



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

**EXPORTACIÓN DEL ALGA COCHAYUYO SECO AL MERCADO
DE SHANGHAI – CHINA**

**PRESENTADA POR
SOLANGE JARUMY RAMÍREZ FLORES**

**PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

LIMA – PERÚ

2018



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

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

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



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

PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**EXPORTACIÓN DEL ALGA COCHAYUYO SECO AL MERCADO DE
SHANGHAI – CHINA**

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

**PRESENTADO POR
SOLANGE JARUMY RAMIREZ FLORES**

LIMA - PERÚ

2018

DEDICATORIO:

Dedico este trabajo a mis padres por su apoyo constante, mi madre, quien fue mi motor y motivo.

AGRADECIMIENTO

Agradezco, en primer lugar a Dios, por permitirme llegar a esta etapa de mi vida, a mis padres y novio por su apoyo constante, a la Universidad San Martín de Porres el conocimiento impartido que me han permitido desarrollarme en el campo profesional.

CONTENIDO

1. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES	10
1.1 Nombre o Razón Social: ALGAMAR PERU SAC.....	10
1.2 Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU).....	10
1.3 Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial.....	11
1.4 Objetivos de la Empresa, Principios de la empresa en marcha	13
1.5 Ley de MYPE, Micro y Pequeña empresa, características.....	14
1.6 Estructura Orgánica	16
1.7 Cuadro de asignación de personal.....	17
1.8 Forma Jurídica Empresarial	18
1.9 Registro de marca y procedimiento en INDECOPI	19
1.10 Registros y trámites Municipales.....	19
1.11 Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades.....	20
1.12 Registro de Plantilla Electrónica (PLAME)	22
1.13 Régimen Laboral Especial y General Laboral	24
1.14 Modalidad de Contratos Laborales.	25
1.15 Contratos Comerciales y Responsabilidad Civil de los Accionistas.	26
2. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL	27
2.1 Descripción del producto:.....	27
2.1.1 Clasificación arancelaria:.....	28
2.1.2 Propuesta de valor:.....	29
2.1.3 Ficha técnica comercial:	30
2.2 Investigación del Mercado Objetivo:.....	31
2.2.1 Segmentación de Mercado objetivo:.....	31
2.2.2 Tendencia de consumo:	35
2.3 Análisis de la oferta y la demanda.	37
2.3.1 Análisis de la Oferta:.....	37
2.3.2 Análisis de la demanda:.....	45
2.4 Estrategia de ventas y distribución.....	49
2.4.1 Estrategia de segmentación:	49
2.4.2 Estrategia de posicionamiento.....	49
2.4.3 Estrategia de distribución	50
2.5 Estrategia de promoción	51
2.6 Tamaño de planta. Factores condicionantes.....	52
3. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL	53
3.1 Envase, empaques y embalajes:	53
3.2 Diseño del rotulado y marcado:.....	55
3.2.1 Diseño del rotulado:.....	55
3.2.2 Diseño del marcado:.....	56
3.3 Unitarización y cubicaje de la carga:.....	57
3.4 Cadena de DFI de exportación	59
3.5 Seguro de las mercancías.....	69

4. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL	69
4.1 Fijación de precios:	69
4.1.1 Costos y precios:	70
4.1.2 Cotización Internacional:	70
4.2 Contrato de compra venta internacional y sus documentos.....	71
4.3 Elección y aplicación de Incoterms:	71
4.4 Determinación del medio de pago y cobro:	72
4.5 Elección del régimen de exportación:.....	73
4.6 Gestión aduanera del comercio internacional:	74
4.7 Gestión de las operaciones de exportación	77
5. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO	78
5.1 Inversión fija	78
5.1.1 Activo Tangible:	78
5.1.2 Activos intangibles:	78
5.2 Capital de trabajo:	78
5.3 Inversión total:.....	79
5.4 Estructura de inversión y financiamiento:.....	79
5.5 Fuentes financieras y condiciones de crédito:.....	79
5.6 Presupuesto de costos:.....	80
5.7 Punto de equilibrio:.....	81
5.8 Tributación de la exportación:	81
5.9 Presupuesto de ingresos:.....	81
5.10 Presupuesto de egresos:	82
5.11 Flujo de caja proyectado:	82
5.12 Estado de ganancias y pérdidas:	83
5.13 Evaluación de la inversión:.....	84
5.13.1 Evaluación económica:.....	84
5.13.2 Evaluación financiera:.....	84
5.13.3 Evaluación social:	85
5.13.4 Impacto ambiental:	85
5.14 Evaluación de costo de oportunidad del capital de trabajo:	85
5.15 Cuadro de riesgo del tipo de cambio:.....	85
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	86
6.1 Conclusiones:.....	86
6.2 Recomendaciones:.....	86
REFERENCIAS	88
ANEXOS	89

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU)	10
Tabla 2: Método de factores ponderados para la localización del proyecto	11
Tabla 3: Distribución de ambientes de la empresa Algamar Perú SAC	13
Tabla 4: Importe de ventas anuales de la microempresa	15
Tabla 5: Beneficios de la microempresa	15
Tabla 6: Requerimiento de personal	17
Tabla 7: Asignación de personal	17
Tabla 8: Remuneración de personal	17
Tabla 9: Características de una Sociedad Anónima Cerrada	18
Tabla 10: Pasos y costos para constituir una SAC	18
Tabla 11: Características del Régimen General – RG	21
Tabla 12: Obligatoriedad de libros contables de acuerdo al régimen general – RG	22
Tabla 13: Descripción de la partida arancelaria	28
Tabla 14: Ficha técnica comercial	30
Tabla 15: Datos generales de la República de China	32
Tabla 16: Factores relevantes para seleccionar el mercado objetivo - Ciudades	33
Tabla 17: Información de los mercados objetivos - Ciudades	33
Tabla 18: Calificación de Factores Relevantes para determinación del mercado objetivo por ciudad	33
Tabla 19: Características del mercado objetivo	34
Tabla 20: Preferencia de consumo por edades	35
Tabla 21: Gasto per cápita de Shanghái por preferencia de consumo	36
Tabla 22: Relación de países exportadores de la partida 1212210000 en el año 2017	38
Tabla 23: Relación de países exportadores de la partida 1212210000 del 2013 al 2017.	40
Tabla 24: Oferta Peruana de la partida 1212210000	41
Tabla 25: Cobertura geográfica en el litoral de Arequipa para extracción de algas	42
Tabla 26: Extracción del alga en toneladas de la región de Arequipa por años..	44
Tabla 27: Relación de países importadores de la partida 1212210000 en el año 2017	45
Tabla 28: Relación de países que exportan a China la partida 1212210000	46
Tabla 29: Demanda histórica de China - 1212210000	47
Tabla 30: Tabla de errores cuadráticos - 12122100000	48
Tabla 31: Valores proyectados de la demanda China – 1212210000	48
Tabla 32: Información de la ferias	52
Tabla 33: Características del envase	54
Tabla 34: Características del empaque	54

Tabla 35: Unitarización de la carga	58
Tabla 36: Cubicaje de la carga	59
Tabla 37: Proveedores del alga cochayuyo seco	60
Tabla 38: Criterios para la selección de proveedores de materia prima	62
Tabla 39: Selección del proveedor de Materia prima	63
Tabla 40: Criterios para la selección del proveedor de maquila	64
Tabla 41: Selección de la empresa de maquila	64
Tabla 42: Entidades reguladores de China	68
Tabla 43: Entidades reguladores de Perú	69
Tabla 44: Inversión de activos tangibles	78
Tabla 45: Inversión de activos intangibles.....	78
Tabla 46: Capital de trabajo	78
Tabla 47: Inversión total	79
Tabla 48: Financiamiento del proyecto.....	79
Tabla 49: Calendarización de la deuda	79
Tabla 50: Costo de Materia Prima	80
Tabla 51: Costo envase, empaque y embalaje	80
Tabla 52: Costo de distribución física internacional	80
Tabla 53: Costos de oficina	81
Tabla 54: Punto de equilibrio.....	81
Tabla 55: Precio y Cantidad (Kilogramos)	81
Tabla 56: Ingreso por giro de Negocio	82
Tabla 57: Costo total de Operación – Egresos.....	82
Tabla 58: Flujo de caja	82
Tabla 59: Estados de ganancias y pérdidas.....	83
Tabla 60: Evaluación económica.....	84
Tabla 61: Evaluación Financiera	84
Tabla 62: Costo ponderado de capital.....	85
Tabla 63: Costo de capital propio.....	85
Tabla 64: Cuadro de riesgo de tipo de cambio	85

TABLA DE FIGURA

Figura 1 : Ubicación y croquis de la empresa.....	12
Figura 2 - Mapa de distribución del local de 80 m ²	13
Figura 3 : Organigrama de la empresa.....	16
Figura 4: Como obtener el PDT Plame	23
Figura 5: Imagen del producto de exportación	27
Figura 6: Mapa política de China.....	31
Figura 7: Distribución del gasto anual de hogares chinos 2010-2020.....	37
Figura 8: Mapa del litoral costero de la Región de Arequipa de donde se extrae el alga Cochayuyo.....	43
Figura 9: Extracción de algas en la Región de Arequipa del 2010 al 2017	44
Figura 10: Proyección de la demanda de China – Partida 1212210000	49
Figura 11: Canal de distribución en China	51
Figura 12: Medidas del empaque	55
Figura 13: Diseño del rotulado del producto.....	56
Figura 14: Diseño del marcado	57
Figura 15: Proceso de secado del alga cochayuyo	61
Figura 16: Logística interna del producto	65
Figura 17: Distribución física internacional.....	67
Figura 18: Gestión aduanera de exportación	76
Figura 19: Gestión de exportación	77

RESUMEN EJECUTIVO

El crecimiento del volumen de las exportaciones de algas marinas en los últimos años muestra el gran aprecio internacional hacia este producto y la oportunidad de seguir exportándolo en presentaciones con valor agregado.

El producto es 100% natural y se sitúa en una posición ventajosa frente a otros productos sustitutos que no presentan las mismas características.

El alga cochayuyo es apreciada en el mercado exterior, por aportar grandes beneficios como proteínas vegetales, fibra, minerales y oligoelementos en la dieta de las personas. La gran cantidad de magnesio, calcio, hierro y yodo hacen que sea un alimento completo y sobretodo natural.

Nuestra propuesta de valor es ofrecer una de las algas más rica en nutrientes, la misma que ha pasado por un proceso de deshidratación o secado bajo un método natural, que consiste en secar el alga con los rayos del sol y conservarla con su propia sal natural.

Tenemos una gran ventaja con respecto a la extracción del alga, ya que se desarrolla en el extenso litoral del sur de Perú, en la región de Arequipa. Es por ello que se ha desarrollado una alianza estratégica con pescadores que cuentan con permiso de Imarpe y Produce para obtener la materia prima.

En el estudio de mercado internacional realizado, se determinó que China es el principal importador de algas del Perú, por lo que cuentan con las mejores condiciones para la aceptación del producto y a partir del análisis de oferta y demanda se determinó el nivel de demanda por satisfacer en este mercado.

La empresa operará bajo una Sociedad Anónima Cerrada y considerando que está iniciando, es muy cauto con nuestros costos fijos.

Por último, se presentó el plan económico financiero, el cual muestra un VAN mayor a cero y TIR del 89%, lo que nos hace un proyecto viable y rentable.

1. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

1.1 Nombre o Razón Social: ALGAMAR PERU SAC.

Se eligió la razón social Algamar Perú SAC. Se utilizó la palabra alga porque es la materia prima y mar por ser extraído de allí. Se incluyó la palabra Perú, para que nuestro consumidor conozca el país de procedencia del producto.

1.2 Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU)

La CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) que le corresponde a la actividad económica de la empresa es el “0311”, que corresponde a la pesca marítima e incluye entre otras actividades la recolección de algas.

A continuación, la tabla con el detalle:

Tabla 1: Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU)

CIIU4	Descripción	Incluye	No incluye
0311	Pesca marítima	Esta clase comprende las siguientes actividades: - Pesca comercial de altura y costera. - Extracción de crustáceos y moluscos marinos. - Captura de ballenas. - Extracción de animales acuáticos marinos: tortugas, ascidias y otros tunicados, erizos de mar, etcétera. Se incluyen también las siguientes actividades: - Actividades de buques dedicados a la vez a la pesca y a la elaboración y conservación de pescado. - Recolección de otros organismos y materiales marinos: perlas naturales, esponjas, corales y algas.	No se incluyen las siguientes actividades: - Captura de mamíferos marinos, excepto ballenas; por ejemplo, morsas y focas; véase la clase 0170. - Elaboración de pescado, crustáceos y moluscos en buques-factoría o en plantas situadas en tierra firme; véase la clase 1020. - Alquiler de embarcaciones de recreo con tripulación para el transporte marítimo y costero (por ejemplo, para cruceros de pesca); véase la clase 5011. - Servicios de inspección, protección y patrullaje de la pesca; véase la clase 8423. - Pesca deportiva o recreativa y servicios conexos; véase la clase 9319. - Gestión de reservas de pesca deportiva; véase la clase 9319.

Fuente: INEI

Con el CIIU 0311 se comercializará y exportará el alga marina cochayuyo seco al mercado de Shanghai – China.

1.3 Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

Para el desarrollo del negocio se necesitará un local para las oficinas administrativas y el almacén para custodiar el producto ya etiquetado, envasado, empaquetado y embalado.

1.3.1 Localización:

Este análisis busca principalmente que la ubicación de la empresa pueda favorecer el desarrollo de las operaciones, optimizando los diferentes costos para obtener un costo total mínimo.

Alternativas que se consideran para la localización de la empresa.

1. Los Olivos
2. Callao
3. San Miguel

Para indicar el distrito que representa la mejor alternativa de instalación, se establece los siguientes factores.

- A. Proximidad al puerto de embarque.
- B. Servicios de transporte.
- C. Disponibilidad de mano de obra.
- D. Costo de instalación.
- E. Proximidad a zonas bancarias.

El puntaje será de 1 a 10, siendo 1 la calificación más baja y 10 la calificación más alta.

Tabla 2: Método de factores ponderados para la localización del proyecto

FACTOR	PESO %	LOS OLIVOS		CALLAO		SAN MIGUEL	
		Pj	Pd	Pj	Pd	Pj	Pd
A	37.5%	7	2.63	9	3.36	8	3
B	25%	8	2	9	2.25	7	1.75
C	12.5%	8	1	9	1.13	6	0.75
D	12.5%	8	1	8	1	6	0.75
E	12.5%	8	1	8	1	8	1
TOTAL	100%		7.63		8.74		7.25

Pj: Puntaje, Pd: Ponderación

Puntuación de Los Olivos: $0.375*7+0.25*8+0.125*8+0.125*8+0.125*8= 7.63$

Puntuación del Callao: $0.375*9+0.25*9+0.125*9+0.125*8+0.125*8= \underline{8.74}$

Puntuación de San Miguel: $0.375*8+0.25*7+0.125*6+0.125*6+0.125*8= 7.63$

Según el análisis de cada factor se realiza la ponderación de las tres alternativas según detalle de la tabla 2. A partir del cual se pueden concluir que la región Callao, presenta las mejores condiciones para ubicar la empresa, por ser más cercano al puerto del Callao con destino al extranjero, posee disponibilidad de personal en el rubro al ser un puerto pesquero y cuenta vías de acceso disponible.

1.3.2 **Ubicación:**

La ubicación de la empresa es la siguiente:

- **Oficina Administrativa**

Dirección de la empresa: Mz L1 Lote 10 Ciudad del Pescador Bellavista – Callao

Referencia: Espalda del Centro Comercial Mall Aventura Plaza de Bellavista.

El local está ubicado en el primer nivel del local, con un área de 80 m², la cual está distribuida en dos ambientes principales que serán la oficina administrativa y el almacén. El local cuenta con una cochera, donde se descargará la mercadería.

La ubicación es estratégica, ya que está aproximadamente a 15 minutos del puerto y cerca de centros comerciales y bancarios.

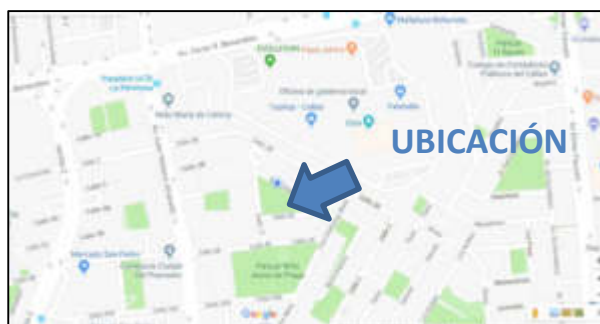


Figura 1 : Ubicación y croquis de la empresa.

Fuente: Google maps

1.3.3 **Factibilidad de Servicios:**

Se realizó los trámites con la municipalidad de Bellavista para independizar el agua. Con esto se puede disgregar los gastos de agua.

1.3.4 **Factibilidad Municipal:**

La factibilidad del local que servirá como oficina administrativa y almacén es viable, ya que alrededor de la casa hay negocios comerciales. Se realizó los

trámites con la municipalidad de Bellavista para obtener la licencia de funcionamiento.

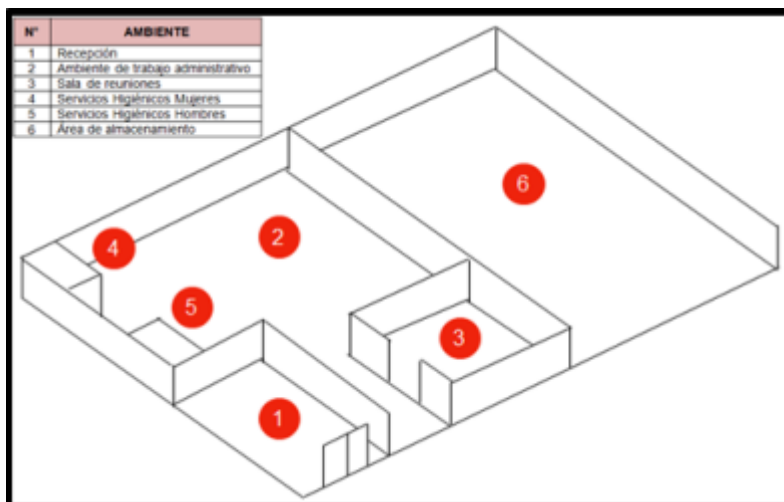


Figura 2 - Mapa de distribución del local de 80 m²

En el siguiente cuadro, se aprecia la distribución del ambiente de la oficina y almacén.

Tabla 3: Distribución de ambientes de la empresa Algamar Perú SAC

N°	AMBIENTE
1	Recepción
2	Ambiente de trabajo administrativo
3	Sala de reuniones
4	Servicios Higiénicos Mujeres
5	Servicios Higiénicos Hombres
6	Área de almacenamiento

1.4 Objetivos de la Empresa, Principios de la empresa en marcha

ALGAMAR PERU SAC, surge ante la gran oportunidad de dar a conocer un producto natural que ofrece grandes beneficios en la industria alimentaria.

1.4.1 MISIÓN:

Ofrecer y brindar a nuestros clientes productos de origen hidrobiológicos, naturales de alta calidad, maximizando las propiedades nutricionales del recurso en armonía con el Medio Ambiente.

1.4.2 VISIÓN:

Consolidarnos como una empresa de clase mundial, líder en la exportación de recursos marinos con altas propiedades nutricionales.

1.4.3 VALORES:

1.4.3.1 **Respeto:** Trato a todas las personas de manera justa y equitativa.

1.4.3.2 **Integridad:** La empresa actúa de manera justa, ética, honrando nuestros compromisos.

1.4.3.3 **Innovación:** La generación de nuevas ideas nos caracteriza como equipo profesional que busca soluciones innovadoras estimulando nuevas maneras de pensar y trabajar.

1.4.3.4 **Sostenibilidad:** Somos responsables con el medio ambiente y respetuosos del uso de los recursos naturales.

1.4.3.5 **Colaboración:** El trabajo en equipo para conseguir objetivos en común.

1.4.4 **OBJETIVOS GENERALES**

1.4.4.1 Satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

1.4.4.2 Cumplir con las normativas, regulaciones y compromisos.

1.4.5 **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

1.4.5.1 Trabajar con responsabilidad del Medio Ambiente y respetando las temporadas de extracción del alga marina Cochayuyo.

1.4.5.2 Brindar productos naturales, de alta calidad, libre de químicos perseverantes.

1.5 **Ley de MYPE, Micro y Pequeña empresa, características.**

La empresa es constituida bajo la forma de persona jurídica y operará como una Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.), ya que el proyecto no requiere complejidad en sus órganos administrativos y se realizará con la participación de 02 accionistas (en esta sociedad se permite como máximo la participación de 20 acciones). El capital de la sociedad está representado en acciones nominativas que pueden ser bienes o efectivo y la responsabilidad de los socios es limitada. En este caso, las acciones no se inscriben en Registros Públicos.

1.5.1 **Ley de MYPE**

La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión

empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicio.

Para acceder a los beneficios de la Ley MYPE, se deberá tener el certificado de inscripción o de reinscripción vigente en el REMYPE (Registro de micro y pequeña empresa), que se realiza desde el portal web del ministerio de Trabajo y promoción del empleo.

Considerando que por ser una empresa nueva, los ingresos en el primer año no superan los 150 UIT, es por ello que se evaluó y decidió por ser una Microempresa y nos acogeremos al régimen laboral especial.

1.5.2 Régimen laboral Especial de la Microempresa

Está dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Micro y Pequeña Empresa, y mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas.

Tabla 4: Importe de ventas anuales de la microempresa

MICROEMPRESA	
Ventas Anuales	Hasta el monto máximo de 150 UIT Unidades Impositivas Tributarias. *Valor de la UIT: S/ 4,150.00

Fuente: SUNAT

Tabla 5: Beneficios de la microempresa

MICROEMPRESA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Remuneración mínima vital (RMV). 2. Jornada de trabajo de 08 horas. 3. Descanso semanal y en días feriados. 4. Remuneración por trabajo en sobretiempo. 5. Descanso vacacional de 15 días calendarios. 6. Cobertura de Seguridad Social en Salud a través del SIS (Seguro Integral de Salud). 7. Cobertura Previsional (Pensión Social). 8. Indemnización de despido de 10 días de remuneración por años de servicios (con un tope de 90 días de remuneración).

Fuente: SUNAT

1.6 Estructura Orgánica

La empresa ALGAMAR PERU S.A.C. es constituida como una sociedad anónima cerrada y está conformada principalmente por:

- **Junta General de accionistas:** Es un órgano de administración y fiscalización dentro de la sociedad, donde se toman decisiones claves para el funcionamiento de la sociedad. Los acuerdos que se realicen en las reuniones, serán incluidos en el acta de inicio.
- **Gerencia General:** Es la cabeza de la empresa y como tal es la encargada de establecer la dirección de la misma, sus objetivos y plan de negocio.
- **Asistente de Operaciones:** Área responsable de la parte operativa y comercial del área.
- **Ing. Calidad:** Este servicio será externo y se requerirá para que el ing. valide la calidad de la materia prima y proceso de secado, así como el proceso de envasado.

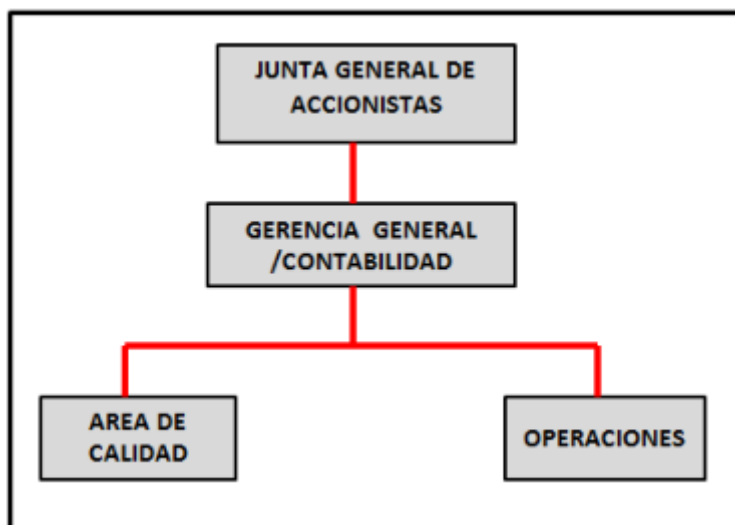


Figura 3 : Organigrama de la empresa

1.6.1 Requerimientos del personal:

En la siguiente tabla se puede apreciar el requerimiento del personal según el diseño de la estructura orgánica.

Tabla 6: Requerimiento de personal

CONCEPTO	CANTIDAD	PUESTO
Junta General de Accionistas	2	Socios
Gerente General	1	Gerente General
Operaciones	1	Asistente de Operaciones
Área de Calidad	1	Ing. De Calidad

1.7 Cuadro de asignación de personal

En la tabla 7 se encuentra el detalle del personal que formará el equipo de trabajo para mantenernos en nuestro negocio.

Son 05 personas que forman parte de la planilla de la empresa, sin embargo se está contratando externamente los servicios profesionales de un abogado, a quién le pagamos con recibos por honorarios.

No se considera en el cuadro, el importe del abogado, ya que este no es un servicio recurrente, sino por el contrario, solo se nos brinda cuando se requiere.

Tabla 7: Asignación de personal

CONCEPTO	SALARIO MENSUAL	SALARIO ANUAL
Gerente General	S/ 1,000.00	S/ 12,000.00
Asistente de Operaciones	S/ 930.00	S/ 11,160.00
Ing. De Calidad	S/ 930.00	S/ 11,160.00

Tabla 8: Remuneración de personal

PERSONAL	REMUNER.	SISTEMA INTEGRAL SALUD	ONP	SPP				TOTAL (\$/)
			13%	A.F.P	SEGURO	COMISION %	TOTAL AFP	
GERENTE GENERAL	1,000.00	15	-	100	13.8	5.4	119.2	895.8
ASISTENTE OPERACIONES	930	15	120.9	-	-	-	-	824.1
INGENIERO DE CALIDAD	930	15	120.9	-	-	-	-	824.1
TOTAL MENSUAL								S/.,2,544.00

En la tabla 8 se detalla el importe de la planilla de la empresa.

1.8 Forma Jurídica Empresarial

El tipo de sociedad: Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.)

Se eligió la sociedad anónima cerrada por ser una figura muy dinámica y al ser dos socios, representa la mejor opción (En esta sociedad el número mínimo de accionistas es dos y el máximo 20). Además, no te limita a tener directorio, como es nuestro caso.

Se constituye en un solo acto, en el cual se inscribe el porcentaje de acciones de cada socio. El capital de la sociedad está representado en acciones nominativas que pueden ser bienes o efectivo. Como SAC la responsabilidad de los socios es limitada.

Esta sociedad puede funcionar sin directorio y las Juntas Generales de Accionistas pueden convocadas a través de correo electrónico.

Tabla 9: Características de una Sociedad Anónima Cerrada

Características	De 2 a 20 accionistas.
Denominación	La denominación es seguida de las palabras "Sociedad Anónima Cerrada", o de las siglas "S.A.C."
Órganos	Junta General de Accionistas, Directorio (opcional) y Gerencia
Capital Social	Aportes en moneda nacional y/o extranjera y en contribuciones tecnológicas intangibles.
Duración	Determinado o Indeterminado
Transferencia	La transferencia de acciones debe ser anotada en el Libro de Matrícula de Acciones de la Sociedad.
Acciones	Sus acciones no están inscritas en Registros Públicos.

Fuente: Sunat

A continuación, se detalla los pasos y gastos que realizamos para constituir la empresa ALGAMAR PERU S.A.C.

Tabla 10: Pasos y costos para constituir una SAC

Pasos para constituir una SAC	Importe
1. Reserva de nombre	S/ 22.00
2. Preparar la minuta de constitución	S/ 150.00
3. Presentación de la documentación en la notaria	S/ 120.00
4. Inscripción en el registro único de contribuyentes (RUC) en SUNAT	S/ 0.00
5. Legalización de Libros contables	S/ 60.00
6. Licencia de funcionamiento	S/ 100.00
TOTAL	S/ 452.00

1.9 Registro de marca y procedimiento en INDECOPI

1.9.1 Registro de Marca:

Se registró la marca de nuestro producto con el nombre de Algamar. Para registrar la marca ante INDECOPI (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual):

- a. Completar y presentar tres ejemplares del formato de la solicitud correspondiente (dos para la Autoridad y uno para el administrado).
- b. Indicar los datos de identificación del(s) solicitante(s):
 - Para ser el caso de persona Jurídica, consignar el RUC.
- c. Señalar el domicilio para el envío de notificaciones en el Perú (incluyendo referencias, de ser el caso).
- d. Indicar cuál es el signo que se pretende registrar (denominativo, mixto, tridimensional, figurativo u otros).
 - Si la marca es mixta, figurativa o tridimensional se deberá adjuntar su reproducción (tres copias de aproximadamente 5 cm de largo y 5 cm de ancho en blanco y negro o a colores si se desea proteger los colores).
 - De ser posible, se sugiere enviar una copia fiel del mismo logotipo al correo electrónico: logos-dsd@indecopi.gob.pe (*Formato sugerido: JPG o TIFF, a 300 dpi y bordes entre 1 a 3 pixeles*).
- e. Consignar expresamente los productos y/o servicios.
- f. Firmar la solicitud por el solicitante o su representante.
- g. Adjuntar la constancia de pago del derecho de trámite, cuyo costo es equivalente al 13.90% de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) por una clase solicitada, esto es S/. 534.99 Nuevos Soles.

1.10 Registros y trámites Municipales

En este caso, la municipalidad donde se realizará los trámites es en Bellavista – Callao. La municipalidad busca incentivar el comercio y activar la económica del distrito, por lo que otorga la licencia de funcionamiento de acuerdo a la normativa de Ley.

De acuerdo a ley, para el otorgamiento de la licencia de funcionamiento serán exigibles como máximo, los siguientes requisitos:

- 1.10.1 Solicitud de Licencia de Funcionamiento, con carácter de declaración jurada.
- 1.10.2 Declaración jurada de observancia de condiciones de seguridad.
- 1.10.3 Número de RUC y DNI, tratándose de persona jurídica o natural.
- 1.10.4 Vigencia de Poderes del representante legal.
- 1.10.5 Copia simple de autorización sectorial correspondiente.
- 1.10.6 Pago de la tasa estipulada en el TUPA.

Se ha realizado los trámites ante la Municipalidad de Bellavista de acuerdo a los requerimientos indicados líneas arriba en la para obtener la licencia de funcionamiento para un local de 80 mt² ubicado en el primer piso.

La municipalidad tiene un plazo de 15 días para emitir la licencia de funcionamiento, en caso todos los documentos entregados y la información proporcionada esta correcta.

En el Anexo I se muestra el formato de solicitud de permiso de licencia de funcionamiento de la municipalidad de Bellavista.

En el Anexo II se muestra la declaración jurada de observancia en condiciones de seguridad de la municipalidad de Bellavista.

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

El régimen tributario establece la manera en la que se pagan los impuestos y los niveles de pagos de los mismos. Puedes optar por uno u otro régimen dependiendo del tipo y el tamaño del negocio.

A partir de enero del año 2017 hay cuatro regímenes tributarios: Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS), Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER), Régimen MYPE Tributario (RMT) y Régimen General (RG):

Para el caso de la empresa ALGAMAR PERU SAC, nos hemos acogido al régimen general – RG.

1.11.1 Régimen General:

En este régimen tributario se encuentran las personas con negocio y personas jurídicas que desarrollan actividades que constituyan negocio habitual, tales como las comerciales, industriales y mineras; la explotación agropecuaria, forestal,

pesquera o de otros recursos naturales; la prestación de servicios comerciales, financieros, industriales, transportes, etc.

Tabla 11: Características del Régimen General – RG

REGIMEN GENERAL - RG
No tiene límite de ventas.
Emite todo tipo de comprobante de pagos.
No tiene actividad restringida.
Presenta declaración mensual por IGV, Renta y Declaración anual.
De acuerdo a sus ingresos, puede llevar contabilidad completa.

Fuente: SUNAT

A continuación, se detalla los impuestos que se debe declarar y pagar a SUNAT:

- **Impuesto a la Renta:** Pago a cuenta mensual (El que resulte como coeficiente o el 1.5% según la Ley del Impuesto a la Renta).
- **Impuesto General a las Ventas (IGV) mensual:18%**
- Se declara y paga de acuerdo al cronograma de obligaciones mensuales.
- Se presenta una declaración anual, con la cual se paga una regularización del impuesto equivalente al 29.5% sobre la ganancia.

Documentos que puedes exigir cuando estas en el régimen general – RG:

- Factura
- Boleta de Venta
- Tickets
- Liquidaciones de compra.
- Nota de crédito (Documentos complementarios)
- Nota de débito (Documentos complementarios)
- Guías de remisión remitente, en caso realices traslado de mercadería (Documentos complementarios).

Documentos que debes entregar al vender cuando estas en el régimen general – RG:

- Factura
- Boleta de Venta
- Tickets

Libros Obligatorios:

La cantidad de libros obligados a llevar, se determina en base al régimen tributario a que se encuentra la entidad o la empresa y en el caso de estar comprendido en el régimen general en base al volumen de los ingresos anuales que esta tenga.

En el Régimen General de Renta, la obligación se resume como sigue:

Tabla 12: Obligatoriedad de libros contables de acuerdo al régimen general – RG

RÉGIMEN TRIBUTARIO	LIBROS QUE SE LLEVAN	
Régimen General a la renta	Volúmenes de ingresos brutos anuales	Libros obligados a llevar
	Hasta 300 UIT	-Registro de Compras -Registro de Ventas -Libro Diario Simplificado
	Más de 300 UIT hasta 500 UIT	Diario; Mayor; Registro de Compras y Registro de Ventas,
	Más de 500 UIT hasta 1,700 UIT	Libro de Inventario y Balances; Diario; Mayor; Registro de Compras y Reg. De Ventas
	Más de 1,700 UIT	Contabilidad Completa

Fuente: SUNAT

1.12 Registro de Plantilla Electrónica (PLAME)

La plantilla electrónica es el documento llevado a través de los medios informáticos desarrollados por la SUNAT, en el que se encuentra la información de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación -modalidad formativa laboral y otros, personal de terceros y derechohabientes.

La nueva plantilla electrónica se encuentra conformada por la Información del Registro de Información Laboral (T-REGISTRO) y la Planilla Mensual de Pagos (PLAME) que se elabora obligatoriamente a partir de la información consignada en dicho registro.

La PLAME contiene la siguiente información mensual, según la categoría del prestador:

- Trabajador: Las remuneraciones e ingresos devengados y/o pagados, así como datos de la jornada laboral, descuentos, tributos, aportes y contribuciones.
- Pensionista: Los ingresos devengados y/o pagados, descuentos, tributos, aportes y contribuciones.
- Prestador de servicio con rentas de cuarta categoría (PS 4ta categoría): el monto pagado por el servicio, así como los datos del comprobante.
- Personal en formación: el monto pagado de la subvención económica o estipendio.
- Personal de terceros: base de cálculo del aporte al Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo (SCTR) a cargo del ESSALUD, la tasa y el aporte al SCTR contratado con EsSalud.

1.12.1 COMO OBTENER EL PDT PLAME

Para obtener el PDT PLAME ingrese a <http://www.sunat.gov.pe>. En la sección Declaración y Pago encontrará la opción “Descarga del PDT” donde encontrará información sobre los PDT desarrollados por la SUNAT.



Figura 4: Como obtener el PDT Plame

Fuente: Sunat

Para ingresar al PLAME, debes obtener el RUC del empleador, y contará con 02 opciones de autenticación.

Ya ingresando al sistema, el empleador podrá completar la información requerida y declarar el PDT ante SUNAT.

1.13 Régimen Laboral Especial y General Laboral

1.13.1 Régimen Laboral General.

Con este régimen, los trabajadores que son contratados gozan los siguientes derechos:

- 1.13.1.1 EsSalud. El empleador paga el 9% de la remuneración del trabajador.
- 1.13.1.2 Compensación por Tiempo de Servicio (CTS), que es equivalente a un sueldo al año.
- 1.13.1.3 Gratificaciones en julio y diciembre (dos sueldos en total).
- 1.13.1.4 Asignación familiar de 10% de la remuneración familiar si se tiene hijos menores de 18 años.
- 1.13.1.5 Vacaciones de 30 días al año.
- 1.13.1.6 En caso el trabajador sea despedido sin causa justificada, deberá ser indemnizado, cuyo monto se calcula en 1.5 remuneraciones por cada año trabajado, con un tope de doce remuneraciones.

1.13.2 Régimen Laboral Especial.

- 13.1.1 Una Remuneración Mínima Vital (RMV), por lo menos.
- 13.1.2 Afiliación al Seguro Integral de EsSalud.
- 13.1.3 Jornada de trabajo de 8 horas y pago de sobretiempo (horas extras).
- 13.1.4 Descanso semanal de un día.
- 13.1.5 Descanso vacacional de 15 días a partir de un año de servicio.
- 13.1.6 Descanso en feriados.
- 13.1.7 Si al trabajador se le despide sin causa justa, deberá recibir una indemnización equivalente a 10 remuneraciones diarias por año trabajado con un tope de 90 remuneraciones.

Para nuestro caso, se utilizara un Régimen laboral especial, la estructura de costos se encuentra detallado en la tabla 7.

1.14 Modalidad de Contratos Laborales.

1.14.1 ¿Qué es un contrato de trabajo?

El contrato de trabajo es un acuerdo voluntario entre una **persona natural y una persona jurídica** o natural, por el cual el primero se obliga a poner en disposición del segundo su propio trabajo (subordinación) a cambio de una remuneración.

1.14.2 Tipos de contratos de trabajo:

En el Perú existen varios tipos de contratos. Detallamos cuáles son **los más habituales** en el sector privado y sus características:

1.14.2.1 Contrato a plazo indeterminado o indefinido:

Este tipo de contrato tiene fecha de inicio, pero no una fecha de terminación, en el entendido de que puede perdurar en el tiempo hasta que se produzca una causa justificada que amerite el despido del trabajador. Puede celebrarse en forma verbal o escrita. Por lo tanto, no es necesario que el trabajador exija un contrato escrito, pero sí asegurarse de estar registrado en las planillas de la empresa para recibir todos los beneficios que por ley ofrece el sistema laboral peruano.

El trabajador bajo este tipo de contrato va a gozar de todos los beneficios laborales que brinda la ley: asignación familiar, compensación por tiempo de servicios, gratificaciones, vacaciones, entre otros.

1.14.2.2 Contrato a plazo determinado:

También llamados Sujeto a Modalidad. Es aquel donde la prestación de servicios se da por un tiempo determinado y se celebra por una necesidad específica.

El plazo de duración máximo no podrá superar los 5 años. Si sobrepasa este plazo, el trabajador pasa a la condición de indeterminado.

Este tipo de contrato debe celebrarse por escrito y, obligatoriamente, registrarse ante el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo dentro de los 15 días naturales de su celebración. El contrato debe especificar la causa concreta de contratación y fijar una fecha de inicio y de terminación

Nuestra empresa, contratará personal bajo la modalidad de Contrato a plazo determinado, al ser una nueva, la contratación de personal ira en función al crecimiento de la empresa y a su operación.

Somos una empresa que se acogió a la ley de MYPE, en microempresa. En este régimen, el trabajador cuenta con beneficios propios del régimen.

Con la asesoría legal, hemos elaborado un modelo de contrato bajo la modalidad de contratación a plazo indeterminado.

En el anexo III se muestra el modelo de contrato de sujeto a modalidad emitido por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

En el anexo IV se muestra el modelo de contrato temporal por necesidad del mercado.

1.15 Contratos Comerciales y Responsabilidad Civil de los Accionistas.

1.15.1 Contrato Mercantil:

Los contratos mercantiles, también denominados contrato comercial, delimitan negocios jurídico-mercantiles y hacen referencia a actividades comerciales, las cuales son consideradas como tal, según la legislación vigente de cada lugar.

1.15.2 Características de los contratos mercantiles:

El contrato mercantil posee algunas características que lo definen y que lo hacen totalmente diferente al contrato laboral y a muchos otros. Estas son algunas de esas características y ventajas que tienen los contratos mercantiles para los autónomos:

- Las empresas que contratan no deben abonar el IRPF ni la Seguridad Social de los contratistas.
- Las empresas no se hacen cargos de bajas laborales, vacaciones ni ningún servicio que ofrezca la Seguridad Social, ya que esta corre a cuenta del contratista.
- Para los autónomos les aporta flexibilidad de horarios y mayores ingresos.
- Las dos partes son libres de aceptar el contrato y sus condiciones.

En el caso de la empresa, se empleará un contrato de acuerdo a la necesidad del momento.

2. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

2.1 Descripción del producto:



Figura 5: Imagen del producto de exportación

El alga cochayuyo, es un alga marina comestible de la especie *Durvillaea antarctica* que se caracteriza por su gran tamaño llegando a medir hasta 15 metros de longitud, siendo muy rica en minerales y proteínas.

La palabra Cochayuyo tiene su origen en la palabra quechua: Qhucha yuyu, que significa “planta del mar”.

Esta alga crece de forma natural a lo largo de la costa y sur del Perú y se encuentran adheridas a las rocas en mares atlánticos. Su crecimiento se extiende desde Ica hacia el sur del Perú, siendo extraída de la zona sur del Perú, específicamente en el litoral de Arequipa, debió a la gran extensión que posee.

El alga cochayuyo presenta un alto contenido en fibra, bajo contenido en grasas. Es muy rica en minerales como potasio, magnesio, hierro, calcio y yodo.

Su papel en la alimentación es muy valioso, debido a sus aportes de fibra soluble, minerales y oligoelementos.

Por sus propiedades, el consumo del alga cochayuyo es recomendable para:

- Dietas de control de peso, al ser rica en fibra provoca un efecto saciante y combate el estreñimiento.

- Ayuda en el control de colesterol, la fibra arrastra parte del colesterol contribuyendo a reducir sus niveles en la sangre.
- Efecto depurativo gracias a su riqueza en ácido algínico.
- Ayuda a tonificar nuestro cuerpo debido a su gran cantidad de minerales, proteínas y oligoelementos.

Nuestro producto es comercializado seco o deshidratado, es decir pasa por un proceso de secado sin uso del algún tipo de químicos, posterior a ello, para que se mantenga se le echa su propia sal para finalmente ser prensado.

El alga cochayuyo algamar es 100% natural y se ofrece al mercado objetivo en una presentación de 500 gramos.

2.1.1 Clasificación arancelaria:

La clasificación arancelaria es un proceso que consiste en asignar un código numérico creado por la Organización Mundial de Aduanas. Tiene como objetivo identificar las mercancías que se exportan e importan para fijar impuestos obligaciones y derechos.

Nuestro producto tiene la siguiente partida arancelaria:

Tabla 13: Descripción de la partida arancelaria

DENONIMACIÓN	PRODUCTO	DÍGITOS
Capítulo	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje	Capítulo 12
Partida del Sistema Armonizado	Algarrobas, algas, remolacha azucarera y caña de azúcar, frescas, refrigeradas, congeladas o secas, incluso pulverizadas;	1212
Sub partida del Sistema Armonizado	huesos (carozos) y almendras de frutos y demás productos vegetales (incluidas las raíces de achicoria sin tostar de la	121221
Sub partida NANDINA	raíces de achicoria sin tostar de la	12122100
Sub partida nacional	Aptas para la alimentación humana	1212210000

Fuente: SUNAT

2.1.2 Propuesta de valor:

Con la propuesta de valor se busca explicar los beneficios de nuestro producto que impacten de forma positiva a nuestro público objetivo, satisfaciendo sus necesidades.

- Es un producto 100% natural, presentamos una alternativa para una alimentación sana.
- El alga cochayuyo al ser rica en fibra, por lo que es un complemento perfecto en las dietas de las personas, con ello satisfacemos a un público objetivo orientado en su salud y también aspecto físico.
- Al poseer un alto valor nutricional con gran cantidad de calcio, magnesio, hierro y yodo, busca ser una opcional natural que ayude a la salud de las personas con su consumo, sin necesidad de uso medicinas químicas.
- Producto con alto rendimiento, ya que al ser un producto seco se reduce y al mojarlo se multiplica por 4 veces su contenido.
- Es un alimento de fácil almacenamiento y durabilidad, sus propiedades físicas y secado con sal, hacen que el producto tenga larga vida.
- Nuestro producto muestra un valor agregado, al ser secado naturalmente con los rayos de sol, garantizando las propiedades naturales.
- Presentamos un costo beneficio para ambas partes de la relación comercial, al tener un precio competitivo.
- El proceso de secado de nuestro ha cumplido con las buenas prácticas de Manufactura (BPM) que garantiza producto sano, saludable e inocuo.
- Presentamos el producto en una bolsa resistente y biodegradable, contribuyendo con el medio ambiente.

2.1.3 Ficha técnica comercial:

Tabla 14: Ficha técnica comercial

<u>FICHA TÉCNICA COMERCIAL</u>		Mayo 2018
ALGAS MARINA COCHAYUYO SECO		Página 1 de 1
IDENTIFICACIÓN		
NOMBRES: COMERCIAL: ALGAPERU COMÚN: COCHAYUYO CIENTÍFICO: DUVILLAEA ANTARCTICA		
TIPO DE USO:	Sector alimenticio.	
FORMULACIÓN:	Alga marina Cochayuyo seco	
PROCEDENCIA:	Arequipa – Perú	
COMPOSICIÓN QUÍMICA		
ENERGÍA (kcal)	50	
ENERGÍA (kj)	209	
AGUA (g)	80.7	
PROTEÍNAS (g)	1.7	
GRASA TOTAL (g)	0.2	
CARBOHIDRATOS TOTALES (g)	13.1	
CARBOHIDRATOS DISPONIBLES (g)	14.1	
FIBRA CRUDA (g)	1.3	
FIBRA DIETARIA(g)		
CENIZAS (g)	4.3	
PROPIEDADES FÍSICAS		
COLOR:	Marrón Oscuro	
ESTADO:	Seco	
OLOR:	Característico del producto (Algas marinas)	
SOLUBILIDAD:	Soluble en agua	
ESTABILIDAD:	Estable bajo condiciones normales de temperatura, humedad y luminosidad.	
INFLAMABILIDAD:	No inflamable	
EXPLOSIVIDAD:	No explosivo	
COMPATIBILIDAD Y PRECAUCIONES DEL USO		
-Mantener el producto envasado.		
-Mantener el producto fuera del alcance del producto.		
ALMACENAMIENTO DEL PRODUCTO		
- Conservar en lugar seguro, fresco, seco y ventilado.		
PRESENTACIÓN		
-Envase de 1kg		
-Caja de 4kg		

2.2 Investigación del Mercado Objetivo:

Nuestro producto está dirigido a un mercado objetivo cuidadoso de su alimentación con preferencia hacia el consumo de productos naturales, priorizando la calidad y propiedades de un producto.

Se ha encontrado una oportunidad con la venta del alga cochayuyo, ya que representa un gran aporte alimenticio en las comidas haciéndolo cada vez demandado y valorado.

Desde el 2013, China es el principal consumidor de nuestras exportaciones de algas marinas, con un 33% del mercado, es por ello que será nuestro mercado objetivo.

2.2.1 Segmentación de Mercado objetivo:

China es el país más poblado del mundo con más de 1,300 millones de habitantes, aproximadamente la quinta parte de la población mundial. Es una república socialista gobernada por el Partido Comunista de China, según un régimen unipartidista que administra 23 provincias, 5 regiones autónomas (Xinjiang, Mongolia Interior, Tíbet, Ningxia y Guangxi), 4 municipalidades (Pekín, Tianjin, Shanghái y Chongqing) y dos regiones especiales con un alto nivel de autogobierno (Hong Kong y Macao).



Figura 6: Mapa política de China

China es la segunda economía mundial después de Estados Unidos, con aproximadamente el 12% del PBI mundial y se estima que este porcentaje crecerá al 19% para el año 2020, ocupando así el primer lugar. También es el segundo importador mundial, según la Organización Mundial de Comercio (OMC), con cerca del 9% del total mundial.

En la actualidad, aproximadamente el 54% de la población china es rural mientras que el 46% es urbana, existen más de cien ciudades con más de un millón de habitantes, paulatinamente se está creando una clase media con ingresos superiores a los 106,000 yuanes (16,000 dólares) anuales, que podrían llegar a los 400 millones de personas en el 2020.

Debido a estas razones existen grandes oportunidades de negocio en el rubro de alimentos pesqueros que cada vez son más demandados por la población que busca mejorar su alimentación. Según datos del Buró de Estadísticas chino, el mayor consumo de productos pesqueros (más del 42% del consumo total del país) se concentra en 7 regiones principales: Shaghái, Pekín, Zhejiang, Shandong, Tianjin, Jiangsu y Fujian.

Tabla 15: Datos generales de la República de China

DATOS GENERALES DE CHINA	
Nombre Oficial	República del Pueblo de China
Capital	Pekín
Población total	
Población urbana	46%
Población rural	54%
Población masculina	51.7%
Población femenina	48.4%
Crecimiento anual de la población	0.55%
Densidad de población	141 hab/Km ²
Edad media	32.5
Superficie	9.561.000 Km ²
Ciudades principales	Pekín, Chongqing, Shaghái
Puertos principales	Shanghai, Dalian, Tianjin, Guangzhou y Ningbo.
Moneda	Yuan o Renminbi (RMB)
Idioma oficial	Chino Mandarín
Clima	Continente extremo y subtropical
Esperanza de vida	73 años
Religión	Budismo, Taoísmo, Islamismo, Cristianismo

Fuente: ICEX

Nuestro mercado objetivo como país es China, sin embargo, para segmentar más el mercado, se ha realizado una evaluación a las 03 principales ciudades de China que cuentan con una gran economía y que registran gran consumo de algas. Para ello, se ha considerado 4 factores que nos ha permitido evaluarlos.

Tabla 16: Factores relevantes para seleccionar el mercado objetivo - Ciudades

FACTORES	PESO (%)
Población 2015 (Millones)	20%
Población de 15-64 años	15%
PBI (miles de millones de RMB)	20%
Renta Per cápita (RMB)	20%
Consumo per cápita de algas marinas (Kg)	25%

Fuente: HKTDC

Tabla 17: Información de los mercados objetivos - Ciudades

FACTORES	Beijing	Shanghái	Guangzhou
Población 2015 (Millones)	21,51	24,25	13,08
Población de 15-64 años	82,68%	81,25%	81,91%
PBI (miles de millones de RMB)	1.950	2.356	1.542
Renta Per cápita (RMB)	93.213	97.370	120.516
Consumo per cápita de algas marinas (Kg)	1.2	1.9	1.6

Fuente: HKTDC

Tabla 18: Calificación de Factores Relevantes para determinación del mercado objetivo por ciudad

FACTORES		Beijing	Shanghái	Guangzhou
Población 2015 (Millones)	20%	10	9	6
Población de 15-64 años	15%	10	9	9
PBI (miles de millones de RMB)	20%	8	10	7
Renta Per cápita (RMB)	20%	6	8	10
Consumo per cápita de algas marinas (Kg)	25%	6	10	8

Fuente: HKTDC

De acuerdo a la calificación, se determinó que la ciudad de Shanghái representa la mejor oportunidad para comercializar el alga cochayuyo por tres factores importantes, poseer el puerto de mayor comercio internacional, presentar una creciente economía y por el consumo de algas dentro de su canasta alimenticia.

2.2.1.1 SHANGHAI

Shanghái se ubica en el corazón del delta del río Yangtze y es un municipio autónomo que constituye un importantísimo centro histórico, comercial y financiero de China.

El puerto de Shanghái es el puerto de contenedores más importante de China y es el que más tráfico registra en el mundo (35,3 millones de TEU en 2014).

Demografía:

Shanghái tiene una población de 24,25 millones de habitantes en 2014. La población de Shanghái la componen un 8.63% de niños mayores de 14 años, 81.25% de personas entre 15 y 64 años y un 10.12% de mayores de 65 años.

Renta:

El PBI de Shanghái en 2014 fue de 317.602 millones de euros y un PBI per cápita de 13.126 euros.

Tabla 19: Características del mercado objetivo

CARACTERÍSTICAS DEL PÚBLICO OBJETIVO	
Rango de edad	De los 30 años a 55 años
Sexo	Hombres y mujeres
Nivel de ingreso	Superior al promedio porque son personas que trabajan.
Preferencia de consumo	En la relación calidad precio, inclinan la balanza hacia la calidad. Preferencia hacia lo natural.

Las características de nuestro segmento de mercado se indican en la tabla 19, quienes representan mi público objetivo en Shanghái.

Debido a las crisis alimentarias en China, los consumidores de altos ingresos se han vuelto más exigentes y ahora demandan productos frescos de alta calidad, ya sean importados o nacionales. Para este tipo de consumidores lo saludable prima sobre el precio. La mayor concientización del consumo de productos naturales, ocasionará que se demande más productos frescos. Asimismo, se espera una elevación de sus precios a largo plazo. En tanto, el mercado de productos orgánicos comienza a surgir como una alternativa de consumo saludable. A pesar

de sus altos precios, estos productos tienen respaldo en la población pues los ingresos también están aumentando.

La tendencia de consumo de los productos marinos en China, se incrementa cada vez más, ya que estos productos forman parte importante de su dieta, en sus diferentes presentaciones secas, picadas y molidas.

2.2.2 Tendencia de consumo:

2.2.2.1 Tendencia de consumo en China:

China es el país más poblado del mundo con 1,393 millones de habitantes en 2018. Las zonas costeras más desarrolladas del país concentran la mayor parte de la población, mientras que el oeste está prácticamente deshabitado.

Debido a los avances médicos y a la política del hijo único la población china ha envejecido considerablemente, con un aumento del 23% de las personas mayores de 65 años entre 2009 y 2014. El 42% de la población se concentra en la franja de edad entre 25 y 54 años. Como respuesta a esto, el comité Central del Partido Comunista chino ha decidido derogar la política del hijo único y permitir a las parejas tener 2 hijos.

Por franjas de edad, podemos clasificar el consumo chino de la siguiente manera:

Tabla 20: Preferencia de consumo por edades

FRANJA DE EDAD	PREFERENCIA CONSUMO
Recién nacidos y bebés	Tienen una proporción importante del gasto familiar. Tendencia alcista de productos infantiles.
Niños de 3 a 8 años	Aumento de la demanda de servicios educativos. Las importaciones China de juguetes se ha incrementado en un 64.75% en 2014 a 2015.
Preadolescentes (9 a 12 años)	Aumenta la demanda de servicios y productos educativos. Hay un creciente consumo de snacks por el dinero de bolsillo que tienen los preadolescentes.
Adolescentes (13 a 18 años)	Consumo de nuevas tecnologías, que cada vez buscan más productos globales. Los adolescentes chinos son consumidores de moda, música internacional, aplicaciones y productos de apoyo al estudio en preparación de exámenes de acceso a la universidad.
Jóvenes adultos (18 a 29 años)	Cuentan con buena formación y son materialistas y grandes consumidores. Son importantes consumidores de productos tecnológicos, entretenimiento y moda.
Juventud media	Presentan un alto nivel adquisitivo y buscan servicios y

(30 a 44 años)	productos de alto valor añadido, apostando por la calidad más que por el dinero. Son importantes consumidores del sector del lujo.
Mediana edad (45 a 65 años)	Segmento que mayor porcentaje de ingreso destina al ahorro. Gran parte de su gasto se dedican al cuidado de sus progenitores, hijos y nietos.
Mayores de 65 años	Dedican la mitad de sus ingresos a la alimentación y evitan realizar grandes gastos. Se espera un aumento considerable en la demanda de servicios de atención para la tercera edad, servicios y bienes relacionados con la salud.

2.2.2.2 Tendencia de consumo en Shanghái:

Shanghái es el mercado de consumo más grande de China. Se apoya en el crecimiento de los ingresos y el alto número de turistas. Los consumidores de Shanghái son los que marcan las tendencias en consumo para el resto de China, especialmente en moda y productos de diseño. El remanente de ingresos per cápita para consumo en Shanghái asciende a 6.432 euros en 2014 (un 8.8% de aumento respecto a 2013).

Tabla 21: Gasto per cápita de Shanghái por preferencia de consumo

Gastos per cápita (%)		
	2004	2014
Alimentos	44.5	35
Ropa	6.4	6.7
Vivienda	9	9.9
Artículos para el hogar	7.7	5.8
Salud y servicios médicos	5.6	4.7
Transporte y comunicaciones	8.6	16.0
Ocio, cultura y educación.	14.5	16.2

2.2.2.3 Perfil del nuevo consumidor Chino:

El consumidor de clase media se siente atraído por las marcas consolidadas, ya que reflejan distinción y garantía de calidad, consideran, además, que los productos importados otorgan estatus social y por eso están dispuestos a pagar mayores precios. El carácter saludable de los productos es otro factor apreciado por el consumidor y se traduce en su disposición a pagar hasta un 24% más por productos en efectos benéficos en la salud. Existe también una demanda cada vez mayor de alimentos procesados listos para consumir, requeridos

principalmente por jóvenes trabajadores, que por su ritmo de vida no cuentan con tiempo suficiente para preparar sus comidas.

Los hábitos de consumo en China están cambiando, debido al incremento de los niveles de ingresos, para la próxima década existirá un incremento en el gasto discrecional, es decir en los productos o servicios no necesarios. La distribución del gasto anual cambiará para el año 2020 (Gráfico 6), el gasto en comida disminuirá a 20% y el gasto en recreación se incrementará a 12%, sin embargo, ésta proporción no será igual en todas las ciudades.

Por otro lado, el consumidor chino es famoso por su pragmatismo, antes de decidir lo que van a comprar tienden a fijar un presupuesto y a evaluar las características del producto, no compra de manera impulsiva. Este comportamiento está muy enraizado en los valores de la sociedad china, por lo que es muy difícil que pueda cambiar.

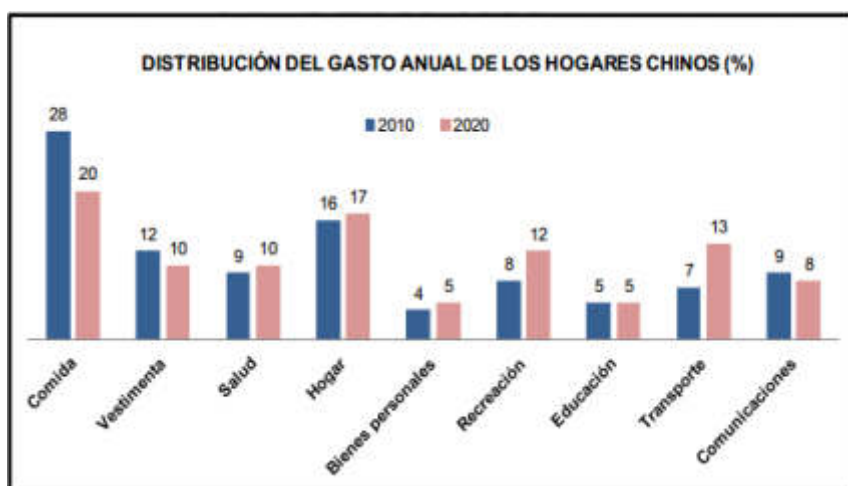


Figura 7: Distribución del gasto anual de hogares chinos 2010-2020

Fuente: Mckinsey&Company (2012)

2.3 Análisis de la oferta y la demanda.

2.3.1 Análisis de la Oferta:

Según Krugman & Wells, 2007, la cantidad ofertada es la cantidad de un bien que las personas o empresas están dispuestas a vender a un determinado precio. Entonces de acuerdo a esta definición se tomará como oferta a toda la exportación que realice el Perú hacia los diversos mercados del mundo.

En este punto vamos a analizar la evolución que ha tenido las ofertas de algas marinas secas en China y se determinará si la oferta es competitiva o de mercado libre.

2.3.1.1 Oferta internacional:

En la tabla 22 se detalla los 15 principales países del mundo que ofrecen y venden algas marinas al mundo. Se aprecia que la República de Corea lidera la lista con una participación del mercado mundial del 49%, siendo el principal país que exporta, seguido de Indonesia que obtiene un 23.7% de participación del mercado mundial.

Tabla 22: Relación de países exportadores de la partida 1212210000 en el año 2017

ítem	Países exportadores	AÑO 2017 - 1212210000			
		Valor exportado (miles de USD)	Cantidad (Tn)	Valor unitario (USD/Kg)	Participación en las exportaciones mundiales (%)
1	Corea, República de	283,380	28,188	10.05	49,5%
2	Indonesia	135,283	132,048	1.02	23,7%
3	China	40,418	11,911	3.39	7,1%
4	Japón	19,332	1,252	15.44	3,4%
5	Estados Unidos de América	11,623	1,080	10.76	2%
6	Reino Unido	10,092	2,192	4.60	1,8%
7	Filipinas	7,524	6,043	1.25	1,3%
8	Países Bajos	4,740	229	20.70	0,8%
9	Francia	4,383	717	6.11	0,8%
10	Tailandia	3,821	352	10.86	0,7%
11	Dinamarca	3,704	372	9.96	0,6%
12	Alemania	3,550	296	11.99	0,6%
13	Chile	3,474	382	9.09	0,6%
14	Taipei Chino	2,935	134	21.90	0,5%
15	Malasia	2,877	2,671	1.08	0,5%
	Otros	22,600	5,093	4.44	6.10%
TOTAL		559,736	192,960	2.9	100%

Fuente: Trade Map

En la tabla 23 se muestra la relación de países que exportan la partida 1212210000 al mundo, esta información es desde el 2013 al 2017 y considera la cantidad expresada en toneladas que exporta cada país y el valor total expresado en miles de dólares.

En esta oportunidad República de Corea lidera la lista, manteniéndose firme y constante como principal país exportador de este producto.

Tabla 23: Relación de países exportadores de la partida 1212210000 del 2013 al 2017.

Ítem	Países Exportadores	2013		2014		2015		2016		2017	
		Miles de dólares (US\$)	Cantidad (Tn)	Miles de dólares (US\$)	Cantidad (Tn)	Miles de dólares (US\$)	Cantidad (Tn)	Miles de dólares (US\$)	Cantidad (Tn)	Miles de dólares (US\$)	Cantidad (Tn)
1	República de Corea	135,089	26,324	135,830	22,394	144,469	22,914	188,384	31,719	283,380	28,188
2	Indonesia	89,904	101,547	136,450	118,759	127,216	156,259	70,195	100,972	135,283	132,048
3	China	70,794	14,185	66,844	12,543	53,739	11,654	55,164	14,671	40,418	11,911
4	Japón	17,294	1,312	16,586	1,212	14,714	1,199	17,355	1,104	19,332	1,252
5	Estados Unidos de América	15,335	1,342	15,673	1,393	14,494	1,260	12,021	1,132	11,623	1,080
6	Reino Unido	5,079	1,032	7,503	1,329	7,020	1,556	9,213	1,882	10,092	2,192
7	Países Bajos	9,688	338	8,301	319	3,607	188	5,014	241	4,740	229
8	Francia	4,219	915	4,555	824	4,368	974	3,984	991	4,383	717
9	Tailandia	5,164	443	4,300	419	4,329	622	3,493	428	3,821	352
10	Dinamarca	4,557	549	3,164	356	2,866	369	2,871	359	3,704	372
11	Alemania	5,550	731	4,266	506	4,820	675	3,755	712	3,550	296
12	Chile	12,950	5,668	8,664	3,522	4,280	1,268	4,617	748	3,474	382
13	Taipei Chino	309	14	5,176	267	4,342	238	5,124	430	2,935	134
14	Otros países	20,689	4,469	25,585	4,557	21,285	4,611	24,609	5,139	25,415	3,230
TOTAL		396,621	158,869	442,897	168,400	411,549	203,787	405,799	160,528	552,150	182,383

Fuente: Trade Map

2.3.1.2 **Oferta Peruana:**

Tabla 24: Oferta Peruana de la partida 1212210000

PAISES	2015			2016			2017		
	Valor exportado (miles de USD)	Cantidad (Tn)	Valor unitario (USD/Kg)	Valor exportado (miles de USD)	Cantidad (Tn)	Valor unitario (USD/Kg)	Valor exportado (miles de USD)	Cantidad (Tn)	Valor unitario (USD/Kg)
China	92	25	3.68	46	24	1.92	25	8	3.13
Estados Unidos de América	23	7	3.29	21	6	3.50	27	7	3.86
Taipei Chino	77	14	5.50	30	9	3.33	18	6	3.00
Canadá	-	-	-	-	-	-	4	1	4.00
Chile	6	1	6.00	4	1	4.00	2	1	2.00
Otros	1	1	1.00	2	1	2.00	-	-	-
TOTAL	199	48	4.15	103	41	2.51	76	23	3.30

Fuente: Trade Map

2.3.1.3 Oferta Local:

La extracción del alga cochayuyo será en el litoral costero de la Región de Arequipa, por lo que la oferta local será de esta zona del Perú. En la tabla 25 se muestran las principales localidades de donde se extrae las algas.

Estas áreas, corresponden a sectores representativos de la actividad extractiva del litoral de la Región Arequipa, que, a su vez, muestran distintos escenarios productivos y socioeconómicos de este recurso, a fin de entender los diversos procesos asociados al sistema en su conjunto. Las localidades correspondientes a las 3 áreas principales.

Tabla 25: Cobertura geográfica en el litoral de Arequipa para extracción de algas

Áreas	Localidades
Agua Salada – Puerto Viejo	Tanaca, Pozo de Tanaca, Corralones, Agua Salada, Santa Rosa, Silaca, Higuay, Cascajal, Puerto Inca, Tres Marías, Pinguinera, Bote de vela, La Caleta, Chala y Puerto Viejo.
ático – Chorrillos	Pampa redonda, Media luna, Loberas, Antena, Piedra Blanca, Quimaral, Chorrillos, Paucla, Puyenca (el submarino), Atico , La Sarnosa, Morrillos, Los Colorados, La Bodega, Meada, Peña Prieta, Oscuyo, Quebrada Honda, Cerro de Arena, Pozo de los Misios, Pinguinera, Roca Flora, Las Mellizas, Ensenada, Punta Pescadores, La Planchada y El Túnel
Camaná - Matarani.	Camaná, Quilca, La Pinguinera, Arantas, Honoratos, Hornillos, La Olla, Centeno, Carrizales, Condenada, Colocas, Barco Hundido, Quebrada Honda, Mollendito, Matarani, El Faro y Mollendo.

Fuente: IMARPE

Área de extracción del litoral de la Región de Arequipa:

Esta área es la que posee la mayor extensión litoral con 528 Kilómetros de donde pueden extraer las algas marinas.



Figura 8: Mapa del litoral costero de la Región de Arequipa de donde se extrae el alga Cochayuyo.

Fuente: IMARPE

Cabe destacar que la actividad extractiva de algas a lo largo del año, está condicionada a factores climatológicos, por ello es más intensa la extracción por remoción y/o recolección en verano, cuando las mayores horas de luz solar aceleran el secado natural de las algas.

Asimismo, la extracción de las algas está sujeta a permisos que emite PRODUCE de acuerdo a la biomasa que existe.

Veda de extracción de algas:

El Ministerio de Producción (PRODUCE) emite una resolución ministerial indicando los meses de veda, en los que queda prohibido la extracción. Los meses de veda oscilan entre 4 a 5 meses de Junio en Adelante. Este tiempo IMARPE se encarga de monitorear y dar seguimiento a los principales indicadores

biológicos de estos recursos, para informar y recomendar al Ministerio de Producción las medidas de ordenamiento pesquero que estime conveniente para la preservación y explotación racional del mencionado recurso.

Para garantizar la venta local de las algas, se ha obtenido la siguiente información estadística de IMARPE (Instituto del Mar del Perú), sobre la extracción del alga medida en peso (Toneladas) desde el año 2010 al 2017.

Se observa que todos los años existe una tendencia de mayor extracción con respecto al año anterior.

Tabla 26: Extracción del alga en toneladas de la región de Arequipa por años

EXTRACCIÓN DE ALGAS EN LA REGIÓN AREQUIPA	
Años	Peso (TN)
2010	8,985
2011	10,231
2012	9,873
2013	12,023
2014	13,976
2015	15,785
2016	16,879
2017	13,125

Fuente: IMARPE

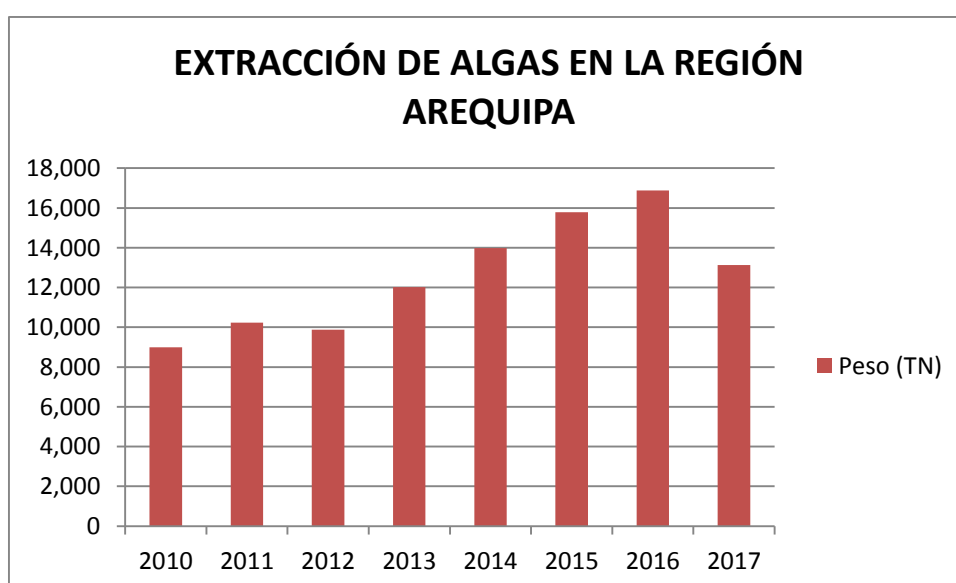


Figura 9: Extracción de algas en la Región de Arequipa del 2010 al 2017

2.3.2 Análisis de la demanda:

Según Fischer & Espejo, 2004, la demanda se refiere a las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado. Partiendo de esta definición se tomará como demanda a las importaciones que realiza cada mercado sobre los productos en estudio cada año de los diferentes países del mundo.

2.3.2.1 Demanda Internacional:

Tabla 27: Relación de países importadores de la partida 1212210000 en el año 2017

ítem	Países importadores	AÑO 2017		
		Valor importado (miles de USD)	Cantidad (Tn)	Valor unitario (USD/kg)
1	Japón	220,935	33,030	6.69
2	China	169,258	135,971	1.25
3	Tailandia	75,738	4,736	15.99
4	Estados Unidos de América	62,234	7,971	7.81
5	Taipei Chino	47,498	14,163	3.35
6	Australia	26,028	2,112	12.32
7	Corea, República de	16,938	11,716	1.45
8	Reino Unido	14,654	6,502	2.25
9	Malasia	14,395	1,695	8.49
10	México	13,013	489	26.61
11	Rusia, Federación de	12,836	3,149	4.08
12	Francia	11,447	2,866	3.99
13	Noruega	11,373	6,487	1.75
14	Brasil	10,669	1,049	10.17
15	Viet Nam	8,902	5,243	1.70
TOTAL		811,913	251,784	3.23

Fuente: Trade Map

2.3.2.2 Demanda de China:

Tabla 28: Relación de países que exportan a China la partida 1212210000

ítem	Países exportadores	AÑO 2017			
		Valor importado (miles de USD)	Cantidad (Tn)	Valor unitario (USD/kg)	Participación de las importaciones para China (%)
1	Indonesia	132,702	127,514	1.04	78,4
2	Corea, República de	27,680	1,527	18.13	16,4
3	Filipinas	3,949	3,873	1.02	2,3
4	Malasia	2,440	2,291	1.07	1,4
5	Japón	1,522	299	5.09	0,9
6	Chile	307	83	3.70	0,2
7	Reino Unido	172	11	15.64	0,1
8	Taipei Chino	153	26	5.89	0,1
9	Tanzanía, República Unida de	142	226	0.63	0,1
10	Timor-Leste	84	98	0.86	0
11	Irlanda	77	3	25.67	0
12	Sri Lanka	18	20	0.90	0
13	Estados Unidos de América	7	1	7.00	0
TOTAL		169,258	135,971	1.25	100

Fuente: Trade Map

Tabla 29: Demanda histórica de China - 1212210000

ítem	Países exportan	2013		2014		2015		2016		2017	
		Miles de dólares (USD)	Cantidad (Tn)	Miles de dólares (USD)	Cantidad (Tn)	Miles de dólares (USD)	Cantidad (Tn)	Miles de dólares (USD)	Cantidad (Tn)	Miles de dólares (USD)	Cantidad (Tn)
1	Indonesia	125055	106356	172952	126950	115869	126773	108399	137450	132702	127514
2	Corea, República de	2206	663	1477	350	3929	527	3964	3266	27680	1527
3	Filipinas	4033	4210	976	962	1159	1339	2231	2662	3949	3873
4	Malasia	1216	752	770	504	1630	1464	1033	1279	2440	2291
5	Japón	1042	156	1285	166	499	137	611	139	1522	299
6	Chile	312	104	1276	354	1444	489	1963	921	307	83
7	Reino Unido	0	0	2	0	49	3	96	6	172	11
8	Taipei Chino	38	34	19	3	92	12	37	44	153	26
9	Tanzanía, República Unida de	276	292	290	225	467	538	70	120	142	226
10	Timor-Leste	0	0	0	0	0	0	0	0	84	98
11	Irlanda	0	0	0	0	0	0	28	1	77	3
12	Sri Lanka	0	0	0	0	0	0	5	5	18	20
13	Estados Unidos de América	495	23	0	0	1	0	0	0	7	1
TOTAL		135809	113651	179676	129909	125613	131623	118551	146028	169258	135971

Fuente: Trade Map

2.3.2.3 Demanda proyectada

Se proyectará la demanda de China tomando los datos obtenidos sobre las importaciones que realizan del mundo.

Para la proyección de la demanda se utilizó la evaluación de la tendencia de los datos mediante un ajuste de diversas ecuaciones, que se muestran en la tabla 30.

Tabla 30: Tabla de errores cuadráticos - 12122100000

Partida Arancelaria: 1212210000	
China	
Exponencial	0.3114
Lineal	0.2611
Potencial	0.4608
Polinómica	0.3634
ECUACIONES	$y = 92356x^{0.3095}$
	$R^2=0.4608$

La demanda proyectada en China de la partida 1212210000, se ha calculado en base a los datos de la tabla 30, la tendencia de los datos se ajustan a una ecuación exponencial, a partir de la cual se obtiene la proyección mostrada en la tabla 31.

Tabla 31: Valores proyectados de la demanda China – 1212210000

Partida Arancelaria: 1212210000	
Proyección importaciones de China	
Año	Cantidad [miles USD]
2018	168664
2019	175781
2020	182307
2021	188350
2022	193989

Como se aprecia en la tabla 31 sobre la proyección de la demanda al 2022 que la tendencia es al alza, en importes mínimos pero se mantiene la tendencia.

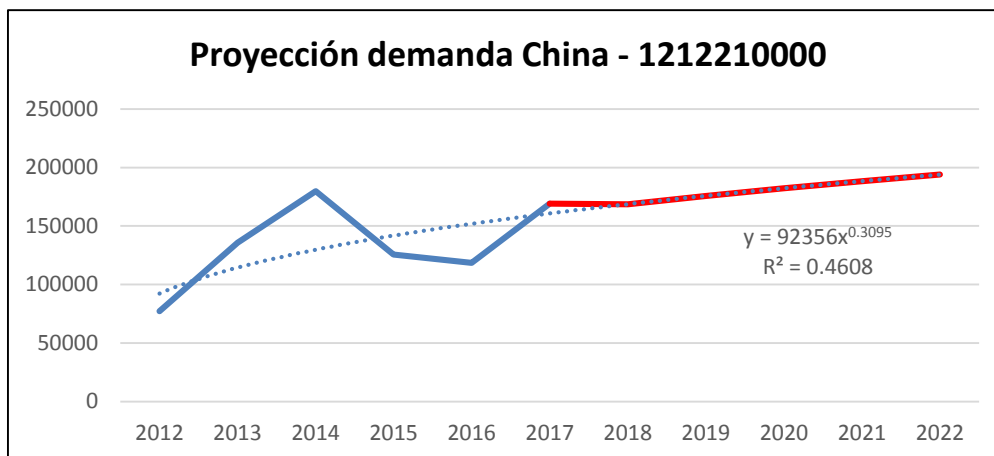


Figura 10: Proyección de la demanda de China – Partida 1212210000

2.4 Estrategia de ventas y distribución

Como principal estrategia, tenemos las alianzas con nuestros socios estratégicos, la empresa Algas Arequipa SAC, quien nos proveerá de la materia prima y la empresa de maquila Envases Industriales SAC, quienes se encargarán del envasado, empaquetado y embalaje de los productos, listos para ser enviados al mercado de destino.

Al comprobar la experiencia de ambas empresas, se ha desarrollado alianzas que reflejarán un producto final de calidad.

2.4.1 Estrategia de segmentación:

El producto tendrá como segmento objetivo a los consumidores chinos entre los rango de edad de 30 en adelante, que posean como principal y común característica la preocupación por la alimentación sana.

El perfil del nuevo consumidor chino tiene una tendencia al consumo de alimentos sanos que complementen su dieta, es por ello que el rango de elección es desde los 30 años, ya que a esa edad, un consumidor posee ingresos, que le permite gastar más por la calidad de los productos que adquiere.

A medida que aumente el poder adquisitivo del consumidor chino, se prevé un aumento en el consumo de productos de alta gama y calidad.

2.4.2 Estrategia de posicionamiento

La estrategia de posicionamiento que utilizaremos está orientada a resaltar los beneficios y características del producto. Como principal característica tenemos la

calidad del producto, ya que está elaborado con todas las medidas exigidas por China.

Adicional a ello y considerando la importancia del consumidor Chino por cuidar su alimentación con productos naturales, que le proporcionen una alimentación equilibrada. Entre sus principales propiedades resaltan:

- Producto con un alto valor nutricional que contiene gran cantidad de calcio, magnesio, hierro, yodo, así como contiene propiedades desintoxicantes.
- Producto natural sin químicos durante su proceso de producción.
- Bajo de colesterol, gracias a su riqueza en fibra, capaz de reducir los niveles de colesterol y glucosa en la sangre.

Como punto final resaltar, la versatilidad del producto para la preparación de alimentos.

2.4.3 Estrategia de distribución

El canal de distribución que se empleará será indirecto, es decir a través de un brokers, con ello reducimos el riesgo de colocación del producto porque los brokers poseen contactos y fuentes de información que facilitan la negociación y al mantener el trato con los clientes, aseguran el desarrollo de las ventas.

La desventaja que tenemos al trabajar con un bróker es el margen de ganancia, al ser estos menores por las comisiones.

La puerta de entrada para el mercado Chino es exclusivamente marítima, siendo los puertos de Shanghai, Dalian y Guangzhou los puertos más importantes.

Con respecto a la comercialización de nuestro producto existen restaurantes y establecimiento de venta minorista más importante para el producto son:

2.4.3.1 Hipermercados: Son los lugares de mejor opción para que un exportador de alimentos introduzca sus productos. Dentro de la distribución de los locales hay áreas de alimentos importados y se organizan en múltiples actividades. También hay degustaciones de los productos nuevos.

2.4.3.2 Supermercados: A diferencia de los Hipermercados, las cadenas de supermercados han desarrollado un sistema de Know How de gestión que les permite competir con éxito. Los productos saludables, pequeño de buena apariencia y mediano embalaje son atractivos para los

consumidores. Entre las principales cadenas son: Lianhua, Wumart, Hua Run, Qing Dao Likelai, Xian Aijia Supermarket entre otras.

2.4.3.3 Supermercados especializados o tiendas Gourmet: Estos establecimientos son especializados en productos importados y tienen como público objetivo a extranjeros y chinos de alto poder adquisitivo. Entre las principales tiendas están April Gourmet, Jenny Lou's, Cheese & Fizz.

2.4.3.4 Hoteles y restaurantes: El sector de hoteles y restaurantes es otro canal importante para la comercialización de producto de alimentación, el crecimiento de este sector es debido a la tradición culinaria china y por el concepto de comida saludable.

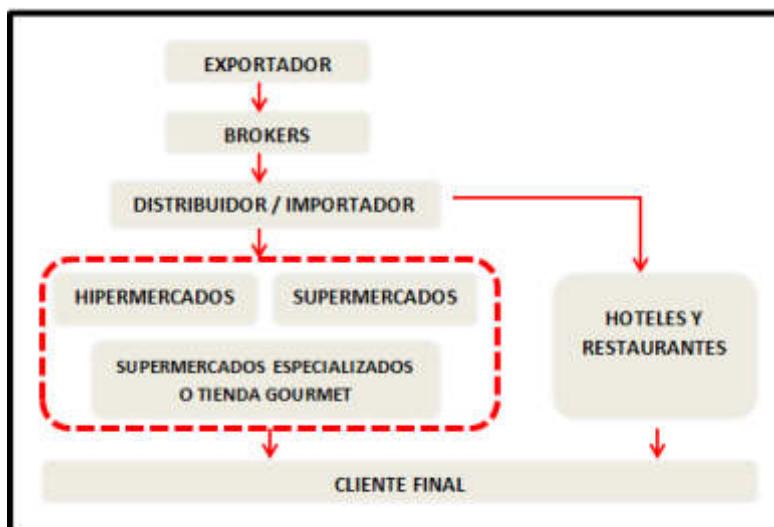


Figura 11: Canal de distribución en China

2.5 Estrategia de promoción

Las estrategias de promoción están basadas en un análisis de hábitos y preferencias del consumidor y es necesario para impulsar y mejorar la compra del producto. A continuación, se detalla las principales estrategias a desarrollar en China.

2.5.1 Participación en ferias:

La participación en las ferias *SIAL* y *China Fisheries Seafood& Expo*, las más importantes ferias de alimentación en China, es una gran oportunidad como captar posibles clientes, así como potenciales distribuidores. Con estas ferias

buscamos dar a conocer e incrementar el conocimiento del producto que ofrecemos.

Es una ventaja que la feria SIAL CHINA, se desarrolle en Shanghái, lugar donde se exportará nuestro producto.

Tabla 32: Información de la ferias

FERIA	SIAL CHINA	CHINA FISHERIES
Sector	Alimentación	Alimentación
Frecuencia	Anual	Anual
Lugar	Shanghái	Dalian
Precios	345 US\$/m ² (Stand mínima 9m ²)	Invitación sin costo para expositores

Fuente: ICEX

2.5.2 Revistas de gastronomía:

Otra alternativa para publicitar nuestro producto es a través de las revistas de gastronomía como *Food & Wine*, *Betty's Kitchen*, *Chinese Cuisine* o *Eateat*. Éstas revistas informan acerca de los nuevos productos en el mercado y las últimas tendencias culinarias.

2.5.3 Blogs y redes sociales:

También se utilizará blogs gastronómicos y a través de las redes sociales se desarrollarán campañas de marketing digital que informe sobre los beneficios nutricionales del producto, así como recetas de preparación.

2.6 Tamaño de planta. Factores condicionantes

La parte operativa de la empresa, como las gestiones administrativas, comerciales y logísticas se desarrollará en la oficina ubicada en Bellavista Callao. Como se indicó en el gráfico 2 el ambiente estará dividido en 06 ambientes, que será los ambientes de trabajo, sala de reuniones, recepción, baños higiénicos y área de almacenamiento.

El ambiente de trabajo será de 80 m² y cuenta con todos los permisos municipales para su funcionamiento.

3. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

La logística internacional es la suma de conocimientos necesarios para realizar correctamente una operación de comercio internacional, ya sea de importación o de exportación. El primer paso es identificar los momentos en que ocurren cada uno de los pasos como son el despacho aduanal, los fletes terrestres, fletes internacionales, etc.

Durante los últimos años, el término logística internacional ha tomado un gran auge, por lo menos en lo que transporte y movilidad se refiere.

Los elementos que conforman la logística a nivel mundial son: servicios, necesidades, planeación, procesos como etiquetado, transporte, almacenaje, maniobras, empaquetado, desaduanamiento y actos diversos que incrementan el servicio al cliente.

La gestión logística se centra en obtener la máxima eficiencia en la cadena de suministro de un producto y si esto tiene una proyección exportadora, se habla de la logística internacional.

3.1 Envase, empaques y embalajes:

En este punto, vamos a desarrollar el tipo de envase, empaque y embalaje que se utilizará para exportar a China en óptimas condiciones nuestra alga marina Cochayuyo seco, para ello se ha revisado, analizado y verificado varias muestras que se ha obtenido, logrando así determinar el mejor envase, empaque y embalaje para que nuestro producto llegue en buen estado a su país de destino.

3.1.1 Envase:

Es todo recipiente o soporte que contiene o guarda un producto, protege la mercancía, facilita su transporte, ayuda a distinguirla de otros artículos y presenta el producto para su venta. Es cualquier recipiente, lata, caja o envoltura propia para contener alguna materia o artículo.

Una de las principales funciones del envase es la de conservar el producto. En este sentido, las características de un buen envase son las siguientes:

- Posibilidad de contener el producto.
- Capacidad de proteger el producto.

- Adecuado a las necesidades del consumidor en términos de tamaño, ergonomía, etc.
- Ajuste a las unidades de carga y distribución del producto.

Tabla 33: Características del envase

CARACTERÍSTICAS	
Envase	Bolsa de plástico
Material	Bolsa de polipropileno
Medidas	Largo: 20 cm, Ancho: 19 cm
Color	Transparente
Peso del contenido	500 gr

El envase que contendrá el producto es de material polipropileno que se utiliza en diversas industrias, especialmente en el sector de la alimentación.

3.1.2 Empaque:

Es una parte fundamental del producto, porque además de contener, proteger y/o preservar el producto permitiendo que este llegue en óptimas condiciones al consumidor final, es una poderosa herramienta de promoción y venta.

Para nuestro caso, el empaque será una caja de cartón corrugado, que es el empaque más empleado y en particular para nuestro producto, ya que se adapta a las medidas del producto y es fácil de transportar.

Tabla 34: Características del empaque

CARACTERÍSTICAS	
Empaque	Caja de cartón corrugado
Medidas	Largo: 39 cm, Ancho: 39 cm, Alto: 14 cm
Color	Marrón
Peso	280 gr.
Contiene	12 envases de 500 gr. c/u

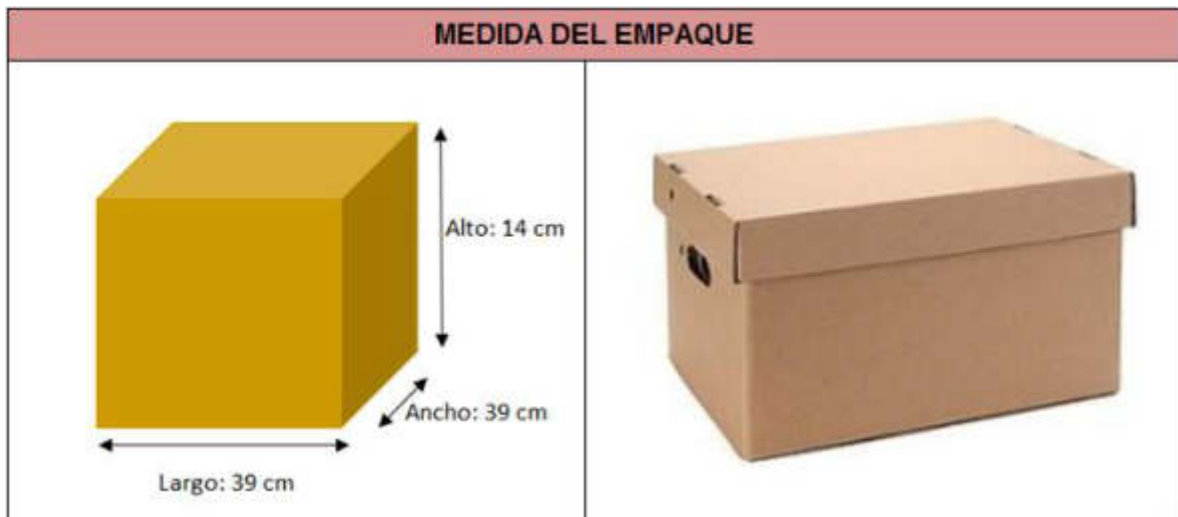


Figura 12: Medidas del empaque

3.1.3 Embalaje:

El embalaje es todo aquello necesario en el proceso de acondicionar los productos para protegerlos, y/o agruparlos de manera temporal pensando en su manipulación, transporte y almacenamiento.

El producto, se va a embalar las cajas de cartón corrugado que contiene nuestro producto con el film estirable o también conocido “Strech Film” con ello nuestro producto estará envuelto y firme durante el trayecto al mercado de destino.

3.2 **Diseño del rotulado y marcado:**

Con el rotulado y marcado buscamos que nuestro producto contenga información relevante y necesaria para que los consumidores finales estén bien informados al momento de decidir su compra.

3.2.1 **Diseño del rotulado:**

El rotulado tiene como función informar al consumidor, brindando información relevante, procurando asegurar que los mismos orienten la decisión de compra.

La información provista en los rótulos debe ser simple y de fácil comprensión. De este modo, los consumidores conocerán las propiedades de los productos, y con ello tomarán decisiones más acertadas en la adquisición de los mismos.

En el caso de ingreso de alimentos al país de China, se puede utilizar las etiquetas pueden ser redactadas en Ingles o chino.

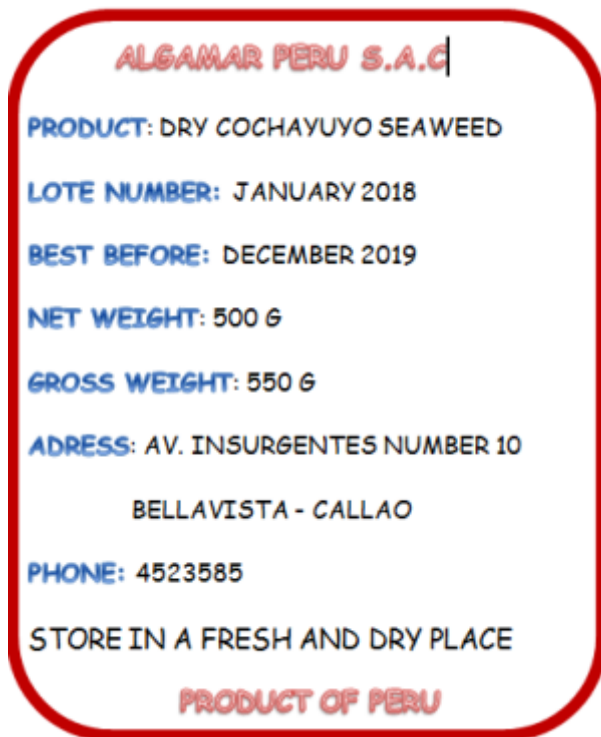


Figura 13: Diseño del rotulado del producto

3.2.2 Diseño del marcado:

De acuerdo a la ley Food and Drugs los productos importados “pre-empaquetados”, deben ser etiquetados en idioma Ingles y/o chino y contener la siguiente información, que son los requerimientos de etiquetados para ingresar al país de China.

3.2.2.1 Nombre del producto: El nombre que se indique no debe ser falso o engañoso. Este debe servir para que el consumidor lo identifique de acuerdo a la naturaleza y tipo de producto.

3.2.2.2 Lista de Ingredientes: Precedidos por las palabras “ingrediente”, “contenido”, “composición” u otra palabra similar, deben listarse en orden descendente de acuerdo al peso o volumen de los mismos. Si se utilizan aditivos, estos deben ser indicados especificando el nombre o la categoría de estos (preservante, edulcorante, etc.) o por nombre y categoría.

3.2.2.3 Fecha de expiración: Usando las palabras “best before” o “used by”, seguido de la fecha.

3.2.2.4 Si el alimento requiere condiciones especiales de almacenaje, estas deben ser informadas en la etiqueta.

3.2.2.5 Nombre y dirección del productor.

3.2.2.6 Pesos o volúmenes netos.



Figura 14: Diseño del marcado



3.3 Unitarización y cubicaje de la carga:

3.3.1 Unitarización de la carga:

La unitarización consiste en el proceso de ordenar y acondicionar correctamente la mercancía en unidades de carga para su transporte. Es decir, con la finalidad de facilitar el transporte, se realiza la agrupación de uno o más ítems en unidades superiores de carga (movilizadas como unidad indivisible) que deben conservar toda su integridad sin el menor daño durante el tiempo que dure su traslado. Su uso es válido tanto para el mercado interno como para el internacional.

Para la exportación del alga marina cochayuyo seco, se utilizará pallets estándar, los cuales al ser unitarizados, serán enviados en contenedores de 20 pies.

Tabla 35: Unitarización de la carga

REPRESENTACIÓN GRÁFICA PALLETS ESTANDAR	CARACTERÍSTICAS
	Pallet de madera
	NIMF 15
	Medidas: 120 x 100 x 15 cm
	Base: 06 cajas de cartón
	Peso 25: Kg
REPRESENTACIÓN GRÁFICA UNITARIZACIÓN	UNITARIZACIÓN
	Base: 06 cajas de cartón
	Niveles: 11
	Total de cajas por pallet: 66
	Total de envases por pallet: 792
	Peso Neto por paleta: 396 kg
	Total de Pallets por embarque: 4

3.3.2 Cubicaje de la carga:

El cubicaje consiste en llevar la mayor cantidad de carga para aprovechar al máximo la capacidad del transporte respetando la normatividad y capacidad de vehículos.

Tabla 36: Cubicaje de la carga

CONTENEDOR	N° DE PALLET	GRÁFICO
20' standard	10 standard pallets	

PALETA		
Largo	120	Centímetros
Ancho	100	Centímetros
Alto	15	Centímetros
Número de cajas por ancho de paleta	2	Cajas
Número de cajas por largo de paleta	3	Cajas
Niveles	11	Niveles
Total de cajas por paleta	66	Cajas
Peso neto por paleta	396	Kilogramos
Peso bruto por paleta	421	Kilogramos
Paleta por envío	4	Paletas
Número de unidades por embarque	3,000	Envases
Peso neto por embarque	1,500	Kilogramos
Número de envíos al año	3	Envíos
Número de unidades anuales	12,000	Envases
Número de cajas anuales	750	Cajas
Peso neto anual	4,500	Kilogramos

3.4 Cadena de DFI de exportación

Para la obtención del producto final, el alga marino cochayuyo seco en presentación de 500 gr, ALGAMAR PERU SAC ha contratado los servicios de 02 empresas, quienes serán sus proveedores. En Arequipa se encuentra la empresa ALGAS AREQUIPA SAC, quien suministrará la materia prima seca.

Tabla 37: Proveedores del alga cochayuyo seco

EMPRESA	RUC	SERVICIO	UBICACIÓN
Algas Arequipa SAC	20454145152	Suministro de algas marina cochayuyo seco	Arequipa, Perú
PRINCIPAL PROVEEDOR			
Algas Multiexport del Perú S.A.C.	20369227026		Yanahuara, Arequipa Perú
PROVEEDOR SECUNDARIO			

3.4.1 Detallado del proceso logístico para la obtención de insumos:

Luego de la evaluación de proveedores, la empresa ALGAS AREQUIPA SAC fue elegida como nuestro principal proveedor, quienes nos abastecerán de alga marina cochayuyo seco. Este último proceso fue mostrado a nuestro Ingeniero de Calidad, quien aprobó el proceso.

En el gráfico 15 se muestra el proceso de secado del alga marina cochayuyo, desde que se obtiene hasta su corte.

En el proceso se realizan 03 lavados del alga marina, el primero de ellos es para lavar el alga, el segundo es para separar la arena del alga marina a través de un colador de malla pequeña, el tercero es para separar la sal del alga. Posterior a los lavados viene el secado del alga en cámaras de calor que tienen bastante presión de aire que permite extraer el aire, en la cámara de calor están por un tiempo de 8 horas, al terminar el secado se le agrega a la alga a modo de preservante su propia sal. Como procedimiento final se retira de la cámara del calor y se corta.



Figura 15: Proceso de secado del alga cochayuyo

3.4.2 De la infraestructura:

La empresa ALGAMAR PERU SAC, está ubicada en Bellavista – Callao, donde se encuentran sus oficinas administrativas y área destinada para el almacenamiento del producto final.

La empresa tiene una ubicación estratégica y céntrica, a 15 minutos del puerto del Callao y accesible a entidades financieras, centros comerciales, proveedores, distribuidores, etc.

3.4.3 Establecer estrategias de suministro (Suministro de materia prima y maquila):

Para obtener la materia prima, se ha evaluado a 03 de empresas de Arequipa que venden el alga marina cochayuyo seco en cantidades mayores. El primer paso fue identificar a estas empresas, posterior a ello, el Ingeniero de calidad ha visitado

cada una de ellas para ver su proceso de secado y verificar con cumplan con todos los requisitos sanitarios y de calidad requerido.

Con la aprobación de nuestro ingeniero de Calidad se procedió a evaluar a estas empresas de acuerdo a criterios de calidad, precio, stock, infraestructura, liquidez financiera, experiencia, entre otras.

3.4.3.1 Criterios para la selección de proveedores de materia prima:

Se evaluaron a 03 empresas que pasaron el primer filtro de control de calidad que realizó nuestro Ingeniero de Calidad:

Tabla 38: Criterios para la selección de proveedores de materia prima

CRITERIOS	ALGAS AREQUIPA S.A.C	ALGAS MULTIEXPORT DEL PERU S.A.C	MACROALGAS MARINAS DEL SUR S.A.C
Precio por Kilo (S/)	S/5.50	S/8.00	S/7.50
Calidad	Excelente	Excelente	Buena
Garantía	Si	Si	No
Infraestructura	Regular	Buena	Buena
Liquidez	Buena	Regular	Regular
Experiencia	12 años	12 años	12 años
Certificados	Si	Si	Si
Capacidad suministro	20 TN	22 TN	17 TN
Ubicación	Arequipa	Arequipa	Arequipa
Puntualidad	Muy Buena	Buena	Regular

3.4.3.2 Selección del proveedor de Materia prima:

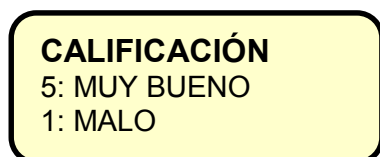


Tabla 39: Selección del proveedor de Materia prima

CRITERIOS	Puntuación	ALGAS AREQUIPA SAC	Puntaje	ALGAS MULTIEXPORT DEL PERU S.A.C	Puntaje	MACRO ALGAS MARINAS DEL SUR S.A.C	Puntaje
Precio por plancha (S/)	0.15	5	0.75	4	0.6	3	0.45
Calidad	0.1	4	0.4	4	0.4	3	0.3
Garantía	0.1	4	0.4	4	0.4	0	0
Infraestructura	0.05	3	0.15	4	0.2	4	0.2
Liquidez	0.05	4	0.2	3	0.15	3	0.15
Experiencia	0.15	5	0.75	5	0.75	5	0.75
Certificados	0.1	4	0.4	3	0.3	3	0.3
Capacidad suministro	0.15	4	0.6	5	0.75	3	0.45
Ubicación	0.05	5	0.25	5	0.25	5	0.25
Puntualidad	0.1	5	0.5	4	0.4	3	0.3
TOTAL	1		4.4		4.2		3.15
PUESTO		1		2		3	

Según la tabla 39 de evaluación y de acuerdo a los puntajes obtenidos, da como ganador a la empresa ALGAS AREQUIPA SAC, quien nos suministrará de la materia prima. Para ello se ha firmado un contrato de suministro por consignación en que se ha establecido una cantidad mensual de atención, excepto los meses que PRODUCE indique de veda de extracción.

A la par, se ha negociado también con la empresa ALGAS MULTIEXPORT PERU S.A.C, quien serán nuestros proveedores sustitutos, en caso la empresa ALGAS AREQUIPA SAC no obtenga la cantidad solicitada. De esta forma estamos cubiertos ante algún imprevisto.

3.4.3.3 Criterios para la selección del proveedor de maquila:

En los criterios de evaluación a la empresa que realizará la maquila, se observa que el precio, distancia, experiencia y certificados emitidos fueron determinante

para su elección, siendo la empresa ENVASADOS INDUSTRIALES SAC, a quien será contratado para este servicio.

Tabla 40: Criterios para la selección del proveedor de maquila

CRITERIOS	ENVASADOS INDUSTRIALES SAC	SAPROID SAC
Precio (kg)	S/1.90	S/2.60
Experiencia	15 años	14 años
Garantía	01 año	06 meses
Infraestructura	Regular	Regular
Liquidez	Buena	Buena
Ubicación – Distancia Puerto	Callao	Chorrillos
Certificados	Better Process Control School (BPCS) , Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) , HACCP	Buenas Prácticas de Manufactura, HACCP.

Tabla 41: Selección de la empresa de maquila

CRITERIOS	Puntuación	ENVASADOS INDUSTRIALES SAC	Puntaje	SAPROID SAC	Puntaje
Precio (kg)	0.3	5	1.5	4	1.2
Experiencia	0.15	5	0.06	4	0.6
Garantía	0.1	5	0.5	4	0.4
Infraestructura	0.05	3	0.15	3	0.15
Liquidez	0.05	4	0.2	3	0.15
Ubicación – Distancia Puerto	0.2	5	1	3	0.6
Certificados	0.15	5	0.75	3	0.45
TOTAL	1		4.16		3.55
PUESTO		1		2	

Sobre el suministro de materia prima y maquila se detallan los aspectos más resaltantes de la cadena de logística:

Suministro de Materia Prima: Alga Cochayuyo seco

- ✓ Se firmará un contrato por un plazo de 01 año con la empresa ALGAS AREQUIPA SAC quien obtuvo la mejor puntuación en cuanto a la evaluación realizada y que paso el primer filtro del Ingeniero de Calidad de Algamar Perú SAC, quien fue a sus instalaciones a conocer el proceso de secado y ver las condiciones de trabajo, estando conforme.
- ✓ El contrato tienen clausulas tipo de responsabilidad de ALGAS AREQUIPA SAC sobre el abastecimiento mensual de 2,000 kilos, excepto las épocas de veda, en la que no se puede extraer algas marinas.
- ✓ Se realizaron negociaciones entre ambas partes, obteniendo un precio final de S/ 7.50 por kilo.

Maquila

- ✓ Se firmará un contrato con la empresa ENVASADOS INDUSTRIALES SAC por 01 año, para asegurar personas y recursos.
- ✓ Dentro del contrato hay cláusulas que aseguran las buenas prácticas de envasado, empaquetado y embalado.
- ✓ La empresa ENVASADOS INDUSTRIALES SAC nos informará cuando la mercadería este paletizada, para que el transporte pase a recoger la mercadería y la disponga al agente de aduana contratada.

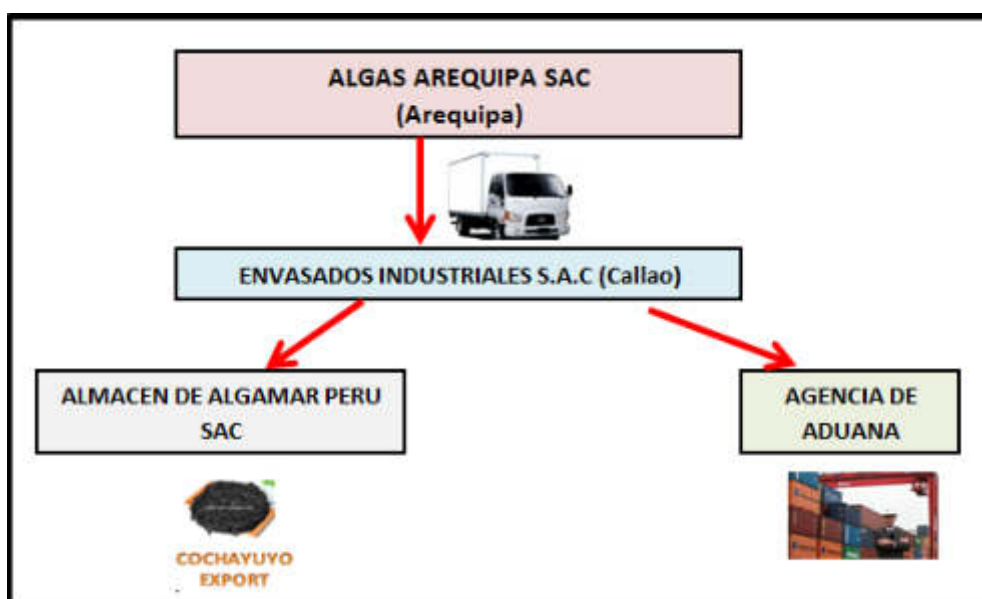


Figura 16: Logística interna del producto

3.4.3.4 Determinación del Agente de aduana:

Considerando que la selección de los operadores logísticos que trabajarán en este proceso es fundamental para una operación exitosa, se ha determinado trabajar con SAVAR CORPORACIÓN LOGÍSTICA, ya que conocemos de cerca la experiencia de esta empresa.

SAVAR como corporación nos ofrece almacenes, agencia de carga y agente de aduana.

El agente de carga actúa como intermediario entre el embarcador o remitente y un proveedor de servicios de transporte, entre sus principales funciones esta:

- Resolver problemas al usuario y transportista de cualquier dificultad vinculada con el transporte de su carga.
- Solicita el Booking o reserva de espacio a la línea naviera.
- Encargado de provisionar el BL, documento más importante en la exportación definitiva que permite la nacionalización de la mercadería en el país de destino.

Con referencia a la agencia de aduana, tiene como principal tarea facilitar la exportación e importación de mercancías sujetas a la inspección de aduanas y restricciones. Entre sus principales funciones se tiene:

- Gestionar los despachos de aduanas de la mercancía de exportación a cuenta de su representado.
- Labores de gestión y logística con transportistas.
- Debe estar presente como representante del exportador en las inspecciones que se puedan requerir en la aduana.
- Pagar los impuestos (IVA y aranceles) en el nombre del exportador ante la aduana.
- Expedición de los certificados de origen que sean necesarios a través de los formularios específicos sobre las mercancías que cumplen con las reglas de origen del tratado comercial de origen.

3.4.4 Distribución física internacional:

El producto será exportado en FOB, por lo que nuestra responsabilidad como exportador será hasta dejar la mercadería libre a bordo, posterior a ello, todo es a cuenta de responsabilidad del importador chino.

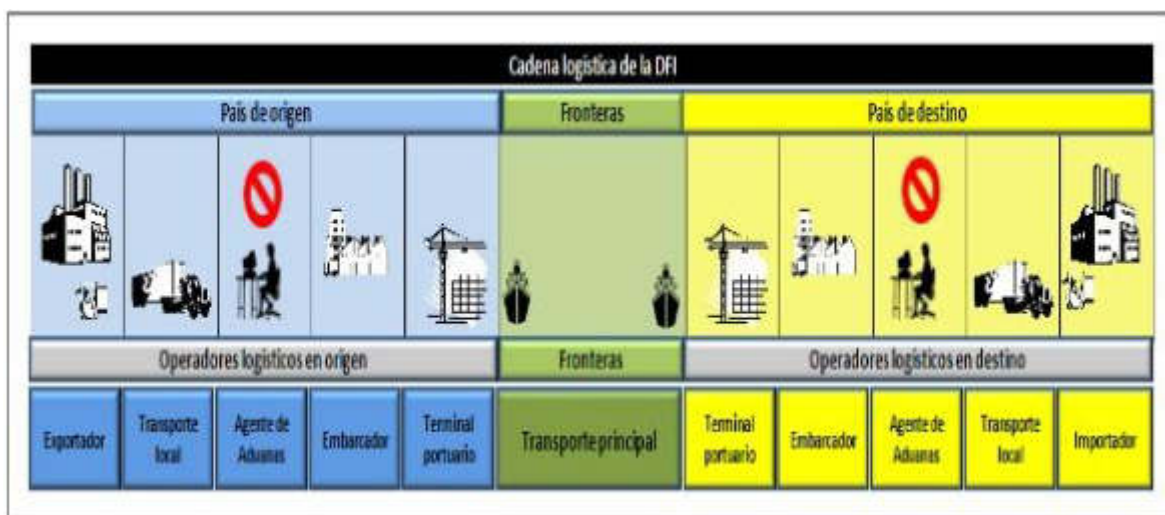


Figura 17: Distribución física internacional

Fuente: Brand-X Ltda.

3.4.5 Requerimiento de Acceso al mercado objetivo:

Para ingresar productos al mercado de China, existen entidades que fiscalizan y mediante normativas controlan el ingreso al mercado.

Las regulaciones (estándares obligatorios y recomendadas) pueden ser promulgadas en China por la Administración de Normalización de China (Standardization Administration of China -SAC), bajo la aprobación del AQSIQ; o por cualquier otra agencia gubernamental.

A continuación se detallará las entidades que regulan el ingreso de alimentos frescos y procesados a China:

Tabla 42: Entidades reguladores de China

CHINA	
ENTIDADES	FUNCIÓN
<i>La Administración General de Calidad, Supervisión, Inspección y Cuarentena, AQSIQ</i>	La AQSIQ es una organización administrativa que resguarda la seguridad pública y depende directamente del Concejo Estatal de China. Actúa en el campo de la calidad, metrología, inspección de materias primas de entrada y salida, cuarentenas de salubridad de entrada y salida, entrada y salida de animales y cuarentena de plantas, certificación, acreditación, y estandarización.
<i>Ministerio de Comercio, MOFCOM</i>	Regula las operaciones de comercio exterior. Los importadores (y exportadores) deben registrarse en MOFCOM antes de registrar sus declaraciones de aduanas.
<i>División de Pesquería – Ministerio de Agricultura (CNFM)</i>	La División de Pesquería del Ministerio de Agricultura de China es el departamento a cargo de la pesca y acuáticos
<i>Administración de Normalización / Estandarización de China – SAC</i>	Se encarga de implementar los proyectos de cooperación internacional y elabora gran cantidad de normas técnicas sobre productos agrícolas e industriales. Estas normas pueden ser nacionales, sectoriales y locales obligatorias o voluntarias.
<i>Administración Nacional de Certificación y Acreditación de China, CNCA</i>	Fue fundada bajo AQSIQ como entidad independiente para promover la unificación de los dos regímenes de inspección existentes que diferenciaban a los productos domésticos de los importados. Administra el Sistema de Certificación Obligatoria de Productos y la Marca de Certificación Obligatoria para China (CCC).

Fuente: Promperú

En el caso de Perú, las entidades que regulan la salida de productos del sector de alimentos son:

Tabla 43: Entidades reguladores de Perú

PERÚ	
ENTIDADES	FUNCIÓN
<i>Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA)</i>	Establece los requisitos y procedimientos para el registro sanitario, habilitación de plantas y certificado sanitario de exportación de alimentos y bebidas destinados al consumo humano.
<i>Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA)</i>	Certifica el estado fitosanitario y zoonosanitario de los predios o establecimientos dedicados a la producción agraria, incluyendo las emparadoras que destinen productos para la exportación de conformidad con los requerimientos de la Autoridad Nacional de Sanidad Agraria del país importador. Realiza también la certificación fitosanitaria y zoonosanitaria, previa inspección, de plantas y productos vegetales, animales y productos de origen animal; así como la certificación de insumos agrarios destinados a la exportación.
<i>Organismo Nacional de Sanidad Pesquera (SANIPES)</i>	La División de Pesquería del Ministerio de Agricultura de China es el departamento a cargo de la pesca y acuáticos.

Fuente: Promperú

3.5 Seguro de las mercancías

Para la exportación de nuestro producto trabajaremos bajo el incoterms FOB, por lo que solo contrataremos una empresa para transportar los productos desde la empresa que realizará la maquila o la oficina hasta puerto del Callao, éste transportista cuenta con los seguros para proteger la mercadería.

4. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

4.1 Fijación de precios:

El alga marina cochayuyo seco en la presentación de una bolsa de 500 Kilogramos tendrá un precio FOB de US\$ 1.89 por cada bolsa.

Para realizar la fijación de precio se ha tomado en cuenta varios factores como los siguientes:

- Los costos y gastos: Para obtener nuestro producto final listo para exportar, hemos incurrido en costos de compra de insumo, envasado, empaquetado,

embalaje, transporte, gastos administrativos, alquileres, entre otro. Adicional a ello, están los gastos de la operación de comercio internacional.

- Los impuestos de ley – Barreras arancelarias: De acuerdo a nuestra partida arancelaria, nuestro producto está sujeto al pago de gravámenes vigentes en función al porcentaje que le corresponde.
- Historial de precio de las exportaciones Peruanas: Siendo China, nuestro país de destino, se ha analizado la información relacionada al valor FOB. Para el 2017, el valor FOB de las exportaciones peruanas oscilaron entre US\$ 3.00 a US\$ por cada kilogramo. Nuestro producto se encuentra en este rango con US\$ 3.32 por cada kilogramo.
- Negociación entre ambas partes: Para concretar la relación comercial con nuestro cliente en China, se ha negociado el precio de nuestro producto, de tal forma que ambas partes estemos conforme. Como principal factor de negociación se ha considerado la cantidad del pedido.

4.1.1 Costos y precios:

A continuación, se detalla los costos incurridos para obtener el producto final. Se ha considerado una ganancia del 25% del costo FOB. Este importe considera 3,000 bolsas del alga cochayuyo seco en presentación de bolsas de 500 kilogramos cada una.

- Cantidad a exportar: las 3,000 bolsas de algas maricas cochayuyo seco en presentación de 500 gramos cada uno.
- Precio FOB unitario: US\$ 1.89
- Precio FOB total: US\$ 5,670.00

4.1.2 Cotización Internacional:

La cotización internacional es el documento que se envía al posible cliente, donde se considera la cantidad solicitada a cotizar, las características y medidas del producto, envase y empaque. Asimismo, se indica el incoterms en que se trabajará, el precio unitario, precio total y condiciones comerciales como condición de pago, puerto de embarque y validez de la oferta.

Ver anexo V

4.2 Contrato de compra venta internacional y sus documentos.

El contrato de compra venta internacional es una operación bilateral en la que una de las dos partes, en este caso, el vendedor se obliga a entregar al comprador un producto o cosa a cambio de un determinado importe de dinero que ambos hayan acordado con anterioridad a realizada la operación.

Para que se configure un contrato, debe existir:

- Oferta: Propuesta de contrato dirigida a una o más personas (Información del ofertante, mercancía, condiciones comerciales, momento y lugar de entrega entre otras cosas).
- Aceptación: Consentimiento de una de las partes con respecto a una de las partes.

Entre las cláusulas principales del contrato de compra venta internacional figura:

- Descripción de la mercancía.
- Precio y condición del pago.
- Plazo de entrega
- Lugar de entrega
- Contratación de transporte y seguro.
- Trámite aduanero de exportación.
- Transferencia de riesgo.
- Embalajes.
- Legislación y jurisdicción aplicable.
- Fijación de daños y perjuicios.
- Entrega de documentos.

Nuestro Contrato de compra venta internacional será regulado por la convención de Viena, convención de las naciones unidas sobre los contratos de compra venta internacional de mercancía.

Ver anexo VI

4.3 Elección y aplicación de Incoterms:

Para el comercio internacional, es necesario elegir con que incoterms trabajar.

Los INCOTERMS (Términos de comercio Internacional), son un conjunto de reglas internacionales regidos por la Cámara de Comercio Internacional que permite la interpretación de los términos más usados en el comercio Internacional. Los incoterms establecen los puntos de riesgos, costos y gestiones en la operación de comercio Internacional.

4.3.1 Elección del Incoterms:

Para nuestro proyecto y comercialización internacional del producto, se trabajará bajo las condiciones del incoterms FOB (Free on Board), debido a las responsabilidades que asumimos como vendedores, como por ejemplo:

- Nuestra responsabilidad llega hasta el traslado de la mercancía para dejarla a bordo del buque, posterior a ello, todas las actividades que se necesiten para que la mercancía llegue a país de destino será a cuenta del comprador.
- No asumimos el pago de flete internacional.
- Evitamos las gestiones logísticas que se deben desarrollar en el país de destino.

4.3.2 Aplicación del Incoterms:

Nuestra mercadería será embarcada en el Puerto del Callao, nuestra responsabilidad como exportadores terminará cuando dejemos la mercadería a bordo del buque y ésta haya sobrepasado la borda.

4.4 **Determinación del medio de pago y cobro:**

Como empresa exportadora, hemos optado por cobrar a través de una carta de crédito, ya que este medio ofrece una mayor seguridad tanto al exportador e importador en el comercio internacional.

- CARTA DE CRÉDITO: Se decidió por este medio por ser seguro y establecer un equilibrio perfecto entre los riesgos comerciales asumidos por ambas partes. Es el título comercial mediante el cual el banco emisor (Banco del importador), que actúa por cuenta y orden de su cliente, se compromete a pagar al exportador, siempre y cuando cumpla con los términos y condiciones estipuladas en la carta de crédito

Con la carta de crédito, los riesgos para el exportador e importador se reducen notablemente, ya que cuenta con el respaldo del banco.

4.5 Elección del régimen de exportación:

El régimen elegido para la exportación de nuestro producto es la exportación definitiva, ya que nuestro producto saldrá del territorio aduanero para su consumo definitivo en el exterior. Su mayor importancia es que las exportaciones definitivas no están afectas a ningún tributo.

El Régimen de Exportación Definitiva que aplica para nuestro caso es:

- **Declaración Única de Aduanas (DUA)** mayor a US\$ 5,000 FOB

Toda mercancía a ser embarcada en cualquier puerto, aeropuerto o terminal terrestre debe ser presentada y puesta a disposición de ADUANAS.

Queda sometida a su potestad hasta que se autorice la salida del medio de transporte.

Documentos exigibles:

- Declaración Única de Aduanas (DUA) de Exportación mayor a US\$ 5,000 FOB
- Declaración simplificada de exportación (DES)
- Factura comercial.
- Documento de transporte (Conocimiento de Embarque, Guía Aérea, Aviso Postal o Carta Porte, según el medio de transporte utilizado). mayor a US\$ 5,000 FOB
- Copia de documento de transporte o embarque (conocimiento de embarque, carta porte).
- Documento que acredite mandato a favor del agente de aduana.

Documentación opcional:

- Lista de empaque o "Packing List".
- Certificado de origen.
- Póliza o certificado de seguro.
- Certificado sanitario.
- Otros documentos que la naturaleza del régimen requiera, conforme a las disposiciones específicas de la materia.

Reconocimiento de las mercaderías en el local del exportador:

A solicitud del interesado, ADUANAS autoriza este reconocimiento para:

- Productos perecederos
- Explosivos
- Maquinarias de gran peso y volumen
- Otras mercancías que califiquen a criterio del Intendente de la Aduana.

4.6 Gestión aduanera del comercio internacional:

La gestión de aduanero de comercio internacional requiere de una serie de pasos que será desarrollado por nuestro operador logístico. Estos pasos se detallan en el Gráfico 18.

Las etapas del procedimiento de exportación son las siguientes:

4.6.1 Transmisión electrónica y numeración DAM:

4.6.1.1 Transmisión electrónica: El agente de aduana transmite electrónicamente la información con los datos provisionales contenidos en la DAM.

4.6.1.2 Numeración DAM: El SIGAD valida la información (RUC, código de país de destino, código del depósito temporal, etc), de ser conforme los datos se procede a numerar la DAM, con ello el agente de aduana procede a imprimir el ingreso de la mercancía a la zona primaria.

Existen excepciones para de mercancías para ingres a un depósito temporal:

- Perecibles
- Carga peligrosa
- Maquinaria de gran volumen y peso.
- Animales vivos
- Carga a granel.

- 4.6.2 Ingreso de las mercancías a la zona primaria: El agente de aduana ingresa la mercadería a un depósito temporal como requisito previo a la asignación de canal de control.
- 4.6.3 De la transmisión de la recepción de la mercancía y asignación del canal de control
- 4.6.4 Reconocimiento físico: Verifica la naturaleza, valor, peso o medida de la mercancía, y si ha clasificado correctamente la mercancía.
- 4.6.5 Embarque: Es trasladar la mercadería del depósito temporal al embarque y colocarlo para su exportación.

4.6.6 Regulación: Se realiza con la transmisión vía electrónica de la información complementaria de la declaración y presentación de los documentos que la sustentas a satisfacción de la actividad aduanera.



Figura 18: Gestión aduanera de exportación

4.7 Gestión de las operaciones de exportación



Figura 19: Gestión de exportación

5. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

5.1 Inversión fija

5.1.1 Activo Tangible:

Tabla 44: Inversión de activos tangibles

INVERSIÓN EN EQUIPOS						
Ítem	Detalle	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Total (S/)	Dólar
1	Computadoras	unidades	4	S/. 1,400.00	S/. 5,600.00	\$ 1,728.40
2	Impresora multifuncional	unidades	1	S/. 600.00	S/. 600.00	\$ 185.19
3	Escritorio de oficina	unidades	2	S/. 300.00	S/. 600.00	\$ 185.19
4	Silla de oficina	unidades	6	S/. 70.00	S/. 420.00	\$ 129.63
5	Mesas de trabajo	unidades	2	S/. 90.00	S/. 180.00	\$ 55.56
6	Estantería	unidades	1	S/. 100.00	S/. 100.00	\$ 30.86
Total					S/. 7,500.00	\$ 2,314.81

5.1.2 Activos intangibles:

Tabla 45: Inversión de activos intangibles

Ítem	Detalle	Total (S/)	Dólar
1	Constitución de empresa	S/. 272.00	\$ 83.95
2	Licencia y permiso municipal	S/. 350.00	\$ 108.02
3	Adaptación de oficina	S/. 500.00	\$ 154.32
4	Registro de marca - Indecopi	S/. 200.00	\$ 61.73
Total		S/. 1,322.00	\$ 408.02

5.2 Capital de trabajo:

Tabla 46: Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO			
Ítem	Detalle	Total (S/)	Dólar
1	Sueldos	S/. 2,860.00	\$ 882.72
2	Costo de DFI	S/. 2,900.00	\$ 407.41
3	Materia prima	S/. 42,000.00	\$ 12,962.96
4	Gastos Operacionales	S/. 20,685.00	\$ 6,384.26
5	Gastos de oficina	S/. 1,250.00	\$ 385.80
Total		S/. 68,115.00	\$ 21,023.15

5.3 Inversión total:

Tabla 47: Inversión total

Ítem	Detalle	Total (S/)	Dólar
1	Activo Tangible	S/. 7,500.00	\$ 2,314.81
2	Activo Intangible	S/. 1,322.00	\$ 408.02
3	Capital de trabajo	S/. 68,115.00	\$ 21,023.15
Inversión Total		S/. 76,937.00	\$ 23,672.92

5.4 Estructura de inversión y financiamiento:

Tabla 48: Financiamiento del proyecto

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN			
		SOLES (S/)	DÓLARES
CAPITAL FINANCIADA	55%		
CAPITAL PROPIO	45%		
INVERSIÓN INICIAL TOTAL		S/. 76,937.00	\$ 23,672.92
INVERSIÓN TOTAL FINANCIADA (55%)		S/. 42,315.35	\$ 13,020.11

5.5 Fuentes financieras y condiciones de crédito:

Tabla 49: Calendarización de la deuda

CUADRO N° 17					
AMORTIZACIÓN (BCP PARA CAPITAL DE TRABAJO)					
MES	SALDO INICIAL	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	PAGO	SALDO FINAL
0					S/ 42,315.35
1	S/ 42,315.35	S/ 705.26	S/ 41,610.09	S/ 2,845.98	S/ 39,469.37
2	S/ 39,469.37	S/ 657.82	S/ 38,811.55	S/ 2,845.98	S/ 36,623.39
3	S/ 36,623.39	S/ 610.39	S/ 36,013.00	S/ 2,845.98	S/ 33,777.41
4	S/ 33,777.41	S/ 562.96	S/ 33,214.45	S/ 2,845.98	S/ 30,931.43
5	S/ 30,931.43	S/ 515.52	S/ 30,415.90	S/ 2,845.98	S/ 28,085.45
6	S/ 28,085.45	S/ 468.09	S/ 27,617.35	S/ 2,845.98	S/ 25,239.46
7	S/ 25,239.46	S/ 420.66	S/ 24,818.81	S/ 2,845.98	S/ 22,393.48
8	S/ 22,393.48	S/ 373.22	S/ 22,020.26	S/ 2,845.98	S/ 19,547.50
9	S/ 19,547.50	S/ 325.79	S/ 19,221.71	S/ 2,845.98	S/ 16,701.52
10	S/ 16,701.52	S/ 278.36	S/ 16,423.16	S/ 2,845.98	S/ 13,855.54
11	S/ 13,855.54	S/ 230.93	S/ 13,624.62	S/ 2,845.98	S/ 2,845.98
12	S/ 2,845.98	S/ 47.43	S/ 2,798.55	S/ 2,845.98	S/ -

5.6 Presupuesto de costos:

Tabla 50: Costo de Materia Prima

MATERIA PRIMA						
MENSUAL		CVU		CANTIDAD	UM	producto
S/	42,000.00	S/.	28.00	1500	1 KILO	
S/	42,000.00	S/.	14.00	3000	1/2 kilo	

Tabla 51: Costo envase, empaque y embalaje

GASTOS OPERACIONALES						
DOLARES (US\$)	MENSUAL (S/)	CVU	CANTIDAD	UM	CONCEPTO	
\$ 1,111.11	S/ 3,600.00	S/. 1.20	3000	Unidades	etiqueta	
\$ 1,842.59	S/ 5,970.00	S/. 1.99	3000	Unidades	envase	
\$ 97.22	S/ 315.00	S/. 2.10	150	Unidades	Cajas	
\$ 771.60	S/ 2,500.00	S/. 0.80		Unidades	embalaje	
\$ 2,561.73	S/ 8,300.00	S/. 2.10			MOD	
\$ 6,384.26	S/ 20,685.00	S/. 22.19				

Tabla 52: Costo de distribución física internacional

COSTOS DFI		
CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTO MENSUAL (US\$)
Transporte local	S/ 250.00	\$ 77.16
Agente de Aduana	S/ 500.00	\$ 154.32
Agente de Carga	S/ 350.00	\$ 108.02
Gastos Operativos	S/ 300.00	\$ 92.59
Almacenaje	S/ 450.00	\$ 138.89
Aforo o Previo (Físico)	S/ 250.00	\$ 77.16
Estiba y desestiba	S/ 450.00	\$ 138.89
Certificados	S/ 350.00	\$ 108.02
TOTAL	S/ 2,900.00	\$ 895.06

Tabla 53: Costos de oficina

GASTOS DE OFICINA		
CONCEPTO	COSTO MENSUAL (S/)	COSTO MENSUAL (US\$)
Arriendos	S/. 1,000.00	\$ 307.69
Servicios básicos	S/. 150.00	\$ 46.15
Suministros de oficina	S/. 100.00	\$ 30.77
SUBTOTAL	S/. 1,250.00	\$ 384.62

5.7 Punto de equilibrio:

Tabla 54: Punto de equilibrio

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO		
CONCEPTO	POR LOTE (S/)	POR LOTE (\$)
INGRESOS	S/. 18,421.25	\$ 5,668.08
MATERIA PRIMA	S/. 8,250.00	\$ 2,538.46
GASTOS OPERACIONALES	S/. 1,057.00	\$ 325.23
COSTOS DFI	S/. 1,320.00	\$ 406.15
PLANILLA	S/. 2,860.00	\$ 880.00
GASTOS DE OFICINA	S/. 1,250.00	\$ 384.62

5.8 Tributación de la exportación:

El producto estará en el régimen de exportación definitiva, por lo que no hay tributos por pagar.

5.9 Presupuesto de ingresos:

Tabla 55: Precio y Cantidad (Kilogramos)

PRECIO - PRESENTACIÓN DE 500 G						
DETALLE	MONEDA	AÑO				
		1	2	3	4	5
ALGA COCHAYUYO SECO	SOLES	S/ 35.00	S/ 35.70	S/ 36.41	S/ 37.14	S/ 37.89
	DÓLARES	\$ 10.77	\$ 10.98	\$ 11.20	\$ 11.43	\$ 11.66

CANTIDAD - PRESENTACIÓN DE 500 G						
DETALLE	CREC. %	5%	8%	12%	15%	
	AÑO	1	2	3	4	5
ALGA COCHAYUYO SECO		9,000	9,450	10,206	11,431	13,145

Tabla 56: Ingreso por giro de Negocio

INGRESO TOTAL POR GIRO DE NEGOCIO						
DETALLE	MONEDA	AÑO				
		1	2	3	4	5
ALGA COCHA	SOLES	S/105,000	S/ 135,000	S/ 150,000	S/ 168,000	S/ 175,000
YUYO SECO	DÓLARE S	\$ 32,047.41	\$ 41,666.67	\$ 46,296.30	\$ 51,851.85	\$ 54,012.35

5.10 Presupuesto de egresos:

Tabla 57: Costo total de Operación – Egresos

COSTOS TOTALES DE OPERACIÓN - EGRESOS		
CONCEPTO	COSTOS	
MATERIA PRIMA	S/. 42,000.00	\$ 12,923.08
GASTOS OPERACIONALES	S/. 20,685.00	\$ 6,364.62
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	S/. 4,150.00	\$ 1,276.92
MDI	S/. 2,860.00	\$ 880.00
TOTAL	S/. 68,115.00	\$ 21,023.15

5.11 Flujo de caja proyectado:

Tabla 58: Flujo de caja

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos	105,000.00	135,000.00	150,000.00	168,000.00	175,000.00
Total Ingresos	105,000.00	135,000.00	150,000.00	168,000.00	175,000.00
Egresos					
Materia prima	42,000.00	42,000.00	42,000.00	42,000.00	42,000.00
gastos operacionales	20,685.00	20,685.00	20,685.00	20,685.00	20,685.00
Costos ind.fabricac.	9,850.00	9,850.00	9,850.00	9,850.00	9,850.00
Mano obra indirecta	5,720.00	5,720.00	5,720.00	5,720.00	5,720.00
Pago préstamo	0.00	42,315.35	0.00	0.00	0.00
Total Egresos	78,255.00	120,570.35	78,255.00	78,255.00	78,255.00
Flujo del periodo	26,745.00	14,429.65	71,745.00	89,745.00	96,745.00
Efectivo inicial	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Saldo disponible	26,745.00	14,429.65	71,745.00	89,745.00	96,745.00

5.12 Estado de ganancias y pérdidas:

Tabla 59: Estados de ganancias y pérdidas

ESTADO DE RESULTADOS					
VENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	S/105,000.00	S/135,000.00	S/150,000.00	S/168,000.00	S/175,000.00
(-) COSTO DE VENTAS	S/44,190.00	S/46,399.50	S/50,111.46	S/56,124.84	S/64,543.56
UTILIDAD BRUTA	S/60,810.00	S/88,600.50	S/99,888.54	S/111,875.16	S/110,456.44
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/1,050.00	S/1,050.00	S/1,050.00	S/1,050.00	S/1,050.00
SUELDOS Y SALARIOS	S/8,580.00	S/8,580.00	S/8,580.00	S/8,580.00	S/8,580.00
GASTOS DE OFICINA	S/1,250.00	S/1,250.00	S/1,250.00	S/1,250.00	S/1,250.00
	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00
(-)GASTOS DE VENTAS	S/1,320.00	S/1,320.00	S/1,320.00	S/1,412.40	S/1,454.77
AGENTE DE ADUANA	S/350.00	S/350.00	S/350.00	S/374.50	S/385.74
AGENTE DE CARGA	S/150.00	S/150.00	S/150.00	S/160.50	S/165.32
GASTOS OPERATIVOS	S/50.00	S/50.00	S/50.00	S/53.50	S/55.11
ALMACEN	S/150.00	S/150.00	S/150.00	S/160.50	S/165.32
AFORO O PREVIO (FISICO)	S/120.00	S/120.00	S/120.00	S/128.40	S/132.25
ESTIBA Y DESESTIVA	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/107.00	S/110.21
CERTIFICADOS	S/150.00	S/150.00	S/150.00	S/160.50	S/165.32
TRANSPORTE NACIONALES	S/250.00	S/250.00	S/250.00	S/267.50	S/275.53
UTILIDAD OPERATIVA	S/58,440.00	S/86,230.50	S/97,518.54	S/109,412.76	S/107,951.67
(-)GASTOS FINANCIEROS	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00
INTERES PRESTAMO	S/0.00	S/5,007.63	S/0.00	S/0.00	S/0.00
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	S/58,440.00	S/81,222.87	S/97,518.54	S/109,412.76	S/107,951.67
IMPUESTO A LA RENTA	S/17,239.80	S/23,960.75	S/28,767.97	S/32,276.77	S/31,845.74
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	S/41,200.20	S/57,262.12	S/68,750.57	S/77,136.00	S/76,105.93

5.13 Evaluación de la inversión:

5.13.1 Evaluación económica:

Tabla 60: Evaluación económica

$$\begin{aligned}
 \text{VAN} &= 26,745.00 - 14,429.65 + \frac{71,745.00}{(1+0.1087)^1} + \frac{89,745.00}{(1+0.1087)^2} + \frac{96,745.00}{(1+0.1087)^3} \\
 &= 26,745.00 - 14,429.65 + \frac{71,745.00}{1.11} + \frac{89,745.00}{1.23} + \frac{96,745.00}{1.36} \\
 &= 26,745.00 - 14,429.65 + 64,635.14 + 72,963.41 + 71,136.03
 \end{aligned}$$

VAN	=	225,909.23
------------	---	------------

TASA INTERNA DE RETORNO

$$\text{VAN} = 0$$

$$26,745.00 - 14,429.65 + \frac{71,745.00}{(1+r)} + \frac{89,745.00}{(1+r)^2} + \frac{96,745.00}{(1+r)^3} = 0$$

$$41,174.65 + \frac{71,745.00}{(1+r)} + \frac{89,745.00}{(1+r)^2} + \frac{96,745.00}{(1+r)^3} = 0$$

TIR = 72%

5.13.2 Evaluación financiera:

Tabla 61: Evaluación Financiera

Evaluación Financiera		
VAN financiero (Valor actual neto)	S/. 183,549.10	El VAN financiero es mayor a 0, por lo que se acepta el plan
Tasa de descuento	10.87	

5.13.3 Evaluación social:

El presente trabajo de exportación del alga cochayuyo seco en presentación de bolsa de 500 gramos, no va a generar conflictos sociales, ya que los pescadores que extraen este producto son nuestros socios estratégicos, agregando a eso que son persona de la zona de donde se extrae el recurso.

5.13.4 Impacto ambiental:

El presente trabajo de exportación del alga cochayuyo seco en presentación de bolsa de 500 gramos no va a generar ningún impacto ambiental.

Al ser un recurso natural del mar, cuenta con organismos del estado que regulan su extracción, por lo solo se extrae cuando hay autorización que emite PRODUCE a través de una resolución.

5.14 Evaluación de costo de oportunidad del capital de trabajo:

Tabla 62: Costo ponderado de capital

CPPK	Costo Promedio Ponderado de Capital	10.87%
D	Deuda	S/ 42,315.35
E	Capital propio	S/ 34,621.65
Kd	Costo de la deuda	25.00%
Tx	Imposición fiscal	29.50%
Kproy	Costo del Capital propio	2.62%

Tabla 63: Costo de capital propio

Kproy	Costo de capital propio	2.62%
Rf	Tasa libre de riesgo	0.90%
β	Beta del sector (Building Materials)	0.38
Rm – Rf	Prima por riesgo de mercado	6.3400%
RP	Prima por riesgo país	1.32%

5.15 Cuadro de riesgo del tipo de cambio:

Tabla 64: Cuadro de riesgo de tipo de cambio

PRODUCTO	CONCEPTO		AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
ALGA COCHAYUYO SECO DE 500GR	Unidades		9,000	9,450	10,206	11,431	13,145
	Precio Unitario	\$ 10.77	\$ 32,407.41	\$ 41,666.67	\$ 46,296.30	\$ 51,851.85	\$ 54,012.35

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones:

- El objetivo de nuestra empresa ALGAMAR PERU SAC es ser económicamente sostenibles en el tiempo a partir de la generación de utilidades. Para ello se ha analizado el mercado para determinar el nivel de ventas que nos permita lograr a este objetivo.
- La alianza estratégica que se ha desarrollado con la empresa ALGAS AREQUIPA SAC, quien nos suministra el alga cochayuyo, nos ha permitido tener una ventaja competitiva frente a la competencia en relación a la experiencia, calidad y garantía del alga marina, que nos permitirá posicionarnos mejor en el mercado como una empresa exportadora.
- Referente al estudio de mercado se concluye que China es el principal país consumidor de las algas peruanas, asimismo, el mercado destino es conocedor de este producto por lo que el producto entrará con buena aceptación al mercado de destino.
- El Valor Actual Neto (VPN) es mayor a 0 y la Tasa Interna de Retorno (TIR) de 72%, por lo que se concluye que el proyecto genera valor y es económicamente viable.

6.2 Recomendaciones:

- Realizar una estrategia Precio / Calidad de nuestro producto teniendo como base el perfil de nuestros consumidores. Esto es fundamental para ofrecer un producto que se ajuste a las necesidades de nuestro cliente final.
- A fin de tener un mejor posicionamiento en el mercado destino, es necesario desarrollar canales adecuados para difundir nuestra marca a través de canales publicitarios como radio, internet, televisión, redes sociales entre otros.
- Es necesario realizar investigaciones a mayor profundidad sobre las conductas de nuestros clientes finales, para determinar cuáles pueden ser las oportunidades que tenemos a fin de perfeccionar los atributos de nuestro producto.

- Con la finalidad de fidelizar a los clientes, se recomienda realizar una política de descuentos con compras a gran escala, con ello aseguramos la venta de nuestra producción y satisfacemos la economía de nuestro cliente.
- Tener como una alternativa el cultivo de algas a través de una acuicultura sostenible que nos permita tener disponibilidad de materia prima en temporadas de veda de este recurso.


REFERENCIAS

- MTPE, M.D. (25 de OCTUBRE de 2018). *ESTADISTICAS*. Obtenido de ESTADISTICA:http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/publicacion/empleo_regiones.pdf
- BANCO MUNDIAL (03 de Marzo de 2018). *INDICADORES*. Obtenido de INDICADORES:<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD>
- ADEX. (16 de Febrero del 2018). *ADEX*. Obtenido de ADEX:<http://www.adexdatatrade.com/Login.aspx>
- SIICEX. (11 de Abril de 2018). *SIICEX*. Obtenido de SIICEX:<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/287282576radd8d1f.pdf>
- MINCETUR. (23 de Noviembre de 2017). ANÁLISIS REGIONAL DE TLC.
https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/estadisticas_y_publicaciones/estadisticas/informes/Analisis_Regional_de_los_TLC_EEUU_China_UE.pdf
- PROMPEX.GOB.PE. (17 de Agosto de 2009). *PROMPEX.GOB.PE*. Recuperado el 05 de Octubre de 2017, de PROMPEX.GOB.PE:
<http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=93CBDC04-6645-40DC-8F28-08C3E77A27E2.PDF>
- SIICEX. (30 de OCTUBRE de 2017). SIICEX. Obtenido de SIICEX:
http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=172.17100&portletid=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=14&pnomproducto=Algas
- SUNARP. (2017). Recuperado del 22 de Marzo de 2017, de
<https://www.sunarp.gob.pe/index.asp>
- SUNAT. (2018). CIIU. Recuperado el 22 de marzo de 2017, de
<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/ruc-empresas/inscripcion-al-rucempresas>
- SUNAT. (28 de Octubre de 2018). SUNAT. Obtenido de SUNAT:
<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/informaciongeneral-planilla-electronica/3207-03-categorias-de-los-sujetos-involucrados-planilla>
- SUNAT. (2017). CIIU. Recuperado el 27 de octubre de 2018, de
<https://mep.pe/promulgan-ley-no30056-que-modifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenasempresas/>

ANEXOS

ANEXO I

ANEXO 02



EX - POST

MUNICIPALIDAD DISTRICTAL DE BELAVISTA

FORMULARIO - SOLICITUD PARA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

I. MODALIDAD DE TRAMITE QUE SE SOLICITA (Marcar con una "X")

1. Licencia de Funcionamiento Indeterminada 2. Licencia de Funcionamiento Indeterminada - Autorización de Anuncio (adossado a fecha) y/o Texto

3. Licencia de Funcionamiento Temporal - Término de Vigencia 4. Licencia de Funcionamiento Temporal - Autorización de Anuncio (adossado a fecha) y/o Texto

II. DATOS DEL SOLICITANTE

3. Apellidos y Nombres o Razon Social

4. No. DNI o C.E. 5. Correo Electronico / E-mail 6. Número de Teléfono 7. RUC

8. Av./Cr./Ca./Pa. 9. No. Int. Mz. Lt.

10. Urb./AA./RR./Otros 11. Distrito

III. REPRESENTANTE LEGAL (Completar sólo en el caso de personas jurídicas o persona natural que es representada por un tercero)

14. Apellidos y Nombres 15. No. DNI o C.E. 16. No. de Partida P (padre) 17. No. DNI o C.E.

IV. DATOS DEL ESTABLECIMIENTO

18. Nombre Comercio 19. No. Giro o Actividad 20. Código Postal

21. Av./Cr./Ca./Pa. 22. No. Int. Mz. Lt. 23. Urb./AA./RR./Otros

24. Sector Económico 25. Área Local 26. No. De Estacionamiento

V. OTROS DATOS DEL ESTABLECIMIENTO

27. Croquis de Ubicación

Firma del Solicitante
DNI/C.E.

ANEXO II

MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE BELLAVISTA DECLARACION JURADA DE OBSERVANCIA DE CONDICIONES DE SEGURIDAD (LEY N° 28976 - O.S. N° 058-2014-PCM)			
DECLARACION JURADA DE OBSERVANCIA DE CONDICIONES DE SEGURIDAD (Ley N° 28976)			
RAZON SOCIAL / PERSONA NATURAL:			
NOMBRE COMERCIAL:		UBICADO EN:	
GIRO:		RECIBO N°:	
El propietario y/o conductor del local o establecimiento declara bajo juramento lo siguiente:			CORRESPONDE
		SI	NO
1.0	ARQUITECTURA		
1.1	El ingreso y/o salida del local o establecimiento presenta un ancho libre mínimo de 0.90 m, la puerta no abre directamente sobre un desnivel ni invade la vía pública y las vías o rutas de evacuación se encuentran libres de obstáculos y objetos que puedan caer (estanterías, anaquelos, espejos, ramparas de vidrio, elementos decorativos u otros).		
2.0	ESTRUCTURAS		
2.1	El local o establecimiento no presenta deterioro en sus elementos estructurales (techos, vigas, columnas y paredes).		
2.2	Si hubiera falso techo, este debe estar fijo o asegurada y no ser de material combustible (letrópor, plástico y/o cartón)		
2.3	El local o establecimiento no presenta humedad en sus techos, paredes, pisos ni fuga de agua en sus instalaciones sanitarias.		
3.0	INSTALACIONES ELECTRICAS		
3.1	El tablero eléctrico es de material no combustible (metal o resina) tiene interruptores termomagnéticos identificados y no utiliza llaves tipo cuchilla.		
3.2	El tablero eléctrico tiene interruptores diferenciales (para instalaciones nuevas a partir del 1 de julio del 2006)		
3.3	No se utiliza cable melizo en instalaciones permanentes de alumbrado y/o tomacorriente. El cableado eléctrico se encuentran protegido mediante canalitas o tubos de PVC y las cajas de paso tienen tapa.		
3.4	Si el local o establecimiento cuenta con equipos y/o artefactos eléctricos (hornos microondas, congeladoras, exhibidores y similares) los enchufes deben tener tres espigas y los tomacorrientes deben contar con conexión al sistema de puesta a tierra. Los tomacorrientes se encuentran en buen estado y no se utiliza adaptadores múltiples. Si hubiera equipos y/o artefactos eléctricos (hornos, microondas, congeladoras, exhibidores y similares), estos deben contar con sistema de puesta a tierra y con protocolo de medición de la resistencia menor a 25 ohmios.		
3.5	Los equipos de alumbrado (focos, fluorescentes, lámparas, etc) no presentan cables ni empalmes expuestos. Si cuenta con luces de emergencia (para locales o establecimientos que funcionan en horario nocturno), éstas se encuentran en buen estado y operativas.		
3.6	Los anuncios publicitarios con energía eléctrica, no utilizan cable melizo, tiene cableado y cuenta con conexión al sistema de puesta a tierra.		
4.0	SEGURIDAD Y PROTECCION CONTRA INCENDIOS		
4.1	El local o establecimiento cuenta con señales de seguridad (direccionales de salida, salida, zona segura en caso de sismo, riesgo eléctrico y extintores).		
4.2	El local o establecimiento cuenta como mínimo un extintor de polvo químico seco de 6 Kg. o al menos un extintor por cada 50 m. de área. Los extintores se encuentran en buen estado, operativo y con carga vigente.		
4.3	Los objetos, materiales y/o productos están almacenados de forma adecuada y segura (evitando que se caigan) y sin obstruir las vías o rutas de evacuación.		
4.4	Las instalaciones de gas (GLP) que utilizan balones mayores a 25 Kg. tiene tuberías de cobre y están alejados de interruptores y tomacorrientes. Los balones de gas se ubican en lugares ventilados y alejados de cualquier fuente de calor.		
4.5	Los campanas, filtros y ductos de extracción de humo (chimeneas) se encuentran libres de grasa y en buen estado de conservación y mantenimiento.		
PROPIETARIO ()		REPRESENTANTE LEGAL ()	CONDUCTOR / ADMINISTRADOR ()
NOMBRES Y APELLIDOS:			
		LUGAR Y FECHA:	
D.N.I. o C.E. N°			

MODELO DE CONTRATO DE TRABAJO SUJETO A MODALIDAD

Conste por el presente documento, que se suscribe por triplicado con igual tenor y valor, el contrato de trabajo sujeto a modalidad que al amparo del Texto Único Ordenado del Decreto Legislativo N° 728, Decreto Supremo N° 003-97-TR, Ley de Productividad y Competitividad Laboral y normas complementarias, que celebran de una parte⁽¹⁾, con R.U.C. N° y domicilio real en, debidamente representada por el señor⁽²⁾, con D.N.I. N°....., a quien en adelante se le denominará **EL EMPLEADOR**, y de la otra parte, don(ña), con D.N.I. N°, domiciliado en, a quien en adelante se le denominará **EL TRABAJADOR**, en los términos y condiciones siguientes:

1.- **EL EMPLEADOR** es una, cuyo objeto social es.....y que ha sido debidamente autorizada por....., de fecha emitida por....., que requiere de los servicios del **TRABAJADOR** en forma⁽³⁾, para.....⁽⁴⁾

2.- Por el presente contrato, **EL TRABAJADOR** se obliga a prestar sus servicios al **EMPLEADOR** para realizar las siguientes actividades:.....
 debiendo someterse al cumplimiento estricto de la labor, para la cual ha sido contratado, bajo las directivas de sus jefes o instructores, y las que se impartan por necesidades del servicio en ejercicio de las facultades de administración y dirección de la empresa, de conformidad con el artículo 9° del Texto Único Ordenado de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral, aprobado por Decreto Supremo N° 003-97-TR.

3.- La duración del presente contrato es de.....⁽⁵⁾, iniciándose el día.....de.....200..... y concluirá el día.....de.....200.....

4.- En contraprestación a los servicios del **TRABAJADOR**, el **EMPLEADOR** se obliga a pagar una remuneración⁽⁶⁾ de (.....). Igualmente se obliga a facilitar al trabajador los materiales necesarios para que desarrolle sus actividades, y a otorgarle los beneficios que por ley, pacto o costumbre tuvieran los trabajadores del centro de trabajo contratados a plazo indeterminado.

- (1) Nombre o razón social del empleador
- (2) Nombre y cargo de representante
- (3) En forma temporal, accidental o para obra o servicio
- (4) Señalar la modalidad del contrato y las causas determinantes de la contratación
- (5) Meses o años
 - Por necesidades de mercado : 5 años
 - Por reconversión empresarial: 2 años
 - Accidental : 6 meses al año
 - Suplencia: la que resulte necesaria, según las circunstancias
 - Emergencia: la que resulte necesaria

5. **EL TRABAJADOR** deberá prestar sus servicios en el siguiente horario: dea(días), de..... a(horas), teniendo un refrigerio de (minutos), que será tomado dea.....

6.- **EL EMPLEADOR**, se obliga a inscribir al **TRABAJADOR** en el Libro de Planillas de Remuneraciones, así como poner a conocimiento de la Autoridad Administrativa de Trabajo el presente contrato, para su conocimiento y registro, en cumplimiento de lo dispuesto por artículo 73° del Texto Único ordenado del Decreto Legislativo N° 728, Ley de Productividad y Competitividad laboral, aprobado mediante Decreto Supremo N° 003-97-TR.

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

8.- En todo lo no previsto por el presente contrato, se estará a las disposiciones laborales que regulan los contratos de trabajo sujeto a modalidad, contenidos en el Texto Único Ordenado del Decreto Legislativo N° 728 aprobado por el Decreto Supremo N° 003-97-TR, Ley de Productividad y Competitividad Laboral.

9.- Las partes contratantes renuncian expresamente al fuero judicial de sus domicilios y se someten a la jurisdicción de los jueces de para resolver cualquier controversia que el cumplimiento del presente contrato pudiera originar.

Firmado en..... a los (días) del (mes) de 200.....

EMPLEADOR

TRABAJADOR

ANEXO IV

CONTRATO DE TRABAJO TEMPORAL POR NECESIDAD DEL MERCADO

Conste por el presente documento el Contrato de Trabajo a plazo fijo bajo la modalidad de "Contrato por Necesidad de Mercado", que celebran al amparo del Art. 58 de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por D.S. N° 003-97-TR y normas complementarias, de una parte (1).....con RUC N°y domicilio fiscal en....., debidamente representada por el señor (2)..... con DNI N°, a quien en adelante se le denominará simplemente **EL EMPLEADOR**; y de la otra parte don (3).....con DNI N°domiciliado en, a quien en adelante se le denominará simplemente **EL TRABAJADOR**; en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERO: EL EMPLEADOR requiere cubrir las necesidades de recursos humanos con el objeto de atender incrementos de la producción originados por la variación de la demanda en el mercado (4)

SEGUNDO: Por el presente documento **EL EMPLEADOR** contrata a plazo fijo bajo la modalidad ya indicada, los servicios de **EL TRABAJADOR** quien desempeñará el cargo de (5)....., en relación con las causas objetivas señaladas en la cláusula anterior.

TERCERO: El presente contrato tiene un plazo de duración de.....(Máximo cinco años), el mismo que regirá a partir delde.....del 2,013 fecha en que **EL TRABAJADOR** debe empezar sus labores hasta el.....de.....del 2,013, fecha en que terminará el contrato.

CUARTO: EL TRABAJADOR estará sujeto a un período de prueba de tres meses, la misma que inicia eldedel 2,013 y concluye elde.....del 2,013.

QUINTO: EL TRABAJADOR observara el horario de trabajo siguiente: De lunes a dehoras a horas.

SEXTO: EL TRABAJADOR deberá cumplir con las normas propias del Centro de Trabajo, así como las contenidas en el Reglamento Interno de Trabajo y en las demás normas laborales, y las que se impartan por necesidades del servicio en ejercicio de las facultades de administración de la empresa, de conformidad con el Art. 9 de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por D.S. N° 003-97-TR.

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

OCTAVO: Queda entendido que **EL EMPLEADOR** no está obligado a dar aviso adicional referente al término del presente contrato, operando su extinción en la fecha de su vencimiento conforme la cláusula tercera,

ANEXO V



Mz L1 Lote 11 – Ciudad del Pescador - Bellavista Callao
Teléfono: (51-1) 452-3586
Correo electrónico: cochayuyoexport@gmail.com

Lima 05 de Mayo de 2018

Señores:
SHOU HANG

Atención: Mr. Tian Shan - Manager Product

Mediante la presente le hacemos llegar nuestra cotización de acuerdo a los requerimientos solicitados por ustedes:

PRODUCTO	:	ALGAS COCHAYUYO SECO
PRESENTACIÓN	:	BOLSAS DE 500 GR
PARTIDA ARANCELARIA	:	1212210000
REGISTRO SANITARIO	:	K8900306E - DIGESA
CANTIDAD	:	3,000 BOLSAS (EN 250 CAJAS)
PROPORCIÓN EMBALAJE	:	CAJAS DE CARTON CORRUGADO L: 39CM X A: 39CM X H: 14 CM
PRECIO FOB UNITARIO	:	US\$ 1.89 POR CADA BOLSA DE 500 GRAMOS
PRECIO FOB TOTAL	:	US\$ 5,670
FORMA DE PAGO	:	CARTA DE CRÉDITO 40% DE ADELANTO 60% CONTRA ENTREGA.
FECHA DE EMBARQUE	:	30 DÍAS DESPUES DE HABER ACEPTADO EL PRIMER PAGO.
PUERTO DE EMBARQUE	:	CALLAO – PERÚ
VALIDEZ DE LA OFERTA	:	30 DIAS

En señal de conformidad y aceptación de las condiciones arriba expresadas, suscribimos el presente documento.

Atentamente

SOLANGE RAMIREZ FLORES

GERENTE COMERCIAL

ANEXO VI

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte COCHAYUYO EXPORT E.I.R.L, empresa constituida bajo las leyes de la República Perú, debidamente representada por su Apoderada, con Documento de Identidad N° 45496627, domiciliado en su Oficina principal ubicado en Mz L1 Lote 10 Ciudad del Pescador, distrito Bellavista, Provincia Constitucional del Callao, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte SHOU HANG., debidamente representado por su Gerente General don Tian Shan, señalando domicilio el ubicado en Calle Jinjiang Inn Zhongshan 75 road de la República Popular de China, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLÁUSULA PRIMERA:

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

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLÁUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: 250 cajas de alga Cochayuyo seco, siendo el material de las cajas, cartón corrugado, en cada caja habrá 12 bolsas con un contenido de 500 gramos por

bolsa, siendo un total de 3000 bolsas y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo cuarto del presente contrato.

- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLÁUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de 60 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLÁUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio FOB unitario del alga cochayuyo seco en presentación de 500 GR es US\$ 1.89 cada bolsa, por lo que el precio total FOB por las 3,000 bolsas de 500 GR (en 250 cajas) es US\$ 5,670.00 por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en 05 de Mayo del 2018.

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB ("Free on board") en la que el **VENDEDOR** tiene la responsabilidad de la mercadería hasta que la entrega al borde del buque en el puerto del Callao- Perú.

CONDICIONES DE PAGO

CLÁUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EI VENDEDOR** deberá realizarse por pago equivalente al CUARENTA PORCIENTO (40 %) de adelanto y SESENTA PORCIENTO (60%) contra aceptación o pago diferido a plazo de 30 días del banco del **COMPRADOR**.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EL COMPRADOR** considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de **EL VENDEDOR** y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERÉS EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLÁUSULA SEXTA:

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el

tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1 %) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del total de este contrato.

RETENCIÓN DE DOCUMENTOS

CLÁUSULA SÉTIMA:

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

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLÁUSULA OCTAVA:

Las Partes han acordado trabajar con el INCOTERMS FOB que considera que **EL VENDEDOR** tendrá responsabilidad de la mercadería hasta que la deje a bordo del buque en el Puerto del Callao. Por su parte, **EL COMPRADOR** asumirá todos los costos posteriores a esta actividad hasta que el producto llegue a su destino final. A continuación se detallan las responsabilidades de ambas partes en este incoterms:

a) Responsabilidad del VENDEDOR:

- Asumir los costos de producción del producto.
- Transporte desde el almacén del vendedor hasta el puerto de salida.
- Descarga en el puerto de salida.
- Retrasos de la carga.

b) Responsabilidad del COMPRADOR:

- Retrasos del buque.
- Transporte Internacional.
- Seguro del transporte principal.
- Descarga en el puerto de destino.
- Transporte y seguro hasta el almacén del comprador.
- Descargas en los locales del comprador.

Las partes tienen claro que la responsabilidad del VENDEDOR, es hasta cuando la mercadería llega al bordo del buque, las actividades posteriores a ella, son responsabilidad de **EL COMPRADOR**.

EL VENDEDOR deberá presentar la siguiente documentación bajo el incoterms FOB:

- Factura comercial
- Certificados sanitario del producto.
- Certificado de origen.
- Declaración aduanera de exportación definitiva.
- Conocimiento de embarque – Bill of loading.
-

RETRASO DE ENVIOS

CLÁUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a **EL VENDEDOR** el pago de daños equivalente al 0,5 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos

que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del **EL VENDEDOR** a **EL COMPRADOR**.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLÁUSULA DÉCIMA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **EL VENDEDOR** cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que **EL COMPRADOR** descubra dicha inconformidad y deberá probar a **EL VENDEDOR** que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de **EL VENDEDOR**.

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por **EL COMPRADOR**, **EL VENDEDOR** deberá tener las siguientes opciones:

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

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLÁUSULA DÉCIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a **EL COMPRADOR** de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de **EL COMPRADOR**.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLÁUSULA DÉCIMO SEGUNDA:

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

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

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLÁUSULA DÉCIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley de Perú y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de Lima, a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje de Lima por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

ENCABEZADOS

CLÁUSULA DÉCIMO CUARTA:

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

NOTIFICACIONES

CLÁUSULA DÉCIMO QUINTA:

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

ACUERDO INTEGRAL

CLÁUSULA DÉCIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Lima, a los 05 Días del mes de Mayo 2018.

.....

EL VENDEDOR

.....

EL COMPRADOR