

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**Proyecto de inversión privada para la reconstrucción del terminal
pesquero de Santa Rosa, Chiclayo, 2022**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
BACHILLER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR

Joseph Frank Pierre Velasquez Gregorio

ASESOR

Jorge Augusto Mundaca Guerra

<https://orcid.org/0000-0002-6793-3257>

Chiclayo, 2023

DEDICATORIA

*A Dios, porque me dio la inteligencia y la fuerza
que me permitieron hacer este tipo de investigación
y emprender un exitoso viaje de aprendizaje.
A mis padres, en especial mi madre, con la paciencia
y el esfuerzo, me apoyo en los momentos más difíciles
y me permitieron llegar al tramo final de mi carrera.*

*También, a una pequeña niña, quien me dijo
que no rendiera y me esforzara mucho
mientras escribía este trabajo.*

*A mis tíos, abuelos, por el cariño
y apoyo incondicional
me han dado palabras de aliento
para el clímax del tema.*

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, expreso mi agradecimiento a la universidad, por la calidad de enseñanza que me brinda.

Asimismo, agradezco al profesor del curso, por inculcar en mí el hábito de búsqueda de conocimiento y por alentarme siempre a dar lo mejor. De la misma manera, agradezco a mi madre Sofía, que, con su amor y apoyo incondicional, me impulsaron a culminar la presente investigación.

Finalmente, quiero agradecer Antonella una pequeña niña que me brindo su tiempo, me demostró su apoyo moral y su más sincero cariño, motivándome para culminar este proyecto, convirtiéndose en un pilar fundamental en esta travesía, mis amigos; Gerardo, Elisa, Valentín, Miguel, Efraín, Pamella, Tatiana, Judas que me brindaron su apoyo en los momentos críticos de este trayecto, reflejando el valor de la amistad tanto en lo moral y como en lo humano, los cuales han sido necesarios en las situaciones más complicadas del trabajo, nunca los olvidare, siempre los recordare.

PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADA PARA LA RECONSTRUCCIÓN DEL TERMINAL PESQUERO DE SANTA ROSA, CHICLAYO, 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

20%	16%	0%	9%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo	5%
	Trabajo del estudiante	
2	hdl.handle.net	3%
	Fuente de Internet	
3	tesis.usat.edu.pe	2%
	Fuente de Internet	
4	www.coursehero.com	2%
	Fuente de Internet	
5	vsip.info	1%
	Fuente de Internet	
6	repositorio.unp.edu.pe	1%
	Fuente de Internet	
7	pmkvirtual.com	1%
	Fuente de Internet	
8	repositorio.lamolina.edu.pe	<1%
	Fuente de Internet	

ÍNDICE

RESUMEN.....	6
ABSTRACT	7
CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADO	8
1.1 INTRODUCCIÓN	8
1.2 Metodología	10
2.1 ÁRBOL DEL PROBLEMA.....	15
CAPÍTULO II: RESULTADOS.....	15
2.3 Análisis del Entorno - Plan Estratégico.....	17
2.4 Estudio de Mercado	33
CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO	44
CAPÍTULO IV: ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	57
CAPÍTULO V: ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	64
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	77
Bibliografía.....	78

RESUMEN

La presente investigación es un proyecto de inversión privada para la reconstrucción de un terminal pesquero en el distrito de Santa Rosa. Este proyecto está orientado a todos los empresarios pesqueros tanto mayorista como minorista para la comercialización de los productos hidrobiológicos. Además, a las diversas asociaciones que ayudan a finalizar las diversas actividades que repercuten en el terminal pesquero, con el fin de buscar una mayor seguridad en sanidad e inocuidad de los productos pesquero para el consumo humano, para hacer de ello en la región Lambayeque sea competitiva. En el análisis y evaluación del proyecto se ha determinado la inversión inicial está conformada por los Activos Tangibles e Intangibles, lo que hace una inversión total de S/ 2,251,437.00; del cual, se aportará un capital propio de S/ 1,463,434.05 representando un 65% y el 35% restante será financiado por una entidad bancaria, siendo S/ 788,002.95. Finalmente, mediante los indicadores VAN, TIR, entre otros, resulta que la realización del proyecto es viable, con un VAN económico de S/ 1,384,291.95 y un VAN financiero de S/, S/ 1,798,458.96 siendo resultados superiores a cero; lo cual, se deduce que el proyecto es rentable.

Palabras clave: Terminal pesquero, productos pesqueros, comercialización de productos hidrobiológicos.

ABSTRACT

This research is a private investment project for the reconstruction of a fishing terminal in the district of Santa Rosa. This project is aimed at all fishing entrepreneurs, both wholesale and retail, for the commercialization of hydrobiological products. In addition, to the various associations that help to complete the various activities that affect the fishing terminal, in order to seek greater security in health and safety of fishery products for human consumption, to make it in the Lambayeque region competitive. In the analysis and evaluation of the project, the initial investment has been determined to be made up of Tangible and Intangible Assets, which makes a total investment of S/ 2,251,437.00; of which, own capital of S/ 1,463,434.05 will be provided, representing 65%, and the remaining 35% will be financed by a bank, being S/ 788,002.95. Finally, through the indicators VAN, IRR, among others, it turns out that the realization of the project is viable, with an economic VAN of S/ 1,384,291.95 and a financial VAN of S/, S/ 1,798,458.96 I feel results greater than zero; which, it follows that the project is profitable.

Keywords: Fishing terminal, fishery products, commercialization of hydrobiological products.

CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN PRIVADO

1.1 INTRODUCCIÓN

En el Perú existe una tendencia consumo de recursos hidrobiológicos, esto se ve reflejado en el consumo interno de productos hidrobiológicos¹ a nivel nacional que se observa que desde el año 2019 a 2020 teniendo un crecimiento que 26.9 a 27.7 per cápita (INEI, 2021). Por su parte, Según SANIPES (2020) define a los recursos hidrobiológicos que es todo organismo animal o vegetal que pasa toda su vida o parte de ella en un medio acuático y es apto para ser aprovechado para el consumo humano directo o indirecto; se entiende como animales acuáticos a los peces, crustáceos, moluscos, anfibios. Asimismo, los productos hidrobiológicos son dichos recursos que están sujetos a un proceso de transformación o conservación como: congelado, envasado, refrigerado, deshidratado, salado, u otros productos preservados de origen hidrobiológico (SANIPES, 2020).

Simultáneamente, entre enero y marzo del 2022 el consumo de productos hidrobiológicos en los departamentos de Piura, Puno, Huánuco, Lambayeque y Áncash tuvieron un aumento del 100% en comparación a los resultados obtenidos al periodo similar del año anterior 2021, en efecto los productos que más se consumen en las regiones, se encuentra los productos pesqueros como bonito jurel, y caballa, provenientes de los pescadores Ático, Pucusana, Pisco y Matarani, ahora bien, el ministerio de producción al haber logrado sobrepasar la meta del primer trimestre de comercialización de 598 toneladas de pescado fresco, se colocara más de 2,500 mil toneladas de pescado, dado que en este momento tiene un crecimiento de proyecciones positivas (PRODUCE, 2022).

El siguiente punto es sobre la producción del sector de la pesca que a partir de enero a noviembre del 2021 acumulo un crecimiento de 6,09%, teniendo un mayor crecimiento en noviembre, que tuvo un crecimiento del 13,03% (INEI, 2021). A saber, que el desembarque de los recursos hidrobiológicos incremento a 6 millones 582.1 mil de TM en el 2021, este fue superior en un 14.7% al respecto del 2020 y un 35.4% con respecto al 2019 (PRODUCE, 2022). Por consiguiente, la actividad extractiva para el consumo humano indirecto incremento a 5.17 millones de TM, esto significó un aumento de 19.7% en respecto del 2020 y 52.9% respecto al 2019, por otro lado en el consumo humano directo tuvo una disminución del - 0.6 en el año 2021 cuyo desembarque tuvo un 1, 41 millones de TM, esto se representa en la reducción de pesca siendo dicho recursos (jurel, caballa, lisa, entre otros) que tienen un destino a la industria de curado -22.8% (PRODUCE, 2022). En cambio, en la extracción de recursos

del primer semestre del 2021 que se dirigió para la industria del congelado y enlatado tuvo un incremento del 1.0% y 2.3% respectivamente (PRODUCE, 2022).

Luego, en enero del 2022, se desembarcó recursos marinos para el consumo indirecto tuvo una disminución del -78.5%, por otro lado, el consumo directo tuvo un incremento del (+44.4%) (Cordova, 2022). Además, la venta interna de los productos pesqueros tuvo un crecimiento 5.4% de tasa interanual, esto se ve representado en la comercialización de productos enlatados que tiene un (+ 7.8 %), harina de pescado (6,3331%), congelado (+44.5%) (Cordova, 2022). En cambio, de lado contrario hay una disminución en la venta de productos fresco teniendo un (-3.4%), aceite crudo (-33.7%) y en harina residual (-63.3%) (Cordova, 2022).

Los terminales pesqueros del Perú, radica en instalaciones urbanas que se controlan y organizan la comercialización, conservación y distribución de los productos marinos en su misma zona y diferentes ciudades, dado que, el establecimiento busca alcanzar alto niveles de comercio de productos hidrobiológicos al por mayor y menor, permitiendo facilitar el abastecimiento hacia diferentes lugares (Rodríguez & Vallejos , 2019).

El establecimiento público que iba a tener como función de un terminal pesquero para el distrito Santa Rosa, y este se dedicaría en brindar el espacio adecuado para la comercialización de productos hidrobiológicos al por mayor y menor. En la actualidad el proyecto se encuentra abandonado, esto es debido que cada alcalde sucesor no siguió con trabajo correspondiente. Ahora bien, este proyecto es para remodelar y convertir en un terminal pesquero de entidad privada, para poder acaparar el aumento de la demanda que se encuentra en el mercado. a continuación, el Reporte de abastecimiento de mercados con productos hidrobiológicos provenientes de la pesca artesanal² en santa rosa en el 2021,

según (Yamashiro , 2021)

la cachama fue la principal especie desembarcada (5.8 t – 51.8%) y su precio de comercialización se mantuvo en 12,00 soles. Otras especies importantes fueron el bagre (1.3 t) expendida a 1,00 sol y el cangrejo violáceo (0.6 t), en 22,00 soles. Los tamaños de estas especies estuvieron entre grande y mediano principalmente; mientras que, el suco y el cangrejo violáceo fueron comercializados en tallas pequeñas. Estos recursos fueron destinados al terminal pesquero de Santa Rosa ECOMPHISA, para los mercados locales y regionales (p.13).

Para concluir, una numerosa multitud de personas llegan hasta el distrito chiclayano de Santa Rosa de la región Lambayeque, donde se acopia y distribuye gran cantidad de pescado, dado que, Las especies más solicitadas son pota, caballa, la chauchilla, el tollo, el pampanito y mariscos, que se ofertan frescos en buen estado a todos los compradores (Urpeque, 2017)

Formulación del problema

¿Es viable el proyecto de inversión privada para la reconstrucción del terminal pesquero, de santa rosa, Chiclayo 2022?

Justificación

Ante el crecimiento del consumo interno de productos pesqueros, según utilización tanto para consumo humano directo o indirecto y el programa que el Ministerio de la Producción que está promoviendo “A comer pescado “destaca un alto consumo de pescado que se alcanzó un máximo histórico de más de 1.675 toneladas de enero a octubre en el 2021 (PRODUCE, 2021). Entonces el estudio se trata sobre la reconstrucción del terminal pesquero en santa rosa que consiste en brindar el espacio adecuado para la comercialización de productos hidrobiológicos al por mayor y menor.

Asimismo, se busca satisfacer la necesidad del público que es consumidor de productos hidrobiológicos, por lo cual, el proyecto está enfocado en la atención de los clientes principales que son los empresarios pesqueros mayorista y minoristas, revendedores pesqueros, revendedores de hielo, así también para los clientes secundarios que son los trabajadores independientes que se reúnen en diferentes asociaciones, participando dentro del terminal pesquero.

Esta publicación servirá para aglomerar información en el Banco de Proyectos de la Universidad Santo Toribio de Mogrovejo (USAT), para fines inversión privada o académicos.

1.2 Metodología

Diseño de la investigación

La investigación es de tipo proyectiva, pues lo buscado es solucionar problemas o necesidades de un conjunto de individuos definido; trayendo de esa forma, un potencial remedio como

consecuencia de un análisis del contexto estudiado (Carhuacho, Nolazco, Sicheri, Guerrero & Casana; 2019). Se precisa que el presente estudio cuenta con seis fases. Las cuales son exploratoria, descriptiva, comparativa, analítica, explicativa y, por último, predictiva.

Línea de investigación:

Gestión Empresarial para la Innovación

Objetivos:

Objetivo General:

- Determinar la viabilidad del proyecto de inversión para la reconstrucción del terminal pesquero de santa rosa, Chiclayo 2022.

Objetivos Específicos:

- Desarrollar el modelo de negocio del proyecto de inversión.
- Determinar la viabilidad estratégica del proyecto de inversión.
- Determinar la viabilidad de mercado del proyecto de inversión.
- Determinar la viabilidad técnica operacional del proyecto de inversión.
- Determinar la viabilidad organizacional y legal del proyecto de inversión.
- Determinar la viabilidad financiera del proyecto de inversión.

Operacionalización De Variables

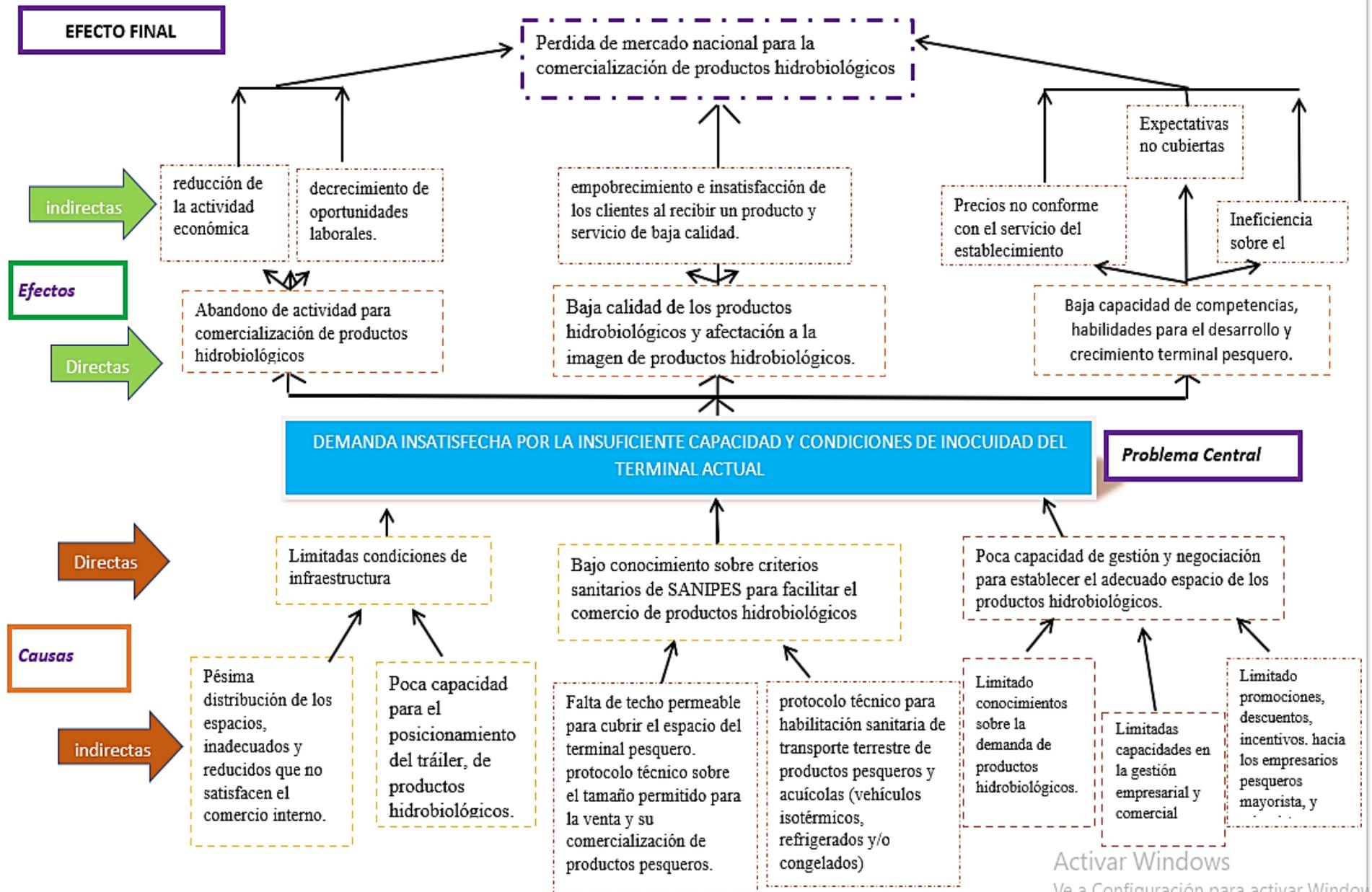
Variable	Dimensión	Sub - dimensión	Indicadores	Instrumento
Viabilidad del proyecto de inversión	Emprendimiento e Innovación	Idea y modelo de negocio	Oferta de valor	- Árbol de problemas - Modelo CANVAS
	Plan estratégico	Entorno empresarial Análisis del sector FODA Estrategias (Basadas en las estrategias competitivas) - Costos y precios - Diferenciación - Enfoque segmento Ventajas competitivas (Eficiencia, eficacia, calidad, innovación) Visión Misión Valores Objetivos	- Viabilidad estratégica del sector - Competitividad del sector - Objetivos, metas y estrategias genéricas	- Cadena de valor de Porter - Diamante de Porter - Matriz SEPTTE - FODA cruzado - Matriz EFI - Matriz EFE - Matriz de perfil competitivo - Axiología de la empresa
	Estudio de mercado	Plan de marketing estratégico: Segmentación de mercado	Descriptores: - Nivel socio económico/estilo de vida. - Ubicación - Beneficio buscado (necesidad)	Matriz de segmentación
		Investigación de mercado: Demanda/oferta - Mercado consumidor - Mercado competidor - Mercado productos sustitutos - Mercado productos complementarios	- Mercado objetivo - Necesidad - Ingresos - Gastos - Pronósticos - Otras variables de mercados	- Metodología de investigación de mercados - Variables
		Plan de marketing operativo: Mezcla comercial	Objetivos, metas y estrategias de corto y mediano-largo plazo	- Matriz ONEM - Plan de marketing

		Plan de marketing estratégico: Plan de posicionamiento	(Factores críticos de éxito) Ventajas competitivas a desarrollar con: Definición del producto. Definición del precio - Definición demanda objetivo -Estrategia comercial: 4P's	- Plan de posicionamiento
	Estudio técnico	<ul style="list-style-type: none"> - Localización - Producto - Procesos - Calidad y su control - Mano de obra en operaciones - Capacidad del negocio - Cadena de suministro y logística integral: Flujo materiales Flujo información Flujo dinero Flujo de conocimiento - Equipos/maquinaria - Estimación de Costos y Presupuestos de operaciones - Plan de operaciones (5P operaciones) - Aspectos ambientales, impactos ambientales y aspecto legal 	<ul style="list-style-type: none"> - Ubicación - Requerimientos técnicos para el producto satisfactor de la necesidad - Tecnología de los procesos/ Operaciones - Indicadores del producto y del proceso - Condiciones de trabajo - Capacidad teórica o instalada - Factores clave de desempeño - Fiabilidad - Mantenimiento - Tecnología <ul style="list-style-type: none"> - Ventas, producción, gastos generales - Objetivos, metas y estrategias de corto y mediano-largo plazo - Objetivos, metas, estrategias y presupuesto 	<ul style="list-style-type: none"> - Matriz localización - Casita de la calidad QFD - Diagrama de flujos - Ficha técnica producto y procesos - Diseño del trabajo - Mercado objetivo <ul style="list-style-type: none"> - Plan de aprovisionamiento: proveedores, compras, inventarios, almacenes - Mapeo de procesos logísticos - Objetivos del servicio - Contabilidad gerencial
	Estudio organizacional	<ul style="list-style-type: none"> - Modelo organizacional - Estructura orgánica 	<ul style="list-style-type: none"> - Funcional o matricial - Por producto o por proceso 	<ul style="list-style-type: none"> - Cultura o., tamaño y producto de la empresa - Organigrama

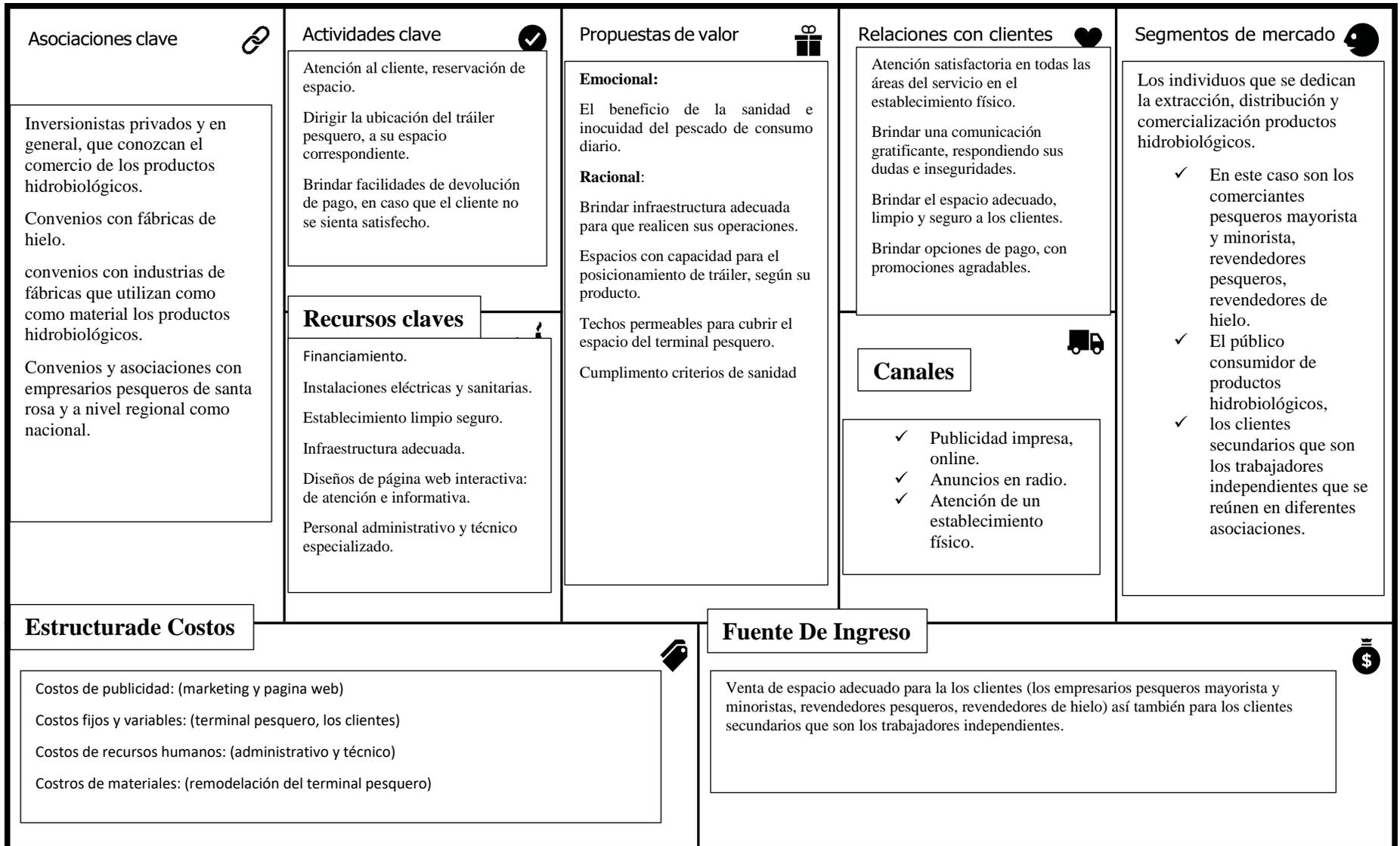
		<ul style="list-style-type: none"> - Talento humano – gestión del conocimiento - Plan organizacional 	<ul style="list-style-type: none"> - Indicadores gestión del talento humano: Reclutamiento Selección Integración Medición desempeño - Política de incentivos - Delegación - Reconocimiento - MOF ROF - Objetivos, metas y estrategias 	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas de la dirección de personas - Matriz ONEM organizacional
	Estudio económico y financiero	<ul style="list-style-type: none"> - Estudio económico y financiero - Diseño estratégico económico y financiero - Evaluación económica y financiera 	<ul style="list-style-type: none"> - Estructura económica y financiera - Objetivos, metas y estrategias - VAN E/F - TIR E/F - B/C - Periodo recuperación del capital - Punto de equilibrio 	<ul style="list-style-type: none"> - Balance de apertura - Presupuestos - Estados GG y PP proyectados - Flujo de caja - Análisis de sensibilidad y de riesgo - Apalancamiento operativo y financiero - Viabilidad económica y financiero (del proyecto)

CAPÍTULO II: RESULTADOS

2.1 ÁRBOL DEL PROBLEMA



2.2 Modelo De Negocio: Canvas



2.3 Análisis del Entorno - Plan Estratégico

La industria o Sector – Análisis del microentorno

Cinco fuerzas competitivas de Porter

a) Poder de Negociación de los clientes

En la región de Lambayeque, de acuerdo al último censo nacional de pesca artesanal ámbito pesquero, 2012; Lambayeque cuenta con un 8% de pescadores artesanales que esto sería 5837 mil embarcaciones artesanales (Mar del Perú, 2020) . Por lo tanto, los principales clientes son los propietarios de estas empresas pesqueras que buscan un terminal pesquero con una infraestructura adecuada para realizar sus actividades comerciales de sus productos hidrobiológicos.

Además, los comerciantes minoristas y mayoristas. revendedores pesqueros, revendedores de hielo, el público consumidor de productos hidrobiológicos, los clientes secundarios que son los trabajadores independientes que se reúnen en diferentes asociaciones.

b) Rivalidad entre las empresas

Actualmente en la región de Lambayeque, la rivalidad estaría conformada por la empresa Ecomphisa ubicada en el distrito de Santa Rosa, dado que este es un terminal pesquero muy reconocido y concurrido por las diversas empresas pesqueras donde realizan sus actividades comerciales. Por otro lado, es necesario que un terminal pesquero tenga la infraestructura adecuada, el espacio, que cuente todos los controles de calidad y sanidad.

c) Amenaza de nuevos entrantes

La amenaza de entrada de nuevos competidores es irrelevante; porque los estándares que demanda el mercado son muy altos y requieren una inversión sustancial. Además, los organismos competentes relacionados con el sector pesquero exigen una

regularidad de trámites, controles y protocolos para ingresar a este sector. Finalmente, a los países con una industria pesquera bien desarrollada y establecida, como Perú, les resultará muy difícil aceptar entradas de otros competidores de diferentes países que brinden servicios de un construir un terminal pesquero.

d) Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores deben ser empresas que tenga experiencia en obras públicas y privadas como Jla Ingeniería Y Construcción S.A.C, Constructora Rgh Contratistas Gener Srlt y entre otras que estén operando. También las empresas prestadoras de suministros de electricidad, agua , internet e telefonía; y servicios higiénicos.

e) Amenaza de productos sustitutos

En la región de Lambayeque, existen 2 terminales pesqueros: Santa Rosa, San José. El primero tiene un terminal pesquero llamado Ecomphisa, el cual es un establecimiento muy concurrido por las empresas pesqueras, este cuenta con una infraestructura desarrollada y amplia para abastecer gran parte de empresas pesqueras. El segundo, este terminal pesquero es muy pequeño y no tiene la infraestructura adecuada para las actividades comerciales de los productos pesqueros ,por lo cual, no es tan concurrido. Por tanto, se espera que reactivación de nuevos terminales pesqueros que sean capaces de brindar calidad y sanidad del establecimiento, considerando una infraestructura óptima para la realización de las operaciones comerciales.

Análisis del macroentorno - Matriz SEPTED

a) Aspecto Social

Perú es reconocido como una potencia pesquera en el mundo gracias a su alta producción y abundantes recursos hidrobiológicos en el mar. convertir los recursos de anchoveta para la producción. harina de pescado y aceite de pescado. La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) lo ha posicionado como el segundo país del mundo en términos de captura marina, registrando 7,15 millones de toneladas en 2018. Gran parte de esta captura proviene del tejido más grande. Realizado por embarcaciones industriales y de alta tecnología, enfocándose, en la explotación y procesamiento de anchoveta para producir harina y aceite de pescado (Desarrollo, 2021).

En Perú, entre 2013 y 2017, solo 25 desembarques (en toneladas) se enviaron a CHD, mientras que alrededor de 75% de ellos se enviaron a las industrias procesadoras de pescado para procesar aceite y harina de pescado, para el consumo humano indirecto. Así mismo, Los productos acuáticos más explotados con estos fines son la anchoveta, la pota, la merluza, el perico, el bonito caballa y jurel. Por otro lado, el 99.9% de la pesca fue para consumo indirecto de anchoveta (Work Bank Group).

Actualmente el consumo per cápita de pescado por el peruano debe bordear los 20 kilogramos al año, pese a que se espera llegar a casi 28 kilos para el 2025 (Gestión , 2022)

b) Aspecto Económico

La economía mundial se encuentra en un momento crucial, dado que la guerra en Ucrania ha provocado una costosa crisis humanitaria que requiere una solución pacífica. Al mismo tiempo, el conflicto a causado daños económicos desacelerando el crecimiento económico en 2022 y contribuyo a impulsar la inflación. La subida de precios de los combustibles y los alimentos han

aumentado rápidamente, afectando en particular a las poblaciones vulnerables de los países de bajos ingresos. Así mismo, se espera que el crecimiento global se desacelere de alrededor del 6,1 % en 2021 al 3,6 % en 2022 y 2023; es decir, 0,8 y 0,2 puntos porcentuales en 2022 y 2023 respecto a la previsión de enero. Más allá de 2023, el crecimiento global se desacelerará a alrededor del 3,3% a mediano plazo (FMI, 2022).

El producto interno bruto (PIB) de Perú acumulado enero-marzo 2022, aumentó 3,84 % tras el cierre de marzo con un incremento de 3,79 debido a la buena actividad manufacturera en la mayoría de los sectores de la economía, excluyendo pesca, minería e hidrocarburos y finanzas. Por otro lado, entre los sectores que reportaron un peor desempeño durante el primer trimestre figura la pesca, que registró una variación acumulada de -26.23% debido a la disminución de captura de especies marinas (-29.30%), en tanto que la pesca continental reportó un aumento del 12.05% (GESTIÓN, 2022). La economía de Perú registró una leve recuperación en el primer trimestre de 2022, a pesar de la incertidumbre política y su impacto en la base tributaria del país.

c) **Aspecto Político**

Perú cuenta actualmente con tres pilares para el sector pesquero: (a) confianza, en términos de atracción de inversión privada y buenas relaciones con los empresarios; (b) sostenibilidad y productividad, relacionado con la importancia del Imarpe y la gestión científica de las pesquerías, y finalmente; (c) el futuro, en la medida en que se esperan buenos años (Alegría & et al, 2017).

En la política sectorial, el Organismo Nacional de Sanidad Pesquera (Sanipes), Dependiente del Ministerio de la Producción, el Ministerio implementa la política pública, trabaja en la normativa, desarrolla proyectos y realiza investigaciones relacionadas con la inocuidad de los alimentos. Sanipes ha incorporado un componente de análisis de riesgos en las herramientas utilizadas en el control y seguimiento higiénico de los productos pesqueros, destacando la publicación de

una “norma sanitaria que establece los criterios sanitarios” para los recursos acuáticos y productos y alimentos de la acuicultura” (Andina, 2021).

Según estudios por CESLA en Julio de 2021, que evalúa el indicador de corrupción para América latina Perú tiene 68 puntos, esto quiere decir un nivel preocupante de corrupción y política anticorrupción laxa (CESLA , 2021).

d) Aspecto tecnológico

Según el Banco Mundial, en Perú, el gasto en investigación y desarrollo representa el 0,13% del PIB. En América Latina el promedio es de 0,71% ya nivel mundial es de 2,27% (El Comercio, 2020)

El sector tecnológico del sector pesquero, la mayoría de las asociaciones pesqueras (organizaciones de producción, sindicatos, asociaciones, etc.) no son capaces de organizar, representar y autogestionar sus propios recursos. Además, la falta de infraestructura para el manejo y comercialización de productos hidrobiológicos no cumple con las normas sanitarias vigentes (Gastón & et al, 2017).

e) Aspecto ecológico

Actualmente, la continua degradación de las aguas costeras debido a la contaminación y acidificación de los océanos que tienen un efectos adversos sobre el funcionamiento de los ecosistemas y la biodiversidad. También tiene un impacto negativo en la captura (Naciones Unidas). Además, las áreas marinas protegidas se deben administrarse de manera efectiva, junto con sus recursos, y deben establecerse regulaciones para reducir la sobrepesca, la contaminación marina y la acidificación del océano. Asimismo, las aguas costeras se están deteriorando debido a la eutrofización y contaminación. Sin esfuerzos

concertados, se espera que la eutrofización costera incremente un 20 % de los principales ecosistemas marinos para el 2050 (Naciones Unidas).

Mega tendencias

A nivel internacional, se espera que el consumo de pescado alcance los 178 millones de toneladas para el 2025, un aumento de 31 millones de toneladas con respecto a 2014 (FAO, 2016). Indica que se vendieron más de \$26.000 millones en productos pesqueros procesados; sin embargo, aún existe un exportador potencial similar en torno a los 17.000 millones de USD, de igual forma, El valor de exportación de la industria pesquera alcanzó los 1.137 millones de dólares, un 91,7 % más que en los primeros 3 meses de 2020. Este monto exportado representó el 10,2 % del volumen de negocios total de las exportaciones mundiales, un aumento de 2 puntos porcentuales en comparación con el primer trimestre. 2020 (ComexPeru, 2021) .Al respecto, entorno se coincidió con la FAO pronostica que el consumo de pescado en nuestro país crecería a 27,6 kg para el 2025, lo que significa uno de los mayores incrementos en el mundo, con países como China, Brasil, México y Chile (Getión, 2018).

Cadena de valor de la empresa o sector

ACTIVIDADES DE SOPORTE	INFRAESTRUCTURA				
	El sector pesquero para la comercialización de productos marinos planifica sus funciones acotando las normas sanitarias para las operaciones de la pesca y acuicultura N° 040-2001-PE aplica a las operaciones de pesca, carga, descarga, almacenamiento y transporte, lonjas de pesca al por mayor, venta al por menor de pescado, procesamiento. En santa rosa el terminal pesquero tiene pésima infraestructura, en cuantos los recursos de su disponibilidad para las instalaciones, no está bien organizada, esto se observa tanto en los espacios apropiados para las actividades de comerciales de los productos pesqueros, como en la seguridad, materiales abandonados, también las condiciones para evitar la contaminación de los productos no es el adecuado para cumplir con las normas de SANIPES que exige sanidad y inocuidad de los productos pesqueros.				
	GESTIÓN DE RECURSOS HUMANO				
	Se enfoca en buscar personal calificado para el cuidado drenaje de los residuos, seguridad, ordenamiento de las cámaras isotérmicas, etc. Asimismo, no cuentan con un adecuado personal para la gestión y atención al cliente, que les permita pactar acuerdos y realizar contratos con representantes pesqueros lo que conllevan que la ejecución de las actividades no sea realizada correctamente.				
ACTIVIDADES PRIMARIAS	TECNOLOGÍA				
	La competencia en la región no utiliza la tecnología requerida para mejorar sus procesos y servicios, por lo cual esto genera incertidumbre de mostrando que no son capaces de organizar, representar y autogestionar sus propios recursos tecnológicos. Es así, que no tiene las herramientas necesarias para competir en el mercado.				
	COMPRAS				
	Se verifica que los equipamientos que se necesitan estén en óptimas condiciones y disponibilidad para el desarrollo adecuado de las actividades requeridas en la comercialización de los productos hidrobiológicos o en caso de ser necesario comprar nuevo equipamiento. Por lo general, los terminales pesqueros en la región no hacen una buena gestión en este aspecto, por lo cual no se cumple con las medidas necesarias para realizar sus tareas.				
	LOGISTICA DE ENTRADA	OPERACIONES PRODUCCION	LOGISTICA DE SALIDA	MARKETING Y VENTAS	SERVICIOS POST VENTA
	Realizar acuerdos con empresarios pesqueros que se dedican a la extracción de los recursos marinos para que puedan realizar sus actividades comerciales de sus productos pesqueros, también acuerdos como empresas de seguridad y limpieza y brindar un correcto mantenimiento al terminal pesquero. Así mismo, podemos mencionar dentro de la logística de entrada las siguientes actividades: ingreso de camiones a balanza. Conteo y peso del producto, Inspección los productos hidrobiológicos, ingreso de camiones a plataforma de venta.	Se llevan a cabo actividades de comercialización de los productos hidrobiológicos al por mayor y menor. así mismo se llevan a actividades operativas: Como descarga de los productos hidrobiológicos, selección los productos. ordenarlos en Depósitos, venta al por mayor y menor de productos hidrobiológicos, manipulación y preservación de productos hidrobiológicos. Estiba en los camiones frigoríficos de los productos hidrobiológicos.	Finalmente, al concluir con sus actividades comerciales de los productos pesqueros, se realizan el abastecimiento de hielo para la conservación de productos, por ende, se realiza la correcta salida de las cámaras isotérmicas del terminal pesquero	Se debe realizar marketing a través de páginas web y redes sociales, además la publicidad del boca a boca por parte de los empresarios pesqueros. Por otro lado, contactar con las asociaciones de vendedores pesqueros para ganar más público en el sector	el servicio post venta seria una correcta Coordinación continua con certificadora SANIPES sobre el cumplimiento las normas para comercialización de los productos en base que se dé el visto bueno de los productos hidrobiológicos y que cumpla los estándares de calidad de los clientes.

FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - La diversidad hidrobiológica del mar peruano es inmensa. - Exportación de pescado destinado al consumo humano directo. - La presencia de instituciones científicas estatales a lo largo de la costa del Perú con centros de investigación pesquera. - Pesca artesanal genera empleo y alimentos. - La presencia de los grupos empresariales en el proceso de modernización tecnológica y adaptación a los estándares ambientales y sanitarios. - Las cuencas pesqueras marinas del Perú se encuentran en un buen estado de conservación - Existencia de un plan estratégico 2012-2016 que fortalecerá el sector pesquero nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> - Inadecuadas infraestructuras de inocuidad y sanidad para la comercialización de productos hidrobiológicos. - Escasez de presupuesto y recursos humanos en investigación y desarrollo tecnológico. - Tres recursos plenamente explotados: anchoveta, sardina y merluza. - La pesca artesanal tiene un alto grado de informalidad. - Investigación científica limitada sobre fenómenos oceanográficos recurrentes. - Condiciones inadecuadas de salud ambiental y cultura corporativa. - Falta de políticas para mejorar la capacidad de los pescadores.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento de demanda en productos pesqueros en el mercado internacional. - Mejor acceso a nuevas tecnologías de recolección, cultivo, seguimiento y control de pesqueros. - Mayor demanda de productos hidrobiológicos. - Ampliar los centros de venta en supermercados y otros en el ámbito de la comercialización de productos hidrobiológicos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Presión de flotas extranjeras por recursos hidrobiológicos en aguas peruanas. - Los efectos negativos de los fenómenos oceanográficos. - Impactos negativos causados por otras áreas del ecosistema y actividades de pesca y acuicultura. - Actividades de pesca ilegal. - Tendencia a sobreexplotar ciertos recursos marinos y arriesgar la degradación de los ecosistemas.

Matrix EFI

MATRIZ EFI – Evaluación de Factores Internos			
	Peso	Calificación	Total Ponderado
Fortalezas			
La diversidad hidrobiológica del mar peruano es inmensa.	0.15	4	0.60
Exportación de pescado destinado al consumo humano directo.	0.07	4	0.28
La presencia de instituciones científicas estatales a lo largo de la costa del Perú con centros de investigación pesquera.	0.08	3	0.24
Pesca artesanal genera empleo y alimentos.	0.11	4	0.44
La presencia de grupos empresariales en el proceso de modernización tecnológica y adaptación a los estándares ambientales y sanitarios.	0.12	4	0.48
Las cuencas pesqueras marinas del Perú se encuentran en un buen estado de conservación.	0.07	3	0.21
Existencia de un plan estratégico 2012-2016 que fortalecerá el sector pesquero nacional.	0.03	3	0.09
Debilidades			
Inadecuadas infraestructuras de inocuidad y sanidad para la comercialización de productos hidrobiológicos.	0.09	1	0.09
Escasez de presupuesto y recursos humanos en investigación y desarrollo tecnológico.	0.06	1	0.06
Tres recursos plenamente explotados: anchoveta, sardina y merluza.	0.05	2	0.10
La pesca artesanal tiene un alto grado de informalidad.	0.05	2	0.10
Investigación científica limitada sobre fenómenos oceanográficos recurrentes.	0.03	2	0.06
Condiciones inadecuadas de salud ambiental y cultura corporativa	0.04	2	0.08
Falta de políticas para mejorar la capacidad de los pescadores.	0.05	2	0.10
TOTAL	1.00		2.93
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = debilidad mayor	2 = debilidad menor	3= fortaleza menor	4 = fortaleza mayor

MATRIZ EFE

MATRIZ EFE – Evaluación de Factores Externos			
	Peso	Calificación	Total Ponderado
Oportunidades			
Crecimiento de demanda en productos pesqueros en el mercado internacional.	0.15	4	0.60
Mejor acceso a nuevas tecnologías de recolección, cultivo, seguimiento y control de pesqueros.	0.12	4	0.48
Mayor demanda de productos hidrobiológicos.	0.15	4	0.60
Ampliación de puntos de venta en supermercados y otros centros de comercialización de productos hidrobiológicos.	0.13	4	0.52
Amenazas			
Presión de flotas extranjeras por recursos hidrobiológicos en aguas peruanas.	0.14	1	0.14
Los efectos negativos de los fenómenos oceanográficos.	0.10	2	0.20
Impactos negativos generados por otros sectores en el ecosistema y en la actividad pesquera y acuícola.	0.05	2	0.10
Actividades de pesca ilegal.	0.06	2	0.12
Tendencia a explotar ciertos recursos marinos y arriesgar la degradación de los ecosistemas.	0.10	1	0.10
TOTAL	1.00		2.86
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = amenaza mayor	2 = amenaza menor	3 = oportunidad menor	4 = oportunidad mayor

Interpretación

En resumen, entonces si existe la viabilidad estratégica; porque Fuerzas de Porter, matriz SEPTED, Cadena de Valor y FODA hacen posible el proyecto; y qué, la industria pesquera está creciendo. Del mismo modo, que la comercialización de productos hidrobiológicos tiene un gran impacto en el crecimiento de la economía y el desarrollo del sector pesquero. Finalmente, encontramos que, tanto para la matriz EFI como para la Matriz EFE, el contexto es favorable; por tanto, sus calificaciones adquiridas son 2,93 y 2,86 respectivamente, lo que significa que esto es muy favorable para la empresa.

Análisis Matricial

En relación con el texto anterior se usarán los resultados obtenidos en los factores internos y externos que fueron calculados mediante la Matriz EFI y EFE, con la finalidad de conseguir el tipo de estrategia más adecuada y óptima.

ATAQUE	ATAQUE	RESISTA
ATAQUE	RESISTA	DESPOSEER
RESISTA	DESPOSEER	DESPOSEER

Se puede apreciar que el puntaje ponderado de la matriz interna es de 2.93 y para la matriz externa 2.86, lo cual se localiza en la parte céntrica del cuadrante; es decir, en RESISTA, Esto apunta a una organización en el rubro de comercialización de producto hidrobiológicos debe a elaborar sus estrategias en base a resistir, debido a que el Perú es un lugar con gran riqueza de diversidad de recursos marinos.

ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

ENFOQUE SEGMENTO:

El proyecto está dirigido a la población de la región Lambayeque dedicada a los empresarios pesqueros que realizan su actividad de comercialización de sus productos hidrobiológicos al por mayor y menor, lo cual estos recursos marinos provienen de la extracción de los pescadores artesanales, teniendo en cuenta que son un aproximado de 5837 mil embarcaciones artesanales en la región, entre ellos formales e informales. Lo que se busca constantemente es el abastecimiento de los recursos hidrobiológico necesarios para satisfacer la demanda interna del consumo humano directo como también para el consumo indirecto. Así mismo, garantizar la sanidad e inocuidad del pescado de consumo diario, al brindar un espacio adecuado, cómodo y seguro, para la comercialización de productos hidrobiológicos. por tanto, el personal debe ser calificado y capacitado para los cargos de operadores. Finalmente, ofrecer a los clientes mayoristas y minoristas la mayor seguridad en la

infraestructura para el adecuado posicionamiento de sus cámaras frigoríficas logrando que realicen sus actividades comerciales.

VENTAJAS COMPETITIVAS

EFICACIA:

Se tratará de satisfacer la demanda de un terminal pesquero por parte de los empresarios pesqueros, mejorando el proceso logístico e incrementando la tecnología necesaria para adecuada infraestructura que ayuda a la comercialización de los productos hidrobiológico y una mayor seguridad alimentaria de sanidad e inocuidad de los mismos, que ayuden a que la región sea más competitiva.

PRINCIPIOS AXIOLÓGICOS

VISION:

Ser uno de los mejores terminales pesqueros en la región norte y del país, alcanzando una óptima infraestructura para la comercialización de los productos hidrobiológico para el consumo diario orientada a garantizar la seguridad de sanidad e inocuidad alimentaria.

MISION:

Satisfacer la demanda por terminal pesquero proporcionando la infraestructura en instalaciones y equipos que faciliten las actividades y servicios complementarios de comercialización para el consumo humano directo de manera eficaz, eficiente, higiénica y oportuna.

VALORES:

Ética: Interactuar con las personas e instituciones de manera honesta, transparente y comprometida.

Legalidad: Cumplir con los protocolos y normas legales así también con las obligaciones que esto amerita el respecto con los empleados, clientes y autoridades de control.

Trabajo en equipo: Reconocer el trabajo en equipo como un valor esencial, mediante esto apoyar el correcto desempeño en las diferentes áreas y promoviendo el intercambio de información y experiencias para el logro de los objetivos trazados por la organización.

Respeto: Reconocer los derechos de cada individuo como también brindar el respeto adecuado a la dignidad de las personas que ejercen su vida profesional, sin hacer distinción, de la posición social que pueden tener. Rescatando los valores de los colegas independientemente de sus costumbres, raza, religión y forma de vida.

Creatividad e innovación: Desarrollar una cultura en base a la creatividad e innovación para mejorar la competitividad dentro de la organización, buscando satisfacer las necesidades y expectativas de cada grupo de interés.

OBJETIVOS:

- Posicionar a la compañía en calidad por comercialización de los productos hidrobiológicos a nivel regional para el 2025
- Tener un crecimiento de ingresos anual del 2 %
- Conseguir posicionarnos dentro del mercado nacional a causa de la sanidad e inocuidad de los productos pesquero en el consumo diario para el 2030.
- Lograr un retorno de la inversión de al menos el 3 %
- Aumentar la participación de mercado en un 1 % por año

<h1 style="text-align: center;">FODA CRUZADO</h1> <h2 style="text-align: center;">FASE 1</h2>			FORTALEZAS	DEBILIDADES
			<ul style="list-style-type: none"> - La diversidad hidrobiológica del mar peruano es inmensa. - Exportación de pescado destinado al consumo humano directo. - La presencia de instituciones científicas estatales a lo largo de la costa del Perú con centros de investigación pesquera. - Pesca artesanal genera empleo y alimentos. - La presencia de grupos empresariales en el proceso de modernización tecnológica y adaptación a los estándares ambientales y sanitarios. - Las cuencas pesqueras marinas del Perú se encuentran en un buen estado de conservación - Existencia de un plan estratégico 2012-2016 que fortalecerá el sector pesquero nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> - Inadecuadas infraestructuras de inocuidad y sanidad para la comercialización de productos hidrobiológicos. - Escasez de presupuesto y recursos humanos en investigación y desarrollo tecnológico. - Tres recursos plenamente explotados: anchoveta, sardina y merluza. - La pesca artesanal tiene un alto grado de informalidad. - Investigación científica limitada sobre fenómenos oceanográficos recurrentes. - Condiciones inadecuadas de salud ambiental y cultura corporativa. - Falta de políticas para mejorar la capacidad de los pescadores.
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIA FO	ESTRATEGIA DO		
<ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento de demanda en productos pesqueros en el mercado internacional. - Mejor acceso a nuevas tecnologías de recolección, cultivo, seguimiento y control de pesqueros. - Mayor demanda de productos hidrobiológicos. - Ampliar de puntos de venta en supermercados y otros centros de comercialización de productos hidrobiológicos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aprovechar los planes estratégicos existentes en el sector pesquero para seguir desarrollando las exportaciones y el consumo interno de los productos acuáticos a Consumo Humano Directo. - Incrementar centros de puntos de venta para la comercialización de productos hidrobiológico y así generar más competencia en el mercado. - Mejorar las instituciones científicas, dotándolas de medios tecnológicos que les permitan estudiar la riqueza ictiológica del mar peruano. - Aumentar la extracción y el consumo de especies marinas, beneficiara la expansión del comercio al por mayor y menor de los productos hidrobiológicos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumentar los presupuestos de investigación y desarrollo para la investigación de las especies comerciales más explotadas como también de las nuevas especies marinas hidrobiológicos. - Mejorar las condiciones sanitarias y de inocuidad como también la infraestructura en los centros de comercialización de los productos hidrobiológicos. 		
AMENAZAS	ESTRATEGIA FA	ESTRATEGIDA		
<ul style="list-style-type: none"> - Presión de flotas extranjeras por recursos hidrobiológicos en aguas peruanas. - Los efectos negativos de los fenómenos oceanográficos. - Impactos negativos generados por otrossectores en el ecosistema y en la actividad pesquera y acuícola. - Actividades de pesca ilegal. - Tendencia a sobreexplotar ciertos recursos marinos y arriesgar la degradación de los ecosistemas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollar una estrategia para formalizar naves artesanales, para reducir la informalidad en esta área. - Fortalecer el control sobre la explotación de los recursos marinos mediante la revisiones y denuncias de los muelles, embarcaderos y terminales pesqueros, correspondiente a la pesca ilegal. 	<ul style="list-style-type: none"> - Atraer nuevas inversiones para desarrollar la industria pesquera nacional. - Amortiguar los impactos climáticos a través del uso de la tecnología. - Desarrollar nuevos reglamentos para las flotas extranjeras que extraen productos acuáticos de nuestros mares. 		

FODA CRUZADO FASE 2

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> - La diversidad hidrobiológica del mar peruano es inmensa. - Exportación de pescado destinado al consumo humano directo. - La presencia de instituciones científicas estatales a lo largo de la costa del Perú con centros de investigación pesquera. - Pesca artesanal genera empleo y alimentos. - La presencia de grupos empresariales en el proceso de modernización tecnológica y adaptación a los estándares ambientales y sanitarios. - Las cuencas pesqueras marinas del Perú se encuentran en un buen estado de conservación - Existencia de un plan estratégico 2012-2016 que fortalecerá el sector pesquero nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> - Inadecuadas infraestructuras de inocuidad y sanidad para la comercialización de productos hidrobiológicos. - Escasez de presupuesto y recursos humanos en investigación y desarrollo tecnológico. - Tres recursos plenamente explotados: anchoveta, sardina y merluza. - La pesca artesanal tiene un alto grado de informalidad. - Investigación científica limitada sobre fenómenos oceanográficos recurrentes. - Condiciones inadecuadas de salud ambiental y cultura corporativa. <p>Falta de políticas para mejorar la capacidad de los pescadores.</p>
OPORTUNIDADES	ESTUDIO TECNICO	ESTUDIO DE MERCADO
<ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento de demanda en productos pesqueros en el mercado internacional. - Mejor acceso a nuevas tecnologías de recolección, cultivo, seguimiento y control de pesqueros. - Mayor demanda de productos hidrobiológicos. - Ampliar de puntos de venta en supermercados y otros centros de comercialización de productos hidrobiológicos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Amortiguar el impacto climatológico con el uso de la tecnología. - Mejorar la infraestructura del terminal pesquero, como también implementar tecnologías extranjeras para una mayor competitividad dentro del mercado comercialización de productos hidrobiológicos. - Aumentar los presupuestos de investigación y desarrollo para la investigación de nuevas especies de mariscos comerciales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mejorar las instituciones científicas, dotando de medios tecnológicos que permitan estudiar la inmensa riqueza de recursos naturales marinos del mar peruano. - Incrementar de la extracción y consumo de nuevas especies marinas que propicien la expansión del mercado
AMENAZAS	ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO
<ul style="list-style-type: none"> - Presión de flotas extranjeras por recursos hidrobiológicos en aguas peruanas. - Los efectos negativos de los fenómenos oceanográficos. - Impactos negativos generados por otros sectores en el ecosistema y en la actividad pesquera y acuícola. - Actividades de pesca ilegal. - Tendencia a sobreexplotar ciertos recursos marinos y arriesgar la degradación de los ecosistemas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Fortalecer el control sobre la explotación de los recursos marinos a través de muelles, embarcaderos y terminal pesqueros denunciando la pesca ilegal. - Desarrollar una estrategia para formalizar naves artesanales para reducir la informalidad en este sector 	<ul style="list-style-type: none"> - Aprovechar los planes estratégicos que ya existen en la industria pesquera para desarrollar aún más la exportación y el consumo interno de productos acuáticos para CHD. - Atraer nuevas inversiones para desarrollar la industria pesquera nacional.

FODA CRUZADO FASE 3

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento de demanda en productos pesqueros en el mercado internacional. - Mejor acceso a nuevas tecnologías de recolección, cultivo, seguimiento y control de pesqueros. - Mayor demanda de productos hidrobiológicos. - Ampliar de puntos de venta en supermercados y otros centros de comercialización de productos hidrobiológicos. 	<p style="text-align: center;">OBJETIVO ESTRATEGICO DEL ESTUDIO TÉCNICO</p> <p>- POSICIONAR A LA EMPRESA COMO LA MEJOR EN INFRAESTRUCTURA DE TERMINAL PESQUERO DE LA REGIÓN LAMBAYEQUE Y OFRECER A LOS CLIENTES UNA MAYOR SEGURIDAD DE SANIDAD E INOCUIDAD DE PRODUCTOS HIDROBIOLÓGICOS QUE GARANTICE SUPERAR LAS EXPECTATIVAS DE <u>LOS MISMOS</u>.</p>	<p style="text-align: center;">OBJETIVO ESTRATEGICO DEL ESTUDIO DE MERCADO</p> <p>- POSICIONAR A LA EMPRESA COMO LA DE MEJOR SERVICIO AL CLIENTE CON LA FINALIDAD DE SATISFACER LA NECESIDAD DEL MERCADO.</p>
<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presión de flotas extranjeras por recursos hidrobiológicos en aguas peruanas. - Los efectos negativos de los fenómenos oceanográficos. - Impactos negativos generados por otros sectores en el ecosistema y en la actividad pesquera y acuícola. - Actividades de pesca ilegal. - Tendencia a sobreexplotar ciertos recursos marinos y arriesgar la degradación de los ecosistemas. 	<p style="text-align: center;">OBJETIVO ESTRATEGICO: ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL</p> <p>- POSICIONAR A LA EMPRESA COMO LA DE MEJOR CULTURA ORGANIZACIONAL Y QUE SU PERSONAL ADMINISTRATIVO DESARROLLE LOS PRINCIPIOS AXIOLÓGICOS DE LA ORGANIZACIÓN, GARANTIZANDO EL BUEN TRATO AL CLIENTE Y SUPERANDO LAS EXPECTATIVAS <u>DEL MISMO</u>.</p>	<p style="text-align: center;">OBJETIVO ESTRATEGICO: ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO</p> <p>- POSICIONAR A LA EMPRESA COMO UNA ORGANIZACIÓN DE ALTA RENTABILIDAD Y BAJOS COSTOS FINANCIEROS, GARANTIZANDO UN ALTO FLUJO DE INGRESOS QUE CUBRAN LOS COSTOS OPERATIVOS, COSTOS DE MANTENIMIENTO, ENTRE OTROS, LOGRANDO BENEFICIOS TANTO ECONÓMICOS Y FINANCIEROS PARA LA ORGANIZACIÓN.</p>

2.4 Estudio de Mercado

Determinación de variables del estudio de mercado

a) Segmentación de mercado:

NOMBRE DEL PROYECTO:

Proyecto De Inversión Privada Para La Reconstrucción Del Terminal Pesquero De Santa Rosa, Chiclayo, 2022.

PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO:

Emocional: El beneficio de la sanidad e inocuidad del pescado de consumo diario.

SEGMENTO SEGÚN EL MODELO DE NEGOCIO:

- ✓ Comerciantes mayorista y minorista
- ✓ Revendedores pesqueros
- ✓ revendedores de hielo
- ✓ público consumidor de pescado
- ✓ trabajadores independientes (asociaciones)

DESCRIPTORES			
➤ Nivel Socio Económico / Estilos de vida u otros Segmentos	➤ Ubicación Segmentación geográfica	➤ Valor de uso o valor agregado o utilidad buscada (por el segmento)	
1. AB	Santa rosa	1.El beneficio de la sanidad e inocuidad del pescado.	
2. C		2. El beneficio de un servicio de calidad	
3	1	2	6

b) Variables del mercado consumidor

	VARIABLES	INDICADORES
MERCADO CONSUMIDOR	V. Culturales	<ul style="list-style-type: none"> • Lugar de Compra. • Frecuencia de compra. • Cantidad de compra.
	V. Personales	<ul style="list-style-type: none"> • Estilo de vida. • Gustos y preferencias.
	V. Psicológicos	<ul style="list-style-type: none"> • Motivación. • Percepción. • Actitudes.
	V. Sociales	<ul style="list-style-type: none"> • Grupo de referencia.
	V. Demográfica	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación actual. • Capacidad de pago de los consumidores.

c) Variables del mercado competidor

	VARIABLES	INDICADORES
MERCADO COMPETIDOR	Servicio	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad.
	Precio	<ul style="list-style-type: none"> • Relación precio – calidad.
	Plaza	<ul style="list-style-type: none"> • Percepción de la ubicación de la competencia.
	Promoción	<ul style="list-style-type: none"> • Promociones en el local, carteles y redes sociales.

d) Variables del mercado de productos sustitutos

	VARIABLES	INDICADORES
MERCADO DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	Sustitución de producto a producto	<ul style="list-style-type: none"> • Fijación de precios. • Disminución de ingresos y beneficios. • Afectan al poder de negociación frente a los clientes.
	Sustitución de necesidades	<ul style="list-style-type: none"> • Grado de sustitución entre una necesidad y otra (alimentos sustitutos; pollo, carne, etc.)
	Grado de abstinencia entre los consumidores o clientes.	<ul style="list-style-type: none"> • Cambio en los gustos y preferencia de los consumidores.

e) Mercado Potencial

- ✓ El mercado potencia estará compuesto por la región de Lambayeque que tenga posibilidad económica para realizar actividades de comercio de los productos hidrobiológicos, como también personas que puedan realizar actividades de revendedores pesqueros, revendedores de hielo, trabajadores independientes y por último público consumidor de pescado.

- ✓ Según (INEI, 2017) Lambayeque tiene una población de 1.197.260 y una tasa de crecimiento anual promedio de 0,7%.

CUADRO N° 2.2
LAMBAYEQUE: POBLACIÓN CENSADA Y TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL,
SEGÚN PROVINCIA, 2007 Y 2017
(Absoluto y porcentaje)

Provincia	2007		2017		Variación intercensal 2007-2017		Tasa de crecimiento promedio anual
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	
Total	1 112 868	100,0	1 197 260	100,0	84 392	7,6	0,7
Chiclayo	757 452	68,1	799 675	66,8	42 223	5,6	0,5
Ferreñafe	96 142	8,6	97 415	8,1	1 273	1,3	0,1
Lambayeque	259 274	23,3	300 170	25,1	40 896	15,8	1,5

Fuente: INEI - Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017.

Fuente: INEI- Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017

Según (APEIM, 2021) , el departamento de Lambayeque en los niveles socioeconómicos NSE AB, NSE C, cuenta con un porcentaje de 6.6% y 28.5% respectivamente.

Departamento	TOTAL	NSE AB	NSE C	NSE D	NSE E	Muestra	Error (%)
LAMBAYEQUE	100%	6.6%	28.5%	35.3%	29.5%	1470	2.6%
LIMA	100%	21.1%	43.4%	27.0%	8.5%	4449	1.5%
LORETO	100%	4.0%	19.6%	19.0%	57.5%	1475	2.6%
MADRE DE DIOS	100%	1.5%	23.3%	40.1%	35.1%	612	4.0%
MOQUEGUA	100%	10.9%	34.0%	27.7%	27.4%	989	3.1%
PASCO	100%	1.6%	13.5%	27.5%	57.4%	902	3.3%
PIURA	100%	3.5%	22.6%	35.3%	38.6%	1680	2.4%
PUNO	100%	1.1%	6.3%	24.3%	68.3%	1153	2.9%
SAN MARTIN	100%	3.4%	15.8%	30.4%	50.4%	1292	2.7%
TACNA	100%	11.8%	36.9%	34.8%	16.5%	1329	2.7%
TUMBES	100%	3.1%	26.4%	40.0%	30.6%	832	3.4%
UCAYALI	100%	2.9%	21.8%	29.6%	45.7%	1165	2.9%

APEIM 2021: Data ENAHO 2020

Ilustración 1: APEIM 2021: data ENAHO 2020

De acuerdo con los datos se puede determinar al segmento que está dirigido el proyecto del terminal pesquero que sería NSEAB, C y esto es un total de 420 238 mil que tienen la

posibilidad de asumir todos los costos necesarios para realizar las actividades de comercio al por mayor y por menor de los productos hidrobiológicos como también actividades de revendedores pesqueros, revendedores de hielo, trabajadores independientes.

f) Población

Si bien sabemos que las embarcaciones pesqueras son las que extraen los productos del mar peruano, por lo cual, los números de embarcaciones es muy importante porque, después estas empresas derivan sus actividades de la comercialización recursos hidrobiológicos al por mayor y menor en un terminal pesquero a través de cámaras frigoríficas que ayudan a la conservación del producto marino. Según (INEI, 2013), en la región de Lambayeque cuenta con 1301 embarcaciones pesqueras que están en registro públicos.

Ilustración 2: INEI- Produce (2013) del número de embarcaciones en grado de formalidad

Además, según (INEI, 2013) Lambayeque cuenta con 2 945 mil pescadores artesanales, lo que representa el 6,7% del total a nivel nacional (44 161).

Número de embarcaciones y grado de formalidad, considerando su inscripción en Registros Públicos, por región

	Número de embarcaciones	% del total nacional de embarcaciones	Porcentaje de embarcaciones inscritas en Registros Públicos
Áncash	1.868	11,6%	20,1%
Arequipa	1.093	6,8%	34,5%
Callao	574	3,6%	30,1%
Ica	1.046	6,5%	37,0%
La Libertad	517	3,2%	12,0%
Lambayeque	1.301	8,1%	18,4%
Lima	2.200	13,7%	15,8%
Moquegua	559	3,5%	27,9%
Piura	5.566	34,7%	22,3%
Tacna	174	1,1%	21,3%
Tumbes	1.138	7,1%	17,2%
Total	16.036		22,4%

Fuente: INEI-Produce (2013).

g) Demanda:

Ahora bien, si el proyecto es un terminal pesquero cuya finalidad es proporcionar la infraestructura adecuada para las actividades de comercialización de productos

hidrobiológicos pero la finalidad de esta comercialización radica la venta al público consumidor de pescado

Según (Produce, 2018), Desembarco recursos pesqueros para el consumo humano directo, según puerto en toneladas (TM) de distritos de que pertenecen a la región de Lambayeque que son San José, Pimentel y Santa rosa.

Además, según INEI (INEI, 2021) La pesca marítima fue impulsada por la mayor descarga de especies pesqueros para el consumo humano directo en 41,48% de 2019 hasta el 2021 a nivel nacional. Con esta proyección, podemos estimar en los siguientes años cuantos crecerá

Lugar	Consumo humano directo (TM)								
	2011	2013	2015	2017	2019	2021	2023	2025	2027
Lambayeque	9 066	6 806	31 008	26 819	15448	21855	30918	43741	61884
San José	6 163	2 999	21 795	15 152	5 328	7538	10664	15087	21345
Pimentel	1 131	1 285	2 823	2 845	4 323	6116	8652	12240	17317
Santa rosa	1 772	2 522	6 389	8 822	5 797	8201	11602	16414	23222

el desembarque de producto hidrobiológicos.

Tabla 1: Fuente: Ministerio de la Producción - Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos.

En relación con esto Produce estima que en 2017 los hogares peruanos consumieron 61,000 mil toneladas de pescado fresco y enlatado. Las especies marinos más consumidas por las familias peruanas son el bonito (21.9 %), jurel (20.7 %) y caballa (11.5 %). En consecuente, la región de Lambayeque tiene un consumo anual de 22.8 kg por habitante de la región (ANDINA, 2018). Además, en el 2022 entre enero, febrero, marzo la región de Lambayeque logro incrementar un 100% del consumo pescado fresco debido a que en el primer trimestre se logró sobrepasar la comercialización y el consumo de 598 toneladas de pescado fresco y de calidad (REPUBLICA, 2022).

Se determina que la cantidad demandada a partir del año 2021 hasta el 2027 en la región de Lambayeque será un total de 158428 toneladas (tn) de descarga de pescado fresco al consumo humano directo que tendrá esta región.

h) Oferta:

Para determinar un número exacto de cámaras isotérmicas que transportan los productos marinos hacia los terminales pesqueros donde se realiza la comercialización de al por mayor y menor. podemos pronosticar que por cada embarcación pesquera se debe tener una cámara isotérmica para transportar los productos pesqueros.

Lugar	Número de Embarcaciones	Numero de cámara isotérmicas (que transportan los productos hidrobiológicos)
Lambayeque	1.301	1301

Tabla 2: elaboración propia.

Entonces, el volumen de las toneladas varía dependiendo del tamaño de las cámaras isotérmicas, es decir:

- 40 cajas de productos pesqueros es una tonelada (1 TM). Dado que cada caja debe pesar 25 kilos.
- El tamaño máximo de una cámara isotérmica que puede contener en cajas, se calcula que esta entre 720 cajas de pescado. Por lo cual sería $720 / 40 = 18$ toneladas

Es decir:

- Una cámara isotérmica pequeña contiene entre 120 a 160 cajas: sería entre 3 y 4 toneladas.
- Una cámara isotérmica mediana contiene entre 320 a 480 cajas: sería entre 8 y 12 toneladas.
- Una cámara isotérmica grande contiene en 600 a 720 cajas: sería entre 15 toneladas a 18 toneladas.

Ahora bien:

la oferta en toneladas es en 10 toneladas por cada cámara frigorífica.

Lugar	Número de Embarcaciones	Numero de cámara isotérmicas (que transportan los productos hidrobiológicos)	Total, de toneladas (2013)
Lambayeque	1.301	1301	1301*10= 13010

Tabla 3: elaboración propia.

Además, las proyecciones de la oferta. Según (Produce, 2021) la comercialización y consumo de productos hidrobiológico de pescado fresco creció a una tasa promedio anual de 4.05%. En que cada 2 años crece un 8.10%.

Años	Oferta
2013	13010
2015	14063
2017	15202
2019	16434
2021	17765
2023	19204
2025	20760
2027	22441

La capacidad de la oferta del año 2021 hasta el año 2027 para atender la demanda; será de 80170 toneladas (TN)

i) Mercado Objetivo

Ante esta realidad, el mercado objetivo de los empresarios que requieren un terminal pesquero para la comercialización de los recursos hidrobiológicos para el consumo humano. Además, se puede observar que la demanda insatisfecha es alta; ya que, una gran cantidad de empresarios pesqueros que comercializan sus recursos marinos tienen que recurrir a otra región en busca de un terminal pesquero.

Años	Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha
2013	6806	13010	-6204
2015	31 008	14063	16945
2017	26 819	15202	11617
2019	15448	16434	-986
2021	21855	17765	4090
2023	30918	19204	11714
2025	43741	20760	22981
2027	61884	22441	39443

El mercado objetivo que se determina para el proyecto desde el año 2022 hasta 2027, será de 76138 toneladas (TN) de pescado.

j) Plan de Mercadeo de corto, mediano y largo plazo (OMEM)

PROBLEMA CENTRAL: Demanda insatisfecha por la insuficiente capacidad y condiciones de inocuidad del terminal actual.						
PROPUESTA DE VALOR: El beneficio de la sanidad e inocuidad del pescado de consumo diario.						
NOMBRE DEL PROYECTO: Proyecto De Inversión Privada Para La Reconstrucción Del Terminal Pesquero De Santa Rosa, Chiclayo, 2022						
Estrategia competitiva: Enfoque Segmento (población dedicada a la pesca artesanal) // Ventaja Competitiva: Eficacia (debido alas condiciones	Plan MKT	Objetivo estratégico de mercado	Meta u objetivo operativo	Estrategia de marketing (4Ps)	Indicadores de Control / Medición	Medición cumplimiento de la meta:
	Corto plazo		<p>Lograr el 100% de la aceptación de la demanda insatisfecha.</p> <p>Lograr el 100% de satisfacción de la seguridad en la sanidad e inocuidad.</p>	<p>Producto Es el terminal pesquero para las actividades de la comercialización. Acaparando 7000 tn de productos hidrobiológicos.</p> <p>Precio Debido que el competidor principal en el sector es Ecomphisa. El precio se designará a partir de la de los costos y haciendo una comparativa de los costos del competidor Ecomphisa.</p> <p>Plaza El terminal está ubicado en la salida de Santa Rosa.</p> <p>Promoción Se harán convenios con las empresarios y asociaciones pesqueros artesanales para la que realicen sus actividades comerciales de sus productos hidrobiológicos.</p>	<p>Cantidad de toneladas que entran</p> <hr/> <p>Capacidad total para las cámaras isotérmicas Clientes (empresarios o comerciantes pesqueros)</p> <hr/> <p>#</p>	<p>ANUAL</p> <p>MENSUAL</p>

Mediano plazo		<p>Lograr el 100% de la aceptación de la demanda insatisfecha.</p> <p>Lograr el 100% de satisfacción y seguridad en la sanidad e inocuidad.</p>	<p>Producto Es el terminal pesquero para las actividades de la comercialización. Acaparando 14000 tn de productos hidrobiológicos.</p> <p>Precio Debido que el competidor principal en el sector es Ecomphisa. El precio se designará a partir de los costos y haciendo una comparativa de los costos de los competidores</p> <p>Plaza El terminal está ubicado en la salida de Santa Rosa.</p> <p>Promoción Se harán convenios con las empresarios y asociaciones pesqueros artesanales para la que realicen sus actividades comerciales de sus productos hidrobiológicos.</p>	<p>Cantidad de toneladas que entran</p> <hr/> <p>Capacidad total para las cámaras isotérmicas</p> <p>Cientes (empresarios o comerciantes pesqueros)</p> <p>#</p>	<p>ANUAL</p> <p>MENSUAL</p>
---------------	--	---	---	--	---

Largo Plazo	<p>POSICIONAR A LA EMPRESA COMO LA DE MEJOR SERVICIO AL CLIENTE CON LA FINALIDAD DE SATISFACER LA NECESIDAD DEL MERCADO.</p>	<p>Lograr el 100% de la aceptación de la demanda insatisfecha.</p> <p>Lograr el 100% de satisfacción y seguridad en la sanidad e inocuidad</p>	<p>Producto Es el terminal pesquero para las actividades de la comercialización. Acaparando de 25000 tn de productos hidrobiológicos.</p> <p>Precio Debido que el competidor principal en el sector es Ecomphisa. El precio se designará a partir de la de los costos y haciendo una comparativa de los costos de los competidores</p> <p>Plaza</p> <p>Promoción Se harán convenios con las empresarios y asociaciones pesqueros artesanales para la que realicen sus actividades comerciales de sus productos hidrobiológicos. Además, e incluirán los vendedores de los productos hidrobiológicos que realizan actividades comerciales de sus productos hidrobiológicos en otras regiones.</p>	<p>Cantidad de toneladas entran</p> <hr/> <p>Capacidad total para las cámaras isotérmicas</p> <p>Cientes (empresarios o comerciantes pesqueros)</p> <hr/> <p>#</p>	<p>ANUAL</p> <p>MENSUAL</p>
-------------	--	--	--	--	---

Se concluye la viabilidad de mercado; ya que, mediante la información recopilada de diversas fuentes, se deduce que sí hay una demanda insatisfecha de toneladas sin descargar. Además, el mercado objetivo El mercado objetivo que se determina desde el año 2022 hasta 2027, será

de 76138 toneladas (TN) de pescado. Por lo tanto, son los comerciantes pesqueros que almacenan sus productos pesqueros en cámaras frigoríficas para su posterior venta por tal motivo, se requieren de un terminal pesquero para el descargue de los recursos hidrobiológicos.

ESTUDIO TÉCNICO

OBJETIVO – META – ESTRATEGIA - INCADORES Y MEDICIÓN DE INDICADORES (OMEIM)

CAPACIDAD O TAMAÑO DEL PROYECTO:

El Terminal pesquero atenderá a 110 cámaras isotérmicas de capacidad total que sería 1100 toneladas que podrá abarcar en su totalidad el terminal pesquero con capacidad de almacenamiento desde 170 m2 de ancho y 140 m2, las cuales están formalizadas y autorizadas para realizar sus actividades comerciales de sus productos hidrobiológicos

TAMAÑO DE MERCADO OBJETIVO Y CANTIDAD DEMANDADA:

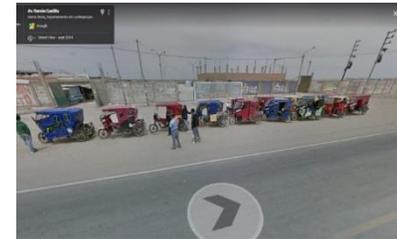
Se determina que la cantidad demandada a partir del año 2022 hasta el 2027 en la región de Lambayeque será un total de 158428 toneladas (tn) de descarga de pescado fresco al consumo humano directo que tendrá esta región. Cuyo mercado objetivo, es de 76138 toneladas (TN) de pescado.

LOCALIZACIÓN:

El terminal pesquero actual está ubicado en la avenida José Quiñones, ubicándose en la entrada del distrito de Santa Rosa, su ubicación hace accesible para todas las cámaras isotérmicas, de modo que una reconstrucción suma una serie de eventos importantes para la competencia en el mercado de los productos hidrobiológicos.

En las fotografías podemos apreciar su ubicación y cómo se encuentra actualmente.

Factor	Peso	Santa rosa		San José	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Mayor número de embarcaciones	45%	4	1.8	3	1.35
Mayor número de pescadores	25%	4	1	3	0.75
Mayor número de comercio pesquero	30%	3	0.9	2	0.6
			3.7		2.7



Producto Y Diseño

Para tener una aproximación de cómo debería ser reconstruido el terminal pesquero, lo más cercano y/o idealizado debería ser estas dos imágenes ya que tener una infraestructura moderna con espacios abiertos para la movilización de las cámaras isotérmicas tanto para su salida como para su entrada, también para las actividades de recolección de cajas y limpieza debería estar en otras zonas donde el producto no se pueda contaminar. Por otro lado, la importancia de los techos para el cubrimiento de los rayos solares y los desechos de las gaviotas, con el fin de que el producto pesquero no sufra alguna contaminación.

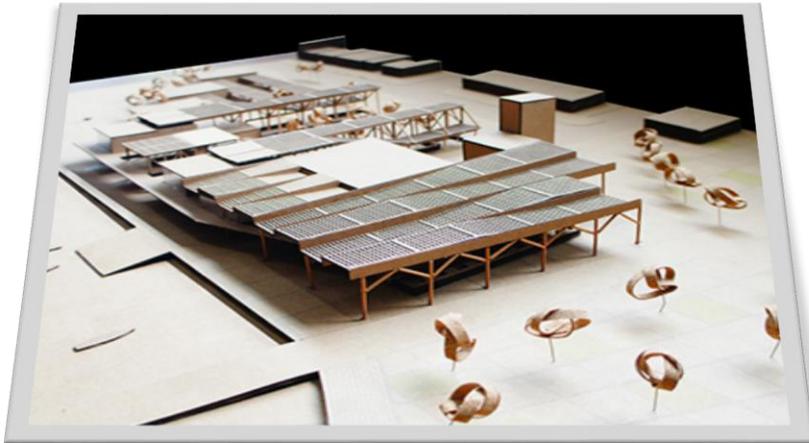


Imagen 1



Imagen 2

Producto - Calidad

Infraestructura Y Equipamiento Del Terminal Pesquero	
Lugar	Terminal Pesquero Actual Del Distrito De Santa Rosa
Norma Sanitaria:	Norma Sanitaria para las Actividades Pesqueras y Acuícolas con Decreto Supremo N° 040-2001-PE (SANIPES)
Tipología:	acopio, distribución, descargue y actividades comerciales de productos pesqueros
Requisitos Para El Terminal Pesquero	
Requerimientos de diseño y construcción	
<p>Diseño y construcción: El Terminales pesquero y sus instalaciones deben estar diseñados y contruidos de manera que permitan una rápida y eficiente descarga, recepción y despacho de los productos hidrobiológicos, en condiciones higiénicas y sanitarias. Los espacios, para el estacionamiento de las cámaras isotérmicas, vehículos, el piso, el alcantarillado y veredas para el personal deben ser de materiales resistentes, durables y fáciles de limpiar. además de contar con techos las áreas de comercialización de los productos pesqueros.</p> <p>Áreas destinadas a la comercialización: Las áreas destinadas a la comercialización deben ser amplias y adecuadas de tal forma que permitan realizar las actividades comerciales de los productos hidrobiológicos rápidamente, en condiciones higiénicas y sanitarias evitando los daños físicos, contaminaciones y el deterioro de los productos hidrobiológicos.</p> <p>Suministro de agua: Deben contar con un sistema de suministro, almacenamiento y distribución de agua limpia adecuada en volumen y presión, que permita realizar eficientemente todas las operaciones requeridas para la higiene y limpieza del terminal pesquero.</p> <p>Desagües y Planta de Tratamiento de Agua Residual: Las canaletas deben ser construidas de una forma que facilite la limpieza y con pendientes menores que los pisos, de tal manera que los residuos no se queden o acumulen en los pisos. Se debe considerar instalaciones para el tratamiento de agua residual antes de ser vertidos al mar o a las aguas continentales, en concordancia con las disposiciones vigentes.</p> <p>iluminación: El sistema de iluminación deben ser adecuadas en intensidades que permitan una adecuada ejecución iluminación para de las actividades en todas las áreas del terminal pesquero.</p> <p>Almacenes frigoríficos: El terminal pesquero debe disponer de cámaras isotérmicas propias para el almacenamiento de pescado fresco que garanticen temperaturas que conserven el producto pesquero.</p> <p>Equipos, materiales: Los equipos y materiales deben garantizar la protección del pescado contra la contaminación y daños físicos e impedir la transmisión al pescado de sustancias nocivas. Como también garantizar la protección la seguridad del terminal pesquero.</p> <p>Distribución de áreas: La distribución de áreas del terminal pesquero debe contar, para la realización de diversas actividades: entrada / salida y peso de las cámaras isotérmicas, posicionamiento del lugar donde la cámara isotérmica se ubicara, descarga de pescado, operaciones de comercialización de productos pesquero, áreas de limpieza de cajas de pescado , área de fileteo , área de almacenamiento de cajas, cámaras frigoríficas propias para el almacenamiento de pescado fresco, operaciones de carga y despacho de los productos, entre otros.</p>	

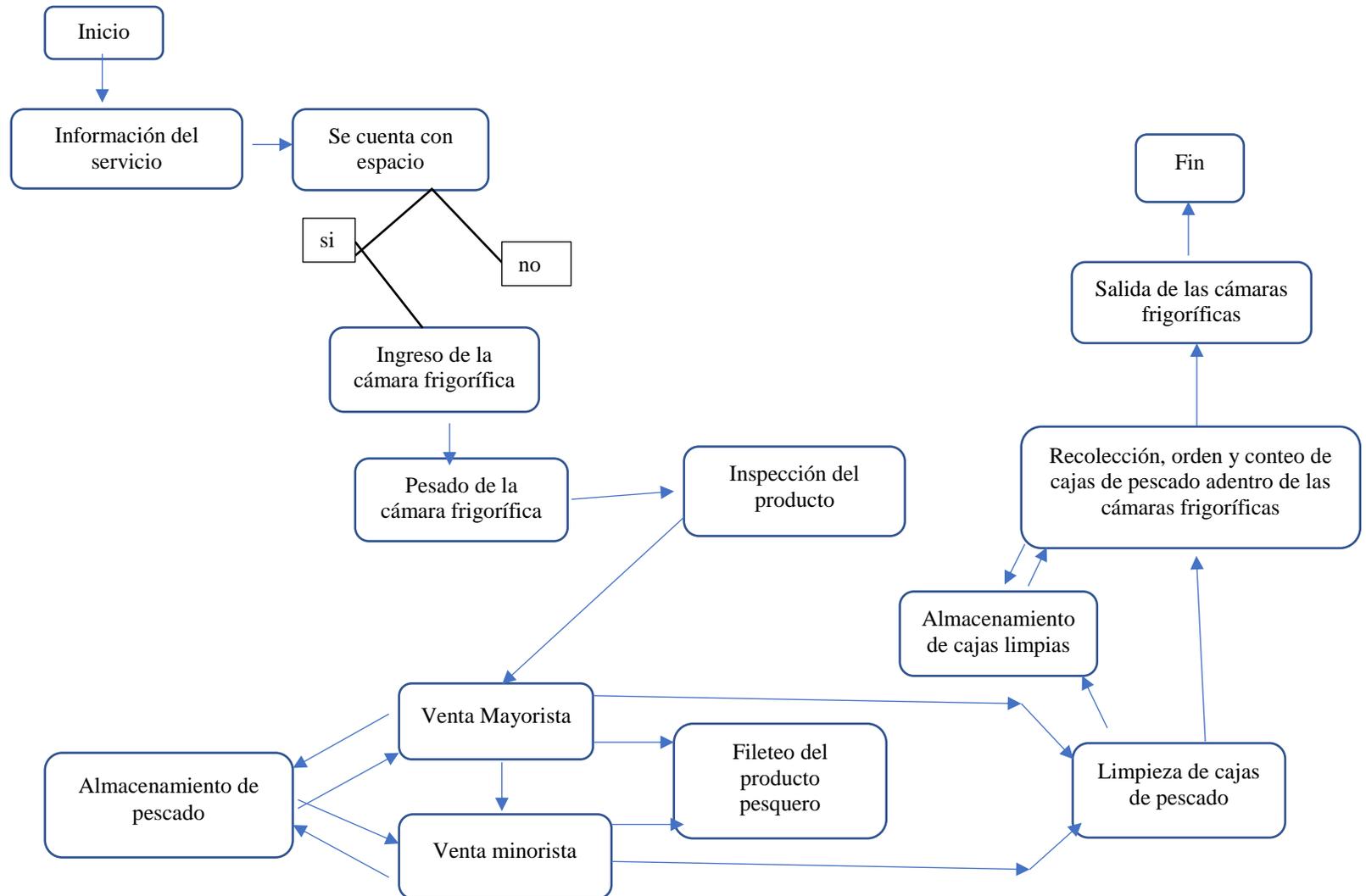
Requerimientos operativos

Responsabilidad de los operadores: Asegurar que las operaciones se realicen en condiciones higiénicas, sanitarias y de preservación de pescado, brindar capacitación a su personal en temas de limpieza, cuidado y seguridad, entre otros.

Manipuleo del pescado: Los métodos y procedimientos aplicados durante la descarga del pescado deben garantizar su preservación, evitando la contaminación y el daño físico. Además, debe evitar la exposición directa a los rayos solares o su colocación cercana a fuentes de calor.

Prácticas de higiene y saneamiento: Las actividades de descarga y manipuleo del pescado en los terminales pesqueros, deben ser realizadas de tal manera que se prevengan la contaminación producto pesquero.

PRODUCTO (DISEÑO): Diagrama de flujo del terminal pesquero



Producción- Mantenimiento	Producción- Gestión Ambiental
<p>Las instalaciones y los equipos del terminal pesquero se deterioran con el tiempo por el clima el cual están expuesto, dado la situación es necesario contar con un programa de mantenimiento preventivo para las instalaciones, equipos y maquinarias, con el fin de garantizar su buen funcionamiento. Además, darle seguimiento y control de todas las actividades programadas, mediante esto ordenar los materiales y repuestos que se va a ejecutar en cada acción.</p> <p>Actividades como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manejar los residuos generados de acuerdo a la naturaleza de cada tipo de residuo. - Construir áreas apropiadas para el acopio y almacenamiento de los residuos. - Tener un registro sobre la generación y manejo de los residuos sólidos en las instalaciones. 	<p>El ambiente tanto de los almacenes, oficinas, baños y ambiente en general, se mantendrá limpio, por lo cual; deben estar en buen estado, con las precauciones necesarias para evitar la entrada de plagas y eliminar cualquier tipo de contaminación que afecte al producto pesquero.</p> <p>Procedimiento</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diaria. - Barrer los pisos, lavar con agua a presión, restregarlos con detergente y escobas. - Semanal. - Retirar todo tipo de producto antes de iniciar el proceso de limpieza, barrer el piso, lavar los pisos con agua y detergente, enjuagar luego exhaustivamente, aplicar solución desinfectante y dejar secar. - Mensual. - Limpiar las paredes y techos de arriba hacia abajo, retirando todo polvo y telas de arañas con ayuda de un paño y un escobillón. Pasar un paño humedecido en solución desinfectante por toda la superficie de las paredes y techo. Limpiar las ventanas y retirar las mallas para sacudir el polvo, todo ello con ayuda de un paño. <p>Retirar el polvo del portón y pasar paño húmedo en solución desinfectante. Lavar y enjuagar los pisos con agua y detergente, posteriormente retirar el agua sobrante y dejar secar.</p> <p>Frecuencia</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diaria. - Al inicio de la jornada de trabajo. - Semanal. - Al final de la jornada de trabajo. - Mensual. - Al final de la jornada de trabajo.

Producción – mano de obra

La formación de los operadores se deberá determinar por:

Charlas Prácticas:

- Sobre saneamiento.
- descarga higiénica.
- limpieza de almacenes.
- vestuarios adecuados para realizar actividades operativas.
- seguridad.
- ubicación de cámaras isotérmicas o/ frigoríficas de pendiente de tamaño y del producto pesquero que comercializara.

Cursos de capacitación:

- manipulación de almacenamiento.
- compuestos químicos.
- uso de adecuado de maquinarias.
- uso adecuado de la limpieza de la infraestructura.
- Manipulación y/o preservación de los productos pesqueros.
- Prohibición y/o restricción de productos pesqueros que no se pueden comercializar.
-

El control de la higiene y hábitos del personal

Se refiere todo personal que participa directamente en las operaciones de comerciales, operativas, limpieza, entre otras, dado que estará determinado por la vigilancia.

- Revisión de uniformes: Limpieza y uso adecuado. Al ingreso, durante y final de cualquier culminación de actividades comerciales dentro del terminal pesquero, deberá realizarse por lo menos una vez al día.
- Detección de personal ejecutando prácticas inadecuadas.
- Monitoreo diario de la correcta aplicación del procedimiento de lavado, congelamiento, limpieza de los productos pesquero.

Producción- Cadena De Suministro

Cadena productiva del terminal pesquero



	Estrategia del estudio técnico	Objetivo estratégico o del estudio técnico	Objetivo específico o (META)	Estrategia operaciones/producción (5 Ps)	Indicadores	Indicadores para la alta dirección	Medición de indicador para verificar cumplimiento de la meta
REDACTAR LA VENTAJA ESTRATÉGICA DE INNOVACIÓN: EFICIENCIA Y EFICACIA PARA ATENDER A TODAS LAS EMBARCACIONES.	CORTO PLAZO	Conseguir que el terminal pueda abarcar la demanda del 100 % de comercialización de productos hidrobiológicos. Además, el desarrollo de las capacitaciones que se estén realizando regularmente sobre la higiene, sanidad y el correcto manipuleo sobre los productos hidrobiológicos para evitar contaminaciones.	<p>1. De producto: El terminal pesquero se basará en sus especificaciones técnicas; en las (BPM) buenas prácticas de manipulación de los productos y el procedimientos operativos estandarizados de saneamiento para todos los productos pesqueros</p> <p>2. De procesos: Establecer y respetar procedimientos de comercialización de los productos hidrobiológicos respetándose las condiciones de sanidad y cuidado de manipuleo. Además, dar seguimiento a las condiciones, el estado y preservación del producto pesquero</p> <p>3. De producción: Establecer mecanismo que ayuden a disminuir inocuidad con el fin de evitar penalidades por incumplimiento de sanidad.</p> <p>4. De planta: Establecerse pautas normas que se seguimiento a los protocolos de sanidad e inocuidad de los productos pesqueros y además, la correcta ubicación de las cámaras frigoríficas para evitar accidentes y un acceso rápido y salida.</p> <p>5. De personas: Al personal se le buscará su satisfacción a través de un buen ambiente de trabajo, charlas de capacitación y buscando transmitir una cultura organizacional de sanidad e inocuidad. además, se buscará fortalecer el trabajo en equipo. Con el fin de conseguir la mejora continua.</p>	<p>PARA LAS 5 P ELEMENTOS OPTIMIZACIÓN:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Capacidad del Proyecto 2. Indicadores de macro y micro localización 3. Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente) 4. Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo). 5. Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica) 6. Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador) 7. Tiempo de Ciclo de Producción y tiempo estándar. 8. Tiempo entre ciclos de Producción. 9. Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna) 10. Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Estratégico del Modelo SCOR) 	<p>DE EFICIENCIA TOTAL</p> <p>Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo Productivo X</p> <p>Eficiencia en el uso de la Capacidad Productiva de los equipos X</p> <p>Eficiencia de la Calidad de la Producción</p> <p>Productividad Multifactorial</p> <p>Productividad Multifactorial</p> <p>Cumplimiento De Estándares De Producción Y De Gestión Ambiental</p> <p>De Mantenimiento</p> <p>Diseño Y Propuestas De Capacitaciones E Incentivos De Mano De Obra</p> <p>Kpi De Aprovisionamiento Primer Nivel</p>	<p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>MEDICIÓN NO MAYOR A 30 DÍAS</p> <p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>SEGÚN EL CICLO DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO ESTABLECIDO</p> <p>ANUAL</p> <p>MENSUAL</p> <p>MEDICIÓN NO MAYOR A 30 DÍAS</p> <p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>SEGÚN EL CICLO DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO ESTABLECIDO</p> <p>ANUAL</p> <p>MENSUAL</p>	

	MEDIANO PLAZO		<p>conseguir que el terminal pueda abarcar la demanda del 100 % de comercialización de productos hidrobiológicos. además, el desarrollo de las capacitaciones que se estén realizando regularmente sobre la higiene, sanidad y correcto manipuleo sobre los productos hidrobiológicos para evitar contaminaciones</p>	<p>1. De producto: El terminal pesquero se basara en sus especificaciones técnicas; en las (BPM) buenas prácticas de manipulación de los productos y el procedimientos operativos estandarizados de saneamiento para todos los productos pesqueros</p> <p>2. De procesos: Establecer y respetar procedimientos de comercialización de los productos hidrobiológicos respetándose las condiciones de sanidad y cuidado de manipuleo. además, dar seguimiento a las condiciones, el estado y preservación del producto pesquero</p> <p>3. De producción: Establecer mecanismo que ayuden a disminuir inocuidad con el fin de evitar penalidades por incumplimiento de sanidad.</p> <p>4. De planta: Establecerse pautas normas que se seguimiento a los protocolos de sanidad e inocuidad de los productos pesqueros y, además, la correcta ubicación de las cámaras frigoríficas para evitar accidentes y un acceso rápido y salida</p> <p>5. De personas: Al personal se le buscará su satisfacción a través de un buen ambiente de trabajo, charlas de capacitación y buscando transmitir una cultura organizacional de sanidad e inocuidad. Además, se buscará fortalecer el trabajo en equipo. Con el fin de conseguir la mejora continua.</p>	<p>PARA LAS 5 P ELEMENTOS OPTIMIZACIÓN:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Capacidad del Proyecto 2. Indicadores de macro y micro localización 3. Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente) 4. Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo). 5. Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica) 6. Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador) 7. Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar. 8. Tiempo entre ciclos de Producción. 9. Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna) 10. Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Estratégico del Modelo SCOR) 	<p><u>DE EFICIENCIA TOTAL</u></p> <p>Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo Productivo X</p> <p>Eficiencia en el uso de la CapacidadProductiva de los equipos X</p> <p>Eficiencia de la Calidad de la Producción</p> <p>PRODUCTIVIDAD MONOFACTORIA L</p> <p>PRODUCTIVIDAD MULTIFACTORIA L</p> <p>CUMPLIMIENTO DE ESTÁNDARES DE PRODUCCIÓN Y DE GESTIÓNAMBIENTAL</p> <p>DE MANTENIMIENTO</p> <p>DISEÑO Y PROPUESTAS DE CAPACITACIONES E INCENTIVOS DE MANO DE OBRA</p> <p>KPI DE APROVISIONAMIENT OPRIMER NIVEL</p>	<p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>MEDICIÓN NO MAYOR A 30 DÍAS</p> <p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>SEGÚN EL CICLO DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO ESTABLECIDO</p> <p>ANUAL</p> <p>MENSUAL</p>
--	----------------------	--	---	--	--	--	---

	LARGO PLAZO	<p>POSICIONAR LA EMPRESA COMO LA MEJOR EN INFRAESTRUCTURA DE TERMINAL PESQUERO DE LA REGIÓN DE LAMBAYEQUE, Y OFRECER A LOS CLIENTES UNA MAYOR SANIDAD E INOCUIDAD DE LOS PRODUCTOS HIDROBIOLÓGICOS</p>	<p>conseguir que el terminal pueda abarcar la demanda del 100% de comercialización de productos hidrobiológicos. además, el desarrollo de las capacitaciones que se estén realizando regularmente sobre la higiene, sanidad y correcto manipuleo sobre los productos hidrobiológicos para evitar contaminaciones</p>	<p>1. De producto: El terminal pesquero se basara en sus especificaciones técnicas; en las (BPM) buenas prácticas de manipulación de los productos y el procedimientos operativos estandarizados de saneamiento para todos los productos pesqueros</p> <p>2. De procesos: Establecer y respetar procedimientos de comercialización de los productos hidrobiológicos respetándose las condiciones de sanidad y cuidado de manipuleo. Además, dar seguimiento a las condiciones, el estado y preservación del producto pesquero</p> <p>3. De producción: Establecer mecanismo que ayuden a disminuir inocuidad con el fin de evitar penalidades por incumplimiento de sanidad.</p> <p>4. De planta: Establecerse pautas normas que se seguimiento a los protocolos de sanidad e inocuidad de los productos pesqueros y además, la correcta ubicación de las cámaras frigoríficas para evitar accidentes y un acceso rápido y salida.</p> <p>5. De personas: Al personal se le buscará su satisfacción a través de un buen ambiente de trabajo, charlas de capacitación y buscando transmitir una cultura organizacional de sanidad e inocuidad. además, se buscará fortalecer el trabajo en equipo. Con el fin de conseguir la mejora continua.</p>	<p>PARA LAS 5 P ELEMENTOS OPTIMIZACIÓN:</p> <p>1. Capacidad del Proyecto 2. Indicadores de macro y microlocalización 3. Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente) 4. Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo). 5. Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica) 6. Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador) 7. Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar. 8. Tiempo entre ciclos de Producción. 9. Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna) 10. Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Estratégico del Modelo SCOR)</p>	<p>DE EFICIENCIA TOTAL</p> <p>Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo Productivo X</p> <p>Eficiencia en el uso de la Capacidad Productiva de los equipos X</p> <p>Eficiencia de la Calidad de la Producción productividad monofactorial</p> <p>Productividad multifactorial</p> <p>cumplimiento de estándares de producción y de gestión ambiental</p> <p>de mantenimiento</p> <p>Diseño y propuestas de Capacitaciones e incentivos de mano de obra</p> <p>KPI de aprovisionamiento primer nivel</p>	<p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>MEDICIÓN NO MAYOR A 30 DÍAS</p> <p>MEDICIÓN DIARIA</p> <p>SEGÚN EL CICLO DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO ESTABLECIDO</p> <p>ANUAL</p> <p>MENSUAL</p>
--	-------------	--	--	--	---	--	---

DETERMINACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN

Activos Tangibles

Maquinaria x alquiler		EQUIPO	
Ítem	costo total	Ítem	costoTotal
Máquina explanadora	S/ 21,000.00	Equipos de cómputo	S/15,000.00
Excavadora	S/ 15,000.00	Equipos sanitarios	S/45,000.00
Tractor con remolque	S/ 25,000.00	Equipos de ventilación	S/25,000.00
Compresor de aire	S/ 5,000.00	Equipos de iluminación	S/15,000.00
Generador y Equipo para soldar	S/ 8,500.00	Escritorios, sillas	S/10,000.00
Vibrador para hormigón	S/ 5,345.00	otros	S/5,000.00
Compactador	S/ 12,300.00	camaras frigoricas	S/57,500.00
TOTAL	S/ 92,145.00	TOTAL	S/172,500.00
		Materiales	
		cantidad	precio unitario
		costo total	
		bloques prefabricados	10,000 S/50.00 S/500,000.00
		Acero	15,000 S/35.00 S/525,000.00
		Fierro	8,000 S/65.00 S/520,000.00
		Cemento	10,000 S/30.00 S/300,000.00
		otros	2,000 S/7.00 S/14,000.00
		total	S/1,859,000.00
mano de obra * (contrato)	costo total		
empresa de constructora	S/ 95,500.00		

a) ACTIVOS TANGIBLES	
Materiales	S/ 1,859,000.00
mano de obra	S/ 95,500.00
maquinaria	S/ 92,145.00
EQUIPO	S/ 172,500.00
TOTAL	S/ 2,219,145.00

b) DEPRECIACIÓN							
	2023	2024	2025	2026	2027	Total	Recupero
Depreciación anual	S/ 34,500.00	S/ 172,500.00	S/ 2,046,645.00				

Total Activo Tangible

a) ACTIVOS INTANGIBLES						
licencias de funcionamiento	S/10,000.00					
permisos municipal	S/10,000.00					
software	S/2,500.00					
otros	S/9,792.00					
TOTAL	S/ 32,292.00					
b) AMORTIZACIÓN						
		2023	2024	2025	2026	2027
Act.Intang.Amortiz.	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40

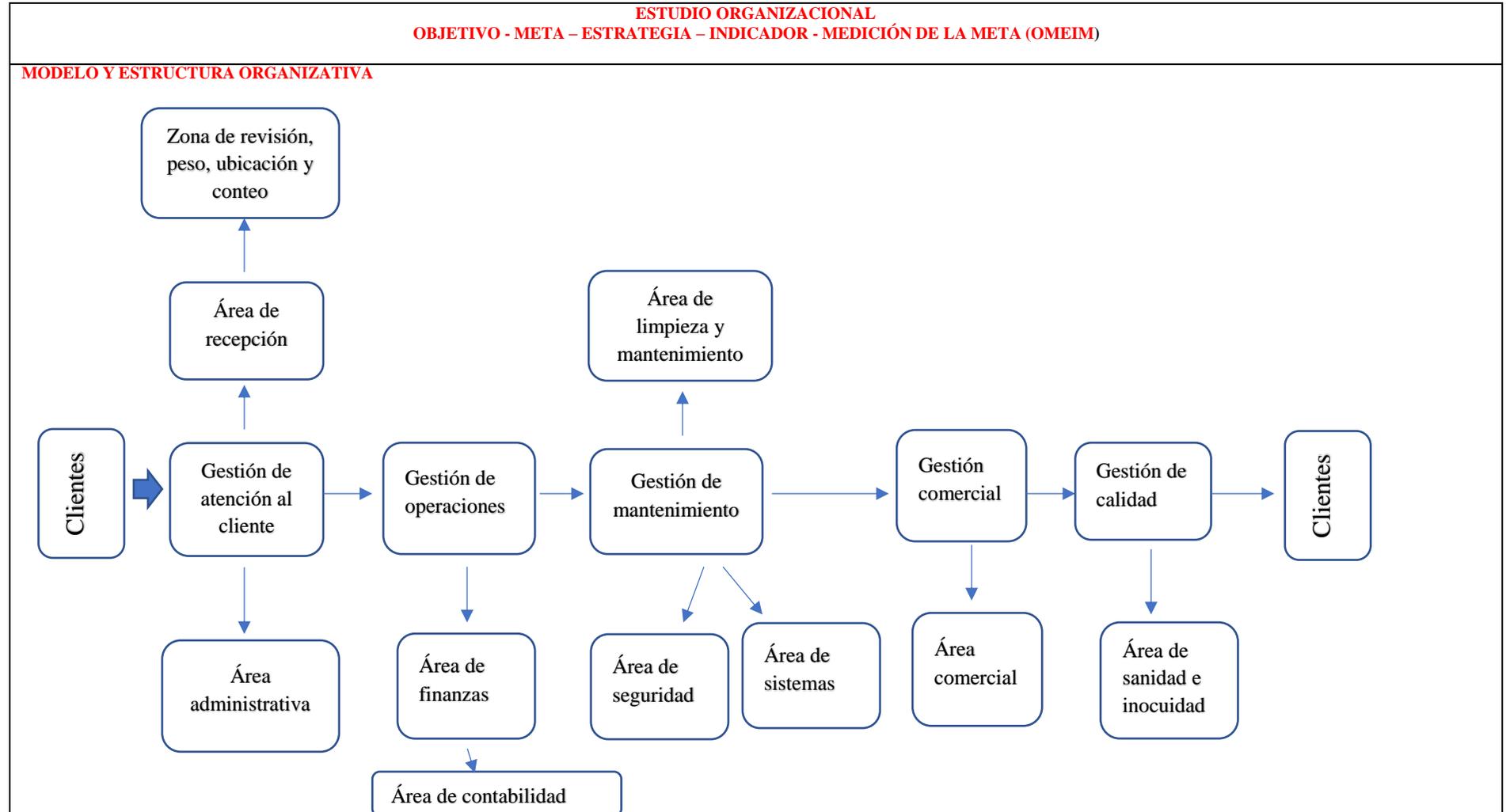
- TOTAL DE INVERSIÓN

INVERSIÓN TOTAL	
Activos tangibles	S/ 2,219,145.00
Activos intangibles	S/ 32,292.00
TOTAL	S/ 2,251,437.00

- Se concluye la viabilidad del estudio técnico, se espera que tenga una capacidad de desembarque de 1100 toneladas en su totalidad que sería la entrada de cámaras frigoríficas de 10 (TN) que tendrá una capacidad de 110 cámaras frigoríficas de productos pesqueros.

Cuyo mercado objetivo, es de 76138 toneladas (TN) de pescado. Además, la aplicación del método de localización nos permitió saber la ponderación más alta de acuerdo con los factores considerados como: Mayor número de embarcaciones, mayor número de pescadores, mayor comercio de productos pesqueros, obteniendo una ponderación de 3.7.

CAPÍTULO IV: ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL



ESTRATEGIAS DE RECLUTAMIENTO, SELECCIÓN, INDUCCIÓN, INTEGRACIÓN, DESARROLLO Y RETENCIÓN DEL CAPITAL HUMANO**ESTRATEGIAS DE RECLUTAMIENTO:**

La empresa puede aprovechar las plataformas de agencias de empleo para publicar las vacantes. Páginas web como Bumerang, CompuTrabajo, FirstJob, entre otras serán utilizadas para colocar los anuncios de búsqueda de colaboradores para los puestos de trabajo disponibles

ESTRATEGIA DE SELECCIÓN:

Para la selección de personal está dirigida por un especialista en gestión humana que analizara cuales son las cualidades que se necesita del personal. Para la selección se tendrá en cuenta las pruebas de conocimiento, psicotécnica, psicología y entrevistas personalizadas. Establecer un formato para la entrevista
Establecer un formato para tabular y calificar de manera objetiva a los candidatos basado en experiencia y competencias laborales.

ESTRATEGIA DE INDUCCION e INTEGRACIÓN:

Se implementará estrategias donde se busque la socialización y adaptación en el entorno laboral. Informar a los nuevos ingresantes sobre las normas, políticas, valores y de lo que se espera de ellos. Brindar beneficios para que se puedan incorporar de manera eficiente a sus equipos de trabajo.

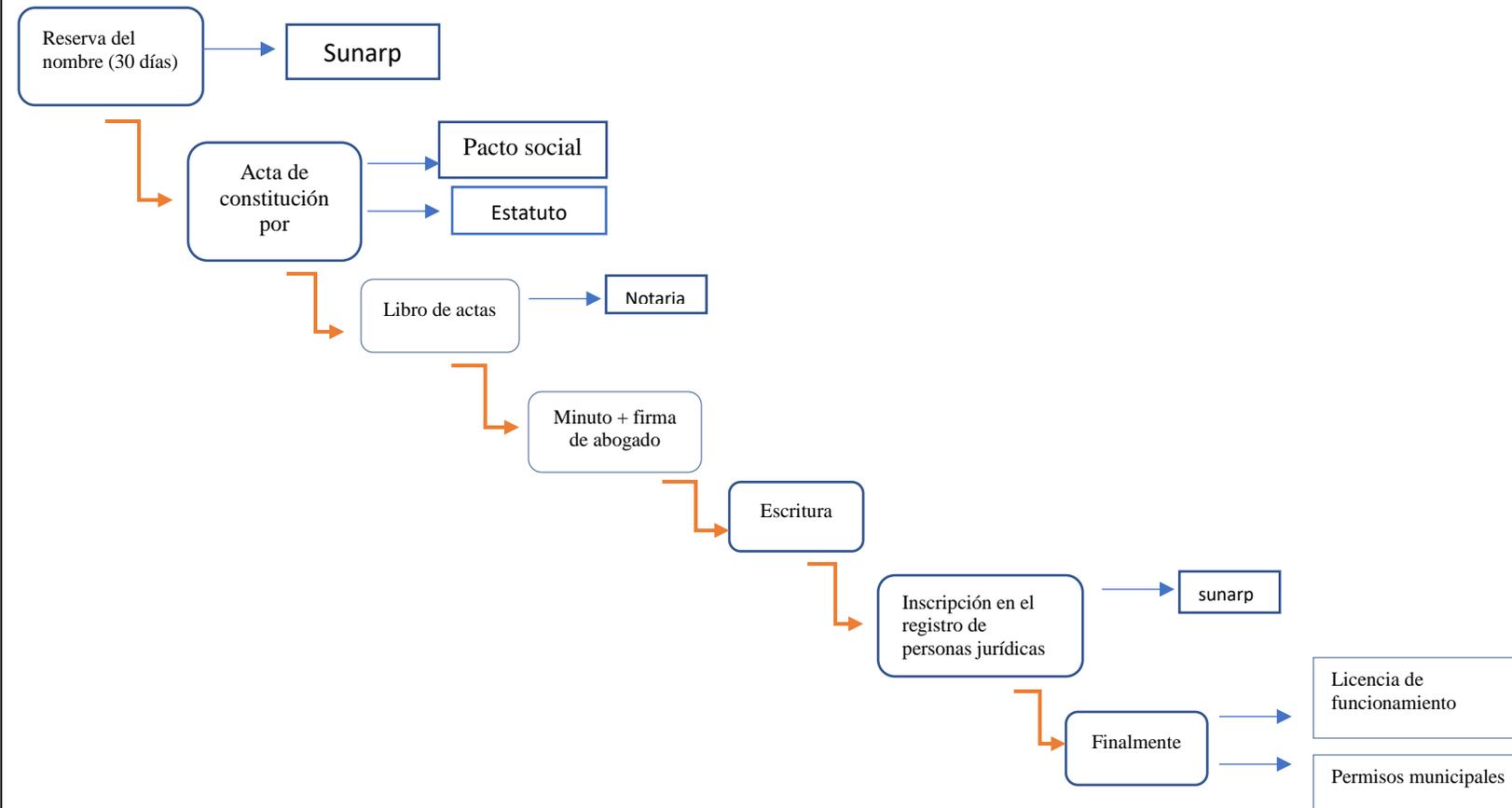
ESTRATEGIA DE DESARROLLO:

Se realizarán programas de orientación a los colaboradores
Se formará a los principiantes en la fase inicial con el fin transmitir la cultura y valores que tendrá la organización.
Se iniciará un proceso de motivación a largo plazo del empleado, buscando que se sienta identificado con la organización.

RETENCIÓN DEL CAPITAL HUMANO:

La organización ejecutara una cultura donde el empleado es el factor primordial para poder contagiar valores y sentimientos al cliente donde este se identifique con la organización.
Se darán incentivos para completar su permanencia del colaborador.
Se incluirán beneficios sociales, revisiones salariales.
Se brindará condicione laborales que ayuden al colaborador que mejoren su estado físico y tengo tiempo para sí mismo.

**FLUJOGRAMA GENERAL DE CREACIÓN, ESTRUCTURA DE CONSTITUCIÓN, VERIFICACIÓN Y REGISTRO DE LA FUTURA EMPRESA
INCLUIR EN EL FLUJOGRAMA LOS PROCESOS DE:**



ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO Y DIRECCIÓN DEL CAPITAL HUMANO

- Agrupar a equipos de alto desempeño. Con el fin de que se incremente la posibilidad de generar y transmitir nuevos conocimientos de forma rápida eficaz.
- Disponer de sistemas y herramientas que posibiliten el almacenamiento y análisis de datos. Para facilitar la toma de decisiones acertadas en el momento adecuado.
- Convertir el conocimiento de los colaboradores en habilidades comerciales y ventaja competitiva.
- Dar conocer que la innovación es continua y siempre debe ser para mejorar. También se debe enfatizarse que el aporte de cada uno es importante.
- La organización es la que marcará la pauta en cuanto al conocimiento que se debe generar y compartir. Todo ello en pro del desempeño de los colaboradores, el cual será más eficiente y efectivo.
- Medir y compartir el efecto de cada uno de los empleados en la empresa.
- Mejorar en el grado de satisfacción del cliente.

SISTEMA DE RETRIBUCIONES E INCENTIVOS AL TRABAJADOR

Plan de Remuneraciones e incentivos Plan de escalas salariales

- Se darán retribuciones para las fechas de fiestas patrias y navideñas en donde se entregarán canastas con insumos básicos.
- Premiar el alto rendimiento con beneficios salariales que también será clave para la retención del talento.
- A los recién ingresados se les pagara el sueldo mínimo, pero contara con bonificaciones para que pueden obtener más ingresos y esto dependerá de las funciones que cumplan.
- A los profesionales en el ámbito laboral se les brindara un sueldo mayor dependiendo de las áreas que realicen su labor.

Retención: Impuesto a la Renta, CTS, AFP Plan de capacitaciones las capacitaciones se brindarán en:

- capacitaciones específicas, en este caso se buscará orientar sobre un área dentro de la organización, que también se inducirá un programa de responsabilidad social y educación ambiental.
- en el fin de las capacitaciones que las personas comprendan la situación que se vive en el mercado y se motiven en participar en las soluciones de la organización aportando ideas innovadoras.
- Capacitaciones en gestión, se tendrá como resultado la eficiencia dentro de las actividades de los colaboradores, tanto como en equipo como individual, brindando conocimiento sobre los criterios de calidad que tener comprometerse la organización para que salga adelante.
- Capacitaciones básicas, que tendrá como función de capacitar en forma general.

Plan de Protección de la vida y la Salud (SST, EPS y Seguros de Vida)

- Todos los trabajadores se les brindara EPS como mascarillas y protector facial para evitar los contagios.
- Se realizará mantenimiento a la infraestructura cada 6 meses.
- Se realizará mantenimiento de los equipos de producción, de venta y administrativos cada 6 meses.

Plan de Incentivos: por producción y productividad (incluye mejora de la calidad) Procesos de convocatoria, reclutamiento, integración e inducción

- Bonos económicos que promueva la necesidad social del empleado mediante concurso.
- Incentivos y reconocimiento de trabajo de acuerdo a la evaluación semestral respectiva del desempeño laboral de cada trabajador.
- Se realizará diversas premiaciones a aquellos colaboradores que realizan proyectos innovadores que favorezcan a la empresa.

Plan de motivaciones:

- Publicación de reconocimiento por orden de mérito de los trabajadores que han destacado en el mes de acuerdo con el cumplimiento de los objetivos trazados.
- Celebración de fechas especiales: se realizarán reuniones informales de la manera que puedan compartir y poder generar confianza y unión en los colaboradores, también se celebran fechas espaciales de los trabajadores como sus cumpleaños.

ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL

- Relacionado al Plan Estratégico de la Institución y Desarrollo del Trabajador:
- Liderazgo a través de Políticas, Programas, Recursos y Liderazgo compartido con el trabajador
- Plan de Motivaciones: reconocimientos, delegación, autonomía, participación accionarial.
- Plan de desarrollo del trabajador para maximizar su rendimiento y productividad a través de condiciones para la creatividad, innovación, desarrollo de tecnología e identidad del negocio.

ESTRATEGIAS DEL ESTUDIO TÉCNICO	OBJETIVO ESTRATÉGICO	OBJETIVO ESPECÍFICO (META)	ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES (4 PS)	INDICADORES	MEDICION DE L INDICADOR PARA VERIFICAR CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO ESPECÍFICO	
REDACTAR LA VENTAJA ESTRATÉGICA DE INNOVACIÓN	CORTO PLAZO	posicionar a la empresa como la mejor en la cultura organizacional, tanto como competencias técnicas, practicas, teóricas y así también en base a la calidad de sus prácticas	A 1 AÑO: Tener una alta calidad en los procesos de la empresa. Tanto en limpieza y desinfección. Conseguir un índice de satisfacción laboral mayor al 50%	1.- ESTRATEGIAS ADMINISTRACIÓN DE PERSONAS. <ul style="list-style-type: none"> - Estrategia De Reclutamiento y Preselección. - Integración, - Inducción Y Retención. - Motivos - Políticas de Remuneraciones. - Plan De Desarrollo. - Personal. 	1.- ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAS Medios de reclutamiento Conocimientos y experiencia Capacidades intelectuales (Inteligencia General, Conceptualización, Capacidad de Análisis y síntesis) Dimensiones personales: Afán de logro Implicación en el trabajo Estabilidad de comportamientos Independencia de criterio Capacidad para tomar decisiones	Medición semestral Medición bimestral Medición mensual Medición mensual
	MEDIANO PLAZO Y LARGO PLAZO	estratégicas, para el desarrollo de la organización, garantizando el buen trato al cliente.	A TRES AÑOS: Involucrar a los empleados en los planes de motivación e incentivos que la empresa pueda brindarles. Mejorar el clima laboral enfocado en la relación colaborador y cliente en un 85% Al quinto año: Conseguir que los colaboradores logren aprendizajes continuos y fomenta la cultura organizacional. Conseguir un índice de satisfacción laboral mayor al 95%	2.- ESTRATEGIAS DE DIRECCIÓN DE PERSONAS. <ul style="list-style-type: none"> ✓ Liderazgo Y Gestión Del Conocimiento. ✓ Motivaciones: Reconocimiento, Confianza, Delegación, Capacitación, Creatividad, Innovación Liderazgo Compartido: Compromiso. ✓ Desarrollo De Capital Intelectual. ✓ Capital Social Organizacional: Confianza, Compromiso Y Beneficio Mutuo. 3.- RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN <ul style="list-style-type: none"> ✓ Derechos Humanos. ✓ Relaciones Laborales. ✓ Prácticas Laborales. 	2.- ESTRATEGIAS DE DIRECCIÓN DE PERSONAS Relación interpersonal Contratos laborales Seguridad y Salud Ocupacional Leyes laborales y previsionales Gestión del conocimiento Capital social organizacional interno Responsabilidad Social Cultura Organizacional Motivaciones Intereses y expectativas Ambiciones profesionales Motivos Motivaciones Reconocimientos Salarios	

				<p>4.- GESTIÓN POR PROCESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Calidad Total: ✓ Producto / Servicio Procesos ✓ Principios De Calidad ✓ Modelos Normativos ✓ Modelos De Excelencia De La Calidad 	<p>Carrera profesional Política de incentivos Clima laboral Reconocimiento Promoción y crecimiento profesional Delegación: . Parámetros . Comunicación eficaz . Seguimiento y Control . Valoración del trabajo del empleado</p> <p>3.- RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN</p> <p>DERECHOS HUMANOS Respeto de normas Impactos negativos Políticas de respeto Evaluación del respeto Involucramiento de todas las partes interesadas Promueve la diversidad</p> <p>RELACIONES LABORALES Políticas de estabilidad laboral Existencia de discriminación Privacidad de datos personales Cumplimiento de horario laboral Reconocimiento de horas extras Derecho de libertad de asociación Beneficios de ley Salud y seguridad Equipo de seguridad Ambiente de trabajo Canal de comunicación Bienestar familiar</p> <p>PRÁCTICAS LABORALES Contratación de personal Satisfacción laboral Incentivos Servicios de apoyo Indicadores de desempeño Programas de calidad de vida</p>	
--	--	--	--	---	--	--

			<p>4.- GESTIÓN POR PROCESOS</p> <p>Macroprocesos (Mapa de procesos) Procesos: estratégicos, principales, de apoyo, auxiliares. Perspectiva horizontal de la Organización por procesos</p> <p>Principios axiológicos, Políticas de Calidad y Sistema de Aseguramiento de la Calidad</p> <p>Mejora Continua – Ciclo PDCA</p>	

- Se concluye la viabilidad de la organización; ya que el modelo y estructura de negocio propuesto está segmentado por procesos; a es un medio para orientar o administrar adecuadamente las actividades y relaciones comerciales; Además, contará con gestión del conocimiento como una ventaja competitiva ya que los trabajadores son la mayor fuente de retención del conocimiento, aumentando el compromiso de los empleados y sintiendo que están trabajando en un ambiente agradable.

CAPÍTULO V: ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

• BALANCE INICIAL

Tabla 1: Balance Inicial

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO	
Caja	S/ 0.00	PASIVO CORRIENTE	
		TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/ -
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/ 0.00	PASIVO NO CORRIENTE	
		prestamo bancario	
ACTIVO NO CORRIENTE		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	
Inversiones inmobiliarias	S/ 1,954,500.00	TOTAL PASIVO S/ -	
Maquinarias y equipos	S/ 264,645.00	PATRIMONIO	
Inversión Fija Intangible	S/ 32,292.00	Capital social	S/ 2,251,437.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/ 2,251,437.00	TOTAL PATRIMONIO	S/ 2,251,437.00
TOTAL ACTIVO	S/ 2,251,437.00	PASIVO Y MATRIMONIO	S/ 2,251,437.00

• **BALANCE PROYECTADO**

	2022 (AÑO 0)	2023	2024	2025	2026	2027
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Caja	S/ 0.00	S/ 455,409.54	S/ 1,134,148.58	S/ 2,182,428.77	S/ 3,527,730.48	S/ 5,152,242.91
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/ 0.00	S/ 455,409.54	S/ 1,134,148.58	S/ 2,182,428.77	S/ 3,527,730.48	S/ 5,152,242.91
ACTIVO NO CORRIENTE						
Inversiones inmobiliarias	S/ 1,954,500.00					
Maquinarias y equipos	S/ 264,645.00					
Inversión Fija Intangible	S/ 32,292.00					
Depreciación, amortización	S/ -	-S/ 40,958.40	-S/ 81,916.80	-S/ 122,875.20	-S/ 163,833.60	-S/ 204,792.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/ 2,251,437.00	S/ 2,210,478.60	S/ 2,169,520.20	S/ 2,128,561.80	S/ 2,087,603.40	S/ 2,046,645.00
TOTAL ACTIVO	S/ 2,251,437.00	S/ 2,665,888.14	S/ 3,303,668.78	S/ 4,310,990.57	S/ 5,615,333.88	S/ 7,198,887.91
PASIVO Y PATRIMONIO						
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
Impuesto a la renta por pagar	S/ -	S/ 156,630.49	S/ 273,929.35	S/ 423,547.83	S/ 562,217.11	S/ 693,449.92
Parte Cte.Préstamo Bancario	S/ -	S/ 134,162.93	S/ 154,504.21	S/ 177,929.56	S/ 204,906.57	S/ -
TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/ -	S/ 290,793.42	S/ 428,433.56	S/ 601,477.39	S/ 767,123.68	S/ 693,449.92
PASIVO NO CORRIENTE						
Préstamo Bancario (Parte no Cte.)	S/ -	S/ 537,340.34	S/ 382,836.13	S/ 204,906.57	S/ -	S/ -
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/ -	S/ 537,340.34	S/ 382,836.13	S/ 204,906.57	S/ -	S/ -
TOTAL PASIVO	S/ -	S/ 828,133.76	S/ 811,269.69	S/ 806,383.96	S/ 767,123.68	S/ 693,449.92
PATRIMONIO						
Capital social	S/ 2,251,437.00	S/ 1,463,434.05				
Resultados acumulados	S/ -	S/ -	S/ 374,320.33	S/ 1,028,965.04	S/ 2,041,172.56	S/ 3,384,776.15
Utilidad	S/ -	S/ 374,320.33	S/ 654,644.71	S/ 1,012,207.52	S/ 1,343,603.59	S/ 1,657,227.79
TOTAL PATRIMONIO	S/ 2,251,437.00	S/ 1,837,754.38	S/ 2,492,399.09	S/ 3,504,606.61	S/ 4,848,210.20	S/ 6,505,437.98
TOTAL PASIVO Y MATRIMONIO	S/ 2,251,437.00	S/ 2,665,888.14	S/ 3,303,668.78	S/ 4,310,990.57	S/ 5,615,333.88	S/ 7,198,887.91

- INGRESOS

	2023	2024	2025	2026	2027
Demanda Insatisfecha (TN)	7000	8714	14000	20981	25443
1 camara frigorifica = 10tn (camaras frigorificas)	700	871	1400	2098	2544
pago x camara cd frigorifica de 10 toneladas	S/400.00	S/400.00	S/400.00	S/400.00	S/400.00
Ingreso total (soles)	S/ 280,000.00	S/ 348,560.00	S/ 560,000.00	S/ 839,240.00	S/ 1,017,720.00
	OTROS INGRESOS				
# Asociaciones					
A. lavadoras	20	25	30	35	40
# Dias de trabajo	360	360	360	360	360
S/ precios x ingreso	S/ 5.00				
total	S/ 36,000.00	S/ 45,000.00	S/ 54,000.00	S/ 63,000.00	S/ 72,000.00
A. estibadores	30	35	40	45	50
# Dias de trabajo	360	360	360	360	360
S/ precios x ingreso	S/ 5.00				
total	S/ 54,000.00	S/ 63,000.00	S/ 72,000.00	S/ 81,000.00	S/ 90,000.00
A. cajeros	40	45	50	55	60
# Dias de trabajo	360	360	360	360	360
S/ precios x ingreso	S/ 5.00				
total	S/ 72,000.00	S/ 81,000.00	S/ 90,000.00	S/ 99,000.00	S/ 108,000.00
A. carretilleros	30	35	40	45	50
# Dias de trabajo	360	360	360	360	360
S/ precios x ingreso	S/ 3.00				
total	S/ 32,400.00	S/ 37,800.00	S/ 43,200.00	S/ 48,600.00	S/ 54,000.00
A. vendedores	60	65	70	75	80
# Dias de trabajo	360	360	360	360	360
S/ precios x ingreso	S/ 15.00				
total	S/ 324,000.00	S/ 351,000.00	S/ 378,000.00	S/ 405,000.00	S/ 432,000.00
Vendedores de hielo (en camaras frigorificas)	7	10	13	15	18
# Dias de trabajo	360	360	360	360	360
S/ precios x ingreso	S/ 100.00				
total	S/ 252,000.00	S/ 360,000.00	S/ 468,000.00	S/ 540,000.00	S/ 648,000.00
comerciantes minorista	80	120	150	160	180
# Dias de trabajo	360	360	360	360	360
S/ precios x ingreso	S/ 10.00				
total	S/ 288,000.00	S/ 432,000.00	S/ 540,000.00	S/ 576,000.00	S/ 648,000.00
total de ingresos	S/ 1,338,400.00	S/ 1,718,360.00	S/ 2,205,200.00	S/ 2,651,840.00	S/ 3,069,720.00

• COSTOS

a) MANO DE OBRA DIRECTA							
CARGO	n°	SUELDO MENSUAL (SOLES)	GRATI 16.67%	ESSALUD 9%	CTS 9.72%	COSTO UNIT. MENSUAL	SUELDO ANUAL
Operarios	4	S/ 1,250.00	S/ 208.38	S/ 112.50	S/ 121.50	S/ 1,692.38	S/ 81,234.00
MANO DE OBRA DIRECTA ANUAL							
	2023	2024	2025	2026	2027		
MOD Anual	S/ 81,234.00	S/ 81,234.00	S/ 81,234.00	S/ 81,234.00	S/ 81,234.00		
b) (CIF)							
b.1.) MANO DE OBRA INDIRECTA							
CARGO	n°	SUELDO MENSUAL (SOLES)	GRATI 16.67%	ESSALUD 9%	CTS 9.72%	COSTO UNIT. MENSUAL	SUELDO ANUAL
Jefe de limpieza y desinfección	1	S/ 2,000.00	S/ 333.40	S/ 180.00	S/ 194.40	S/ 2,707.80	S/ 32,493.60
Personal de Limpieza	4	S/ 1,000.00	S/ 166.70	S/ 90.00	S/ 97.20	S/ 1,353.90	S/ 64,987.20
Secretaria	1	S/ 950.00	S/ 158.37	S/ 85.50	S/ 92.34	S/ 1,286.21	S/ 15,434.46
Vigilante	4	S/ 1,200.00	S/ 200.04	S/ 108.00	S/ 116.64	S/ 1,624.68	S/ 77,984.64
Supervisor	1	S/ 1,500.00	S/ 250.05	S/ 135.00	S/ 145.80	S/ 2,030.85	S/ 24,370.20
TOTAL						S/ 9,003.44	S/ 97,480.80
b.2.) SUMINISTROS							
ITEM	MENSUAL	ANUAL					
Agua	S/ 500.00	S/ 6,000.00					
Electricidad	S/ 1,500.00	S/ 18,000.00					
Teléfono	S/ 300.00	S/ 3,600.00					
TOTAL	S/ 2,300.00	S/ 27,600.00					
COSTOS INDIRECTOS ANUALES							
	2023	2024	2025	2026	2027		
MOI	S/ 97,480.80	S/ 97,480.80	S/ 97,480.80	S/ 97,480.80	S/ 97,480.80		
SUMINISTRITOS	S/ 27,600.00	S/ 27,600.00	S/ 27,600.00	S/ 27,600.00	S/ 27,600.00		
TOTAL	S/ 125,080.80	S/ 125,080.80	S/ 125,080.80	S/ 125,080.80	S/ 125,080.80		
COSTOS DE PRODUCCIÓN ANUALES							
	2023	2024	2025	2026	2027		
MOD anual	S/ 81,234.00	S/ 81,234.00	S/ 81,234.00	S/ 81,234.00	S/ 81,234.00		
CIF anual	S/ 125,080.80	S/ 125,080.80	S/ 125,080.80	S/ 125,080.80	S/ 125,080.80		
TOTAL	S/ 206,314.80	S/ 206,314.80	S/ 206,314.80	S/ 206,314.80	S/ 206,314.80		

Activar Windows

Ver Configuración...

• GASTOS OPERATIVOS

a) GASTOS ADMINISTRATIVOS							
a.1.) SUELDOS							
CARGO	n°	SUELDO MENSUAL (SOLES)	GRATI 16.67%	ESSALUD 9%	CTS 9.72%	COSTO UNIT. MENSUAL	SUELDO ANUAL
Gerente General	1	S/ 3,800.00	S/ 633.46	S/ 342.00	S/ 369.36	S/ 5,144.82	S/ 61,737.84
Director de Operaciones	1	S/ 3,600.00	S/ 600.12	S/ 324.00	S/ 349.92	S/ 4,874.04	S/ 58,488.48
Jefe administrativo	1	S/ 3,250.00	S/ 541.78	S/ 292.50	S/ 315.90	S/ 4,400.18	S/ 52,802.10
Director de RRHH	1	S/ 3,250.00	S/ 541.78	S/ 292.50	S/ 315.90	S/ 4,400.18	S/ 52,802.10
Personal de seguridad	4	S/ 1,000.00	S/ 166.70	S/ 90.00	S/ 97.20	S/ 1,353.90	S/ 64,987.20
Personal de limpieza	5	S/ 1,000.00	S/ 166.70	S/ 90.00	S/ 97.20	S/ 1,353.90	S/ 81,234.00
TOTAL							S/ 372,051.72
a.2.) OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS							
ITEM	MENSUAL	ANUAL					
Electricidad	S/ 1,500.00	S/ 18,000.00					
Internet	S/ 200.00	S/ 2,400.00					
Agua	S/ 200.00	S/ 2,400.00					
Teléfono	S/ 90.00	S/ 1,080.00					
Útiles de escritorio	S/ 500.00	S/ 6,000.00					
TOTAL	S/ 2,490.00	S/ 29,880.00					
a.3.) GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUALES							
	2023	2024	2025	2026	2027		
Sueldos	S/ 372,051.72	S/ 372,051.72	S/ 372,051.72	S/ 372,051.72	S/ 372,051.72		
Otros	S/ 29,880.00	S/ 29,880.00	S/ 29,880.00	S/ 29,880.00	S/ 29,880.00		
TOTAL	S/ 401,931.72	S/ 401,931.72	S/ 401,931.72	S/ 401,931.72	S/ 401,931.72		
b) GASTOS DE VENTAS							
b.1.) SUELDOS							
CARGO	n°	SUELDO MENSUAL (SOLES)	GRATI 16.67%	ESSALUD 9%	CTS 9.72%	COSTO UNIT. MENSUAL	SUELDO ANUAL
Director comercial	1	S/ 1,500.00	S/ 250.05	S/ 135.00	S/ 145.80	S/ 2,030.85	S/ 24,370.20
TOTAL							S/ 24,370.20
b.2.) OTROS GASTOS DE VENTAS							
ITEM	MENSUAL	ANUAL					
Publicidad	S/ 1,000.00	S/ 12,000.00					
Invest. De mercado	S/ 200.00	S/ 2,400.00					
TOTAL	S/ 1,200.00	S/ 14,400.00					
b.4.) GASTOS DE VENTAS ANUALES							
	2023	2024	2025	2026	2027		
Sueldos	S/ 24,370.20	S/ 24,370.20	S/ 24,370.20	S/ 24,370.20	S/ 24,370.20		
Otros	S/ 14,400.00	S/ 14,400.00	S/ 14,400.00	S/ 14,400.00	S/ 14,400.00		
TOTAL	S/ 38,770.20	S/ 38,770.20	S/ 38,770.20	S/ 38,770.20	S/ 38,770.20		
GASTOS OPERATIVOS ANUALES							
	2023	2024	2025	2026	2027		
G. Administrativos	S/ 401,931.72	S/ 401,931.72	S/ 401,931.72	S/ 401,931.72	S/ 401,931.72		
G. de Ventas	S/ 38,770.20	S/ 38,770.20	S/ 38,770.20	S/ 38,770.20	S/ 38,770.20		
TOTAL	S/ 440,701.92	S/ 440,701.92	S/ 440,701.92	S/ 440,701.92	S/ 440,701.92		

Activar Windows

• **TOTAL DE LA INVERSIÓN**

- **ACTIVO TANGIBLES**

Maquinaria x alquiler		EQUIPO	
Ítem	costo total	Ítem	costoTotal
Máquina explanadora	S/ 21,000.00	Equipos de cómputo	S/15,000.00
Excavadora	S/ 15,000.00	Equipos sanitarios	S/45,000.00
Tractor con remolque	S/ 25,000.00	Equipos de ventilación	S/25,000.00
Compresor de aire	S/ 5,000.00	Equipos de iluminación	S/15,000.00
Generador y Equipo para soldar	S/ 8,500.00	Escritorios, sillas	S/10,000.00
Vibrador para hormigón	S/ 5,345.00	otros	S/5,000.00
Compactador	S/ 12,300.00	camaras frigoricas	S/57,500.00
TOTAL	S/ 92,145.00	TOTAL	S/172,500.00

Materiales			
	cantidad	precio unitario	costo total
bloques prefabricados	10,000	S/50.00	S/500,000.00
Acero	15,000	S/35.00	S/525,000.00
Fierro	8,000	S/65.00	S/520,000.00
Cemento	10,000	S/30.00	S/300,000.00
otros	2,000	S/7.00	S/14,000.00
total			S/1,859,000.00

mano de obra * (contrato)		costo total	
empresa de constructora	S/		
			95,500.00

a) ACTIVOS TANGIBLES

Materiales	S/	1,859,000.00
mano de obra	S/	95,500.00
maquinaria	S/	92,145.00
EQUIPO	S/	172,500.00
TOTAL	S/	2,219,145.00

b) DEPRECIACIÓN

	2023	2024	2025	2026	2027	Total	Recupero
Depreciación anual	S/ 34,500.00	S/ 172,500.00	S/ 2,046,645.00				

- ACTIVO INTANGIBLE

a) ACTIVOS INTANGIBLES					
licencias de funcionamiento	S/10,000.00				
permisos municipal	S/10,000.00				
software	S/2,500.00				
otros	S/9,792.00				
TOTAL	S/ 32,292.00				
b) AMORTIZACIÓN					
	2023	2024	2025	2026	2027
Act.Intang.Amortiz.	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40

- INVERSIÓN

INVERSIÓN TOTAL	
Activos tangibles	S/ 2,219,145.00
Activos intangibles	S/ 32,292.00
TOTAL	S/ 2,251,437.00

• FINANCIAMIENTO

		CAPITAL PROPIO	PRESTAMO BANCARIO	TOTAL
		65%	35%	
Activos tangibles	S/ 2,219,145.00	S/ 1,442,444.25	S/ 776,700.75	2219145
Activos intangibles	S/ 32,292.00	S/ 20,989.80	S/ 11,302.20	32292
TOTAL	S/ 2,251,437.00	S/ 1,463,434.05	S/ 788,002.95	S/ 2,251,437.00
TNAKM	14%	TEA	15.16%	
TIEMPO	5	años		
RENTAS IGUALES		S/.235,973.74		
PERIODOS	SALDO	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	RENTA
0	S/ 788,002.95	S/ -	S/ -	S/ -
1	S/ 788,002.95	S/ 119,474.06	S/ 116,499.68	S/ 235,973.74
2	S/ 671,503.27	S/ 101,810.82	S/ 134,162.93	S/ 235,973.74
3	S/ 537,340.34	S/ 81,469.54	S/ 154,504.21	S/ 235,973.74
4	S/ 382,836.13	S/ 58,044.18	S/ 177,929.56	S/ 235,973.74
5	S/ 204,906.57	S/ 31,067.17	S/ 204,906.57	S/ 235,973.74
		S/ 391,865.77	S/ 788,002.95	S/ 1,179,868.72

• **FLUJOS**

a) FLUJO DE CAPITAL						
ITEM	2022 (AÑO 0)	2023	2024	2025	2026	2027
Activos tangibles	-S/ 2,219,145.00					
Activos intangibles	-S/ 32,292.00					
Recuper. Act. Fijos						S/ 2,046,645.00
TOTAL	-S/ 2,251,437.00	0	0	0	0	S/ 2,046,645.00
b) ESTADO DE RESULTADOS						
	2023	2024	2025	2026	2027	
Ventas	S/ 1,338,400.00	S/ 1,718,360.00	S/ 2,205,200.00	S/ 2,651,840.00	S/ 3,069,720.00	
Costos de Producción	S/ 206,314.80	S/ 206,314.80	S/ 206,314.80	S/ 206,314.80	S/ 206,314.80	
Depreciación y amortización	S/ 40,958.40	S/ 40,958.40	S/ 40,958.40	S/ 40,958.40	S/ 40,958.40	
Utilidad Bruta	S/ 1,091,126.80	S/ 1,471,086.80	S/ 1,957,926.80	S/ 2,404,566.80	S/ 2,822,446.80	
Gastos Operativos	S/ 440,701.92	S/ 440,701.92	S/ 440,701.92	S/ 440,701.92	S/ 440,701.92	
Utilidad Operativa	S/ 650,424.88	S/ 1,030,384.88	S/ 1,517,224.88	S/ 1,963,864.88	S/ 2,381,744.88	
Gastos financieros	S/ 119,474.06	S/ 101,810.82	S/ 81,469.54	S/ 58,044.18	S/ 31,067.17	
Utilidad antes de impuestos	S/ 530,950.82	S/ 928,574.06	S/ 1,435,755.34	S/ 1,905,820.70	S/ 2,350,677.71	
Impuestos	S/ 156,630.49	S/ 273,929.35	S/ 423,547.83	S/ 562,217.11	S/ 693,449.92	
Utilidad Neta	S/ 374,320.33	S/ 654,644.71	S/ 1,012,207.52	S/ 1,343,603.59	S/ 1,657,227.79	
c) FLUJO OPERATIVO						
	2023	2024	2025	2026	2027	
Utilidad Neta	S/ 374,320.33	S/ 654,644.71	S/ 1,012,207.52	S/ 1,343,603.59	S/ 1,657,227.79	
(+) Depreciación	S/ 34,500.00	S/ 34,500.00	S/ 34,500.00	S/ 34,500.00	S/ 34,500.00	
(+) Amortiz. Intangibles	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	
Fondo Operativo Neto	S/ 415,278.73	S/ 695,603.11	S/ 1,053,165.92	S/ 1,384,561.99	S/ 1,698,186.19	

d) FLUJO DE CAJA ECONÓMICO						
	2022 (AÑO 0)	2023	2024	2025	2026	2027
Flujo de Capital	-S/ 2,251,437.00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 2,046,645.00
Flujo Operativo	S/ -	S/ 415,278.73	S/ 695,603.11	S/ 1,053,165.92	S/ 1,384,561.99	S/ 1,698,186.19
Flujo de Caja Económico Neto	-S/ 2,251,437.00	S/ 415,278.73	S/ 695,603.11	S/ 1,053,165.92	S/ 1,384,561.99	S/ 3,744,831.19
ACUMULADO						
	1	2	3	4	5	
	S/ 415,278.73	S/ 1,110,881.84	S/ 2,164,047.76	S/ 3,548,609.75	S/ 7,293,440.93	
e) FLUJO DE SERVICIO A LA DEUDA						
	2022 (AÑO 0)	2023	2024	2025	2026	2027
PRÉSTAMO	S/ 788,002.95					
AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMOS		S/ 116,499.68	S/ 134,162.93	S/ 154,504.21	S/ 177,929.56	S/ 204,906.57
ESCUDO FISCAL		S/ 35,244.85	S/ 30,034.19	S/ 24,033.51	S/ 17,123.03	S/ 9,164.81
Flujo de Servicio a la Deuda Neto	S/ 788,002.95	S/ 81,254.83	S/ 104,128.74	S/ 130,470.70	S/ 160,806.53	S/ 195,741.76
f) FLUJO DE CAJA FINANCIERO						
	2022 (AÑO 0)	2023	2024	2025	2026	2027
Flujo de Caja Económico	-S/ 2,251,437.00	S/ 415,278.73	S/ 695,603.11	S/ 1,053,165.92	S/ 1,384,561.99	S/ 3,744,831.19
Flujo de Servicio de la Deuda	S/ 788,002.95	S/ 81,254.83	S/ 104,128.74	S/ 130,470.70	S/ 160,806.53	S/ 195,741.76
Flujo de Caja Financiero Neto	-S/ 1,463,434.05	S/ 334,023.89	S/ 591,474.38	S/ 922,695.22	S/ 1,223,755.47	S/ 3,549,089.43
ACUMULADO						
	1	2	3	4	5	
	S/ 334,023.89	S/ 925,498.27	S/ 1,848,193.49	S/ 3,071,948.96	S/ 6,621,038.39	

- **FLUJO DE CAJA**

- **Escenario normal**

PERIODO	2022 (AÑO 0)	2023	2024	2025	2026	2027
INGRESOS						
VENTAS		S/ 1,338,400.00	S/ 1,718,360.00	S/ 2,205,200.00	S/ 2,651,840.00	S/ 3,069,720.00
VALOR RESIDUAL ACTIVOS FIJOS						S/ 2,046,645.00
EGRESOS						
INVERSION:						
TANGIBLES	-S/ 2,219,145.00					
INTANGIBLES	-S/ 32,292.00					
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN		-S/ 40,958.40	-S/ 40,958.40	-S/ 40,958.40	-S/ 40,958.40	-S/ 40,958.40
COSTOS DE PRODUCCIÓN		-S/ 206,314.80	-S/ 206,314.80	-S/ 206,314.80	-S/ 206,314.80	-S/ 206,314.80
GASTOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS		-S/ 560,175.98	-S/ 542,512.74	-S/ 522,171.46	-S/ 498,746.10	-S/ 471,769.09
FLUJO NETO ANTES DE IMPTO.	-S/ 2,251,437.00	S/ 530,950.82	S/ 928,574.06	S/ 1,435,755.34	S/ 1,905,820.70	S/ 4,397,322.71
IMPTO. (29.5%)		S/ 156,630.49	S/ 273,929.35	S/ 423,547.83	S/ 562,217.11	S/ 693,449.92
FLUJO ECONOMICO		S/ 374,320.33	S/ 654,644.71	S/ 1,012,207.52	S/ 1,343,603.59	S/ 3,703,872.79
DEPRECIACION		S/ 34,500.00	S/ 34,500.00	S/ 34,500.00	S/ 34,500.00	S/ 34,500.00
AMORTIZACION		S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/ 2,251,437.00	S/ 415,278.73	S/ 695,603.11	S/ 1,053,165.92	S/ 1,384,561.99	S/ 3,744,831.19
PRESTAMO	S/ 788,002.95					
AMORTIZACION PRESTAMO		S/ 116,499.68	S/ 134,162.93	S/ 154,504.21	S/ 177,929.56	S/ 204,906.57
ESCUDO FISCAL POR INTERESES		S/ 35,244.85	S/ 30,034.19	S/ 24,033.51	S/ 17,123.03	S/ 9,164.81
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 1,463,434.05	S/ 334,023.89	S/ 591,474.38	S/ 922,695.22	S/ 1,223,755.47	S/ 3,549,089.43

- Escenario pesimista (90%)

PERIODO	2021 (AÑO 0)	2022	2023	2024	2025	2026
INGRESOS						
VENTAS		S/ 1,204,560.00	S/ 1,546,524.00	S/ 1,984,680.00	S/ 2,386,656.00	S/ 2,762,748.00
VALOR RESIDUAL ACTIVOS FIJOS						S/ 2,046,645.00
EGRESOS						
INVERSION:						
TANGIBLES	-S/ 2,219,145.00					
INTANGIBLES	-S/ 32,292.00					
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN		-S/ 40,958.40	-S/ 40,958.40	-S/ 40,958.40	-S/ 40,958.40	-S/ 40,958.40
COSTOS DE PRODUCCIÓN		-S/ 206,314.80	-S/ 206,314.80	-S/ 206,314.80	-S/ 206,314.80	-S/ 206,314.80
GASTOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS		-S/ 560,175.98	-S/ 542,512.74	-S/ 522,171.46	-S/ 498,746.10	-S/ 471,769.09
FLUJO NETO ANTES DE IMPTO.	-S/ 2,251,437.00	S/ 397,110.82	S/ 756,738.06	S/ 1,215,235.34	S/ 1,640,636.70	S/ 4,090,350.71
IMPTO. (29.5%)		S/ 117,147.69	S/ 223,237.73	S/ 358,494.43	S/ 483,987.83	S/ 602,893.18
FLUJO ECONOMICO		S/ 279,963.13	S/ 533,500.33	S/ 856,740.92	S/ 1,156,648.87	S/ 3,487,457.53
DEPRECIACION		S/ 34,500.00	S/ 34,500.00	S/ 34,500.00	S/ 34,500.00	S/ 34,500.00
AMORTIZACION		S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/ 2,251,437.00	S/ 320,921.53	S/ 574,458.73	S/ 897,699.32	S/ 1,197,607.27	S/ 3,528,415.93
PRESTAMO	S/ 788,002.95					
AMORTIZACION PRESTAMO		S/ 116,499.68	S/ 134,162.93	S/ 154,504.21	S/ 177,929.56	S/ 204,906.57
ESCUDO FISCAL POR INTERESES		S/ 35,244.85	S/ 30,034.19	S/ 24,033.51	S/ 17,123.03	S/ 9,164.81
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 1,463,434.05	S/ 239,666.69	S/ 470,330.00	S/ 767,228.62	S/ 1,036,800.75	S/ 3,332,674.17

- Escenario Optimista (110%)

PERIODO	2021 (AÑO 0)	2022	2023	2024	2025	2026
INGRESOS						
VENTAS		S/ 1,472,240.00	S/ 1,890,196.00	S/ 2,425,720.00	S/ 2,917,024.00	S/ 3,376,692.00
VALOR RESIDUAL ACTIVOS FIJOS						S/ 2,046,645.00
EGRESOS						
INVERSION:						
TANGIBLES	-S/ 2,219,145.00					
INTANGIBLES	-S/ 32,292.00					
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN		-S/ 40,958.40	-S/ 40,958.40	-S/ 40,958.40	-S/ 40,958.40	-S/ 40,958.40
COSTOS DE PRODUCCIÓN		-S/ 206,314.80	-S/ 206,314.80	-S/ 206,314.80	-S/ 206,314.80	-S/ 206,314.80
GASTOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS		-S/ 560,175.98	-S/ 542,512.74	-S/ 522,171.46	-S/ 498,746.10	-S/ 471,769.09
FLUJO NETO ANTES DE IMPTO.	-S/ 2,251,437.00	S/ 664,790.82	S/ 1,100,410.06	S/ 1,656,275.34	S/ 2,171,004.70	S/ 4,704,294.71
IMPTO. (29.5%)		S/ 196,113.29	S/ 324,620.97	S/ 488,601.23	S/ 640,446.39	S/ 784,006.66
FLUJO ECONOMICO		S/ 468,677.53	S/ 775,789.09	S/ 1,167,674.12	S/ 1,530,558.31	S/ 3,920,288.05
DEPRECIACION		S/ 34,500.00	S/ 34,500.00	S/ 34,500.00	S/ 34,500.00	S/ 34,500.00
AMORTIZACION		S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40	S/ 6,458.40
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/ 2,251,437.00	S/ 509,635.93	S/ 816,747.49	S/ 1,208,632.52	S/ 1,571,516.71	S/ 3,961,246.45
PRESTAMO	S/ 788,002.95					
AMORTIZACION PRESTAMO		S/ 116,499.68	S/ 134,162.93	S/ 154,504.21	S/ 177,929.56	S/ 204,906.57
ESCUDO FISCAL POR INTERESES		S/ 35,244.85	S/ 30,034.19	S/ 24,033.51	S/ 17,123.03	S/ 9,164.81
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 1,463,434.05	S/ 428,381.09	S/ 712,618.76	S/ 1,078,161.82	S/ 1,410,710.19	S/ 3,765,504.69

- COSTO DE OPORTUNIDAD DEL INVERSIONISTA (COK)**

	2022 (AÑO 0)	
Deuda	S/	788,002.95
Patrimonio	S/	1,463,434.05
TOTAL	S/	2,251,437.00
Deuda %		35%
Patrimonio %		65%
Beta desapalancado (β)		0.941
Beta proyecto		1.30
Tasa de Libre Riesgo (TLR)		4.40%
Riesgo país		1.41%
TPM = TEA		15.16%
COK		19.78%

- CÁLCULO DEL COSTO PROMEDIO DE CAPITAL (WACC)**

Fuentes	Inversión	% Inversión	Costos	WACC
Patrimonio	S/ 1,463,434.05	65%	19.78%	12.86%
Deuda	S/ 788,002.95	35%	15.16%	5.31%
TOTAL	S/ 2,251,437.00	100%		18.16%
Costo de Capital dps de Impuestos				
TPM = TEA	15.16%			
Impuesto a la renta	29.50%			
COSTO	10.69%			

- EVALUACIÓN**

	FCE	FCF
VAN	S/ 1,384,291.95	S/ 1,798,458.96
TIR	37.02%	50%
B/C (IR)	1.61	2.23
PR	3.64	2.91

- PUNTO DE EQUILIBRIO**

COSTOS FIJOS ANUALES		
CIF	S/	125,080.80
TOTAL	S/	125,080.80
COSTOS VARIABLES ANUALES		
	S/	68,650.20
TOTAL	S/	68,650.20
COSTO VARIABLE UNITARIO	S/	98.07
VALOR DE VENTA TN	S/	400.00
PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES FÍSICAS		
FÓRMULA	CÁLCULO	
CF/(VV-CVU)	414	
PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES MONETARIAS		
FÓRMULA	CÁLCULO	
VV*PEUF	S/	165,709.28

- ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

Análisis de escenario		FCE				FCF			
Escenarios	%ventas	VAN	TIR	B/C	PR	VAN	TIR	B/C	PR
PESIMISTA	90%	S/ 952,025.97	32%	1.42	4.36	S/ 1,366,192.98	43%	1.9	3.60
NORMAL	100%	S/ 1,384,291.95	37%	1.61	3.64	S/ 1,798,458.96	50%	2.2	2.91
OPTIMISTA	110%	S/ 1,816,557.93	42%	1.81	3.13	S/ 2,230,724.94	57%	2.5	2.45

100% S/ 1,384,291.95

69% S/ 952,025.97

Variacion	31%
Elasticidad	3.122650368

100% S/ 1,798,458.96

76% S/ 1,366,192.98

Variacion	24%
Elasticidad	2.403535393

100%	31%	32%
100%	24%	42%

• **ANÁLISIS DE RIESGO: ESCENARIOS**

	ESCENARIO PESIMISTA	ESCENARIO NORMAL	ESCENARIO OPTIMISTA	TOTAL	INDICADORES
PESO	15%	70%	15%	100%	PROYECTO
VAN Económico	S/ 952,025.97	S/ 1,384,291.95	S/ 1,816,557.93		S/ 1,384,291.95
TIR Económico	31.78%	37.02%	42.14%		37.00%
Periodo de Recupero Económico	4.36	3.64	3.13		3.67
B/C Económico	1.42	1.61	1.81		1.61
VAN Financiero	S/ 1,366,192.98	S/ 1,798,458.96	S/ 2,230,724.94		S/ 1,798,458.96
TIR Financiero	43%	50%	57%		50.13%
Periodo de Recupero Financiero	3.60	2.91	2.45		2.94
B/C Financiero	1.93	2.23	2.52		2.23

- En el escenario pesimista, en la relación beneficio/costo económico se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se obtendrá una ganancia de S/ 0.42 y además en el beneficio/costo financiero se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se conseguiría S/ 0.93 de ganancia. Esto significa que el proyecto en un escenario pesimista aún es rentable y por lo tanto viable.
- En el escenario normal, en la relación beneficio/costo económico se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se obtendrá una ganancia de S/ 0.61 y además en la relación beneficio/costo financiero se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se conseguiría S/ 1.23 de ganancia. Esto significa que el proyecto en un escenario normal aún es rentable y por lo tanto viable.
- En el escenario optimista, en la relación beneficio/costo económico se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se obtendrá una ganancia de S/ 0.81 y además en la relación beneficio/costo financiero se obtiene que, por cada sol que se invierta en la empresa, se conseguiría S/ 1.52 de ganancia. Esto significa que el proyecto en un escenario optimista aún es rentable y por lo tanto viable.
- Se concluye la viabilidad económica y financiera; ya que, para el flujo económico lo siguiente: Valor Actual Neto S/ 1,384,291.95, Tasa Interna de Retorno 37%, Beneficio/Costo 0.61, y el Periodo de Recupero de 3 años, 6 meses y 7 días; y, para el

flujo financiero lo siguiente: Valor Actual Neto S/ 1,798,458.96, Tasa Interna de Retorno 50.13%, Beneficio/Costo 1.23, y el Periodo de Recupero 2 años, 9 meses y 4 días.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Viabilidad Estratégica

En conclusión, si existe la viabilidad estratégica; ya que, las Fuerzas de Porter, la matriz SEPTED, la Cadena de Valor y el FODA, hacen posible el proyecto; y que, la industria pesquera está en crecimiento. Del mismo modo, que la comercialización de productos hidrobiológicos tiene un gran impacto en el crecimiento de la economía y el desarrollo del sector pesquero. Finalmente, encontramos que, tanto para la matriz EFI como para la Matriz EFE, el contexto es favorable; por tanto, sus calificaciones adquiridas son 2,93 y 2,86 respectivamente, lo que significa que esto es muy favorable para la empresa.

Se recomienda que, para este estudio, la empresa pueda desempeñarse como una ventaja competitiva la efectividad; en base de encontrar formas de satisfacer las necesidades sanidad e inocuidad de los productos pesquero, además, mejorar el proceso de logística y tecnología necesaria para brindar la mayor seguridad a las actividades de comercialización de productos hidrobiológicos.

- Viabilidad de Mercado

En conclusión, mediante la información recopilada de diversas fuentes bibliográficas, se deduce que sí hay una demanda insatisfecha de toneladas. Por tanto, el mercado objetivo son todas las son comerciantes pesqueros que almacenan sus productos pesqueros en cámaras frigoríficas para su posterior venta por tal motivo, se requieren de un terminal pesquero para el descargue de los recursos hidrobiológicos para el Consumo Humano Directo; Además, se puede observar que la demanda insatisfecha es alta; ya que, una gran cantidad de empresarios pesqueros que comercializan sus recursos marinos, tienen que recurrir a otra región en busca de un terminal pesquero.

Se recomienda que para este estudio esté enfocado en dar seguridad en la sanidad e inocuidad del producto pesquero que se va a comercializar dentro del sector pesquero y así para no generar

pérdidas económicas en el tiempo; y, que con ello la región Lambayeque tenga una mejor competitividad en la comercialización de los productos hidrobiológicos.

- Viabilidad Técnica

Se concluye, que existe viabilidad del estudio técnico, se espera que tenga una capacidad de desembarque de 1100 toneladas en su totalidad que sería la entrada de cámaras frigoríficas de 10 (TN) que tendrá una capacidad de 110 cámaras frigoríficas de productos pesqueros. Además, la aplicación del método de localización nos permitió saber la ponderación más alta de acuerdo con los factores considerados como: Mayor número de embarcaciones, mayor número de pescadores, mayor comercio de productos pesqueros, obteniendo una ponderación de 3.7.

Para este estudio se recomienda capacitar a los operadores en saneamiento y limpieza higiénica, mejorando así las operaciones y controles que se dan en las actividades comerciales del terminal pesquero. Por último, no olvide que las instalaciones y equipamientos del escenario de aterrizaje se degrada con el tiempo; Por lo tanto, es recomendable establecer un programa mantenimiento regulatorio a las instalaciones, equipos y maquinaria para asegurarse de que funciona correctamente.

- Viabilidad Organizacional

Se concluye la viabilidad de la organización; ya que el modelo y estructura de negocio propuesto está segmentado por procesos; a es un medio para orientar o administrar adecuadamente las actividades y relaciones comerciales; Además, contará con gestión del conocimiento como una ventaja competitiva ya que los trabajadores son la mayor fuente de retención del conocimiento, aumentando el compromiso de los empleados y sintiendo que están laborando en un ambiente agradable.

Para este estudio se recomienda la correcta aplicación de la gestión del conocimiento; de modo que, se produzca la transferencia de conocimientos adquiridos dentro de la empresa de la forma más rápida y eficaz, mejorando la satisfacción del cliente y creando así una organización culta.

- Viabilidad Económica y Financiera

En conclusión, la inversión inicial está conformada por los Activos Tangibles e Intangibles, lo que hace una inversión total de S/ 2,251,437.00; del cual, se aportará un capital propio de S/ 1,463,434.05 representando un 65% y el 35% restante será financiado por una entidad bancaria, siendo S/ 788,002.95, con una TEA del 15,16%, con un plazo de 5 años y pagando una renta

anual de S/ 235,973.74. Además, el Costo de Oportunidad (COK) hallado es de 19.78% y el Costo Promedio Ponderado (WACC) es de 10.69%. Finalmente se realizó la viabilidad económica y financiera; siendo el flujo económico lo siguiente: Valor Actual Neto S/ 1,384,291.95, Tasa Interna de Retorno 37%, Beneficio/Costo 0.61, y el Periodo de Recupero de 3 años, 6 meses y 7 días; y, para el flujo financiero lo siguiente: Valor Actual Neto S/ 1,798,458.96, Tasa Interna de Retorno 50.13%, Beneficio/Costo 1.23, y el Periodo de Recupero 2 años, 9 meses y 4 días.

Se recomienda para este estudio trabajar con una tasa favorable tanto para la entidad bancaria como para la empresa que hará la inversión. Además, buscar entidades que manejen precios más accesibles, tanto en los recursos para la construcción como para los instrumentos necesarios que tendrá el terminal, pero sin descuidar la calidad. Además, se le recomienda no descuidar a los clientes que generan ingresos adicionales, dado que, generan un gran beneficio económico.

Bibliografía

- Alegría , J., & et al. (2017). Planeamiento Estratégico del Sector Pesca de Piura. *PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ*, 37. Obtenido de https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/9691/ALEGRIA_ALTA_MIRANO_PLANEAMIENTO_PESCA_PIURA.pdf?sequence=1
- ANDINA. (27 de marzo de 2018). Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-peru-consumo-per-capita-pescado-hogares-crece-129-a-145-kilos-704648.aspx>
- Andina*. (8 de Junio de 2021). Obtenido de Andina: <https://andina.pe/agencia/noticia-sanipes-fortalece-inocuidad-alimentaria-proteccion-de-salud-publica-848461.aspx>
- APEIM. (2021). Obtenido de <http://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2021/10/niveles-socioecono%CC%81micos-apeim-v2-2021.pdf>
- CESLA . (2021). INDICADOR DE CORRUPCIÓN PARA AMERICA LATINA CESLA – Julio 2021. *CESLA*.
- ComexPeru. (21 de mayo de 2021). *ComexPeru*. Obtenido de ComexPeru: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/917-fue-el-crecimiento-de-las-exportaciones-pesqueras-durante-el-primer-trimestre-de-2021>
- Cordova, E. (enero de 2022). *Ministerio de Produccion* . Obtenido de 2022 Enero: Boletín del Sector Pesquero: <https://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/en/shortcode/oe-documentos-publicaciones/boletines-pesca/item/1030-2022-enero-boletin-del-sector-pesquero>
- DESARROLLO, B. I. (18 de enero de 2021). *gestion*. Obtenido de *gestion*: <https://gestion.pe/blog/bid/2021/01/propuesta-para-el-desarrollo-de-la-pesca-artesanal-en-peru.html/>
- El Comercio* . (14 de noviembre de 2020). Obtenido de el comercio : <https://elcomercio.pe/economia/peru/especialistas-piden-mejorar-la-gobernanza-para-ciencia-y-tecnologia-en-lo-que-resta-del-gobierno-ncze-noticia/>
- FMI. (abril de 2022). *International Monetary Fund*. Obtenido de Fondo Monetaria Internacional: <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2022/04/19/world-economic-outlook-april-2022>
- Gastón, J., & et al. (2017). *PRODUCE*. Obtenido de SISTEMA NACIONAL DE INNOVACIÓNEN PESCA Y ACUICULTURA: <https://www.pnipa.gob.pe/wp-content/uploads/2019/02/PESCA-Y-ACUICULTURA-3-1.pdf>
- Gestión* . (1 de abril de 2022). Obtenido de *Getión*: <https://gestion.pe/economia/aumento-del-consumo-per-capita-del-pescado-sigue-relegado-pese-al-alza-del-precio-del-pollo-noticia/>
- Gestión*. (16 de enero de 2018). Obtenido de *Gestión*: <https://gestion.pe/economia/empresas/comex-peru-i-d-i-incentivo-despega-224992-noticia/?ref=gesr>
- GESTIÓN. (15 de Mayo de 2022). *La economía peruana avanzó un 3.84% en el primer trimestre del 2022*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/la-economia-peruana-avanzo-un-384-en-el-primer-trimestre-del-2022-economia-noticia/>
- Getión*. (24 de marzo de 2018). Consumo de pescado superará los 27 kilos anuales por persona al 2025 en Perú, líder de la región. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/consumo-pescado-peru-superara-27-kilos-anuales-persona-2025-liderando-ranking-region-230146-noticia/>
- INEI. (2013). Pesca artesanal. *universidad del pacifico*, 69.

- INEI. (2017). Obtenido de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1560/14TOMO_01.pdf
- INEI. (2021). *inei.gov.pe*. Obtenido de instituto nacional de estadistica informatica : <https://www.inei.gov.pe/estadisticas/indice-tematico/economia/>
- INEI. (2021). *Instituto Nacional de Estadística e Informática*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística e Informática: <http://m.inei.gov.pe/prensa/noticias/produccion-del-sector-pesca-aumento-1303-en-noviembre-de-2021-13278/>
- INEI. (2021). Producción Nacional. *informe tecnico*, 5. Obtenido de <https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/05-informe-tecnico-produccion-nacional-mar-2021.pdf>
- Mar del Perú*. (7 de octubre de 2020). Obtenido de Mar del Perú: <https://www.mardelperu.pe/pesca/2/actores-en-el-sector-pesca>
- Naciones Unidas. (s.f.). *objetivos de desarrollo sostenible* . Obtenido de objetivos de desarrollo sostenible : <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/oceans/>
- PRODUCE . (2 de FEBRERO de 2022). Obtenido de Ministerio de la Producción: <https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/580991-produce-desembarque-de-recursos-pesqueros-en-2021-supero-los-niveles-de-prepandemia>
- Produce. (2018). Pesca. Obtenido de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1635/cap14/cap14.pdf
- PRODUCE. (19 de noviembre de 2021). *Gestión* . Obtenido de Gestión.pe: <https://gestion.pe/economia/peru-alcanzo-consumo-record-de-pescado-en-que-regiones-se-come-mas-este-alimento-produce-nndc-noticia/>
- Produce. (2021). programa nacional " a comer pescado ". 25. Obtenido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1811856/RM%20N%C2%B0%2000115-2021-PRODUCE%20-%20Plan%20de%20Implementacion%20PNACP%202021-2022.pdf>
- Produce. (2021). programa nacional a comer sano. *plan de implentacion*, 25. Obtenido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1811856/RM%20N%C2%B0%2000115-2021-PRODUCE%20-%20Plan%20de%20Implementacion%20PNACP%202021-2022.pdf>
- PRODUCE. (4 de abril de 2022). *gob.pe*. Obtenido de Ministerio de la Producción: <https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/597456-produce-huanuco-puno-piura-ancash-y-lambayeque-duplicaron-el-consumo-de-pescado-en-el-primer-trimestre-del-ano>
- REPUBLICA, L. (ABRIL de 2022). Obtenido de <https://larepublica.pe/sociedad/2022/04/04/piura-y-lambayeque-duplicaron-el-consumo-de-pescado-lrnd/>
- Rodríguez , N., & Vallejos , J. (2019). *Los espacios permeables para el mejoramiento de flujos de comercialización del terminal pesquero de Salaverry - Trujillo 2019*. Trujillo - Perú. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/65737>
- Urpeque, H. (2017). Gran demanda de público en terminal pesquero de Santa Rosa. *RPP NOTICIAS*. Obtenido de <https://rpp.pe/peru/lambayeque/gran-demanda-de-publico-en-terminal-pesquero-de-santa-rosa-noticia-1043814?ref=rpp>
- Work Bank Group. (s.f.). *Evaluación y análisis de pesquerías costeras del Perú*. Work Bank Group. Obtenido de <https://pescaemprende.com/wp-content/themes/intelfin/uploads/FPI-es.pdf>

Yamashiro , C. (2021). *Reporte de abastecimiento de mercados con productos hidrobiológicos provenientes de la pesca artesanal del litoral peruano y el Lago Titicaca*. Ministerio de Produccion, callao. Obtenido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2110026/Reporte%20de%20Abastecimientos%20julio%202021.pdf>