



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

**EXPORTACIÓN DE ANILLAS DE POTA CONGELADA AL
MERCADO DE BARCELONA, ESPAÑA**

**PRESENTADA POR
WILSON MARCELO RENGIFO PINEDO**

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

LIMA – PERÚ

2018



CC BY-NC-SA

Reconocimiento – No comercial – Compartir igual

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

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



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

PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**EXPORTACIÓN DE ANILLAS DE POTA CONGELADA AL MERCADO DE
BARCELONA, ESPAÑA**

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

**PRESENTADO POR
WILSON MARCELO RENGIFO PINEDO**

**LIMA-PERÚ
2018**

TABLA DE CONTENIDO

1.	<i>ORGANIZACIÓN Y ASPECTO LEGALES</i>	8
1.1.	<i>Nombre o razón social</i>	8
1.2.	Actividad económica o codificación internacional (CIU)	8
1.3.	Ubicación y factibilidad municipal y sectorial	8
1.4.	Objetivos de la empresa, principio de la empresa en marcha.....	10
1.5.	Ley de MYPE, Micro y pequeña empresa, características	10
1.6.	Estructura orgánica	11
1.7.	Cuadro de asignación de personal	12
1.8.	Forma Jurídica Empresarial.....	13
1.9.	Registro de Marca y procedimiento de INDECOPI.....	14
1.10.	Requisitos y trámite municipales	15
1.11.	Régimen Tributario Procedimiento Desde La Obtención del Ruc y modalidades	15
1.12.	Registro de planillas electrónicas (PLAME)	16
1.13.	Régimen Laboral Especial y General Laboral	17
1.14.	Modalidades de contratos laborales.....	18
1.15.	Contratos Comerciales y Responsabilidad Civil de los Accionistas	19
2.	<i>PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL</i>	20
2.1.	Descripción del producto.....	20
2.1.1.	Clasificación Arancelaria.....	22
2.1.2.	Propuesta de valor	23
2.1.3.	Ficha Técnica comercial.....	24
2.2.	Investigación Del Mercado Objetivo	25
2.2.1.	Segmentación de mercado objetivo	26
2.2.2.	Tendencias de consumo	27
2.3.	Análisis de la Oferta y la demanda.....	28
2.3.1.	Análisis de la oferta	28
2.3.2.	Análisis de la demanda	33
2.4.	Estrategias de Venta y Distribución	37
2.4.1.	Estrategias de segmentación	37
2.4.2.	Estrategias de Posicionamiento	38
2.4.3.	Estrategias de distribución	39
2.5.	Estrategias de promoción	40
2.6.	Tamaño de planta, Factores condicionantes.....	42
3.	<i>PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL</i>	43
3.1.	Envases, empaques y embalajes.....	43
3.1.1.	Envase.....	43

3.1.2.	Embalaje	46
3.2.	Diseño del rotulado y marcado.....	49
3.2.1.	Diseño de rotulado	49
3.3.	Unitarización y cubicaje de la carga	50
3.3.1.	Unitarización de la carga	50
3.3.2.	Cubicaje del contenedor	52
3.4.	Cadena de DFI de exportación	53
3.5.	Seguro de las mercancías	56
4.	PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL	56
4.1.	Fijación de precios.....	56
4.1.1.	Costos y precio	56
4.1.2.	Cotización internacional	58
4.2.	Contrato de venta internacional y sus documentos.....	59
4.3.	Elección y aplicación del Incoterm	67
4.4.	Determinación del medio de pago y cobro	68
4.5.	Elección de régimen de exportación.....	69
4.6.	Gestión aduanera del comercio internacional	69
4.7.	Gestión de las operaciones de exportación: Flujo grama.....	70
5.	PLAN ECONOMICO FINANCIERO.....	71
5.1.	Inversión Fija	71
5.1.1.	Activos tangibles.....	71
5.1.2.	Activos intangibles.....	72
5.2.	Capital de trabajo	72
5.3.	Inversión total	72
5.4.	Estructura de inversión y financiamiento.	73
5.5.	Fuentes financieras y condiciones de crédito.	73
5.6.	Presupuestos de costos	74
5.7.	Punto de equilibrio	76
5.8.	Tributación a la exportación	77
5.9.	Presupuesto de ingresos.....	77
5.10.	Presupuesto de egresos.....	78
5.11.	Flujo de caja proyectado.....	79
5.12.	Estados de ganancias y perdidas.....	81
5.13.	Evaluación de la inversión	82
5.13.1.	Evaluación Económica	82
5.13.2.	Evaluación financiera.....	82
5.13.3.	Evaluación social.....	82
5.13.4.	Impacto ambiental	83

5.14.	Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo	83
5.15.	Cuadro riesgo del tipo de cambio	84
6.	<i>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</i>	87
6.1.	Conclusiones	87
6.2.	Recomendaciones	87
	<i>Referencias</i>	88

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Clasificación internacional.....	8
Tabla 2. Ponderación para la elección del local	9
Tabla 3. Comparación de Micro y Pequeña empresa.....	11
Tabla 4. Cuadro de asignación de personal	12
Tabla 5. Diferencias de sociedades	13
Tabla 6. Porcentaje de participación en capital	13
Tabla 7. Diferencias de Micro y pequeña empresa.....	18
Tabla 8. Descripción Arancelaria.....	22
Tabla 9. Principales importadores de la partida 030749	25
Tabla 10. Datos generales de España	25
Tabla 11. Indicadores Macroeconómicos.....	26
Tabla 12. Número de Turistas internacionales que visitaron España en 2017, por comunidad.....	26
Tabla 13. Datos generales de Barcelona	27
Tabla 14. Cantidad de supermercados Barcelona	27
Tabla 15. Lugares de preferencia de compra en Barcelona	28
Tabla 16. Países exportadores de la partida 030749	29
Tabla 17. Principales proveedores de España de la partida 030749.....	30
Tabla 18. Principales mercados importadores de la partida 030749 exportada por Perú	30
Tabla 19. Principales empresas peruanas exportadoras de la partida 030749	31
Tabla 20. Lista de productos y precios de productos similares y/o sustitos en España	32
Tabla 21. Evolución de la pesca de pota en el Perú.....	33
Tabla 22. Estacionalidad de la pota.....	33
Tabla 23. Importadores de la partida 030749 en dólares americanos.....	34
Tabla 24. Cantidad de kilogramos importados por el mundo (2013-2016)	34
Tabla 25. Métodos de mínimos cuadrados	35
Tabla 26. Demanda proyectada del mercado en toneladas.....	35
Tabla 27. Lista de brokers en Barcelona.....	40
Tabla 28. Ferias Internacionales en España.....	41
Tabla 29. Características del envase.....	43
Tabla 30. Elección del proveedor de envases	46
Tabla 31. Características del embalaje	47
Tabla 32. Elección del proveedor del embalaje.....	47
Tabla 33. Unitarización de la carga.....	50
Tabla 34. Elección de proveedor de anillas de pota	54
Tabla 35. Elección de proveedor de etiquetas.....	55
Tabla 36. Elección de proveedor de envase	55
Tabla 37. Elección de proveedor de embalajes.....	56
Tabla 38. Información adicional	57
Tabla 39. Activos tangibles	71
Tabla 40. Activos intangibles	72
Tabla 41. Determinación de capital de trabajo	72
Tabla 42. Inversión total.	73
Tabla 43. Estructura de inversión y financiamiento.....	73
Tabla 44. Determinación de cuota	73

Tabla 45. Amortización de la deuda en dólares americanos	74
Tabla 46. Cantidades totales a producir	75
Tabla 47. Costo de producción directa unitario	75
Tabla 48. Costo total de producción directa.....	75
Tabla 49. Costo total indirecto de producción.....	75
Tabla 50. Depreciación de equipos.....	76
Tabla 51. Amortización de intangibles	76
Tabla 52. Presupuestos de costos del proyecto.....	76
Tabla 53. Punto de equilibrio	77
Tabla 54. Precio venta.....	77
Tabla 55. Cantidad a exportar en unidades	77
Tabla 56. Ingreso por giro de negocios	78
Tabla 57. Gastos del producto.....	78
Tabla 58. Gastos Administrativos.....	78
Tabla 59. Gastos financieros	79
Tabla 60. Gastos de producto	79
Tabla 61. Flujo de caja proyectado	80
Tabla 62. Estado de ganancias y pérdidas	81
Tabla 63. Evaluación económica.....	82
Tabla 64. Evaluación financiera	82
Tabla 65. Costo de capital propio.....	83
Tabla 66. Variaciones en el precio de venta e ingreso anual según el tipo de cambio.....	84
Tabla 67. Variaciones en el VANE y TIRE según tipo de cambio	84
Tabla 68. Variaciones en el VANF y TIRF según tipo de cambio	84
Tabla 69. Cuadro de riesgo del tipo de cambio pesimista.....	85
Tabla 70. Cuadro de riesgo de tipo de cambio optimista	86

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Ubicación del local	9
Ilustración 2. Organigrama de la empresa	11
Ilustración 3. Imagen referencial de bolsa ziploc.....	21
Ilustración 4. Productos comercializados en España.....	21
Ilustración 5. Imágenes referenciales de tipos de preparación de anillas de pota ...	22
Ilustración 6. Imagen referencial de bolsas con código QR	23
Ilustración 7. Productos sustitutos en el mercado de Barcelona - España	31
Ilustración 8. Características del producto	38
Ilustración 9. Características del envase.....	38
Ilustración 10. Flujo de producción de los anillos de pota	42
Ilustración 11. Diseño del envase parte delantera	44
Ilustración 12. Diseño del envase parte trasera	45
Ilustración 13. Diseño de la caja.....	48
Ilustración 14. Rotulado de las anillas de pota	49
Ilustración 15. Pictogramas a utilizar	50
Ilustración 16. Ilustración del pallet completo	51
Ilustración 17. Cubicaje del contenedor.....	52
Ilustración 18. DFI del negocio.	53
Ilustración 19. Gráfico CFR.....	67
Ilustración 20. Flujograma de pago.....	68
Ilustración 21. Procedimiento de la exportación	70

1. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

1.1. Nombre o razón social

Se determinó el nombre de Inversiones Pesca Perú S.A.C como la razón social, con este nombre queremos reflejar la proveniencia del producto por eso recalcamos el nombre del País, esto debido a que la pota peruana es mundialmente reconocida y más aún en los países que son consumidores por excelencia de este alimento.

1.2. Actividad económica o codificación internacional (CIIU)

Según SUNAT, (2018) La CIIU 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.

La codificación internacional de las anillas de pota esta mencionada según su CIIU se resume en la siguiente tabla.

Tabla 1: Clasificación internacional

CIIU	Ventas por mayor de alimentos, bebidas y tabaco
DIVISIÓN	46
CLASE	4630

Elaboración propia, Fuente: INEI,2010

Según INEI, (2018) podemos observar que en la tabla anterior la clase 4630 incluye Venta al por mayor de productos de la pesca, lo cual los anillos de pota están incluidos.

1.3. Ubicación y factibilidad municipal y sectorial

La ubicación de la oficina de trabajo de la empresa Inversiones Pesca Perú S.A.C. será en la Provincia Constitucional del Callao, a continuación, se muestra un cuadro donde se da explicación al porque elegimos esa ubicación.

Tabla 2. Ponderación para la elección del local

FACTORES	PESO	CALLAO		LOS OLIVOS		INDEPENDENCIA		CHORILLOS	
		Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
Cercanía al puerto	0.15	6	0.9	5	0.75	4	0.6	2	0.3
Cercanía al local del proveedor	0.15	6	0.9	4	0.6	3	0.45	2	0.3
Costo de alquiler	0.3	5	1.5	6	1.8	7	2.1	5	1.5
Seguridad	0.25	5	1.25	5	1.25	4	1	6	1.5
Servicios	0.15	6	0.9	6	0.9	4	0.6	6	0.9
TOTAL	1	5.45		5.3		4.75		4.5	

Nota	Calificaciones
6	Excelente
5	Muy bueno
4	Bueno
3	Regular
2	Malo
1	Muy Malo

Ubicación: Avenida Los Dominicos 234, Vipol – Callao.

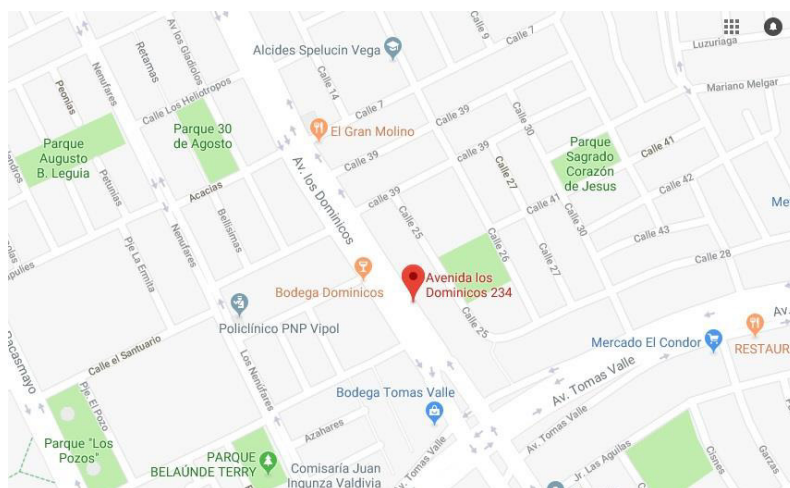


Ilustración 1. Ubicación del local Fuente: Google maps

La oficina contará con 40m² donde se ubicaran los dos escritorios de oficina y un baño para toda el área.

1.4. Objetivos de la empresa, principio de la empresa en marcha.

Misión

Ofrecer un producto de alta calidad y valor nutricional que se adapten a las exigencias y estándares de calidad en el mercado de Barcelona, España.

Visión

Ser uno de los principales exportadores de pota al mercado de Barcelona y ser de las primeras opciones de compra en las familias de Barcelona.

Valores

- ✓ Puntualidad
- ✓ Calidad
- ✓ Comunicación
- ✓ Originalidad
- ✓ Honestidad
- ✓ Trabajo en equipo

Objetivos Principales

- ❖ Ampliar el negocio con ingresos a nuevos mercados
- ❖ Posicionar la marca a nivel mundial
- ❖ Ofrecer un producto de alta calidad y de buen precio

Objetivos Secundarios

- ❖ Crear nueva línea de productos
- ❖ Incentivar el consumo de la pota nacional e internacionalmente

1.5. Ley de MYPE, Micro y pequeña empresa, características

Actualmente, según la Ley 30056, indica que, para definir el tipo de empresa, este se podrá basar en el total de ventas anual, por lo tanto, las microempresas comprenderán las que tengan una venta anual de

hasta 150 UIT, sin embargo, una pequeña empresa puede tener ventas anuales desde 150 UIT hasta los 1700 UIT.

Inversiones Pesca Perú S.A.C. iniciará como una pequeña empresa, ya que anualmente estamos proyectando vender entre el rango impuesto por el ministerio de trabajo.

Como sabemos la pequeña empresa tienden un mejor ritmo de crecimiento y existe un gran porcentaje de pequeñas empresas que operan desde oficinas pequeñas hasta en hogares.

Tabla 3. Comparación de Micro y Pequeña empresa

	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Características	Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT's	Ventas anuales superiores a 150 UIT'S y hasta el monto máximo de 1700 UIT's

Fuente: SUNAT, (2018)

1.6. Estructura orgánica

La estructura organizacional de Inversiones Pesca Perú S.A.C. es sencilla de tipo lineal-staff, se contará con un asesor contable que vendrá semanal o mensualmente según se le requiera.

El presente plan de negocios será conformado de la siguiente manera.

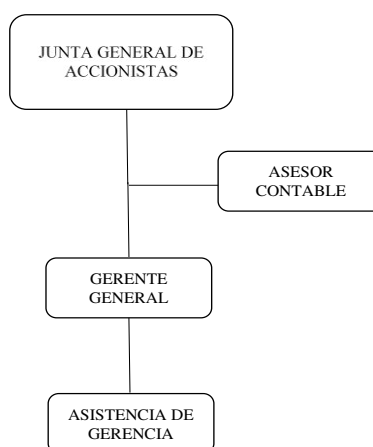


Ilustración 2. organigrama de la empresa

A continuación, se mencionará las funciones de los cargos mencionados en el organigrama.

Junta general de accionistas:

Serán los encargados de aprobar las cuentas anuales y realizar la toma de decisiones.

Gerente General.

Será la imagen de la empresa en reuniones con proveedores y otros terceros, participará en la toma de decisiones junto con los accionistas si fuese necesario, encargado de velar por la planificación de abastecimiento de las anillas de pota, envases y empaques, persona encargada de realizar la negociación con los brokers y quien buscará nuevas oportunidades y maneras de ingreso para nuestro producto.

Asistente de Gerencia

Será la mano derecha del gerente general, realizará las labores que el gerente le diga en el caso que no se encuentre en la oficina, hará el pedido de cotizaciones y hará la logística del producto con los diferentes proveedores.

Asesor Contable.

Persona externa que realizara los trámites documentarios como sustentación de impuestos de la empresa.

1.7. Cuadro de asignación de personal

En este punto se desarrollará los aspectos remunerativos de nuestra plantilla de trabajadores y beneficios que tendrá cada uno para poder calcular el gasto anual.

Tabla 4. Cuadro de asignación de personal

Cargo	Cantidad de personal	Remuneración mensual	Remuneración anual	ESSALUD anual	Gratificación anual	CTS anual	TOTAL ANUAL
Gerente General	1	S/. 2,500.00	S/. 30,000.00	S/. 2,700.00	S/. 2,500.00	S/. 2,500.00	S/. 37,700.00
Asistente de gerencia	1	S/. 1,200.00	S/. 14,400.00	S/. 1,296.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 18,096.00
Asesor contable	1	S/. 300.00	S/. 3,600.00	-		-	S/. 3,600.00
						TOTAL	S/. 59,396.00

Según SUNAT, (2017) para las pequeñas empresas los trabajadores en planilla cuentan con los siguientes beneficios: ESSALUD, CTS y gratificación, los cuales se detallan en el cuadro anterior realizando una proyección anual dando como resultado de s/ 63,920.00

1.8. Forma Jurídica Empresarial

La empresa Inversiones Pesca Perú se constituirá como una S.A.C. (Sociedad Anónima Cerrada), ya que las características de esta sociedad se adecuan al negocio que estamos presentando, a continuación, mostramos las diferencias de las distintas sociedades y el cuadro de participación de cada persona perteneciente en la empresa.

Tabla 5. Diferencias de sociedades

	SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	SOCIEDAD ANÓNIMA ABIERTA	SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA
Características	De 2 a 20 socios participacionistas	Más de 750 accionistas	De 2 a 20 socios participacionistas
Denominación	S.R.L.	S.A.A.	S.A.C.
Organos	Junta general de Socio y Gerencia	Junta general de Accionistas, Directorio y Gerencia	Junta General de Accionistas Directorio (opcional) y Gerencia
Capital Social	Representado por participantes y deberá ser pagada cada participación en un 25%	Representado por participantes y deberá ser pagada cada participación en un 25%	Aportes en moneda nacional y/o extranjera y en contribuciones tecnológicas intangibles
Duración	Indeterminada	Determinada o indeterminada	Determinada o indeterminada
Transferencia	La transferencia de participaciones se formaliza mediante escritura pública inscrita en el registro público de personas jurídicas	La transferencia de participaciones se formaliza al ser anotada en el Libro de Matricula de Acciones de la Sociedad	La transferencia de participaciones se formaliza al ser anotada en el Libro de Matricula de Acciones de la Sociedad

Fuente: SUNAT.

Tabla 6. Porcentaje de participación en capital

CARGO	NOMBRE	DNI	PARTICIPACIÓN
Accionista	Luis Alonso Pérez	46846474	30%
Accionista	Brice Hoempler Urquiza	46554995	25%
Accionista	Peter Junior Alvarado	45951899	25%
Gerente General	Wilson Rengifo Pinedo	46950663	20%

1.9. Registro de Marca y procedimiento de INDECOPI

La marca que se utilizará para este plan de negocios será PESCA PERU haciendo alusión al origen del animal y a la presentación de estos. Con este nombre se busca que las personas tengan en claro de donde proviene la pota o más conocido como calamar gigante, ya que al saber la proveniencia tenemos más posibilidades de aceptación, pues el Perú es altamente reconocido por su gastronomía.

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

- Completar y presentar tres ejemplares del formato de la solicitud correspondiente
- Indicar los datos de identificación del solicitante
 - I. Para personas naturales: consignar el número del Documento Nacional de Identificación (DNI), Carné de Extranjería (CE) o Pasaporte e indicar el número del Registro Único de Contribuyente (RUC), de ser el caso.
 - II. Para el caso de personas jurídicas: consignar el número del Registro Único de Contribuyente, de ser el caso.
 - III. En caso de contar con un representante, se deberá de indicar sus datos de identificación y será obligado presentar el documento de poder.
- Señalar el domicilio para él envío de notificaciones en el Perú
- Indicar cuál es el signo que se pretende registrar
 - I. Si la marca es mixta, figurativa o tridimensional se deberá adjuntar su reproducción (tres copias de aproximadamente 5 cm de largo y 5 cm de ancho en blanco y negro o a colores si se desea proteger los colores).
 - II. De ser posible, se sugiere enviar una copia fiel del mismo logotipo al correo electrónico: logos-dsd@indecopi.gob.pe
- Adjuntar la constancia de pago del derecho de trámite, cuyo costo es equivalente al 13.90% de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) por una clase solicitada, esto es s/ 576.85 Nuevos Soles. Este importe deberá pagarse en la sucursal del

Banco de la Nación ubicada en el Indecopi-Sede Sur, Calle De La Prosa N° 104 – San Borja, o bien realizar el pago a través de una de las modalidades que se ofrecen.

1.10. Requisitos y trámite municipales

La empresa Inversiones Pesca Perú S.A.C. se ubicará en la provincia constitucional del Callao, por ende, la municipalidad del Callao es la encargada de otorgar la licencia de funcionamiento, los requisitos son los siguientes:

- a. Formulario único de trámite (FUT)
- b. Declaración Jurada de Observancia de Defensa Civil (Hasta 100m²)
- c. Vigencia de Poder del Representante Legal (cuando el solicitante sea una persona jurídica)
- d. Copia simple de la Autorización Sectorial correspondiente (para actividades especiales, I.E.P., Farmacias, entre otros)
- e. Pago de la tasa estipulada en el TUPA.
- f. N° de RUC (correspondiente al solicitante, dirección del local y actividad a desarrollar)
- g. Debe contar con Carta Poder Fedatizada (personal natural) o legalizada notarialmente (persona jurídica)

1.11. Régimen Tributario Procedimiento Desde La Obtención del Ruc y modalidades

Al ser una MYPE nos vamos a acoger al Régimen MYPE tributario que ha sido creado para promover el crecimiento ya que nos brinda condiciones más simples para cumplir con sus obligaciones tributarias. El régimen MYPE tributario tiene una tasa impositiva anual (10%) menor que la de Régimen General (29.5%). Para la declaración anual, el impuesto a la renta será del 10% si la utilidad no supera las 15 UIT.

El Régimen MYPE tributario más conocido como RMT 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.

¿En qué momento es posible ingresar al RMT?

- Al iniciar actividades, con la presentación dentro del plazo de vencimiento de la declaración jurada mensual en el RMT.
- Si provienes de otro régimen puedes cambiarte en cualquier periodo del año.

¿Qué tipo de comprobantes puedes emitir?

- Facturas
- Boletas de venta
- Tickets
- Liquidaciones de compra
- Guías de remisión
- Notas de crédito o debito

1.12. Registro de planillas electrónicas (PLAME)

Según SUNAT, (2018) el PLAME es la planilla mensual de pagos, segundo componente de la planilla electrónica, que comprende información mensual de ingresos de los sujetos inscritos en el Registro de Información Laboral (T-REGISTRO), así como 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.

Para la utilización del PDT PLAME se podrá autenticarse con clave SOL o sin clave SOL, para lo cual debe tener en cuenta lo siguiente:

Con clave sol, el aplicativo habilita las opciones para sincronizar datos del empleador, así como sincronizar datos de trabajadores, pensionistas, personal en formación y personal de terceros (en adelante prestadores), con los datos del T-REGISTRO. La sincronización se realiza del T-REGISTRO al PDT, y permite obtener la información necesaria para elaborar su declaración.

Sin clave sol, se accede a las opciones del PDT, con excepción de la ejecución de los procesos de sincronización de datos. Cuando se ingresa por primera vez "sin clave SOL", el aplicativo genera el usuario Administrador ("ADMINIST") cuya contraseña inicial será "ADMINIST", la misma que por seguridad de su información debe cambiar ingresando a la opción "Utilitarios" / "Cambiar contraseña". El usuario Administrador puede registrar nuevos usuarios del PDT que puedan acceder a la información de RUC registrado, para ello ingrese a la opción "Utilitarios" / "Administrador de Usuarios".

1.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral

Según SUNAT, (2016) El régimen de promoción y formalización de las MYPE se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las micro y pequeñas empresas, así como a sus conductores y empleadores.

Crease el Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña empresa, y mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de estas.

Tabla 7. Diferencias de Micro y pequeña empresa

MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración Mínima Vital (RMV)	Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada de trabajo de 8 horas	Jornada de trabajo de 8 horas
Descanso semanal y en días feriados	Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobretiempo	Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso Vacacional de 15 días calendarios	Descanso Vacacional de 15 días calendarios
Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD)	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD
Cobertura Previsional	Cobertura Previsional
Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)	Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración)
	Cobertura de seguro de vida y seguro complementario de trabajo de riesgo (SCTR)
	Derecho a percibir 2 gratificaciones al año (Fiestas Patrias y Navidad)
	Derecho a participar en las utilidades de la empresa
	Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio de 90 días de remuneración
	Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada

Fuente: Sunat

1.14. Modalidades de contratos laborales

Los contratos de trabajo son acuerdos entre el empleador y el empleado que se basan en 3 elementos esenciales:

- El servicio debe ser personal (no puede ser delegado)
- Relación de subordinación entre el trabajador y el empleador
- Salario que el empleado recibe por el trabajo realizado.

Tipos de contrato

- **Contratos de plazo indefinido:** Constituyen la regla general para la contratación en el Perú y no tienen una duración expresamente definida.
- **Contratos de duración determinada:** para esta modalidad de contratación, la legislación requiere prueba de una causa objetiva que permita esta condición, como el caso de:

- Contratos de carácter temporal
- Contratos de naturaleza accidental
- Contratos para una obra o servicio específico

Como hemos visto existen modalidades de contrato laboral, la empresa INVERSIONES PESCA PERU S.A.C. utilizará la modalidad de contrato a plazo fijo o determinado temporal, después de los 3 primeros años dependiendo la labor se pasará a un contrato indefinido. Los contratos tendrán una validez de 6 meses con posibilidad a renovación.

1.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad Civil de los Accionistas

Los contratos comerciales son acuerdos vinculantes entre dos o más partes, por el cual se obligan a realizar actividades estipuladas. Los contratos pueden ser escritos, verbales; la empresa Inversiones Pesca Perú realizar contratos escritos. Los contratos son los siguientes:

- Compraventa internacional
- Distribución
- Joint Venture
- Know How
- Comisión mercantil
- Licencia de marcas
- Agente intermediario
- Franquicia
- Arrendamiento
- Acta constitutiva
- confidencialidad

La empresa Inversiones Pesca Perú utilizará los siguientes contratos comerciales:

- Acta constitutiva: Este contrato social es vital para que el negocio ya que permite conocer bajo que modalidad se constituye el giro, los socios involucrados, porcentaje de ganancia y obligaciones jurídicas que debe cumplir.
- Contrato de arrendamiento: Este contrato es fundamental para las MYPES que van a rentar un local o una oficina para su funcionamiento.
- Contrato de compra: Fundamental para comprar la materia prima
- Contrato de compraventa internacional
- Contrato de confidencialidad

En cuanto la responsabilidad civil de accionistas de la empresa, podemos decir que, en la sociedad de capitales, el socio solo responde al patrimonio social, quedando completamente al margen su patrimonio privado que pudiera tener. Los accionistas no responden con su patrimonio personal a las deudas de la sociedad sino únicamente hasta la cantidad máxima del capital aportado. Es necesario conocer aspectos sobre la junta general, los accionistas constituyen a la junta general, siendo esta el órgano supremo de la sociedad, donde todos los accionistas incluso los opositores y los que no participen de la reunión aceptan los acuerdos adoptados por la junta.

2. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

2.1. Descripción del producto

Según Perú Pacífico, (2018) La pota, también conocido como calamar gigante, tiene un cuerpo en forma de torpedo, de forma cónica en la parte dorsal, pueden alcanzar los 18 metros de longitud.

Según Ministerio de la Producción , (2015) La pota es un alimento nutritivo, muy versátil en la cocina ya que va con todo tipo de preparaciones, y es bastante económica por la abundancia en el mar peruano, por eso muchas personas optan por consumir cada vez más este alimento.

En cuanto a su contenido nutricional, se destaca por sus vitaminas y proteínas, la pota contiene el tan apreciado Omega3, grasa esencial que genera múltiples beneficios en la salud de las personas, como disminuir la presión arterial, reducir triglicéridos gracias a su alto contenido en taurina, mejorar la memoria, favorecer la inteligencia de los niños, cuenta con vitamina B, que ayuda a convertir de manera eficiente los alimentos en energía.

La pota cuenta con distintas presentaciones las cuales son las siguientes:

- Filete
- Anillas
- Aletas
- Botones
- Tiras

La empresa Inversiones Pesca Perú S.A.C. comercializará anillas de pota debido a que es la presentación más útil para cocinar ya sea en plato de comida o snack. Los anillos se comercializarán en bolsas tipo ziploc que ayudan a conservar más tiempo la vida del producto.



Ilustración 3. imagen referencial de bolsa ziploc



Ilustración 4. Productos comercializados en España

Como se puede observar las anillas de pota se comercializan en los supermercados de España en bolsas que no son herméticas, que tienen un solo uso. Esto muchas veces llega a ser un poco incómodo para los clientes debido a que no siempre utilizan toda la cantidad de anillas de pota que vienen en el envase y tienen que estar conservándolas en otros recipientes generando incomodidad y gasto innecesario de otros productos.



Ilustración 5. imágenes referenciales de tipos de preparación de anillas de pota

Fuente: Pacific Star

En las imágenes podemos observar que los anillos de pota tienen varias formas de preparación que pueden ser preparadas para distintas ocasiones.

2.1.1. Clasificación Arancelaria

La partida arancelaria para la comercialización de las anillas de pota es 030749 - demás jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera.

Tabla 8. Descripción Arancelaria

	DESCRIPCIÓN
SECCIÓN I	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL
CAPÍTULO	PESCADOS Y CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS Y DEMÁS INVERTEBRADOS ACUÁTICOS
03.07	Moluscos, incluso separados de sus valvas, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; invertebrados acuáticos, excepto los crustáceos y moluscos, vivos, frescos, refrigerados,
0307.49.00.00	Demás jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera.

Fuente: Aduanet

2.1.2. Propuesta de valor

La propuesta de valor está relacionado al envase, debido a que como se mencionó en la ilustración 4 los productos iguales y similares están envasados en bolsas de polietileno básicas las cuales brindan información nutricional, nombre del producto y el tiempo de vida útil es mucho menor al que te da las bolsas tipo ziploc. La propuesta de valor en otras palabras está enfocado al servicio que se le da al cliente, debido a que las bolsas tendrán recetas en la parte inversa donde se le dará distintas alternativas de preparación de los anillos de papa, ya que se ha visto que en España se come solamente frita y en paella y se deja olvidado muchas maneras de preparación. A su vez el envase tendrá con un código QR que al escanearlo te dirigirá a nuestra página web donde conseguirán más recetas e información nutricional y beneficios del producto.




Ilustración 6. Imagen referencial de bolsas con código QR

Fuente: (Facundo, 2018).

2.1.3. Ficha Técnica comercial

FICHA TÉCNICA ANILLAS DE POTA CONGELADA	
DATOS DE LA EMPRESA:	COMPañA EXPORTADORA: INVERSIONES PESCA PERU S.A.C.
	DIRECCIÓN: AV. Los Dominicos 139 - Callao

NOMBRE	Dosidicus-gigas	ORIGEN	PERU								
ZONA CAPTURA	Océano Pacífico	PARTIDA	0307490000								
CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO											
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	Anillas de pota (Dosidicus gigas), los cuales son membranas, sin parásitos, sin cuerpos extraños, ni aditivos químicos. La superficie, envuelta en bolsas ZIPLOC de polietileno como empaque primario y como empaque secundario son cajas de cartón.										
CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO	Mantener en su empaque secundario por debajo de -18°C. Una vez descongelado No volver a Congelar.										
TIEMPO DE VIDA ÚTIL	18 meses desde la Fecha de Producción										
VENTANA COMERCIAL											
ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Características Físicas Sensoriales											
CARACTERÍSTICA			DESCRIPCIÓN								
Color de la Piel			Blanco Traslucido Brillante								
Olor			Fresco, a algas marinas								
Textura de anillas.			Muy Firme, color blanco nacarado								
Peso neto			500 gr								
Diámetros			Externo de 4.7cm e Interno de 2.4 cm								
Características Microbiológicas				Características Químicas							
Aerobios mesófilos		< 10000 ufc/g	COMPONENTE				%				
Escherichia coli		< 100 ufc/g	Humedad				82				
Staphylococcus aureus		< 1000 ufc/g	Grasa				1.1				
Salmonella spp		Ausencia	Proteína				16				
Vidrio cholerae		Ausencia	Sales Minerales				1.1				
Análisis Químicos			Calorias (100 gr)				101				
Cadmium		< 1.0	Aditivos (E330/E331)				Ninguno				
DETALLES EMPAQUE: 48 Cajas en Pallet											

2.2. Investigación Del Mercado Objetivo

Para el plan de negocios se determinará el mercado objetivo, señalando los principales importadores de la partida mencionada en el punto anterior 030749.

Tabla 9. Principales importadores de la partida 030749

Importadores	Valor importado en 2016 (miles de USD)	Cantidad importada en 2016	Unidad de cantidad	Valor unitario (USD/unidad)	Participación en las importaciones mundiales (%)
Mundo	3685431	1079725	Toneladas	3413	100
España	624205	128823	Toneladas	4845	16,9
Italia	526223	90646	Toneladas	5805	14,3
Tailandia	338191	128505	Toneladas	2632	9,2
China	305328	135272	Toneladas	2257	8,3
Estados Unidos de América	291879	85659	Toneladas	3407	7,9
Viet Nam	285544	93529	Toneladas	3053	7,7
Japón	160053	22222	Toneladas	7202	4,3
Hong Kong, China	105337	18702	Toneladas	5632	2,9

Elaboración propia. Fuente: Trademap

En la tabla anterior se observa que los países más demandantes de la partida de los anillos de pota son España, Italia, Tailandia, China y Estados Unidos. Siendo España el que tiene mayor valor importado respecto a los dólares. Se ha elegido el país de España como destino debido a su población ya que, al ser una empresa nueva, conviene entrar a un mercado donde el consumo sea más continuo y fluido, ya que nos permitirá poder crecer rápidamente.

Ahora se presenta algunos datos del país destino:

Tabla 10. Datos generales de España

Datos Generales	
Nombre Oficial	España
Capital	Madrid
Idioma	Español, Catalán
Moneda	Euro
Población	46.5 millones

Fuente: World FactBook

Tabla 11. Indicadores Macroeconómicos

Indicadores Macroeconómicos			
Año	2014	2015	2016
Crecimiento PBI (%)	1.4%	3.2%	3.2%
PBI per cápita (US\$)	29600.47	25683.85	26528.49
Tasa de desempleo (%)	24.3%	20.9%	18.5%

Elaboración propia. Fuente: INE

Tabla 12. Número de Turistas internacionales que visitaron España en 2017, por comunidad

COMUNIDADES	NÚMERO DE TURISTAS
CATALUÑA	19047
CANARIAS	14214
ISLAS BALEARES	13791
ANDALUCIA	11530
C. VALENCIANA	8918
MADRID	6694

Fuente: El País

Como se puede observar Cataluña viene siendo la ciudad con mayor movimiento turístico lo cual hace que sea un punto demasiado atractivo debido a los dos factores que se mencionaron anteriormente: Consumo de pescados y mariscos por comunidad y número de turistas que visitaron España. Como se puede observar esto no es una casualidad y se explica el porqué; Cataluña está conformada por Barcelona, Gerona, Lérida y Tarragona de las cuales Barcelona es el sitio más turístico debido a sus hermosas playas y al ser una comunidad costera el consumo de pescados y mariscos viene siendo mayor y es por eso por lo que Barcelona será nuestro mercado objetivo.

2.2.1. Segmentación de mercado objetivo

Como se hizo mención, Barcelona será el mercado objetivo y a continuación se mostrarán datos importantes sobre esta ciudad.

Tabla 13. Datos generales de Barcelona

Barcelona	
Población (2017)	1620809
Superficie (km2)	101,35
Longitud (º)	2,178,389

Elaboración propia. Fuente: (IDESCAT, 2017)

El producto está más enfocado en la distribución en los supermercados, para ello primero se deberá saber cuántos supermercados se encuentran actualmente operativos para la comercialización de nuestro producto, a continuación, se mostrará una pequeña lista de la cantidad de supermercados que existen en Barcelona.

Tabla 14. Cantidad de supermercados Barcelona

Grupo/Empresa	Número de establecimientos	Grupo/Empresa	Número de establecimientos
Mercadona S.A.	172	Detallistas Unidos S.A.	4
Grupo Eroski	3	Supermercats Llobet S.A.	9
Condis Supermercats	75	Super Grup	1
Día	24	Supsa Supermercats Pujol S.L.	2
Carrefour	10	Establiments D'alimentacio S.A.	9
Bon Preu S.A.	18	Grupo Maximer	1
Consum	30	Supermercats Super Mas S.L.	1
Sorli	11	Distribuidora Bosch Hermanos S.A.	2
Lidl Supermercados S.A.	14	Coviran SCA.	4
HD Covalco S.A.	2	Valvi Alimentacio I Sereis S.L.	1
El Corte Ingles S.A.	8	Veritas	6
Aldi Supermercados S.L.	18	Corp. Alim. Guissona S.A.	4
Facsá	1	TOTAL	430

Fuente: (Alimarket, 2015)

2.2.2. Tendencias de consumo

Según Siicex, (2017) el precio es un factor de decisión importante en el comportamiento adquisitivo de los consumidores españoles. El consumidor español es bastante conservador tiene mucha curiosidad por los productos de marcas nuevas, aunque a veces tiene preferencia por los productos españoles.

En referencia al consumo, los cefalópodos son un alimento tradicional en la dieta española, siendo el segundo mercado consumidor de estas especies a nivel mundial, en el año 2014 el consumo per cápita de calamares congelados fue de 7 kg/persona. Durante el año 2014 los hogares españoles consumieron 1 153 millones de kg de productos de

la pesca y gastaron EUR 8 943 millones en estos productos. En términos per cápita, se llegó a 26,4 kg de consumo y EUR 199.2 de gasto.

Tendencia de consumo en Barcelona

Según Diputació de Barcelona, (2016) la mayoría de los encuestados (56%) señalan a los supermercados como el lugar habitual de compra. Concretamente las preferencias indicadas son: supermercados (56%), hipermercados (19%), tiendas locales /pequeños comercios (19%), mercados municipales (5%) y otros (1%). El producto que más adquiere el consumidor en formato congelado, son los productos pesqueros. El 90% de los consumidores encuestados indican que, a la hora de seleccionar un producto de alimentación, su elección se basa principalmente en el precio (60%), seguido de la calidad del producto (30%). De ello se desprende que lo principal para el consumidor, es la relación calidad/precio del producto, más allá de otros factores.

Tabla 15. Lugares de preferencia de compra en Barcelona

Productos	Lugar (por orden de elección)	Motivo (por orden de elección)
Carne, Verdura	Super, Hiper, T. Barrio	Calidad, Surtido y Proximidad
Pescados y mariscos	Super, Hiper, Mercado	Calidad, Surtido y Proximidad
Fruta	Super, T. Barrio, Hiper.	Calidad, Surtido y Proximidad

Fuente: (Diputació de Barcelona, 2016). Elaboración propia

2.3. Análisis de la Oferta y la demanda

2.3.1. Análisis de la oferta

En este punto se verán los principales exportadores de la partida de los anillos de pota, para ver qué países actualmente tienen mayor demanda a nivel internacional.

Tabla 16. Países exportadores de la partida 030749

Exportadores	2013	2014	2015	2016	2017
	Cantidad exportada (TN)	Cantidad exportada (TN)	Cantidad exportada (TN)	Cantidad exportada (TN)	Cantidad exportada (TN)
Mundo	1029181	1081488	1036002	901087	164535
China	270220	322488	356956	356300	8374
Perú	198701	197241	186199	125078	23347
India	120380	97998	104700	118398	42733
Indonesia	67314	61629	81370	106389	6142
España	58897	62471	64967	62915	19645
Viet Nam	64271	70262	60352	54617	28705

Fuente: Trademap. Elaboración propia

En la tabla anterior se puede observar que en cantidad exportada el Perú se encuentra en el segundo lugar y en el primer lugar China. En la tabla se puede observar que Perú ha disminuido en la cantidad exportada, pero sigue estando por encima de los demás países, como podemos observar existe una caída considerable en la exportación de Perú, quizá se puede decir que el negocio sería un poco descabellado porque estaríamos tratando de hacer negocio con un producto en decadencia, lo cual es entendible, pero en la investigación que se realizó se encontraron las causas de la disminución de la cantidad exportada, la cual es la pesca ilegal de la pota, Según (El Comercio, 2017) es necesario evaluar la biomasa mediante, por lo menos, un crucero anual a cargo de Imarpe y continuar con los esfuerzos para combatir la pesca ilegal por parte de la flota asiática, sabemos que el Ministro Giuffra se identifica con estos postulados.

Según GESTION, (2018) El Ministerio de la Producción estableció una cuota de 609,000 toneladas aplicable al recurso de pota para el año 2018, que podrá ser modificada cuando Imarpe lo recomiende. Según (El Peruano, 2018) En el informe publicado por Imarpe "Situación del calamar gigante durante el 2017 y perspectivas de pesca para el 2018" El diagnóstico del stock, conforme a los indicadores del estado de explotación y proyecciones de captura muestran que el recurso se encuentra subexplotado.

Cabe resaltar que las cantidades que aparecen en el 2017 no son las reales, ya que aún no se tiene dato exacto de estas.

A continuación, se presenta a los principales proveedores de la partida 030749 de España

Tabla 17. Principales proveedores de España de la partida 030749

Exportadores	2013	2014	2015	2016	2017
	Cantidad importada (TN)	Cantidad importada (TN)	Cantidad importada (TN)	Cantidad importada (TN)	Cantidad importada (TN)
Total	136444	145630	154060	147052	22444
Perú	49986	60849	55436	40291	8640
India	21978	20875	24655	30390	10284
Marruecos	24117	21185	22566	28442	212
China	23743	18494	21229	25719	175
Nueva Zelandia	542	299	476	5283	46
Portugal	3524	7198	6001	4548	62
Sudafrica	695	1194	2250	3046	310
Francia	1771	1325	2305	1285	27

Fuente: Trademap. Elaboración propia.

Como se observa el Perú se encuentra entre los 10 principales proveedores de la partida de las anillas de pota, y según (Trade Map, 2018) tiene una participación del 9.3% en las importaciones en España, la pota peruana es altamente conocida en España.

Tabla 18. Principales mercados importadores de la partida 030749 exportada por Perú

Importadores	2013	2014	2015	2016	2017
	Cantidad importada (TN)	Cantidad importada (TN)	Cantidad importada (TN)	Cantidad importada (TN)	Cantidad importada (TN)
Mundo	198701	197241	186199	125078	23347
España	49986	60849	55436	40291	8640
China	28074	25061	24388	16281	2612
Tailandia	50179	37779	33899	14593	2404
Italia	8397	8760	11995	9032	1329
Corea, República de	10642	18946	15834	8528	563
Japón	12524	10106	7712	8312	2077
México	4762	6211	7509	5569	854
Rusia, Federación de	6760	2919	4618	4748	1224
Taipei Chino	2971	2906	3559	2868	183

Elaboración propia. Fuente: (Trade Map, 2018)

Tabla 19. Principales empresas peruanas exportadoras de la partida 030749

Empresa	%Var 16-15	%Part. 16
PRODUCTORA ANDINA DE CONGELADOS SAC	57%	16%
SEAFROST S.A.C.	16%	8%
ALTAMAR FOODS PERU S.R.L.	39%	8%
PROVEEDORA DE PRODUCTOS MARINOS SAC	1%	6%
PESQUERA EXALMAR S.A.A.	14%	4%
PERUVIAN SEA FOOD S.A.	-20%	4%
INVERSIONES PERU PACIFICO S.A	-9%	3%
CORP DE INGENIERIA DE REFRIGERACION	42%	3%
PACIFIC FREEZING COMPANY S.A.C.	-4%	3%
Otras Empresas (107)	--	39%



Ilustración 7. Productos sustitutos en el mercado de Barcelona - España

Fuente: (MINCETUR, 2016). Elaboración Propia.

Se puede observar que en Barcelona existen los anillos de pota, las principales empresas son: Pescanova, Profand y Alcampo que es la que vende a granel. Como se observa en las imágenes los productos carecen de originalidad, nosotros entraremos al mercado brindando un producto de calidad igual o superior con un valor agregado que será muy útil para el cliente en general y para promover el consumo de la pota.

Tabla 20. Lista de productos y precios de productos similares y/o sustitutos en España

Canal	Nombre Del Establecimiento	Segmento	Peso	Precio Euro	Formato	Origen
Supermercado	Mercadona	Fresco	Al peso	6,95 / KG	Producto al peso	Atlántico
Supermercado	Mercadona	Congelado	Piza 227 gr	3,1 / Pieza	Pieza tubo de pota	Argentina
Gran distribución	Carrefour	Fresco	Varios tamaños	11 / KG	Bandeja de anillas de pota	Pacífico
Gran distribución	El corté Inglés	Congelado	500 gr	6,79	Bolsa Anillas de pota	N.S*
Supermercado	Mercadona	Congelado	400 gr	5,50	Anillas de pota	Perú
Supermercado	Mercadona	Congelado	400 gr	4,80	Bolsa tiras de poton	Perú
Gran distribución	Alcampo	Fresco	400 gr	4,99	Tiras de pota	Océano Pacífico
Gran distribución	Alcampo	Congelado	500 gr	7,49	Bolsa Anillas de pota	Atlántico
Gran distribución	Alcampo	Precocinado congelado	500 gr	4,50	Raba pota rebozadas	Océano Pacífico
Tienda especializada	La Sirena	Precocinado congelado	450 gr	4,00	Bolsas anillas de pota a la romana	Argentina

					extra premium	
Gran distribución	Carrefour	En conserva	111 gr	1.39 /lata	Tiras de pota	Pacífico
Gran distribución	Carrefour	En conserva	111 gr	1.59 /lata	Tacos de pota en salsa	Chile

Fuente: (MINCETUR, 2016) Elaboración propia

Tabla 21. Evolución de la pesca de pota en el Perú

Especie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Moluscos	490581	583690	470027	457915	522339	581903	573550	640968	579251	357290
Pota	427591	533414	411805	369822	404730	497462	451061	556156	513796	323337
Participación	87.2%	91.4%	87.6%	80.8%	77.5%	85.5%	78.6%	86.8%	88.7%	90.5%

Elaboración propia, Fuente: (Ministerio de la Producción, 2016)

Tabla 22. hay

Producto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Pota/Calamar gigante	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Elaboración propia

2.3.2. Análisis de la demanda

Los principales importadores de pota son los países de España, Italia, Tailandia y China.

Tabla 23. Importadores de la partida 030749 en dólares americanos

Importadores	Valor importada en 2013	Valor importada en 2014	Valor importada en 2015	Valor importada en 2016	Valor importada en 2017
Mundo	3245447	3170791	2918733	3454198	705170
España	429434	450384	444590	624205	22727
Italia	447926	454413	426438	526223	43521
Tailandia	281717	291916	291232	338191	57926
China	446224	442307	367464	305328	20031
Estados Unidos de América	268768	242327	235576	299348	152581
Japón	241756	190490	154948	160053	1437
Hong Kong, China	201766	107921	85909	105337	15431
Corea, República de	86070	109786	89954	105083	25983
Australia	63336	61969	53160	77040	5456

Elaboración propia. Fuente (Trade Map, 2018)

Tabla 24. Cantidad de kilogramos importados por el mundo (2013-2016)

Importadores	2013	2014	2015	2016	2017
	Cantidad importada (TN)	Cantidad importada (TN)	Cantidad importada (TN)	Cantidad importada (TN)	Cantidad importada (TN)
Mundo	1118392	1157135	1130586	905734	200755
China	294851	320272	267118	135319	5060
España	124519	113637	110603	128823	4575
Tailandia	133196	141200	178851	128505	7599
Italia	93721	88118	88558	90646	7865
Corea, República de	37331	57309	48322	52418	13421
Taipei Chino	24943	18062	32945	37075	2218
Filipinas	21588	29965	38079	37046	34396
Malasia	16513	18154	20014	22667	9217
Japón	35331	26806	23874	22222	180

Fuente: (Trade Map, 2018). Elaboración propia.

En la siguiente tabla se observa que el consumo de pota en España ha sido constante, ahora último de 2015 a 2016 está en alza y se estima para el 2018 siga aumentando ya que como se mencionó anteriormente, el Ministerio de Producción va a empezar a tomar medidas drásticas con la pesca ilegal lo cual hizo que disminuya la cantidad de exportación de este producto. Con esas medidas se estima que las exportaciones de pota se elevaran significativamente.

A continuación, se presenta un proyectado de las importaciones de España con respecto a la partida 030749 perteneciente a los anillos de pota.

Tabla 25. Métodos de mínimos cuadrados

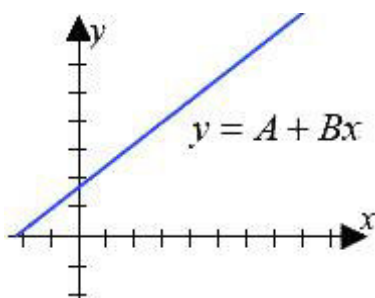
X	X	Y	XY	X^2
2012	1	148431	148431	1
2013	2	124519	272950	4
2014	3	113637	386587	9
2015	4	110603	497190	16
2016	5	128823	626013	25
TOTAL	15	626013	1931171	55

Elaboración propia.

Formula de regresión lineal

$$A = \frac{(\sum Y)(\sum X^2) - (\sum X)(\sum XY)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} \quad ; \quad B = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

Fórmula para proyección lineal:



$$a = 109263$$

$$b = 5313.2$$

$$Y = 109263 + 5313.2x$$

proyectar

x= años que se quiere

Tabla 26. Demanda proyectada del mercado en toneladas

2018	2019	2020	2021	2022
141142.2	146455.4	151768.6	157081.8	162395

Elaboración Propia.

Se observa que en los próximos años habrá un crecimiento en las importaciones de España respecto a la partida 030749 perteneciente a los anillos de pota, eso nos reafirma lo mencionado líneas atrás que España es un mercado altamente atractivo para los productos marinos y que la se vienen años mejores para el comercio exterior de la pota peruana. (GESTION, 2018)

Consumo Per cápita de mariscos y crustáceos en España

Según (Mercados Centrales de Abastecimiento S.A., 2016) el consumo el 2016 de mariscos y crustáceos en Barcelona fue de 7 kg por persona.

Determinación de la demanda insatisfecha

Para la determinación de la demanda insatisfecha vamos a prorratear los datos generales de España con Barcelona para poder sacar un dato más exacto y utilizaremos los datos del consumo de mariscos, moluscos y crustáceos en España del punto anterior.

$$Q=n * q$$

Q: Demanda potencial

n: número de personas segmentadas

q: consumo per cápita por kilo

n: personas de 15 a 80 años en Barcelona = 1,282,427

q: 7 kilos según (MINCETUR, 2016)

Q= 8976.989 Toneladas

$$DI=DP-\text{Oferta del mercado}$$

$$\text{Oferta del mercado}=(PL+M)-X$$

DP: Demanda potencial en Barcelona

DI: Demanda insatisfecha en Barcelona

PL: Producción local en Barcelona

M: Importaciones de Barcelona

X: Exportaciones de Barcelona

PL: 715.134 Toneladas

DP: 8976.989 Toneladas

M: 2909.358 Toneladas

X: 1321.21 Toneladas

$$OM = (715.134 + 2909.358) - 1321.21$$

OM: 2303.282 Toneladas

$$DI = 8976.989 - 2303.282$$

DI= 6673.70 Toneladas

La empresa Inversiones pesca Perú S.A.C. solamente abarcará el 0.9% de la demanda insatisfecha el primer año, eso nos da un gran margen de crecimiento anual en ventas.

2.4. Estrategias de Venta y Distribución

Para cumplir con los objetivos de la empresa Inversiones Pesca Perú S.A.C. se debe desarrollar estrategias claras y definidas que permitan tomar las mejores decisiones sobre las acciones y recursos a utilizar.

2.4.1. Estrategias de segmentación

La segmentación de mercado es el acto de dividir un mercado en grupos bien definidos de clientes que pueden necesitar productos o mezclas de mercadotecnias bien definidas.

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

- Segmentación geográfica
 - Barcelona, España
 - Urbano
 - Clima templado, caluroso y frio.
- Segmentación demográfica
 - Familias de Barcelona
 - Clase económica media/alta
 - Personas de 15 a 80 años
- Segmentación psicográfica
 - Estilo de vida saludable
 - Deportistas
- Segmentación conductual
 - Compras frecuentes en supermercados
 - Consumidores leales

2.4.2. Estrategias de Posicionamiento

La estrategia de posicionamiento que utilizaremos para poder entrar en la mente del consumidor estará relacionada con las características del producto y beneficios entre otras.



Ilustración 8. Características del producto

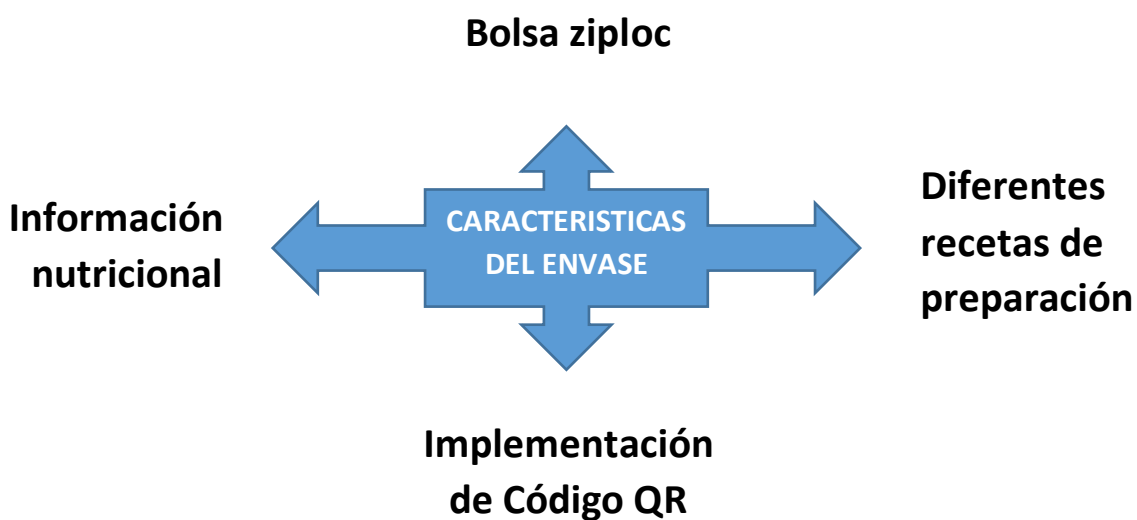


Ilustración 9. Características del envase



Imágenes referenciales.

2.4.3. Estrategias de distribución

La distribución del producto, se hará uso de un bróker en el país destino, ya se ha considerado que es la manera más conveniente de poder entrar en un mercado tan demandante del producto como es Barcelona, debido a que esta persona especializada en la distribución de productos congelados podrá ser de mucha utilidad para nosotros.

Los anillos de pota vienen a ser un producto donde la mayor venta se da en los supermercados, nuestro producto concretamente está dirigido a las familias de Barcelona a través de los supermercados, ya que al contar con recetas e información nutricional que incita el consumo de pota, da más para el perfil de minoristas.

Tabla 27. Lista de brokers en Barcelona.

Empresa	Dirección	Descripción
Vicent Fast Food SI	Avenida D'europa, 28, 17300, Blanes Gerona, Gerona	Importación y distribución de productos de alimentación y bebidas para supermercados y hostelería en Gerona y Barcelona
Spanfrost SI	Polígono Industrial El Canyet, 2, 08754, Papiol Barcelona, Barcelona	Comercio mayor de todo tipo de productos alimenticios congelados.
Marfrost SI	Polígono Industrial El Canyet, S/N, 08754, Papiol Barcelona, Barcelona	Comercialización, importación y gestión de alimentos congelados
Codina Aliments SI	Calle Industria, 45, 08754, Papiol Barcelona, Barcelona	Comercio al por mayor de productos alimenticios principalmente, pesqueros, pastas, conservas y lácteos.
Alimentos Pana S.L.	Calle Longitudinal. Edif. Cefrusa. Oficina 3, 6, Barcelona, Barcelona	Compra venta, distribución, importación y exportación de productos alimenticios de cualquier clase.
Alimentos Friorizados Sa	Calle Bellvei, 19, 08210, Barbera Valles Barcelona, Barcelona	Comercio al por mayor de pescados y mariscos en general.

La lista de supermercados se mencionó en la tabla 15

2.5. Estrategias de promoción

Las estrategias de promoción que la empresa Inversiones Perú Pesca S.A.C. utilizará las 4p:

- **Producto:** Anillas de pota congelada, el propósito es darle una mejor opción de compra a los consumidores españoles entregan un producto de mayor o igual calidad a la competencia con un mejor precio, el cliente podrá llevarse un producto de calidad con un envase mucho más práctico a casa que será de mucha ayuda. El envase contará con un código QR que dará alternativas a las familias para distintas preparaciones del producto.
- **Precio:** acorde al mercado. Estrategia de precio
- **Plaza:** con los principales distribuidores de Barcelona y en las mejores tiendas de minoristas y supermercados
- **Promoción:** a través de redes sociales, campañas publicitarias en España, activaciones en los supermercados y ferias.

Mecanismos de promoción

- ✓ Ferias internacionales, para toda empresa nueva participar en ferias es de mucha ayuda para darse a conocer, porque a través

de ellas puedes contactar a los brokers y/o contactos directos de supermercados.

- ✓ Sitio web, será donde publicaremos todo sobre nuestra empresa, futuras promociones y recetas.
- ✓ Elaboración de catálogos y publicación en revistas en Barcelona
- ✓ Rueda de negocios

Tabla 28. Ferias Internacionales en España

Ferias en España	Descripción	Locación	Fecha
Alimentaria Barcelona	Alimentación, Hostelería, Alimentos, Bebidas, Equipamiento de cocina, Industria alimentaria, Tecnologías para hoteles y restaurantes.	Barcelona	Lunes 16 al jueves 19 de abril 2018
Salón de Gourmets	Alimentación, Vino, Aceites, Bebidas, Café, Conservas, Congelados	Madrid	Lunes 7 al jueves 10 de mayo 2018
Conxemar	Alimentación, Bebidas, Comidas congeladas, Pesca, Tecnología alimentaria.	Vigo	Martes 2 al jueves 4 de octubre 2018
Hospec	Alimentación, Hostelería, Hoteles, Restauración	Granada	Martes 16 al jueves 18 octubre 2018
Fruit Attraction	Alimentación, Tecnología, Alimentos organicos, Fruta	Madrid	Martes 23 al jueves 25 de octubre 2018
Alimentaria Barcelona	Alimentación, Hostelería, Alimentos, Bebidas, Equipamiento de cocina, Industria alimentaria, Tecnologías para hoteles y restaurantes.	Barcelona	Sin confirmar
Snackex	Alimentación, industria alimentaria	Barcelona	Jueves 27 al 28 de junio 2019

Fuente: (nFerias , 2018). Elaboración propia.

Según Emprendedores, (2017) un ejemplo del coste de un stand estándar lo encontramos en Ifema (Madrid), las tarifas establecidas para Expofranquicias 2014 eran: para solo suelo, el precio de 145.32 euros/m² incluyendo alquiler de espacio, invitaciones profesionales en formato electrónico y 5 pases de expositor para stands hasta 16 m².

2.6. Tamaño de planta, Factores condicionantes

Dado que la empresa Inversiones Pesca Perú S.A.C. tercerizará la producción de los anillos de pota y el empaquetado, no contaremos con planta de producción; ya que sale más rentable tercerizar ya que dicha maquinaria de corte es muy costosa.

Al no contar con planta se muestra a continuación el proceso de las anillas de pota desde su captura hasta el despacho.

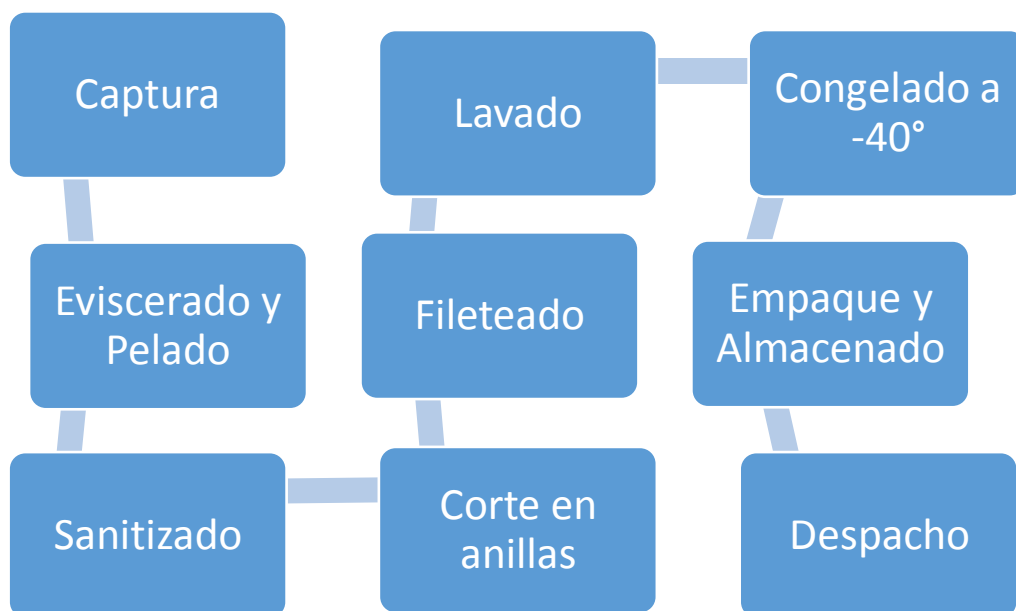


Ilustración 10. Flujo de producción de los anillos de pota

Elaboración Propia

3. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

3.1. Envases, empaques y embalajes

3.1.1. Envase

Para la elección del envase se tendrá en consideración tres funciones que queremos que otorguen al producto:

- Alargar el tiempo de vida útil del producto
- Proteger el producto
- Facilidad de transporte

El envase primario del producto será las bolsas ziploc las cuales se mencionó en puntos anteriores eran las que mejor se acomodaban al plan de negocio.

El motivo de la elección de las bolsas ziploc son los siguientes:

- Ayuda a mantener en óptimas condiciones el producto
- Alarga la vida útil del producto
- Fácil de servir
- Reutilizable
- Ideal para repartir y guardar los alimentos en las porciones justas

Tabla 29. Características del envase

Características	
Envase	Bolsa Ziploc
Medidas	Ancho: 20 cms / Largo: 25 cms
Color	Transparente
Material	Polietileno de baja densidad
Cantidad de anillas de pota	500 gr

Elaboración Propia

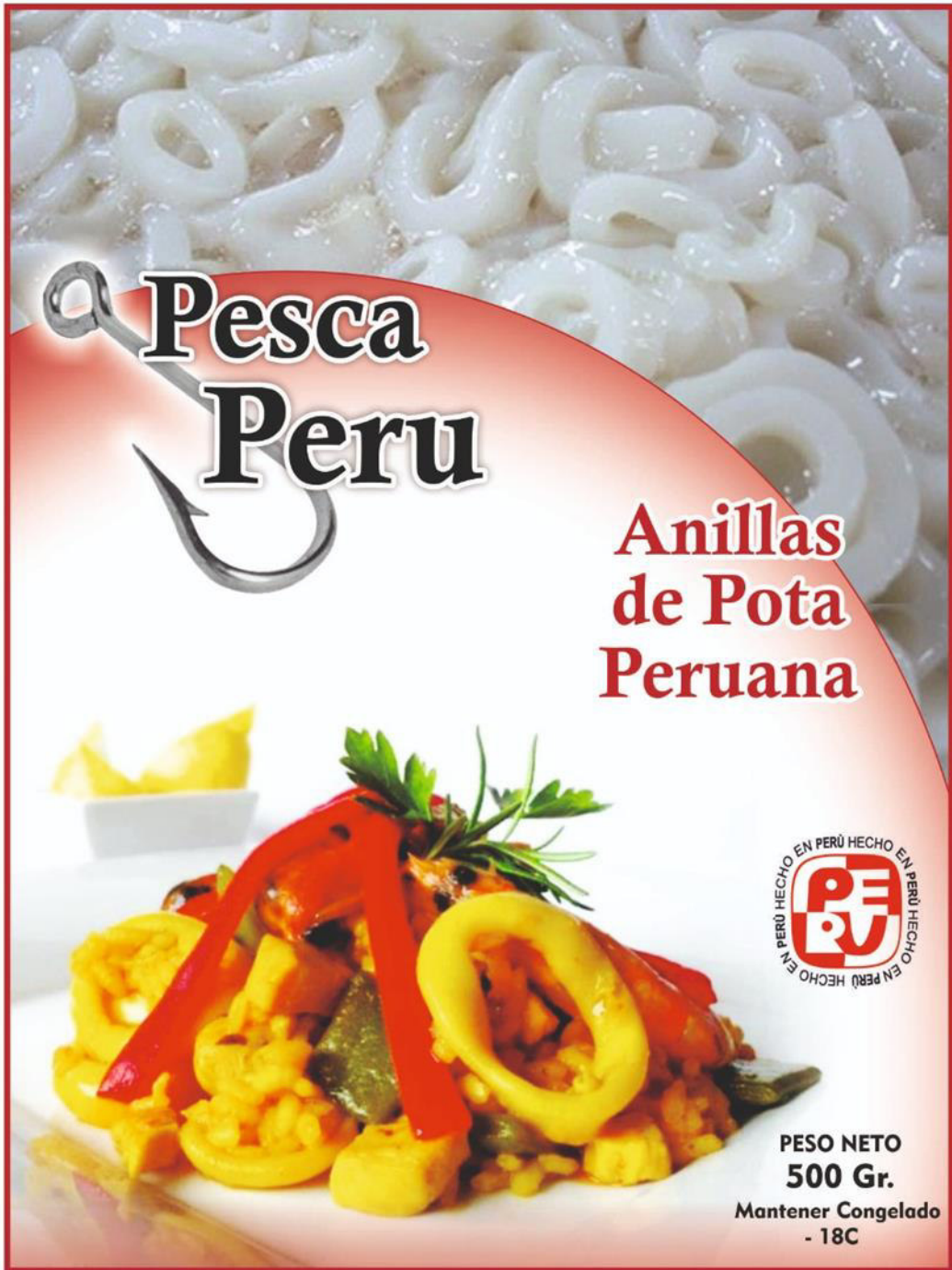


Ilustración 11. Diseño del envase parte delantera

RISSOTO DE CALAMAR GIGANTE EN SU TINTA



Se prepara con Anillas de Pota Peruana

Preparación:

Poner al fuego una cacerola con aceite de oliva y dorar la cebolla Blanca del glaciar con vino blanco y dejar que se evapore el alcohol. Seguidamente agregar arroz arbóreo y poner de a pocos el fumet. Una vez que el arroz esté al dente agregar la tinta de calamar y la crema de leche junto con las anillas de pota **Pesca Perú** finalmente agregar el queso parmesano y rectificar la sal y pimienta.



Ingredientes:

180 gr. de anillas de pota
150 gr arroz arbóreo
100 ml. vino blanco
2 cda. Aceite de oliva
400 ml. fumet (caldo de pescado)
150 ml. crema de leche
150 ml. tinta de calamar
1/2 un cebolla Blanca brunoise (cuadritos pequeños)
80 gr. de queso parmesano
sal y pimienta

**PARA MÁS RECETAS VISITAR
NUESTRA PAGINA WEB:**

Datos del producto

Denominación del alimento:
Anilla de pota peruana congelada
Nombre del operador de la empresa:
Inversiones Pesca Perú S.A.C.
Nombre del importador:
Dirección del operador/importador:

Nutrientes

Valor Energético: 61 Kcal
Valor Energético: 255.39 kJ
Grasas: 0.6 g
Saturadas: 0.2 g
Hidratos de carbono: 1.2 g
Azúcares: 0 g
Proteínas: 13 g
Sal: 1.9 g

Ingredientes

Pota Peruana (*Dosidicus gigas*, capturada en el océano pacífico suroeste con redes de arrastre, sedales y anzuelos), agua, sal, corrector de acidez: ácido cítrico y citratos de sodio, antioxidante: ascorbato sódico.



Producto procesado
por la ITP



Y Certificado por
SANIPES



Ilustración 12. Diseño del envase parte trasera

Para la elección del proveedor de las bolsas se realizará una tabla de ponderación para saber cuál es la mejor empresa. Los proveedores serán los siguientes:

- Plásticos Irma Grande S.A.C.
- PlastiPeru S.A.C
- Feniplast S.A.

Tabla 30. Elección del proveedor de envases

FACTORES	PESO	Plásticos Irma Grande		PlastiPerú		Feniplast	
		Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
Calidad del producto	0.25	4	1	5	1.25	4	1
Precio del producto	0.25	3	0.75	4	1	5	1.25
Tiempo de entrega	0.3	3	0.9	4	1.2	3	0.9
Condiciones de pago	0.2	5	1	4	0.8	4	0.8
TOTAL	1	3.65		4.25		3.95	

Elaboración propia

Como se observa el proveedor PlastiPeru S.A.C. es el proveedor elegido por la clasificación de 4.25, aparte el proveedor PlastiPeru S.A.C. es especialista en bolsas ziploc.

3.1.2. Embalaje

El embalaje es la cual va a contener los envases primarios, la función del embalaje será unificar y transportar varias unidades de una manera adecuada.

El embalaje que vamos a utilizar será las cajas de cartón, se eligió las cajas de cartón porque son las más usadas para las exportaciones de alimentos, por las siguientes características.

- Fácil manipulación
- Estabilidad
- Material económico
- Son resistentes

Tabla 31. Características del embalaje

Características	
Envase	Cajas
Medidas	50 cm x 40 cm x 30 cm
Color	Marron claro
Material	Carton
Cantidad de bolsas	50 bolsas x caja

Elaboración propia

Para la elección del proveedor de las cajas se realizará una tabla de ponderación para saber cuál es la mejor empresa. Los proveedores serán los siguientes:

- Cartones del pacifico S.A.C.
- TRUPAL S.A.
- Ingeniería en cartones y papeles S.A.C.

Tabla 32. Elección del proveedor del embalaje.

FACTORES	PESO	CARTOPAC		TRUPAL		ICyP	
		Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
Calidad del producto	0.25	5	1.25	5	1.25	5	1.25
Precio del producto	0.25	4	1	4	1	4	1
Tiempo de entrega	0.3	4	1.2	4	1.2	4	1.2
Condiciones de pago	0.2	5	1	4	0.8	4	0.8
TOTAL	1	4.45		4.25		4.25	

Como se observa el proveedor Cartones del Pacifico S.A.C. es el proveedor elegido por la clasificación de 4.45.

3.2. Diseño del rotulado y marcado

3.2.1. Diseño de rotulado

El rotulado del producto tiene por objetivo brindar al consumidor las características particulares del producto.



Ilustración 14. Rotulado de las anillas de pota

Un correcto rotulado y marcado permitirá que se identifique fácilmente el producto, su naturaleza y que no haya errores al momento de manipularlo.

Las reglas de embalaje y etiquetado en España son las siguientes:

- Se debe respetar la legislación europea de prevención de riesgos de salud del consumidor y protección del medio ambiente, y especial tratamiento de desechos.
- Toda información esencial del producto debe aparecer en una etiqueta en español.
- Es obligatorio usar el sistema métrico.
- Se debe especificar en la etiqueta si lleva colorantes o preservantes y establecer la edad mínima de consumo si fuese el caso de bebidas alcohólicas.
- País de proveniencia.

Se considerará en la caja lo siguiente:

- País de origen: Perú

- Datos del exportador: Inversiones Pesca Perú
- Datos del importador: empresa de bróker
- Destino: España – Barcelona
- Símbolos pictográficos
- Numeración de bultos

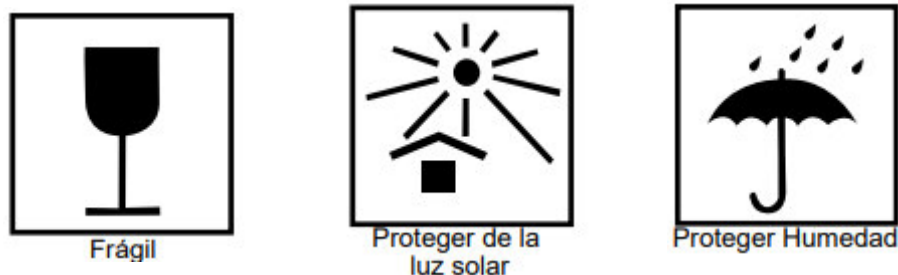


Ilustración 15. Pictogramas a utilizar

3.3. Unitarización y cubicaje de la carga

3.3.1. Unitarización de la carga

El proceso de unitarización de la carga consistirá en agrupar los embalajes en pallets, con el fin de facilitar el transporte y protección del producto.

Tabla 33. Unitarización de la carga

ÍTEM	LARGO	ANCHO	ALTURA	UNIDAD DE MEDIDA
Bolsas ziploc	25	20	-	cm
Cajas de exportación	50	40	30	cm
Pallet	120	100	12	cm
Contenedor Reefer 40	11.57	2.29	2.25	Metros

Para calcular cuantas cajas entran en una fila del pallet vamos a utilizar la formula general.

Ap: medidas del pallet

Ac: medidas de la caja

$$\frac{Ap}{Ac} = \frac{120 \times 100}{50 \times 40}$$

Resultado 6 cajas

Al tener la cantidad de cajas que entran en una fila del pallet ya se hace más fácil calcular la cantidad de cajas apiladas que entrarían en el pallet.

Si el contenedor tiene una altura de 225 centímetros y cada caja tiene de alto 30 cm más el pallet de 12 cm matemáticamente y racionalmente entrarían 36 cajas en cada pallet.



Ilustración 16. Ilustración del pallet completo

Elaboración propia

3.3.2. Cubicaje del contenedor

Respecto al Cubicaje del contenedor utilizaremos una herramienta virtual muy útil, que nos ayudara a calcular la cantidad de pallets y cajas que entraran en el contenedor reefer de 40 pies.

Medidas del contenedor:

Largo: 1157 cm

Ancho: 229 cm

Altura: 225 cm

Peso máximo: 26480 kg

Medidas del pallet:

Largo: 120 cm

Ancho: 100 cm

Altura: 12 cm

Peso máximo: 1000 kg

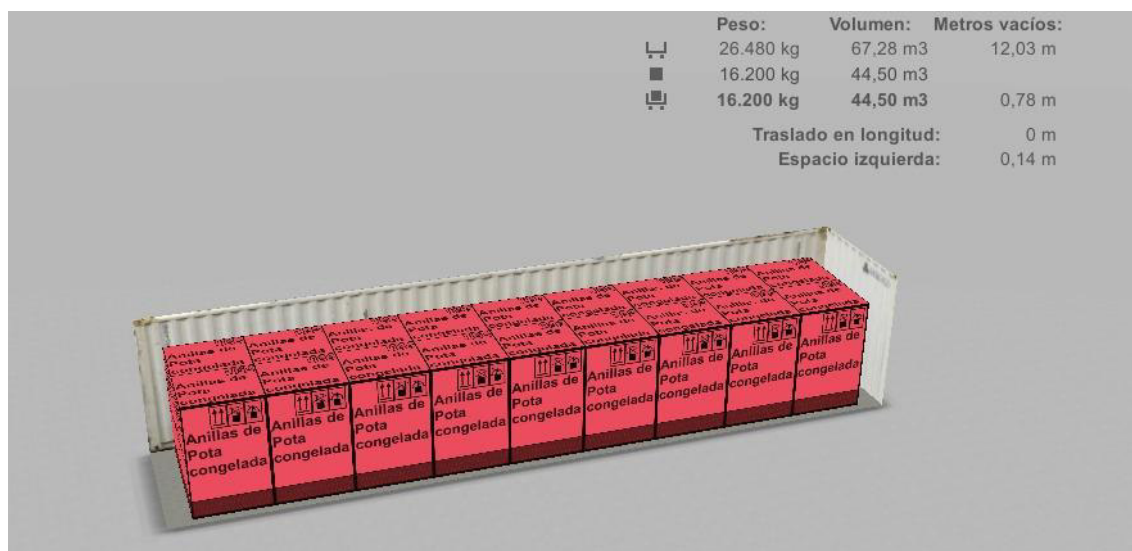


Ilustración 17. Cubicaje del contenedor

Según el cálculo entraría 18 pallets de 36 cajas cada uno, eso daría un total de 648 cajas en un contenedor lleno (FCL).

3.4. Cadena de DFI de exportación

La DFI está constituida por el conjunto de servicios que se ejecutan de una manera consecutiva o simultánea a la carga en una operación de comercio exterior, con el objetivo que llegue a su destino final.

Inversiones Pesca Perú S.A.C. se abastecerá de la materia prima (anillas de pota), comprara el envase, embalaje y etiquetado para que los mencionados sean realizados por los trabajadores en la planta pesquera a trabajar, a su vez el personal operativo de la pesquera se encargara de todo el proceso de evisceración, lavado y corte para formar las anillas, después del empaquetado y embalado, las cajas pasaran al refrigerador industrial hasta el día de la exportación coordinada previamente con el proveedor y el bróker, a continuación se mostrara los procesos y elecciones de los proveedores con los que trabajaremos.

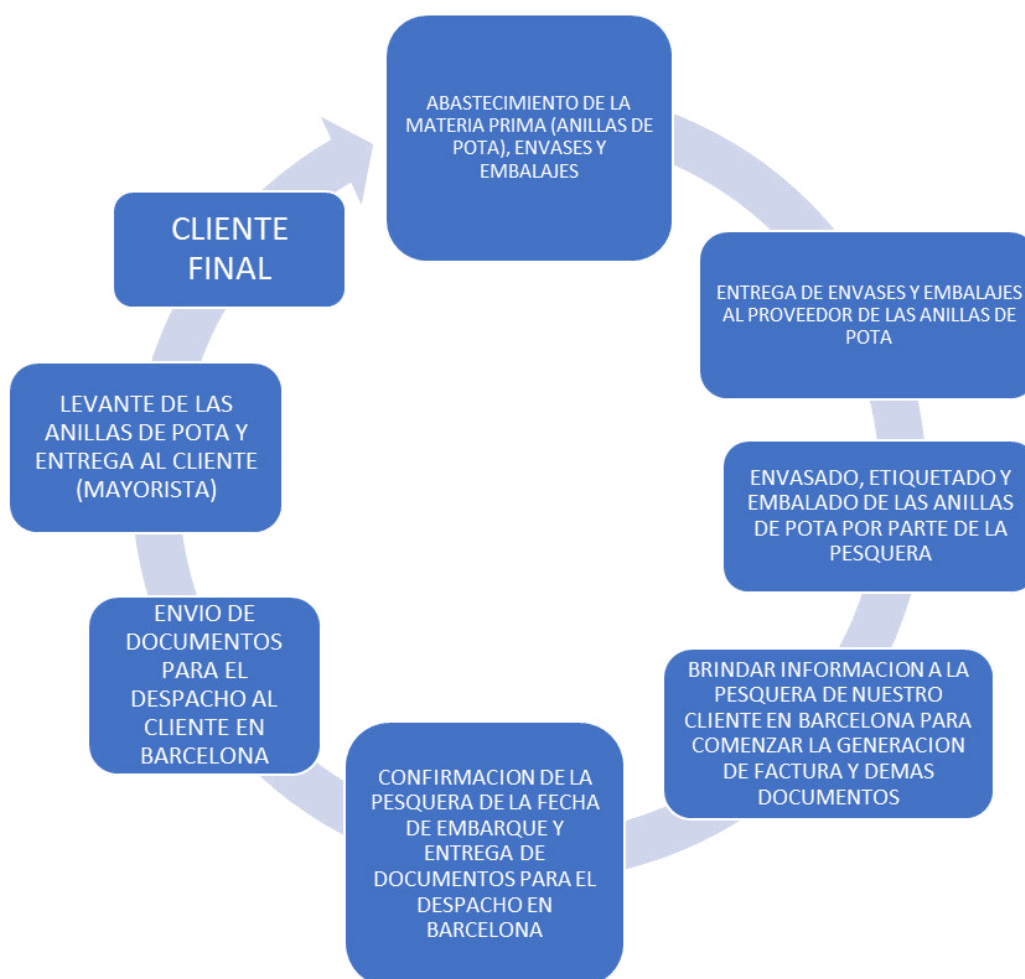


Ilustración 18. DFI del negocio.

Selección del medio de transporte

Para la selección del medio del transporte se tomará en consideración ciertas variables mencionadas a continuación.

- ✓ Costo: se debe tener en consideración el costo de transporte debido a que estos afectan el precio de venta y margen de ganancia, el costo del servicio es muy similar en todas las agencias de cargas, lo que varía mucho es el servicio post venta, por los días libres y capacidad de carga de algunos.
- ✓ Frecuencia de salidas: como se mencionó existen muchas agencias y las más grandes tienen más posibilidad de tener disponibles contenedores o espacios para la exportación.

También existe una posibilidad de trabajar con la pesquera el tema del flete internacional, al estar cotizando las anillas de pota, todas las pesqueras me cotización en precio CFR debido que ellos tienen la posibilidad de consolidar contenedores reefer cosa que las agencias de carga no hacen, eso es un punto muy clave para nosotros.

Selección de Agencia de Carga

Como se mencionó nos conviene trabajar directamente con la pesquera por el tema de la consolidación y los refrigeradores industriales.

Selección del proveedor de anillas de pota

Tabla 34. Elección de proveedor de anillas de pota

Variabes/Proveedores	PeruPacífico	Friomar S.A.C.	Puertos del Pacífico
Costo	2.8 USD CFR VALENCIA x KG Los costos incluyen servicio de envase y embalado y Truck hasta Barcelona	3.3USD CFR VALENCIA x KG Los costos incluyen servicio de envase y embalado y Truck hasta Barcelona	2.9 USD CFR VALENCIA x KG Los costos incluyen servicio de envase y embalado y Truck hasta Barcelona
Calidad de producto	Buena	Buena	Buena
Cercanía a la oficina	Buena	Mala	Buena
Plazo de entrega	10 días	25 días	15 días
Ubicación	Callao	Piura	Callao
Experiencia en el Mercado	24 años	11 años	4 años

Elaboración propia

Se seleccionó el proveedor Perú Pacífico debido a que es la mejor opción para nosotros ya que al ser la empresa más grande y antigua del mercado tendremos más oportunidades para que nos ayuden a crecer, el costo es muy bueno, la calidad del producto es óptima, el plazo de entrega es mejor que de las otras pesqueras.

Tabla 35. Elección de proveedor de etiquetas

VARIABLES/PROVEEDORES	Screen Plott S.A.C.	Tecflex S.A.C.	Grupo Ethnias
Costo	S/ 90 x millar -Costo no incluye IGV	S/ 110 x millar -Costo no incluye IGV	S/ 120 x millar -Costo no incluye IGV
Calidad de producto	Buena	Buena	Buena
Cercanía a la oficina	Buena	Buena	Buena
Plazo de entrega	10 días	14	10
Ubicación	Lima	Magdalena del mar	Callao
Tamaño de empresa	Pequeña	Grande	Mediana

Elaboración propia

Se seleccionó la empresa Screen Plott S.A.C. debido a que es una empresa muy buena ya que personalmente se conoce al dueño de la empresa y es muy comprometido con su trabajo, al ser una pequeña empresa se puede formar una alianza comercial y poder crecer juntos que es lo que todos buscan en un negocio.

Tabla 36. Elección de proveedor de envase

VARIABLES/PROVEEDORES	Plásticos Irma Grande S.A.C.	PlastiPerú S.A.C.	Feniplast S.A.C.
Costo	S/ 350 x millar -Costo no incluye IGV -Costo incluye impresión de diseño hasta 6 colores	S/ 330 x millar -Costo no incluye IGV -Costo incluye impresión de diseño hasta 6 colores	S/320 x millar -Costo no incluye IGV -Costo incluye impresión de diseño hasta 6 colores
Calidad de producto	Buena	Buena	Buena
Cercanía a la oficina	Regular	Regular	Regular
Plazo de entrega	15 días	15 días	20 días
Ubicación	Independencia	Lima	San Martín de Porres
Tamaño de empresa	Mediana	Mediana	Mediana

Elaboración propia

Se seleccionó la empresa PlastiPerú S.A.C. debido a que de las tres empresas es la única que se especializa en bolsas ziploc, ya que Plásticos Irma Grande

y Feniplast también hace bolsas de despacho y mangas de plástico, lo cual no nos da la confianza de arriesgar nuestra producción con empresas que tienen como corebusiness otro tipo de bolsa.

Tabla 37. Elección de proveedor de embalajes

Variables/Proveedores	Cartones del Pacifico S.A.C.	Ingeniería de Cartones y Papeles S.A.C.	Trupal S.A.C.
Costo	S/ 2.5 x und -Costo no incluye IGV	S/ 2.8 x und -Costo no incluye IGV	S/ 2.95 x millar -Costo no incluye IGV
Calidad de producto	Buena	Buena	Buena
Cercanía a la oficina	Regular	Regular	Regular
Plazo de entrega	15 días	15 días	12 días
Ubicación	Lima	Ate	Huachipa
Tamaño de empresa	Mediana	Grande	Grande

Se trabajará con la empresa Cartones del Pacifico S.A.C. porque es la mejor opción en precio y calidad debido a que sus productos han sido testeados por nosotros mismos y no hemos tenido ningún problema con estos.

3.5. Seguro de las mercancías

El seguro de las mercancías es un porcentaje del valor FOB de la carga, el seguro irá por cuenta del cliente y será detalladamente redactado en el contrato de compra y venta.

Nosotros venderemos en precio CFR porque es más conveniente para nosotros por los préstamos de los refrigeradores industriales de las pesqueras hasta el embarque hasta la exportación. Ya que si lo vendemos en FOB la pesquera nos entregaría la mercadería y nosotros tendríamos que alquilar los refrigeradores industriales y sería un costo extra innecesario.

El porcentaje del seguro será de la siguiente manera:

0.35% del valor FOB, solo si el cliente lo solicita.

4. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

4.1. Fijación de precios

4.1.1. Costos y precio

La empresa Inversiones Pesca Perú S.A.C. trabajara con la pesquera Inversiones Perú Pacifico S.A.C. cómo se mencionó anteriormente las pesqueras en su mayoría cotizan en precio CFR debido a que son los únicos que pueden consolidar una carga en un contenedor reefer ya que pueden agrupar diferentes cargas de un mismo producto de diferentes clientes en un solo contenedor, si fuese el caso que

consolidemos nuestra primera exportación. A continuación, se calcula los costos de exportación

Descripcion			Importe \$
Costos CFR de Anillas de pota			
Anillas de pota	8.1	\$2,800.0	22,680.00
			22,680.00

Costo CFR incluye:

- Flete terrestre
- Certificado origen
- Comision Ag Aduana
- Gestion documentaria
- Embarque mercancías LCL
- Gastos administrativos
- Gastos portuarios
- Almacen
- Consolidación de carga

Tabla 38. Información adicional

Pota Toneladas	Cantidad de cajas	Cantidad de bolsas	Cantidad de etiquetas	Cantidad de pallets	Peso por caja kg	Peso por pallet kg
8.10	324	16,200	324	9	25	900

COSTOS	COSTO UNIT \$	CANTIDAD	COSTO TOTAL
Etiquetas	0.027	324	8.86
Envases	0.10	16,200	1,624.92
Embalajes	0.76	324	246.20
Pallet	7.29	9	65.65

Calculo de precio CFR

Para calcular el precio CFR lo vamos a determinar en el módulo de finanzas sumándole los gastos adicionales para poder llegar a hallar el precio final de venta.

4.1.2. Cotización internacional

INVERSIONES PESCA PERU S.A.C

Av. Los Dominicos 234, Vipol, Callao – Perú

Teléfono: (51-1) 954757345

www.inversionespescaperu.com



Lima 29 de abril de 2018

Señores

Marfrost SI.

Atención.- Mr. Ana Coelli - Manager Product

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

PRODUCTO	:	ANILLAS DE POTA IQF
PRESENTACION	:	BOLSAS DE 500 GR
PARTIDA ARANCELARIA	:	0307.49.00.00
REGISTRO SANITARIO (ITP)	:	PTH-080-14-BR-DGSANIPES
CANTIDAD	:	16200 Bolsas de 500gr
PROPORCION EMBALAJE CORRUGADO	:	CAJAS DE CARTÓN L: 50CM X A: 40CM X H: 30 CM
PRECIO CFR BARCELONA	:	US 3.61 x Bolsa
FORMA DE PAGO	:	T/T 40% AL INICIO, 60% FECHA
EMBARQUE	:	30 DIAS DESPUES DEL
FECHA DE EMBARQUE PRIMER PAGO	:	30 DIAS DESPUES DEL
MODO DE TRANSPORTE	:	MARITIMO
PUERTO DE EMBARQUE	:	CALLAO – PERU
VALIDEZ DE LA OFERTA	:	30 DÍAS

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

WILSON RENGIFO PINEDO

GERENTE GENERAL

4.2. Contrato de venta internacional y sus documentos

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: **INVERSIONES PESCA PERU S.A.C** empresa constituida bajo las leyes de la República Peruana, debidamente representada por su Gerente General Wilson Rengifo Pinedo, con Documento de Identidad N° 46950663, domiciliado en su Oficina principal ubicado en **AV, LOS DOMINICOS 234, CALLAO**, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte **MARFROST SI**, debidamente representado por su Gerente General don Raul coelli, identificado con DNI N° 60547512V Y señalando domicilio en **Calle POLIG. IND. EL CANYET, PARCELA 2, NAVE A, BARCELONA**, 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)
- 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 válida 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: Anillas de pota IQF en bolsas de 500gr, y **EL COMPRADOR** pagará el precio del producto de conformidad con el presente contrato de compra venta internacional.
- 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 55 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de CFR 3.61 dólares por bolsa por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en 15/08/2018

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

El precio ofrecido es sobre la base del Incoterms CFR y será vía marítima.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EI VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CUARENTA PORCIENTO (40 %) de la cantidad debitada precio una vez enviando la orden de compra, y el restante SESENTA PORCIENTO (60 %) después de 15 días de la fecha de zarpe de la nave.

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

INTERÉS EN CASO DE PAGO RETRASADO

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.

RETENCIÓN DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SÉPTIMA:

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 con el cuál trabajará el presente acuerdo es CFR (Cost and Freight). **EL VENDEDOR** tendrá que reservar los espacios con la compañía naviera y pagar el flete, realizar el despacho aduanero de exportación y entregar los bienes y cargarlos.

EL COMPRADOR deberá pagar los gastos del seguro de la mercancía, realizar trámites de importación y descargar los bienes en su lugar de destino

EL VENDEDOR transfiere los riesgos al comprador, una vez que la mercadería se encuentre a bordo del buque.

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 DÉCIMA:

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

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

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

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

a). Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.

b). Reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DÉCIMO PRIMERA:

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

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

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DÉCIMO SEGUNDA:

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

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

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DÉCIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberán ser finalmente resueltas por la **LEY GENERAL DE ARBITRAJE N°26572** y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes del Perú

ENCABEZADOS

CLAUSULA DÉCIMO CUARTA:

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

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DÉCIMO QUINTA:

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

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DÉCIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

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

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Lima a los 16 días del mes de agosto 2018.

EL VENDEDOR

EL COMPRADOR

Packing list

PACKING LIST								
Exporter: Inversiones pesca peru S.A.C Av. Los dominicos 234. Vipol. Callao, Perú telefono: +51954757345			Invoice No. & Date: EXP 001/01-2018 16-DIC-2018					
			Buyers Order No. & Date: IMP143 16-SET-2018			Proforma		
			Other reference (s):			Bill of Lading No. & Date:		
Consignee: Marfrost sl Poligono industrial el canyet, s/n - nave 2a Barcelona Teléfono: 937711880			Buyer (if other than consignee):					
Pre-carriage By SEA		Place of Receipt		Country of origin PERU			Country of destination ESPAÑA	
				Payment Terms: T/T 40 % at the beginning and the other 60 % from the date of Bill of Lading				
Sea Details		Port of Loading CALLAO SEA PORT						
Port of Discharge BARCELONA PORT		Final Destination BARCELONA						
Boxes Marks	Numbering	Number	Description of Goods	RS. N°	Quantity	net weight	gross weight	cbm
Container No.	of the boxes	of Boxes				in kgs	in kgs	
Inversiones pesc:	1 TO 342	324	Anillas de pota IQF PTH-080-14-BR-DGSANIPES		8.1	8100	8130.00	32.00
		324					TOTAL	
<p>Manufacturer: Inversiones Pesca Peru S.A.C.</p> <p>Total Net Wt: 8,100.000 Total Shipper: 324.000</p> <p>Total Gross Wt: 8,130.000 Total CBM:</p> <p>WE HEREBY CERTIFY THAT THE GOODS ARE OF US ORIGIN</p> <p>WE DECLARE THAT THIS PACKING LIST SHOWS THE CORRECT SPECIFICATION OF GOODS DESCRIBED AND THAT ALL PARTICULARS ARE TRUE AND CORRECT</p>								

4.3. Elección y aplicación del Incoterm

La empresa Inversiones Pesca Perú S.A.C trabajara con el Incoterm CFR, el Inconterm CFR es el más conveniente para la exportación de productos pesqueros, ya que con este Incoterm tenemos el apoyo de las pesqueras con la prestación de los refrigeradores industriales a continuación mostraremos un gráfico donde detallaremos riesgos y costos sobre este Incoterm

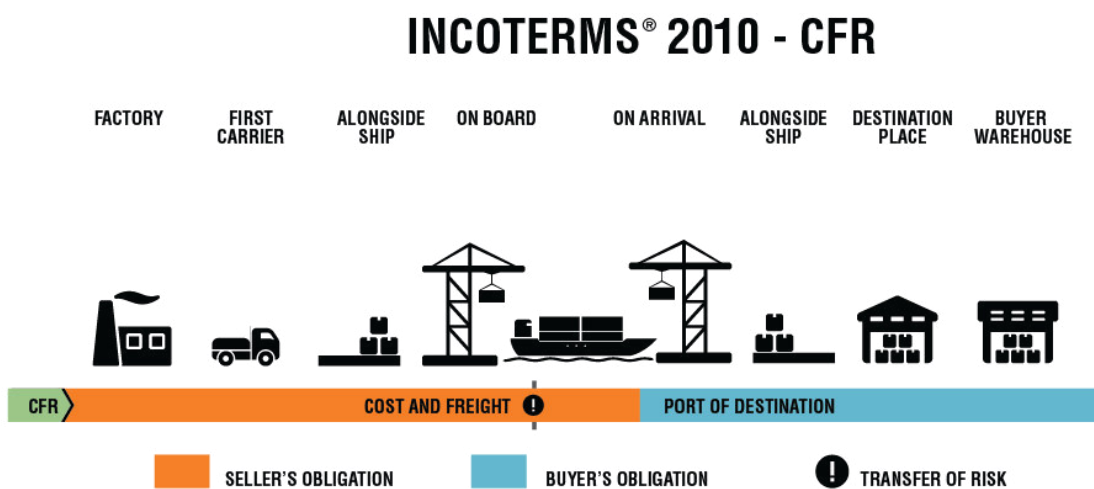


Ilustración 19. Gráfico CFR

Elaboración propia. Fuente: Incoterms 2010

En el incoterm CFR se trabaja de la siguiente manera:

- ✓ El vendedor cumple la entrega y transmite el riesgo cuando la mercancía se encuentra en el buque en el puerto de embarque.
- ✓ El vendedor contrata y paga los costes y el flete para llevar la mercadería hasta el puerto de destino.
- ✓ El vendedor debe realizar los trámites aduaneros en origen.
- ✓ Solo se usa para transporte marítimo y fluvial.
- ✓ El comprador tiene la obligación de pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa y conseguir, por su cuenta y riesgo, cualquier licencia de importación o cualquier autorización oficial precisa, así como llevar todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía.
- ✓ El comprador asume el riesgo de transporte cuando la mercancía ha sido entregada a bordo del buque en el puerto de embarque; debe

recibirla al transportista y recibir la entrega de la mercancía en el puerto de destino convenido.

4.4. Determinación del medio de pago y cobro

El medio de pago que se utilizará para el proyecto será transferencia bancaria. Considerando que Inversiones Pesca Perú es una pequeña empresa se descarta la posibilidad de utilizar carta de crédito debido al que el banco exige como requisito mínimo tener balance de 2 años con el cual nosotros no contamos.

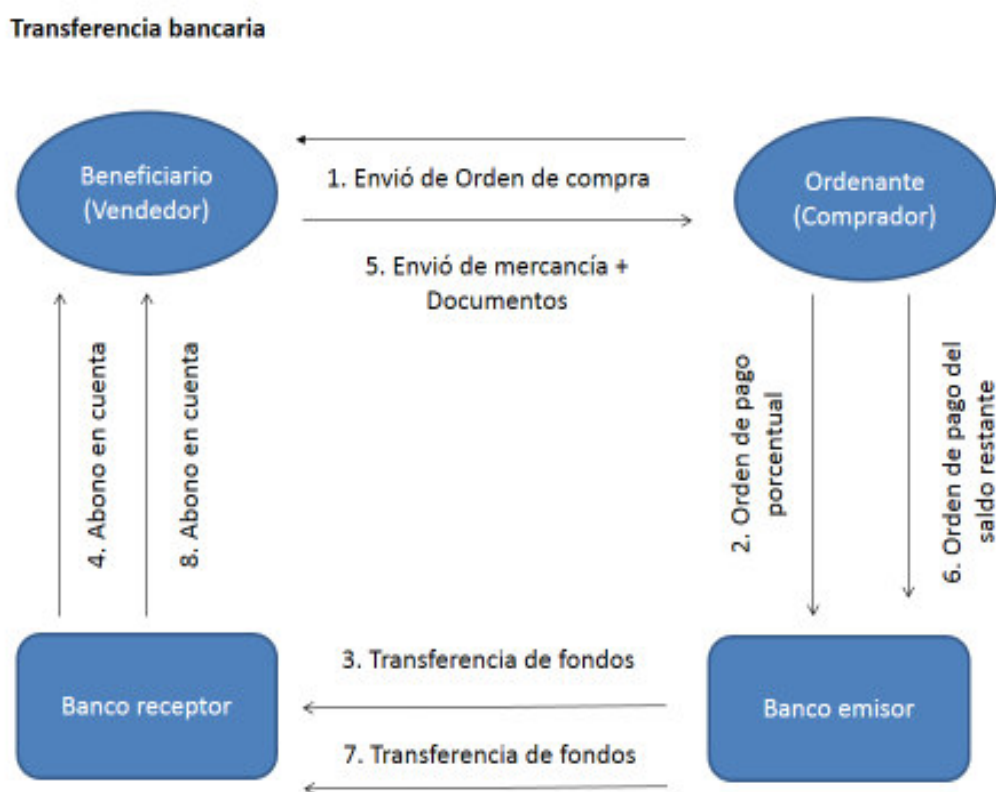


Ilustración 20. Flujograma de pago

Elaboración propia.

Se realizarán dos pagos, uno al principio de la negociación con la orden de compra que será del 40% y el otro después del envío de la mercancía, siendo el B/L nuestro documento por el cual nos aseguraríamos la cancelación de los 60% restantes, debido que sin el b/l no pueden nacionalizar la mercadería.

4.5. Elección de régimen de exportación.

La empresa Inversiones Pesca Perú S.A.C. se acogerá al régimen de exportación definitiva, según (SUNAT , 2009) es el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su consumo definitivo en el exterior y no esta afecta a algún tributo.

Los documentos que se necesitará para poder exportar son:

- ✓ Conocimiento de embarque
- ✓ Certificado de Sanipes e ITP
- ✓ Factura comercial
- ✓ Certificado de Origen
- ✓ Packing list

4.6. Gestión aduanera del comercio internacional

La empresa inversiones Pesca Perú S.A.C. trabajará con la pesquera Inversiones Perú Pacifico, los cuales nos venderán en términos CFR y ellos serán los que harán la gestión aduanera de mi embarcación de la mano con nosotros para la confirmación de datos y fechas. Eso no quiere decir que seremos ajenos a los procesos que se deben emitir.

Las etapas del procedimiento de exportación son las siguientes:

- ✓ Numeración de la DAM: el despachador de aduanas transmite electrónicamente la información de datos provisionales contenidos en la DAM a la intendencia de Aduana en cuya jurisdicción se encuentra la mercancía, SIGAD convalida la información y genera el número de DAM.
- ✓ Ingreso de mercancía a zona primaria: el despachador de aduanas ingresa la mercancía a un depósito temporal donde será embarcada para su exportación, ubicado en cualquier puerto, como requisito previo a la selección del canal de control de la DAM.
- ✓ Transmisión de los datos de la recepción de la carga por el depósito temporal y selección de canal de control
- ✓ Reconocimiento físico, el despachador de aduanas solicita el reconocimiento físico.
- ✓ Regularización, la administración aduanera mediante técnicas de análisis de riesgo determina cuales declaraciones regularizan.

4.7. Gestión de las operaciones de exportación: Flujo grama

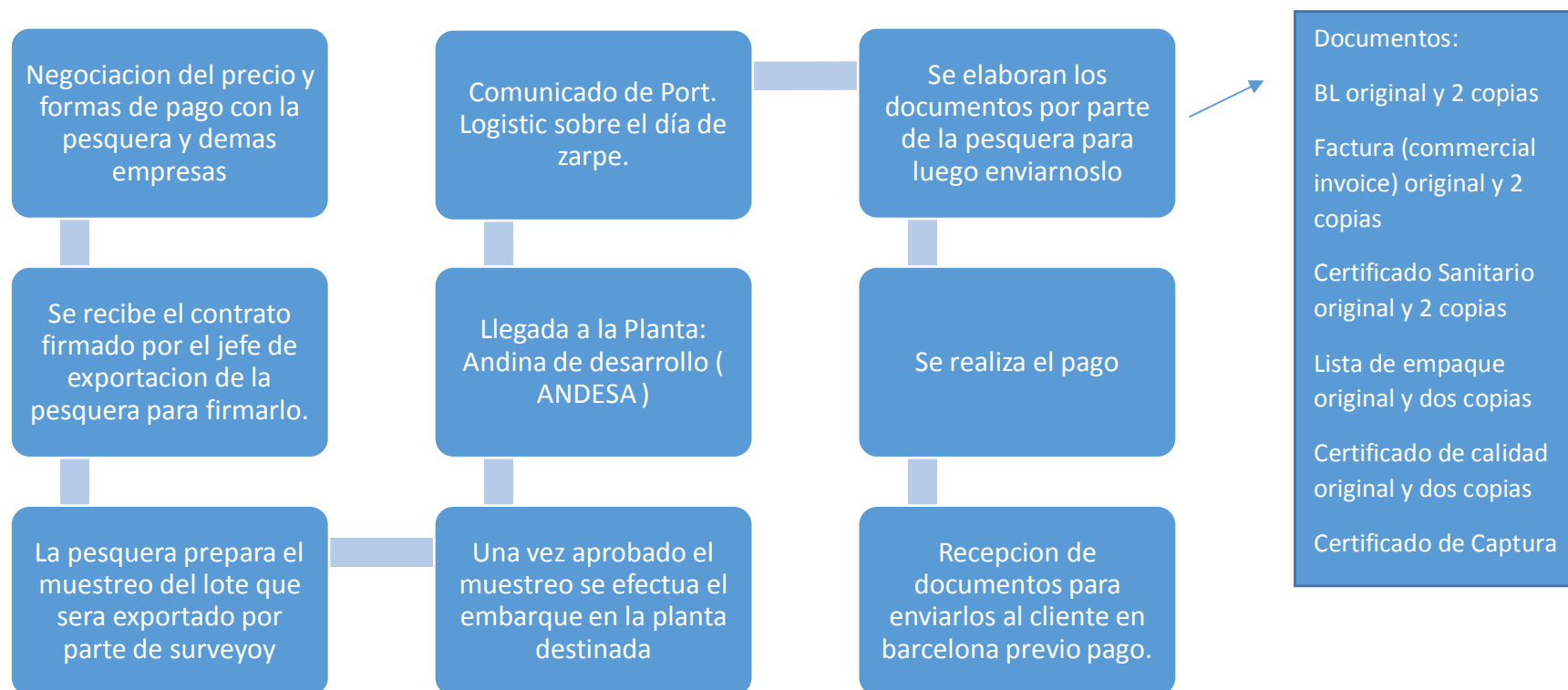


Ilustración 21. Procedimiento de la exportación

Elaboración propia

5. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

5.1. Inversión Fija

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 central de la empresa Inversiones Pesca Perú S.A.C.

Tabla 39. Activos tangibles

CUADRO N°1						
ACTIVOS TANGIBLES en S/.						
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA						
Item	Descripción	U.M.	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total S/.	Dólar
1	Escritorio de oficina	unidades	2	S/. 249.00	S/. 498.00	\$ 152.76
3	Sillon giratorio Zurich	unidades	1	S/. 299.00	S/. 299.00	\$ 91.72
4	Silla giratorio Omega	unidades	1	S/. 129.00	S/. 129.00	\$ 39.57
7	Pizarras	unidades	1	S/. 25.00	S/. 25.00	\$ 7.67
8	Archivador	unidades	4	S/. 4.50	S/. 18.00	\$ 5.52
10	Papelera metal rejilla	unidades	1	S/. 25.00	S/. 25.00	\$ 7.67
11	Útiles de oficina	juego	3	S/. 15.00	S/. 45.00	\$ 13.80
12	Estante	unidades	1	S/. 69.00	S/. 69.00	\$ 21.17
13	Botiquin	unidades	1	S/. 39.90	S/. 39.90	\$ 12.24
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA			15	S/. 855.40	S/. 1,147.90	\$ 352.12
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN						
Item	descripción	U.M.	cantidad	precio unitario	precio total	Dólar
14	HP LAPTOP X360 11-AB042LA 11.6" 500GB 4GB	unidades	1	S/. 1,299.00	S/. 1,299.00	\$ 398.47
15	HP ALL IN ONE 20-C205LA 19.5" 1TB 4GB	unidades	1	S/. 1,499.00	S/. 1,499.00	\$ 459.82
16	Mouse inalambrico	unidades	1	S/. 40.00	S/. 40.00	\$ 12.27
17	Impresora Multifuncional HP	unidades	1	S/. 350.00	S/. 350.00	\$ 107.36
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			4	\$ 3,188.00	S/. 3,188.00	\$ 977.91
EQUIPOS DE OPERACIONES						
Item	descripción	U.M.	cantidad	precio unitario	precio total	Dólar
18	-	unidades	1	S/. -	S/. -	\$ -
EQUIPOS DE OPERACIONES			1		S/. -	\$ -
TOTAL DE INVERSIONES TANGIBLES					S/. 4,335.90	\$ 1,330.03

Elaboración propia

5.1.2. Activos intangibles

Son los activos que nos pueden ser percibidos físicamente.

Tabla 40. Activos intangibles

CUADRO N°2			
ACTIVOS INTANGIBLES			
NO RECUPERABLES			
	DESCRIPCION	VALOR S/.	Dólar
	Registro de marca (13.90% UIT)	S/. 576.85	\$ 176.95
	Costo publicacion diario EL PERUANO	S/. 100.00	\$ 30.67
	Costo de estudio de proyecto	S/. 3,000.00	\$ 920.25
	Constitucion de empresa	S/. 482.00	\$ 147.85
	Licencia de Funcionamiento - Municipalidad del Callao	S/. 227.60	\$ 69.82
	TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES NO RECUPERABLES	S/. 4,386.45	\$ 1,345.54
RECUPERABLES			
	GARANTIA DEL LOCAL (tres meses de adelanto)	S/. 2,400.00	\$ 736.20
	TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES RECUPERABLES	S/. 2,400.00	\$ 736.20
	TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	S/. 6,786.45	\$ 2,081.73

Elaboración propia

5.2. Capital de trabajo

Son los recursos a corto plazo que requiere la empresa para comenzar sus actividades.

Tabla 41. Determinación de capital de trabajo

DETERMINACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO	
CONCEPTO	Año 1
COSTOS DE PRODUCCIÓN CFR	\$ 217,865.5
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	\$ 16,182.4
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 234,047.9

Elaboración propia.

5.3. Inversión total

La inversión total es la suma del capital de trabajo, los activos tangibles e intangibles. El resultado es de \$ 237,459.67

Tabla 42. Inversión total.

INVERSION	
DETALLE	TOTAL
INVERSION TANGIBLE	\$ 1,330.03
INVERSION INTANGIBLE	\$ 2,081.73
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 234,047.9
TOTAL INVERSION	\$ 237,459.67

Elaboración propia

5.4. Estructura de inversión y financiamiento.

Considerando el monto de la inversión, los accionistas un 80% siendo financiado el 20% restante por la entidad financiera BCP, siendo el préstamo por un valor de \$ 47,464.25

Tabla 43. Estructura de inversión y financiamiento

INVERSION	APORTE PROPIO	PRESTAMO	TOTAL	PORCENTAJE
INVERSIÓN TANGIBLE	\$ 1,330.03	\$ -	\$ 1,330.03	1%
INVERSIÓN INTANGIBLE	\$ 2,081.73	\$ -	\$ 2,081.73	1%
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 186,555.97	\$ 47,491.93	\$ 234,047.90	99%
TOTAL	\$ 189,967.73	\$ 47,491.93	\$ 237,459.67	100%
PORCENTAJE	80%	20%	100%	

5.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito.

Con el simulador de préstamos del BCP se determina las siguientes condiciones.

El préstamo es de \$47,491.93 para ser pagado en 24 meses, sin periodo de gracia.

La cuota mensual a pagar es de \$2308.28

Tabla 44. Determinación de cuota

Préstamo (P)	\$ 47,491.93
cuotas (n)	24
tipo de moneda	US\$
Tasa efectiva anual	15.10%
interes mensual (i)	1.18%
seguro de desgravamen	0.045%
ITF	0.01%
Meses de gracia	0
Financia	BCP

Elaboración propia

Periodo de gracia	\$ -
Valor de conversión	\$ 47,491.93
Seguro de desgravamen	\$ 512.91

Monto a financiar	\$ 48,004.85
cuota del prestamo	\$ 2,308.16
ITF	\$ 0.12
Cuota a pagar	\$ 2,308.28

Tabla 45. Amortización de la deuda en dólares americanos

Cuota	Saldo capital	capital	Intereses	Seguro de desgravamen	Cuota del prestamo	ITF	Cuota a pagar
1	\$ 48,004.85	\$ 1,723.65	\$ 565.89	\$ 21.26	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
2	\$ 46,259.93	\$ 1,743.97	\$ 545.35	\$ 21.27	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
3	\$ 44,494.69	\$ 1,764.53	\$ 524.57	\$ 21.28	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
4	\$ 42,708.88	\$ 1,785.33	\$ 503.55	\$ 21.29	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
5	\$ 40,902.26	\$ 1,806.38	\$ 482.27	\$ 21.30	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
6	\$ 39,074.58	\$ 1,827.67	\$ 460.75	\$ 21.31	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
7	\$ 37,225.60	\$ 1,849.22	\$ 438.97	\$ 21.32	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
8	\$ 35,355.07	\$ 1,871.02	\$ 416.94	\$ 21.33	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
9	\$ 33,462.72	\$ 1,893.07	\$ 394.64	\$ 21.34	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
10	\$ 31,548.31	\$ 1,915.39	\$ 372.09	\$ 21.35	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
11	\$ 29,611.58	\$ 1,937.97	\$ 349.26	\$ 21.36	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
12	\$ 27,652.26	\$ 1,960.81	\$ 326.17	\$ 21.37	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
13	\$ 25,670.08	\$ 1,983.93	\$ 302.81	\$ 21.38	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
14	\$ 23,664.78	\$ 2,007.31	\$ 279.17	\$ 21.39	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
15	\$ 21,636.08	\$ 2,030.97	\$ 255.25	\$ 21.40	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
16	\$ 19,583.71	\$ 2,054.92	\$ 231.05	\$ 21.40	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
17	\$ 17,507.39	\$ 2,079.14	\$ 206.56	\$ 21.41	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
18	\$ 15,406.83	\$ 2,103.65	\$ 181.79	\$ 21.42	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
19	\$ 13,281.76	\$ 2,128.45	\$ 156.72	\$ 21.43	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
20	\$ 11,131.88	\$ 2,153.54	\$ 131.36	\$ 21.44	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
21	\$ 8,956.90	\$ 2,178.92	\$ 105.70	\$ 21.45	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
22	\$ 6,756.52	\$ 2,204.61	\$ 79.74	\$ 21.46	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
23	\$ 4,530.45	\$ 2,230.60	\$ 53.47	\$ 21.47	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
24	\$ 2,278.38	\$ 2,256.89	\$ 26.89	\$ 21.48	\$ 2,308.16	\$ 0.12	\$ 2,308.28
		\$ 47,491.93	\$ 7,390.99	\$ 512.91	\$ 55,395.84	\$ 2.77	\$ 55,398.61

Como se observa terminaremos pagando con todos los intereses la suma de \$ 55,398.61.

5.6. Presupuestos de costos

El presupuesto de costos se hará base a las cantidades anuales a exportar, estos costos serán afectados por la inflación del Banco Central de Reserva del Perú.

- Inflación: 2%

Cada bolsa de nuestro producto contendrá 500 gr de anillas de pota, en la siguiente tabla se muestran las cantidades a producir por año, considerando un aumento de ventas del 20%.

Tabla 46. Cantidades totales a producir

Detalle	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Bolsa de anillas de pota 500 gr	129600	155520	186624	223949	268739
Total de kg anillos de pota	64800	77760	93312	111974	134369
Total de cajas anual	2592	3110	3732	4479	5375
Total de pallets anual	72	86	104	124	149

Tabla 47. Costo de producción directa unitario

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo de producto CFR	\$1.4000	\$1.4280	\$1.4566	\$1.4857	\$1.5154
Etiquetas x caja	\$0.0276	\$0.0282	\$0.0287	\$0.0293	\$0.0299
Envase ziploc	\$0.1012	\$0.1033	\$0.1053	\$0.1074	\$0.1096
Cajas de Carton	\$0.7669	\$0.7822	\$0.7979	\$0.8138	\$0.8301
Pallets	\$7.3610	\$7.5082	\$7.6584	\$7.8116	\$7.9678
Servicio de maquila	\$0.2584	\$0.2635	\$0.2688	\$0.2742	\$0.2797

Elaboración propia

Para hallar el costo unitario tanto de la materia prima como el servicio de maquila (costos que nos cobran por kilogramo), se multiplica el costo por kilo por la cantidad total de kilos.

Tabla 48. Costo total de producción directa

Nosotros al tener la cotización por parte de la pesquera en CFR tenemos incluido el precio del DFI en la siguiente tabla.

INSUMOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Anillas de pota 500 gr	\$ 231,620.39	\$ 283,503.36	\$ 347,008.11	\$ 424,737.92	\$ 519,879.22

Elaboración propia

Tabla 49. Costo total indirecto de producción

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cajas	\$ 0.77	\$ 0.78	\$ 0.80	\$ 0.81	\$ 0.83
Pallets	\$ 7.36	\$ 7.51	\$ 7.66	\$ 7.81	\$ 7.97
TOTAL	\$ 8.13	\$ 8.29	\$ 8.46	\$ 8.63	\$ 8.80

Elaboración propia

Los costos indirectos de producción son los que complementan al producto final.

Tabla 50. Depreciación de equipos

Detalle	% DEPRECIACION	VALOR	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ANUAL	VIDA UTIL EN AÑOS
Escritorio de oficina	10%	\$ 152.76	\$ 1.27	\$ 15.28	10
Sillon giratorio Zurich	10%	\$ 91.72	\$ 0.76	\$ 9.17	10
Silla giratorio Omega	10%	\$ 39.57	\$ 0.33	\$ 3.96	10
Archivador	10%	\$ 5.52	\$ 0.05	\$ 0.55	10
Estante	10%	\$ 21.17	\$ 0.18	\$ 2.12	10
HP LAPTOP X360 11-AB042LA 11.6" 500GB 4GB	25%	\$ 398.47	\$ 8.30	\$ 99.62	4
HP ALL IN ONE 20-C205LA 19.5"	25%	\$ 459.82	\$ 9.58	\$ 114.95	4
Mouse inalambrico	25%	\$ 12.27	\$ 0.26	\$ 3.07	4
Impresora Multifuncional HP	25%	\$ 107.36	\$ 2.24	\$ 26.84	4
TOTAL			\$ 22.96	\$ 275.55	

Elaboración propia

Tabla 51. Amortización de intangibles

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Depreciación de equipos	\$ 275.55	\$ 275.55	\$ 275.55	\$ 275.55	\$ 31.07
Amortización de los intangibles	\$ 416.35	\$ 416.35	\$ 416.35	\$ 416.35	\$ 416.35
TOTAL	\$ 691.90	\$ 691.90	\$ 691.90	\$ 691.90	\$ 447.42

Elaboración propia

Tabla 52. Presupuestos de costos del proyecto

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INSUMOS	\$ 231,620.39	\$ 283,503.36	\$ 347,008.11	\$ 424,737.92	\$ 519,879.22
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 2,517.72	\$ 3,081.69	\$ 3,771.99	\$ 4,616.92	\$ 5,651.11
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	\$ 691.90	\$ 691.90	\$ 691.90	\$ 691.90	\$ 447.42
TOTAL	\$ 234,830.01	\$ 287,276.95	\$ 351,472.00	\$ 430,046.74	\$ 525,977.74

Elaboración propia

5.7. Punto de equilibrio

Con el punto de equilibrio hallaremos la cantidad de productos que debemos vender para no ganar ni perder en la empresa, a su vez, nos indica desde que cantidad generamos ganancias.

Para hallar el punto de equilibrio se debe tener los siguientes datos:

- Costo fijo, que incluyen gastos administrativos, activo tangible, alquiler de oficina y gastos del producto.
- Pv= Precio de venta, con margen de utilidad
- Cvu= Costo variable unitario

Tabla 53. Punto de equilibrio

Cantidad	Costos Variables Indep	Costos Fijos	Costos Totales	Ingresos
2,209	3,948.80	20,157.88	24,106.68	7,980.38
4,419	7,897.61	20,157.88	28,055.49	15,960.76
6,628	11,846.41	20,157.88	32,004.29	23,941.14
8,838	15,795.22	20,157.88	35,953.09	31,921.52
11,047	19,744.02	20,157.88	39,901.90	39,901.90
13,257	23,692.82	20,157.88	43,850.70	47,882.28
15,466	27,641.63	20,157.88	47,799.51	55,862.66
17,676	31,590.43	20,157.88	51,748.31	63,843.04
19,885	35,539.24	20,157.88	55,697.11	71,823.41

Elaboración propia

El punto de equilibrio es de 11047 unidades, es decir, se debe vender esa cantidad de anillas de pota para no generar perdida ni ganancias, a partir de la ventar de la bolsa 11047 ya la empresa empieza a generar ganancias.

5.8. Tributación a la exportación

La exportación no está afecto a pago de tributo alguno siempre y cuando sea destinado al régimen de exportación definitiva.

5.9. Presupuesto de ingresos

El precio de venta se determina considerando un margen de utilidad del 50%

La venta para el primer año es de \$ 3.61, posteriormente, estará afectada a la inflación

Tabla 54. Precio venta

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Anillas de pota 500 gr	\$ 3.61	\$ 3.68	\$ 3.76	\$ 3.83	\$ 3.91

Elaboración propia

Tabla 55. Cantidad a exportar en unidades

Detalle	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Bolsa de anillas de pota 500 gr	129600	155520	186624	223949	268739

Elaboración propia

La cantidad a exportar se ha definido por tres factores, compra mínima a las pesqueras, venta mínima al bróker en España y cantidad de dinero de los accionistas.

Tabla 56. Ingreso por giro de negocios

Detalle	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Anillas de pota 500 gr	\$ 468,095.81	\$ 572,949.27	\$ 701,289.91	\$ 858,378.84	\$ 1,050,655.71

Elaboración propia

5.10. Presupuesto de egresos

Este presupuesto implica gastos administrativos, venta, financieros y alquileres.

El primer cuadro indica los gastos de venta a nivel comercial y de promoción; los primeros 5 años aumentan un porcentaje de 10% según la política de la empresa.

Tabla 57. Gastos del producto

Detalle	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Página Web + Publicación	500	550	605	665.5	732.05
TOTAL	500	550	605	665.5	732.05

Elaboración propia

Tabla 58. Gastos Administrativos

Detalle	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente	\$ 9,756.44	\$ 9,951.57	\$ 10,150.60	\$ 10,353.61	\$ 10,560.69
Asistente de gerencia	\$ 4,802.36	\$ 4,898.40	\$ 4,996.37	\$ 5,096.30	\$ 5,198.22
Asesor contable	\$ 1,104.29	\$ 1,126.38	\$ 1,148.91	\$ 1,171.89	\$ 1,195.32
Materiales de oficina	\$ 19.33	\$ 20.29	\$ 21.31	\$ 22.37	\$ 23.49
Servicios basicos	\$ 1,030.67	\$ 1,051.29	\$ 1,072.31	\$ 1,093.76	\$ 1,115.64
TOTAL	\$ 16,713.09	\$ 17,047.93	\$ 17,389.50	\$ 17,737.93	\$ 18,093.36

Elaboración propia

Los gastos administrativos están conformados por los sueldos e irán variando anualmente en 2% a favor del trabajador por reglamento de la empresa, también están incluidos los materiales de oficina y servicios básicos.

Tabla 59. Gastos financieros

Detalle	AÑO 1	AÑO 2
INTERESES Y OTROS		
GASTOS FINANCIEROS	\$ 5,637.61	\$ 2,269.06

Elaboración propia

Los gastos financieros son considerados aquellos que implican pagos al banco como intereses, comisiones y seguro.

Tabla 60. Gastos de producto

Detalle	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Alquiler de oficina	\$ 2,944.79	\$ 3,003.68	\$ 3,063.75	\$ 3,125.03	\$ 3,187.53
TOTAL	\$ 2,944.79	\$ 3,003.68	\$ 3,063.75	\$ 3,125.03	\$ 3,187.53

Elaboración propia

5.11. Flujo de caja proyectado

En el flujo de caja se muestra los ingresos y egresos en la empresa, el flujo nos ayudara a determinar todas las actividades que podemos realizar en un futuro

Tabla 61. Flujo de caja proyectado

Periodo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Ingresos por ventas	0.00	468,095.81	572,949.27	701,289.91	858,378.84	1,050,655.71
Total ingresos	0.00	468,095.81	572,949.27	701,289.91	858,378.84	1,050,655.71
Egresos						
Costo fijo	0.00	-3,975.46	-4,054.97	-4,136.07	-4,218.79	-4,303.17
Costo variable	0.00	-213,890.03	-261,801.39	-320,444.90	-392,224.56	-480,082.87
Gastos administrativos/ventas	0.00	-16,182.42	-16,546.65	-16,922.19	-17,309.67	-17,709.77
Impuestos	0.00	-68,840.02	-85,507.04	-105,932.98	-130,960.51	-161,693.18
Total egresos	0.00	-302,887.93	-367,910.04	-447,436.14	-544,713.53	-663,788.99
Capital						
Inversión activo fijo e intangible	-3,411.76	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Capital de trabajo	-234,047.90	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo de caja económico	-237,459.67	165,207.88	205,039.22	253,853.77	313,665.31	386,866.72
Servicio de la deuda						
Prestamo	47,491.93	-	-	-	-	-
Amortización	-	-22,079.00	-25,412.93	-	-	-
Gastos financieros (interés)	-	-5,637.61	-2,269.06	-	-	-
Efecto tributario del interés	-	1,663.10	669.37	-	-	-
Total servicio de la deuda	47,491.93	-26,053.52	-27,012.62	0.00	0.00	0.00
Flujo de caja financiero	-189,967.73	139,154.36	178,026.61	253,853.77	313,665.31	386,866.72

Elaboración propia

5.12. Estados de ganancias y perdidas

El estado de ganancias y pérdidas, nos permite tener una visión clara de la situación económica de la empresa

Tabla 62. Estado de ganancias y pérdidas

Periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$468,095.81	\$572,949.27	\$701,289.91	\$858,378.84	\$1,050,655.71
Costos	-\$217,865.49	-\$265,856.36	-\$324,580.97	-\$396,443.35	-\$484,386.03
Depreciación	-\$691.90	-\$691.90	-\$691.90	-\$691.90	-\$447.42
Utilidad bruta	\$249,538.42	\$306,401.01	\$376,017.03	\$461,243.59	\$565,822.25
Gastos administrativos/ventas	-\$16,182.42	-\$16,546.65	-\$16,922.19	-\$17,309.67	-\$17,709.77
Utilidad operativa	\$233,356.01	\$289,854.36	\$359,094.85	\$443,933.92	\$548,112.48
Otros ingresos	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidad antes de int. e imp.	\$233,356.01	\$289,854.36	\$359,094.85	\$443,933.92	\$548,112.48
Gastos financieros	\$5,637.61	\$2,269.06	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidad antes impuestos	\$227,718.39	\$287,585.30	\$359,094.85	\$443,933.92	\$548,112.48
Impuestos	\$67,176.93	\$84,837.66	\$105,932.98	\$130,960.51	\$161,693.18
Utilidad neta	\$160,541.47	\$202,747.64	\$253,161.87	\$312,973.42	\$386,419.30

5.13. Evaluación de la inversión

5.13.1. Evaluación Económica

Tabla 63. Evaluación económica

VAN económico (Valor actual	US\$ 726,021.28	El VAN económico es mayor a 1 por lo tanto se acepta el plan.
Tasa de descuento	10.03%	Kproy
TIR económico (Tasa interna de	83.78%	El TIR económico es mayor a la tasa de descuento (10.03%) por lo
B/C (Beneficio costo)	1.57	El B/C es mayor a 1 por lo tanto se acepta el plan
PRI (Periodo de recuperación de	1.58	La inversión realizada se va a recuperar en 2 años

Elaboración propia

Según la evaluación económica, se obtuvo \$ 729,021.28 de Valor Actual Neto económico (VANE) siendo mayor a 1 el plan se aceptará. Por otro lado, la Tasa Interna de Retorno económica (TIRE) es de 83.78% mayor a la tasa de descuento 10.03% lo que haría que el plan sea aceptado.

El beneficio costo es de 1.57, siendo mayor a (1) nos dice que el proyecto de inversión es aprobado.

El periodo de recuperación de la inversión será de 1 año y 6 meses.

5.13.2. Evaluación financiera

Tabla 64. Evaluación financiera

VAN financiero (Valor actual neto)	US\$ 724,138.67	El VAN financiero es mayor a 1 por lo tanto se acepta el plan.
Tasa de descuento	10.16%	CPPK
TIR financiero (Tasa interna de retorno)	94.02%	El TIR financiero es mayor a la tasa de descuento (10.16%) por lo tanto se acepta el plan.

Elaboración propia

Según la evaluación económica, se obtuvo \$ 724,138.67 de Valor Actual Neto financiero (VANF) siendo mayor a 1 el plan se aceptará. Por otro lado, la Tasa Interna de Retorno financiera (TIRE) es de 94.02% mayor a la tasa de descuento 10.16% lo que haría que el plan sea aceptado.

5.13.3. Evaluación social

La empresa Inversiones Pesca Perú S.A.C. no tiene ningún impacto negativo con la sociedad, por al contrario nosotros vamos a contribuir con el desarrollo realizando reuniones con entidades

educativas cercanas a la empresa para brindar charlas gratuitas sobre la pesca y comercio exterior a jóvenes que estén en el grado de 4to y 5to de secundaria.

5.13.4. Impacto ambiental

La empresa Inversiones Pesca Perú S.A.C. no impacta al medio ambiente debido a que nuestro porcentaje de compra de insumo no afecta ni hace que se exceda el límite de pesca permitido por el Ministerio de la Producción para la pota.

5.14. Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo

El costo de oportunidad es el rendimiento esperado de la mejor alternativa de inversión con igual riesgo, el cual nos permite considerar si es que hubiese una mejor alternativa donde podamos invertir.

Hallaremos el CPPK de la siguiente manera:

$$CPPK = \frac{D}{D+E} k_d (1-Tx) + \frac{E}{D+E} k_{proy}$$

Tabla 65. Costo de capital propio

CPPK	Costo Promedio Ponderado de Capital	10.16%
D	Deuda	US\$ 47,491.93
E	Capital propio	US\$ 189,967.73
Kd	Costo de la deuda	15.10%
Tx	Imposición fiscal	29.50%
Kproy	Costo del Capital propio	10.03%

Donde:

Kproy	Costo de capital propio	10.03%
Rf	Tasa libre de riesgo	0.89%
β	Beta del sector	1.15
Rm – Rf	Prima por riesgo de mercado	7.64%
RP	Prima por riesgo país	1.38%

Elaboración propia

5.15. Cuadro riesgo del tipo de cambio

En este punto se evaluarán tres escenarios, el escenario moderado, optimista y pesimista, determinados así por los resultados del flujo de caja proyectado, donde se aprecia las variaciones en el precio de venta, en el flujo de caja económico y financiero, en el VANE, TIRE, VANF y TIRF por las variaciones del T/C.

Tabla 66. Variaciones en el precio de venta e ingreso anual según el tipo de cambio.

Escenario	T.C	Precio de venta	Ingreso Año 1	Ingreso Año 1
Escenario pesimista	2.85	4.13	\$ 535,119.28	S/. 1,525,089.94
Escenario moderado	3.26	3.61	\$ 467,819.00	S/. 1,525,089.94
Escenario optimista	3.50	3.36	\$ 435,739.98	S/. 1,525,089.94

Elaboración Propia

Tabla 67. Variaciones en el VANE y TIRE según tipo de cambio

Escenario	T.C	VANE	TIRE
Escenario pesimista	2.85	\$830,942.87	83.78%
Escenario moderado	3.26	\$726,437.79	83.78%
Escenario optimista	3.50	\$859,167.15	100.17%
Tipo de cambio de equilibrio	3.20		

Tabla 68. Variaciones en el VANF y TIRF según tipo de cambio

Escenario	T.C	VANF	TIRF
Escenario pesimista	2.85	\$828,788.21	94.02%
Escenario moderado	3.26	\$724,554.11	94.02%
Escenario optimista	3.50	\$856,761.11	113.31%
Tipo de cambio de equilibrio	3.20		

Tabla 69. Cuadro de riesgo del tipo de cambio pesimista

Riesgo cambiario Pesimista		TC		2.85		
Periodo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Ingresos por ventas	-	535,435.91	655,373.55	802,177.23	981,864.92	1,201,802.67
Total ingresos	0.00	535,435.91	655,373.55	802,177.23	981,864.92	1,201,802.67
Egresos						
Costo fijo	0.00	-4,547.37	-4,638.32	-4,731.08	-4,825.70	-4,922.22
Costo variable	0.00	-244,660.17	-299,464.05	-366,544.00	-448,649.85	-549,147.42
Gastos administrativos/ventas	0.00	-18,510.41	-18,927.04	-19,356.61	-19,799.83	-20,257.50
Impuestos	0.00	-78,743.32	-97,808.05	-121,172.46	-149,800.44	-184,954.31
Total egresos	0.00	-346,461.28	-420,837.45	-511,804.15	-623,075.83	-759,281.44
Capital						
Inversión activo fijo e intangible	-3,902.58	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Capital de trabajo	-267,717.95	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo de capital	-271,620.53	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo de caja económico	-271,620.53	188,974.63	234,536.10	290,373.08	358,789.10	442,521.23
Servicio de la deuda						
Prestamo	54,324.11	-	-	-	-	-
Amortización	-	-25,255.28	-29,068.83	-	-	-
Gastos financieros (interés)	-	-6,448.64	-2,595.49	-	-	-
Efecto tributario del interés	-	1,902.35	765.67	-	-	-
Total servicio de la deuda	54,324.11	-29,801.57	-30,898.65	-	-	-
Flujo de caja financiero	-217,296.43	159,173.06	203,637.45	290,373.08	358,789.10	442,521.23

Tabla 70. Cuadro de riesgo de tipo de cambio optimista

Riesgo Cambiario Optimista	TC	3.5
----------------------------	----	-----

Periodo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Ingresos por ventas	-	468,095.81	572,949.27	701,289.91	858,378.84	1,050,655.71
Total ingresos	0.00	468,095.81	572,949.27	701,289.91	858,378.84	1,050,655.71
Egresos						
Costo fijo	0.00	-3,702.86	-3,776.91	-3,852.45	-3,929.50	-4,008.09
Costo variable	0.00	-199,223.28	-243,849.30	-298,471.54	-365,329.16	-447,162.90
Gastos administrativos/ventas	0.00	-15,072.77	-15,412.02	-15,761.81	-16,122.72	-16,495.39
Impuestos	0.00	-64,119.56	-79,643.70	-98,669.00	-121,980.36	-150,605.65
Total egresos	0.00	-282,118.47	-342,681.93	-416,754.80	-507,361.75	-618,272.03
Capital						
Inversión activo fijo e intangible	-3,177.81	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Capital de trabajo	-217,998.90	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo de capital	-221,176.72	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo de caja económico	-221,176.72	185,977.34	230,267.34	284,535.10	351,017.10	432,383.68
Servicio de la deuda						
Prestamo	44,235.34	-	-	-	-	-
Amortización	-	-20,565.01	-23,670.33	-	-	-
Gastos financieros (interés)	-	-5,251.03	-2,113.47	-	-	-
Efecto tributario del interés	-	1,549.05	623.47	-	-	-
Total servicio de la deuda	44,235.34	-24,266.99	-25,160.33	-	-	-
Flujo de caja financiero	-176,941.38	161,710.35	205,107.02	284,535.10	351,017.10	432,383.68

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

1. Al evaluar el plan de económico financiero se concluye que la TIRE es de 83.78% y la TIRF de 94.02%, lo cual hace el plan totalmente viable.
2. Los beneficios de la pota para el organismo hacen que sea un producto altamente atractivo para cualquier mercado consumidos de productos pesqueros.
3. La implementación de las bolsas ziploc y el código QR en la etiqueta hacen que el producto tenga un valor agregado que las competencias no brindan al cliente.
4. La pota tiene una demanda insatisfecha de 6673.70 toneladas lo cual nos permite poder ingresar al mercado con una demanda potencial segura.
5. Con los resultados obtenidos se puede iniciar más investigaciones que permitan expandir nuestro producto a mas mercados de España y/o a ampliar nuestra cartera de productos.

6.2. Recomendaciones

1. Se recomienda analizar e incrementar nuestro mercado objetivo y poder ingresar comercializar nuestros productos para restaurantes.
2. Se recomienda realizar un benchmarking de los competidores para poder mejorar nuestros procesos.
3. Se recomienda realizar más alianzas estratégicas con proveedores y clientes para mejorar la distribución de nuestro producto.
4. Se recomienda resaltar mensualmente la importancia del consumo de pota y mencionar los beneficios que tiene en charlas en colegios de España.
5. Se recomienda trabajar con entidades que apoyen el crecimiento de pequeñas empresas.

Referencias

- Alimarket. (31 de Diciembre de 2015). *Principales distribuidores minoristas de base alimentaria en Barcelona*. Obtenido de https://www.alimarket.es/media/images/2016/detalle_art/207004/53928_high.pdf
- Diputació de Barcelona. (2016). *Encuesta de Hábitos de Consumo 2016*. Obtenido de <http://www.diba.cat/documents/167269/62877190/Resultados+encuesta+de+h%C3%A1bitos+de+consumo+Catalunya+2016.pdf/2d86b9da-c554-4f48-ab78-a7d6b02c5a4b>
- El Comercio. (26 de Abril de 2017). *Produce y SNI se comprometen a mejorar la pesquería de pota*. Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/produce-sni-comprometen-mejorar-pesqueria-pota-422819>
- El Peruano. (21 de Marzo de 2018). *Establecen cuota de captura del recurso calamar gigante o pota para el año 2018*. Obtenido de <http://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/establecen-cuota-de-captura-del-recurso-calamar-gigante-o-po-resolucion-ministerial-no-115-2018-produce-1629064-3/>
- Emprendedores. (24 de Enero de 2017). *¿Cuánto cuesta montar un stand de feria?* Obtenido de <http://www.emprendedores.es/gestion/coste-montar-stand-eventos-ferias>
- Facundo. (2 de Abril de 2018). *Nuestros Productos*. Obtenido de <http://www.facundo.es/es/>
- GESTION. (22 de Marzo de 2018). *Produce: Solo se podrá pescar 609,000 toneladas de pota este año*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/produce-podra-pescar-609-000-toneladas-pota-ano-230004>
- IDESCAT. (14 de Diciembre de 2017). *Municipio en cifras - Barcelona*. Obtenido de <https://www.idescat.cat/emex/?id=080193&lang=es#h44280004>
- INEI. (19 de MARZO de 2018). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme*. Obtenido de https://proyectos.inei.gob.pe/CIIU/frm_lista_notas.asp?wc_cod=4630

- MINCETUR. (29 de Diciembre de 2016). *Pota Peruana en el mercado español*. Obtenido de <http://mincetur-espana.g7.pe/images/files/pdf/pp7.pdf>
- Ministerio de la Producción . (15 de Noviembre de 2015). *POTA: ALIMENTO SANO Y AL ALCANCE DEL BOLSILLO DE LOS PERUANOS*. Obtenido de Acomerpescado: <http://www.acomerpescado.gob.pe/pota-alimento-sano-y-al-alcance-del-bolsillo-de-los-peruanos>
- nFerias . (2018). *Ferias de Alimentación en España*. Obtenido de <https://www.nferias.com/alimentacion/espana/>
- Perú Pacífico. (20 de Marzo de 2018). *Nuestros Productos - Pota*. Obtenido de <http://www.perupacifico.com.pe/ES/producto/productos-exportacion/cefalopodos/pota>
- Siicex. (5 de Junio de 2017). *Guía Multisectorial de mercado: ESPAÑA*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/alertas/documento/doc/745699408radA7512.pdf>
- SUNAT . (17 de Marzo de 2009). *Exportación definitiva* . Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/exportacion/exportac/procGeneral/despa-pg.02.htm>
- SUNAT. (14 de DICIEMBRE de 2016). *REGIMEN LABORAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA*. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>
- SUNAT. (09 de Marzo de 2017). *NEGOCIO EN MARCHA*. Obtenido de <http://emprender.sunat.gob.pe/si-tengo-trabajadores-que-obligaciones-y-beneficios-laborales-existen>
- SUNAT. (1 de Enero de 2018). *CIIU (CLASIFICACION INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME)*. Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/personas-menu/ruc-personas/inscripcion-al-ruc-personas/6745-03-tablas-anexas-ruc-personas#A2>
- SUNAT. (1 de Agosto de 2018). *PDT-PLAME*. Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/pdt-plame>
- Trade Map. (4 de Abril de 2018). *Indicadores*. Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3|||||030749|||6|1|1|1|2|1|2|2|1