cue y Quintana, (2008). La **demanda** en un mercado es el total de bienes y servicios en el que los consumidores están dispuestos a adquirir en los diversos precios ofrecidos por el ofertante (p.59). Desde mi punto de vista la oferta y la demanda son esenciales para poder determinar el precio del arroz, es decir que al subir la oferta los productos deben de bajar sus precios y viceversa, por lo que ambos tienen un efecto sobre los costos para producir el arroz. Por otro lado, es fundamental saber la demanda del arroz a nivel internacional, es decir cuáles son los países que importan y exportan este cereal, para poder conocer su nivel de competitividad de cada uno, el nivel de producción y como actualmente manejan su proceso de producción, esto les permitirá a los productores poder mejorar en cada etapa.

Por otro lado una subcategoría fundamental es el **mercado del arroz en el Perú**, para ello es necesario poder analizar el mercado nacional es fundamental para poder conocer más a fondo la producción de este cultivo, según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2018), en su reporte comercial del Arroz menciona que “La producción de este cultivo ha tenido una buena productividad durante los últimos años, pero debido a las condiciones climáticas que se originan cada año este crecimiento se ve perjudicado” (p.01).

Esto se debió a que todavía no se implementó un plan estratégico para contrarrestar este problema, es por ello que los empresarios deciden invertir en otros negocios agrícolas más rentables. En el año 2017 el consumo de este cereal en el Perú fue de 54 kilos anuales, pasando así de este promedio a 60 kilos anuales a fines del año 2018, se estimó que este consumo seguirá creciendo significativamente durante los próximos años, por lo que el Perú se convirtió en el segundo país que consume más arroz a diferencia de otros países, por lo que se convirtió en el más alto de Latinoamérica.

La producción del Arroz, si bien es cierto ha tenido un crecimiento pero aun ritmo muy lento, dado que no existe alguna inversión por parte del estado en mejorar sus procesos y hacerlo más eficiente, en algunas regiones todavía no cuentan con esta tecnología, para lograrlo, generalmente las regiones que poseen una mayor productividad son Piura, Lambayeque, San Martín y La Libertad, este cereal en el Perú se cosecha todo el año pero entre los meses de Mayo a Julio es donde se centra la mayor producción de arroz.

Finalmente, la última subcategoría es el **mercado del arroz en Uruguay**, para poder estudiarlo era necesario poder acceder a fuentes de revistas para tener un conocimiento más amplio sobre lo que ocurre en ese país y como está logrando sobre salir en sus exportaciones y poder posicionarse como el primer proveedor de arroz para el Perú.

En el caso de Uruguay según la Agronegocios (2018), menciona que “Uruguay posee un modelo de producción diferente al resto de países por lo que ha logrado considerarse con el primero proveedor de América Latina” (p.02), este sector ha logrado durante los últimos 50 años poseer una tecnología y conocimiento en la

producción de este cereal que ha ayudado a tener un alto desarrollo productivo, por lo que en un escenario macroeconómico sería considerado sumamente competitivo frente a otros países, por lo que ellos consideran como pilares fundamentales para tener estos resultados son el ambiente que aquí toman mucho en consideración el clima, agua y su geografía. Por último los dos pilares adicional a ellos son los ya antes mencionados como tecnología en su proceso de producción y conocimiento del área, en comparación a otros países su consumo solo llega al 5% del total de su producción por lo que el restante se destina a la exportación, por lo que este modelo los ha llevado a centrarse en crear un modelo competitivo, permitiéndole ser uno de los pocos países en América Latina en invertir en este sector lo que ha conllevado a mejorar en cada proceso hasta lograr tener una excelente competitiva frente a los demás países proveedores de arroz.

Así como en otras partes, posee problemas con los costos de producción ya que el producir conlleva a recurrir a fuentes de energía para las grandes maquinarias que poseen, asimismo los pesticidas la falta de acuerdos con otros países acarrea que los empresarios tengan que seguir invirtiendo más para poder seguir teniendo el mismo rendimiento de los años anteriores, todo esto genero una gran crisis en este país debido a que la gran parte de su población vive de este sector.

Ante ello el estado ha tenido que tomar medidas específicas para que este sector se siga manteniendo en el mercado como lo vienen haciendo en años anteriores a fines del año 2018, se implementó un fondo de financiamiento especialmente para este sector con una inversión de 40 millones de dólares, dándoles a los productores todas las facilidades de poder obtener un crédito a su medida, adicional a ello se les hizo un descuento del 15% en energía eléctrica para su respectiva producción y por último se invirtió en investigaciones sobre el desarrollo productivo de este con el fin de que se puedan crear nuevas alternativas para mejorar sus procesos, con una inversión de 4 millones de dólares, con ello se espera que en los próximos años se tenga resultados favorables para los productores y para el estado.

De la misma forma la **categoría 2: Logística**, es parte fundamental, tanto en el mercado interno como externo este representa una nueva realidad competitiva en donde la flexibilidad de la rapidez de llegada al mercado y la productividad son puntos clave, que determinaran no solo la estabilidad de las organizaciones en el

mercado, por lo que una mala logística traerá grandes costos en la producción, por lo que su valor no podrá competir con otros productos del mismo sector, es decir en algunas partes de nuestro país no cuentan con una buena infraestructura logística que les permita disminuir costos, al contrario generan grandes costos para los empresarios por la falta de inversión algunas empresarios prefieren importar que asumir dichos costos en la compra nacional.

Al respecto Logistec (2018) menciona que en el mercado peruano es fundamental generar una evolución en materia logística para enfrentar los desafíos que origina la digitalización en los procesos teniendo un reenfoque en sus políticas públicas y sobre todo el aporte privado y académico para así lograr fortalecer el desempeño logístico, generando una mayor penetración para la optimización de sus procesos más eficientes. Por otro lado se tiene conocimiento que el transporte nacional es el más caro en todo el proceso de comercialización, debido al precio del combustible y/o petróleo, y a los peajes que existen a nivel nacional estos influyen directamente en el precio de este servicio, generalmente existen empresas que poseen un área logística para conocer la trazabilidad del producto y en otras ocasiones hay empresas que contratan este servicio a terceros para disminuir gastos operativos, el pago al personal, tramites en el Ministerio de transporte para la autorización del transporte de mercancías, etc.

Por otra parte también se tiene a los operadores logísticos que ayudan de alguna manera en coordinar el transporte de las mercancías a los almacenes del cliente partiendo desde el recojo de los almacenes de aduanas, estos deberán estar debidamente certificados para su ingreso a las instalaciones de Aduanas, generalmente las empresas suelen contratar este servicio para evitar gastos que se generan al tener un área especializada, estos servicios suelen brindar asesoría con respecto a los documentos, seguimiento de los productos hasta la entrega final.

Según Monterroso (2000) menciona que la logística se vincula con la administración del movimiento o traslado de las mercancías, por lo que parte desde la adquisición de las materias primas utilizadas e insumos necesarios para la fabricación de algún producto, asimismo parte desde su punto de origen, y posteriormente hasta la llegada del producto terminado en lugar de consumo (p.3). La logística en la cadena de producción del arroz es sumamente importante dado

que ahí es donde se mantiene la calidad del producto, es decir luego de la cosecha es fundamental almacenar los granos de forma adecuada manteniendo estos en una temperatura y en un lugar limpia libre de cualquier insecto que pueda perjudicar los granos.

En base a ello se obtuvo las siguientes **subcategorías** mencionadas a continuación:

Una subcategoría esencial de conocer es el **almacenamiento**, el inicio del almacenamiento es guardar los granos de arroz, deshumedecidos, sanos libres de plagas y limpios, cumpliendo con lo mencionado se obtiene un producto mejor conservado, manteniendo todos los sistemas característicos de autodefensa. Generalmente estos son guardados en sacos y apilados uniformemente. En esta parte es muy importante dado que para mantener su calidad es necesario tener un buen almacenamiento, para ello todos los almacenes deben estar cuidadosamente limpios, en algunos casos quedan residuos de los anteriores cereales cosechados y almacenados ahí, por lo que esos residuos que quedan ahí deben de ser quemados para así poder evitar cualquier contagio o proliferación de insectos que puedan quedar e infecten a las nuevas cosechas que se almacenan. Según Vaca, Iturricha y Chamón, (s.f). “objetivo principal del almacenamiento es mantener la calidad fisiológica de las semillas, minimizar la tasa de deterioración y proteger contra plagas y enfermedades hasta el momento de su comercialización” (p.35). Este cereal al ser cosechado en agua debe mantener una humedad promedio para mantener su calidad y para ello existen dos formas de almacenamiento por un lado tenemos a granel en la que se colocan en sacos por la que se deben colocar en lugares donde no llegue el sol o la lluvia para así poder evitar cualquier calentamiento o humedecimiento de este cereal dado que por su condición se puede deteriorar. Asimismo, debe ser colocado encima de una tarima de madera con una altura de 20 cm para evitar cualquier contacto con el suelo debido a que se puede humedecer y por ultimo no debe de ser almacenado por mucho tiempo debido a que puede perder su humedad original y con ello se pierde la calidad del producto

Por otro lado, tenemos a la segunda subcategoría que es la **Distribución**, El transporte es el medio por el cual se va a trasladar nuestro producto para la entrega

al consumidor, estos pueden ser de varias maneras como terrestres, aéreos o marítimos. El transporte tiene que ser el más óptimo y adecuado para trasladar el producto, dado que si no se emplea un buen sistema de transporte el producto puede perder su calidad. “En la actualidad el transporte puede comprenderse como la “ciencia” que investiga cómo los objetos, sujetos y la información pueden rebasar el tiempo y la distancia de forma eficiente y eficaz” (Arbezú, 2003, p.2). La distribución en el caso del Perú, surge desde los almacenes en diferentes regiones del Perú desde Piura, Lambayeque, San Martín los diferentes vehículos se trasladan hasta los molinos donde se almacenan los cereales para poder trasladarlos a Lima para su posterior comercialización, uno de los puntos de llegada es el mercado Productores del distrito de Santa Anita, en donde pueden llegar más de 3 toneladas al día dependiendo la temporada, es aquí donde se llega a distribuir a los diferentes mayoristas para su puesta en venta. La distribución de este cereal parte desde la entrega que hacen los agricultores a las molineras y desde aquí empieza la fase de distribución a diferentes puntos de venta, los comerciantes generalmente hacen el pago de un impuesto que es el IVAP con una tasa del 4% que sus siglas significan impuesto a la venta de arroz pilado, este se cobra para sacar la producción del molino y distribuir a sus almacenes de los comerciantes

La siguiente **categoría 3**: Es la **competitividad**, es fundamental dado que esto les permite poder distinguirse de la competencia, de una forma eficiente y eficaz en cada fase de los procesos, permitiendo poder ofrecer este producto a un buen precio con una excelente calidad, atrayendo a más consumidores. Es fundamental poder emplear en este cereal nuevas mejoras tanto en el proceso y transporte, con esto se desea poder optimizar bien todas las fases del proceso creando así un valor agregado a nuestro producto, además esto permite que el producto se pueda conservar mejor manteniendo su naturaleza.

Al respecto, Fonseca (2015) menciona que “la competitividad de un producto, se puede alcanzar por la suma de todas sus particularidades incluida el importe, calidad y sobre todo su diseño, que atraen a los clientes más que otros” (p.10). El objetivo primordial no es frenar las importaciones, al contrario se busca mejorar el sector arrocero y hacerlo más competitivo, invirtiendo dinero para mejorar la producción logrando que la calidad pueda trascender no solo a nivel nacional sino

internacional, lo cual nos permite crear una ventaja competitiva, gestionando eficientemente los recursos del estado para que exista una transferencia tecnológica, que aporte en la mejora de cada proceso productivo, innovando con nuevos proyectos de mejora, y finalmente se logre posicionarse como un mercado optimista para las exportaciones futuras.

Por otro lado, Giamalva y Weaver (2015) They report that the rice sector is experiencing a great wave of competition since the main exporters at the international level compete to have a greater presence in the market, before this, it mentions the countries of Brazil and Uruguay as the states that have become more competitive in exports, because the two countries have a very different production system, public policies and factors that positively intervenes in competitive development, managing to consolidate in the market (p.301).

Esta categoría posee 3 **subcategorías** de las cuales son las siguientes: Productividad, Tecnología y Estándares de calidad.

Una subcategoría importante es la **productividad** es el volumen o nivel de producción, este se puede determinar por cada región, mediante ello se pudo conocer la capacidad que posee cada uno y en qué región es más eficiente cosechar, dado que una alta productividad es importante para poder aumentar la rentabilidad.

La productividad es una proporción de qué tan eficazmente empleamos nuestro trabajo y nuestros bienes para poder obtener un valor económico. Una alta productividad conlleva a que se pueda alcanzar a producir un valor económico con un escaso trabajo o reducido capital. Un incremento en la productividad genera que se puede elaborar más con lo mismo, (Galindo y Viridia, 2015, p.2).

La productividad a nivel nacional ha crecido en las regiones de la selva, siendo una de las regiones consideradas como óptimas para su cultivo debido al clima que posee, esto se ha adicionado a la producción de las regiones del norte, teniendo como resultado un incremento en la cosecha en el Perú, esto ha influido directamente en el precio del cereal dado que existe una fuerte demanda y poca oferta, antes estos casos se está estableciendo reducir los campos de producción para no generar una sobre producción dado que no tenemos la capacidad de fomentar la oferta exportable, la baja capacidad de negociación que existente en el

mercado está ocasionando que tanto los agricultores como los empresarios pierdan gran parte de su inversión, teniendo en cuenta que este cereal ha formado parte de toda su vida siendo uno de los pilares para el sustento de sus hogares, el estado ha propuesto que la producción del norte se transfiera a la selva y este opte por cultivar otro tipo de productos.

Asimismo la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2017), menciona que se viene implementando nuevos progresos en la modernización del agro, teniendo como uno de los pilares primordiales la tecnificación en el riego de los productos en cosecha, así como el aumento en la utilización de la tecnología, promoción de las semillas certificadas, todos ellos juegan un papel fundamental para eliminar las deficiencias que se encuentran en la productividad y lograr aumentar la competitividad, asimismo se debe de generar nuevas medidas para el manejo eficiente de los recursos como el agua, los suelos, por otro lado es necesario poder diversificar el sector, utilizando como herramienta la asistencia, capacitaciones técnicas especializadas y el acceso a créditos financieros (p.02).

Del mismo modo la siguiente subcategoría es la **tecnología** forma un papel muy significativo en todo el progreso de la producción, según el autor menciona que esto permite que los métodos sean más eficientes y aún menor tiempo si se emplea la tecnología en el proceso. Por ello en otros países se ha estado implantando nuevas técnicas en el secado del producto, lo cual ha tenido grandes resultados y siempre manteniendo la calidad del producto.

Según Pérez (2003) menciona que la tecnología [...] se ha incrementado de una manera extraordinaria lo cual ha generado que se pueda prolongar la vida, se acrecenté el sistema de salubridad y que hayan podido progresar los métodos de producción y distribución de diversas cosas como la cosecha de alimentos, la ropa, etc., (p.02). La tecnología es otro pilar fundamental para mejorar la cadena de producción haciéndolo más eficiente, asimismo la implementación de este significara un gran avance para los agricultores, hoy en día aún se utilizan maquinarias obsoletas para la recolección del sembrado debido a la falta de capacitación e inversión.

Con respecto Kapur (2018) mentions that the use of technology and appropriate agricultural practices should generate research, education and training efforts for producers to provide them with advice and information on the use of modern technologies to balance economic efficiency with social and environmental, achieving productivity increase, since there is better pest control, it is essential to generate research that collaborate to the sustainable growth of the production chain (p.08).

La ultima subcategoría muy esencial son los **estándares de calidad** son fundamentales, dado que es ahí donde se establecen las señales de referencia que son indispensables para satisfacer eficientemente las exigencias de los compradores de una manera eficiente, el objetivo de los estándares de calidad es que les permite reformar algún aspecto con la finalidad de mejorar en cada proceso de producción. Según Pulido (2014) nos dice que “Los estándares de calidad son los que pueden juntar todos los requerimientos mínimos en la búsqueda de la excelencia dentro de una organización institucional (p.14)”.

Del mismo modo la **categoría 4**: Son las **Exigencias arancelarias**, estas barreras arancelarias, son generalmente todos los impuestos que se deben pagar, cuando realizamos una importación en aduanas, esto se origina cuando entra un producto o servicio a un país, este es conocido por restringir al comercio mediante estos impuestos o aranceles como mayormente se le conoce. La finalidad de las exigencias arancelarias es ser una herramienta de control fiscal, con ello se desea saber si el producto es legal o no según Baena (2018), nos dice que este “restringe la entrada de todos los productos extranjeros de pueden ser iguales o similares a los productos que se venden en el país nacional” (p.03). Esos se originan generalmente para proteger la producción nacional y no se vea afectada por la llegada de los mismos productos a un menor precio, por ende, se busca salvaguardar nuestros productos.

En esta categoría posee 2 **subcategorías** mencionadas a continuación: Ad valorem, y Derechos específicos - Franja de precios

Por un lado, tenemos a la primera subcategoría que es el **ad valorem**, este es un impuesto arancelario que grava la importación de un producto, está constituido

en un porcentaje sobre el valor de las existencias, y generalmente se aplica a la base imponible, este esa formado por el valor en aduana, y que a su vez está compuesto por el valor de importación CIF. Para el caso del arroz no posee un arancel Ad valorem por lo que el ingreso de arroz es libre de este impuesto. Según Cancio (2016), El Ad valorem es la cantidad que debe de aplicarse de acuerdo al porcentaje del importe de la mercancía traída del extranjero, esto se da de acuerdo a la clasificación arancelaria que le corresponda [...] (p.41)

Asimismo la segunda subcategoría es el **Derecho específico – Franja de precios**, para ello primero tenemos que definirlo, según el ministerio de economía y finanzas (s.f.) menciona que: La Franja o banda de importe, es una herramienta de política mercantil empleado para poder establecer los importes para la importación y los costos internos de un conjunto seleccionado de productos agrarios [...] Esta herramienta está basado en poder establecer una altura superior y otro mínimo o inferior para los importes internacionales de cada mercancía importada [...] (p.3). Este derecho es aplicado a ciertas mercancías o productos de acuerdo a las cantidades específicas aplicadas por el estado, generalmente es una cantidad que se emplea sobre una unidad de peso. Este surge ante la medida de poder proteger la producción nacional, por lo que son llamadas cláusulas de salvaguardia

La franja de precios es una herramienta que sirve para poder cuidar o proteger la producción de arroz, en el cual se establecen un precio techo y piso, esta franja de precios solo se aplica a los productos commodities como el maíz, arroz, trigo, algodón etc. y este se fija de acuerdo a un precio internacional, por el cual se actualiza cada 6 meses. A fines del año 2017 se obtuvo un valor referencial de \$387 por tonelada, seguidamente en el años 2018 se tuvo un incremento por lo que este valor subió a \$535 dólares por tonelada, por lo que esto perjudico a los empresarios importadores de arroz debido al incremento del precio, actualmente este valor se ha mantenido como un escudo proteccionista ante las protestas ocurridos en diferentes regiones por los gremios productores de arroz, para que se fije un arancel adicional y se pueda frenar las importaciones.

Por otra parte tenemos que el precio de referencia utilizado es el de Tailandia, este es utilizado como un punto clave para poder comparar con la franja de precios

y poder calcular cuánto será por cada tonelada que se importa, ante ello se ha tenido muchos cuestionamientos debido a que estos países poseen mejores tecnologías para su producción por lo que sus precios generalmente son un poco bajos respecto al nuestro, asimismo se ha impuesto que el arancel máximo sea del 20% del valor CIF, a comparación del año 2017 que solo era el 15%.

La última **categoría 5 : Exigencias no arancelarias**, este tipo de medida surge a raíz de que debido a los tratados de libre comercio se estaban disminuyendo las barreras arancelarias es decir los impuesto para dar pase a una nueva generación que es el libre comercio, ante ello para seguir protegiendo sus productos nacionales se fue creando las medidas no arancelarias, según Baena (2018), menciona que esta medida es muy distinta a lo antes mencionado (Arancel), dado que este son regulaciones que los da un país para restringe su ingreso y cuidar su producción nacional o consumo”(p,05). Un ejemplo de ello son las normas técnicas que tienen que cumplir los exportadores como certificados, licencias para su comercialización dentro del país de destino.

En esta última categoría posee 4 **subcategoría** esenciales para el desarrollo de esta investigación: Certificados fitosanitarios, Reglas Sanitarias, Etiquetado y Embalaje.

La subcategoría de los **Certificados fitosanitarios**, son fundamentales para conocer cuáles son las condiciones que se requieren para la entrada de este cereal al país, por ello cada estado solicita al importador o exportador el certificado fitosanitario, dado que es un documento que sirve para controlar las plagas que poseen algunos vegetales o productos que están relacionados directamente con el consumo humano, esto sirve para cuidar de alguna manera la producción nacional, dado que se puede contrarrestar la propagación de esta si es que no se tiene los controles necesarios. Para el ingreso de arroz a nuestro país es necesario que se tenga un certificado del país de origen y asimismo Senasa solicita el certificado fitosanitario para el ingreso de arroz a nuestro país. Según la Organización de las naciones unidas para la Alimentación (2016), Los certificados fitosanitarios son medidas que se establecen para los productos de consumo, esta regularización se da para que se tenga certeza que los productos que ingresen estén libres de plagas (p.21).

La segunda subcategoría son las **reglas sanitarias** surgen a raíz de que hace muchos años, los productos que ingresaban al país de destino no tenían un control total dado que solo estaban supeditados al pago de impuestos como barreras al comercio, dado ese motivo todavía no se creaban centros de regularización como Senasa para supervisar los productos en caso de contagio de plagas, por lo que surgió diversas plagas a nivel internacional que empezó por un estado y termino en varios países matando cosechas, o siembras lo cual afecto profundamente la producción de varios países infectados y así mismo era perjudicial para el consumo.

Seguidamente tenemos a la tercera subcategoría que es el **etiquetado** es un requisito solicitado por el país de destino, con ello se quiere que el consumidor final, pueda identificar y/o diferenciar un producto sobre otro, y asimismo se desea cumplir con todos los reglamentos, leyes y regulaciones decretadas por el estado para su ingreso al país. En el caso de la importación de arroz es fundamental que tenga un etiquetado que mencione el origen del producto y sus características, esto será solicitado al ingreso de la mercadería al país de destino por las autoridades competentes. Según la Organización de las naciones unidas para la Agricultura y Alimentación, (2007).” Cualquier elemento manuscrito, estampado o gráfico que comprenda la etiqueta, unido al alimento o se exhibe cerca del alimento, inclusive el que posee por objeto promoviendo su venta o colocación” (p.02).

Por ultimo tenemos a la subcategoría que son los **embalajes**, estos son considerados como materiales para poder cuidar una mercadería para su exportación o su conservación en almacenaje, generalmente la exportación o importación de arroz se utilizan sacos, es decir viene a granel esto va a depender del tipo de presentación, la utilización de los embalajes es poder lograr la protección o cuidado en la distribución de los productos a largas distancias, algunos países establecen requisitos para la entrada de productos en el caso del arroz, el requisito fundamental es que el embalaje sea nuevo y no haya tenido ningún con otros productos luego de la verificación sanitaria y fitosanitario.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación: Para poder entender el tipo de investigación que se empleó, es fundamental poder describir que es la investigación dado que mediante ello se puede analizar y comprender todo lo que existe a nuestro alrededor, dado que posee un carácter universal por lo que se puede aplicar a diferentes tipos de indagaciones, en el que se puede mencionar a cuantitativos y cualitativos o en algunos casos a estudios mixtos, generalmente se da de manera sistemática y empíricas puesto que se emplea de manera progresiva mediante la recolección de información trascendental para proceder a analizar y evaluar todo lo recolectado de manera crítica.

La investigación tiene dos propósitos fundamentales por una parte la investigación básica que está enfocado en poder producir conocimientos mediante la bases teóricas entre ellos están libros, revistas fuentes certificadas y verídicas generando nuevas teorías, pero este tipo de indagación no se podrá confrontar con ningún aspecto práctico, por otro lado se encuentra la investigación aplicada lo cual está centrada buscar soluciones a los problemas encontrados y especialmente busca descubrir respuestas a las preguntas específicas. Finalmente, el tipo de investigación que se utilizó en este informe de indagación es básica dado que se logró comprender la realidad problemática, permitiendo así construir objetivos, supuestos con la finalidad de poder plantear soluciones a los problemas propuestos en la investigación.

Diseño de investigación: Se trabajó una investigación cualitativa descriptiva-explicativa, por el que se apoyó en la teoría fundamentada, dado que se quiso conocer las opiniones de todos los representantes implicados en los factores que incidieron en la disminución de la importación de arroz y en especiales si las regulaciones dadas por las entidades del Perú en el año 2018, sirven como base de desarrollo de la producción nacional de arroz.

Las fuentes de indagación que empleamos fueron una serie de entrevistas a profundidad, por lo que nos han permitido poder reunir toda la información muy destacada para proceder a realizar el estudio de indagación, con la finalidad de poder tener una conclusión por cada uno de los segmentos que hemos definido en este trabajo de indagación.

Inductivo

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010) menciona que “Indagar y explicar, y posteriormente se originan nuevas perspectivas teóricas, por lo que se dirige de lo singular a lo universal” (p.51). El autor menciona que en esta fase, cuando en un tipo de indagación cualitativo, el investigador realiza una entrevista a un especialista, podrá analizar la información que se generó y posterior a ello se logra tener algunas conclusiones; posterior a ello, entrevista a otros especialistas en el tema de indagación, vuelve a analiza esta nueva información obtenida, para así poder revisar sus resultados y generar una discusión para luego tener las conclusiones; de la misma manera, realizara más entrevistas para así lograr comprender la problemática. Es decir, procede a analizar todas las entrevistas, hasta llegar a una perspectiva más general. Finalmente, este diseño es considerado uno de los cimientos de esta indagación cualitativa dado que a partir de este diseño se puede hacer un análisis crítico para lograr llegar a una conclusión partiendo de los criterios de cada entrevistado.

Interpretativo

Al respecto Hernández, Fernández y Baptista (2010) menciona que “Dentro del ambiente del diseño se ejecutan las actividades que fueron indicadas hasta ahora: inmersión preliminar y amplio en el entorno de la situación estudiada, estadía en el campo de estudio, recopilación de todos los datos encontrados, posteriormente se lleva a cabo un análisis de dichos datos y finalmente se da la concepción de nuevas teorías” (p.534). En el caso de diseño busca interpretar o encontrarle sentido a la problemática permitiendo tener un análisis crítico respecto a las entrevistas que se les otorgue los entrevistados, por ende, este diseño permite al investigador poder estudiar la realidad problemática con profundidad para entenderlo plenamente y poder encontrarle un sentido en función a los fenómenos que están ocurriendo.

Constructivista

En este diseño es probablemente el paradigma que ha tenido un importante dominio sobre el modelo cualitativo, dado que en esta fase la realidad es construida o cimentada en información que se recolecta por medio de tesis, libros y revistas para formar las categorías y subcategorías para el desarrollo del informe de investigación, adicional a ello se tienen las diferentes opiniones y puntos de vista de las organizaciones para lograr construir nuevos conocimientos y llegar a tener una conclusión sobre el sector.

De acuerdo a Hernández, Fernández y Baptista (2010) El constructivismo, busca poder dirigirse en las razones proveídos por los implicados del estudio de indagación, por lo que la investigadora se centrará en la percepción, ideologías de los individuos o los implicados, por ende, también se considera el lado crítico sobre los diferentes puntos de vista de los entrevistados para llegar a una conclusión.

Naturalista

Por otro lado, este diseño se centra en poder estudiar a fondo las situaciones del problema tal y como se puede desenvolver naturalmente, por lo que existe una actitud abierta a lo que pueda ocurrir y no se manipula. Este diseño se estudia todos los objetos, personas en un entorno o ambiente natural por lo que dicha información se recoge tal cual sucedieron las cosas, generalmente es ahí donde se empieza a desarrollar algunas preguntas entorno a la situación. Por ende, al ser un diseño naturalista no se realizará ningún experimento se estudiará la realidad tal como está sucediendo y solo se procederá a analizarlo a profundidad.

Socio-crítico

En este tipo de diseño se fundamenta bajo una relación entre la teoría que se tiene sobre el tema de investigación y la practica dado que de esta manera ambos se pueden complementar debido a que la primera se basa en la fundamentación teórica y la siguiente en la experiencia que tuvieron los entrevistados por lo que finalmente se le reconoce como una interacción que se tiene de ambas, puesto que de esa manera el entrevistador ira reflexionando y generando una crítica para comprender la realidad del tema de indagación, su finalidad en este informe es

poder generar un diagnóstico de la problemática, comenzando desde la acción juiciosa del investigador.

3.2. Categorías, Subcategorías y matriz de categorización

Categorías

Según Kothari (2008) mentions that once all the information important for the development of the research has been collected, the researcher must continue analyzing each one of them. Therefore, the analysis of the information requires a series of operations related to the establishment of the categories. (p.34)

Se determinó 5 categorías mencionadas a continuación:

Categoría 1: Importación de arroz, es primordial debido a que es la base para la realización de este estudio de indagación. **Sus subcategorías son:** Situación Comercial, Oferta, Demanda, Mercado del arroz en Perú, Mercado del arroz en Uruguay

Categoría 2: Logística, se realizó un estudio para conocer la logística interna y como actualmente se le considera como uno de los procesos más caros de nuestro país. **Sus subcategorías son:** Almacenamiento y Distribución.

Categoría 3: Competitividad, es importante investigar si el sector posee una ventaja competitiva frente al demás país dado que de aquí depende la regulación de las importaciones porque al no tener una ventaja afecta gravemente la producción nacional. **Sus subcategorías son:** Productividad, Tecnología, Calidad

Categoría 4: Exigencias arancelarias, esta categoría es primordial dado que aquí se conoció los tipos de exigencia que existen y cuál es el que se aplica para la controlar las importaciones de arroz. **Sus Subcategorías son:** Ad valorem y Derecho específico – Franja de precios.

Categoría 5: Exigencias no arancelarias, esta última categoría se identificó los requisitos para su importación, así como las exigencias a nivel nacional. **Sus Subcategorías son:** Certificados Fitosanitario, Reglas sanitarias, Etiquetado y Embalaje.

3.3 Escenario de estudio

El inicio de esta indagación se dio por medio de nuestro propio ambiente con los contactos más cercanos que se pudo recaudar, al principio se procedió a elaborar una matriz por cada segmento con la finalidad de poder establecer una serie de contactos que permitió realizar una base de datos, por el cual se obtuvo a 136 empresas que se desarrollan en el mercado del arroz, dichas entidades son importadoras cuyos proveedores son de diversos países como Estados Unidos, Brasil, Uruguay, etc.; por consiguiente se buscó por medio de páginas Web, trademap, Siicex, Agrodata Perú.

En el caso de las entidades comercializadoras se encontró que son alrededor de 74 empresas, obteniendo así un informe de todas las organizaciones que se encuentran en el sector arrocero, incorporando a los contactos cercanos y a instituciones del estado entre ellos tenemos a SENASA, PROMPERU, MINCETUR etc.; esta tarea no fue nada sencillo dado que se tuvo que obtener correos corporativos, teléfonos, contactarnos con las personas correctas, en algunos casos los números o correos ya no existían por lo que no fue nada fácil contactarnos con las empresas, , pero al final se obtuvo buenos resultados, seguidamente solicitamos a través de correo electrónico, llamadas telefónicas, mensajes de textos las primeras invitaciones para participar en una entrevista asimismo hubo casos en las que se les envió el formulario donde lograron responder cada una de las preguntas, todos los participantes coincidieron que les pareció excelente el desarrollo de esta indagación.

Con relación a todos los participantes que contactamos para este estudio de indagación, se logró observar el amplio conocimiento que poseen sobre el sector arrocero, lo cual mostraron las diferentes opiniones que tienen cada uno, la selección de los participantes se estableció de acuerdo a su experiencia en este campo y las áreas que requerimos recolectar información así como la experiencia de los productores, asimismo se pudo emplear entrevistas documentadas para realizar un mejor análisis, donde se seleccionó entrevistas ya realizadas a especialistas internacionales que tienen una mayor interacción con el sector para contrastar la opinión que tienen respecto a nuestro mercado peruano, por último nos permitió poder recabar una amplia cantidad de información por cada segmento

que se estableció, por último nos permitió poder recabar una amplia cantidad de información por cada segmento que se estableció.

Al concluir con la recepción de las respuestas de los especialistas, se mostraron satisfechos de la investigación que se está realizando del sector arrocero, en otros casos nos sugirieron poder realizar otras valoraciones del sector, las preguntas formuladas fueron de gran ayuda para esta indagación, puesto que perfecciona la información que obtenida por medio de tesis, libros y revistas de investigación sirviendo como sustento para la ejecución de la indagación.

3.4 Participantes

Los participantes que se eligieron para la realización de la entrevista es una muestra representativa del sector arrocero, por lo que se tomó en consideración los siguientes actores para esta indagación son: representantes de 2 empresas en el segmento de importadores entre ellos se obtuvo la información por medio de Gerentes de una empresa importadora y una empresa exportadora uruguayo, asimismo 4 empresas comercializadoras de arroz nacional entre ellos tenemos a gerentes generales, productores, representantes comerciales y ventas, jefe de operaciones de almacén y en el sector logístico se pudo entrevistar a 2 entidades, teniendo a gerentes de operadores logísticos y jefes de logística, por otro lado tenemos a sectores públicos, Comex, Senasa, Mincetur y Ministerio de Economía y Finanzas por consiguiente nos brindaran información u opiniones acerca del sector arrocero, adicional a ello nos otorgaron información sobre el mercado peruano y uruguayo con la finalidad de poder tener un sentido más trascendente relacionada con la realidad problemática establecida al inicio del estudio de investigación.

3.5 Técnicas e instrumento de recolección de datos

Para la realización de este estudio de indagación, primero se procedió a realizar el instrumento que es el cuestionario de preguntas abiertas, por lo que se empleó la técnica de la entrevista semiestructura para así dar inicio al dialogo con los representantes de las empresas, y para ello se lleva una guía de preguntas para poder utilizarlas en el transcurso de la conversación, finalmente se estableció como fuente primaria las entrevistas a profundidad, por otro lado las fuentes secundarias

empleadas fueron entrevistas documentadas y certificadas, datos digitales ubicados en páginas oficiales de Ministerios, FAO, Trademap.

Al respect Kothari (2008) “The questionnaire to be used in the research study must be planned with great respect and care so that there is an optimal and effective result in the collection of all important information.” (p.17).

Generalmente en el transcurso del diálogo surgirán algunas preguntas adicionales, que no se tuvieron en consideración al comienzo o no se incluyeron en la guía de preguntas, además de ello también aparecerán interrogantes por parte de los participantes o en algunos casos se repreguntara mientras el participante responde las preguntas, en algunas ocasiones los participantes brindaran ejemplos, recomendaciones sobre algunas interrogantes para comprender a profundidad que aporte en el estudio de indagación.

Guía de preguntas

En este aspecto las preguntas los realizó el entrevistador, antes de poder entrevistar a los representantes de las empresas, seguidamente se realizó tres guías de preguntas dado que existían cuatro segmentos escogidos para este estudio, estas preguntas que se elaboraron fueron desde lo general a lo específico, en algunas ocasiones existen empresas que también te brindan materiales adicionales para la indagación.

3.6 Procedimientos

Para poder llegar a obtener resultados de esta indagación y asimismo conseguir corroborar o rechazar los supuestos, fue importante poder realizar un proceso en el cual se detallará a continuación:

Primero, fue indispensable poder determinar los segmentos ya indicados anteriormente para proceder a entrevistar, después de elegir los segmentos que en este estudio fueron tres, se planteó las categorías las cuales son cinco cimentados en los objetivos planteados, teniendo cada una de ellas subcategorías de las cuales se definieron para comprender mejor su importancia.

Segundo se logró asignar las preguntas por cada categoría, lo cual fueron realizadas con forme a cada segmento, por consiguiente, se pudo construir una

bitácora como guía de informe en el que se detalló por cada entrevista realizada, en el cual menciona las observaciones, problemas u obstáculos para el desarrollo lo cual fue fundamental para la investigación. Luego de ello, se estableció una base de datos con información de cada empresa donde se detalló correos corporativos, celulares o teléfonos, con la finalidad de comunicarnos para realizar las entrevistas a cada una de las empresas.

Después, de todo estos pasos se procedió a las entrevistas y por ende cada respuesta que se obtenga se transcribió en el primer formato de desgravación, seguidamente se pasó toda la información al segundo formato de proceso de categorización, logrando obtener frases codificadas en las que se asignó en cada una de ellas un código para luego pasar al tercer formato denominado conjunto de código esta fase se procedió a reunir todos los códigos implementados en el formato anterior por cada subcategoría y finalmente se pasó a la matriz de triangulación de datos con el objetivo de obtener las ideas más destacadas o trascendentales para la elaboración del estudio de indagación.

3.7 Rigor científico

El rigor permite valorar el empleo científico de los métodos utilizados para la investigación, así como las técnicas de análisis empleadas para obtener y procesar los datos con el propósito de dar validez y fidelidad del trabajo estudiado. La validez y fiabilidad son aspectos fundamentales para la recolección de los datos dado que garantiza que los resultados obtenidos sean verídicos y de confianza para aportar con capacidad criterios que logren asegurar la calidad del trabajo estudiado.

Validez

Al respect Kothari (2008) mentions that validity is the most critical beginning since the grade of an instrument can measure the correct interpretation of the results obtained. In other words, validity is the essential part to be able to properly interpret the differences found with an evaluation mechanism between the different points of view that can be reflected in experiences and theories (p.73).

La validez en este estudio de indagación está relacionado con la interpretación correcta de los resultados obtenidos en esta investigación por lo que se convierte en un soporte primordial, dado que al recolectar todos los datos se comprenden los sucesos y las experiencias de los entrevistados mostrando sus distintos puntos de vista, permite analizar e interpretar de manera adecuada la realidad a partir de cimientos teóricos y de las experiencias lo cual ofreció una seguridad para analizar los resultados, el método que se utilizó fue la codificación y triangulación de la información lo cual muestra el grado de fidelidad de la valides.

Fiabilidad

Por otro lado, la fiabilidad en este estudio de indagación está relacionado con la probabilidad de poder replicar estudios, es decir que otros investigadores puedan utilizar los mismos métodos y estrategias para recolectar sus datos y así logren obtener los resultados semejantes, por lo que este criterio es fundamental dado que representan algo verídico e inequívoco. Al respect Kumar (2011) indicates that "when the same set of information is collected more than once using the same instrument and similar results are obtained and under the same conditions, an instrument can be considered reliable" (p.170)

3.8 Método de análisis de la información

En esta parte del estudio de indagación se empleó la teoría fundamentada, puesto que después de recolectar todos los datos con los instrumentos y técnicas llegamos por medio de la inducción a construir una teoría explicativa relacionado con el problema planteado, por lo que en el marco teórico se definió la teoría de todas las categorías planteadas: importación de arroz, donde se da a conocer la situación comercial teniendo en cuenta la oferta y la demanda del mercado, asimismo se da a conocer el mercado nacional y el uruguayo tendiendo como sustento revistas científicas, seguidamente la logística que es uno de los pilares fundamentales para el desarrollo competitivo del sector adicional a ello está la tecnología y la calidad del producto finalmente se determinó las exigencias arancelarias y no arancelarias brindando información relevante para conocer cada una de ellas para su ingreso al país.

Durante la elaboración de este trabajo de indagación, se analizó los factores que incidieron en la disminución del arroz uruguayo, por lo que se determinó como uno de los factores es la competitividad del sector peruano, dado que la baja posibilidad de posicionarse en el mercado nacional, conlleva a incrementar las regulaciones para el ingreso de este producto. Los resultados recabados en este estudio fueron como base para realizar un análisis extenso sobre la problemática del sector dándonos mayores conocimientos acerca del sector arrocerero por medio de fuentes confiables.

3.9 Aspectos éticos

Con respecto al aspecto ético, en este estudio de indagación se ha respetado la legitimidad intelectual dado que se empleó el uso del manual APA, con la finalidad de poder citar mencionando como prueba de ello las fuentes bibliográficas, todo el proceso de desarrollo fue elaborado con la mayor autenticidad y ética, con el objetivo de que se logre desarrollar de una forma impecable, dado que este estudio ayudara al sector arrocerero a mejorar la competitividad, por lo tanto no se perjudica a ningún sector debido a que el estudio es objetivo, asimismo se utilizó la confidencialidad de los entrevistados asegurando la protección de la identidad teniendo en consideración todos esos puntos se procedió a dar inicio a la realización de este presente informe de indagación, todos los participantes expresaron su libre opinión sobre el rubro y no existe coacción para el desarrollo de las entrevistas, finalmente este informe posee como propósito poder desarrollar un análisis profundo acerca de la realidad problemática que está sucediendo en el sector del arroz en nuestro país y como el estado no invierte en este sector para hacerlo un rubro competitivo y así poder competir con los demás países proveedores de arroz.

IV. RESULTADO Y DISCUSIÓN

La diferencia de los datos y resultados que se recolectaron de las diferentes entrevistas dadas a profundidad, se empleó en segmentos fundamentales dentro del sector arrocero y con relación a los objetivos establecidos en este presente trabajo de indagación. Este nos permitió poder identificar los factores que intervinieron en la disminución de la importación de arroz y las regulaciones dadas por las entidades del Perú en el año 2018.

Segmento 1: Representantes de empresas Importadoras y productores de arroz uruguayo

Categoría 1: Importación

A nivel internacional para que las empresas logren consolidarse en el sector arrocero, desde el punto de vista de la empresa exportadora de arroz uruguayo refiere que es esencial que tengan la tecnología, conocimiento y sobre todo el ambiente adecuado para su producción. Los participantes concuerdan en que los ajustes en los cambios de los impuestos a la importación, tasas de cambio y fletes marítimos ocasiona que se pierda competitividad en el destino, la falta de acuerdos comerciales internacionales ocasiona una desventaja competitiva esto sumado a los modelos de producción subsidiados que poseen políticas de precio mínimas para garantizar los ingresos familiares. Ante estos cambios que surgen es fundamental mantener el objetivo que es preservar el óptimo importe posible para poder mantener la cadena de productividad.

Por otro lado, desde la experiencia de la empresa importadora quien posee más de 30 años en el negocio del sector arrocero hizo mención en que las entidades importan por la alta demanda del consumo en el Perú, con ello parte la base fundamental de importar productos con un alto posicionamiento en el mercado y la calidad que lo vincula debido a la trayectoria comprobada.

En el sector la oferta ha crecido ha comparación de años anteriores generalmente los estados productores han incrementado su producción, pero ha ocasionado que la demanda internacional este por debajo de la oferta, por ende, es fundamental que se ofrezca un producto con una excelente calidad y variedad.

El Gerente de una empresa exportadora de arroz uruguayo menciona que lo que se entrega al mercado es la consecuencia de un entendimiento e integración entre todos los actores para preservar la calidad del producto y pueda mantenerse en el sector. Los entrevistados han concordado que el mercado debe contar con diversas variedades de arroz que brinde calidad y a un buen precio.

El 100% de los entrevistados refieren que el mercado peruano posee una gran preferencia por el Tacuarí y Olimar, siendo este un valor superior frente a otras variedades producidas en el mercado peruano ha sufrido diversos cambios a lo largo de los años con respecto al año 2018 el sector tuvo un cambio en el impuesto de importación subiendo sus precios, ha esto se le suma el aumento en los costos logísticos y la variación del tipo de cambio por ende es complicado tener un comercio justo en Perú.

El factor clave para el posicionamiento del mercado uruguayo a nivel internacional según la empresa exportadora de arroz desde su experiencia, es el sistema de precio convenio que permitió afianzarse en los mercados, a pesar de que su consumo es bajo con apenas 5% con respecto a otros países, Uruguay exportar casi el 95% de su producción, generalmente su clima favorable, la institucionalidad del sector tienen una integración única para el trabajo en conjunto entre todos los actores de la cadena, por lo que se trabajó bajo las buenas prácticas agrícolas, pero en los últimos años se ha incrementado los costos de energía que son importantes para su funcionamiento a ello se suma la falta de acuerdos comerciales para abarcar un mayor posicionamiento frente a países como Estados Unidos, China, etc. Al respecto la empresa importadora de arroz hizo mención a los diferentes manejos tecnológicos que poseen a diferencia de la producción nacional y la inversión que tienen en este sector.

Categoría 2: Logística

Desde la experiencia de la empresas importadora de arroz hizo mención a los costos e ineficiencias logísticas que han encontrado como obstáculos para mejorar la competitividad en el Perú, generalmente los altos costos que se generan en el servicio de transporte en el que se incluye la carga y descarga de los productos, así como los tramites que solicita aduana y los seguros que se aplican por pérdidas

o robo, son altos, y esto se debe a que las empresas tercerizan este servicio dado que no cumple con las condiciones necesarias o sus costos para mantener un área es muy alto y no pueden costearlo. La empresa hace mención que un plan logístico ayudaría a disminuir de alguna forma la informalidad que existe en este sector, asegurando la trazabilidad del producto y certificando la distribución oportuna de las mercancías. En algunas ocasiones se ha tenido inconvenientes con los molinos uruguayos dado que dan preferencia a destinos que compran fuertes volúmenes de arroz y en consecuencia optamos por buscar otros mercados internacionales para su adquisición.

Categoría 3: Competitividad

La empresa importadora de arroz adquiere este cereal desde Uruguay, Brasil y Tailandia, estos países son reconocidos por sus productos de buena calidad y por el precio, en el caso de Uruguay es reconocido por sus variedades como el Tacuarí dado que son bien recepcionadas en el Perú por su alta demanda, con respecto a su producción se tiene entendido que tiene diferentes manejos con respecto a la maquinarias y sus procesos de producción, a ello se suma la fácil accesibilidad de contar con un crédito para seguir en el sector lo cual permite generar un mayor fondo de inversión.

La tecnología es fundamental en el sector dado que permite tener una ventaja competitiva frente a los demás competidores, en el caso de la empresa importadora de arroz menciona que la empresa no necesita de la implementación de tecnología dado que no se encuentran en toda la cadena de producción debido a que los productos importados son para consumo final listo para la venta. En su larga trayectoria en el sector arrocero ha confirmado que no han tenido ningún inconveniente en la calidad del producto que a diferencia de otros países suelen ser afectados por los fenómenos naturales que reducen la producción, pero recalcan que en algunas ocasiones si han tenido retrasos en la salida de los embarques por procesos de fiscalización sanitaria.

Categoría 4: Exigencias arancelarias

Los entrevistados mencionan que no están de acuerdo con los cambios que surgen en las franjas de precio dado que limita la capacidad de poder competir y

en consecuencia resta mercado. Según la experiencia de la empresa importadora de arroz las irregularidades definitivamente buscan de alguna manera reducir las importaciones cada vez que el gremio arrocero en el Perú enfrenta una crisis, debido a la baja competitividad genera que las empresas importadoras se perjudiquen reducción su capacidad de requerimiento por ende existe una baja en las importaciones ante la incertidumbre que esto ocasiona. A pesar de todos estos conflictos menciona que es difícil cambiar de rubro dado que ya cuentan con 30 años en el sector arrocero por ende creemos firmemente en el apoyo al sector con el objetivo de equilibrar y generar un ambiente competitivo y no solo que pueda favorecer a un solo gremio.

El incremento en la sobretasa genera un cambio en los costos de importación antes solíamos pagar 77 dólares por tonelada esto se ha venido incrementándose pasando a 90 dólares por tonelada en el año 2018 siendo uno de picos más altos que han teniendo que enfrentar a lo largo de su trayectoria.

Categoría 5: Exigencias no arancelarias

Para la empresa importadora de arroz las exigencias no han incrementado, siguen manteniéndose conforme a los reglamentos que solicitan las entidades competentes para el ingreso de este cereal al Perú, según la entidad menciona que es fundamental solicitar un permiso fitosanitario, este se solicita en Senasa para ingreso conjuntamente con ello se debe solicitar al exportador el certificado de origen para acreditar la procedencia del producto.

Los envases y embalajes que son utilizados para el transporte de las mercancías deben de ser nuevos y no deben de tener ningún contacto con otra superficie asimismo debe tener el rotulado con la información del producto finalmente se realiza una inspección fitosanitaria para contrastar que los productos estén libres de cualquier plaga que pueda contaminar la producción nacional del país de destino, en algunas ocasiones la empresa importadora de arroz ha tenido algunos inconvenientes con la entrega de sus productos dado que la inspección por parte de Senasa demora y por ende genera retrasos en la salida hasta que quede conforme para su posterior salida.

Segmento 2: Representantes de empresas comercializadoras y productoras de arroz nacional

Categoría 1: Importación.

Los gerentes y productores entrevistados coinciden que el éxito para una empresa que incursiona en el sector arrocero va a depender del precio, la calidad, la inversión y la tecnología, por ende, la importancia de contar con un precio justo tanto a nivel nacional como internacional tiene que ser competitivo preservando la calidad y que se cuente con una gran variedad.

Con el ingreso de nuevos competidores internacionales la empresa productora y comercializadora de arroz menciona que la oferta tiene un efecto negativo en los precios de los productos nacionales dado que al ingresar más competidores provoca una inestabilidad en los precios por lo cual en muchas ocasiones no es rentable respecto a ello, los gerentes mencionaron que ocasiona una reducción de mercado por la diferencia de precios y por ende ocasiona una reducción en sus ventas.

La mayoría de los entrevistados mencionaron que en el sector arrocero las empresas no cuentan con información relevante para lograr exportar sus productos dado que la falta de inversión o apoyo en este sector genera que no cuenten con algún proyecto para mejorar su producción, almacenamiento y distribución dado que al contar con mucha informalidad evita que las empresas logren consolidarse en el mercado.

Categoría 2: Logística

Los entrevistados resaltaron que muchos de los almacenamientos en nuestro país no cuentan aún con una infraestructura adecuada para almacenar la totalidad de la producción que se obtiene en los diferentes regiones del país, asimismo es fundamental tener una buena inversión para contar con las maquinarias e implementos necesario para preservar la inocuidad del producto, en la región norte del Perú ya cuenta con tecnología del secado en el almacén, pero falta que en la parte de la selva cuente también con esta maquinarias dado que en el periodo 2018 solo se manejaba un secado al aire libre.

La mayoría de las empresas en este rubro tercerizan el servicio de distribución es decir que se contrata a una empresa logística para la distribución de los productos a las diferentes zonas del país dado que tener un área logística en la empresa ya resulta muy costosa tenerlo por lo que influyen demasiados gastos que muchas empresas no poseen, al respecto el gerente de la empresa comercializadora de arroz concuerda que este servicio ha tenido muchos inconvenientes, por un lado resaltan el alto costo que se tiene que pagar y por otro lado los retrasos en las entregas implica también que se tenga una desventaja frente a los competidores internacionales.

Categoría 3: Competitividad

La productividad del arroz en el Perú es inestable dado que ante los cambios climáticos ha ocasionado que se limite su en algunas ocasiones su cultivo dado que no se contaba con todas las herramientas necesarias para contrarrestar este fenómeno, por lo que es importante la implementación de la tecnología desde la fase de producción, almacenamiento y su distribución para mantener la inocuidad del producto, por otro lado el jefe comercial de la empresa comercializadora de arroz indicó que las asistencias técnicas son esenciales para dar un conocimiento más amplio sobre los manejos que se tienen que dar para que la producción no se ve afectado ante los cambios meteorológicos empleando proyectos como escuela de campo o aprendamos juntos.

Las empresas entrevistadas resaltaron que un factor importante en la competitividad es la implementación de la tecnología dado que tiene una relación con el ahorro del tiempo y dinero, pero que su implementación conlleva a una inversión que en muchas ocasiones las entidades financieras no poseen intereses competitivos para poder otorgar créditos. En el año 2018 ya se estaba importando maquinarias especiales para mejorar la cadena productiva pero solo representa una parte de todo el sector arrocero en el Perú.

Los cambios climáticos conllevan a que el sector tenga dificultades en la producción generalmente el exceso de lluvias genera una baja calidad del arroz, por lo que el secado al aire también es otro factor que genera una deficiencia en el control de plagas, por ende, las semillas certificadas fueron un factor importante

para mantener el sector conjuntamente con la ayuda de una asistencia técnica se pudo mantener un mejor cuidado y un adecuado manejo.

Categoría 4: Exigencias no arancelarias

A respecto todos los entrevistados resaltaron la importancia del certificado fitosanitario dado que así se garantiza que los productos que utiliza para desinfectar sean inofensivos para el consumo asimismo esto permite que se tenga un mejor control para la entrada de nuevos productos internacionales.

Con respecto al etiquetado es una fuente principal para que el consumidor conozca la procedencia del producto, así como la información del registro sanitario y la procedencia del producto y así se pueda diferenciar la calidad de los diferentes tipos de arroz que existe. El Jefe de almacén de la empresa productora y comercializadora de arroz refiere que los embalajes que se utilizan cuando está en cascara son en sacos de yute para su comercialización y posteriormente cuando ya se tenga el arroz pilado respecto al cuarto entrevistado menciona que se utilizan bolsas plásticas y envase de polipropileno para su comercialización.

Segmento 3: Representantes de empresas Logísticas

Categoría 1: Importación

El sector logístico es fundamental para el desarrollo de competitivo dentro del sector por lo cual el éxito de toda empresa es que su área o empresa tenga las condiciones necesarias para entregar adecuadamente los productos a sus clientes, respecto a ese marco el gerente hace mención al tiempo de entrega manteniendo la calidad y a un precio justo de acuerdo a la exigencia del mercado, por otro lado un área logística es fundamental que se tenga un manejo en el control del almacén logrando una entrega oportuna, para mantenerse en el sector es fundamenta la implementación de modernos vehículos que cumplan con garantizar la trazabilidad del producto para ello el sector cada día se vuelve más competitivo por la implementación de modernos equipos.

En nuestro país existe una falta de información sobre los procesos de exportación en algunos casos mencionan que no cuentan con las herramientas necesarias para llevar a cabo como tramites de documentos, etc., con respecto a

la experiencia de los entrevistados el gerente de la empresa logística indicó en algunas zonas de nuestro país no cuenta con una fácil accesibilidad generalmente en algunas ocasiones se han visto con obras en construcción que demoran años y afecta el rápido tránsito, asimismo la falta de capacitación al personal ocasiona fallas humanas y por ende ocurren los accidentes.

Categoría 2: Logística

Al respecto el jefe del área logística de la empresa comercializadora de arroz ha sufrido en ocasiones retrasos en la recepción de las mercaderías de importación dado que los procesos de Aduanas suelen ser muy engorroso al tener que esperar cada fase para su supervisión, asimismo la falta de un plan estratégico para la entrega oportuna por lo que ocasiona que su precio siga siendo elevado.

Generalmente para las empresas importadoras deciden tercerizar el servicio de transporte dado que sus costos son muy altos, la informalidad del sector ha ocasionado que sea el servicio logístico es el proceso más caro por lo que empresas formales ponen muchas condiciones y esto se debe a que según el gerente de logística debido a muchos factores como el incremento del combustible, en algunas ocasiones los fenómenos naturales conlleva a que se tomen otras rutas por lo que el precio es más caro dado que depende de la travesía el precio se incrementa, asimismo el mantenimiento constante a los vehículos etc.

Categoría 3: Competitividad

La implementación de la tecnología es importante para garantizar un servicio eficiente y eficaz adquiriendo nuevos sistemas informáticos en el año 2018, según nuestro participante que es gerente de una empresa logística manifiesta lo siguiente “En el año 2018 todavía no se contaba con estos nuevos sistemas esto lo hemos estado adecuando según las exigencias del mercado”, asimismo el 100% de los entrevistados refieren que implementación de un plan logístico se está proyectando desde hace tiempo permitiendo ahorrar tiempo y dinero logrando maximizar sus ganancias y la perseverancia del sector.

Los fenómenos climáticos generan un problema muy grande en la entrega de los productos porque se juega la calidad de las mercancías que transportamos por ende esto trae consigo que se invierta y afecte el precio final, cada año se busca

adquirir nueva flota de vehículos que cuenten con las condiciones necesarias para mantener la inocuidad del producto siendo así nuestro sistema un factor clave para la cadena de suministro.

Segmento 4: Representantes de Organismos Públicos

Categoría 1: Importación

La representante de la Sociedad de Comercio Exterior Del Perú, refiere que el elemento esencial en la alimentación de los peruanos es el arroz, dado que su consumo interno cada año va incrementándose, al respecto menciona que la producción de este cereal en el Perú no es lo suficiente para satisfacer la demanda nacional por lo que es necesario su importación, asimismo va posicionándose como uno de los productos más requeridos a nivel nacional e internacional, por lo que se genera una mayor exigencia en poseer variedades y a un buen precio justo.

El estado peruano hace más de dos décadas decidió integrarse a una economía internacional y por proteger políticas de libre competencia, teniendo como modelo una economía abierta dado que esto impulsa su crecimiento social y económico. Por lo que así, todos los peruanos pueden tener acceso a productos que generalmente no se produce, por ende, se ofrece una variedad de precios competitivos de diferentes calidades y precios, teniendo como base que el consumidor sea el que más se beneficie con ello, por ende, es fundamental poder generar una mayor inversión en el sector para mejorar la productividad y promover las exportaciones, logrando así mejorar la oferta exportable. A fines del año 2017 según el reporte de Mincetur, se tuvo que se incrementaron las compras de arroz uruguayo debido al déficit en la producción lo que ocasiona la adquisición de este cereal, pero antes las medidas establecidas y la mejora en la productividad a fines del 2018 se generó un decrecimiento de -26% respecto al año anterior.

Categoría 2: Logística

En el Perú, los productos generalmente tienen que recorrer grandes distancias dado que la ubicación de los nodos productivos se encuentra en lugares de difícil acceso, según el Ministerio de comercio exterior y turismo menciona que los centros de acopio, las plantas de producción en diferentes regiones genera que se crean cadenas logísticas no integradas, esto significaría que se tengan diferentes

propietarios y agentes en toda la cadena ocasionando el incremento de los precios de los productos.

La cadena logística no integrada, parte desde los pequeños y medianos agricultores, hasta los acopiadores en esta fase se concentran toda la producción en los almacenes para el procesamiento del producto en el que incluyen actividades como el secado, limpieza y almacenamiento, posterior a ello los comerciantes realiza el traslado de los productos hasta los mercados mayoristas y minoristas de todo el país, teniendo en cuenta que es el mercado interno, en el caso del externo la producción es llevada hasta los puertos de destino.

El transporte suele ser tercerizado dado que en toda la cadena, las mercancías suelen ser transportados en diferentes vehículos y en algunas ocasiones estos suelen ser informales, mejorar la eficiencia en todo el eslabón de la cadena productiva es fundamental para trazarse como meta ser cada vez más competitivos tanto en el mercado nacional como internacional, generalmente estos procesos no aporten en mejorar los sectores de producción nacional, el estado está haciendo un gran esfuerzo en invertir en infraestructura y la provisión de transportes formales y adecuados para la distribución esto ya es parte de la Agenda de Competitividad 2014 – 2018 que tiene como objetivo el mejoramiento de la logística para el aumento de la competitividad de la oferta exportable en el Perú.

Categoría 3: Competitividad

La productividad en el Perú en los últimos 5 años a ha ido creciendo a ritmo muy bajo dado que la falta de apoyo en el sector genera un cambio en las inversiones a otros sectores agrícolas más rentables, a ello se suma los efectos de los cambios climáticos en la producción de arroz dando pase a las oportunidades de importación de este cereal, teniendo como resultado que en el año 2017 se tenga un ligero incremento. Al respecto Mincetur hace mención al apoyo que han brindado a los productores permitiendo manejar sus recursos y orientarlos a un crecimiento productivo ofreciendo alternativas para contrarrestar los fenómenos que afectan la producción, parte del cambio en este sector es el traslado de la producción de arroz del norte a la selva dado que tiene mejores condiciones climáticas para su cultivo.

La aplicación de la tecnología a nivel nacional e internacional permite que se tengan diferentes calidades y oportunidades comerciales ofreciendo un atractivo a los demás países y sobre todo satisfacer las necesidades y requerimientos de la población. En el Perú se tiene una gran ventaja competitiva frente a los demás países debido a las condiciones naturales que se tiene y por la gran diversidad y disponibilidad de los recursos que hacen posible mantener la calidad del producto. Pero debido a la baja rentabilidad en este rubro, escaso desarrollo competitivo, y falta de capacidad de gestión en los gremios no existe una buena coordinación entre los sectores públicos y privados.

Categoría 4: Exigencias arancelarias

Con respecto a las exigencias arancelarias la representante de Comercio exterior refiere que en el Perú este cereal está afecto a un sistema de franja de precios, generalmente la prohibición o el aumento de los precios en este sistema arancelario, limita la competencia y por ende ocasiona un aumento de los precios, generalmente esta medida proteccionista solo es benéfica a un sector del empresariado, dado que su falta de competitividad en el sector no permite crear ventajas frente a los productos internacionales. Al respecto el Ministerio de Economía y Finanzas menciona que este sistema fue aprobado mediante el Decreto Supremo N° 115 – 2001- EF estableciendo una tabla con las referencias de los precios del arroz dado que no existe un arancel fijo para este cereal, este surge para estabilizar los precios y proteger a los productores nacionales ante una subida o bajada en los precios internacionales, ante ello se establecieron precios de referencia con límites superiores e inferiores, estos se actualizan semestralmente.

En el año 2017 mediante el Decreto Supremo N° 390 – 2017 – EFE se estableció una nueva actualización en las tablas aduaneras, teniendo como referencia los precios de Tailandia lo cual generó un disgusto por parte de los productores dado que sus precios son inferiores que la producción nacional, ante ello se estableció un nuevo Decreto Supremo N° 152- 2018- EF, según nuestro participante que es importador menciona que “Se elevaron los precios a U\$\$ 699 (piso) y U\$\$ 599 (techo), con estos nuevos precios en el año 2018”, los importadores pasaron de pagar una tasa de U\$\$ 77 a U\$\$ 90 por tonelada. Finalmente, Comex menciona que es fundamental impulsar la competitividad del sector y no solo aplicar medidas

que suelen beneficiar a un parte del sector, dado que el eje fundamental es ofrecer al consumidor productos de calidad y a un precio justo y por ello se tiene mucho que trabajar en el mercado arrocero peruano.

Categoría 5: Exigencias no arancelarias

Al respecto Senasa en la resolución directoral N° 02- 2008-AG-SENASA hace referencia al análisis que se realizó en sobre el riesgo de plagas para la importación de arroz proveniente de la República de Uruguay. Según la norma se establece los requisitos para la entrada de este cereal al Perú, como primera condición es el importador o la parte interesada cuente con un permiso fitosanitario emitido por la entidad de Senasa.

Seguidamente la parte interesada solicitara a al exportador un certificado fitosanitario en el país de origen en el que deberá ir consignado la siguiente información: tratamiento de desinfección pre embarque, los envases deberán ser de primer uso y nuevos sin tener ningún contacto con otra superficie después de la desinfección, finalmente se realizara la inspección fitosanitaria cuando las mercancías estén por ingresar a territorio peruano para su evaluación correspondiente, para ello se tomara un muestra para su evaluación lo cual quedara en esperar el cargamento hasta obtener los resultados de la revisión, este costo estar a cargo del importador. Concluido todos estos pasos se procederá a la entrega de las mercancías al importador para su posterior comercialización en el país. Al respecto Comex hace referencia que estos estándares de inocuidad alimentaria deben ser estrictos y rigurosos, dado son de consumo directo por lo que el bienestar de la población está por arriba de todo el interés empresarial que puedan existir.

DISCUSIÓN

Luego de haber obtenido la información por medio de las entrevistas a profundidad y documentadas, se procedió a valorar la importancia de cada categoría. En esta parte se enfocó en deliberar los resultados que se obtuvieron por medio de las entrevistas realizadas a nuestros participantes por cada segmento específico.

A continuación, se pasó a especificar los resultados obtenidos por cada categoría.

Discusión de resultado a partir de la categoría Importación

Respecto a la información recabada por parte de todos los entrevistados, se determinó que a nivel internacional diversos países realizan ajustes en los cambios de los impuestos a la importación de este cereal para preservar la producción nacional, por ende, las exportaciones suelen fluctuar por las modificaciones en los fletes marítimos e incremento en la franja de precios ocasionando que se pierda competitividad en el destino, generando una desventaja frente a los demás competidores. En el año 2017 las importaciones de arroz uruguayo han tenido un incremento, debido a los cambios climáticos como el niño costero que ocasionó la reducción en la producción nacional de arroz, ante esta desventaja las importaciones se elevaron, teniendo como preferencia en variedad el Tacuarí y Olimar siendo este un valor superior frente a otras variedades nacionales.

Un factor clave para el posicionamiento del arroz uruguayo es el sistema de precio convenido que utilizan, dado que les permitió afianzarse en los diferentes mercados internacionales, ante la alta demanda y la baja competitividad que existe en el mercado nacional, surgieron diferentes manifestaciones en el Perú para su reducción generando nuevos cambios con el nuevo Decreto Supremo N° 151-2018, posterior a ello a finales del año 2018 se tuvo un decrecimiento cayendo en -26% respecto a los años anteriores.

En el sector arrocero las entidades que logran consolidarse poseen una buena tecnología, calidad en sus productos, y sobre todo el ambiente adecuado para su producción, para ello es fundamental contar con una óptima inversión en este sector para generar mayores conocimientos adecuados mediante la asistencia técnica desde la producción hasta la comercialización, por ende se exige que se garantice

la trazabilidad de las mercancías dado que la entrega adecuada permite mantener la calidad del producto. Los entrevistados reafirman lo que el especialista Giamalva y Weaver en el año 2015 mencionó que en el sector arrocero se ha incrementado la competitividad puesto que los principales exportadores a nivel internacional compiten para tener una mayor presencia en el mercado, por lo que en el Perú la falta de inversión y apoyo por parte del estado no genera que se creen nuevos proyectos para mejorar el desarrollo productivo del arroz, adicional a ello la falta de conocimientos en los procesos de exportación y los temores de arriesgar capital invertido no generan una buena competitividad.

Discusión de resultado a partir de la categoría Logística

De acuerdo a los entrevistados, los nodos productivos en el Perú se encuentran en diferentes lugares, en algunas de ellas el difícil acceso ocasiona que todavía no se puedan contar con una infraestructura adecuada para mantener en óptimas condiciones los productos, por ende, las inversiones en maquinarias especiales para el procesamiento de productos son esenciales para preservar la calidad e inocuidad del producto.

El sector arrocero posee diferentes eslabones en la cadena productivas, entre ellos se mencionó a los centros de acopio que forman parte de la recolección de la producción total de la región y la comercialización, genera que se crean las cadenas logísticas no integradas ocasionando costos altos e ineficientes como barreras para mejorar la competitividad del sector, a ello se suma los retrasos en la recepción de las mercaderías tanto en las importaciones como en la distribución nacional de los productos. Generalmente el transporte logístico es tercerizado por lo que en cada cadena los productos son transportados en diferentes vehículos hasta los diferentes puntos de venta en el caso de la comercialización nacional estos van dirigidos a los centros mayoristas y en otros a puertos para su exportación.

Según la experiencia de los entrevistados los altos costos logísticos en el Perú se deben a diferentes factores como la falta de inversión en infraestructura logística, tecnología para la optimización de los procesos. En mi opinión, concuerdo con los resultados obtenidos puesto que otros factores que influyen en los costos es el

precio del combustible que se necesita para transportar los productos, en algunas ocasiones por los difíciles accesos a los nodos productivos se tienen que recorrer grandes distancias, los cambios climáticos ocasionan a que se establezcan nuevas rutas y por ende los precios asciendan ante ello se suma la informalidad en el transporte. Según Logistec en el año 2018 confirma lo comentado por los participantes que en el mercado peruano es fundamental generar una evolución en materia logística para enfrentar los desafíos debido a un gran déficit en las infraestructuras de las carreteras que generan sobrecostos.

Finalmente, parte de la transformación de este sector va a depender de las gestiones de las autoridades competentes para mejorar, ante ello se tiene ya establecido la Agenda de Competitividad logística del 2014 al 2018 teniendo como base la mejorar de la logística para incrementar la competitividad de la oferta exportable en el Perú.

Discusión de resultado a partir de la categoría Competitividad

De acuerdo a lo señalado por los entrevistados la productividad en el sector arrocero ha tenido grandes cambios tecnológicos debido a que no se contaba con todas las herramientas necesarias para hacer frente a los fenómenos naturales que ocasionan una reducción en la producción de este cereal, en el Perú se tiene una gran ventaja competitiva dado que por nuestra gran diversidad y disponibilidad de los recursos hace posible su cultivo por ello que las asistencias técnicas son fundamentales para generar a los productores conocimientos más amplios sobre el manejo que se debe de tener sobre este cereal.

Según la experiencia de los entrevistados, confirman que el incremento de las importaciones genera que se tenga una mayor exigencia competitiva en el sector, el más influyente es la tecnología para su desarrollo dado que genera un gran ahorro en tiempo y dinero, muchos productores no cuentan con el capital suficiente para su implementación y mejora, dado que las entidades financieras no ofrecen intereses competitivos para el otorgamiento de créditos.

Los especialistas mencionaron que la aplicación de la tecnología tanto a nivel nacional como internacional permite ofrecer al mercado diversas variedades en calidad y rendimiento dando un atractivo a los demás países importadores, así

mismo brinda una solución para contrarrestar los efectos climáticos dado que el exceso de lluvias produce una disminución en la calidad del arroz. Al respecto los importadores mencionaron que para ellos la tecnología no es esencial dado que no están en toda la cadena productiva, puesto que adquieren arroz pilado listo para el consumo final, pero si resaltan la importancia de la utilización de la tecnología en las funciones productivas, un ejemplo de ello son los diferentes manejos que existen en la producción nacional e internacional.

Los entrevistados reafirman lo que la entidad especializada la Sociedad de Comercio Exterior del Perú en el año 2017 mencionó que ya se venían implementando nuevos progresos en la modernización del agro, entorno a la tecnología, promoción en certificaciones para eliminar las deficiencias en la productividad y lograr aumentar la competitividad utilizando como herramienta la asistencia, capacitaciones técnicas especializadas y el acceso a créditos financieros. Considerando la opinión de los entrevistados y el especialista reafirmo que la fuerte inversión en la parte tecnológica aporta en crear una ventaja y lograr posicionarse como una excelente marca reconocida en el sector, permitiendo lograr maximizar sus ganancias.

Discusión de resultado a partir de la categoría Exigencias arancelarias

En lo que respecta a las barreras arancelarias para la importación de arroz, en el Perú no existe un arancel fijo para este cereal por lo que se su entrada a territorio nacional está establecido mediante una franja de precios, con el finalidad de poder estabilizar los precios, ante la entrada de nuevos competidores en el mercado peruano influye en la rentabilidad al productor, dado que la entrada de este cereal a un menor precio perjudicaría sus utilidades por ende dificultaría las formas de pago de las deudas que tienen para la producción de este cereal.

Con el Decreto Supremo N° 152-2018, se elevaron los precios para la importación ante los reclamos por parte de los productores y comercializadores de arroz, con los cambios en la franja de precios sin duda alguna limita la capacidad de adquisición y en consecuencia dificulta la libre competencia, provocando un decrecimiento en sus importaciones debido a los altos costos de importación, los proveedores uruguayos generalmente a tienden requerimientos altos por lo que se

tienen que buscar nuevos mercados para su importación. Los entrevistados reafirman lo que el especialista Baena en el año 2018 mencionó que el proteccionismo genera que la entrada de productos a territorio nacional se restrinja con el objetivo de favorecer y cuidar la producción interna del país, debido a que no cumple con todas las herramientas necesarias para hacer frente a las importaciones.

Finalmente es fundamental impulsar la competitividad del sector generando una mayor participación entre ambos sectores y no solo beneficie a uno solo, el factor esencial es otorgar a nivel nacional e internacional productos de buena calidad con un prestigio y reconocimiento por sus bondades que sea atractivo para satisfacer las necesidades de los consumidores, y sobre todo a un precio justo que sea competitivo en el sector.

Discusión de resultado a partir de la categoría Exigencias no arancelarias

Según los entrevistados mencionaron los requisitos que se necesitan para el ingreso y comercialización del arroz en el mercado peruano, para ello se tomó como base la Resolución Directoral N° 02- 2008- Senasa, mediante el cual se realizó un análisis sobre el sector para establecer los requisitos necesarios para su importación, asimismo el objetivo es poder preservar la producción nacional de este cereal.

Para su importación es primordial solicitar un permiso fitosanitario a las entidades competentes para su ingreso, en este caso el ente encargado es Senasa este documento deberá ser obtenido por el importador, generalmente este permiso se dará antes de la certificación fitosanitaria y el embarque, muchos desconocen estos procedimientos por lo que genera que el ingreso de este cereal se dificulte y en muchas ocasiones se retiene la mercancía por la falta de documentos o incumplimiento de estos los requisitos.

Son fundamentales estos documentos dado que garantiza que los productos que ingresen sean inofensivos para el consumo humano, y así se genera un mayor control, ante ellos los entrevistados recalcaron que las exigencias no se han incrementado, pero si se han generado muchos retrasos en las salidas de sus

mercancías debido a que las inspecciones son muy minuciosas para los productos internacionales.

En muchas partes del Perú ya se han diversificado el uso de las semillas certificadas que ofrece SENASA, esto nace ante la necesidad de poder preservar la calidad del producto ante los fenómenos estacionales que ocurren cada año, asimismo las capacitaciones son un complemento para mejorar los procedimientos y en el uso de plaguicidas que se utilizan para controlar las plagas que se producen en el cultivo.

De acuerdo a la resolución, los envases que se utilizan para el traslado de este cereal tienen que ser nuevos y de primer uso ante ello en el caso de las importaciones se genera una inspección para descartar cualquier plaga que afecte la productividad, así mismo debe contar con su respectivo rotulado que establezca su origen, este es importante dado que ofrece al consumidor información sobre la procedencia, así como el registro sanitario. Los embalajes utilizados para el traslado del cereal, primero se tiene los sacos de yute cuando el producto aun este con cascara, posterior a ello cuando se haga su procesamiento en los molinos se utilizan envases de polipropileno con un sellado especial para la preservación de la calidad.

V. Conclusiones

Se valida el supuesto general “las regulaciones generaron la disminución de la importación de arroz uruguayo debido a las dificultades en el desarrollo productivo de arroz nacional en el año 2018”. Esto debido a que, cada vez que el gremio arrocero en el Perú enfrenta una crisis se establece nuevas regulaciones incrementado las exigencias arancelarias, dado que en el Perú el sector arrocero carece de apoyo y falta de inversión por parte del estado, lo cual no genera que se pueda crear nuevos proyectos, ni planes estratégicos para mejorar el desarrollo productivo, lo cual permitiría diversificar y controlar la producción de este cereal para no seguir generando una sobreproducción en diferentes regiones.

Se valida el supuesto “el incremento de las exportaciones de arroz uruguayo ha determinado una mayor exigencia competitiva en el mercado peruano”. Según las entrevistas que se realizaron, se concluye que el mercado internacional cada vez es más exigente debido a los diferentes cambios que han surgido a lo largo de los años, los factores claves para el posicionamiento de las empresas exportadoras a nivel internacional, son la tecnología, la calidad e inversión en estudios para generar conocimientos más amplios, lo que ocasiona que en el mercado peruano se tengan todas las herramientas necesarias para generar una ventaja competitiva, empleando todos los recursos necesarios para generar una gran variedad preservando la calidad del producto, y así mismo lograr mejorar sus procesos de producción almacenamiento y distribución.

Se valida el supuesto “logística tiene un rol importante para el desarrollo competitivo dentro del mercado nacional y aporta en el incremento de las importaciones de arroz uruguayo”. De acuerdo a la indagación y las entrevistas que se realizaron, se concluye que en el mercado nacional las cadenas logísticas no integradas ocasionaron costos altos e ineficientes como barreras para mejorar la competitividad del sector, esto se debe a diversos factores como la falta de inversión en carreteras dado que los nodos productivos en algunas regiones se encuentran en lugares de difícil acceso, adicional a ello los precios en los combustibles, suscitando una deficiencia logística generando que el precio del arroz ascienda, lo cual permitió que se incrementen las importaciones al no originar un precio competitivo en el mercado nacional.

Al respecto las entidades públicas ya vienen manejando una Agenda de Competitividad logística permitiendo incrementar la competitividad de la oferta exportable en el Perú, pero aun este se encuentra en un proceso de avance por lo que se necesita de esfuerzos para fortalecer el sector logístico.

Se valida el supuesto “la tendencia de las importaciones de arroz uruguayo aporta en el alza de las exigencias arancelarias y no arancelarias para proteger los productos nacionales”. Según las entrevistas que se realizaron, se concluye que el incremento que ha tenido las importaciones de arroz uruguayo en el periodo del 2017 al 2018, se debió a diferentes factores como los cambios climáticos, la falta de inversión tanto tecnológica como financiera, la débil estructura logística suscita que se incremente la informalidad evitando que las empresas logren consolidarse en el mercado. Por otro lado, todas estas dificultades generan que se importen productos con precios competitivos que ofrezcan una buena rentabilidad, por lo que se promueve los enfrentamientos con los gremios arroceros ante la falta de apoyo al sector, causando que las autoridades solo incrementen las exigencias arancelarias.

Así mismo los entrevistados resaltaron que las exigencias no arancelarias se siguen manteniendo conforme a lo establecido por SENASA, sin ninguna modificación que afecte la entrada de este cereal al Perú, pero recalcan que las inspecciones demoran más de lo que está determinado. Finalmente, todas estas medidas surgen para preservar la producción nacional, pero sin una inversión y apoyo estas medidas solo benefician a un solo sector por lo que es fundamental poder equilibrar y generar un ambiente competitivo y no solo que pueda favorecer a un solo gremio.

VI. Recomendaciones

Mi sugerencia al sector Público es que se coordine tanto con los agricultores, gremios, y los ministerios encargados para su desarrollo, un dialogo para la creación del modelo precio convenido, dado que esta estrategia se está implementando en países con un gran potencial exportador, lo cual generara que se eliminen la informalidad en el sector, por lo que se suscita que exista una unificación y comprensión entre todos los actores en el sector, permitiendo afianzarse en los mercados, añadiendo valor a la cadena arrocera en el Perú, asimismo se sugiere la preparación de una guía o conductor de buenas prácticas agrícola especializada en el rubro arrocero con ello se busca poder competir con otros estados productores, cumpliendo con todos los estándares de calidad requeridos por las organizaciones internacionales.

Asimismo garantizara su inocuidad, con el objetivo de que todas las pymes puedan cumplir con los requisitos y procedimientos apropiados, lo cual puede generar una oferta exportable con mayor competitividad, permitiéndole que pueda ingresar a nuevos mercados y asimismo pueda ofrecer productos de buena calidad, y por ende SENASA es la entidad encargada para poder gestionar todos estos procedimientos de inspección, se sugiere que se pueda invertir en mejorar las plantas de producción con modernas instalaciones con la finalidad de reducir cualquier riesgo de plagas y aportaría en crear nuevas variedades por lo que ayudaría a mejorar la productividad, lo cual podría generar una mayor demanda de este cereal no solo en el Perú sino a nivel internacional.

Se recomienda al gobierno central y a sus autoridades competentes, brindar capacitaciones constantes, sobre como poder mejorar en cada proceso, y obtener una mayor productividad, dado que algunos productores aún no se adaptan a los diversos cambios que han surgido, para poder ser eficientes y competitivos en el mercado, por otro lado es esencial poder brindarles las facilidades de poder acceder a créditos, teniendo convenios con empresas privadas para seguir incentivando la producción de este cereal en dicha región, con ello se quiere que cada año siga creciendo para lograr cubrir casi el 80% de la demanda y asimismo lograr en un futuro exportar en grandes cantidades este cereal.

Por otro lado, es importante que las vías de transporte sean las adecuadas para poder trasladar los productos de una forma más eficiente a los diferentes puntos de comercialización, por ese motivo se sugiere que el Ministerio de Transporte y Comunicaciones, pueda gestionar proyectos para la mejora de las carreteras en la selva, por consiguiente, se lograra reducir el alto importe que se genera en el transporte haciéndolo más eficiente y competitivo en el mercado.

Se sugiere a los comercializadores y productores de arroz principalmente general un dialogo con los representantes de las diferentes instituciones para coordinar y crear nuevos proyectos que ayuden a mejorar las deficiencias, empleando buenas prácticas agrícolas, además es fundamental estar abiertos a nuevos cambios o retos que se necesitan para la modernización del sector, con su apoyo y compromiso se pueden establecer nuevas estrategias que fomenten la mayor participación del sector. Por otro lado, es necesario que puedan participar en seminarios, charlas o acudir a las instituciones como Promperú para tener una mayor información acerca de los procesos para exportación, con el objetivo de promocionar, crear alianzas estratégicas con grandes corporaciones para seguir fomentando la exportación.

REFERENCIAS

- Andia, W. (2015). Diccionario de Administración. Lima: Arte & Pluma.
- Arbezú, A. (2003). Introducción al concepto de transporte. En A. Arbezú. Autor.
Recuperado de: <https://repositorio.upc.com>
- Alcántara, A. (2018), "Diagnostico de la gestión de comercialización del arroz a nivel mayorista en los molinos de Lambayeque 2017", (Título de licenciado en Administración de Empresas).Recuperado de
:<http://tesis.usat.edu.pe/bitstreamAlcantaraCalderonChristi an.pdf>
- Acuña, Cajahuanca, Rivera y Trelles, (2017), "Planeamiento estratégico del Arroz", (Magister en Administración Estratégica de Empresas).
Recuperado de: <http://hdl.handle.net/20.500.12404/8019>
- Agronegocios (octubre 2018). Revista verde Uruguay (Vol.77). Recuperado de:
revistaverde.com.uy/el-modelo-productivo-uruguayo-seria-altamente-competitivo-en-un-lugar-con-un-escenario-macroeconomico-mas-favorable/
- Baena, J (noviembre 2018). Revista venezolana de Gerencia (Vol.83). Recuperado de:
https://www.researchgate.net/publication/328887543_Barreras_arancelarias_y_no_arancelarias_como_restricciones_al_comercio_internacional
- Buscando la luz: La intensificación y diversificación productiva (2019). Revista Verde Uruguay (Vol.77). Recuperado de: revistaverde.com.uy
- Cancio, R. (Mayo/Agosto, 2016). Los aranceles. Revista Electrónica de la Facultad de Derecho, 1 (7), 41.
- Cue y Quintana, (2008). Introducción a la microeconomía: Un enfoque integral para México. México: Patricia S.A
- Certificaciones Fitosanitarias. (Septiembre, 2016). Organización de las naciones unidas para la Alimentación. Recuperado de: <http://www.fao.org/ag/>

- Chica, J; Tirado, Y; y Barreto, J (Diciembre 2016). Revista de Ciencias Agrícolas (Vol.33). Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/312643835_Indicadores_de_competitividad_del_cultivo_del_arroz_en_Colombia_y_Estados_Unidos
- “Coyuntura del arroz” (Abril, 2018). Ministerio de Agricultura y Riego. Recuperado de: http://siea.minagri.gob.pe/siea/sites/default/files/Informe-coyuntura-arroz-280818_0
- Coronado, M. (2018) en su trabajo de investigación *“Plan estratégico para la empresa Molinerías Grupo RAM S.A.C. para el periodo 2017 – 2019”*, (Maestría en Ciencias Empresariales). Recuperado de <http://repositorio.usil.edu.pe/>
- Fonseca, R (2015) Competitividad la clave del éxito. Bogotá: Alfaomega
- Galindo, M y Viridia, R. (Agosto del 2015). “Productividad”. Revista de Estudios Económicos, vol. 1. Recuperado de: https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201508_mexicoproductivity.
- Giamalva, J y Weaver, M (April, 2015) Rice: Global competitiveness of the U.S. Industry. Recupérate de: <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4530>
- Hernández, Fernández y Baptista (2010). Metodología de la Investigación. (5ta. Ed). México: Mc Graw Hill.
- Ibarra, A. (2018) “Análisis del mercado de arroz en México, durante 2001 -2007” (Tesis para el título de Licenciado en Relaciones Económicas Públicas). Recuperado de: http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/95396/TEISISAIN_.pdf
- Kapur, R. (2018). Usage of Technology in the Agricultural Sector. Recupérate de: https://www.researchgate.net/publication/323825573_Usage_of_Technology_in_the_Agricultural_Sector
- Kothari, C. (2008). Research Methodology. (2da. Ed). New Delhi: One world.
- Kumar, R. (2011). Research Methodology. (3rd. Ed.). New Delhi:Sage.
- ¿Qué es la Importación? (Noviembre, 2014). Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Recuperado de: <https://www.gob.pe/mincetur>

- Logística Peruana: Una industria en movimiento de cara al futuro (diciembre, 2018). Revista Logistec Supply Chain & Fullflimnt (3407). Recuperado de <https://www.revistalogistec.com/index.php/logistica/pymes/item/3407>
- El etiquetado de los alimentos. (Octubre, 2007). Organización de las naciones unidas para la Agricultura y Alimentación. Recuperado de: <http://www.fao.org/ag/humannutrition>
- Mendoza, H; Loor, A y Vilema, S (Marzo, 2019). Revista Universidad y Sociedad (vol.11). Recuperado de: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-
- Ministerio de Economía y Finanzas (2018, 5 de julio). Aprueban actualización de tablas aduaneras aplicables a la importación de productos incluidos en el sistema de franja de precios. Recuperado de: <https://www.mef.gob.pe/es/economia-internacional/politica-aduanera/normatividad/>
- Monterroso, E (2000). El proceso logístico y la gestión de la cadena de Abastecimiento. Buenos Aires: Hwg. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/296483187_El_proceso_logistico_y_la_gestion_de_la_cadena_de_abastecimiento
- Análisis de la logística en el Perú (abril, 2016). Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Recuperado de: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/
- Patiarroyo, S. (abril, 2017). Asistencia Administrativa. Revista Improsistemas del Norte. Recuperado de: <https://view.ioomag.com/asistencia-administrativa-revista-finaledición>
- Política Comercial, Franja de precios. (s.f). Ministerio de economía y finanzas. Recuperado de: <https://www.mef.gob.pe/es/economia-internacional/politica-arancelaria/franja-deprecios>
- Pulido, J (2014). Documento para la comunidad de la UTC, como soporte de su labor en busca de su excelencia. Bogotá. Recuperado de: <http://www.unipamplona.edu.co>

Pérez, R. (mayo, 2003). La importancia de la tecnología de los procesos de la manufactura en el mundo moderno. Recuperado de: <http://www.url.edu.gt/>

Real academia Española (2001). Situación. En diccionario de la lengua Española. España: Espasa calpe.

Rioja y Pérez (2017) “Viabilidad de la importación de arroz (oryza sativa) a Perú del mercado uruguayo”, (Título profesional de Ingeniero agroindustrial y Comercio Exterior). Recuperado de:

<http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/4283/Rioja%20Santur%20%20P%C3%A9rez%20Gonz%C3%A1les>.

Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2017). Agro moderno en Agenda: Seminario 904. Recuperado de:

<https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/semanario/>

Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2017). Satanizando las importaciones: Seminario 917. Recuperado de:

<https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/semanario/>

Servicio Nacional de Sanidad Agraria (2008, 9 de enero). Ley N° 27322, Ley marco de Sanidad Agraria se establece requisitos fitosanitarios para importación de semilla de arroz procedente de Uruguay. Recuperado de:

<https://www.senasa.gob.pe/senasa/requisitos-fitosanitarios-aprobados-en-el-ano-2008>

Tanko, M y Amikuzuno, J (November 2015). ABC Research Alert (Vol.3). Recuperado de:

https://www.researchgate.net/publication/316558931_Effects_of_Rice_Importation_on_the_Pricing_of_Domestic_Rice_in_Northern_Region_of_Ghana

Vidal, R (2017) “Productividad regional y exportación del arroz periodo 2008-2017”, (Título profesional de Licenciada en Negocios Internacionales). Recuperado de: <repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/24837?show=full>

Vaca, Iturricha y Chamón, (s.f). Manual de cosecha y postcosecha del arroz. Santa Cruz: Centro de investigación Agrícola Tropical

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CATEGORIZACIÓN APRIORÍSTICA

Categoría	Sub Categoría	Situación Problemática	Problema General	Objetivo General	Objetivos Específicos	PREGUNTAS	PARTICIPANTES																
							Importación		Comercializadores				Logísticos		Entidades								
							G1	IMP R	G1	G2	J.C	J.C2	G1	J.L	E1	E2							
IMPORTACIÓN	Situación comercial	Ante el crecimiento de las exportaciones de arroz uruguayo se estableció nuevas regulaciones para disminuir su importación para preservar la producción de arroz nacional	¿Qué factores generaron la disminución de la importación de arroz uruguayo y las regularizaciones dadas por el Perú en el año 2018?	Analizar los factores que incidieron en la disminución de la importación de arroz y las regulaciones dadas por las entidades del Perú en el año 2018.	Indagar como el incremento de las exportaciones de arroz uruguayo ha determinado una mayor exigencia competitiva en el mercado peruano	¿Qué puesto ocupa y cuánto tiempo viene desempeñándose en él?																	
						¿Cómo nació la idea de formar su empresa y por qué decide incursionar en el mercado del arroz?																	
	¿Qué factores cree usted que contribuyen al éxito de una empresa en el sector arrocero?																						
	¿El gremio cuenta con algún proyecto nuevo e innovador que ayude a incrementar la comercialización de arroz nacional?																						
	Oferta					¿Cree Ud. que tiene todas las herramientas necesarias para lograr llevar a cabo una exportación?																	

						¿La creciente demanda de arroz pilado en el Perú lo incita a seguir importando este cereal? ¿Por qué?													
	Demanda					¿La entrada de nuevos competidores en el mercado afecta la venta del arroz nacional?													
	Mercado del arroz en Perú					Con respecto a la pregunta anterior ¿Con entrada de nuevos ofertantes se ha visto perjudicado el precio del arroz nacional?													
	Mercado del arroz en Uruguay					¿Cuáles considera Ud. son los factores esenciales para que disminuya las importaciones de arroz?													
						¿En su opinión que le falta al mercado nacional del arroz para originar una importante demanda no solo a nivel nacional sino internacional													
						¿La creciente demanda de													

						arroz pilado en el Perú lo incita a seguir importando este cereal? ¿Por qué?													
	Producción					¿Cuáles cree Ud. que son las barreras a las que se enfrenta una empresa del sector arrocero?													
						¿Es de su interés desarrollar una exportación?													
						Con respecto a la pregunta anterior ¿cuál sería sus temores para realizar un proceso de exportación?													
						¿Cree Ud. que el mercado del arroz uruguayo cuenta con una mejor oferta exportable? ¿Por qué?													
						Con respecto a la pregunta anterior ¿Qué diferencias ha encontrado entre el mercado internacional con el nacional?													
						¿Cree usted que el gobierno debería involucrarse más en el apoyo al sector													

						arrocero ¿De qué manera?													
						¿Porque Ud. compra o adquiere arroz internacional?													
						¿Porque no adquiere arroz nacional?													
	Producción					¿Alguna vez ha tenido que recurrir al financiamiento para mejorar su actividad comercial?													
						¿Cree Ud. que la implementación de la tecnología es fundamental para poder competir en el mercado internacional?													
						¿Cree Ud. Que la aplicación de la tecnología en el comercio exterior les permite tener una mayor accesibilidad para captar proveedores y/o clientes? ¿De qué manera?													
						La globalización ha generado grandes cambios en el mercado convirtiéndolo al sector más competitivo respecto a ello ¿Su empresa													

						cuenta con alguna propuesta de mejora para la renovación y/o adquisición de modernos equipos?												
						¿La calidad del arroz internacional, permite que tenga una ventaja competitiva importante frente a los demás competidores nacionales? ¿Por qué?												
						Debido a los fenómenos naturales se reduce la producción de arroz a nivel mundial ante estos casos ¿Alguna vez ha tenido inconvenientes en la entrega sus mercancías?												
						Con respecto a la respuesta anterior ¿Cree Ud. que estos problemas afectan directamente el precio del producto? ¿Por qué?												

						¿Cree usted que el acceso a un crédito para inversión en este sector es aun limitado? ¿Por qué?															
Categoría	Sub Categoría	Situación Problemática	Problema General	Objetivo General	Objetivos Específicos	PREGUNTAS	PARTICIPANTES														
							Importación		Comercializadores				Logísticos		Entidades						
							G1	IMP R	G1	G2	J.C	J.C2	G1	J.L	E1	E2					
LOGÍSTICA	Almacenamiento	Ante el crecimiento de las exportaciones de arroz uruguayo se estableció nuevas regulaciones para disminuir su importación para preservar la producción de arroz nacional	¿Qué factores generaron la disminución de la importación de arroz uruguayo y las regularizaciones dadas por el Perú en el año 2018?	.Analizar los factores que incidieron en la disminución de la importación de arroz y las regulaciones dadas por las entidades del Perú en el año 2018.	Determinar como la logística tiene un rol importante para el desarrollo competitivo dentro del mercado nacional y aporta en el incremento de las importaciones de arroz uruguayo	¿Cómo es la gestión de su logística? (procesos de su negocio)															
						¿Cuál es el proceso más deficiente que ha podido percibir?															
COMPETITIVIDAD	Distribución					¿Desde su punto de vista cree Ud. que tienen la capacidad suficiente de almacenar adecuadamente la producción manteniendo la calidad del producto?															
						¿Actualmente Ud., cree															

						que las molineras en nuestro país tengan la capacidad suficiente de almacenar la producción?												
						¿Cuál es el factor clave para que la producción y distribución opere de una manera eficiente?												
						¿Cuál es el proceso que encarece más el sistema logístico?												
						¿Cree usted que el desarrollo de un plan logístico y nodos logísticos ayudarían eficientemente?												
						¿Cree usted que los nodos logísticos encarecería												
	Tecnología																	

						la cadena logística?													
						¿Cuál es el factor clave para la mercancía se pueda distribuir de una manera eficiente?													
						¿En el mercado actual se encuentra transportistas que brinden un servicio eficiente y seguro?													
						¿Cree usted que el alto importe en el transporte nacional implique una pérdida en el mercado nacional? ¿Por qué?													
	Calidad					Los fenómenos naturales provocan desborde de ríos, cerros afectando las carreteras ante estos													

						casos ¿Qué acciones toma para enfrentar esta crisis?												
						Con respecto a la respuesta anterior ¿Estos problemas han afectado directamente al precio del servicio logístico? ¿Por qué?												
						Ante el incremento del importe del servicio logístico ¿Cómo afecta el precio en el arroz pilado?												
						¿Cree Ud. que la implementación de la tecnología para asegurarnos el concepto de trazabilidad, es fundamental												

						para poder competir en el mercado internacional?												
						¿Cree usted que la implementación de modernos equipos genera un valor agregado aumentando la calidad del producto? ¿Por qué?												
						¿Qué medidas se está tomando para contrarrestar los efectos de los fenómenos naturales y preservar la producción de arroz?												
						Durante los últimos 5 años le ha sido difícil adecuarse a los cambios tecnológicos ¿Alguna vez ha tenido inconvenientes con respecto a nuevas máquinas?												
						Con respecto a la respuesta												

						anterior ¿Cree usted qué estos problemas de adaptación tecnológica afectan su desarrollo? ¿Por qué?									
--	--	--	--	--	--	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Categoría	Sub Categoría	Situación Problemática	Problema General	Objetivo General	Objetivos Específicos	PREGUNTAS	PARTICIPANTES												
							Importación		Comercializados				Logísticos		Entidades				
							G1	IMP R	G1	G2	J.C	J.C2	G1	J.L	E1	E2			
Exigencia arancelaria Exigencia no arancelarias	Ad Valorem	Ante el crecimiento de las exportaciones de arroz uruguayo se estableció nuevas regulaciones para disminuir su importación para preservar la producción	¿Qué factores generaron la disminución de la importación de arroz uruguayo y las regularizaciones dadas por el Perú en el año 2018?	Analizar los factores que incidieron en la disminución de la importación de arroz y las regulaciones dadas por las entidades del Perú	Determinar como la tendencia de las importaciones de arroz uruguayo hace que las exigencias arancelarias y no arancelarias asciendan para proteger los	¿Durante el proceso de importación que documentos les han solicitado para la entrada de este cereal al Perú? ¿Cuáles considera Ud. son los factores esenciales para que disminuya las importaciones de arroz?													

		de arroz nacional		en el año 2018.	productos nacionales	¿Siente Ud. que han subido las exigencias en la presentación de documentos por parte de las entidades del estado?												
						¿Por qué los certificados son fundamentales en el ingreso de arroz internacional ?												
						¿Cree usted que el certificado fitosanitario es fundamental para evitar la propagación de plagas? ¿De qué manera puede afectar la producción nacional?												
						¿Tiene conocimiento sobre la aplicación de las semillas												
	Derecho específico -Franja de precios																	

						certificadas que promueve el estado?												
						¿De qué manera controla las plagas en este cereal sin perjudicar la salud pública y seguir manteniendo o la calidad del producto?												
						¿Cree Ud. que la asistencia técnica en la cadena de producción ayuda a mejorar												
						¿Cree Ud. que es importante fijar un ad valorem para controlar la importación de arroz en nuestro país y proteger la producción nacional?												
	Certificado Fitosanitario																	

						¿Por qué se eligió una franja de precios y no un ad-valorem en la importación de estos productos?												
						¿Cree Ud. que la implementación de un ad valorem ayudaría a defender y reducir la competencia desleal?												
						¿Puede mencionar cuáles son los requisitos para un correcto etiquetado del producto?												
						Con respecto a la pregunta anterior ¿Sabe cuál es el objetivo de proporcionar a los consumidores un correcto etiquetado?												
	Reglas sanitarias																	

						Las exigencias comerciales son cada vez son más crecientes por ende ¿Cree Ud. que el etiquetado de un producto le permite al consumidor saber elegir adecuadamente un producto? ¿Porque?												
						¿Qué tipo de embalajes se utilizan para el transporte de las mercancías?												
						¿Cómo se seleccionan los materiales de embalaje para el traslado del producto en su empresa?												
	Etiquetado					¿Qué requisitos le han solicitado en el embalaje para el ingreso a												

						nuestro país en base al cumplimiento o de las medidas fitosanitarias ?												
						¿Cree Ud. que las irregularidades en la franja de precios buscan de alguna manera disminuir las importaciones de arroz?												
						¿Con respecto a la pregunta anterior esto le permite seguir importando o exportando arroz?												
	Embalaje					¿Cree Ud. que el incremento en la franja de precios les permita mantener una mayor ventaja en el mercado?												

						¿Ante los nuevos precios en la franja de precios del arroz como percibe el mercado actualmente ?												
						¿El incremento de la sobretasa de este cereal en el Perú afecta la elevación del costo de importación? ¿Esto conlleva a una disminución en sus importaciones?												
						Con respecto a la pregunta anterior ¿De qué manera interviene en su rentabilidad?												

Anexo 2 : Validez de contenido del instrumento

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la Categoría 1: Importación de arroz

Nº	SUBCATEGORÍAS / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Sub 1: Situación comercial							
1	¿Qué puesto ocupa y cuánto tiempo viene desempeñándose en él?	x		x		x		
2	¿Cómo nació la idea de formar su empresa y por qué decide incursionar en el mercado del arroz?	x		x		x		
3	¿Cuánto tiempo tiene la empresa importando arroz?	x		x		x		
4	¿Qué factores cree usted que contribuyen al éxito de una empresa en el sector arrocero?	x		x		x		
5	¿El gremio cuenta con algún proyecto nuevo e innovador que ayude a incrementar la comercialización de arroz nacional? ¿Nos puede contar algo sobre este?	x		x		x		
6	¿Cree Ud. que tiene todas las herramientas necesarias para lograr llevar a cabo una exportación?	x		x			x	
	Sub 2: Oferta	Si	No	Si	No	Si	No	
7	¿Cuáles considera Ud. son los factores esenciales para que disminuya las importaciones de arroz?	x		x		x		
9	¿La entrada de nuevos competidores internacionales en el mercado afecta la venta del arroz nacional? ¿De qué manera?	x		x		x		
10	Con respecto a la pregunta anterior ¿Con entrada de nuevos ofertantes se ha visto perjudicado el precio del arroz nacional?	x		x		x		
	Sub 3: Demanda	Si	No	Si	No	Si	No	
12	¿En su opinión que le falta al mercado nacional del arroz para originar una importante demanda no solo a nivel nacional sino internacional?	x		x			x	
13	¿La creciente demanda de arroz pilado en el Perú lo incita a seguir importando este cereal? ¿Por qué?	x		x		x		
	Sub 4: Mercado del arroz Perú	Si	No	Si	No	Si	No	
15	¿Es de su interés desarrollar una exportación?	x		x		x		

16	Con respecto a la pregunta anterior ¿cuál sería sus temores para realizar un proceso de exportación?	x		x		x		
18	¿Cuáles cree Ud. que son las barreras a las que se enfrenta una empresa del sector arrocero?	x		x		x		
19	¿Cree usted que el gobierno debería involucrarse más en el apoyo al sector arrocero ¿De qué manera?	x		x		x		
Sub 5: Mercado del arroz Uruguayo		Si	No	Si	No	Si	No	
20	¿Porque Ud. compra o adquiere arroz internacional? ¿Porque no adquiere arroz nacional?	x		x		x		
21	¿Cree Ud. que el mercado del arroz uruguayo cuente con una mejor oferta exportable? ¿Por qué?	x		x		x		
22	Con respecto a la pregunta anterior ¿Qué diferencias ha encontrado entre el mercado internacional con el nacional?	x		x		x		

Elaboración propia

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador: Mg. Macha Huamán Roberto..... **DNI:...**07500952.....

Especialidad del validador:...Comercio Internacional y Aduanas.....

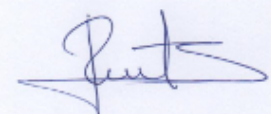
¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

Lima...11.de...Mayo.....del 2020

³**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la Categoría 2: Logística

Nº	SUBCATEGORÍAS / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Sub 1: Almacenamiento							
1	¿Cómo es la gestión de su logística? (procesos de su negocio)	x		x		x		
2	¿Cuál es el proceso más deficiente que ha podido percibir?	x		x		x		
3	¿Desde su punto de vista cree Ud. que tienen la capacidad suficiente de almacenar adecuadamente la producción manteniendo la calidad del producto?	x		x		x		
4	¿Actualmente Ud., cree que las molineras en nuestro país tengan la capacidad suficiente de almacenar la producción?	x		x		x		
	Sub 2: Distribución							
6	¿Cuál es el factor clave para que la producción y distribución opere de una manera eficiente?	x		x		x		
7	¿Cuál es el proceso que encarece más el sistema logístico?	x		x		x		
8	¿Cree usted que el desarrollo de un plan logístico y nodos logísticos ayudarían eficientemente?	x		x		x		
9	¿Cree usted que los nodos logísticos encarecerían la cadena logística?	x		x			x	
10	¿Cuál es el factor clave para la mercancía se pueda distribuir de una manera eficiente?	x		x		x		
11	¿En el mercado actual se encuentra transportistas que brinden un servicio eficiente y seguro?	x		x		x		
12	¿Cree usted que el alto importe en el transporte nacional implique una pérdida en el mercado nacional? ¿Por qué?	x		x			x	¿Qué entendemos por importe?, ¿costo del transporte nacional?
13	Los fenómenos naturales provocan desborde de ríos, cerros afectando las carreteras ante estos casos ¿Qué acciones toma para enfrentar esta crisis?	x		x		x		

14	Con respecto a la respuesta anterior ¿Estos problemas han afectado directamente al precio del servicio logístico? ¿Por qué?	x		x		x		
15	Ante el incremento del importe del servicio logístico ¿Cómo afecta este importe en el arroz pilado?	x		x			x	
16	¿Existe algún plan de mejora en la cadena de distribución en nuestro País?	x		x		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador: Mg. Macha Huamán Roberto..... DNI: ...07500952.....

Especialidad del validador: ...Comercio Internacional y Aduanas.....

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima...11.....de...mayo.....del 2020

Firma del Experto Informante.

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la Categoría 3: Competitividad

Nº	SUBCATEGORÍAS / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Sub 1: Productividad							
1	Debido a los fenómenos naturales se reduce la producción de arroz a nivel mundial ante estos casos ¿Alguna vez ha tenido inconvenientes en la entrega sus mercancías?	x		x		x		
2	Con respecto a la respuesta anterior ¿Cree Ud. que estos problemas afectan directamente el precio del producto? ¿Por qué?	x		x		x		
3	¿Qué medidas se está tomando para contrarrestar los efectos de los fenómenos naturales y preservar la producción de arroz?	x		x		x		
4	¿Alguna vez ha tenido que recurrir al financiamiento para mejorar su actividad comercial?	x		x		x		
5	¿Cree Ud. ¿Que el acceso a un crédito para inversión en este sector es aun limitado? ¿Por qué?	x		x		x		
	Sub 2: Tecnología							
6	¿Cree Ud. que la implementación de la tecnología es fundamental para poder competir en el mercado internacional?	x		x		x		
7	¿Cree Ud. que la implementación de la tecnología para asegurarnos el concepto de trazabilidad, es fundamental para poder competir en el mercado internacional?	x		x		x		
8	¿Cree usted que la aplicación de la tecnología en el comercio exterior les permite tener una mayor accesibilidad para captar proveedores y/o clientes? ¿De qué manera?	x		x		x		
9	La globalización ha generado grandes cambios en el mercado convirtiéndolo al sector más competitivo respecto a ello ¿Su empresa cuenta con alguna propuesta de mejora para la renovación y/o adquisición de modernos equipos?	x		x		x		

	Durante los últimos 5 años le ha sido difícil adecuarse a los cambios tecnológicos ¿Alguna vez ha tenido inconvenientes con respecto a nuevas máquinas?	x		x		x		
	Con respecto a la respuesta anterior ¿Cree Ud. que estos problemas de adaptación tecnológica afectan su desarrollo? ¿Por qué?	x		x		x		
	Sub 3: Calidad	Si	No	Si	No	Si	No	
12	¿La calidad del arroz internacional, permite que tenga una ventaja competitiva importante frente a los demás competidores nacionales? ¿Por qué?	x		x		x		
13	¿Qué medidas se está tomando para contrarrestar los efectos de los fenómenos naturales y preservar la producción de arroz?	x		x		x		
14	¿Qué certificación deben contar el arroz para comercializar en nuestro país?	x		x		x		
6	¿Cree usted que la implementación de modernos equipos genera un valor agregado aumentando la calidad del producto? ¿Por qué?	x		x		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador:...Mg. Macha Huamán Roberto..... DNI:...07500952.....

Especialidad del validador:.....Comercio Internacional y Aduanas.....

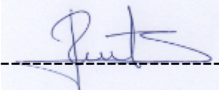
¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Lima...11 .de...mayo.....del 2020

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la Categoría 4: Exigencias arancelarias

N°	SUB CATEGORÍAS / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Sub 1: Ad Valorem							
1	¿Cree Ud. que es importante fijar un ad valorem para controlar la importación de arroz en nuestro país y proteger la producción nacional?	x		x		x		
2	¿Por qué se eligió una franja de precios y no un ad-valorem en la importación de estos productos?	x		x		x		
3	¿Cree Ud. que la implementación de un ad valorem ayudaría a defender y reducir la competencia desleal?	x		x		x		
	Sub 2: Derecho específico – Franja de precios	Si	No	Si	No	Si	No	
5	¿Cree Ud. que las irregularidades en la franja de precios buscan de alguna manera disminuir las importaciones de arroz?	x		x		x		
6	¿Con respecto a la pregunta anterior esto le permite seguir importando arroz?	x		x		x		
	¿Cuáles considera Ud. son los factores esenciales para que disminuya las importaciones de arroz?	x		x		x		
7	¿Cree Ud. que el incremento en la franja de precios les permita mantener una mayor ventaja en el mercado?	x		x		x		
8	¿Ante los nuevos precios en la franja de precios del arroz como percibe el mercado actualmente?	x		x		x		
9	¿El incremento de la sobretasa de este cereal en el Perú afecta la elevación del costo de importación? ¿Esto conlleva a una disminución en sus importaciones?	x		x		x		
10	Con respecto a la pregunta anterior ¿De qué manera interviene en su rentabilidad?	x		x		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

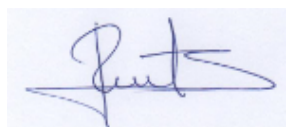
Apellidos y nombres del juez validador: ...Mg. Macha Huamán Roberto..... DNI: ...07500952.....

Especialidad del validador:Comercio Internacional y Aduanas.....

1Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
2Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
3Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima...11.....de...mayo.....del 2020



Firma del Experto Informante.

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la Categoría 5: Exigencias no arancelarias

Nº	SUB CATEGORÍAS / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Sub 1: Certificado fitosanitario							
1	¿Durante el proceso de importación que documentos les han solicitado para la entrada de este cereal al Perú?	x		x		x		
2	¿Siente Ud. que han subido las exigencias en la presentación de documentos por parte de las entidades del estado?	x		x		x		
3	¿Por qué los certificados son fundamentales en el ingreso de arroz internacional?	x		x		x		
4	¿Cree Ud. ¿Qué el certificado fitosanitario es fundamental para evitar la propagación de plagas? ¿De qué manera puede afectar la producción nacional?	x		x		x		
	Sub 2: Reglas sanitarias							
5	¿Cuáles cree Ud. que son las barreras a las que se enfrenta una empresa del sector arrocero cuando desea importar?	x		x		x		
6	¿Cree usted que el gobierno debería involucrarse más en el apoyo al sector arrocero ¿De qué manera?	x		x		x		
7	¿Tiene conocimiento sobre la aplicación de las semillas certificadas que promueve el estado?	x		x		x		
8	¿Cree Ud. que la asistencia técnica en la cadena de producción ayuda a mejorar	x		x		x		
9	¿De qué manera controla las plagas en este cereal sin perjudicar la salud pública y seguir manteniendo la calidad del producto?	x		x		x		
	Sub 3: Etiquetado							
10	¿Puede mencionar cuáles son los requisitos para un correcto etiquetado del producto?	x		x		x		
11	Con respecto a la pregunta anterior ¿Sabe cuál es el objetivo de proporcionar a los consumidores un correcto etiquetado?	x		x		x		

12	Las exigencias comerciales son cada vez son más crecientes por ende ¿Cree Ud. que el etiquetado de un producto le permite al consumidor saber elegir adecuadamente un producto? ¿Porque	x		x		x		
Sub 4: Embalaje		Si	No	Si	No	Si	No	
13	¿Qué tipo de embalajes se utilizan para el transporte de las mercancías?	x		x		x		
14	¿Cómo se seleccionan los materiales de embalaje para el traslado del producto en su empresa?	x		x		x		
15	¿Qué requisitos le han solicitado en el embalaje para el ingreso a nuestro país en base al cumplimiento de las medidas fitosanitarias?	x		x		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: ...Mg. Macha Huamán Roberto..... DNI: ...07500952.....

Especialidad del validador: Comercio Internacional y Aduanas.....

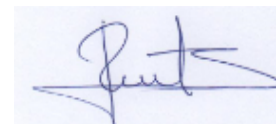
¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima...11.....de...mayo.....del 2020



Firma del Experto Informante.

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la Categoría 1: Importación de arroz

Nº	SUBCATEGORÍAS / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Sub 1: Situación comercial							
1	¿Qué puesto ocupa y cuánto tiempo viene desempeñándose en él?	X		X		X		
2	¿Cómo nació la idea de formar su empresa y porqué decide incursionar en el mercado del arroz?	X		X		X		
3	¿Cuánto tiempo tiene la empresa importando arroz?	X		X		X		
4	¿Qué factores cree usted que contribuyen al éxito de una empresa en el sector arrocero?	X		X		X		
5	¿El gremio cuenta con algún proyecto nuevo e innovador que ayude a incrementar la comercialización de arroz nacional? ¿Nos puede contar algo sobre este?	X		X		X		
6	¿Cree Ud. que tiene todas las herramientas necesarias para lograr llevar a cabo una exportación?	X		X		X		
	Sub 2: Oferta							
7	¿Cuáles considera Ud. son los factores esenciales para que disminuya las importaciones de arroz?	X		X		X		
9	¿La entrada de nuevos competidores internacionales en el mercado afecta la venta del arroz nacional? ¿De qué manera?	X		X		X		
10	Con respecto a la pregunta anterior ¿Con entrada de nuevos ofertantes se ha visto perjudicado el precio del arroz nacional?	X		X		X		
	Sub 3: Demanda							
12	¿En su opinión que le falta al mercado nacional del arroz para originar una importante demanda no solo a nivel nacional sino internacional?	X		X		X		
13	¿La creciente demanda de arroz pilado en el Perú lo incita a seguir importando este cereal? ¿Por qué?	X		X		X		
	Sub 4: Mercado del arroz Perú							
15	¿Es de su interés desarrollar una exportación?	X		X		X		

16	Con respecto a la pregunta anterior ¿cuál sería sus temores para realizar un proceso de exportación?	X		X		X		
18	¿Cuáles cree Ud. que son las barreras a las que se enfrenta una empresa del sector arrocero?	X		X		X		
19	¿Cree usted que el gobierno debería involucrarse más en el apoyo al sector arrocero ¿De qué manera?	X		X		X		
Sub 5: Mercado del arroz Uruguayo		Si	No	Si	No	Si	No	
20	¿Porque Ud. compra o adquiere arroz internacional? ¿Porque no adquiere arroz nacional?	X		X		X		
21	¿Cree Ud. que el mercado del arroz uruguayo cuente con una mejor oferta exportable? ¿Por qué?	X		X		X		
22	Con respecto a la pregunta anterior ¿Qué diferencias ha encontrado entre el mercado internacional con el nacional?	X		X		X		

Elaboración propia

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: **MG. ROQUE JUAN ESPINOZA CASCO** DNI: 07766626

Especialidad del validador: **NEGOCIOS INTERNACIONALES**

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

³**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima 11 de Mayo del 2020



Firma del Experto Informante.

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la Categoría 2: Logística

Nº	SUBCATEGORÍAS / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Sub 1: Almacenamiento							
1	¿Cómo es la gestión de su logística? (procesos de su negocio)	X		X		X		
2	¿Cuál es el proceso más deficiente que ha podido percibir?	X		X		X		
3	¿Desde su punto de vista cree Ud. que tienen la capacidad suficiente de almacenar adecuadamente la producción manteniendo la calidad del producto?	X		X		X		
4	¿Actualmente Ud., cree que las molineras en nuestro país tengan la capacidad suficiente de almacenar la producción?	X		X		X		
	Sub 2: Distribución							
6	¿Cuál es el factor clave para que la producción y distribución opere de una manera eficiente?	X		X		X		
7	¿Cuál es el proceso que encarece más el sistema logístico?	X		X		X		
8	¿Cree usted que el desarrollo de un plan logístico y nodos logísticos ayudarían eficientemente?	X		X		X		
9	¿Cree usted que los nodos logísticos encarecerían la cadena logística?	X		X		X		
10	¿Cuál es el factor clave para la mercancía se pueda distribuir de una manera eficiente?	X		X		X		
11	¿En el mercado actual se encuentra transportistas que brinden un servicio eficiente y seguro?	X		X		X		
12	Cree Ud. ¿Que el alto importe en el transporte nacional implique una perdida en el mercado nacional? ¿Por qué?	X		X		X		
13	Los fenómenos naturales provocan desborde de ríos, cerros afectando las carreteras ante estos casos ¿Qué acciones toma para enfrentar esta crisis?	X		X		X		

14	Con respecto a la respuesta anterior ¿Estos problemas han afectado directamente al precio del servicio logístico? ¿Por qué?	X		X		X	
15	Ante el incremento del importe del servicio logístico ¿Cómo afecta este importe en el arroz pilado?	X		X		X	
16	¿Existe algún plan de mejora en la cadena de distribución en nuestro País?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: **MG. ROQUE JUAN ESPINOZA CASCO** DNI: 07766626

Especialidad del validador: **NEGOCIOS INTERNACIONALES**

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

³**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima 11 de mayo del 2020



Firma del Experto Informante.

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la Categoría 3: Competitividad

Nº	SUBCATEGORÍAS / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Sub 1: Productividad							
1	Debido a los fenómenos naturales se reduce la producción de arroz a nivel mundial ante estos casos ¿Alguna vez ha tenido inconvenientes en la entrega sus mercancías?	X		X		X		
2	Con respecto a la respuesta anterior ¿Cree Ud. que estos problemas afectan directamente el precio del producto? ¿Por qué?	X		X		X		
3	¿Qué medidas se está tomando para contrarrestar los efectos de los fenómenos naturales y preservar la producción de arroz?	X		X		X		
4	¿Alguna vez ha tenido que recurrir al financiamiento para mejorar su actividad comercial?	X		X		X		
5	Cree Ud. ¿Que el acceso a un crédito para inversión en este sector es aun limitado? ¿Por qué?	X		X		X		
	Sub 2: Tecnología							
6	¿Cree Ud. que la implementación de la tecnología es fundamental para poder competir en el mercado internacional?	X		X		X		
7	¿Cree Ud. que la implementación de la tecnología para asegurarnos el concepto de trazabilidad, es fundamental para poder competir en el mercado internacional?	X		X		X		
8	¿Cree Ud. Que la aplicación de la tecnología en el comercio exterior les permite tener una mayor accesibilidad para captar proveedores y/o clientes? ¿De qué manera?	X		X		X		

9	La globalización ha generado grandes cambios en el mercado convirtiéndolo al sector más competitivo respecto a ello ¿Su empresa cuenta con alguna propuesta de mejora para la renovación y/o adquisición de modernos equipos?	X		X		X		
	Durante los últimos 5 años le ha sido difícil adecuarse a los cambios tecnológicos ¿Alguna vez ha tenido inconvenientes con respecto a nuevas máquinas?	X		X		X		
	Con respecto a la respuesta anterior ¿Cree Ud. que este problema de adaptación tecnológica afecta su desarrollo? ¿Por qué?	X		X		X		
	Sub 3: Calidad	Si	No	Si	No	Si	No	
12	¿La calidad del arroz internacional, permite que tenga una ventaja competitiva importante frente a los demás competidores nacionales? ¿Por qué?	X		X		X		
13	¿Qué medidas se está tomando para contrarrestar los efectos de los fenómenos naturales y preservar la producción de arroz?	X		X		X		
14	¿Qué certificación deben contar el arroz para comercializar en nuestro país?	X		X		X		
6	¿Cree UD. que la implementación de modernos equipos genera un valor agregado aumentando la calidad del producto? ¿Por qué?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: **MG. ROQUE JUAN ESPINOZA CASCO** DNI: 07766626

Especialidad del validador: **NEGOCIOS INTERNACIONALES**

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

Lima 11 de Mayo del 2020

³**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la Categoría 4: Exigencias arancelarias

Nº	SUB CATEGORÍAS / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Sub 1: Ad Valorem							
1	¿Cree Ud. que es importante fijar un ad valorem para controlar la importación de arroz en nuestro país y proteger la producción nacional?	X		X		X		
2	¿Por qué se eligió una franja de precios y no un ad-valorem en la importación de estos productos?	X		X		X		
3	¿Cree Ud. que la implementación de un ad valorem ayudaría a defender y reducir la competencia desleal?	X		X		X		
	Sub 2: Derecho específico – Franja de precios	Si	No	Si	No	Si	No	
5	¿Cree Ud. que las irregularidades en la franja de precios buscan de alguna manera disminuir las importaciones de arroz?	X		X		X		
6	¿Con respecto a la pregunta anterior esto le permite seguir importando arroz?	X		X		X		
	¿Cuáles considera Ud. son los factores esenciales para que disminuya las importaciones de arroz?	X		X		X		
7	¿Cree Ud. que el incremento en la franja de precios les permita mantener una mayor ventaja en el mercado?	X		X		X		
8	¿Ante los nuevos precios en la franja de precios del arroz como percibe el mercado actualmente?	X		X		X		

9	¿El incremento de la sobretasa de este cereal en el Perú afecta la elevación del costo de importación? ¿Esto conlleva a una disminución en sus importaciones?	X		X		X	
10	Con respecto a la pregunta anterior ¿De qué manera interviene en su rentabilidad?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: **MG. ROQUE JUAN ESPINOZA CASCO** DNI: 07766626

Especialidad del validador: **NEGOCIOS INTERNACIONALES**

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

³**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima 11 de mayo del 2020



Firma del Experto Informante.

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la Categoría 5: Exigencias no arancelarias

Nº	SUB CATEGORÍAS / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Sub 1: Certificado fitosanitario							
1	¿Durante el proceso de importación que documentos les han solicitado para la entrada de este cereal al Perú?	X		X		X		
2	¿Siente Ud. que han subido las exigencias en la presentación de documentos por parte de las entidades del estado?	X		X		X		
3	¿Por qué los certificados son fundamentales en el ingreso de arroz internacional?	X		X		X		
4	Cree Ud. ¿Qué el certificado fitosanitario es fundamental para evitar la propagación de plagas? ¿De qué manera puede afectar la producción nacional?	X		X		X		
	Sub 2: Reglas sanitarias							
5	¿Cuáles cree Ud. que son las barreras a las que se enfrenta una empresa del sector arrocero cuando desea importar?	X		X		X		
6	¿Cree usted que el gobierno debería involucrarse más en el apoyo al sector arrocero ¿De qué manera?	X		X		X		
7	¿Tiene conocimiento sobre la aplicación de las semillas certificadas que promueve el estado?	X		X		X		
8	¿Cree Ud. que la asistencia técnica en la cadena de producción ayuda a mejorar	X		X		X		
9	¿De qué manera controla las plagas en este cereal sin perjudicar la salud pública y seguir manteniendo la calidad del producto?	X		X		X		
	Sub 3: Etiquetado							
10	¿Puede mencionar cuáles son los requisitos para un correcto etiquetado del producto?	X		X		X		
11	Con respecto a la pregunta anterior ¿Sabe cuál es el objetivo de proporcionar a los consumidores un correcto etiquetado?	X		X		X		

12	La exigencias comerciales son cada vez son más crecientes por ende ¿Cree Ud. que el etiquetado de un producto le permite al consumidor saber elegir adecuadamente un producto? ¿Porque	X		X		X		
	Sub 4: Embalaje	Si	No	Si	No	Si	No	
13	¿Qué tipo de embalajes se utilizan para el transporte de las mercancías?	X		X		X		
14	¿Cómo se seleccionan los materiales de embalaje para el traslado del producto en su empresa?	X		X		X		
15	¿Qué requisitos le han solicitado en el embalaje para el ingreso a nuestro país en base al cumplimiento de las medidas fitosanitarias?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: **MG. ROQUE JUAN ESPINOZA CASCO** DNI: 07766626

Especialidad del validador: **NEGOCIOS INTERNACIONALES**

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

³**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima 11 de mayo del 2020


Firma del Experto Informante.

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la Categoría 1: Importación de arroz

Nº	SUBCATEGORÍAS / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Sub 1: Situación comercial								
1	¿Qué puesto ocupa y cuánto tiempo viene desempeñándose en él?	X		X		X		
2	¿Cómo nació la idea de formar su empresa y porqué decide incursionar en el mercado del arroz?	X		X		X		
3	¿Cuánto tiempo tiene la empresa importando arroz?	X		X		X		
4	¿Qué factores cree usted que contribuyen al éxito de una empresa en el sector arrocero?	X		X		X		
5	¿El gremio cuenta con algún proyecto nuevo e innovador que ayude a incrementar la comercialización de arroz nacional? ¿Nos puede contar algo sobre este?	X		X		X		
6	¿Cree Ud. que tiene todas las herramientas necesarias para lograr llevar a cabo una exportación?	X		X		X		
Sub 2: Oferta								
7	¿Cuáles considera Ud. son los factores esenciales para que disminuya las importaciones de arroz?	X		X		X		
9	¿La entrada de nuevos competidores internacionales en el mercado afecta la venta del arroz nacional? ¿De qué manera?	X		X		X		
10	Con respecto a la pregunta anterior ¿Con entrada de nuevos ofertantes se ha visto perjudicado el precio del arroz nacional?	X		X		X		
Sub 3: Demanda								
12	¿En su opinión que le falta al mercado nacional del arroz para originar una importante demanda no solo a nivel nacional sino internacional?	X		X		X		
13	¿La creciente demanda de arroz pilado en el Perú lo incita a seguir importando este cereal? ¿Por qué?	X		X		X		
Sub 4: Mercado del arroz Perú								
15	¿Es de su interés desarrollar una exportación?	X		X		X		

16	Con respecto a la pregunta anterior ¿cuál sería sus temores para realizar un proceso de exportación?	X		X		X		
18	¿Cuáles cree Ud. que son las barreras a las que se enfrenta una empresa del sector arrocero?	X		X		X		
19	¿Cree usted que el gobierno debería involucrarse más en el apoyo al sector arrocero ¿De qué manera?	X		X		X		
Sub 5: Mercado del arroz Uruguayo		Si	No	Si	No	Si	No	
20	¿Porque Ud. compra o adquiere arroz internacional? ¿Porque no adquiere arroz nacional?	X		X		X		
21	¿Cree Ud. que el mercado del arroz uruguayo cuente con una mejor oferta exportable? ¿Por qué?	X		X		X		
22	Con respecto a la pregunta anterior ¿Qué diferencias ha encontrado entre el mercado internacional con el nacional?	X		X		X		

Elaboración propia

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Doris Rosario Yaya Castañeda DNI: 42501813

Especialidad del validador: **Magister en Supply Chain Management y Licenciada en Negocios Internacionales**

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

³**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima 11 de Mayo del 2020



Firma del Experto Informante.

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la Categoría 2: Logística

Nº	SUBCATEGORÍAS / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Sub 1: Almacenamiento							
1	¿Cómo es la gestión de su logística? (procesos de su negocio)	X		X		X		
2	¿Cuál es el proceso más deficiente que ha podido percibir?	X		X		X		
3	¿Desde su punto de vista cree Ud. que tienen la capacidad suficiente de almacenar adecuadamente la producción manteniendo la calidad del producto?	X		X		X		
4	¿Actualmente Ud., cree que las molineras en nuestro país tengan la capacidad suficiente de almacenar la producción?	X		X		X		
	Sub 2: Distribución	Si	No	Si	No	Si	No	
6	¿Cuál es el factor clave para que la producción y distribución opere de una manera eficiente?	X		X		X		
7	¿Cuál es el proceso que encarece más el sistema logístico?	X		X		X		
8	¿Cree usted que el desarrollo de un plan logístico y nodos logísticos ayudarían eficientemente?	X		X		X		
9	¿Cree usted que los nodos logísticos encarecerían la cadena logística?	X		X		X		
10	¿Cuál es el factor clave para la mercancía se pueda distribuir de una manera eficiente?	X		X		X		
11	¿En el mercado actual se encuentra transportistas que brinden un servicio eficiente y seguro?	X		X		X		
12	¿Cree usted que el alto importe en el transporte nacional implique una pérdida en el mercado nacional? ¿Por qué?	X		X		X		
13	Los fenómenos naturales provocan desborde de ríos, cerros afectando las carreteras ante estos casos ¿Qué acciones toma para enfrentar esta crisis?	X		X		X		

14	Con respecto a la respuesta anterior ¿Estos problemas han afectado directamente al precio del servicio logístico? ¿Por qué?	X		X		X	
15	Ante el incremento del importe del servicio logístico ¿Cómo afecta este importe en el arroz pilado?	X		X		X	
16	¿Existe algún plan de mejora en la cadena de distribución en nuestro País?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Doris Rosario Yaya Castañeda DNI: 42501813

Especialidad del validador: **Magister en Supply Chain Management y Licenciada en Negocios Internacionales**


¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

³**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima 11 de mayo del 2020



Firma del Experto Informante

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la Categoría 3: Competitividad

Nº	SUBCATEGORÍAS / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Sub 1: Productividad							
1	Debido a los fenómenos naturales se reduce la producción de arroz a nivel mundial ante estos casos ¿Alguna vez ha tenido inconvenientes en la entrega sus mercancías?	X		X		X		
2	Con respecto a la respuesta anterior ¿Cree Ud. que estos problemas afectan directamente el precio del producto? ¿Por qué?	X		X		X		
3	¿Qué medidas se está tomando para contrarrestar los efectos de los fenómenos naturales y preservar la producción de arroz?	X		X		X		
4	¿Alguna vez ha tenido que recurrir al financiamiento para mejorar su actividad comercial?	X		X		X		
5	¿Cree usted que el acceso a un crédito para inversión en este sector es aun limitado? ¿Por qué?	X		X		X		
	Sub 2: Tecnología							
6	¿Cree Ud. que la implementación de la tecnología es fundamental para poder competir en el mercado internacional?	X		X		X		
7	¿Cree Ud. que la implementación de la tecnología para asegurarnos el concepto de trazabilidad, es fundamental para poder competir en el mercado internacional?	X		X		X		
8	¿Cree Ud. Que la aplicación de la tecnología en el comercio exterior les permite tener una mayor accesibilidad para captar proveedores y/o clientes? ¿De qué manera?	X		X		X		

9	La globalización ha generado grandes cambios en el mercado convirtiéndolo al sector más competitivo respecto a ello ¿Su empresa cuenta con alguna propuesta de mejora para la renovación y/o adquisición de modernos equipos?	X		X		X		
10	Durante los últimos 5 años le ha sido difícil adecuarse a los cambios tecnológicos ¿Alguna vez ha tenido inconvenientes con respecto a nuevas máquinas?	X		X		X		
11	Con respecto a la respuesta anterior ¿Cree Ud. que este problema de adaptación tecnológica afecta su desarrollo? ¿Por qué?	X		X		X		
Sub 3: Calidad		Si	No	Si	No	Si	No	
12	¿La calidad del arroz internacional, permite que tenga una ventaja competitiva importante frente a los demás competidores nacionales? ¿Por qué?	X		X		X		
13	¿Qué medidas se está tomando para contrarrestar los efectos de los fenómenos naturales y preservar la producción de arroz?	X		X		X		
14	¿Qué certificación deben contar el arroz para comercializar en nuestro país?	X		X		X		
6	¿Cree usted, que la implementación de modernos equipos genera un valor agregado aumentando la calidad del producto? ¿Por qué?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Doris Rosario Yaya Castañeda DNI: 42501813

Especialidad del validador: **Magister en Supply Chain Management y Licenciada en Negocios Internacionales**

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

³**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima 11 de mayo del 2020



Firma del Experto Informante

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la Categoría 4: Exigencias arancelarias

Nº	SUB CATEGORÍAS / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Sub 1: Ad Valorem							
1	¿Cree Ud. que es importante fijar un ad valorem para controlar la importación de arroz en nuestro país y proteger la producción nacional?	X		X		X		
2	¿Por qué se eligió una franja de precios y no un ad-valorem en la importación de estos productos?	X		X		X		
3	¿Cree Ud. que la implementación de un ad valorem ayudaría a defender y reducir la competencia desleal?	X		X		X		
	Sub 2: Derecho específico – Franja de precios	Si	No	Si	No	Si	No	
5	¿Cree Ud. que las irregularidades en la franja de precios buscan de alguna manera disminuir las importaciones de arroz?	X		X		X		
6	¿Con respecto a la pregunta anterior esto le permite seguir importando arroz?	X		X		X		
	¿Cuáles considera Ud. son los factores esenciales para que disminuya las importaciones de arroz?	X		X		X		
7	¿Cree Ud. que el incremento en la franja de precios les permita mantener una mayor ventaja en el mercado?	X		X		X		
8	¿Ante los nuevos precios en la franja de precios del arroz como percibe el mercado actualmente?	X		X		X		
9	¿El incremento de la sobretasa de este cereal en el Perú afecta la elevación del costo de importación? ¿Esto conlleva a una disminución en sus importaciones?	X		X		X		
10	Con respecto a la pregunta anterior ¿De qué manera interviene en su rentabilidad?	X		X		X		

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la Categoría 5: Exigencias no arancelarias

N°	SUB CATEGORÍAS / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Sub 1: Certificado fitosanitario							
1	¿Durante el proceso de importación que documentos les han solicitado para la entrada de este cereal al Perú?	X		X		X		
2	¿Siente Ud. que han subido las exigencias en la presentación de documentos por parte de las entidades del estado?	X		X		X		
3	¿Por qué los certificados son fundamentales en el ingreso de arroz internacional?	X		X		X		
4	¿Cree usted, qué el certificado fitosanitario es fundamental para evitar la propagación de plagas? ¿De qué manera puede afectar la producción nacional?	X		X		X		
	Sub 2: Reglas sanitarias							
5	¿Cuáles cree Ud. que son las barreras a las que se enfrenta una empresa del sector arrocero cuando desea importar?	X		X		X		
6	¿Cree usted que el gobierno debería involucrarse más en el apoyo al sector arrocero ¿De qué manera?	X		X		X		
7	¿Tiene conocimiento sobre la aplicación de las semillas certificadas que promueve el estado?	X		X		X		
8	¿Cree Ud. que la asistencia técnica en la cadena de producción ayuda a mejorar	X		X		X		
9	¿De qué manera controla las plagas en este cereal sin perjudicar la salud pública y seguir manteniendo la calidad del producto?	X		X		X		
	Sub 3: Etiquetado							
10	¿Puede mencionar cuáles son los requisitos para un correcto etiquetado del producto?	X		X		X		

11	Con respecto a la pregunta anterior ¿Sabe cuál es el objetivo de proporcionar a los consumidores un correcto etiquetado?	X		X		X		
12	La exigencia comercial es cada vez son más crecientes por ende ¿Cree Ud. que el etiquetado de un producto le permite al consumidor saber elegir adecuadamente un producto? ¿Porque	X		X		X		
	Sub 4: Embalaje	Si	No	Si	No	Si	No	
13	¿Qué tipo de embalajes se utilizan para el transporte de las mercancías?	X		X		X		
14	¿Cómo se seleccionan los materiales de embalaje para el traslado del producto en su empresa?	X		X		X		
15	¿Qué requisitos le han solicitado en el embalaje para el ingreso a nuestro país en base al cumplimiento de las medidas fitosanitarias?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador: Doris Rosario Yaya Castañeda DNI: 42501813

Especialidad del validador: **Magister en Supply Chain Management y Licenciada en Negocios Internacionales**

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

³**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima 11 de mayo del 2020



Firma del Experto Informante

ANEXO 4: CUADRO N° 1: MATRIZ DE TRIANGULACIÓN

Objetivos específicos	SUB CATEG	G1	J.COMERCIAL	Interpretación general (diferencias semejanzas)
Indagar como el incremento de las exportaciones de arroz uruguayo ha determinado una mayor exigencia competitiva en el mercado peruano	Situación comercial	el ambiente, el conocimiento y tecnología (1), fletes marítimos, as tasas de cambio locales o impuestos a la importación(3) Fluctuación de precios variable energética (2), problemas arancelarios y de competitividad (4), mantener el mejor precio posible para la sostenibilidad cadena (5).	calidad y posicionamiento en el mercado (18) credibilidad y trayectoria comprobada(21) elevados tributos, precios elevados en origen, malas cosechas (22)	A nivel internacional para que las empresas logren consolidarse en el sector arrocero es esencial que tengan la tecnología, conocimiento y sobre todo el ambiente adecuado para su producción, generalmente los ajustes en los cambios de los impuestos a la importación, tasas de cambio y fletes marítimos ocasiona que se pierda competitividad en el destino la falta de acuerdos comerciales internaciones ocasiona una desventaja competitiva esto sumado a los modelos de producción subsidiados que poseen políticas de precio mínimas para garantizar los ingresos familiares. Ante estos cambios que surgen es fundamental mantener el objetivo que es mantener el mejor precio posible para poder sostener la cadena.
	Oferta y demanda	no producen cualquier variedad (7), integración y entendimiento (8), La producción es superior a la demanda (9)	Por su calidad y precio(19)variedades conocidas(23)	En el sector la oferta ha crecido ha comparación de años anteriores generalmente los estados productores han incrementado su producción pero ha ocasionado que la demanda internacional este por debajo de la oferta, por ende es fundamental que se ofrezca un producto con una excelente calidad y variedad y para lograrlo el Gerente de la empresa uruguaya menciona que lo que se entrega al mercado es la consecuencia de un entendimiento e integración entre todos los actores para preservar la calidad del producto y pueda mantenerse en el sector.

	Mercado Peruano	cambio en el precio interno (10), incremento de consumo (11), Tacuarí valor superior (12), aumento de los costos de la logística internacional (13), variación del tipo de cambio y impuesto, que es muy alto (14)	conocidas en el mercado Tacuarí y olimar (20)	El mercado peruano posee una gran preferencia por el Olimar y Tacuarí, siendo este un valor superior frente a otras variedades producidas en el mercado peruano ha sufrido diversos cambios a lo largo de los años con respecto al año 2018 el sector tuvo un cambio en el impuesto de importación subiendo sus precios, ha esto se le suma el aumento en los costos logísticos y la variación del tipo de cambio por ende es complicado tener un comercio justo en Perú.
	Mercado Uruguayo	Consume una cantidad baja 5% (15), clima, institucionalidad del sector con una integración (16), altos costos, fundamentalmente de la energía, el atraso cambiario y la falta de acuerdos comerciales (17). precio convenio(6)	diferentes manejos tecnológicos (24)	El factor clave para el posicionamiento del mercado uruguayo a nivel internacional es el sistema de precio convenio que permitió afianzarse en los mercados, a pesar de que su consumo es bajo con apenas 5% con respecto a otros países, Uruguay exportar casi el 95% de su producción, generalmente su clima favorable, la asociación del sector tienen una integración única para el trabajo en conjunto entre todos los actores de la cadena, por lo que se trabajó bajo las buenas prácticas agrícolas, pero en los últimos años se ha incrementado los costos de energía que son importantes para su funcionamiento a ello se suma la falta de acuerdos comerciales para abarcar un mayor posicionamiento frente a países como Estados Unidos, China, etc.

Determinar como la logística tiene un rol importante para el desarrollo competitivo dentro del mercado nacional y aporta en el incremento de las importaciones de arroz uruguayo	Almacenamiento	NO APLICA	altos costos(25)	los costos e incapacidades logísticas que han encontrado como obstáculos para fomentar la ventaja competitiva en el Perú, generalmente los altos importes que se generan en el servicio de traslado en el que se incluye la estiba y descarga de los productos, así como los tramites que solicita aduana y los seguros que se aplican por pérdidas o robo, son altos, y esto se debe a que las empresas tercerizan este servicio dado que no cumple con las condiciones necesarias o sus costos para mantener un área es muy alto y no pueden costearlo
	Distribución		plan logístico(26) retrasos en la salida de los embarques (29)	En algunas ocasiones se han tenido inconvenientes con los molinos uruguayos dado que dan preferencia a destinos que compran fuertes volúmenes de arroz y en consecuencia optamos por buscar otros mercados internacionales para su adquisición, por ende es necesario un plan logístico.
	Tecnología		Tecnología (27)	La tecnología es fundamental en el sector dado que proporciona tener una ventaja competitiva frente a los demás competidores, en el caso de la empresa importadora menciona que la empresa no necesita de la implementación de tecnología dado que no se encuentran en toda la cadena de producción debido a que los productos importados son para compra final listo para la venta.
Calidad	Calidad (28)		El sector arrocero ha confirmado que no han tenido ningún inconveniente en la calidad del producto que a diferencia de otros países suelen ser afectados por los fenómenos naturales que reducen la producción, pero recalcan que en algunas ocasiones si han tenido retrasos en la salida de los embarques por procesos de fiscalización sanitaria.	

<p>Determinar como la tendencia de las importaciones de arroz uruguayo hace que las exigencias arancelarias y no arancelarias asciendan para proteger los productos nacionales.</p>	Ad valorem	NO APLICA	Limita la competitividad	<p>Con los cambios que surgen en las franjas de precio dado que limita la capacidad de poder competir y en consecuencia resta mercado. Según la empresa importadora las irregularidades definitivamente buscan de alguna manera reducir las importaciones cada vez que el gremio arrocero en el Perú enfrenta una crisis, debido a la baja competitividad genera que las empresas importadoras se perjudiquen reducción su capacidad de requerimiento por ende existe una baja en las importaciones ante la incertidumbre que esto ocasiona.</p>
	Franja de precios		<p>Reducción de las importaciones (31) Menos capacidad de requerimiento (32) La franja genera una inestabilidad (33) Afecta los costos (34) Disminución de rentabilidad (35)</p>	<p>A pesar de todos estos conflictos menciona que es difícil cambiar de rubro dado que ya cuentan con 30 años en el sector arrocero por ende creemos firmemente en el apoyo al sector con el objetivo de equilibrar y generar un ambiente competitivo y no solo que pueda favorecer a un solo gremio. El incremento en la sobretasa genera un cambio en los costos de importación antes solíamos pagar 77 dólares por tonelada esto se ha venido incrementándose pasando a 90 dólares por tonelada en el año 2018 siendo uno de picos más altos que han teniendo que enfrentar a lo largo de su trayectoria, generando una disminución en la rentabilidad.</p>
	Certificado fitosanitario		<p>permiso fitosanitario (36) certificado de origen (37)</p>	<p>La entidad menciona que es fundamental solicitar un permiso fitosanitario, este se solicita en SENASA para ingreso conjuntamente con ello se debe solicitar al exportador el certificado de origen para acreditar la procedencia del producto.</p>

	Reglas sanitarias		Inspección fitosanitaria (39)	Se realiza una inspección fitosanitaria para contrastar que los productos estén libres de cualquier plaga que pueda contaminar la producción nacional del país de destino, en algunas ocasiones la empresa importadora ha tenido algunos inconvenientes con la entrega de sus productos dado que la inspección por parte de Senasa demora y por ende genera retrasos en la salida hasta que quede conforme para su posterior salida.
	Etiquetado		envases nuevos (38)	Los envases y embalajes que son empleados para el traslado de las mercancías, estos deben de ser nuevos y de un solo uso, por ende no deben de tener ningún contacto con otra superficie, asimismo debe poseer el rotulado con la información del producto que garantiza al consumidor la correcta información sobre los productos que está consumiendo o adquiriendo permitiéndole distinguir entre un producto y otro.
	Embalaje			

CUADRO Nº 2: SEGMENTO: COMERCIALIZADORES

Objetivos específicos	SUB CATEG	Gerente 1	Gerente 2	Jefe comer 1	Jefe. C 2	Interpretación general (diferencias semejanzas)
Indagar como el incremento de las exportaciones de arroz uruguayo ha determinado una mayor	situación comercial	precio justo, calidad y agua(1)	inversión, tecnología y precio justo (13)	precio, variedad de producto, clima y asistencia técnica (25) la fluctuación de los	calidad, tecnología (37)	El éxito para una empresas que incursiona en el sector arrocerero va a depender del precio, la calidad, la inversión y la tecnología que posee, con respecto a ello los gerentes resaltaron la importancia de contar con un precio justo que a nivel nacional sea competitivo y por ende va a depender se preserve la calidad empleando una buena tecnología teniendo la posibilidad de contar con los recursos

exigencia competitiva en el mercado peruano				precios de la franja ingresa a un precio menor y perjudica la rentabilidad o utilidad (27)		necesarios para su producción como es el agua. Con respecto a los jefes comerciales resaltaron la importancia de que las empresas nacionales ya cuenten con variedades de producto, implementando la tecnología como eje primordial y sobre todo tener la adecuada asistencia técnica desde la producción hasta la comercialización preservando así la calidad del producto. la entrada de nuevos competidores al mercado afecta de todas maneras dado que sin la aplicación de aranceles y la fluctuación de los precios de la franja ingresa a un precio menor y perjudica la rentabilidad o utilidad al agricultor por ende se les dificulta el pago de sus deudas
	oferta y demanda	(3) reducción de venta de arroz	(15) reducción del mercado	(27) entrada de nuevos competidor es al mercado afecta el precio	(39) inestabilidad de precios, no es rentable	Con el ingreso de nuevos competidores internacionales la oferta tiene un efecto negativo en los precios de los productos nacionales dado que al ingresar más competidores provoca una inestabilidad en los precios por lo cual en muchas ocasiones no es rentable. Con respecto a ellos los gerentes mencionaron que ocasiona una reducción de mercado por la diferencia de precios y por ende ocasiona una disminución en sus ventas, por otro lado los jefes comerciales indicaron que existe una gran demanda de arroz en el Perú pero ante la fluctuación de los precios

	mercado peruano	(2) no tiene información sobre exportación (12) no hay proyecto falta de inversión	(14) no tiene información y no posee capital	(26) no cuenta con todas las herramientas para llevar a cabo una exportación	(2) falta de conocimiento para la exportación (44) informalidad evita que las empresas se consoliden (36) al no tener nuevas variedades, fuentes de agua suficiente	Analizar el mercado peruano es fundamental para poder conocer el sector arrocero como se encontraban las empresas en el año 2018, al respecto los gerentes están de acuerdo que en nuestro país la mayoría de las empresas productoras y comercializadoras no cuentan con información relevante para realizar una exportación, ya sea por la falta de inversión o apoyo por parte del estado al sector genera que no cuenten con algún proyecto para mejorar su producción, almacenamiento y distribución dado que al contar con mucha informalidad evita que las empresas logren consolidarse en el sector, al respecto los jefes comerciales la falta de variedad de los productos no se cuenta con nuevos proyectos.
	productividad	(8) reducción de la productividad	(20) vienen implementando tecnología en el proceso de producción y almacenamiento creemos que el sector en unos años pueda mejorar en la	(32) asistencia técnica soluciones y tengan mayor productividad	(45) meteorológicas, afecta la productividad	La productividad del arroz en el Perú es inestable dado que ante los cambios climáticos ha ocasionado que se limite su en algunas ocasiones su cultivo dado que no se contaba con todas las herramientas necesarias para contrarrestar este fenómeno, con respecto a los gerentes mencionaron que para que mejore la producción es importante la implementación de la tecnología desde la fase de producción, almacenamiento y su distribución para mantener la inocuidad del producto, por otro lado los jefes comerciales indicaron que las asistencias técnicas son esenciales para dar un conocimiento más amplio sobre los manejos que se tienen que dar para que la producción no se ve afectado ante los cambios meteorológicos.

			productividad			
Determinar como la logística tiene un rol importante para el desarrollo competitivo dentro del mercado nacional y aporta en el incremento de las importaciones de arroz uruguayo	almacenamiento	falta de inversión (4)	falta de inversión (4)	baja capacidad no se puede almacenar (28)	nos abastecemos de materia prima (42)	Con respecto al almacenamiento en nuestro país es necesario contar con una infraestructura adecuada para mantener en buenas condiciones los productos, al respecto los gerentes y jefes comerciales resaltaron que es fundamental tener una buena inversión para contar con las maquinarias e implementos necesario para preservar la inocuidad del producto y asimismo tener una buena capacidad de almacenamiento, generalmente los almacenamientos en las zona norte del Perú ya cuenta con tecnología del secado en el almacén pero falta que en la parte de la selva y otros sectores cuente también con esta maquinarias dado que actualmente solo se maneja un secado al aire libre

	distribución	(5) existencia de intermediarios	(16) tercerización y demora	(29) generalmente los intermediarios son los que ganan más	(40) terceriza el servicio, retrasos en las entregas	La distribución de los productos generalmente se terceriza es decir que se contrata a una empresa logística para la distribución de los productos a las diferentes zonas del país dado que tener un área de distribución ya resulta muy costosa tenerlo dado que influyen muchos gastos que muchas empresas no poseen, al respecto la mayoría concuerda en el servicio de tercerización por lo que en muchas ocasiones ha ocasionado retrasos en sus entregas lo cual implica también que se tenga una desventaja frente a los competidores internacionales.
	tecnología	(6) en proceso de compra de tecnología	(18) alta de capital para la tecnología	(31) implementando con tecnologías	(43) tecnología, ahorrar tiempo y dinero	Un factor importante en la competitividad es la implementación de la tecnología la mayoría de los entrevistados mencionaron su importancia en relación al ahorro del tiempo y dinero, pero que su implementación conlleva a una inversión que en muchas ocasiones las entidades financieras no poseen intereses competitivos para poder otorgar créditos, en el año 2018 ya se venía importando tecnología para este sector pero debido a la falta de capital se les dificultó la adquisición en ese momento con el transcurrir del tiempo el sector sigue mejorando siendo así que ya existen planes para una implementación de tecnología dado que si no se adecuan a este factor conlleva al quiebre de la entidad

	calidad	(7) cambios climáticos afecta la calidad	(19) semillas certificadas para mantener la calidad	(30) lluvias disminuye la calidad	no aplica	Los cambios climáticos conlleva a que el sector tenga dificultades en la producción generalmente el exceso de lluvias genera una baja calidad del arroz, por lo que el secado al aire también es otro factor que genera una deficiencia en su control de plagas, en el año 2018 senasa implemento las semillas certificadas y así mismo las empresas invertimos en asistencia técnica para un mejor manejo y cuidado del producto como factor primordial
Determinar como la tendencia de las importaciones de arroz uruguayo hace que las exigencias arancelarias y no arancelarias asciendan para proteger los productos nacionales.	ad valorem	NO APLICA				
	franja de precios	NO APLICA				
	certificado fitosanitario	(10) utilización de productos para reducir plagas	no aplica	(34) fertilización, evaluación de umbral de plaga y daño	(46) los certificados fitosanitarios es importante la propagación de plagas es controlada	A respecto todos los entrevistados resaltaron la importancia de este documento porque así garantizamos que los productos que utilizamos para desinfectar sean inofensivos para el consumo asimismo esto permite que se tenga un mejor control para la entrada de nuevos productos internacionales.
reglas sanitarias	(9) utilización de semillas certificadas	(9) utilización de semillas certificadas (22) asistencia técnica y capacitaciones	(33) nuevas variedades, asistencia técnica (35) capacita a los productores	(9) semillas certificadas por senasa	Las reglas sanitarias en este sector son fundamentales para garantizar la calidad del producto con ello la implementación masiva de las semillas certificadas han ayudado a preservar la calidad del producto y a contrarrestar los cambios climáticos adicional a ello las capacitaciones a los productores han ayudado a mejorar y tener más control de los procedimientos como hace años no se tenía o no se implementaba.	

	Etiquetado	NO APLICA	(23) Etiquetado procedencia del y el registro sanitario	NO APLICA	NO APLICA	El etiquetado es una fuente principal para que el consumidor conozca la procedencia del producto así como la información del registro sanitario y la procedencia del producto y así se pueda diferenciar la calidad de los diferentes tipos de arroz que existe.
	Embalaje	(11) EMBALAJE SACO DE YUTE	NO APLICA	NO APLICA	(48) bolsas plásticas envase de polipropileno	Con respecto al primer entrevistado menciona que los embalajes que se utilizan cuando está en cascara son en sacos de yute para su comercialización y posteriormente cuando ya se tenga el arroz pilado respecto al cuarto entrevistado menciona que se utilizan bolsas plásticas y envase de polipropileno para su comercialización.

CUADRO Nº 3: SEGEMENTO LOGÍSTICA

Objetivos específicos	SUB CATEG	Jefe Log 2	Gerente de Log 1	Interpretación general (diferencias semejanzas)
<p>Indagar como el incremento de las exportaciones de arroz uruguayo ha determinado una mayor exigencia competitiva en el mercado peruano</p>	<p>Situación comercial</p>	<p>(1) el orden del almacén y entrega oportuna (2) herramientas para llevar a cabo una importación</p>	<p>(14) entrega a tiempo a los clientes y en buen estado, precios justos (17) invirtiendo en nuevos vehículos con alta tecnología</p>	<p>El sector logístico es fundamental para el desarrollo de competitivo dentro del sector por lo cual el éxito de toda empresa es que su área o empresa tenga las condiciones necesarias para entregar adecuadamente los productos a sus clientes, respecto a ese marco el gerente hace mención al tiempo de entrega manteniendo la calidad y a un precio justo de acuerdo a la exigencia del mercado, por otro lado un área logística es fundamental que se tenga un manejo en el control del almacén logrando una entrega oportuna, para mantenerse en el sector es fundamenta la implementación de modernos vehículos que cumplan con garantizar la trazabilidad del producto para ello el sector cada día se vuelve más competitivo por la implementación de modernos equipos.</p>
	<p>Oferta y demanda</p>	<p>NO APLICA</p>		

	Mercado Peruano	(3) FALTA DE INFORMACION DE Exportación (4) procesos de reingeniería	(15) Falta de accesibilidad en la carreteras (16) Falta de capacitación del personal	En nuestro país existe una falta de información sobre los procesos de exportación en algunos casos mencionan que no cuentan con las herramientas necesarias para llevar a cabo como tramites de documentos, etc., con respecto a la experiencia de los entrevistados han podido resaltar que en algunas zonas de nuestro país no cuenta con una fácil accesibilidad generalmente en algunas ocasiones se han visto con obras en construcción que demoran años y afecta el rápido tránsito, asimismo la falta de capacitación al personal ocasiona fallas humanas y por ende ocurren los accidentes.
	Productividad			
	Almacenamiento	(5) Retrasos en los procesos de Sunat (6) Informalidad del sector	18 Falta de plan estratégico	AL respecto el jefe del área logística han sufrido de retrasos en la recepción de las mercaderías de importación dado que los procesos de Aduanas suele ser muy engorroso al tener que esperar cada fase para su supervisión, asimismo la falta de un plan estratégico para la entrega oportuna por lo que ocasiona que su precio siga siendo elevado.

Determinar como la logística tiene un rol importante para el desarrollo competitivo dentro del mercado nacional y aporta en el incremento de las importaciones de arroz uruguayo	Distribución	7 terceriza el transporte 8 un plan logístico y nodos logísticos sectorizar las entregas 9 empresas formales ponen muchas condiciones	19, Incremento del precio por tomar otra ruta 20, Incremento del precio de combustible 21 Falta de mantenimiento de carreteras	Generalmente para las empresas importadoras deciden tercerizar el servicio de transporte dado que sus costos son muy altos, la informalidad del sector ha ocasionado que sea el servicio logístico es el proceso más caro por lo que empresas formales ponen muchas condiciones y esto se debe a que según el gerente de logística debido a muchos factores como el incremento del combustible, en algunas ocasiones los fenómenos naturales conlleva a que se tomen otras rutas por que el precio es más caro dado que depende de la travesía el precio se incrementa, asimismo el mantenimiento constante a los vehículos etc.
	Tecnología	10 implementación de la tecnología 13 sistema Cloud implementación	10, Implementación de tecnología 25 Implementación de plan logístico	La implementación de la tecnología es importante para garantizar un servicio eficiente y eficaz adquiriendo nuevos sistemas de informáticos en el año 2018 todavía no se contaba con estos nuevos sistemas esto lo hemos estado adecuando según las exigencias del mercado asimismo la implementación de un plan logístico lo hemos venido proyectando desde hace tiempo permitiéndonos ahorrar tiempo y dinero logrando maximizar nuestras ganancias y la perseverancia del sector.
	Calidad	11 fenómenos climáticos afectan la entrega de los productos 12 afectado directamente al precio	23 distribuir de una manera eficiente, 24 Transporte adecuado para cada producto	Los fenómenos climáticos generan un problema muy grande en la entrega de los productos porque se juega la calidad de las mercancías que transportamos por ende esto trae consigo que se invierta y afecte el precio final, cada año se busca adquirir nueva flota de vehículos que cuenten con las condiciones necesarias para mantener la inocuidad del producto siendo así nuestro sistema un factor clave para la cadena de suministro.
Determinar como la tendencia de las importaciones de arroz uruguayo hace que las exigencias arancelarias y no arancelarias asciendan para proteger los productos nacionales.	Ad valorem	NO APLICA		
	Franja de precios			
	Certificado Fitos			
	Reglas sanitarias			
	Etiquetado			
	Embalaje			

CUADRO N° 4: Segmento Organismo Público

Objetivos específicos	SUB CATEG	COMEX	MINCETUR	MEF	SENASA	Interpretación general (diferencias semejanzas)
Indagar como el incremento de las exportaciones de arroz uruguayo ha determinado una mayor exigencia competitiva en el mercado peruano	Situación comercial	Economía global y competencia libre (1) Crecimiento económico y social (2)	Incremento de las importaciones (21)	NO APLICA	NO APLICA	La representante de la Sociedad de Comercio Exterior Del Perú, refiere que el elemento esencial en la alimentación de los peruanos es el arroz, dado que su consumo interno cada año va incrementándose, por ende las importaciones se han sido favorables debido a los problemas en la producción nacional. El estado peruano hace más de dos décadas decidió integrarse a una economía internacional y por proteger políticas de libre competencia, teniendo como modelo una economía abierta dado que esto impulsa su crecimiento social y económico.
	Oferta y demanda	Alto consumo (demanda) (3) la oferta es mayor (5)	Demanda de arroz (20) Precio del arroz (22)	NO APLICA	NO APLICA	Al respecto menciona que la producción de arroz en el Perú no es lo suficiente para poder satisfacer la demanda interna, debido al alto consumo interno por lo que es necesario su importación, dado que va posicionándose como uno de los productos más requeridos a nivel nacional e internacional, por lo que se genera una mayor exigencia en poseer variedades y a un buen precio justo.

	Mercado Peruano	Importancia de importar (4)	Incremento de la producción (19) Promover la exportación (23)	NO APLICA	NO APLICA	Todos los peruanos pueden tener acceso a productos que generalmente no se produce, por ende se ofrece una variedad de precios competitivos de diferentes calidades y precios, teniendo como base que el consumidor sea el que más se beneficie con ello. Por ende es fundamental poder generar una mayor inversión en el sector para mejorar la productividad y promover las exportaciones, logrando así mejorar la oferta exportable.
	Mercado Uruguayo		Incremento de la compra por déficit 2017 (24) Decrecimiento de la importación 2018 (25)	NO APLICA	NO APLICA	A fines del año 2017 según el reporte de Mincetur, se tuvo que se incrementaron las comprar de arroz uruguayo debido al déficit en la producción lo que ocasiona la adquisición de este cereal, pero antes las medidas establecidas y la mejora en la productividad a fines del 2018 se generó un decrecimiento de -26% respecto al año anterior.

	Productividad	(11) Incremento de precios	Productividad (34) Ventajas competitivas (30) Desventajas competitivas (31)	NO APLICA	NO APLICA	La productividad en el Perú en los últimos 5 años a ha ido creciendo a ritmo muy bajo dado que la falta de apoyo en el sector genera un cambio en las inversiones a otros sectores agrícolas más rentables, a ello se suma los efectos de los cambios climáticos en la producción de arroz dando pase a las oportunidades de importación de este cereal, teniendo como resultado que en el año 2017 se tenga un ligero incremento. Al respecto MINCETUR hace mención al apoyo que han brindado a los productores permitiendo manejar sus recursos y orientarlos a un crecimiento productivo ofreciendo alternativas para contrarrestar los fenómenos que afectan la producción, parte del cambio en este sector es el traslado de la producción de arroz del norte a la selva dado que tiene mejores condiciones climáticas para su cultivo.
	Almacenamiento	NO APLICA	Dificultad para acceder a los nodos productivos (29)	NO APLICA	NO APLICA	En el Perú, los productos generalmente tienen que desplazarse enormes distancias dado que la localización de los nodos productivos se encuentra en lugares de difícil acceso, según el Ministerio de comercio exterior y turismo menciona que los lugares de acopio, las plantas de producción en diferentes regiones genera que se crean cadenas logísticas no integradas, esto significaría que se tengan diferentes propietarios y agentes en toda la cadena ocasionando el incremento de los precios de los productos.
Determinar como la logística tiene un rol importante para el desarrollo	Distribución		Mejora en la eficiencia y competitividad logística (26)	NO APLICA	NO APLICA	La cadena logística no integrada, parte desde los pequeños y medianos agricultores, hasta los acopiadores en esta fase se concentran toda la producción en los almacenes para el

<p>competitivo dentro del mercado nacional y aporta en el incremento de las importaciones de arroz uruguayo</p>			<p>Cadena logística no integrada (27) Tercerización de servicios (28) Agenda de competitividad 2014 - 2018 (30) Falta de competitividad en la oferta exportable (31)</p>			<p>procesamiento del producto en el que incluyen actividades como el secado, limpieza y almacenamiento, posterior a ello los comerciantes realiza el traslado de los productos hasta los mercados mayoristas y minoristas de todo el país, teniendo en cuenta que es el mercado interno, en el caso del externo la producción es llevada hasta los puertos de destino. El transporte suele ser tercerizado dado que en toda la cadena, las mercancías suelen ser transportados en diferentes vehículos y en algunas ocasiones estos suelen ser informales, mejorar la eficiencia en todo el eslabón de la cadena productiva es fundamental para trazarse como meta ser cada vez más competitivos tanto en el mercado nacional como internacional, generalmente estos procesos no aporten en mejorar los sectores de producción nacional, el estado está haciendo un gran esfuerzo en invertir en infraestructura y la provisión de transportes formales y adecuados para la distribución esto ya es parte de la Agenda de Competitividad 2014 – 2018 que tiene como objetivo el mejoramiento de la logística para el aumento de la competitividad de la oferta exportable en el Perú.</p>
	<p>Tecnología</p>	<p>Falta de competitividad (12)</p>	<p>Falta de inversión (26)</p>	<p>NO APLICA</p>	<p>NO APLICA</p>	<p>La aplicación de la tecnología a nivel nacional e internacional permite que se tengan diferentes calidades y oportunidades comerciales ofreciendo un atractivo a los demás países y sobre todo satisfacer las necesidades y requerimientos de la población</p>

	Calidad	CALIDADES Y PRECIOS (14) PRECIOS COMPETITIVOS (13)	Cambios climáticos (27) Diversidad de calidades (29)	NO APLICA	NO APLICA	En el Perú se tiene una gran ventaja competitiva frente a los demás países debido a las condiciones naturales que se tiene y por la gran diversidad y disponibilidad de los recursos que hacen posible mantener la calidad del producto. Pero debido a la baja rentabilidad en este rubro, escaso desarrollo competitivo, y falta de capacidad de gestión en los gremios no existe una buena coordinación entre los sectores públicos y privados
Determinar como la tendencia de las importaciones de arroz uruguayo hace que las exigencias arancelarias y no arancelarias asciendan para los productos nacionales.	Ad valorem	INCREMENTO DE ARANCELADOS (15)	NO APLICA	Ad valorem para el arroz (44)	NO APLICA	mediante el Decreto Supremo N° 115 – 2001- EF estableciendo una tabla con las referencias de los precios del arroz dado que no existe un arancel fijo para este cereal
	Franja de precios	SISTEMA DE FRANJA DE PRECIOS (16)		Objetivo de la franja de precios (38) Limites de la franja de precios (39) Temporalidad de la franja de precios (40) Decreto supremo n152 - 2018 (41) Precios (42) Tasa por tonelada (43)	NO APLICA	En el año 2017 mediante el Decreto Supremo N° 390 – 2017 – EFE se estableció una nueva actualización en las tablas aduaneras, teniendo como referencia los precios de Tailandia lo cual generó un disgusto por parte de los productores dado que sus precios son inferiores que la producción nacional, ante ello se estableció un nuevo Decreto Supremo N° 152- 2018- EF elevando los precios a U\$\$ 699 (piso) y U\$\$ 599 (techo), con estos nuevos precios en el año 2018 los importadores pasaron de pagar una tasa de U\$\$ 77 a U\$\$ 90 por tonelada. Finalmente Comex menciona que es fundamental impulsar la competitividad del sector y no solo aplicar medidas que suelen beneficiar a una parte del sector, dado que el eje fundamental es ofrecer al consumidor productos de calidad y a un precio justo y por ello se tiene mucho que trabajar en el mercado arrocero peruano.

	Certificado fitosanitario	DEBEN SER Estrictos (18)			Permiso fitosanitario de importación de arroz (45) envió de certificado fitosanitario (46)	Referencia al análisis que se realizó en sobre el riesgo de plagas para la importación de arroz proveniente de la República de Uruguay. Según la norma se establece los requisitos para la entrada de este cereal al Perú, como primera condición es el importador o la parte interesada cuente con un permiso fitosanitario emitido por la entidad de Senasa. Seguidamente la parte interesada solicitara a al exportador un certificado fitosanitario
	Reglas sanitarias	NO APLICA		NO APLICA	desinfección (47) inspección fitosanitaria(49)	Deberá ir consignado la siguiente información: tratamiento de desinfección pre embarque, finalmente se realizará la inspección fitosanitaria cuando las mercancías estén por ingresar a territorio peruano para su evaluación correspondiente, para ello se tomará una muestra para su evaluación lo cual quedará en esperar el cargamento hasta obtener los resultados de la revisión, este costo estar a cargo del importador. Concluido todos estos pasos se procederá a la entrega de las mercancías al importador para su posterior comercialización en el país.
	Etiquetado				Nuevos y de primer uso (48)	los envases deberán ser de primer uso y nuevos sin tener ningún contacto con otra superficie después de la desinfección
	Embalaje					