



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

**EXPORTACIÓN DE LANGOSTINOS PRECOCIDOS Y
EMPANIZADOS A SYDNEY – AUSTRALIA**

**PRESENTADO POR
ALEXANDER JUNIOR CUMPA VERGARAY**

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

LIMA – PERÚ

2019



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

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

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



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRES

Facultad de
Ciencias Administrativas
y Recursos Humanos

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**EXPORTACIÓN DE LANGOSTINOS PRECOCIDOS Y EMPANIZADOS A
SYDNEY – AUSTRALIA**

PRESENTADO POR

BACHILLER: ALEXANDER JUNIOR CUMPA VERGARAY

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

LIMA-PERÚ

2019

DEDICATORIA

En primer lugar a Dios, por velar mi camino día a día. A mi adorada madre por su infinito apoyo en mi profesión académica, brindándome fortaleza y empuje para continuar el logro de mis objetivos. A mi padre y hermano que desde el cielo me guían y me acompañan en cada paso de la vida.

TABLA DE CONTENIDO

1. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES	3
1.1 Nombre o razón social.....	3
1.2 Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU).....	3
1.3 Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial	4
1.4 Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha.....	5
1.5 Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa, características.	7
1.6 Estructura Orgánica	7
1.7 Cuadro de asignación de personal.	9
1.8 Forma Jurídica Empresarial.....	10
1.9 Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI	11
1.10 Requisitos y Trámites Municipales	12
1.11 Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades	12
1.12 Registro de Planillas Electrónica (PLAME).	13
1.13 Régimen Laboral Especial y General Laboral.	14
1.14 Modalidades de Contratos Laborales.	16
1.15 Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.	16
2. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL	17
2.1 Descripción del producto.....	17
2.1.1 Clasificación arancelaria	18
2.1.2 Propuesta de valor	18
2.1.3 Ficha técnica comercial.....	20
2.2 Investigación del Mercado de Objetivo.....	20
2.2.1 Segmentación de mercado objetivo	24
2.2.2 Tendencias de consumo	25
2.3 Análisis de la oferta y la demanda.....	27
2.3.1 Análisis de la oferta.....	27
2.3.2 Análisis de la demanda.....	30
2.4 Estrategias de Ventas y Distribución.....	34

2.4.1	Estrategias de segmentación	34
2.4.2	Estrategias de posicionamiento	35
2.4.3	Estrategias de distribución	35
2.5	Estrategias de Promoción	37
2.6	Tamaño de planta. Factores condicionantes.....	38
3.	PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL	39
3.1	Envases, empaques y embalajes	39
3.2	Diseño del rotulado y marcado.....	43
3.2.1	Diseño del rotulado	43
3.2.2	Diseño del marcado.....	46
3.3	Unitarización y cubicaje de la carga.....	47
3.4	Cadena de DFI de exportación	49
3.5	Seguro de las mercancías	52
4.	PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL	53
4.1	Fijación de precios.....	53
4.1.1	Costos y precio	53
4.1.2	Cotización internacional.....	54
4.2	Contrato de compra venta internacional.....	57
4.3	Elección y aplicación del Incoterm	66
4.4	Determinación del medio de pago y cobro.....	67
4.5	Elección del régimen de exportación	67
4.6	Gestión aduanera del comercio internacional	67
4.7	Gestión de las operaciones de exportación: Flujo grama	71
4.8	Gestión de las operaciones de producción del bien a ejecutar: Flujo Grama.	72
5.	PLAN ECONÓMICO FINANCIERO	75
5.1	Inversión Fija.....	75
5.1.1	Activos tangibles.....	75
5.1.2	Activos intangibles.....	76
5.2	Capital de Trabajo	76
5.3	Inversión Total	77
5.4	Estructura de Inversión y Financiamiento.....	78

5.5	Fuentes financieras y condiciones de crédito	78
5.6	Presupuesto de costos	80
5.7	Punto de Equilibrio.....	81
5.8	Tributación de la exportación.....	81
5.9	Presupuesto de ingresos.....	82
5.10	Presupuesto de egresos	82
5.11	Flujo de caja proyectado.....	77
5.12	Estado de Ganancias y Pérdida	78
5.13	Evaluación de la Inversión	79
5.13.1	Evaluación Económica.....	79
5.13.2	Evaluación Financiera.....	79
5.13.3	Evaluación social	80
5.13.4	Impacto ambiental.....	80
5.14	Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo	80
5.15	Cuadro de riesgo del tipo de cambio	82
6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	83
6.1	Conclusiones	83
6.2	Recomendaciones.....	84

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Codificación Internacional.....	3
Tabla 2: Criterios a considerar para la ubicación de la empresa.....	4
Tabla 3: Factores ponderados para la localización del Proyecto	4
Tabla 4: Ley de MYPES, Micro y pequeña empresa, características	7
Tabla 5: Asignación de personal	9
Tabla 6: Características de una S.A.C.....	10
Tabla 7: Porcentajes de participación	10
Tabla 8: Características del Régimen MYPE Tributario	13
Tabla 9: Características de la planilla electrónica.....	14
Tabla 10: Diferencias entre el régimen laboral general y el régimen laboral especial de la micro y pequeña empresa	15
Tabla 11: Descripción arancelaria.....	18
Tabla 12: Principales importadores de la partida 030617 - Año 2018.....	20
Tabla 13: Datos generales de Australia.....	22
Tabla 14: Indicadores Macroeconómicos	23
Tabla 15: Montos del PIB de Australia.....	23
Tabla 16: Estados y capitales de Australia.....	24
Tabla 17: Medición de Mercado Objetivo	25
Tabla 18: Países exportadores de la partida 030617 (Miles de dólares).....	27
Tabla 19: Países exportadores de la partida 030617 (Toneladas).....	28
Tabla 20: Países que exportan a Australia (Toneladas importadas)	29
Tabla 21: Países importadores de la partida 030617 (miles de USD)	30
Tabla 22: Principales importadores de la partida 030617 en Toneladas.....	31
Tabla 23: Principales mercados importadores de la partida 0306171900 de Perú en miles de USD	32
Tabla 24: Principales mercados importadores de la partida 0306171900 exportada por Perú en Toneladas.....	33
Tabla 25: Eventos comercial en Australia	37

Tabla 26: Medidas del envase	41
Tabla 27: Medidas de la caja máster	41
Tabla 28: Unitarización de la carga	47
Tabla 29: Precio FOB.....	53
Tabla 30: Activos Tangibles	75
Tabla 31: Activos intangibles.....	76
Tabla 32: Capital de trabajo	76
Tabla 33: Inversión total	77
Tabla 34: Estructura de financiamiento de la inversión.....	78
Tabla 35: Condiciones del préstamo de capital de trabajo.....	78
Tabla 36: Amortización de la deuda	79
Tabla 37: Presupuesto proyectado de costos de producción.....	80
Tabla 38: Presupuesto proyectado de costos de exportación.....	80
Tabla 39: Presupuesto proyectado de gastos de personal	80
Tabla 40: Presupuesto proyectado de gastos de ventas.....	80
Tabla 41: Presupuesto proyectado de gastos administrativos de oficina.....	80
Tabla 42: Presupuesto proyectado de Gastos fijos.....	80
Tabla 43: Costos fijos	81
Tabla 44: Cálculo de Punto de equilibrio.....	81
Tabla 45: Ventas en los próximos años.....	82
Tabla 46: Presupuesto de egresos	82
Tabla 47: Flujo de caja proyectado	77
Tabla 48: Estado de ganancias y pérdidas.....	78
Tabla 49: Resultados económicos.....	79
Tabla 50: Resultados Financieros	79
Tabla 51: Costo de capital propio	81
Tabla 52: Calculo del WACC	81
Tabla 53: Sensibilidad del tipo de cambio	82

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Razón social.....	3
Figura 2: Ubicación de la empresa.....	5
Figura 3: Principios de la empresa.....	6
Figura 4: Estructura orgánica.....	8
Figura 5: Nombre Comercial.....	11
Figura 6: Propuesta de valor del producto.....	19
Figura 7: Ficha Técnica del producto.....	20
Figura 8: Mapa de Australia.....	22
Figura 9: Certificaciones para langostinos.....	27
Figura 10: Supermercado Coles.....	36
Figura 11: Supermercado Woolworths.....	36
Figura 12: Participación de los supermercados Australianos.....	37
Figura 13: Envase primario: bolsas de polietileno.....	40
Figura 14: Envase secundario -cartón compacto.....	41
Figura 15: Modelo de la caja máster.....	42
Figura 16: Pallet a usar para la exportación.....	43
Figura 17: Lista de Ingredientes.....	44
Figura 18: Tabla nutricional del producto.....	45
Figura 19: Marcado de Origen.....	45
Figura 20: Ejemplo de marcado de caja.....	46
Figura 21: Cantidad de Pallets para contenedor reefer de 20'.....	48
Figura 22: Información de proveedores.....	49
Figura 23: Certificaciones de los langostinos.....	51
Figura 24: Cálculo de costos de exportación.....	53
Figura 25: Incoterm FOB.....	66
Figura 26: Proceso del régimen de exportación.....	70
Figura 27: Flujograma - Régimen de exportación.....	71
Ilustración 28: Habilitación de planta para procesamiento industrial.....	73
Ilustración 29: Permiso para procesar langostinos empanizados.....	74

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocios tiene como finalidad la exportación de langostinos precocidos y empanizados al mercado de Sydney en Australia.

Para realizar este plan, se ha creado a la empresa Exportadora Alcuve SAC, bajo la modalidad de pequeña empresa, considerándose lo más adecuado para iniciar operaciones.

El plan se desarrolla sobre la base de 5 aspectos: Organización y aspectos legales, plan de marketing internacional, plan de logística internacional, plan de comercio internacional y plan económico financieros.

Dentro de los aspectos legales, se describe la constitución y formalización de la empresa, su régimen tributario, la junta de accionistas, el registro de la marca y los contratos que son utilizados por la organización.

En el plan de marketing, se detalla el estudio realizado de la oferta y la demanda con la finalidad de determinar el mercado objetivo en la ciudad de Sydney, conocer las tendencias del mercado y analizar el comportamiento del consumidor australiano. De igual manera se da a conocer la propuesta de valor de nuestro producto explicando sus beneficios y valor agregado en los langostinos.

En el plan de logística internacional, se desarrolla la elección de los proveedores para poder hacer el abastecimiento de la materia prima y de procesamiento del producto, respetando las habilitaciones y permisos de la autoridad competente. Junto a ello se determina el envase, el empaque y todos los elementos adicionales que permitirá unitarizar la carga para su exportación

Para el plan de comercio internacional, se define el incoterm a usar para el plan de exportación, se detallan el contrato de compra y venta internacional, la forma de pago, el régimen aduanero y el precio.

Finalmente en el aspecto económico y financiero, se estudia la viabilidad del plan de negocios, se describe la evaluación de los flujos de caja, el cálculo del Van económico, Van financiero y WACC, los cuales son positivos. Se considera también la evaluación social y ambiental, para verificar que no se afecte contra las comunidades y el medio ambiente. Por último, se detalla un análisis de sensibilidad para conocer los efectos de una fluctuación en los tipos de cambio.

Consideramos que el negocio será exitoso, debido a que tener relaciones comerciales con Australia, nos permite abrir una nueva ventana comercial con el continente de Oceanía. El creciente interés del consumidor australiano por mantener una dieta sana y equilibrada en el sector de pescados y mariscos nos da la oportunidad para exportar los langostinos procesados, ya que la demanda del mercado australiano no es cubierta por su producción nacional.

1. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

1.1 Nombre o razón social

EXPORTADORA ACUICOLA ALCUVE S.A.C, es la denominación social que se ha elegido para la constitución de la empresa, con este nombre buscamos dar a conocer al cliente que la empresa tiene como actividad la comercialización de productos obtenidos a través de técnicas de acuicultura.



Figura 1: Razón social

Fuente: elaboración propia

1.2 Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU)

La CIU, es una clasificación de actividades cuyo alcance abarca a todas las actividades económicas, las cuales se refieren tradicionalmente a las actividades productivas, es decir, aquellas que producen bienes y servicios (INEI, 2010)

La codificación internacional para nuestra operación la elaboración de langostinos empanizados se resume en la siguiente tabla:

Tabla 1: Codificación Internacional

Sección C	Industrias Manufactureras
División	10 - Elaboración de productos alimenticios
Clase	1020 - Elaboración y conservación de pescados, crustáceos y moluscos

Fuente: (INEI, 2010)
Elaboración Propia

1.3 Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

Para poder realizar las operaciones según el giro del negocio, se necesitará una oficina de aproximadamente 150 m². Para la elección de la ubicación de la empresa, se van a considerar varios factores entre los cuales están: Cercanía al puerto, Costo de Alquiler, Seguridad, Cercanía a los proveedores, para la adquisición de materias primas y procesamiento del producto.

La oficina por alquilar será de carácter administrativo, dado que la transformación del producto será encargada a un tercero bajo métodos de homologación de proveedores.

Tabla 2: Criterios a considerar para la ubicación de la empresa

Opciones	Departamento
A	CALLAO
B	PIURA
C	TUMBES

Fuente: elaboración propia

Se toma en cuenta estos 3 departamentos, dado que los langostinos se encuentran en la zona norte del país, donde son extraídos del mar y también se cuenta con zonas de acuicultura, donde son cosechados en criaderos.

Tabla 3: Factores ponderados para la localización del Proyecto

Calificación: Rango de 1 (Muy malo) – 5 (Muy bueno)

Factores	Peso Relativo	Calificación			Calificación Ponderada		
		A	B	C	A	B	C
Cercanía a los proveedores	30%	2	3	5	0.60	0.90	1.50
Cercanía al puerto	25%	4	4	3	1.00	1.00	0.75
Costo de Alquiler	20%	3	4	4	0.60	0.80	0.80
Rutas de Acceso	15%	3	3	3	0.45	0.45	0.45
Seguridad	10%	3	4	4	0.30	0.40	0.40
Total	100%				2.95	3.55	3.90

Fuente: elaboración propia

En la tabla N°3 se puede visualizar que se ha escogido la opción C (Tumbes), que obtuvo la calificación más alta, por este motivo ubicaremos la empresa en

el **Km 1251 Pan. Norte – La Cruz / Tumbes – Perú**, puesto que en dicha zona se encuentra las principales empresas de acopio de materia prima, y de empresas procesadora de pescados y moluscos congelados.

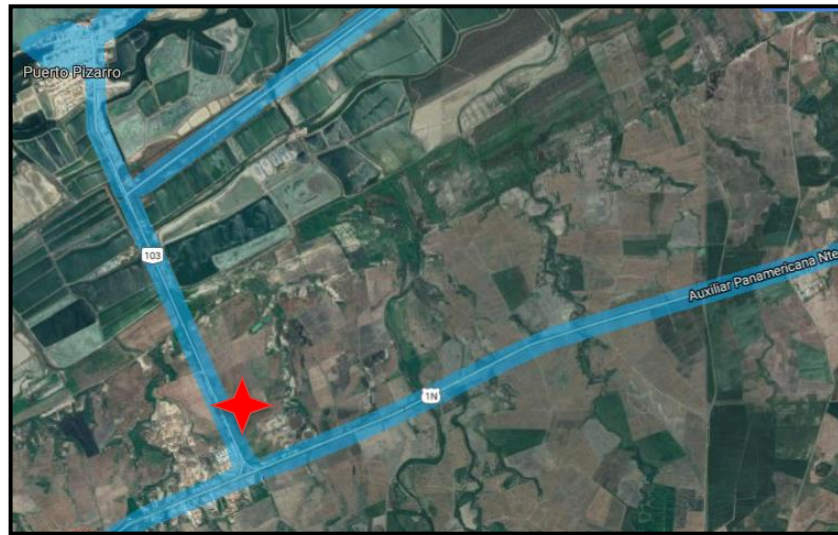


Figura 2: Ubicación de la empresa

1.4 Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha

Objetivo

Crear una empresa exportadora de langostinos empanizados, la cual cubrirá la demanda de los países de la Oceanía, iniciando operaciones en el mercado de Australia.

Visión

Ser la empresa peruana líder en la comercialización de langostinos empanizados al mercado de Oceanía, que represente al país por su calidad y frescura.

Misión

Ofrecer langostinos empanizados de la más alta calidad, garantizando las buenas prácticas acuícolas, y frescura del producto.

Valores organizacionales

- **Responsabilidad:** se deben respetar las reglas dentro de la organización. Tomar acciones cuando se requieran de manera oportuna.
- **Puntualidad:** buscar cumplir con todas nuestras obligaciones en los tiempos acordados y pactados.
- **Compromiso:** formar una cultura de compromiso enfocado hacia los objetivos propuestos dentro de la organización
- **Trabajo en equipo:** fomentar el compañerismo entre las áreas de la empresa y no trabajar de manera aislada.

Principios de la empresa



Figura 3: Principios de la empresa

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

La Micro y Pequeña Empresa – MYPE, es la unidad económica constituida por persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (SUNAT, 2019)

Tabla 4: Ley de MYPES, Micro y pequeña empresa, características

Tipo de Empresa	Ventas Anuales (UIT)		Ventas Anuales (S/)	
	Desde	Hasta	Desde	Hasta
Microempresa	0	150	S/. 0.00	S/. 630,000.00
Pequeña empresa	150	1700	S/. 630,000.00	S/. 7,140,000.00

Fuente: (SUNAT, 2019)

Elaboración propia

1.6 Estructura Orgánica

La estructura organizacional de la empresa, será del tipo línea – staff, ya que se contará con un asesor contable que hará visitas según el requerimiento de la empresa.

Definir el organigrama de la empresa tiene como finalidad establecer las responsabilidades y funciones que debe desempeñar cada miembro dentro de la organización

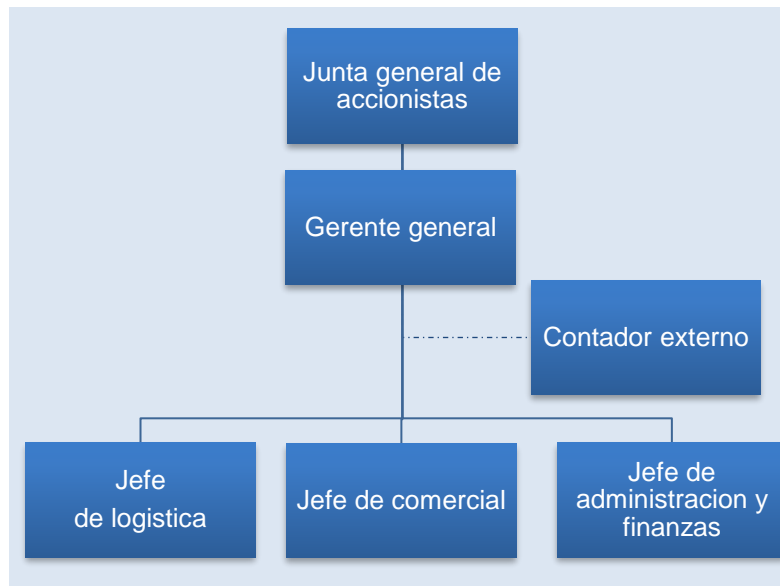


Figura 4: Estructura orgánica

Fuente: elaboración propia

Junta general de accionistas

- Su función principal es administrar y fiscalizar las acciones dentro de la empresa, todos los acuerdos pactados son incluidos en el acta de reunión.

Gerente general:

- Es el encargado de representar a la empresa en reuniones con proveedores y participar en la toma de decisiones junto con los accionistas si fuese necesario.
- Deberá realizar la negociación con los brókers para captar nuevas oportunidades de ingresos a mercados.
- Organizar y enlazar a todas las áreas de la empresa

Jefe de logística

- Es el encargado de contactar con el proveedor para la compra de insumo / Materia prima.

- Llevar los registros de los empaques y / o suministros
- Llevar el control del inventario de las entradas y saldas

Jefe de administración y finanzas

- Encargado de controlar y supervisar las actividades financieras de la empresa.
- Gestionar la facturación y las cobranzas, generadas en las actividades de compra y venta
- Verificar el flujo de ventas y flujo de caja

1.7 Cuadro de asignación de personal.

En este punto se va a detallar la distribución remunerativa de nuestra plantilla de trabajadores y beneficios sociales que tendrá cada miembro de la organización, para poder determinar el gasto anual.

Tabla 5: Asignación de personal

Cargo	Cantidad de Personal	Sueldo	Remuneración Anual	CTS	Gratificación	ESSALUD	Total Anual
Gerente General	1	S/. 2,500.00	S/. 30,000.00	S/. 2,500.00	S/. 5,000.00	S/. 2,700.00	S/. 40,200.00
Jefe de Logística	1	S/. 2,000.00	S/. 24,000.00	S/. 2,000.00	S/. 4,000.00	S/. 2,160.00	S/. 32,160.00
Jefe de Marketing	1	S/. 2,000.00	S/. 24,000.00	S/. 2,000.00	S/. 4,000.00	S/. 2,160.00	S/. 32,160.00
Jefe de administración	1	S/. 2,000.00	S/. 24,000.00	S/. 2,000.00	S/. 4,000.00	S/. 2,160.00	S/. 32,160.00
Contador	Honorarios	S/. 800.00					S/. 9,600.00
Total							S/. 146,280.00

Fuente: elaboración propia

1.8 Forma Jurídica Empresarial

La empresa, se constituirá bajo la modalidad de persona jurídica, para poder ser una S.A.C (Sociedad Anónima Cerrada), dado que las características de esta sociedad se asemejan más a la empresa.

Tabla 6: Características de una S.A.C

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.

Fuente: (Proinversion, 2019)
elaboración propia

Tabla 7: Porcentajes de participación

Cargo	Nombre	DNI	Participación
Accionista	Liliana María Vergaray Rojas	25467296	25%
Accionista	Gabriela Arismendi Arismendi	46744178	30%
Accionista	Néstor Alberto Cumpa Pérez	25467297	25%
Gerente General	Alexander Cumpa Vergaray	45099640	20%

Fuente: elaboración propia

1.9 Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI

La marca registrada para nuestro producto es Golden Inka Shrimps. Su elección se da en función a que Shrimps es el término que describe a los langostinos en el idioma Inglés, y Golden Inka, su traducción al español sería Inka dorado, lo cual permite reconocer que el producto es de origen peruano.



Figura 5: Nombre Comercial

Fuente: elaboración propia

El órgano encargado para el registro de marcas está a cargo de INDECOPI, a través de la comisión de signos distintivos. De esta manera, es la encargada de administrar el sistema de derechos sobre marcas de producto o de servicio, nombres y lemas comerciales, denominaciones de origen y de cualquier otro signo que la legislación sujete a su responsabilidad (INDECOPI, 2019)

Requisitos para la solicitud de registro de marcas de productos y/o servicios:

- Para el caso de personas jurídicas, consignar el número del Registro Único de Contribuyente (RUC).
- Indicar el signo que se pretende registrar (denominativo, mixto, tridimensional, figurativo u otros)
- Adjuntar la reproducción de 3 copias de aproximadamente 5cm de largo y 5cm de ancho.

- 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

1.10 Requisitos y Trámites Municipales

Para el otorgamiento de la licencia de funcionamiento, la municipalidad evaluará los siguientes aspectos:

- Zonificación y compatibilidad de uso.
- Condiciones de Seguridad en Defensa Civil, cuando dicha evaluación constituya facultad de la municipalidad.

La empresa, se ubicará en la provincia de Tumbes, en el distrito de La Cruz. Por ende es la municipalidad de Tumbes será encargada de otorgar la licencia de funcionamiento.

Según SUNAT, los requisitos para obtener la licencia de funcionamiento son:

- Solicitud con carácter de declaración jurada que incluya número de RUC.
- Vigencia de poder del representante legal o carta poder con firma legalizada.
- Declaración jurada de observancia de condiciones de seguridad o inspección técnica de seguridad en defensa civil o multidisciplinaria, según corresponda el tamaño del local y giro del negocio.

1.11 Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades

Al iniciar este plan de negocios y considerando la proyección de ventas, es necesario un régimen que se adecúe al sustento de los gastos e ingresos. El régimen escogido es MYPE Tributario (RMT), el cual esta creado especialmente para Micro y pequeñas empresas.

El Régimen MYPE tributario está dirigido a:

- Contribuyentes domiciliados en el país
- Contribuyentes que realicen actividades empresariales
- Contribuyentes que ingresos no superen las 1700 UIT's en el ejercicio gravable.

Tabla 8: Características del Régimen MYPE Tributario

Régimen MYPE Tributario (RMT)	<ul style="list-style-type: none"> • Ingresos anuales no deben superar los 1700 UIT • Emite todo tipo de comprobantes electrónicos. • No tiene actividades restringidas. • Presenta Declaración y pago a cuenta mensual del impuesto a la renta con tasas diferenciadas de acuerdo a sus ingresos netos anuales • Presenta Declaración anual con tasas diferenciadas de acuerdo a la utilidad • Obligado a llevar Libros Contables de acuerdo a sus ingresos
--------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fuente: SUNAT
Elaboración propia

1.12 Registro de Planillas Electrónica (PLAME).

Se denomina PLAME a la Planilla Mensual de Pagos, segundo componente de la Planilla Electrónica, que comprende información mensual de los ingresos de los sujetos inscritos en el Registro de Información Laboral (T-REGISTRO), así como de los Prestadores de Servicios que obtengan rentas de 4ta Categoría; los descuentos, los días laborados y no laborados, horas ordinarias y en sobretiempo del trabajador; así como información correspondiente a la base de cálculo y la determinación de los conceptos tributarios y no tributarios cuya recaudación le haya sido encargada a la SUNAT. (SUNAT, 2019)

Tabla 9: Características de la planilla electrónica

Requisitos	Uso de Clave SOL para acceder al T- registro así como para enviar la declaración mensual de planilla PLAME
Plazos	Considerar la existencia de plazos para actualizar la información del T - registro

Fuente: elaboración propia

1.13 Régimen Laboral Especial y General Laboral.

Para el siguiente plan de negocios se va usar el régimen laboral especial aplicado para la Pequeña empresa, ya que es un negocio que recién está por iniciar operaciones y de esta manera se respeta los beneficios de los colaboradores de acuerdo a la ley.

Tabla 10: Diferencias entre el régimen laboral general y el régimen laboral especial de la micro y pequeña empresa

BENEFICIOS DE LOS TRABAJADORES	RÉGIMEN LABORAL GENERAL	MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Vacaciones	El trabajador tiene derecho a 30 días calendario de descanso vacacional por cada año completo de servicio. Estas pueden reducirse de 30 días	El trabajador tiene derecho a 15 días calendario de descanso vacacional por cada año completo de servicio.	El trabajador tiene derecho a 15 días calendario de descanso vacacional por cada año completo de servicio.
Jornada nocturna (Entre las 10:00 p.m. A 6:00 a.m.)	Su remuneración no puede ser inferior a la Remuneración Mínima Vital más una sobretasa equivalente al 35% de esta.	Si la jornada habitualmente es nocturna, no se aplicará la sobre tasa del 35%	Su remuneración no puede ser inferior a la Remuneración Mínima Vital más una sobretasa equivalente al 35% de esta
Compensación por tiempo de servicios (cts)	Una remuneración mensual, depositadas en dos oportunidades semestrales (mayo y noviembre).	No.	15 remuneraciones diarias depositadas en dos oportunidades semestrales (mayo y noviembre).
Gratificaciones	Se otorga dos veces al año, una por Fiestas Patrias y otra por Navidad, en razón a una remuneración completa por cada oportunidad, y se pagará por mes calendario completo laborado.	No.	Se otorgará dos veces al año, una por Fiestas Patrias y otra por Navidad, en razón a media remuneración por cada oportunidad, siempre y cuando laboren el semestre completo, caso contrario percibirán la parte proporcional.
Seguro de salud	ESSALUD 9% de la remuneración – lo aporta en su integridad el empleador.	Seguro Integral de Salud (SIS) – El empleador deberá realizar un aporte mensual equivalente al 50% del aporte mensual total del régimen semi-contributivo del SIS, el otro 50% será completado por el Estado	ESSALUD 9% de la remuneración – lo aporta en su integridad el empleador.
Indemnización por despido arbitrario	En el caso de que un trabajador sea despedido sin causa legal, tiene derecho a percibir como indemnización una remuneración y media por cada mes dejado de laborar, en caso sea un contrato a plazo determinado, y le tocará una remuneración y media por cada año de trabajo en caso sea un contrato indeterminado; en ambos casos con un máximo de 12 remuneraciones.	En el caso de que un trabajador sea despedido sin causa legal, tiene derecho a percibir como indemnización el equivalente a 10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de noventa (90) remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos.	En el caso de que un trabajador sea despedido sin causa legal, tiene derecho a percibir como indemnización el equivalente a 20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento veinte (120) remuneraciones diarias.
Asignación familiar	10% de la remuneración mínima vital, tengan a su cargo uno o más hijos menores de 18 años y hasta 24 años en caso de que el hijo al cumplir la mayoría de edad este cursando estudios superiores.	No.	No.

Fuente: (MTPE, 2019)
Elaboración propia

1.14 Modalidades de Contratos Laborales.

El contrato laboral es un acuerdo privado que se realiza con el trabajador, en este se detalla las condiciones en las que se compromete a realizar un determinado trabajo a cambio de un salario.

El tipo de contrato a utilizar por la empresa es por **inicio de lanzamiento de una nueva actividad**, que tendrá una vigencia de 6 meses que podrán ser renovables de acuerdo al desempeño.

1.15 Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.

Los contratos comerciales son acuerdos vinculantes entre dos o más partes, mediante el cual se obligan a realizar alguna actividad pactada en el contrato. La empresa empleará diversos contratos comerciales ya que requiere tener un acuerdo formal entre las partes vinculantes.

Dentro de la creación y operación de la empresa se tendrán los siguientes contratos comerciales:

- Acta de constitución
- Contrato de arrendamiento
- Contrato de compra con proveedores
- Contra de compraventa internacional

Respecto a ese tipo de contratos, los accionistas en el marco de un Sociedad Anónima Cerrada tiene responsabilidad limitada al monto de su aportación de capital y es la empresa quien hace frente con su patrimonio a los deudos derivados de las operaciones del negocio.

2. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

2.1 Descripción del producto

Venerado por su alto contenido nutricional, el langostino pertenece a la súper-familia *Penaeoidea*, el cual se divide a su vez en cuatro familias (*Aristeidae*, *Penaeidae*, *Sicyonidae* y *Solenoceridae*) que existen actualmente en el mar peruano con 10 géneros y especies. En el norte del Perú, los langostinos blancos y azules son captados en aguas de 1 a 30 metros de profundidad, mientras que los de color café y rojo se presentan en mayor abundancia en aguas más profundas (30 a 50 metros). (SUPER FOOD PERU, 2019)

El producto por analizar en el presente plan de negocios son los langostinos blancos, los cuales, a diferencia de ser obtenidos a través de la pesca tradicional, son obtenidos por un proceso de acuicultura como elemento diferenciador.

La acuicultura consiste en el cultivo o crianza de organismos acuáticos entre ellos (peces, moluscos, crustáceos y plantas) la cual, a través de la intervención humana, permite un desarrollo sostenible de la producción en un ambiente controlado.

Esto recurso obtenido de la acuicultura, será utilizado para la exportación de langostinos precocidos y empanizados en panko. Para poder realizar esta transformación la materia prima pasará por diversos procesos, (limpieza, pelado y devenado, corte, cocción, empanizado) La presentación del producto será en cajas de cartón tipo fundas, las cuales contiene a los langostinos empanizados embolsados al vacío, en bolsas de polietileno de baja densidad. La presentación del producto será de 400 gramos.

2.1.1 Clasificación arancelaria

La partida arancelaria para la comercialización de langostinos empanizados se encuentra descrita en la siguiente tabla:

DESCRIPCIÓN	
SECCION IV	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO, ELABORADOS
CAPÍTULO 16	PREPARACIONES DE CARNE, PESCADO O DE CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS O DEMÁS INVERTEBRADOS ACUÁTICOS
1605	Crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, preparados o conservados.
160529	- - Los demás
1605.29.00.00	- - Los demás
OBSERVACIONES	Requiere autorización del sector correspondiente

Tabla 11: Descripción arancelaria

Fuente: ADUANET

Elaboración propia

2.1.2 Propuesta de valor

El producto que se pretende comercializar en la ciudad de Sydney son los langostinos pre cocidos y empanizados. La propuesta de valor que se busca resaltar del producto es su fácil preparación y ser utilizado como complemento para acompañar otras recetas. Para ello nos enfocamos en destacar la calidad,

frescura e innovación del producto, seguido de los aportes nutricionales del producto.

**Quality,
freshness &
innovation**



Contains: **Omega 3** and vitamin **B12**

Figura 6: Propuesta de valor del producto

Fuente: elaboración propia

2.1.3 Ficha técnica comercial

FICHA TECNICA: LANGOSTINOS PRECOCIDOS Y EMPANIZADOS																									
Descripcion	Crustaceo																								
Presentacion:	Langostinos, precocidos y empanizados cajas de 400 gramos																								
Zonas de produccion:	Tumbes, Piura																								
Vida Util	Almacenado bajo condiciones óptimas <- 18 ° C 24 meses de la fecha de congelación.																								
Especie:	Litopenaeus vannamei																								
Origen:	Cultivo																								
Venta Comercial	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Ene</th> <th>Feb</th> <th>Mar</th> <th>Abr</th> <th>May</th> <th>Jun</th> <th>Jul</th> <th>Ago</th> <th>Sep</th> <th>Oct</th> <th>Nov</th> <th>Dic</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> <td>x</td> </tr> </tbody> </table>	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic														
x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x														



Figura 7: Ficha Técnica del producto

Fuente: elaboración propia

2.2 Investigación del Mercado de Objetivo

Para este plan de negocios analizaremos la comercialización de langostinos enteros congelados, para poder evaluar las tendencias de consumo a nivel internacional y conocer los principales países importadores y exportadores.

La partida que se hace referencia a los Langostinos enteros congelados es la partida 030617 a nivel mundial.

Tabla 12: Principales importadores de la partida 030617 - Año 2018

Nº	Importadores	Valor importado en 2018 (miles de USD)	Cantidad importada en 2018	Unidad de cantidad	Valor unitario (USD/unidad)	Participación en las importaciones mundiales (%)
1	Estados Unidos	4844219	534483	Toneladas	9063	27,2
2	Viet Nam	2270618	387227	Toneladas	5864	12,8
3	Japón	1500284	142485	Toneladas	10529	8,4
4	China	1355605	192836	Toneladas	7030	7,6

5	España	1205366	160921	Toneladas	7490	6,8
19	Australia	187644	15731	Toneladas	11928	1,1

Fuente: Trade Map
elaboración propia

En la tabla N° 12 se puede apreciar a los principales países que importan langostinos congelados de la familia *Penaeidae* a nivel Mundial, siendo los 5 primeros: Estados Unidos, Vietnam, Japón, China y España.

Dentro de este listado a nivel mundo, se ha identificado a Australia quien se encuentra en la posición N°19 como importador, es el país que se ha elegido como mercado de destino, para ello partimos de los siguientes sustentos:

- Perú, se encuentra próximo a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio Perú – Australia. Este TLC fue suscrito el 12 de febrero del 2018 en Canberra. En la actualidad a Agosto 2019, este TLC ya ha sido ratificado por el estado peruano, quedando pendiente la ratificación del gobierno australiano. De esta manera se permitirá el ingreso inmediato, sin aranceles, del 96% de productos peruanos exportados a Australia. Para el resto de productos, los aranceles se eliminarán en un máximo de cuatro años. (MINCETUR, 2019)
- Otro Factor que se ha tomado en cuenta para optar por el Mercado Australiano, es el visto bueno que ha recibido SANIPES por parte del Ministerio de agricultura y agua de Australia, autorizando el ingreso de los langostinos congelados de origen peruano al mercado australiano. (Comercio, 2019)

Por lo expuesto, es necesario indicar que SANIPES es el organismo nacional de sanidad pesquera en el Peru, el cual se encarga de supervisar y fiscalizar la sanidad e inocuidad en la cadena productiva, los recursos y productos pesqueros y acuícolas, con el propósito de proteger la salud pública. De esta manera ellos son los encargados de dar el certificado sanitario para fines de exportación.

A continuación, se presentan los datos del país de destino:

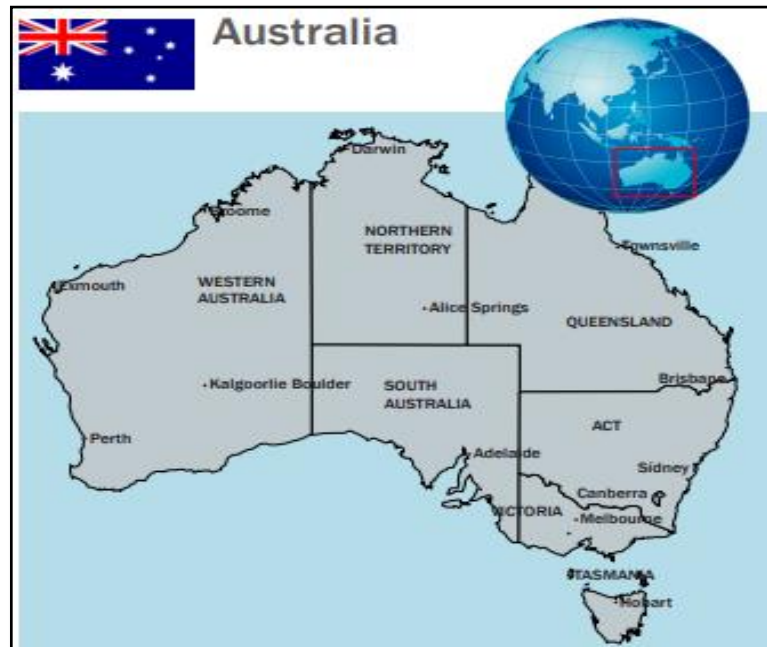


Figura 8: Mapa de Australia

Tabla 13: Datos generales de Australia

Datos Generales	
Nombre Oficial	Australia
Capital	Canberra
Idioma	Ingles Australiano
Moneda	Dólares australianos
Población	25,168,000

Fuente: Datos Macro
Elaboración propia

En la tabla N°13, se detallan los aspectos generales del país de Australia, como son su capital, idioma principal, moneda y su población al año 2018

En la tabla N°14, se visualizan el Producto Interior Bruto de Australia, así como como el PIB Per cápita y su variación anual del año 2014 al año 2018

Tabla 14: Indicadores Macroeconómicos

Año	2014	2015	2016	2017	2018
PIB (billion US dollars)	1,457,480	1,235,060	1,267,850	1,386,360	1,418,280
PIB Per cápita (Dólares estadounidenses)	61,652	51,494	51,983	55,958	56,352
Variación Anual PIB Per Cápita	-5.40%	-16.48%	0.95%	7.65%	0.70%

Fuente: Datos Macro
Elaboración propia

Entre otros aspectos, se ha de considerar la importancia que tiene la situación economía de Australia. Es el único país de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) que no entró en recesión durante la crisis financiera. La economía australiana ha vivido 25 años de crecimiento económico sin interrupción; el país ahora cuenta con una de las tasas de crecimiento más altas del mundo desarrollado.

Tabla 15: Montos del PIB de Australia

Fecha	PIB anual
2018	1.418.280M.\$
2017	1.386.360M.\$
2016	1.267.850M.\$
2015	1.235.060M.\$
2014	1.457.480M.\$
2013	1.518.340M.\$
2012	1.569.110M.\$
2011	1.513.990M.\$
2010	1.251.720M.\$

Fuente: Datos Macro
Elaboración propia

2.2.1 Segmentación de mercado objetivo

Habiendo seleccionado a Australia como el país al cual se exportará Langostinos empanizados, resulta necesario hacer una evaluación del mercado objetivo. Para ello se va a analizar las ciudades más importantes de Australia y su número de habitantes.

Tabla 16: Estados y capitales de Australia

Estado - Capital	Población al 31 Dic 2018	Crecimiento Anual	Crecimiento Anual (%)
New South Wales (Sydney)	8,046,100	123.8	1.6
Victoria (Melbourne)	6,526,400	139.4	2.2
Queensland (Brisbane)	5,052,800	89.9	1.8
South Australia (Adelaida)	1,742,700	14.6	0.8
Western Australia (Perth)	2,606,300	24	0.9
Tasmania (Hobart)	531,500	6.5	1.2
Northern Territory (Darwin)	245,900	-1.0	-0.4
Australian Capital Territory (Canberra)	423,800	7.6	1.8
Australia	25 180.2	404.8	1.6

Fuente: Australian Bureau of Statistics
Elaboración propia

De la tabla N° 16, podemos observar que el estado de New South Wales, cuya capital es Sydney a finales del año 2018 tiene una población de 8 millones, seguido de Melbourne con 6 millones 500 mil y Brisbane en tercer lugar con 5 millones de habitantes.

De esta manera, Sydney será el mercado objetivo y a continuación se mostrarán los datos más resaltantes de esta ciudad.

Tabla 17: Medición de Mercado Objetivo

Medición de Mercado Objetivo - Australia (Sydney)	
Población de Australia	25,168,000
% de la población (Sydney /Australia)	32%
Población de Sydney	8,053,760
% de la población (15 a 64 años)	65.20%
Sydney	5,251,051.52
Tasa de empleo	61.50%
Población económica activa	3,229,396.68
Población dispuesta a comprar	15%
Mercado Disponible	484,409.50

Fuente: Knoema Estadísticas

Elaboración propia

De la tabla N°17, estamos calculando el tamaño del mercado disponible, en el cual estamos considerando que solo el 15% de la población estaría dispuesta a consumir carne de pescado, ya que en el mercado Australiano existe el consumo de la carne de oveja, carne de cerdo, carne de vacuno y aves de corral, todas con un porcentaje de consumo distinto, según las estadísticas del ministerio de agricultura.

Teniendo en cuenta la demanda potencial del mercado, la empresa ha considerado trabajar con el 6.24% anual de la cuota del mercado disponible que sería un estimado de 30 240 unidades

2.2.2 Tendencias de consumo

Según la investigación desarrollada se puede describir la tendencia del consumidor australiano, el cual aspira a un estilo de vida sofisticado teniendo una tendencia por los productos gourmet, pese al elevado precio del producto. De igual manera se refleja una población envejecida que demanda productos

saludables, bajos en grasas y azúcares. Tiene aceptación por alimentos orgánicos y por productos innovadores que le permitan cocinar con un estilo gourmet.

Cabe resaltar que debido al creciente interés por parte del consumidor australiano en mantener una dieta sana y equilibrada, el sector de pescados y mariscos ofrece nuevas oportunidades comerciales, para productos como langostinos, camarones y filetes congelados, ya que Australia no logra cubrir la demanda del mercado con su producción nacional.

De igual manera los estándares de sostenibilidad en la pesca y acuicultura han adquirido mayor popularidad en la última década, como consecuencia de un mayor interés por parte de los gobiernos, sector privado y consumidores en el cuidado de los recursos marinos. Estas certificaciones son una potente herramienta de comercialización que permiten mejores precios de ventas y posicionamiento frente a los consumidores, así como un requisito cada vez más exigido por los principales compradores en plazas desarrolladas.

Certificaciones

Nombre	Año de desarrollo de estándares	País de origen	Tipo de Sistema de Producción	Stakeholder fundador	Especies cubiertas	Áreas geográficas cubiertas	Sello Comercial
 Aquaculture Stewardship Council (ASC)	ASC cuenta con ocho estándares específicos (2017): Langostino - 2014	Holanda	 Acuicultura	Sociedad Civil	langostinos & tilapia	Asia, Australia & Oceanía, América Central & El Caribe, Europa, Norteamérica y Sudamérica	
 The Global Partnership for Good Agricultural Practice (GLOBAL G.A.P)	2004	Alemania	 Acuicultura	Sector Privado (Industria – retailers)	35 especies de pescados demersales, crustáceos y moluscos (Incluye trucha arco iris, langostino I.	30 países de Europa, Australia & Oceanía, Asia, Norteamérica, Centroamérica y Sudamérica (Perú, Chile & Ecuador)	
 Friend of the Seas (FOS)	Primeros estándares para captura silvestre y acuicultura entraron en vigencia en 2013	Italia	  Acuicultura / Captura	Sociedad Civil	Todas las especies de pescado	Asia, Australia & Oceanía, América Central & El Caribe, Europa, Norteamérica y Sudamérica	

Figura 9: Certificaciones para langostinos

2.3 Análisis de la oferta y la demanda

2.3.1 Análisis de la oferta

Para realizar un análisis de la oferta exportable del producto, se procederá a revisar los principales mercados que exportan langostinos a nivel mundial, de esta manera podremos analizar que mercados son la competencia que ofertan langostinos. A continuación, se presenta la siguiente tabla:

Tabla 18: Países exportadores de la partida 030617 (Miles de dólares)

Exportadores	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018
Mundo	16574795	13744588	15485057	18250233	17357145
India	3658505	3072991	3461950	4628673	4351936
Ecuador	1941021	1894670	2254581	2671265	2922812
Viet Nam	2481753	1731416	1820293	2202371	1871477
Indonesia	1530864	1189502	1260253	1403571	1345721
Argentina	759807	763760	1002815	1200043	1291452
Tailandia	827533	623857	918281	921595	694291
China	1348366	971039	1048183	905228	680945
Bangladesh		381856	467682	466467	370587
México	269004	320463	317597	440985	359353
España	293728	304355	322210	346248	347511
Arabia Saudita	50154	68944	98229	228216	261035
Honduras	301808	259911	305073	352754	249813
Bélgica	330349	245480	252897	335053	249140
Países Bajos	187894	158360	150211	182183	242905
Perú	162569	145175	156152	216166	219523

Fuente: Trade Map

Elaboración propia

En la tabla N° 18 se puede observar a los principales países exportadores de la partida 030617 según el valor de sus exportaciones en miles de dólares. De esta tabla se puede observar que los 5 principales países exportadores son: la India, Ecuador, Vietnan, Indonesia y Argentina

Por otro lado, también se evalúa las cantidades exportadas, representada en toneladas. Esta información se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 19: Países exportadores de la partida 030617 (Toneladas)

Exportadores	2014	2015	2016	2017	2018
	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas
Mundo	1739324	1686365	1957965	No hay cantidades	2256134
India	338636	369018	412924	541303	583657
Ecuador	229073	284988	324340	384806	464272
Argentina	107476	120786	159889	183280	184256
Viet Nam	284225	184626	223122	No hay cantidades	182281
Indonesia	131150	129992	134496	142300	148508
China	129438	95049	97351	92730	71385
Tailandia	72096	68805	100956	95816	71245
Honduras	52398	48857	56066	65226	51313
Arabia Saudita	9659	12496	17178	38699	45236
España	28242	34582	37760	38006	37576
Bangladesh		33689	40496	37740	33963
México	18171	28703	27097	35884	32661
Irán, República Islámica del	11831	12386	14884	7699	29720
Nicaragua	28989	24996	19726	22212	29571
Perú	15932	18697	18497	25503	28844

En la tabla N° 19, se puede observar que según la cantidad de Toneladas exportadas, los 5 primeros países en comercializar la partida 0301617 son: India,

Ecuador, Argentina, Vietnam e Indonesia. La tendencia de los valores exportados va en aumento según las cantidades importadas de cada año, las cuales muestran una tendencia ascendente.

Asimismo se observa que Perú como país exportador, se encuentra en el puesto N°15 a nivel mundial en las exportaciones de la partida 030617, encontrándose por debajo de Ecuador y Argentina con relación a los países de América del Sur.

De igual manera el volumen exportado de Perú ha mostrado una tendencia creciente en todos los años, teniendo en el año 2018 una cantidad de 28 844 toneladas a comparación de las 15 932 toneladas que exportaba en el año 2015.

De tal manera que podemos determinar que los principales competidores se encuentran en India, Ecuador, Argentina y Vietnam.

A continuación presentaremos la información correspondiente a nuestro mercado objetivo que es Australia. Por lo cual procederemos a identificar de qué países se abastecen de langostinos, de manera que podamos conocer quiénes son nuestros principales competidores en el mercado de destino.

Tabla 20: Países que exportan a Australia (Toneladas importadas)

Exportadores	2014	2015	2016	2017	2018
	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas
Mundo	23536	19962	18702	14018	15731
Tailandia	4388	4007	4139	4390	5229
Viet Nam	4318	4571	4644	4414	3914
China	10205	7175	6016	3033	3573
Malasia	2987	3148	2998	1508	2015
Australia	9	20	86	263	428
Brunei Darussalam		15	15	117	213

Argentina				150	134
Bangladesh		23	72	93	110
Singapur	0				50

De la tabla N°20, podemos observar que los principales países que exportan langostinos a Australia son Tailandia, Vietnam, China y Malasia. Del mismo modo observamos que de América del Sur, Argentina ya ha empezado a exportar a Australia desde el año 2017, exportando 150 Toneladas en 2017 y 134 toneladas en el 2018.

2.3.2 Análisis de la demanda

En esto punto analizaremos los principales Compradores / importadores de la partida 030617 a nivel mundial con la finalidad de conocer que países son lo que más demandan el producto a nivel global y ver evaluar su comportamiento en los últimos 5 años

Tabla 21: Países importadores de la partida 030617 (miles de USD)

Importadores	Valor importado en 2014	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018
Mundo	16107824	13081279	13686229	15393240	17775643
Estados Unidos	5386569	4275963	4565437	5182841	4844219
Viet Nam	436451	385597	331651	412355	2270187
Japón	1833274	1466856	1560590	1679214	1500284
China	308840	440750	445124	473205	1355605
España	1209113	1113234	1145894	1216775	1205366
Francia	824106	688872	737976	812129	801369
Italia	565721	444077	490715	491697	553729
Corea, República de	412736	343255	357362	434825	460837
Reino Unido	496506	392165	426198	457165	414294
Bélgica	475700	342290	346796	456177	374956

Países Bajos	292937	299666	316791	348518	372708
Alemania	426836	347053	338908	395986	357620
Canadá	406875	335052	339995	386515	353861
Hong Kong, China	326793	254582	278508	337453	349652
Taipei Chino	147312	162886	177925	232030	257244
Emiratos Árabes Unidos	227849	164857	181903	222581	235757
Portugal	215464	171917	189324	221741	229301
Rusia, Federación de	242304	101074	161157	187860	218092
Australia	294363	200505	181032	165380	187644

Fuente: TRADE MAP
Elaboración propia

De la tabla N°21 se visualiza que a nivel mundial, el país que más importa la partida 030617 es Estados Unidos, siendo el país con mayor valor importado con un valor de 4 844 219 en el año 2018. Le siguen Vietnam, Japón, China y España respectivamente.

Posterior a la revisión de valores exportados en miles de dólares, se revisará las cantidades importadas de la partida, la cual se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 22: Principales importadores de la partida 030617 en Toneladas

Importadores	2014	2015		2016	2017	2018
	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada	Unidad	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas
Mundo	1555229	1469417	Toneladas	1605036	No hay cantidades	2210418
Estados Unidos de América	445640	451019	Toneladas	469345	514726	534483
Viet Nam	48695	37126	Toneladas	37214	No hay cantidades	387114
China	37262	59180	Toneladas	60932	63539	192836
España	151058	158924	Toneladas	159410	164211	160921
Japón	146752	138854	Toneladas	149207	156740	142485
Francia	84750	86498	Toneladas	89428	93218	95624
Italia	62603	59146	Toneladas	64937	62900	70741
Corea, República de	41735	41287	Toneladas	44718	50439	55036
Emiratos Árabes Unidos	31363	25748	Toneladas	30704	36886	42543
Países Bajos	29891	35520	Toneladas	37198	37395	42101

Reino Unido	39732	34425	Toneladas	40420	42040	40108
Taipei Chino	25544	28516	Toneladas	28831	35605	39270
Canadá	34050	No hay cantidades	No hay cantidades	36424	39607	38606
Bélgica	42042	35643	Toneladas	35050	43581	35952
Hong Kong, China	42141	35487	Toneladas	37182	36963	33543
Alemania	35082	32960	Toneladas	32490	36320	33203
Rusia, Federación de	26737	13300	Toneladas	23251	26766	32687
Portugal	24740	22752	Toneladas	23018	25568	26333
Australia	23536	19962	Toneladas	18702	14018	15731

Fuente: TRADE MAP

Elaboración propia

En la tabla N°22, se visualiza las cantidades exportadas en toneladas de los principales importadores de la partida 030617. En esta tabla nos indica que nuevamente Estados Unidos es el país con mayor cantidad de toneladas importadas, alcanzando la cantidad de 534 438 toneladas.

Respecto a nuestro mercado objetivo Australia en el año 2018 ha importado 15 731 toneladas, habiendo aumentado su importación a comparación del año 2017 que fue de 14 018 toneladas.

Por otro lado, es necesario conocer cuáles son los mercados de destino que compran / importan la partida 0306171900 de Perú, de esta manera se podrá saber hacia qué países se destina la producción nacional. Para ello se presenta la siguiente tabla:

Tabla 23: Principales mercados importadores de la partida 0306171900 de Perú en miles de USD

Importadores	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018
Mundo	16	685	904	587	17499
Estados Unidos de América	0	193	102	408	12704

Canadá	10	47	0	0	2384
Italia	0	66	248	0	877
Portugal	0	0	0	0	687
Dinamarca	0	0	0	0	362
Alemania	0	0	0	0	209
Panamá	0	0	170	177	146
España	5	351	126	0	111
Francia	2	27	2	3	12
Rancho de naves y aeronaves	0	0	0	0	8
México	0	1	0	0	0
Países Bajos	0	0	256	0	0

Fuente: TRADE MAP
Elaboración propia

De la tabla N°23 podemos observar en cifras de miles de USD, a los principales países que importan de Perú, la partida 0306171900, la cual representa a la partida “Los demás langostinos congelados”. En primer lugar se encuentra Estados Unidos, seguido de Canadá, Italia, Portugal y Dinamarca.

Seguidamente, vamos a revisar la misma partida pero ahora en Volúmenes de importación y poder evaluar la tendencia en niveles de Cantidades importadas.

Tabla 24: Principales mercados importadores de la partida 0306171900 exportada por Perú en Toneladas

Importadores	2014	2015	2016	2017	2018
	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas
Mundo	16000	18710	18506	25538	28877
Estados Unidos de América	11074	10524	9626	11776	12070
España	2587	4446	4406	5299	5341
Viet Nam			146	2061	3711
Francia	1162	2185	1311	1794	1470
Canadá	85	487	663	1126	1220

Rusia, Federación de	235	39	247	649	1101
Corea, República de	375	305	290	649	1022
Japón	104	112	730	976	524

Fuente: TRADE MAP
Elaboración propia

Para ello se presenta la tabla N° 24 en la cual se detallan los principales mercados hacia donde se exporta la partida 0306171900 de Perú. Es importante resaltar que la producción de los langostinos peruanos según la información obtenida se exporta hacia América del norte a Estados Unidos, en Europa hacia España y a Vietnam en el contiene Asiático.

2.4 Estrategias de Ventas y Distribución

Para poder cumplir con los objetivos propuesto por la empresa, se debe definir de manera clara las estrategias a emplear para la toma de decisiones y recursos a emplear.

2.4.1 Estrategias de segmentación

Para desarrollar la estrategia de segmentación se tendrá en cuenta lo siguiente:

- Segmentación Geográfica:

Los langostinos empanizados serán dirigidos a los consumidores de Sydney, Australia

- Segmentación demográfica

El producto está dirigido a la clase económica media/alta y personas mayores de 15 años

- Segmentación psicográfica

Consumidor con un estilo de vida saludable y con tendencia de consumir productos tipo gourmet.

- Segmentación conductual

Compras frecuentes en supermercados

2.4.2 Estrategias de posicionamiento

La empresa buscará posicionar el producto en la mente del consumidor a través de las fortalezas del producto que son su calidad, aportes nutricionales y practicidad en su uso. De igual manera se buscará expandir la difusión de los aportes y beneficios del consumo de langostinos a través del envase del producto, en el cual se añadirá un código QR con la finalidad de poder enlazar el producto a nuestra página web, donde se detallará el proceso productivo y se explicaran que recetas se pueden realizar acompañados de los langostinos empanizados.

En el negocio del pescado y mariscos, el envase juega un rol clave para asegurar la calidad porque sirve como medio de protección del producto contra la contaminación, el daño físico y para la preservación del producto.

2.4.3 Estrategias de distribución

Para el plan de negocios es necesario escoger el canal de distribución que permita asegurar la colocación de los productos en el momento oportuno. Para ello se el canal de distribución se dará de forma Indirecta, ya que existirá un agente de intermedio.

La venta de los productos se dará haciendo uso de los canales modernos, para este caso serán los supermercados de Australia.

Los principales 3 supermercados en Australia son:

- COLES
- WOOLWORTHS
- ALDI



Figura 10: Supermercado Coles

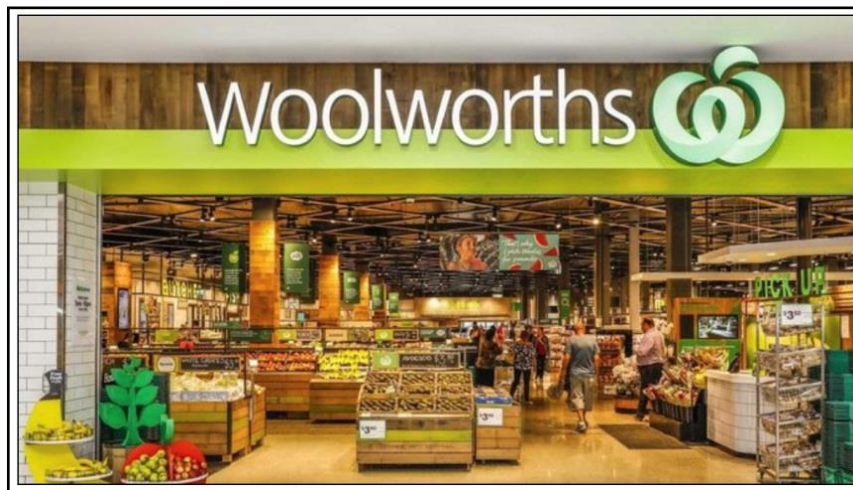


Figura 11: Supermercado Woolworths

Se optará por buscar presencia en 2 supermercados de los 3 existentes, ya que se ha investigado que Woolworths y Coles tienen la mayor cantidad de posicionamiento del mercado a nivel de compras en Australia, según la investigación de mercados de la compañía Roy Morgan en Australia, en el cual se refleja que Woolworths ocupa el 34% del mercado, seguido por el grupo Coles con un 27.6% durante el año 2018.

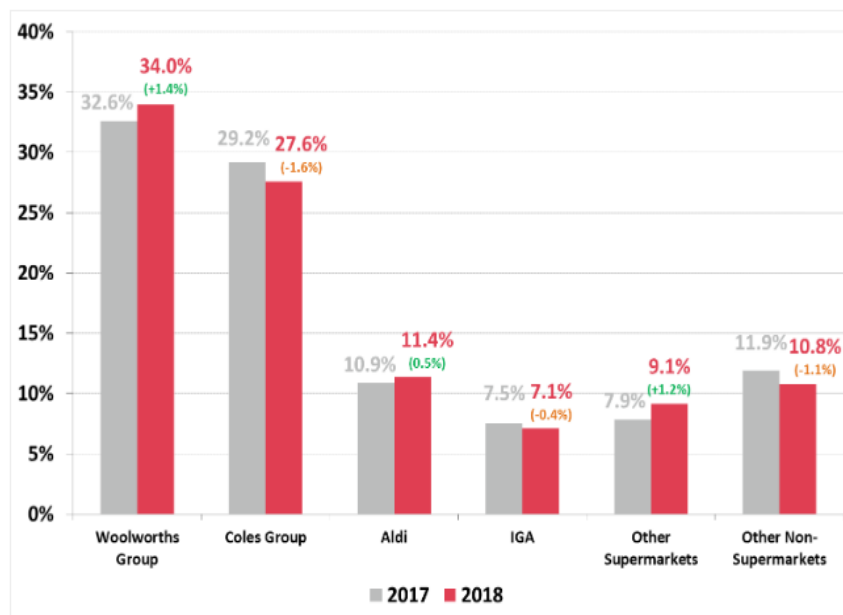


Figura 12: Participación de los supermercados Australianos

Fuente: (MORGAN, 2019)

2.5 Estrategias de Promoción

- Participar en las Feria y eventos realizados en Australia, puesto que este tipo de eventos permite dar a conocer el producto y contactar con bróker que tengan contactos en el mercado.

En Australia, se cuenta con los siguientes eventos comerciales durante cada año:

Tabla 25: Eventos comercial en Australia

Nombre del Evento	Sector	Lugar	Fecha	Enlace Web
Lyfe Instyle	Textiles	Sydney	Febrero	http://www.lifeinstyle.com.au/
The Good Food & wine Show	Alimentos	Melbourne, Sydney, Brisbane y Perth	4 veces al año	https://goodfoodshow.com.au/
Fine Food Australia	Alimentos	Sydney y Melbourne	2 veces al año	https://finefoodaustralia.com.au/

Fuente: SIICEX
Elaboración propia

De la tabla N°25, se aprecian los principales eventos comerciales que se dan lugar en Australia, de estos 3 eventos, el evento que más efecto puede sumar a nuestro proyecto de negocios es el “Fine Food Australia”, el cual se da en la ciudad de Sydney.

- La creación de una página web, resulta necesaria para poder publicar toda la información de la empresa, colocar recetas que ayuden a la difusión del producto y ser también un espacio para poder ser contactados.
- Participar en las conferencias organizadas por Instituciones nacionales como ADEX o Micentur, con la finalidad de obtener contactos potenciales.

2.6 Tamaño de planta. Factores condicionantes.

Debido al alto costo que implica tener una planta de producción y tratamiento de langostinos, la empresa optará por tercerizar el proceso de producción, incluyendo el envasado y armado de cajas. Un factor condicionante que tenemos dentro de todo el proceso de producción es el tratamiento del producto, el cual debe siempre mantenerse a bajar temperaturas, por esta razón la empresa considerará la compra de máquinas congeladoras que permitan mantener el producto en óptimas condiciones, caso contrario se optará por alquilar este tipo de máquinas.

3. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

3.1 Envases, empaques y embalajes

En este punto analizaremos cual será la mejor opción para el envase, empaque y embalaje de langostinos, debemos tomar en consideración la naturaleza del producto ya que, para la exportación de los langostinos empanizados, se debe tener presente que el producto debe mantenerse congelado

El envase, es el recipiente de cualquier material y forma destinado a contener mercancías para su empleo. Se caracteriza por individualizar, dosificar, conservar, presentar y describir unilateralmente a los productos, pudiendo estar confeccionando con uno o más materiales distintos simultáneamente Otra acepción lo señala como un sistema de protección fundamental de las mercancías que facilita su distribución, uso o consumo, y que al mismo tiempo hace posible su venta (MINCETUR)

Para nuestro proyecto de exportación los langostinos serán colocados en bolsas de **polietileno de baja densidad**, el cual es de amplio uso para el envasado de alimentos congelados, por presentar una barrera contra la humedad, es de costo

barato y se utiliza como material de termo sellado, este será el **envase primario del producto**



Figura 13: Envase primario: bolsas de polietileno
Fuente: Imágenes Google

Como **envase secundario** se emplearán **cajas de cartón compacto**, la cual será la presentación final del producto. Este tipo de envase es respetuoso con el medio ambiente, hecho con cartón reciclable y es el envase ideal para la comercialización de productos congelados.



Figura 14: Envase secundario -cartón compacto
Fuente: Imágenes Google

Tabla 26: Medidas del envase

Medidas del envase	
Largo	20 cms
Ancho	18 cms
Alto	5 cms

Fuente: elaboración propia

Respecto al embalaje, se agruparán los envases en **cajas de cartón corrugado**, de manera que se pueda unificar la carga y agrupar varias unidades del producto de manera adecuada para facilitar su transporte en los pallets.

Tabla 27: Medidas de la caja máster

Medidas de la caja	
Largo	40 cms
Ancho	38 cms
Alto	30 cms

Fuente: elaboración propia



Figura 15: Modelo de la caja máster
Fuente: elaboración propia

Posterior al embalaje, se requiere el uso de pallets para poder agrupar la carga. El pallet que suele usarse en Australia es de 1165x1165mm, pero esta medida no es usada para exportaciones. Los tamaños de pallets para carga marítima más frecuentes son de 1200x1000mm, porque encajan uno al lado del otro y hacen un buen uso del espacio del contenedor. Otros tamaños, como 1200x800 mm, también son empleados, pero no llegan a alcanzar el 100% del espacio del contenedor por completo.

Para optimizar la **paletización** y envío de las cajas aprovechando el máximo del espacio del contenedor, se ha coordinado en enviar el producto en pallets de 120 cm de largo, 80 cm de ancho y 15 cm de alto.



Figura 16: Pallet a usar para la exportación

3.2 Diseño del rotulado y marcado

3.2.1 Diseño del rotulado

Para poder exportar a Australia, es obligatorio que en el envase aparezca la siguiente información:

- La **descripción o nombre del producto**
- El peso **neto del producto**
- Debe contener el “**Date Mark**”: el envase debe tener la fecha sugerida para el consumo del producto, es decir “Consumir antes de “
- La **lista de ingredientes**, incluyendo los aditivos.

<p>Ingredients: Prawns (45%) (Litopenaeus vannamei), Mineral Salts (450, 451), Batter (27%) [Wheat Flour, Thickener (1420), Corn Starch, Salt, Vegetable Oils (Palm, Corn and Perilla), Thickener (412), Wheat Gluten, Baking Powder, Emulsifier (471 - from Palm, 306 - from Soy), Panko Crumb (26%) [Wheat Flour, Palm Oil, Sugar, Yeast, Salt, Bread Improver], Soybean Oil.</p> <p>Allergen: Contains CRUSTACEA, Contains SOY, Contains CEREALS CONTAINING GLUTEN</p> <p>Servings Per Pack: 5.0</p> <p>Storage Instructions: Keep Frozen. Store at or below minus 18°C. Do not refreeze after thawing</p> <p>Warning: Food Warnings: FOR HUMAN CONSUMPTION ONLY AND NOT TO BE USED AS BAIT OR FEED FOR AQUATIC ANIMALS</p> <p>Preparation Instructions: Oven From Frozen This product must be cooked thoroughly before consumption. Oven cook from frozen. 1. Preheat oven. 2. Remove product from pack and place on a baking paper lined oven tray. 3. Cook for recommended time turning halfway, until crisp and golden brown. Conventional 220°C total cooking time 14 minutes. Fan forced 210°C total cooking time 14 minutes. Cooking temperatures and times are provided as a guide. Ovens will vary between brands.</p>

Figura 17: Lista de Ingredientes

Fuente: Coles Supermarket – Shrimps products

- **Panel de información Nutricional:** Todos los productos ofrecidos en el mercado australiano deben contener esta información de forma obligatoria. Consiste en introducir la cantidad de porciones, calorías, grasas, azúcares, nutrientes y notas al pie de la etiqueta. Ello se representa a través de la tabla nutricional.

Nutrition Facts			
Serving size: 1 serving = 100gram			
	Qty per serving	Qty per 100g / 100ml	% daily intake*
Energy	1040	1040	12
Energy Cal	248	248	
Protein	8.7	8.7	17
Total Fat	14.9	14.9	21
Saturated Fat	2.6	2.6	11
Carbohydrate	19.3	19.3	6
Sugars	1.8	1.8	2
Sodium	819	819	36

*Percentage Daily Intake per serving. Percentage Daily Intakes are based on an average adult diet of 8700 kJ. Your daily intakes may be higher or lower depending on your energy needs.

Figura 18: Tabla nutricional del producto

Fuente: Coles Supermaket – Shrimps products.

- Una advertencia en caso de alergias.
- Nombre y dirección del fabricante, distribuidor o importador.
- **País de origen:** El producto debe contener el **mercado de origen** con la indicación “**hecho en**”, “**producido en**”, la cual es obligatoria y controlada por Aduanas, con la finalidad de conocer en qué país fue producido, hecho, u empaquetado el producto.

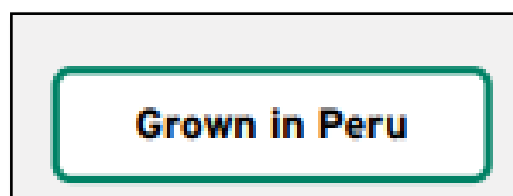


Figura 19: Mercado de Origen

Fuente: Product Labelling – Australian Government.

- **Lote o batch number:** en el envase se debe incluir el número de lote el cual es exigido con la finalidad de poder retirar el producto en caso de algún problema o error.

3.2.2 Diseño del marcado

Las cajas se enviarán debidamente marcadas con la finalidad de orientar una correcta manipulación. El marcado debe contener la siguiente información:

- ✓ País de origen
- ✓ Datos del exportador
- ✓ Datos del importador: Ocean Foods Company
- ✓ Destino: Australia - Sydney
- ✓ Numeración de bultos
- ✓ Marcas de manipuleo (pictogramas): símbolos internacionales acerca de la manipulación del embalaje, los pictogramas brindan indicaciones abreviadas del tratamiento que se le debe dar a la mercadería a exportar. Se pondrán los mismos pictogramas para cajas y pallets.



Figura 20: Ejemplo de marcado de caja

3.3 Unitarización y cubicaje de la carga

La unitarización consiste en agrupar las cajas en unidades superiores de carga, con la finalidad de facilitar el transporte y protección del producto, durante el tiempo que dure su movilización

Tabla 28: Unitarización de la carga

Medidas del envase		
Largo	20	Centímetros
Ancho	18	Centímetros
Alto	5	Centímetros
Peso Neto por envase	400	Gramos
Peso Bruto por envase	460	Gramos
Medidas de la caja máster		
Largo	40	Centímetros
Ancho	38	Centímetros
Alto	30	Centímetros
N° unidades por Largo	2	Unidades
N° unidades por Ancho	2	Unidades
Niveles	6	Niveles
N° de envases por caja máster	24	Unidades
Peso neto por caja máster	9.60	Kilogramos
Peso Bruto por caja máster	11.04	Kilogramos
Paleta		
Largo	120	Centímetros
Ancho	80	Centímetros
N° unidades por largo de Paleta	3	Cajas
N° unidades por ancho de Paleta	2	Cajas
Niveles de cajas	7	Niveles
Total de cajas por paleta	42	Cajas master
Total de unidades por paleta	1,008	unidades
Peso neto por pallet	403.2	Kilogramos
Peso bruto por pallet	463.68	Kilogramos
N° de pallets por Embarque (20' Reefer Container)	10	Pallets
N° de unidades por embarque	10,080	Unidades
N° de cajas por embarque	420	Cajas
Peso neto por embarque	4,032	Kilogramos
Peso bruto por embarque	4,637	Kilogramos

Fuente: elaboración propia

Contenerización

Para la contenerización y por ser el primer envío de langostinos al mercado australiano, se analizará un contenedor Reefer de 20 pies. La razón para utilizar este contenedor se da puesto que el producto debe mantenerse congelado. Los contenedores reefers tienen un motor refrigerador, el cual se conecta a la red eléctrica del barco, a la del terminal portuario y a los camiones, y a través de un disco de control de temperatura permite el transporte de mercancías sensibles al factor de la temperatura. Es por este motor refrigerador que los contenedores reefers tienen un menor espacio, para nuestro plan de exportación, la cantidad de pallets disponibles a embarcar es de 10 pallets, considerando estos criterios.

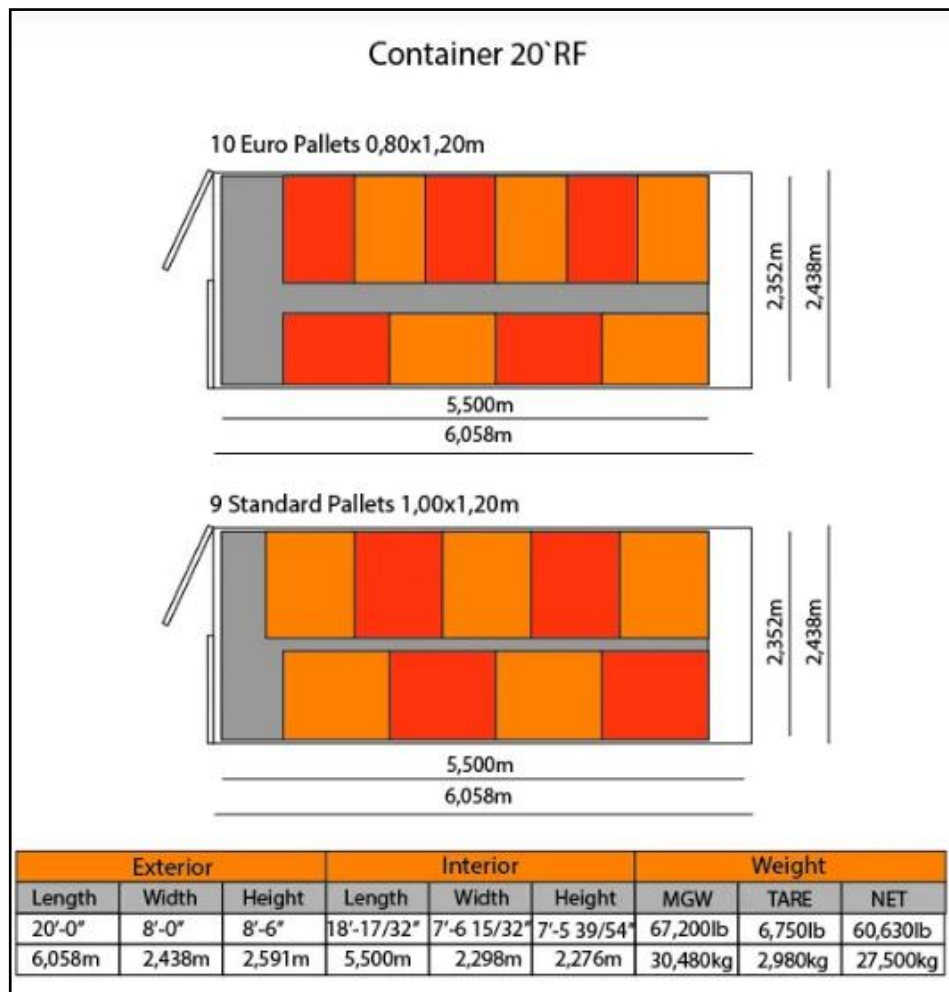


Figura 21: Cantidad de Pallets para contenedor reefer de 20'
Fuente: (ONZE, 2019)

3.4 Cadena de DFI de exportación

La Distribución Física Internacional es un proceso logístico que tiene como fin situar un producto en el mercado internacional, teniendo en cuenta los términos establecidos entre el vendedor y comprador. Tiene como principal fin el reducir al máximo los tiempos, costos y el riesgo que pueda existir durante el traslado, desde el punto de origen hasta el punto de destino.

Sobre el insumo (Langostinos blancos), hemos evaluado a 3 empresas proveedoras de langostinos, las cuales deben cumplir los siguientes atributos:

- Tener salida a mercados en el exterior (despachos de exportación)
- Comercializar langostinos producidos en criaderos (acuicultura)
- Tener certificaciones de acuicultura
- Contar con disponibilidad del producto todo el año

Por lo tanto los proveedores evaluados son:

RUC	PROVEEDOR	% Participación 2018
20513632569	MARINAZUL S.A.	57.00%
d20483894814	ECO - ACUICOLA SAC	11.00%
20132627216	LA FRAGATA S A	4.00%

Figura 22: Información de proveedores

Fuente: elaboración propia

De estos 3 proveedores hemos escogido a la empresa MARINAZUL S.A como proveedor de langostinos, la cual comercializa a nivel local bajo el nombre de MARINASOL y cuenta con 4 certificaciones:

BASC:

Es una alianza empresarial internacional que promueve un comercio seguro en cooperación con gobiernos y organismos internacionales

Busca la implementación de un Sistema de Gestión en Control y Seguridad para el mejoramiento continuo de los estándares de seguridad aplicados en las empresas con el fin de lograr que las mercancías no sean contaminadas por ninguna sustancia extraña en un esfuerzo por mantener las compañías libres de cualquier actividad ilícita y a la vez facilitar los procesos aduaneros de las mismas. (BASC, 2019)

BRC FOOD

Las normas BRC persiguen la estandarización de la calidad, la inocuidad y los criterios de manejo higiénico de los alimentos, así como garantizar que los fabricantes de alimentos cumplan con sus obligaciones legales y proporcionen la debida protección al consumidor final. Las iniciales BRC corresponden a "British Retail Consortium", entidad promotora de uno de los estándares de seguridad alimentaria (BRC) más demandados que existen en la actualidad. Representa una norma enfocada a asegurar la implantación de un sistema de gestión de la calidad en la industria alimentaria. (INTEDYA, 2019)

HACCP:

Es denominado como el Sistema de análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control; (Hazard Analysis and Critical Control Points; por sus siglas en inglés).

Es un sistema de administración en el que se aborda la seguridad alimentaria a través de la identificación, análisis y control de los peligros físicos, químicos, biológicos, desde las materias primas, las etapas de proceso de elaboración hasta la distribución y consumo del producto terminado. (GlobalSTD, 2019)

BAP:

Es el primer programa completo de certificación acuícola con presencia a nivel mundial en ser reconocido por el Global Sustainable Seafood Initiative (GSSI) y por el Global Food Safety Initiative (GFSI).

Incluye toda la cadena de producción acuícola desde las granjas hasta las plantas de proceso, así como criaderos y fábricas de alimento; también aborda la responsabilidad ambiental, social, el bienestar de los animales, la seguridad alimentaria y la trazabilidad de las instalaciones acuícolas. (CONTROLUNION, 2019)



Figura 23: Certificaciones de los langostinos

3.5 Seguro de las mercancías

Los langostinos empanizados, serán comercializados a través del incoterm FOB, por esta razón al vendedor no amerita que contrate un seguro para el tránsito internacional de la carga, ya que no existirá la obligación de hacerlo.

Según la investigación realizada, se ha podido obtener información respecto a los importadores australianos, quienes afirman que los términos comunes de entrega y pago son los de franco a bordo (**FOB, Free on Board**) para el caso de los envíos marítimos. Esto significa que el vendedor (exportador) se hace cargo del transporte hasta el puerto de origen y el comprador (importador) asume los costos de transporte y la responsabilidad sobre los bienes a partir de ese punto.

Los importadores en Australia prefieren comprar ya sea tipo FOB o Ex Works (EXW). De esta manera pueden seguir y monitorizar todos los envíos y las entregas por sí mismos. Es más, afirman que los proveedores sudamericanos prefieren las entregas FOB, ya que no se hacen responsables del envío. (SIICEX, 2016)

Por lo tanto, en ese sentido podemos afirmar que los importadores australianos prefieren hacerse cargo de su propio seguro y aceptan comprar en términos FOB.

4. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

4.1 Fijación de precios

4.1.1 Costos y precio

<u>A. Costos de Produccion</u>			SOLES	USD
Insumo:				
Langostino con corte Mariposa (Descabezado y pelado)	S/. 45.00	x kg	(Materia prima)	
Servicios de Maquila	S/. 8.00	x kg	(Procesamiento)	
Precocido				
Empanizado en panko				
Embolsado				
Envasado				
Costo de produccion	S/. 53.00	x Kg	S/. 160,272.00	\$47,799.58
 <u>B. Costos de comercializacion y distribucion</u>				
Empaque (Cajas Master)	S/. 2,289.00			
Embalaje (Pallets, film protector)	S/. 300.00			
Flete terrestre	S/. 800.00			
Certificado origen	S/. 45.00			
Certificado de Registro Sanitario para exportacion (SANIPES)	S/. 150.00			
Otros documentos	S/. 18.00			
Comision Ag Aduana (R&R Operador Logistico)	S/. 450.00			
Gestion documentaria	S/. 120.00			
Gastos administrativos	S/. 50.00			
Gastos de estiba y carga (Terminal Portuario)	S/. 420.00			
			S/. 4,642.00	\$1,384.43
 Costo Total FOB \$			S/. 164,914.00	\$49,184.01
 Utilidad				\$17,214.41
 Precio Total FOB				\$66,398.42

Figura 24: Cálculo de costos de exportación

Tabla 29: Precio FOB

Producto	Peso %	Costo Total FOB	Costo Unit FOB	Margen	Precio Unit FOB	Precio Total FOB
Langostino empanizado	100%	\$49,184.01	\$4.88	35%	\$6.5871	\$66,398.42

Fuente: elaboración propia.

4.1.2 Cotización internacional

EXPORTADORA ACUICOLA ALCUVE S.A.C
Km 1251 Pan. Norte – La Cruz / Tumbes – Perú
Teléfono: (+51 1) 634 7175
www.acuicola-alcuve.com.pe



13 de Setiembre de 2019

Señores:

OCEAN FOODS COMPANY Pty. Ltd.

Atención.- Mr. Scott Morrison - Manager Product

Estimados Señores:

Mediante la presente le hacemos llegar nuestra cotización de acuerdo a las especificaciones establecidas por ustedes:

PRODUCTO	:	Langostinos (Whiteleg Shrimps)
ESPECIE	:	Litopenaeus vannamei
PRESENTACION	:	CAJAS INDIVIDUALES (400 GR)
PARTIDA ARANCELARIA	:	1605.29.00.00
CANTIDAD	:	10,080 CAJAS
PROPORCION EMBALAJE	:	CAJAS DE CARTON CORRUGADO L: 40CM X A: 38CM X H: 30 CM
PRECIO FOB CALLAO	:	US \$ 6.59 X CAJA (300 gr)
FORMA DE PAGO	:	T/T
FECHA DE EMBARQUE	:	60% AL INICIO, 40% FECHA EMBARQUE 30 DIAS DESPUES DE HABER ACEPTADO EL PRIMER PAGO
MEDIO DE TRANSPORTE	:	MARITIMO
PUERTO DE EMBARQUE	:	CALLAO – PERU
VALIDEZ DE LA OFERTA	:	30 DIAS

Debemos manifestar que el producto detallado goza de beneficio arancelario por lo que enviaremos el Certificado de Origen.

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

Atentamente

Alexander Cumpa Vergaray

Gerente Comercial

Contrato de Compra Venta Internacional

Aspectos de la Compra Venta Internacional	Información del Plan de Negocios
Las Partes	<p style="text-align: center;">Vendedor: Exportadora Acuícola Alcuve S.A.C Km 1251 Pan. Norte – La Cruz / Tumbes – Perú</p> <p style="text-align: center;">Comprador: Ocean Foods Company 154 Lyons Road, NSW 2047</p>
La Mercancía	Langostinos precocidos empanizados en panko
La Cantidad	10 080 cajas
El Envase	Cajas de 400 Gramos
El Embalaje	Cajas de Cartón compacto
El Transporte	El transporte será vía Marítima, en un contenedor refrigerado de 20’.
La Fecha Máxima de Embarque	30 días posterior al adelanto de pago del 60%
Lugar de Entrega	Puerto de embarque: Callao Embarque vía, APM Terminals Callao S. A
El Incoterm	FOB CALLAO
Los Gastos	Se acuerda vender en términos FOB.

La Transmisión de los Riesgos	Al ser una venta FOB, la transmisión de los riesgos para el vendedor termina al poner la mercancía en el buque.
Moneda de Transacción	USD (Dólares Americanos)
Precio	\$66,398.42
Forma de Pago	60% Pago adelantando 40% después de 30 días de recibidos los productos por parte del comprador.
Medio de Pago	Transferencia bancaria
La Documentación	<ul style="list-style-type: none"> - Certificado de origen - Packing List - Bill of lading - Certificado Sanitario emitido por el ITP / SANIPES
Lugar de Fabricación	Tumbes - PERU
Arbitraje	Reglas del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Lima

4.2 Contrato de compra venta internacional

(exportaciones/importaciones) y sus documentos

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: **EXPORTADORA ACUICOLA ALCUVE S.A.C**, empresa constituida bajo las leyes de la República del Perú debidamente representada por su Gerente General Alexander Junior Cumpa Vergaray, con Documento de Identidad N° 45099640, domiciliado en su Oficina principal ubicado en Km 1251 Pan. Norte – La Cruz / Tumbes, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte, **OCEAN FOODS COMPANY Pty. Ltd** empresa constituida por las leyes de la República de Australia, domiciliada en 154 Lyons Road, NSW 2047, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

- 1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

- 1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:

- 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) y,
 - 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

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: 10,080 cajas de langostino empanizados en panko, y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con la cláusula cuarta 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

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de 30 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de **\$66,398.42** por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en la cotización enviada el 13 de setiembre del 2019

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

El precio ofrecido es sobre la base del Incoterms FOB (“Free on Board”), el envío se hará por vía marítima, asumiendo todos los gastos relacionados con las mercancías hasta el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al SESENTA PORCIENTO (60%) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CUARENTA PORCIENTO (40%) después de 30 días de recibidos los productos por parte 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.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

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

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

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

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

El Incoterm elegido es FOB (Franco a bordo) que significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación

El vendedor debe entregar las mercancías en la fecha o dentro del plazo acordado, en el puerto de embarque ubicado en el Callao (APM Terminals) y en la forma acostumbrada en el puerto, a bordo del buque designado por el comprador.

El comprador debe soportar todos los riesgos de pérdida y daño de las mercancías desde el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA 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

CLAUSULA DECIMA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **EL VENDEDOR** cualquier inconformidad con los productos dentro de 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

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes en relación con 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

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

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

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

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

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 Arbitraje 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 del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Lima por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

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

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

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

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

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

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Lima, a los 21 días del mes de setiembre del 2019.

.....

EL VENDEDOR

.....

EL COMPRADOR

FACTURA COMERCIAL

COMMERCIAL INVOICE								
Exporter: Exportadora Acuicola Alcuve S.A.C Km 1251 Pan. Norte - La Cruz / Tumbes - Perú Phone: (+511) 634 7175			Invoice No. & Date: EXP 007/01-2019 22-Sep-2019					
			Buyers Order No. & Date: IMP2406 16-Oct-2019			Proforma		
			Other reference (s):			Bill of Lading No. & Date:		
Consignee: Ocean Food Company 154 Lyons Road, NSW 2047 Sydney, Australia Phone: 511-2258238			Buyer (If other than consignee):					
Pre-carriage By SEA	Place of Receipt		Country of origin PERU		Country of destination AUSTRALIA			
Sea Details	Port of Loading CALLAO SEA PORT		Payment Terms: TIT 60% at the beginning and the other 40% from the date of Bill of Lading					
Port of Discharge SYDNEY SEA PORT	Final Destination AUSTRALIA		Bank details:					
Boxes Marks Container No.	Numbering of the boxes	Number of Boxes	Description of Goods	Quantity	Presentation	FOB Price USD	Total FOB USD	
Exportadora Acuicola Alcuve S.A.C	1 to 420	420	(Panko Breaded Butterfly Shrimps) Langostinos precocido empanizado en panko	10,080	Units	\$6.587	66,398.42	
		420					TOTAL FOB	66,398.42
AMOUNT CHARGEABLE (IN WORDS): Sixty six thousand three hundred ninety eight and forty-two 00/100 dollars								
Manufacturer: Exportadora Acuicola Alcuve S.A.C								
Total Net Wt:			Total Shipper 420.00					
Total Gross Wt:			Total CBM:					
WE HEREBY CERTIFY THAT THE GOODS ARE OF US ORIGIN WE DECLARE THAT THIS PACKING LIST SHOWS THE CORRECT SPECIFICATION OF GOODS DESCRIBED AND THAT ALL PARTICULARS ARE TRUE AND CORRECT								

4.3 Elección y aplicación del Incoterm

Cuando se empieza el proceso de envío marítimo de mercancías, ambos involucrados tanto como comprador y vendedor deben decidir los términos de venta a utilizar. Los Incoterms, establecidos por la Cámara Internacional de Comercio (ICC), ayudan a aclarar las reglas de las obligaciones, riesgos y costos de las partes. Estos son actualizados cada 10 años, y la versión más reciente son los Incoterms 2010, publicada en enero del 2011.

El incoterm a utilizar será FOB: Franco a bordo

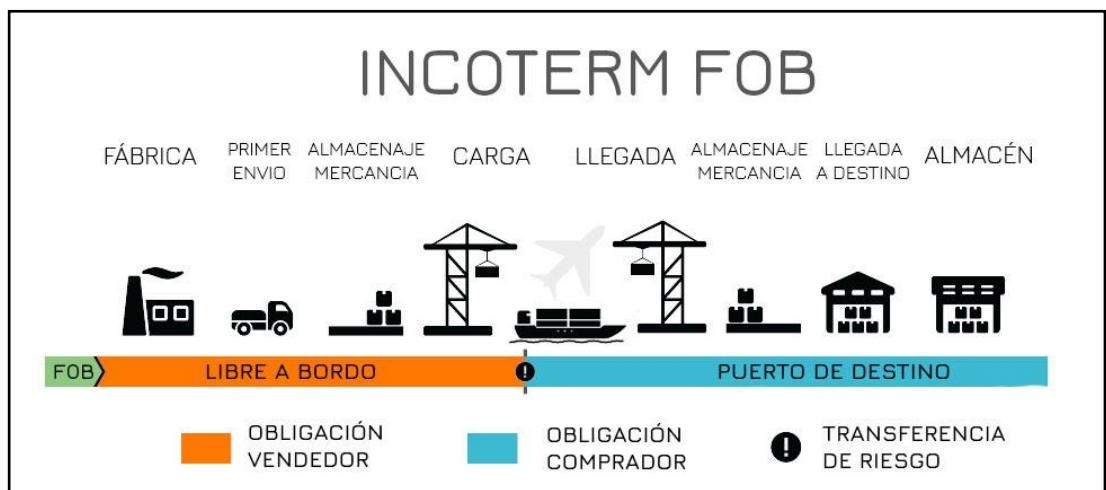


Figura 25: Incoterm FOB

Fuente: Google

Motivos para la elección del incoterm FOB:

- Es el incoterm más empleado en la vía marítima
- Al ser una empresa nueva en exportar, no es recomendable arriesgar a cubrir otros riesgos durante la travesía de la mercancía usando otros incoterms
- Los riesgos se transfieren una vez la mercancía haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

4.4 Determinación del medio de pago y cobro

Las formas de pago internacionales son los acuerdos que se dan entre comprador y vendedor para determinar el momento del pago de la mercadería o servicio. Este momento de pago está en relación al embarque y/o entrega del bien o servicio. (SIICEX, 2019)

Para el presente plan de exportación, la empresa utilizará como medio de pago una transferencia bancaria, con la finalidad de no incurrir en otros costos bancarios.

La forma de pago será (60% por adelantado y el 40% posterior al embarque de las mercancías). De esta manera el B / L será el documento que nos permitirá asegurar la cancelación del 40% restante ya que sin dicho documento no podrían nacionalizar la mercancía en el puerto de destino.

4.5 Elección del régimen de exportación

Por ser una operación de exportación, se destinará la mercancía al régimen de exportación definitiva.

La exportación definitiva, es el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior y no está afectada a tributo alguno

La exportación será por trámite regular contratando los servicios de una agencia de aduanas, ya que el monto de la exportación supera USD 5,000 dólares.

4.6 Gestión aduanera del comercio internacional

Se resumen las etapas del proceso de exportación de la siguiente manera:

a. Numeración de la DAM:

El despachador de aduana solicita el régimen de exportación definitiva a la administración aduanera a través de la transmisión electrónica de la información

de los datos provisionales contenida en la Declaración Aduanera de Mercancías con el código de régimen 40 a la Intendencia de Aduana en cuya jurisdicción se encuentra la mercancía. La Administración Aduanera realizará lo siguiente:

La información transmitida es validada por el SIGAD (Sistema de Integrado de Gestión Aduanera), de ser conforme se deja expedita la mercancía para ser ingresada a zona primaria o de lo contrario comunica por el mismo medio las correcciones pertinentes.

b. Ingreso de mercancías a Zona Primaria:

El despachador de aduana ingresa la mercancía a un Depósito Temporal donde será embarcada para su exportación, como requisito previo a la selección del canal de control de la DAM.

Las excepciones del ingreso de mercancía a zona primaria son:

- Perecibles que requieran un acondicionamiento especial.
- Mercancías peligrosas como explosivos, inflamables, tóxicas, infecciosas, radioactivas, corrosivas.
- Maquinarias de gran peso y volumen.
- Animales vivos
- A granel en cualquier estado
- Otras que a criterio de la autoridad aduanera califiquen para ser exentadas.

c. Transmisión de los datos de la recepción de la carga por el Depósito temporal y selección del canal de control:

Concluida la recepción total de la mercancía, se transmite la información vía electrónica a la Aduana. Los depósitos temporales deben transmitir electrónicamente la información relativa a la mercancía recibida para su embarque al exterior dentro del plazo de **dos (2) horas contadas a partir del término de su recepción** y cuando se cuente con la declaración aduanera.

Dicha información debe contener:

- Cantidad de bultos

- Peso bruto total
- Marca y número de contenedor
- Número de precinto de seguridad

El SIGAD la valida y asigna el canal de control (rojo o naranja).

d. Reconocimiento físico:

El reconocimiento físico se efectúa en presencia del exportador y/o despachador de aduana y/o representante del depósito temporal cuando corresponda, debiendo el despachador de aduana presentar la DAM acompañada de las autorizaciones especiales de corresponder.

En aquellos casos que el despachador de aduana no se presente al reconocimiento físico programado, la Administración Aduanera podrá realizarlo de oficio. Durante el reconocimiento físico el funcionario aduanero verifica la naturaleza, valor, clasificación arancelaria, peso o medida de la mercancía, pudiendo extraer muestras para el análisis químico y/o extraer etiquetas que señalen las características del producto, de ser el caso.

Culminado el reconocimiento físico, el funcionario designado devuelve al despachador de aduana la DAM con datos provisionales debidamente diligenciada, quedando en su poder la primera copia de la DAM, a fin de proceder con el registro de la diligencia en el SIGAD.

El Depósito temporal, permite el embarque de la mercancía en situación de levante autorizado. Esta condición la obtienen las DAMs con canal naranja en forma automática o canal rojo con la diligencia que autorice el levante.

e. Embarque:

El embarque de la mercancía debe realizarse dentro de los treinta (30) días calendario contados a partir del día siguiente de la numeración de la DAM.

Los depósitos temporales son los responsables de transmitir la relación detallada de contenedores, pallets y/o bultos sueltos a embarcarse, consignando el número

de DAM, fecha de numeración, canal de control y número de precinto de seguridad de corresponder. (SUNAT, 2019)

f. Regularización:

La regularización del régimen se realiza con la transmisión por vía electrónica de la información complementaria de la declaración y la presentación de los documentos que la sustentan a satisfacción de la autoridad aduanera, dentro del plazo de treinta (30) días contados a partir del día siguiente de la fecha de término del embarque



Figura 26: Proceso del régimen de exportación
Fuente: Promperu

4.7 Gestión de las operaciones de exportación: Flujo grama

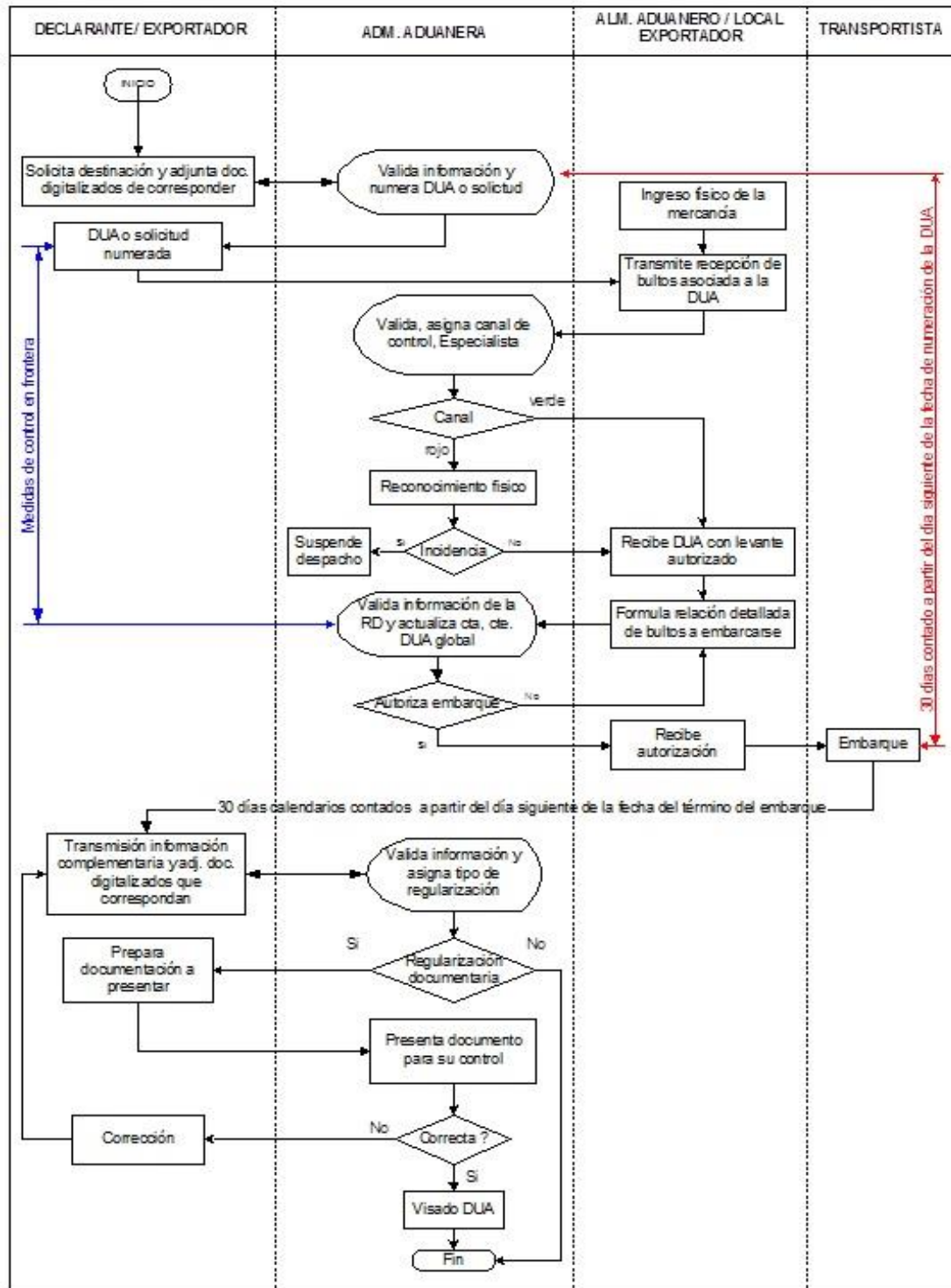
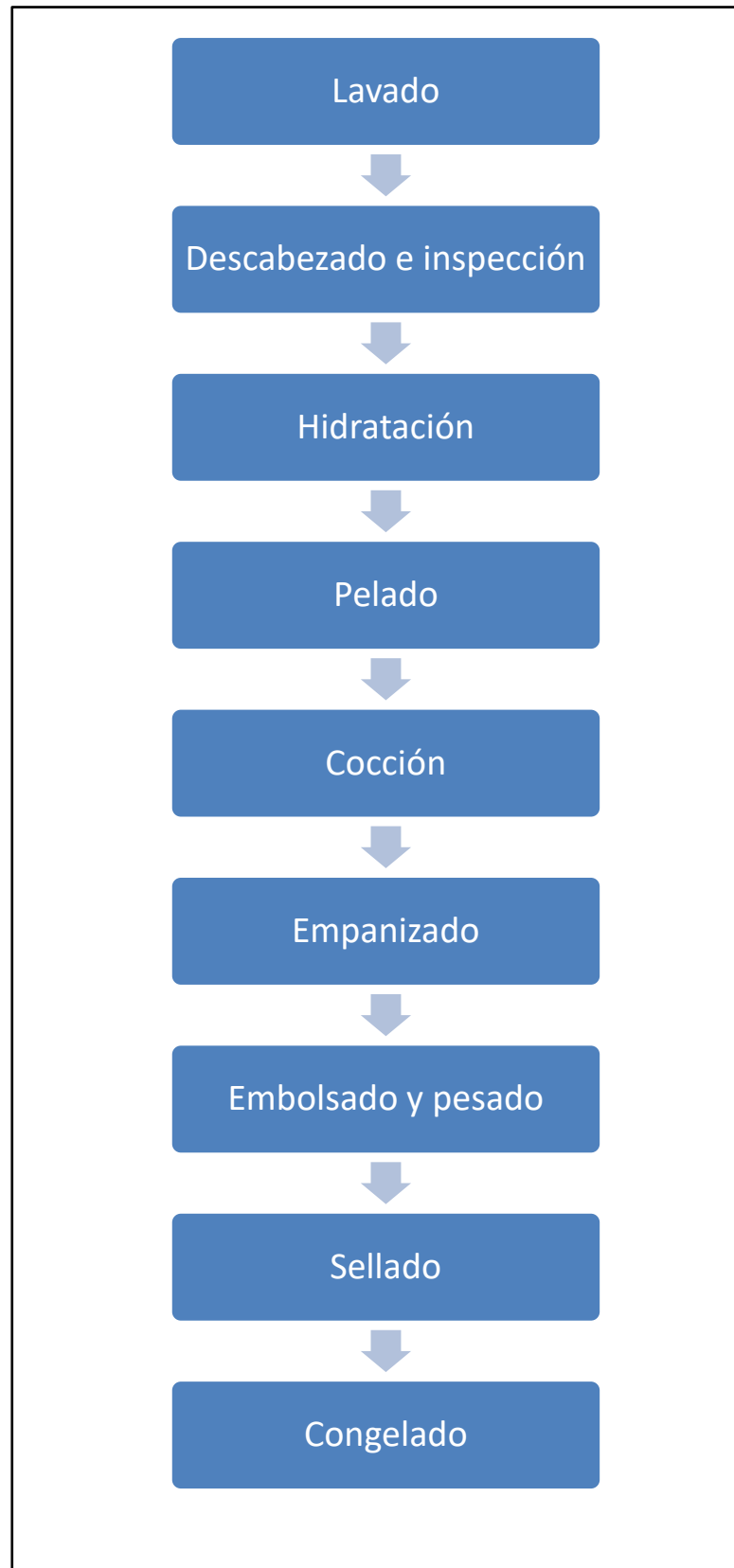


Figura 27: Flujo grama - Régimen de exportación
Fuente: Sunat

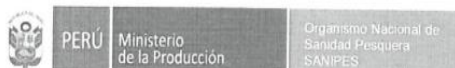
**4.8 Gestión de las operaciones de producción del bien a ejecutar:
Flujo Grama.**



Proceso de producción

El abastecimiento se realiza comprando los langostinos al proveedor MARINAZUL. Los langostinos son comprados, completamente limpios es decir que se encuentran lavados, descabezados, pelados y devenados, y teniendo el corte respectivo que en este caso se denomina “Corte Mariposa”

De esta manera los langostinos al encontrarse 100% limpios, y sin perder la cadena de frío, son enviados a la planta procesadora para ser precocidos y empanizados de manera manual en panko, luego embolsados, envasados y finalmente congelados para poder concretar su proceso de transformación. Esta etapa de transformación se realizará en la PLANTA PROCESADORA CONGELADOS Y FRESCOS S.A.C, quienes cuentan con la autorización de SANIPES para poder elaborar langostinos empanizados.




PROTOCOLO TÉCNICO HABILITACIÓN O REGISTRO DE PLANTA DE PROCESAMIENTO INDUSTRIAL N° PTH-046-15-SANIPES

EMITIDO A:	EXPEDIENTE: 079.15.HS.
RAZÓN SOCIAL: CONGELADOS Y FRESCOS S.A.C.	
DIRECCIÓN LEGAL: PANAMERICANA NORTE KM 1261, VILLA SAN ISIDRO, CORRALES, TUMBES	
REPRESENTANTE LEGAL: BRUNO TRELLES DE MARZI	
INFRAESTRUCTURA PESQUERA: PLANTA DE PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS CONGELADOS.	
LICENCIA DE OPERACIÓN: RESOLUCION DIRECTORAL N° 596-2014-PRODUCE/DGCHD.	
DIRECCIÓN: PANAMERICANA NORTE KM 1261-VILLA SAN ISIDRO, DISTRITO DE CORRALES, PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE TUMBES	
MEDIANTE EL PRESENTE DOCUMENTO EL ORGANISMO NACIONAL DE SANIDAD PESQUERA – SANIPES, DECLARA:	
HABER AUDITADO/INSPECCIONADO LA PLANTA DE PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS CONGELADOS ARRIBA MENCIONADA EN ACUERDO A LOS REQUISITOS Y CONDICIONES ESTABLECIDOS EN LA NORMATIVA SANITARIA PESQUERA.	



Ilustración 28: Habilitación de planta para procesamiento industrial

Fuente: Ministerio de la producción



NOMBRE COMUN	NOMBRE CIENTIFICO	PRESENTACION
Langostino	<i>Litopenaeus vannamei</i> <i>Penaeus californiensis</i> <i>Penaeus stylirostri</i>	Entero, cola, PUD, P&D Tail on, P&D Tail off, BTO Tail on, BTO Tail off, BTR Tail on, BTR Tail off, EZ PEEL tratados con Citrato de Sodio (E331), Carbonato de Sodio (E500) y/o Fosfato (E450, E451 y E452). P&D, BTR, BTO (Tail on, tail off) empanizado IQF Congelado. Entero, cola, PUD, P&D Tail on, P&D tail off, BTO tail on, BTO Tail off, BTR Tail on, BTR Tail off, EZ PEEL.
Cigala	<i>Nephrops norvegicus</i>	P&D (Tail on, Tail off) empanizado IQF congelado.
Pota	<i>Dosidicus gigas</i>	Planchas de pota, P1 (Manto con membrana externa, desprovista de membrana interna y restos de cartilago), P2 (Manto sin membrana externa e interna; sin restos de vísceras y cartilago), R3 (Recortes del manto), Tentáculo (sin uñas, sin ojos, sin picos, con copuladores cortados a la altura de los brazos), Aletas (Sin cartilago), crudo congelado.

Ilustración 29: Permiso para procesar langostinos empanizados

Fuente: Ministerio de Producción

Finalmente dentro de la misma planta se debe unitarizar las mercancías para poder seguir con su comercialización.

5. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

5.1 Inversión Fija

La inversión fija se divide en activos tangibles e intangibles, los cuales se describirán a continuación

5.1.1 Activos tangibles

Los activos tangibles, son aquellos bienes que tienen una existencia física que se utilizan para iniciar las actividades en la oficina de la **empresa exportadora Acuícola Alcuve S.A.C.**

Tabla 30: Activos Tangibles

Muebles y enseres de oficina					
Item	ACTIVOS TANGIBLES	Cantidad	Precio Unitario	Precio total	TOTAL USD
1	Escritorios	4	S/. 250.00	S/. 1,000.00	\$ 298.24
2	Estante Archivador	1	S/. 90.00	S/. 90.00	\$ 26.84
3	Mueble de Impresora	1	S/. 100.00	S/. 100.00	\$ 29.82
4	Sillas de oficina	4	S/. 70.00	S/. 280.00	\$ 83.51
Muebles y enseres de oficina				S/. 1,470.00	\$ 438.41

Equipos de computo					
Item	ACTIVOS TANGIBLES	Cantidad	Precio Unitario	Precio total	TOTAL USD
1	Laptop *	4	S/. 1,800.00	S/. 7,200.00	\$ 2,147.33
2	Impresora **	1	S/. 400.00	S/. 400.00	\$ 119.30
3	Teléfonos móviles	4	S/. 400.00	S/. 1,600.00	\$ 477.18
Equipos de computo				S/. 9,200.00	\$ 2,743.81

TOTAL ACTIVOS TANGIBLES				S/. 10,670.00	\$ 3,182.22
--------------------------------	--	--	--	----------------------	--------------------

Fuente: elaboración propia

En la tabla N°30 se muestran se muestra los activos tangibles que comprenden los muebles de oficina, equipos de cómputo y de comunicación para el desarrollo y comienzo del negocio.

5.1.2 Activos intangibles

Son aquellos activos que no pueden ser percibidos físicamente

Tabla 31: Activos intangibles

Item	DESCRIPCION	Monto S/	Monto USD
1	Gastos de constitución	S/. 700.00	\$ 208.77
2	Diseño de página web	S/. 2,000.00	\$ 596.48
3	Licencia de funcionamiento	S/. 300.00	\$ 89.47
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES		S/. 3,000.00	\$ 894.72

Fuente: elaboración propia

5.2 Capital de Trabajo

El capital de trabajo estará compuesto por todos aquellos gastos y costos necesarios para ejecutar el presente plan de negocios y realizar el primer embarque de manera satisfactoria, los cuales se muestran en las siguientes tablas de manera detallada:

Tabla 32: Capital de trabajo

DESCRIPCION			COSTO S/	COSTO USD
Costo de Producto	Cantidad	Precio	S/. 162,861.00	\$ 48,571.73
Compra de Langostinos	3024	S/. 45.00	S/. 136,080.00	\$ 40,584.55
Maquila + envasado	3024	S/. 8.00	S/. 24,192.00	\$ 7,215.03
Cajas Master de Carton Compacto	420	S/. 5.45	S/. 2,289.00	\$ 682.67
Pallets	10	S/. 30.00	S/. 300.00	\$ 89.47
Gastos de Personal	Cantidad	Sueldo	S/. 8,000.00	\$ 2,385.92
Gerente General	1	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	\$ 596.48
Jefe de Logistica	1	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	\$ 536.83
Jefe de Marketing	1	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	\$ 536.83
Jefe de administracion	1	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	\$ 536.83
Contador	1	S/. 600.00	S/. 600.00	\$ 178.94
Gastos Fijos	Cantidad	Costo Mensual	S/. 1,570.00	\$ 468.24
Alquiler local	1	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	\$ 357.89
Servicios basicos	1	S/. 370.00	S/. 370.00	\$ 110.35

Costos por Distribucion y Embarque	Cantidad	Precio	S/. 2,053.00	\$ 612.29
Flete terrestre	1	S/. 800.00	S/. 800.00	\$ 238.59
Certificado origen	1	S/. 45.00	S/. 45.00	\$ 13.42
Certificado / Registro Sanitario (SANIPES)	1	S/. 150.00	S/. 150.00	\$ 44.74
Otros documentos	1	S/. 18.00	S/. 18.00	\$ 5.37
Comision Ag Aduana (R&R Operador Logistico)	1	S/. 450.00	S/. 450.00	\$ 134.21
Gestion documentaria	1	S/. 120.00	S/. 120.00	\$ 35.79
Gastos administrativos	1	S/. 50.00	S/. 50.00	\$ 14.91
Gastos de estiba y carga (Terminal Portuario)	1	S/. 420.00	S/. 420.00	\$ 125.26
Gastos Administrativos			S/. 200.00	\$ 59.65
Suministros de Oficina		S/. -	S/. 200.00	\$ 59.65
Gastos de Ventas			S/. 2,250.00	\$ 671.04
Página Web		S/. 250.00	S/. 250.00	\$ 74.56
Ferías Internacionales		S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	\$ 596.48
			S/. 176,934.00	\$ 52,768.86

Fuente: elaboración propia

5.3 Inversión Total

Tabla 33: Inversión total

CONCEPTO	Monto S/	Monto USD
Inversión fijo tangible	S/. 10,670.00	\$ 3,182.22
Inversión intangible	S/. 3,000.00	\$ 894.72
Capital de Trabajo	S/. 176,934.00	\$ 52,768.86
TOTAL DE INVERSION	S/. 190,604.00	\$ 56,845.81

Fuente: elaboración propia.

En la tabla N°33 se muestran las inversiones que se necesitan para la comercialización del producto. El monto total a invertir en la inversión tangible es USD 3,086.79, en la inversión intangible USD 894.72 y el capital de trabajo que requiere la empresa para iniciar sus operaciones es de USD 56,845.81

5.4 Estructura de Inversión y Financiamiento

Tabla 34: Estructura de financiamiento de la inversión

Inversión	Aporte Propio	Préstamo	Total	Porcentaje
Inversión fijo tangible	\$ 3,182.22	\$ -	\$ 3,182.22	5.60%
Inversión intangible	\$ 894.72	\$ -	\$ 894.72	1.57%
Capital de trabajo	\$ 40,768.86	\$ 12,000.00	\$ 52,768.86	92.83%
Total	\$ 44,845.81	\$ 12,000.00	\$ 56,845.81	100.00%
Porcentaje	78.89%	21.11%	100.00%	

Fuente: elaboración propia

En la tabla N° 34, se observa la estructura del financiamiento de la empresa, la cual está constituida por el aporte del capital propio equivalente al 78.89%, siendo la diferencia del 21.11% financiado a través de un préstamo para capital de trabajo con una entidad bancaria.

5.5 Fuentes financieras y condiciones de crédito

Se ha evaluado realizar el préstamo con el BBVA haciendo uso de la tarjeta de capital de trabajo la cual permitirá hacer frente al monto a financiar por un total de USD 12, 000 dólares americanos a 36 meses

Tabla 35: Condiciones del préstamo de capital de trabajo

Condiciones	
Préstamo	\$ 12,000.00
TEA	23.50%
TEM	1.77%
Plazo (años)	3
Plazo (meses)	36
Cuota	\$ 453.91

Fuente: elaboración propia

En la tabla N°35 se detalla las condiciones del préstamo a adquirir.

Tabla 36: Amortización de la deuda

Mes	Saldo deudor	Intereses	Amortización	Cuota	Saldo Final
1	\$ 12,000.00	\$ 212.94	\$ 240.97	\$ 453.91	\$ 11,759.03
2	\$ 11,759.03	\$ 208.66	\$ 245.25	\$ 453.91	\$ 11,513.77
3	\$ 11,513.77	\$ 204.31	\$ 249.60	\$ 453.91	\$ 11,264.17
4	\$ 11,264.17	\$ 199.88	\$ 254.03	\$ 453.91	\$ 11,010.14
5	\$ 11,010.14	\$ 195.37	\$ 258.54	\$ 453.91	\$ 10,751.60
6	\$ 10,751.60	\$ 190.79	\$ 263.13	\$ 453.91	\$ 10,488.47
7	\$ 10,488.47	\$ 186.12	\$ 267.80	\$ 453.91	\$ 10,220.67
8	\$ 10,220.67	\$ 181.36	\$ 272.55	\$ 453.91	\$ 9,948.13
9	\$ 9,948.13	\$ 176.53	\$ 277.39	\$ 453.91	\$ 9,670.74
10	\$ 9,670.74	\$ 171.61	\$ 282.31	\$ 453.91	\$ 9,388.43
11	\$ 9,388.43	\$ 166.60	\$ 287.32	\$ 453.91	\$ 9,101.12
12	\$ 9,101.12	\$ 161.50	\$ 292.42	\$ 453.91	\$ 8,808.70
13	\$ 8,808.70	\$ 156.31	\$ 297.60	\$ 453.91	\$ 8,511.10
14	\$ 8,511.10	\$ 151.03	\$ 302.88	\$ 453.91	\$ 8,208.21
15	\$ 8,208.21	\$ 145.65	\$ 308.26	\$ 453.91	\$ 7,899.95
16	\$ 7,899.95	\$ 140.18	\$ 313.73	\$ 453.91	\$ 7,586.22
17	\$ 7,586.22	\$ 134.62	\$ 319.30	\$ 453.91	\$ 7,266.93
18	\$ 7,266.93	\$ 128.95	\$ 324.96	\$ 453.91	\$ 6,941.96
19	\$ 6,941.96	\$ 123.18	\$ 330.73	\$ 453.91	\$ 6,611.23
20	\$ 6,611.23	\$ 117.32	\$ 336.60	\$ 453.91	\$ 6,274.64
21	\$ 6,274.64	\$ 111.34	\$ 342.57	\$ 453.91	\$ 5,932.07
22	\$ 5,932.07	\$ 105.26	\$ 348.65	\$ 453.91	\$ 5,583.42
23	\$ 5,583.42	\$ 99.08	\$ 354.84	\$ 453.91	\$ 5,228.58
24	\$ 5,228.58	\$ 92.78	\$ 361.13	\$ 453.91	\$ 4,867.45
25	\$ 4,867.45	\$ 86.37	\$ 367.54	\$ 453.91	\$ 4,499.91
26	\$ 4,499.91	\$ 79.85	\$ 374.06	\$ 453.91	\$ 4,125.84
27	\$ 4,125.84	\$ 73.21	\$ 380.70	\$ 453.91	\$ 3,745.14
28	\$ 3,745.14	\$ 66.46	\$ 387.46	\$ 453.91	\$ 3,357.69
29	\$ 3,357.69	\$ 59.58	\$ 394.33	\$ 453.91	\$ 2,963.36
30	\$ 2,963.36	\$ 52.58	\$ 401.33	\$ 453.91	\$ 2,562.03
31	\$ 2,562.03	\$ 45.46	\$ 408.45	\$ 453.91	\$ 2,153.58
32	\$ 2,153.58	\$ 38.21	\$ 415.70	\$ 453.91	\$ 1,737.88
33	\$ 1,737.88	\$ 30.84	\$ 423.07	\$ 453.91	\$ 1,314.80
34	\$ 1,314.80	\$ 23.33	\$ 430.58	\$ 453.91	\$ 884.22
35	\$ 884.22	\$ 15.69	\$ 438.22	\$ 453.91	\$ 446.00
36	\$ 446.00	\$ 7.91	\$ 446.00	\$ 453.91	0.00
TOTAL		\$ 4,340.87	\$ 12,000.00	\$ 16,340.87	

Fuente: elaboración propia

En la tabla N°36 se muestra el detalle de las cuotas a cancelar de manera mensual por USD 453.91 para hacer frente al préstamo de los USD 12,000 dólares, la cual se encuentra financiada a 3 años, generando al final del préstamo un total de intereses de USD 4, 340,87. Por lo consiguiente por adquirir el préstamo de los USD 12,000 se termina pagando USD 16,340.87 dólares americanos.

5.6 Presupuesto de costos

Tabla 37: Presupuesto proyectado de costos de producción

Detalle	2019	2020	2021	2022	2023
Costo de compra del Producto	\$ 145,715.18	\$ 199,144.08	\$ 255,153.35	\$ 313,838.62	\$ 375,298.69

Tabla 38: Presupuesto proyectado de costos de exportación

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023
Costos de exportación	\$ 1,836.86	\$ 2,449.15	\$ 3,061.44	\$ 3,673.73	\$ 4,286.01

Tabla 39: Presupuesto proyectado de gastos de personal

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023
Gasto de Personal	\$ 37,635.55	\$ 38,576.44	\$ 39,540.85	\$ 40,529.37	\$ 41,542.61

Tabla 40: Presupuesto proyectado de gastos de ventas

Gastos de Ventas	2019	2020	2021	2022	2023
Página Web	\$ 894.72	\$ 917.09	\$ 940.02	\$ 963.52	\$ 987.60
Ferias Internacionales	\$ 596.48	\$ 611.39	\$ 626.68	\$ 642.34	\$ 658.40
Total de Gastos de Ventas	\$ 1,491.20	\$ 1,528.48	\$ 1,566.69	\$ 1,605.86	\$ 1,646.01

Tabla 41: Presupuesto proyectado de gastos administrativos de oficina

Materiales de oficina	2019	2020	2021	2022	2023
Útiles de oficina	\$ 715.78	\$ 733.67	\$ 752.01	\$ 770.81	\$ 790.08

Tabla 42: Presupuesto proyectado de Gastos fijos

Detalle	2019	2020	2021	2022	2023
Pago de Alquiler	\$ 4,294.66	\$ 4,402.03	\$ 4,512.08	\$ 4,624.88	\$ 4,740.50
Pago de Servicios	\$ 1,324.19	\$ 1,357.29	\$ 1,391.22	\$ 1,426.00	\$ 1,461.66
Total de Gastos Indirectos	\$ 5,618.85	\$ 5,759.32	\$ 5,903.30	\$ 6,050.89	\$ 6,202.16

5.7 Punto de Equilibrio

Para calcular el punto de equilibrio, se considera las siguientes variables:

Tabla 43: Costos fijos

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023
Gastos Fijos	\$ 5,618.85	\$ 5,759.32	\$ 5,903.30	\$ 6,050.89	\$ 6,202.16
Gastos de personal	\$ 37,635.55	\$ 38,576.44	\$ 39,540.85	\$ 40,529.37	\$ 41,542.61
Gastos administrativos	\$ 715.78	\$ 733.67	\$ 752.01	\$ 770.81	\$ 790.08
Costos de publicidad	\$ 1,491.20	\$ 1,528.48	\$ 1,566.69	\$ 1,605.86	\$ 1,646.01
Depreciación	\$ 665.08	\$ 665.08	\$ 665.08	\$ 665.08	\$ 665.08
Costos FIJOS	\$ 46,126.45	\$ 47,262.99	\$ 48,427.94	\$ 49,622.01	\$ 50,845.93

Fuente: elaboración propia

Tabla 44: Cálculo de Punto de equilibrio

Costo Fijo	\$ 46,126.84
Costo Unitario	\$ 4.88
Margen de ganancia	35%
Valor de Venta	\$ 6.59
Punto de equilibrio (en cantidad)	27,009.63
Punto de equilibrio (en dinero)	\$ 177,916.32

Fuente: elaboración propia

Desarrollando la fórmula: $46,126.84 / (6.59 - 4.88) = 27,010$ unidades

Es decir, la cantidad mínima que se debe producir en donde mis ingresos son iguales a mis egresos es de 27,010 unidades, en donde una unidad adicional representará una ganancia para la empresa.

5.8 Tributación de la exportación

La exportación no se encuentra afecta al pago de tributo alguno siempre y cuando sea destinado al régimen de exportación definitiva

5.9 Presupuesto de ingresos

Tabla 45: Ventas en los próximos años

AÑO	2019	2020	2021	2022	2023
Unidades	30,240.00	40,320.00	50,400.00	60,480.00	70,560.00
Precio de Venta	\$ 6.59	\$6.75	\$6.92	\$7.09	\$7.27
Ingreso por Ventas	\$ 199,195.26	\$ 272,233.52	\$ 348,799.20	\$ 429,023.01	\$ 513,040.02

Fuente: elaboración propia

En la tabla N°45 se muestra el presupuesto de ingresos por año, el cual para el primer año se está considerando el envío de 30,240 unidades del producto, el cual corresponde a 3 embarques. Para los años siguientes esta cantidad aumentará en 10,080 unidades, debido a que la expectativa del negocio es aumentar 1 embarque por año considerando el crecimiento del PBI de Australia. De igual manera se proyecta el aumento en el precio de venta del producto, esto dado a que los insumos y compra de materia prima a nivel local también aumentarían en función al factor de la inflación.

5.10 Presupuesto de egresos

Tabla 46: Presupuesto de egresos

AÑO	2019	2020	2021	2022	2023
COSTO DE VENTA	\$ -147,552.04	\$ -201,593.23	\$ -258,214.79	\$ -317,512.35	\$ -379,584.70
GASTO DE VENTA	\$ -1,491.20	\$ -1,528.48	\$ -1,566.69	\$ -1,605.86	\$ -1,646.01
GASTOS ADMINIST.	\$ -37,635.55	\$ -38,576.44	\$ -39,540.85	\$ -40,529.37	\$ -41,542.61
IMP. RENTA	\$ -2,883.53	\$ -8,707.16	\$ -14,281.31	\$ -20,609.16	\$ -26,485.27
EGRESOS TOTALES	\$ -189,562.32	\$ -250,405.31	\$ -313,603.64	\$ -380,256.74	\$ -449,258.58

Fuente: elaboración propia

5.11 Flujo de caja proyectado

Tabla 47: Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA						
	AÑO 0	2019	2020	2021	2022	2023
INGRESOS		199,195.26	272,233.52	348,799.20	429,023.01	513,040.02
Ventas		199,195.26	272,233.52	348,799.20	429,023.01	513,040.02
EGRESOS	-56,845.81	-189,562.32	-250,405.31	-313,603.64	-380,256.74	-449,258.58
Inversiones	-56,845.81					
Costo de Venta (+)		-147,552.04	-201,593.23	-258,214.79	-317,512.35	-379,584.70
Gastos Ventas		-1,491.20	-1,528.48	-1,566.69	-1,605.86	-1,646.01
Gastos Administrativos		-37,635.55	-38,576.44	-39,540.85	-40,529.37	-41,542.61
Impuesto a la renta		-2,883.53	-8,707.16	-14,281.31	-20,609.16	-26,485.27
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-56,845.81	9,632.93	21,828.21	35,195.55	48,766.27	63,781.44
Préstamo	12,000.00					
Amortización		-3,191.30	-3,941.25	-4,867.45		
Intereses (netos de imp)		-1,578.96	-1,053.99	-405.66	-	-
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-44,845.81	4,862.67	16,832.96	29,922.45	48,766.27	63,781.44
FLUJO DE CAJA ACUMULADO		4,862.67	21,695.64	51,618.08	100,384.35	164,165.79

Fuente: elaboración propia

5.12 Estado de Ganancias y Pérdida

Tabla 48: Estado de ganancias y pérdidas

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS FINANCIERO					
Período	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos	\$ 199,195.26	\$ 272,233.52	\$ 348,799.20	\$ 429,023.01	\$ 513,040.02
(-) Costo de producción	\$ -147,552.04	\$ -201,593.23	\$ -258,214.79	\$ -317,512.35	\$ -379,584.70
Utilidad bruta	\$ 51,643.22	\$ 70,640.29	\$ 90,584.41	\$ 111,510.66	\$ 133,455.32
Gastos administrativos	\$ -37,635.55	\$ -38,576.44	\$ -39,540.85	\$ -40,529.37	\$ -41,542.61
Gastos de venta	\$ -1,491.20	\$ -1,528.48	\$ -1,566.69	\$ -1,605.86	\$ -1,646.01
Depreciación y amortización	\$ -486.13	\$ 486.13	\$ -486.13	\$ 486.13	\$ -486.13
Utilidad operativa	\$ 12,030.33	\$ 31,021.50	\$ 48,990.73	\$ 69,861.56	\$ 89,780.57
Gastos financieros	\$ -2,255.66	\$ -1,505.70	\$ -579.51	0	0
Utilidad antes impuestos	\$ 9,774.67	\$ 29,515.80	\$ 48,411.22	\$ 69,861.56	\$ 89,780.57
Impuestos	\$ 2,883.53	\$ 8,707.16	\$ 14,281.31	\$ 20,609.16	\$ 26,485.27
Utilidad neta	\$ 6,891.14	\$ 20,808.64	\$ 34,129.91	\$ 49,252.40	\$ 63,295.30

Fuente: elaboración propia

5.13 Evaluación de la Inversión

El objetivo de la evaluación económica y financiera, es analizar si el proyecto es rentable.

5.13.1 Evaluación Económica

Tabla 49: Resultados económicos

Resultado Económico	
VAN ECONOMICO	\$ 70,512.35
TIR ECONOMICO	38.88%

Fuente: elaboración propia

En la tabla N°49, se observa la evaluación económica de la empresa, se puede concluir que este proyecto es rentable dado que se cumplen las siguientes condiciones: VAN positivo con un monto igual a USD 70,512.35, y una Tasa interna de Retorno del 38.88%.

Esto significa que se cumple la regla para que un proyecto sea rentable:

VAN > 0, TIR > COK

El periodo de la recuperación de la inversión será en 31 meses (2 años y 7 meses)

5.13.2 Evaluación Financiera

Tabla 50: Resultados Financieros

Resultado Financiero	
VAN FINANCIERO	\$ 77,496.11
TIR FINANCIERO	42.39%

Fuente: elaboración propia

En la tabla N°50, se detalla que se obtuvo como resultado una VAN financiero por USD 77,496.11 y un TIR financiero de 42.39% con lo que se puede observar que el proyecto es rentable.

5.13.3 Evaluación social

El presente proyecto de negocio de comercialización de langostinos empanizados al mercado de Sydney – Australia, no genera conflictos sociales para la región norteña del Perú (zona de producción), al contrario genera más puestos de trabajo en el mercado nacional. Por otro lado aporta positivamente a la fomentación de la formalidad de empresas nuevas en nuestro país, contribuyendo con los impuestos que se rigen para el crecimiento económico y social. Por lo tanto el proyecto es viable en el aspecto social.

5.13.4 Impacto ambiental

Nuestra empresa **Exportadora Acuícola Alcuve S.A.C.** no impacta al medio ambiente debido a que el abastecimiento de los langostinos se genera a través del proceso de Acuicultura, para ello nuestro proveedor cuenta con la certificación que avala dicho proceso. De esta manera, la adquisición del insumo no afecta directamente a la pesca natural, cuotas y vedas permitidas por el Ministerio de la Producción.

5.14 Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo

Para el presente análisis, se ha calculado el costo del capital propio

Dónde:

Rf: Tasa libre de riesgo

β : Beta del sector

Rm: Prima por riesgo de mercado

Rp: Prima por riesgo país

Tabla 51: Costo de capital propio

Rf	Risk free (tasa libre de riesgo)	2.24%
β	Beta desapalancada del sector	0.87
Rm	Prima de riesgo del mercado	5.20%
Rp	Prima por riesgo país	1.16%
Costo del capital propio		7.91%

Fuente: elaboración propia.

En la tabla N°51, se aprecia el modelo de valoración del precio de los activos financieros o Capital asset pricing model (conocido como modelo CAPM); es una herramienta utilizada para determinar la tasa de retorno. De acuerdo a la rentabilidad que otorga el mercado por el capital propio, lo máximo que se deja de ganar por invertir en este proyecto es 7.91%. Por lo tanto el costo de oportunidad es 7.91% que es lo mínimo que se espera ganar por la inversión en este proyecto de exportación.

Posterior a ello, se procede al cálculo del costo promedio ponderado de Capital más conocido como WACC (Weighted Average Cost of Capital)

Tabla 52: Calculo del WACC

	Importe		Tasa	
Patrimonio	\$ 44,845.81	x	7.91%	t
Deuda	\$ 12,000.00	y	23.50%	i
WACC: Costo de capital ponderado				
$D / (D+P) * i + P / (D+P) * t$				
WACC		9.71%		

Fuente: elaboración propia

Se cumple la norma que la TIR es mayor al WACC, por lo tanto si se puede ejecutar el proyecto.

5.15 Cuadro de riesgo del tipo de cambio

El análisis de sensibilidad consiste en situarnos en diferentes escenarios y evaluar el impacto ocasionado por la pérdida generada en las fluctuaciones de divisas. Ya que de presentarse una disminución en el tipo de cambio, la empresa obtendría un menor ingreso al realizar la conversión de dólares a soles.

A su vez vale mencionar que una medida de contingencia que se podría tomar para evitar el impacto en la variación del tipo de cambio sería el empleo de un tipo de cambio FORWARD a través de un contrato con una entidad bancaria que permitiría fijar un tipo de cambio futuro y tener un menor riesgo frente a las fluctuaciones en el tipo de cambio.

A continuación se muestra la siguiente tabla con el análisis de sensibilidad en diferentes escenarios al tipo de cambio y como afecta al VAN y TIR

Tabla 53: Sensibilidad del tipo de cambio

TIPO DE CAMBIO	VAN ECONOMICO	TIR ECONOMICO	VAN FINANCIERO	TIR FINANCIERO
3.500	\$ 74,635.43	41.15%	\$ 82,027.55	44.87%
3.400	\$ 71,500.74	39.43%	\$ 78,582.40	42.98%
3.353	\$ 70,512.35	38.88%	\$ 77,496.11	42.39%
3.200	\$ 67,294.81	37.11%	\$ 73,959.90	40.45%
3.100	\$ 62,217.10	34.31%	\$ 68,379.27	37.40%

En la tabla N°53 se muestra el análisis de sensibilidad del tipo de cambio, donde se considera como dato inicial el tipo de cambio S/ 3.353, el cual ha sido el tipo de cambio empleado para el presente desarrollo del negocio.

Es así que si el tipo de cambio tuviera un variación positiva podemos observar que a un mayor tipo de cambio el VAN aumenta junto con la TIR considera esto un escenario optimista. En caso el tipo de cambio tuviera una caída, se estaría considerando un escenario pesimista, donde el VAN y la TIR disminuirán.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

- Se concluye del análisis de mercado, que la ciudad de Sydney en Australia es el mejor destino para la comercialización de Langostinos empanizados, considerando que su producción no satisface la demanda nacional, seguido por la tendencia en la demanda de productos gourmet y por sus variables macro económicas que sustentan la elección de mercado de destino.
- La empresa está optando por tercerizar el proceso de producción y envasado de los langostinos pre cocidos y empanizados, dado que por el momento es lo más conveniente debido a los altos costos de infraestructura que requieren implementar una planta procesadora autorizada y certificada por SANIPES, esto implicaría la compra de máquinas congeladoras, máquinas para empanizar, y contar con todos los implementos necesarios para mantener la cadena de frío durante el proceso del producto.
- La exportación de langostinos empanizados a Australia, permitirá la expansión de productos del sector pesca al continente de Oceanía, siendo al año 2019, Argentina y Perú, los únicos países autorizados para exportar langostinos a Australia

6.2 Recomendaciones.

- Se recomienda cumplir con las estrategias de promoción y distribución a fin de que se garantice cumplir con lo pronosticado y así poder llegar a las ventas finales.
- Se sugiere tomar en consideración, aspirar a formar parte de la sociedad nacional de acuicultura en el departamento de Tumbes, dado que a través de este comité empresarial, se canalizan todas las especies que son cultivadas a partir de la acuicultura, como son los langostinos, la trucha y conchas de abanico.
- Se debe fomentar e impulsar todos los años, los beneficios del consumo de langostinos, promoviendo recetas y alimentos relacionados directamente al consumo de langostinos empanizados.
- Considerar la apertura del mercado australiano, como una nueva ventana de mercado para llegar a otros países dentro del continente de Oceanía, como por ejemplo Nueva Zelanda, el cual es un mercado poco estudiado.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- SUNAT.* (2019). Recuperado el 18 de Agosto de 2019, de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/pdt-plame>
- SUPER FOOD PERU.* (2019). Recuperado el 21 de Agosto de 2019, de <https://peru.info/es-pe/superfoods/detalle/super-langostino>
- BASC.* (2019). *BASC.* Obtenido de <https://www.bascperu.org/nosotros.php>
- Comercio, E. (2019 de Mayo de 2019). Recuperado el 2019 de Agosto de 24, de <https://elcomercio.pe/economia/peru/peru-exportara-langostinos-primera-vez-australia-segundo-semester-noticia-637355>
- CONTROLUNION.* (2019). *CONTROLUNION.* Obtenido de <https://www.cuperu.com/portal/es/programas-de-certificacion/best-aquaculture-practices-bap>
- GlobalSTD.* (2019). *GlobalSTD.* Obtenido de <https://www.globalstd.com/certificacion/sistema-haccp>
- INDECOPI.* (2019). *INDECOPI.* Recuperado el 16 de Agosto de 19, de <https://indecopi.gob.pe/web/signos-distintivos/presentacion>
- INEI.* (2010). Recuperado el 14 de Agosto de 2019, de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf
- MINCETUR.* (2019). Recuperado el 25 de Agosto de 2019, de <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/25898-tlc-peru-australia-peru-culmina-procedimientos-internos-para-vigencia-de-acuerdo-comercial>
- MINCETUR.* (s.f.). *SIICEX.* Recuperado el 01 de Setiembre de 2019, de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad66DEB.pdf>
- MORGAN, R.* (05 de Abril de 2019). Obtenido de <http://www.roymorgan.com/findings/7936-australian-grocery-market-december-2018-201904050426>

- MTPE. (2019). Recuperado el 18 de Agosto de 2019, de https://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/informacion/TRABAJADORES/ DLT_formacion_laboral.pdf
- ONZE. (2019). Recuperado el 07 de Setiembre de 2019, de <https://www.onze.lt/en/activities/cargo-transport-by-sea/container-types/20rf-reefer/>
- Proinversion. (2019). *Agencia de la promocion de la inversion Privada*. Recuperado el 2019 de Agosto de 16, de <https://www.proinversion.gob.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5732&sec=1>
- SIICEX. (2016). *Inteligencia de Mercados*. Recuperado el 05 de Setiembre de 2019, de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/106790676radB383B.pdf>
- SIICEX. (13 de Setiembre de 2019). Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/960767905rad810CE.pdf>
- SUNAT. (16 de Setiembre de 2019). Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/cartillasorientacion/cartillasProcedim/tr01Expo.pdf>
- SUNAT. (2019). Recuperado el 14 de Agosto de 2019, de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>
- SUNAT. (2019). *SUNAT*. Recuperado el 2019 de Agosto de 17, de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/caracteristicas-microPequenaEmpresa.html>