



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TESIS

**PROPUESTA DE EXPORTACIÓN DE
HUEVAS DE LISA (MÚGIL CEPHALUS)
AL MERCADO DE JAPÓN 2015.**

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

Autores:

Bach. Carmen Yeraldy, Marquina Julca

Bach. Segundo Marcelino, Vidaurre Bances

Pimentel, Diciembre del 2015.

**PROPUESTA DE EXPORTACIÓN DE HUEVAS DE LISA (MUGIL
CEPHALUS) AL MERCADO DE JAPÓN 2015**

Aprobación de la tesis

Mg. Guerrero Millones, Ana María

Asesor metodólogo

Mg. Sc. Pantaleón Santa María, Alberto Luis

Asesor especialista

Mg. García Vera Waldemar Ramón

Presidente del jurado de tesis

Econ. Millones Barragan Johan Cristian

Secretario del jurado de tesis Mg.Sc.
Pantaleón Santa María, Alberto Luis

Vocal del jurado de tesis

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a mi Dios quien supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mi familia quienes por ellos soy lo que soy.

Para mis padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos. A mis hermanos por estar siempre presentes, acompañándome para poderme realizar. A mi hermana Kristel quien ha sido y es una motivación, inspiración y felicidad.

Carmen Marquina.

Dedico esta tesis a DIOS por darme siempre las fuerzas para continuar en lo adverso, por guiarme en todo momento y darme sabiduría en las situaciones difíciles. A mis padres por darme la vida y luchar día a día para que lograra escalar y conquistar este peldaño más en mi vida.

Segundo Marcelino.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradecer a Dios por habernos acompañado y guiado a lo largo de nuestra carrera, por ser nuestra fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarnos una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo de felicidad.

Agradecer también a nuestros padres, fuente de apoyo constante e incondicional en todo este tiempo y por su comprensión que nos han mantenido perseverantes para culminar este reto profesional.

Al Sc. Pantaleón Santa María, Alberto; por sus conocimientos, orientaciones, paciencia, tiempo y su apoyo incondicional en el desarrollo de nuestra tesis, lo que nos permitió seguir adelante.

Finalmente queremos agradecer a todas aquellas personas que de alguna manera directa como indirecta hicieron posible la culminación de esta investigación.

Los Autores

ÍNDICE

I.	PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	12
	I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	13
	1.1. Situación Problemática	13
	1.2. Formulación del problema	18
	1.3. Delimitación de la Investigación	18
	1.4. Justificación e importancia de la investigación	20
	1.5. Limitaciones de la Investigación:	22
	1.6. Objetivos de la Investigación	23
II.	MARCO TEÓRICO	24
	2.1. Antecedentes de Estudio	25
	2.2. Estado del Arte	31
	2.3. Bases Teórica Científica	34
	2.4. Definición de términos básicos	49
III.	MARCO METODOLÓGICO	53
	3.1. Tipo y diseño de la investigación	54
	3.2. Población y Muestra	54
	3.3. Hipótesis	55
	3.4. Variables	55
	3.5. Operacionalización	56
	3.6. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos	59
	3.7. Procedimiento para la recolección de datos	61
	3.8. Análisis estadístico e Interpretación de datos	63
	3.9. Criterios éticos	64
	3.10. Criterios de rigor científico	66

IV.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	67
	4.1. Resultados	68
	4.2. Discusión de Resultados	73
	V. PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN	125
VI.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	163
	6.1. Conclusiones	164
	6.2. Recomendaciones	165
	REFERENCIAS	164
	Bibliografía.....	167
	ANEXOS	171

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Objeto de Estudio: Huevas de Pescado	32
Tabla 2	Evolución en las Exportaciones de las Huevas de Pescado	32
Tabla 3	Presentaciones (Packaging)	33
Tabla 4	Ficha Técnica de las Huevas de Lisa	37
Tabla 5	Información Nutricional de las Huevas de Lisa	38
Tabla 6	Comparación de los Nutrientes de las Huevas de Lisa Frescas y Seco- Saladas.....	39
Tabla 7	Operacionalización de Variables	56
Tabla 8	Producción Peruana de Pescado Lisa) por Región del 2010-2015 II (Kg)	76
Tabla 9	Principales Países exportadores de la Partida Arancelaria (03052000)	79
Tabla 10	Precios de Huevas de Pescado en el Mercado de Japón	80
Tabla 11	Evolución de los Mercados de Ovas de pez Volador	83
Tabla 12	Exportaciones Perú- Japón del 2010-2014 de la P.A (030520000).	84
Tabla 13	Principales Empresas Peruanas Exportadoras de Huevas de Pescado	84
Tabla 14	Comparación entre el resultado de la entrevista N° 01 del experto y	

las Teorías	85
Tabla 15 Comparación entre el resultado de la entrevista N° 02 del experto y las Teorías	87
Tabla 16 Principales Importadores de Huevas de pescado, Partida Arancelaria (030520000).	89
Tabla 17 Japón: Importaciones del periodo 2010-2014 de la partida Arancelaria (030520000).	90
Tabla 18 Comparación entre el resultado de la entrevista al experto y las teorías	93
Tabla 19 Guía de Observación: Proceso de industrialización de las Huevas de Lisa seco-saladas.....	97
Tabla 20 Guía de Análisis: Instituciones reguladoras de las importaciones en Japón	99
Tabla 21 Guía de Análisis: Leyes y Reglamentos de Acceso al Mercado de Japón	101
Tabla 22 Producción de huevas Seco Saladas	114
Tabla 23 Proyección de los ingresos del Producto	115
Tabla 24 Costos de Producción anual	115
Tabla 25 Costos y Gastos	115
Tabla 26 Inversión en activo Tangible – Intangible	120
Tabla 27 Evaluación Económica	123
Tabla 28 Caletas de Desembarque del año 2010- 2015 II de Pescado Lisa (Múgil Cephalus)	128
Tabla 29 Acopio de Huevas por lugar de desembarque año 2014 en Tm	130
Tabla 30 Análisis FODA del Producto	135
Tabla 31 Lista de empresas importadoras de Huevas de pescado en Japón	141
Tabla 32 Perfil de Nuestro Principal Cliente Hasebe Co., Ltd.	142
Tabla 33 Costos y Precios de Exportación por Incoterms	148
Tabla 34 Ficha de Cotización de Huevas de Lis	150
Tabla 35 Logística Internacional	161

Índice de Figuras

Ilustración 1 Diagrama de las Bases Teórica	34
Ilustración 2 Países Productores de Lisa	36
Ilustración 3 Diagrama de Procesos	61
Ilustración 4 Tendencia de la Producción Peruana de Pescado Lisa (Múgil Cephalus) del 2010-2015 II	76
Ilustración 5 Exportaciones de Huevas de Pez Volador del año 2010-2014 ...	82
Ilustración 6 Principales Mercados de Huevas de Pez Volador	83
Ilustración 7 Flujo de Proceso de Producción de Huevas Seco-saladas	95
Ilustración 10 Diagrama del Proceso de Acopio	132
Ilustración 11 Etiqueta del Producto	136
Ilustración 12 Canal de Distribución para las Exportación de Huevas al Mercado de Japón.	140
Ilustración 13 Portal web de Hasebe Co., Ltd. Empresa importadora de Huevas	142
Ilustración 14 Marcado del Embalaje (Caja)	152
Ilustración 15 Unitarización: Pallet	156
Ilustración 16 Unitarización: Contenedor Reefer de 20 pies	157
Ilustración 17 Ruta Maritima del Puerto de Paita al Puerto de Tokio	161
Ilustración 18 Flujograma para obtener el certificado Sanitario por el ITP	185

Resumen

La investigación “Propuesta de exportación de huevas de Lisa (Múgil cephalus) al mercado de Japón”, durante el período 2015; está basado en la Propuesta de Exportación que permite analizar, evaluar y presentar el desarrollo de un plan de exportación, se indica la formulación del problema, ¿Cómo lograr el aprovechamiento de las huevas de Lisa mediante una propuesta de exportación para el mercado de japonés? La hipótesis es mediante el diseño de la propuesta de exportación se logrará el aprovechamiento de las huevas de Lisa.

El objetivo general es diseñar una propuesta de exportación de huevas de pescado Lisa para el mercado de Japón, los objetivos específicos son diagnosticar el estado actual de la producción de pescado Lisa en el Perú y comercialización de las huevas de pescado en el mundo, identificar el consumo de huevas de pescado en el mercado de Japón, identificar el proceso de industrialización de las huevas de Lisa seco-saladas en Lambayeque, también identificar los principales requisitos que exige el mercado de Japón para la exportación de huevas de pescado y por ultimo realizar la evaluación económica del proceso de exportación de huevas al mercado de Japón. La justificación de este proyecto se da en lo económico, social, ambiental y tecnológico, el tipo de estudio es mixto ya que la investigación tiene los dos enfoques cualitativo y cuantitativo y el diseño es descriptivo, no experimental, los métodos utilizados en esta investigación son método analítico, sintético, inductivo y las técnicas de recolección de datos utilizados son la observación, entrevista, análisis documental. Se concluye que la propuesta de exportación de huevas de Lisa es rentable ya que se tiene un Valor Actual Neto VAN de \$350,104 y una Tasa Interna de Retorno TIR del 55%, por lo que se recomienda al estado promover la realización de proyectos innovadores en el sector pesquero.

Palabras claves: Huevas de Pescado, Plan de Exportación, Mercado, Distribución Física Internacional, Marketing Mix, Exportaciones, Industrialización, Acopio.

ABSTRACT

The research "Proposal export Lisa Roe (Mugil cephalus) Japanese market" during the period 2015; It is based on Strategic Export Program to analyze, evaluate and present the export plan, the formulation of the problem is How can the use of smooth roe through a proposed export to the Japanese market ?. The hypothesis is by design of the proposed export taking advantage of fish roe Lisa will be achieved.

The overall objective is to design a proposal export of fish roe Lisa to the Japanese market, identify the consumption of fish roe in the Japanese market, identify the industrialization process of Lisa roe salted dryly in Lambayeque, also identify the main requirements under the Japanese market for the export of fish roe and finally realize the economic and financial evaluation of the export process fish roe to the Japanese market . The justification for this project is given in the economic, social , environmental and technological, the kind of research is not experimental with mixed approach, the methods used in this research are analytic, synthetic , inductive method and data collection techniques used are observation, interview and documentary analysis .

It is concluded that the proposed export is profitable Lisa Roe since it has a VAN \$350,104 and 55% TIR so it recommends that the State promote the realization of innovative projects in the fisheries sector.

Key Words: Fish roe, Export Plan, Market, International Physical Distribution, Marketing mix, exports, Industrialization, stockpile.

INTRODUCCIÓN

A nivel mundial se elabora pescado fileteado, congelado y curado casi 70 millones de toneladas. Generando subproductos y desechos desaprovechando los subproductos pesqueros, que se les puede dar valor agregado, generalmente son desechados causando así una grave contaminación ambiental. En el Perú se está exportando huevas de pez volador a países como Taiwán, Japón y China quienes son los principales importadores las empresas peruanas exportadoras son Blue Pacifico SAC, El bosque E.IRL. LTDA y la empresa Mega Pesca. En Lambayeque estas huevas y vísceras tienen uso para la elaboración de compost por ello la razón de nuestra propuesta de exportación de huevas de Lisa va dirigido al mercado de Japón, en primer lugar porque es el principal importador de huevas del Perú desde el 2009 hasta la actualidad, en segundo lugar gustan mucho de este producto debido a su contenido nutricional.

En la presente investigación el capítulo I: Problema de Investigación se desarrolla la Situación Problemática, Formulación del Problema, Delimitación de la Investigación, Justificación e Importancia, Limitaciones de la Investigación, Objetivo General, Objetivos Específicos. En el capítulo II: Marco Teórico se presenta los Antecedentes del estudio, el Estado del Arte, las Bases Teóricas Científicas, y la Definición de la Terminología empleada en la investigación. Por otro lado en el capítulo III: Marco Metodológico consta del Tipo y Diseño de Investigación, Población y Muestra, Hipótesis, Variables y su Operacionalización, Métodos, Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos, Procedimiento para la Recolección de Datos, Principios Éticos y Criterios de Rigor Científico.

En el Capítulo IV se Desarrolla y Analiza los Resultados en tablas y gráficos y discusión de resultados. Por otra parte en el Capítulo V: Propuesta de Investigación. Por último se presenta el Capítulo VI: donde se desarrolla las Conclusiones y Recomendaciones finales de la investigación

I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Situación Problemática

A nivel internacional:

A nivel mundial se elabora pescado fileteado, congelado y curado por casi 70 millones de toneladas, en la mayoría de estos procesos se genera subproductos y desechos. Un claro ejemplo es la industria del fileteado de pescado, el producto obtenido representa solo entre un 30 % y un 50 %. Otro caso es la producción mundial de especies de atún que en el año 2011 fue de 4,76 millones de toneladas de peso vivo, mientras que la de atún enlatado fue de 2 millones de toneladas de peso del producto (FAO, 2014).

Los residuos sólidos o subproductos generados por la industria del enlatado de atún podrían ascender a un 65 % de la materia original, que incluiría las vísceras, las cabezas, las espinas, las agallas, el músculo oscuro, las aletas y la piel. Según informes, en la industria del lomo de atún alrededor del 50 % de la materia prima acaba en forma de residuo sólido. La producción mundial de salmón de cría llegó a los 1,93 millones de toneladas en 2011; la mayoría del pescado se filetea y parte de estos filetes se ahúman antes de su comercialización. Se calcula que los filetes

de salmón obtenidos suponen cerca del 55 %. Gran parte de la tilapia de cría (cuya producción mundial rondó en el 2011 los 3,95 millones de toneladas) se comercializa en filetes; los filetes de esta especie obtenidos son alrededor de un 30 % a un 37 % de ese volumen. La producción anual de *pangasius*, que supera el millón de toneladas, se distribuye mayormente en filetes y congelada. Los filetes obtenidos de esta especie representan cerca del 35 % del total. Así pues, la elaboración de pescado genera gran cantidad de subproductos y carne de la mayoría de las partes del pez, como la cabeza, la estructura ósea, las aletas, el hígado y las huevas, que contienen proteínas de gran calidad, lípidos con ácidos grasos, omega 3, además de micronutrientes (como vitamina A y D, riboflavina y niacina) y minerales (como zinc, hierro, selenio y yodo).

Según Hleap, (2013) dice que en Colombia se desaprovecha los subproductos pesqueros, que se les puede dar valor agregado, de un pescado en promedio solo se consume la mitad dejando la otra parte (correspondiente a piel, escamas, cabezas, etc.) como subproductos pesqueros que generalmente son desechados causando así una grave contaminación ambiental. Una cantidad que aproximadamente puede estar entre las 2,000 y 2,400 toneladas de residuos al año, generalmente van a parar al

Océano Pacífico, algunas investigaciones realizadas en Buenaventura han develado un desaprovechamiento de estos residuos pesqueros que cuentan con significativos contenidos de proteína superiores al 74 % en pieles y del 54 % en vísceras de pescado.

Según José Ramírez de León, (2014), la Lisa (Múgil cephalus) es un recurso abundante a Nivel Mundial. La hueva de Lisa es la segunda más apreciada a nivel internacional, sólo superada por la hueva de esturión o caviar. Es comercializada principalmente fresca o congelada en muchos países incluyendo México. Algunos países la procesan en forma semi-artesanal seco-salada, obteniendo producto procesado se comercializa hasta \$100 por kilogramo.

A nivel nacional:

Según CCL, (2012), En el Perú se está exportando huevas de pez volador a países como Taiwán, Japón y China quienes son los principales importadores de huevas de pez volador, este producto, representa el 96% de las exportaciones de huevas, las ovas de pescado son las más caras y lujosas del mundo. "El caviar", es el huevo del esturión (especie de pescado) que cada vez es más difícil y costoso de conseguir. En la actualidad se utilizan huevos de otros peces como alternativas económicas y sumamente interesantes por su alto valor nutritivo.

Las exportaciones de ovas de pez volador en el año 2014 alcanzaron los 15.2 millones de dólares, notándose un crecimiento de 10.7% en comparación al 2013, a pesar de haberse mantenido la caída en peso, reduciéndose en 18.5% en el mismo período. En lo que respecta al precio promedio de este producto, se observa un aumento basado en los precios más altos del mercado asiático.

Japón, Taiwán y China se mantienen como los principales países importadores de Perú en huevas de pez volador, representando el 81.5% de la participación. De estos, sólo Taiwán mostró un crecimiento en valor de 86%. Asimismo, destaca el crecimiento de Estados Unidos de América con 94%, con el que ocupa la cuarta ubicación, orientándose el producto al mercado asiático de ese destino.

Empresas peruanas como Blue Pacifico SAC, El bosque EIRL. LTDA y la empresa Mega Pesca, representan el 74% de las exportaciones de este producto, lo que pone de manifiesto una alta concentración en este rubro, el resto de empresas exportadoras representan alrededor del 30%.

Los principales departamentos del Perú que actualmente exportan huevas de pez volador son Lima y Arequipa.

Según IMARPE, (2015) en su Reporte de la Estadísticas

Pesqueras artesanales 2014 – 2015, menciona las estadísticas de producción de Lisa en el país en el 2014 fueron de 7,255 Toneladas, la temporada en la que están en estado de reproducción es en verano y primavera, solo 10% representan las huevas y el resto es carne, es por ello que en el año 2014 se desaprovecho un aproximado de 254 Toneladas de Huevas, de la cuales en gran parte fueron desechadas.

A nivel Local:

Según Anacleto, (2015) indica que en la región Lambayeque estas huevas y vísceras tienen uso para la elaboración de compost por lo cual perciben pocos ingresos, es por ello que el proceso de extracción de las huevas no le dan el debido tratamiento, estas huevas se venden a nivel local pero en poca cantidad, o para consumo de las propias personas que extraen las huevas.

Según IMARPE, (Desembarque por Puerto del recurso Lisa Mugil Cephalus, 2015). En la región de Lambayeque, contamos caletas de desembarque y con centros de procesamiento de pescado como es CEPPAR (Centro de Procesamiento de Pescado Artesanal), y centros de comercialización de pescado como San José, ECOMPHISA (Empresa Comercializadora de Productos Hidrobiológicos Sociedad Anónimas), de los cuales ingresaron en el 2014, un

total de 1,683 TM de pescado Lisa en Lambayeque.

Nuestra propuesta de exportación de huevas de Lisa va dirigido al mercado de Japón, en primer lugar porque es el principal importador de huevas en el Perú desde el año 2009 hasta la actualidad, en segundo lugar gustan mucho de este producto debido a su contenido nutricional denominando en destino (Japón) como "karasumi".

1.2. Formulación del problema

El problema de Investigación queda formulado en los siguientes términos:

¿Cómo lograr el aprovechamiento de las huevas de Lisa (*múgil cephalus*) mediante una propuesta de exportación para el mercado de Japón?

1.3. Delimitación de la Investigación

La presente investigación se ha enfocado en diseñar una propuesta de exportación para aprovechar las huevas de Lisa (*Múgil cephalus*) para el mercado de Japón, para el período 2015, delimitándose en varios aspectos como:

En primer lugar, en el producto, siendo las huevas de mayor consumo y mejor pagado a nivel internacional por su importancia en la parte económica, social y su alto valor nutricional. También

se investigó acerca de este producto, porque la tendencia actual es el consumo de productos sanos, las huevas son un producto derivado de los peces y son desperdiciadas en la región siendo un alimento con alto valor nutritivo, y es en lo que radica la demanda y por ende es lo que valoran nuestros consumidores.

En segundo lugar, nuestra región Lambayeque es una zona pesquera y cuenta con 4 terminales pesqueros como Santa Rosa, Pimentel, San José, y Eten y se diseñó un plan de exportación donde se diagnosticó la oferta exportable, evaluó la potencialidad y sostenibilidad del producto a nivel internacional, el mercado objetivo y estrategias para la exportación que permita su comercialización.

En tercer lugar, el mercado internacional de destino, en el cual existen diversos países compradores internacionales del producto antes mencionado; ya que se realizó una limpieza de partida, determinando a Japón como el mercado atractivo y potencial en la compra de huevas de pescado debido a las tendencias de consumo por productos con valor nutritivo. Finalmente, el estudio de investigación se delimita en cuestiones de tiempo, habiendo realizado durante los 4 primeros meses (abril - julio) y los meses (setiembre – diciembre) del año 2015, aproximadamente, la duración del estudio.

1.4. Justificación e importancia de la investigación

La producción de Lisa en el Perú en el 2014 fue 7,255 TM, siendo estas el 50% hembras 3,627 TM, de estas aproximadamente solo el 70% tiene huevera quedando 2,539 TM, Según índices las huevas representan el 10% por lo que en un año se desperdició un aproximado de 254 TM de huevas considerando también la temporada en la que la Lisa está en estado reproductivo.

A nivel regional en el mercado ingresan mensualmente 1,683 TM de pescado Lisa de las cuales se pueden extraer aproximadamente 59 TM de huevas; sin embargo se desperdician o son utilizados para compost junto con las vísceras, recibiendo así un ingreso relativamente bajo (S/.80.00 por tonelada métrica), además de que se contamina el medio ambiente pues el compost no es tratado de una manera sustentable, por ello muchas veces lo decomisan debido a que no tienen autorización para realizar dicha actividad y no cumple con los certificados de funcionamiento que son regulados por Produce (Ministerio de la Producción).

Es por esta razón que presentamos una propuesta de exportación, que pretende dar valor agregado a las huevas de pescado de Lisa

(partida arancelaria 0305200000), contribuyendo con la sociedad generando nuevos puestos de trabajo en el sector pesquero ya que se les capacitará para poder tener un mejor manejo de las huevas de Lisa, de esa manera se aprovechará el producto de descarte mitigando la contaminación al medio ambiente para que estos no sean desechados a los basurales, ni utilizado de manera no sustentable para compost sino que será aprovechado para poder generar un nuevo producto con valor agregado, nutritivo e innovador.

Presentaremos una estrategia de acopio de 3 departamentos del Perú, primeramente la Región Lambayeque: en San José, Pimentel y Santa Rosa; en la Región Piura tenemos a: Paita, Parachique, Puerto Rico, Las Delicias y Malabrigo; y por último La Libertad en: Morín, Chimbote y Pacasmayo.

Se conoce que los japoneses son unos de los principales consumidores de huevas de pescado como son las de caviar, pez volador y de mujol o karasumi.

Se busca plantear la propuesta para la exportación del producto para el más exigente paladar de los japoneses en cuestión de alimentación destacando la relación comercial socioeconómica entre Perú y Japón; fortaleciendo así las exportaciones de productos pesqueros lo cual permitirá incrementar la balanza

comercial de ambos países generando empleo e involucrando a ambas economías como manifestaciones culturales de importancia para el mundo.

1.5. Limitaciones de la Investigación:

La investigación se desarrolló en una propuesta de exportación para la comercialización de huevas de Lisa (Mújil cephalus) para lograr el aprovechamiento del producto; por lo cual existieron diferentes limitaciones como:

- a. En la Región de Lambayeque no se ha realizado estudios de investigación de las huevas de Lisa, dificultando la obtención de información; por ende causando una limitación geográfica y recurriendo a medios virtuales para tener información acerca del valor nutritivo.
- b. Existe una carencia en cuanto a expertos o especialistas en el producto de la huevas; ya que hay poco conocimiento de este producto.
- c. La investigación presente no tuvo un apoyo financiero externo para cubrir los gastos del desarrollo de la investigación, para ello fue autofinanciado por los autores.

1.6. Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Diseñar una propuesta de exportación de huevas de pescado Lisa (Múgil cephalus) para el mercado de Japón.

Objetivos específicos

- a) Diagnosticar el estado actual de la producción nacional y regional de pescado Lisa y comercialización de las huevas de pescado a nivel mundial.
- b) Identificar el consumo de huevas de pescado en el mercado de Japón.
- c) Identificar el proceso de industrialización de las huevas de Lisa seco- saladas en el Norte del País.
- d) Identificar los principales requisitos que exige el mercado de Japón para la exportación de huevas de pescado.
- e) Realizar la evaluación económica del proceso de exportación de huevas al mercado de Japón.
- f) Proponer el plan de exportación de huevas de Lisa al mercado de Japón.

II. MARCO TEÓRICO

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de Estudio

Antecedentes a nivel Internacional

Según Peluffo R & Silva, D, (2012), México Dice: Las Huevas de Atún son uno de los sub-productos del procesamiento industrial de este importante túnido, que son subvaloradas en nuestro país. Dicha investigación se realizó con el fin de darle importancia tecnológica y económica, por lo que se elaboró un producto tipo pasta untable, aplicando vapor de agua y secado como tratamientos de cocción. Los resultados indicaron que la cocción a través de secado presentó mejores características organolépticas y aceptación.

Palabras clave: Huevas, pescado, conserva.

Según Martillo, (2005), Ecuador. Realizó un estudio para demostrar la factibilidad de llevar a cabo un proyecto, se trata de obtener las huevas de pescado desde los desperdicios de las industrias pesqueras de las provincias del Guayas y Manabí y llevar a cabo un proceso para su futura exportación. Para la realización del proyecto se recolectan datos sobre la demanda y

producción mundial de este producto, comercialización de precios y embalaje, con estos datos, mediante tablas y gráficos analiza las tendencias y proyecciones de la demanda del producto a nivel mundial. Búsqueda de información en internet para analizar los mercados, beneficios y producción de las huevas de pescado.

Según Velásquez de la Cruz & Ramírez de León, (2010), México. La Lisa (*Múgil cephalus*) es una especie de pez ampliamente distribuidas en las aguas costeras de diferentes continentes (Europa, Asia, África, Oceanía y América). Para finales de los años sesenta, la Lisa que se capturaba en México en la Laguna Madre se consideraba como pesca incidental, no tenía importancia comercial y era desechada.

Actualmente las huevas de esta especie son comercializadas en los mercados internacionales, pero es considerado como producto de bajo valor comercial debido a su fuerte sabor y color. Por esta razón se busca implementar procesos de industrialización y tecnología que sea capaz de aprovechar este recurso pesquero elaborando nuevos productos como el jamón de pescado, huevas de Lisa seco-salada y huevas de Lisa ahumadas.

Según NEWS, (2014), Japón. El Caviar de huevas

doradas o trufa blanca italiana en una hermosa caja de paulonia imperial es lo que ofrece un menú especial de año nuevo que se sirve a domicilio para cuatro personas por 1,4 millones de yenes (9,550 euros/11,890 dólares americanos).

Este "*osechi*" (menú tradicional que se come en Japón los primeros días del año) ha sido creado para consumir en casa por el chef Hiroshi Fujisawa del salón nupcial Senshintei, situado en la localidad de Sado, en la prefectura de Niigata (noroeste del país). Tal y como su precio indica, tanto los ingredientes como el resto de elementos que componen el menú son de primera calidad. Entre los refinados productos tradicionales japoneses se cuentan la "*iseebi*" (langosta espinosa japonesa), "*nodoguro*", una lubina rosácea, o "*karasumi*", un preparado de huevas de Lisa saladas y secadas al sol similar a la botarga.

Según Spanopolulos Hernandez et al., (2010), México. Publicaron sobre la "Producción de ensilados biológicos a partir de desechos de pescado, del ahumado de atún aleta amarilla (*Thunnus albacares*) y del fileteado de tilapia (*Oreochromis sp*), para la alimentación de especies acuícolas", con el propósito de producir ensilados y determinar los cambios en la composición química y microbiológica de desechos del ahumado de atún aleta amarilla (*Thunnus albacares*) y del fileteado de tilapia

(Oreochromis sp.). Se emplearon procedimientos rústicos y materiales de fácil acceso para utilizarse como suplemento en alimentos acuícolas. Se determinó el porcentaje de melaza óptima para la fermentación, la composición proximal y la cuenta microbiológica de los ensilados. Los desechos se mezclaron con melaza de caña de azúcar como fuente de carbono y el inóculo comercial. A los 6 días de fermentación ambos ensilados presentaron características físicas y químicas aceptables. Las proporciones de melaza que produjeron la acidificación más alta fueron 15 y 20 % en ambos ensilados y no hubo diferencias significativas, mohos, levaduras y Salmonella no estuvieron presentes porque son inhibidos por el proceso de ensilaje y este tiene características adecuadas para su utilización como suplemento en alimentos para organismos acuáticos.

Antecedentes a nivel Nacional

Según J. Mattos et al, (2013). Evaluó el efecto del ensilado de pescado en dietas para cuyes (*Cavia porcellus*). Se emplearon 80 cuyes de la línea Perú (1/2 sangre) destetados a los 14 días de edad, y distribuidos en cuatro tratamientos de 20 animales cada uno. Los tratamientos consistieron en dietas con niveles de 10, 20 y 30% de ensilado de pescado. El estudio duró

10 semanas y se dividió en tres períodos: 0-42, 42-70 y 0-70

días. La ganancia de peso y el consumo fue mayor en D10, D20 y D30 con relación a D0 y no hubo diferencias entre D10, D20 y D30. Para todos los periodos, la conversión alimenticia fue mejor en D-20 y D-30. El rendimiento de canal fue mejor en D-30 y la retribución económica fue mejor en D-20. La prueba degustativa indicó que el olor y sabor de la carne fue afectada en T-30. Se concluye que el uso de ensilado de pescado en las raciones mejoró el rendimiento productivo del cuy, siendo factible, en términos organolépticos y económicos, incorporarlo hasta niveles del 20% de la ración.

Según, Sánchez Torres, Juscama Morales, & Vargas Cárdenas, (2008), dice que los residuos o desechos pesqueros se producen en grandes volúmenes en el Perú, generando grandes problemas de contaminación ambiental, sin embargo, estos pueden ser un favorable sustrato para aplicaciones biotecnológicas. El ensilado biológico de pescado puede suplir a los medios de cultivo masivo basados en fertilizantes agrícolas para la producción de micro algas. Se cultivó a *Nannochloropsis oculata* en lote durante 12 días hasta alcanzar la fase estacionaria, con temperatura e iluminación constantes las 24 horas del día. Se compararon siete diferentes medios de cultivo.

Los medios basados en ensilado de pescado fueron dos con diferentes ensilados (hidrolizados y no--hidrolizado) y dos por enriquecimiento del medio Yashima con ensilado no hidrolizado en diferentes concentraciones. El medio basado en ensilado de pescado mostró una alta producción, bajo costo y buena calidad nutricional para la producción de micro algas.

Según, Solano Ramirez, (2014) Realizó un estudio de la edad y crecimiento de Múgil cephalus “Lisa” de la Región La Libertad, con el objetivo de determinar la edad y crecimiento de Múgil cephalus “Lisa”. Los especímenes fueron colectados en los Puertos de la Región La Libertad (Pacasmayo, Malabrigo, Huanchaco, Salaverry, Puerto. Morín) durante el año 2012. La edad fue determinada mediante la lectura e interpretación de los anillos de crecimiento de los otolitos sagita. La muestra estuvo constituida por 358 otolitos (169 correspondieron a machos y 189 a hembras). El análisis de borde e incremento marginal permitieron comprobar que la periodicidad de formación de los anillos de crecimiento es anual con un pico máximo en julio.

Antecedentes a Nivel Local

Según, Coronado, (2014). Dice que dos centros donde se elabora Compost de residuos hidrobiológicos que funcionaban de manera

informal y a la intemperie, fueron erradicados por personal del Ministerio de la Producción, Ministerio Público de Piura y Lambayeque.

La intervención se realizó en dos predios de 70 metros de largo por 40 de ancho, pertenecientes a la comunidad Santa Rosa, distrito con el mismo nombre donde se encontró cerca de una tonelada de vísceras y cabezas de pescado.

Esta práctica ilegal constituye un grave atentado contra el medio ambiente, pues los residuos hidrobiológicos emiten gases tóxicos. Actualmente muchos centros de cocción y secado de residuos hidrobiológicos informales contaminan al distrito de Santa Rosa siendo un problema medioambiental en dicho distrito.

Los desechos de pescado como vísceras, agallas, cabezas y huevas en el distrito de Santa Rosa se arroja al intemperie o es utilizada para compost contaminando así el medio ambiente; hecho por el cual mediante la propuesta de exportación de huevas de Lis se aprovechará mediante su comercialización y exportación.

2.2. Estado del Arte

A continuación se presentará el estado del arte sobre la evolución del objeto de estudio en este caso las huevas.

Tabla 1 Objeto de Estudio: Huevas de Pescado

PERÍODO	DESCRIPCIÓN
1992	En este año se registró solo una exportación de vejigas natorias de pescado, con destino a Panamá.
1995	Entre los productos están: Hígados de pez gallo, hueveras de pescado congelado y seco saladas.
2000	Huevera seca y congelada a nuevos mercados como Japón y Taiwán.
2005	Huevas de pez volador en salmuera congelados.
2010	Hueveras congeladas saladas.
2014	Hueveras congeladas saladas.

Fuente: SUNAT.

Elaboración: Propia

A continuación se presentará la evolución de las exportaciones de las Huevas en Kg. y en valor \$ Fob. De 1990 -2014.

Tabla 2 Evolución en las Exportaciones de las Huevas de Pescado

PERÍODO	DESCRIPCIÓN
1990-1994	Para este período se registraron 6,867 Kg. de huevas de pescado con un valor de US\$ 83,641
1995-1999	Para este periodo se registraron 229,406 Kg. de huevas de pescado con un valor de US\$ 2,281,270.87
2000-2004	Para este período se registraron 48,690 Kg. de huevas de pescado con un valor de US\$ 207,231.33
2005-2009	Para este período se registraron 2,323,405.90 Kg. de huevas de pescado con un valor de US\$ 13,152,544.85

2010- Para este período se registraron 2,223,031.20 Kg. de huevas
2014 de pescado con un valor de US\$ 27,566,970.10

Fuente: SUNAT.

Elaboración: Propia.

En la siguiente tabla se presentara la evolución del empaque de las huevas de pescado desde 1992-2014.

Tabla 3 Presentaciones (Packaging)

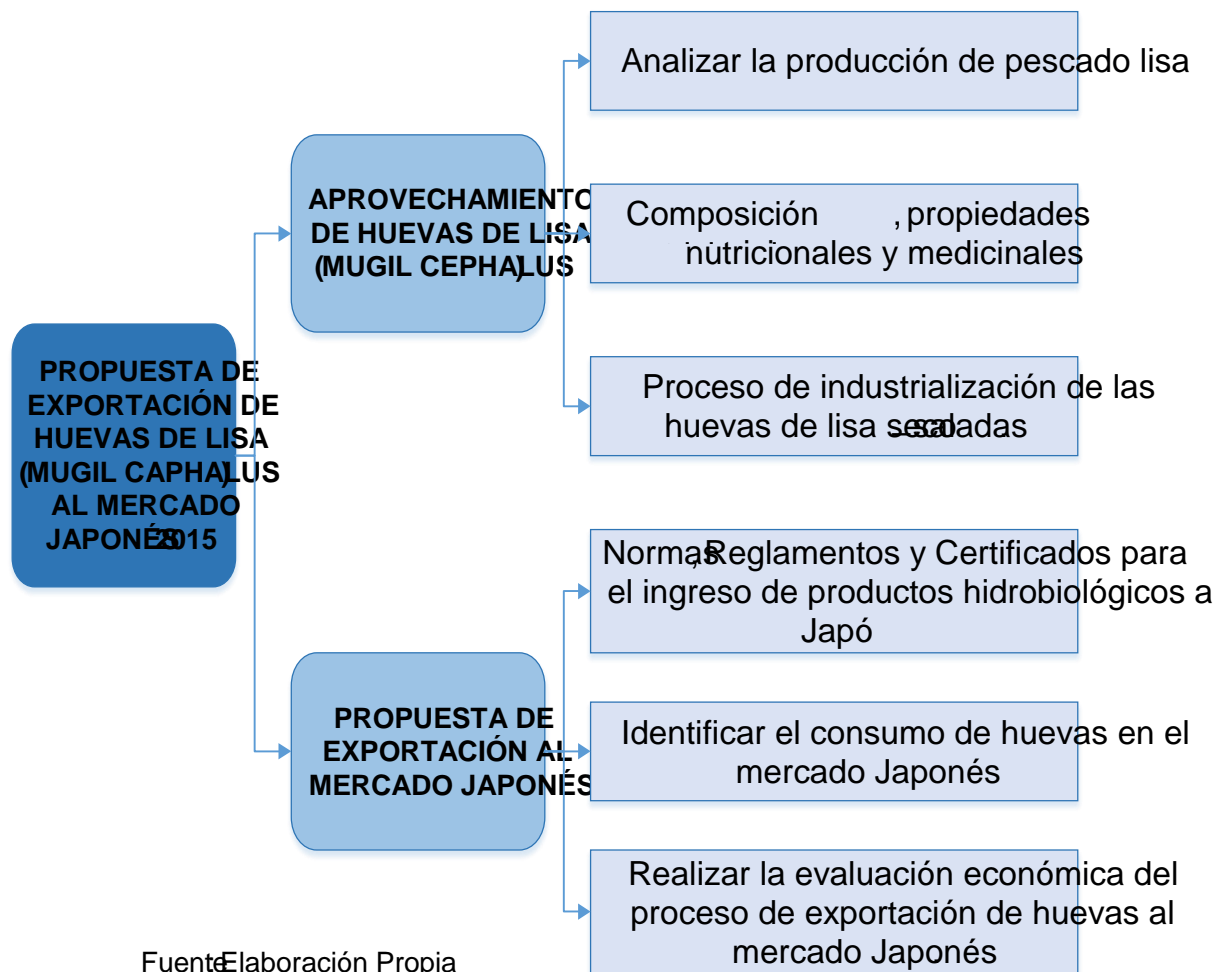
PERÍODO	DESCRIPCIÓN
1992	Se exportaba Vejigas Natorias en baldes congelados.
1995	Se exportaba en baldes tanto para huevas frescas como seco saladas.
2000	Se exportaba en baldes para huevas frescas y seco saladas.
2005	Se comenzó a exportar en cajas y también en baldes.
2010	Se comenzó a exportar en cajas y también en baldes.
2014	Para este año se comenzó a exportar en presentaciones y con marca como dried flying fish roe, flying fish roe salted, dry flying fish roe y frozen salted, flying fish roe. En empaques sellados al vacío.

Fuente: SUNAT.

Elaboración: Propia.

2.3. Bases Teórica Científica

Ilustración 1: Diagrama de las Bases Teórica



a. Variable Dependiente

Aprovechamiento de las Huevas de Lisa: El aprovechamiento consiste en incrementar el valor comercial de las huevas de Lisa (Múgil cephalus) mediante procesos de industrialización, generando un valor agregado.

Huevas

Las huevas son los huevos que los peces todavía no han fecundado, es la masa que forman los huevecillos de ciertos pescados, encerrada en una bolsa oval.

Lisa

Según Gómez Ortiz, (2012) la Lisa es un pez marino de cuerpo alargado, la longitud máxima observada es de 120 cm. y el peso va de 6 a 8 Kg. Es de cuerpo cilíndrico, robusto, cabeza ancha, su ancho es mayor al ancho de la comisura bucal; párpado adiposo bien desarrollado, cubriendo la mayor parte de la pupila; labio superior delgado, sin papilas, dientes labiales de la mandíbula superior pequeños, rectos, densos, normalmente en varias líneas; la comisura bucal termina debajo del nasal posterior. En el proceso de reproducción la hembra tiende a ser más robusta y grande, el tamaño y la edad a la que alcanzan la madurez sexual varía aproximadamente dos o tres años a tallas de 20 a 30 cm. de longitud.

La Lisa es una especie ampliamente distribuida en aguas costeras de las Zonas Tropicales y subtropicales de todos los mares.

Principales Países Productores

Ilustración 2 Países Productores de Lisa



Fuente: Estadísticas de Pesca FAO

Elaboración: FAO

Hábitat y Biología

El pez Lisa (*Múgil cephalus*) habita en las aguas costeras de la mayoría de las regiones tropicales y subtropicales. En el Atlántico Occidental, se le encuentra desde Nueva Escocia, Canadá, hasta Brasil, incluyendo el Golfo de México. Está ausente en las Bahamas y el Caribe. En el Atlántico Oriental, habita desde la Bahía de Biscaya (Francia) hasta Sudáfrica, incluyendo el Mar Mediterráneo y el Mar Negro. La distribución del Pacífico Oriental abarca desde el sur de California hasta Chile.

Tabla 4 Ficha Técnica de las Huevas de Lisa

Nombre Científico del Pescado	Múgil Cephalus	
Método de Pesca	Pesca extractiva	
Características Organolépticas	Sabor salado, textura propia hueva de pescado, color marrón, olor a pescado.	
Origen	FAO 84	
Partida Arancelaria	0305200000	
Elaboración	Huevas de Mújil, seco-saladas Semiindustriales.	
Ingredientes	Huevas de pescado y sal marina. Porcentaje sal marina en producto: 10%	
Peso Neto	Envasado al vacío piezas 100 gramos	
Envasado	Envasado al vacío	
Conservación del Producto	Conservar en lugar fresco y seco	
Fecha Caducidad	180 días desde la fecha de envasado	
Datos Etiqueta	Etiqueta impresa según la normativa de DIGESA- CODEX STAN 1-1985	
Características Microbiológicas	Parámetros Analizados:	Según orden 2/08/91 BOE 15/08/91
	Rcto. aerobios mesófilos	Hasta 1×10^6
	Enterobacterias	Hasta 1×10^3
	Salmonella-shiguella	Hasta ausencia
	Histamina	< 100 ppm
	Staphylococcus aureus enterotoxigenico	Hasta 2×10
Características Nutricionales	Valor nutricional/ 100 Gramos	

Fuente: SANTANDER **Elaboración:**

Propia.

Según, Grupo Traza Servicios Integrales,(2008) en su Informe de

Resultados Analíticos de Huevas de Mújol indica que las huevas de

Mújil (huevas de Lisa) tienen la siguiente composición que a continuación se presentará.

Tabla 5 Información Nutricional de las Huevas de Lisa

Información Nutricional	Resultado
Humedad	27,3 g/100 g
Cenizas totales	5,7 g/100 g
Proteína bruta	38,0 g/100 g
Grasa bruta	27,2 g/100 g
Grasa saturada	8630 mg/100 g
Ácidos grasos trans	< 100 mg/100 g
Hidratos de carbono	1,8 g/100 g
Fibra	0,1 %
Azúcares totales	< 0,50 g/kg
Colesterol	176 mg/100 g
Sodio	22650 mg/Kg
Calcio	144 mg/Kg
Hierro	2,27 mg/Kg
Vitamina C	< 55 mg/100g
Vitamina A	< 10 IU/100g
Valor calórico de las grasas	245 kcal/100 g
Valor calórico total	404 kcal/100 g

Fuente: Grupo Traza Servicios Integrales, Informe de resultado Analíticos, (2008)
Elaboración: Propia.

Composición Nutricional

Según Velásquez de la Cruz & Ramírez de León, (2010). La hueva cruda es un alimento con contenido de humedad moderado (40 %) rica en proteínas (45 %) y lípidos (12.8 %), la muestra deshidratada a 30 °C, presento una reducción parcial del contenido de humedad alcanzando una concentración del 32.8 %, pero incrementado su concentración de proteínas a 48.1% y de lípidos a 16.2 %.

Para un mejor panorama de cuál es la composición de las huevas de Lisa se presentará en la siguiente figura una comparación entre las huevas frescas y las huevas que han pasado por un proceso de industrialización huevas seco-saladas.

Tabla 6 Comparación de los Nutrientes de las Huevas de Lisa Frescas y Seco- Saladas

COMPONENTES	HUEVAS DE LISA FRESCAS	HUEVAS DE LISA SECO-SALADAS
Humedad	40%	32.8%
Proteínas	45%	48.1%
Lípidos	12.8%	16.2%
Cenizas	2.2%	2.9%

Total	100%	100%
-------	------	------

Fuente: Delgado, 2007 (Aprovechamiento de recursos pesqueros México)

Elaboración: Propia.

PROPIEDADES MEDICINALES:

Según Panorama Griego, (2013). Las huevas del mújol o Lisa se comercializan como sucedáneo del caviar. Aunque son de menor tamaño que las de esturión (caviar auténtico), también su precio es mucho más asequible que aquellas. Las huevas aportan mucha energía y aumenta el rendimiento tanto físico como mental. Es considerado como alimento apto para los atletas y para los niños dados su alta concentración de omega-3 y selenio. Tiene un elevado aporte de serotonina, entre cuyas funciones está la de moderar nuestras emociones.

Estrategia de Acopio

Se utiliza para referirse al plan ideado para dirigir un asunto y para designar al conjunto de reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento. En otras palabras, una estrategia es el proceso seleccionado a través del cual se prevé alcanzar un cierto estado futuro.

Según el Diccionario LAROUSSE, (2015) se define estrategia como el arte de dirigir operaciones militares, habilidad para dirigir. Aquí se confirma la referencia sobre el surgimiento en el campo militar, lo

cual se refiere a la manera de derrotar a uno o a varios enemigos en el campo de batalla, sinónimo de rivalidad, competencia; no obstante, es necesario precisar la utilidad de la dirección estratégica no sólo en su acepción de rivalidad para derrotar oponentes sino también en función de brindar a las organizaciones una guía para lograr un máximo de efectividad en la administración de todos los recursos en el cumplimiento de la misión.

b. Variable Independiente

Plan o propuesta de Exportación

Según INCEA, (2014). Dice que es el plan de Exportación un requisito para exportar correctamente. Nos asistirá en la planeación de la viabilidad del negocio, así como para determinar mercados, competencia, precios del mercado internacional, productos en demanda, logística, y otras actividades necesarias durante la exportación.

Según García Lomas, (2014) dice que el Plan de Exportación es una herramienta imprescindible para cualquier empresa que quiera iniciar o consolidar su posición en mercados exteriores.

Según García Lomas, (2014). Propone una estructura en etapas claramente diferenciadas que siguiendo el orden secuencial de las operaciones de comercio internacional, analicen cada uno de los aspectos clave de la estrategia de la empresa en relación a los mercados internacionales.

Metodología de Plan de Exportación:

ETAPA 1: Diagnóstico de Exportación

ETAPA 2: Selección de Mercados

ETAPA 3: Formas de Entrada

ETAPA 4: Oferta Internacional

ETAPA 5: Política de Comunicación

ETAPA 6: Plan Económico

Según SIICEX, (2014). Planex es un programa estratégico que permite analizar, evaluar y presentar un plan de exportación. Permite definir los mercados objetivos, determinar las estrategias, actividades y metas de exportación, en función a la situación actual de la empresa y a las oportunidades del mercado.

Planex pretende servir de guía a las empresas medianas y pequeñas, en general no acostumbradas a emplear herramientas de planificación, con la finalidad de que se conviertan en empresas exportadoras regulares, diversificando sus mercados e incrementando el valor de sus exportaciones.

Las empresas desarrollan un Plan Exportador que será el documento maestro en el cual se expliciten las acciones necesarias para lograr un mejor desempeño en los mercados internacionales.

Mediante Planex el empresario podrá demostrar la viabilidad económica y financiera de su idea de negocio, la cual le permitirá respaldar con un documento técnico las solicitudes de financiamiento a bancos, atraer inversionistas, organizar las actividades de comercialización en un conjunto coherente y contar con una guía para el seguimiento y autoevaluación de la empresa en su conjunto.

Planex está dirigido principalmente a empresas del sector manufacturero que hayan implementado programas de buenas prácticas de manufactura o principios básicos de calidad. A continuación se presentará el esquema del Plan de Exportación:

1. Antecedentes de la Empresa.
2. Plan Estratégico y Plan Organizacional.
3. Estudio de Mercado Internacional y Plan de Marketing.
4. Plan Operación.
5. Gestión Exportadora.
6. Análisis Financiero y Plan Financiero.

Gestión de Riesgos

En las exportaciones los riesgos que se presentan son muchos, por ello que en este ítem evaluaremos cuáles son:

Envasado adecuado para mantener la calidad de los productos durante su transporte y comercialización Los envases deben resistir:

- La manipulación brusca durante la carga y descarga.
- La compresión causada por el peso de otros contenedores colocados encima.
- Los golpes y vibraciones durante el transporte.
- La humedad elevada durante la pre refrigeración, el transporte y el almacenamiento.
- Los materiales de envasado se seleccionan teniendo en cuenta las necesidades de los productos, el método de envasado, el método de pre refrigeración, la resistencia, el costo, la disponibilidad, las condiciones del comprador y los fletes.

Operaciones en el empaque

El empaque del producto debe realizarse de manera limpia e higiénica, evitando la contaminación del mismo. Se debe realizar una inspección visual para verificar la limpieza, enfermedades aparentes, daño por insectos o cualquier tipo de contaminación antes de ser empacado.

Riesgos de contaminación en el empaque Químicos:

- Uso de materiales para empaque tóxicos.

Biológicos:

- Sanidad e higiene inadecuada de los trabajadores;
- Material de empaque sucio y/o contaminado, y;
- Procedimientos inadecuados de trabajo.

Físicos:

Presencia de objetos extraños en el empaque (piedras, clavos, vidrio, plástico, madera, objetos personales, etc.)

Embarque y transporte del producto

En este punto terminará la responsabilidad del productor con respecto a la inocuidad del producto para evitar riesgos de contaminación en esta etapa:

- Es indispensable realizar una inspección ocular al producto embarcado, identificando y separando producto con señas de posible contaminación o riesgo de ésta.
- Los medios de transporte deben ser limpiados antes del embarque.
- El producto debe ser manejado en pallets para evitar su contaminación. Dichas tarimas deben estar limpias.
- En caso de que se embarque producto que haya sido almacenado por más de tres días, éste debe ser inspeccionado antes de ser embarcado.

Limpieza del contenedor. Una carga de productos puede estropearse por:

- Olores provenientes de envíos anteriores o cargas incompatibles;
- Residuos tóxicos de sustancias químicas;
- Insectos que aniden en el equipo;
- Restos de productos orgánicos en pudrición;
- Desperdicios que obstruyan los orificios de drenaje y de circulación del aire situados en el suelo.

En el caso de los contenedores de furgones frigoríficos, es importante las siguientes comprobaciones:

- Hacer que una persona se introduzca en la zona de carga y, con las puertas cerradas, observe si entra luz para comprobar que las juntas de las puertas dobles cierren herméticamente. También se puede utilizar un aparato fumígeno para detectar fugas.
- El dispositivo de refrigeración debe pasar de la velocidad alta a la baja cuando se alcanza la temperatura deseada y luego volver a la velocidad alta.
- Determinar la ubicación del elemento sensor que regula la temperatura del aire de descarga. En caso de que mida la temperatura del aire de

retorno, habrá que situar el termostato en un lugar más elevado para evitar que la refrigeración o congelación causen daños a los productos;

- Para el transporte en zonas con un clima extremadamente frío se deberá disponer de un sistema de calefacción.

c. Evaluación Económica

El Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) El

VAN y el TIR son dos herramientas financieras que nos permiten evaluar la rentabilidad de un proyecto de inversión, entendiéndose por proyecto de inversión no solo como la creación de un nuevo negocio, sino también, como inversiones que podemos hacer en un negocio en marcha, tales como el desarrollo de un nuevo producto, la adquisición de nueva maquinaria, el ingreso en un nuevo rubro de negocio, etc.

Valor actual neto (VAN):

Según Zamora, (2013). Dice que el Valor Actual Neto (VAN) se obtiene de medir los flujos de caja futuros del proyecto que queremos poner en marcha o en el que queremos invertir, descontando la inversión inicial que necesitamos. Si el resultado obtenido es positivo, en este caso el proyecto es viable. Pero vamos a ahondar un poquito más en esta explicación, si lo que queremos es conocer si va a ser viable o no la inversión hay que tener en cuenta que a estos flujos de caja futuros que vamos a recibir tenemos

que quitarles la tasa de interés que hubiéramos obtenido de haber invertido este capital en un producto financiero seguro. Si después de quitarles esta tasa de interés, le restamos la inversión que hemos realizado y el resultado sigue siendo positivo, está claro, que ganamos más dinero con este proyecto que invirtiendo en otros productos de renta fija, por lo tanto el proyecto es viable económicamente y puede resultarnos interesante la inversión en el mismo.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Según Valdera Moreno, (2013) La Tasa Interna de Retorno o de Rentabilidad (TIR), es un método de valoración de inversiones que mide la rentabilidad de los cobros y los pagos actualizados, generados por una inversión, en términos relativos, es decir en porcentaje.

La TIR es la Tasa de Descuento (TD) de un proyecto de inversión que permite que el BNA sea igual a la inversión (VAN igual a 0). La TIR es la máxima TD que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que 0).

Entonces para hallar la TIR se necesitan:

- Tamaño de inversión.
- Flujo de caja neto proyectado.

2.4. Definición de términos básicos

- a. **Acopio:** Juntar, reunir en cantidad alguna cosa
- b. **Certificado de origen:** es un documento que indica la certificación de las mercancías; utilizado en el comercio internacional.
- c. **Contenedor refrigerado:** contenedor que requiere conexión para enfriamiento.
- d. **Control total de la calidad:** El proceso de crear y producir el producto y características por mercadeo, manufactura, etc. Los cuales, el producto o servicios darán satisfacción a las expectativas de los clientes.
- e. **Composición nutricional:** El valor nutricional que un alimento tiene se determina por su composición química. Esta cualidad del alimento es a su vez función Almacenamiento
- f. **Costos fijos:** Costes que no varían con el nivel de actividad. Algunos costos fijos continuaran incluso si no se lleve carga.
- g. **Costo de Proceso:** sistema de contabilidad en el cual estos son reunidos por periodo de tiempo, y promediados sobre todas las unidades producidas durante el mismo, este sistema puede ser usado con ambos costos (actuales o estándares) en la producción de un gran número de unidades idénticas.

- h. Estrategia:** En un proceso regulable, conjunto de las reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento.
- i. Exportación:** El envío legal de las mercancías a un país extranjero.
- j. Factura comercial:** Representa un registro completo de la transacción entre el exportador y el importador con respecto a los bienes vendidos. También se informa el contenido del envío y sirve de base para todos los demás documentos sobre el envío.
- k. Gráfica del proceso de flujo:** Gráfica o representación simbólica del trabajo realizado, o por llevarse a cabo en un producto, a medida que transita algunas o todas las etapas de un proceso.
- l. Huevas:** Las huevas son los huevos que los peces todavía no han fecundado.
- m. Industrialización:** proceso a partir del cual un Estado o Comunidad Social pasan de ostentar una economía basada en la agricultura a otra que se basa en el desarrollo industrial.
- n. Materia prima:** Artículos comprados o extraídos, convertidos en componentes y productos a través del proceso de manufactura.
- o. Propuesta o plan de exportación:** es una herramienta, guía imprescindible para cualquier empresa que quiera iniciar o consolidar su posición en mercados exteriores.

- p. Proveedor:** Es quien suministra bienes o servicios. Es sinónimo de vendedor. Persona u compañía con quien el comprador hace negocios.
- q. Reducción de costos:** Acción de reducir el costo de reducir las mercancías o servicios, asegurando un precio más bajo, al aminorar, por ejemplo los costos de mano de obra
- r. Reglamento:** Un reglamento es un conjunto ordenado y coherente de preceptos o normas que regirán el trabajo en una empresa, en una organización, el reglamento contiene una serie de indicaciones que son las que nos dicen la manera en la cual debe llevarse a cabo una actividad o cómo uno debe moverse en tal o cual contexto.
- s. Rentabilidad:** Es una relación entre los recursos necesarios y el beneficio económico que deriva de ellos. La rentabilidad es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio.

III. MARCO METODOLÓGICO

III. MARCO METODOLÓGICO

3.1. Tipo y diseño de la investigación

3.1.1. Tipo de investigación

TIPO DE ESTUDIO: Mixto ya que la investigación tiene los dos enfoques, cualitativo y cuantitativo, se dice que es cualitativo porque en la investigación se estudió las cualidades y características del objeto de estudio, en este caso las huevas de Lisa mediante instrumentos como la observación y guías de análisis documental y es cuantitativo porque esta investigación culminó realizándose un análisis económico para ver si es rentable, además se analizó los costos de exportación.

DISEÑO: Descriptivo, No Experimental, ya que la Investigación se realizó a nivel de escritorio, además la investigación se llevó a cabo mediante entrevistas, análisis de Datos y Fichas de Observación.

3.2. Población y Muestra

3.2.1. Población

- No se tendrá población y no se aplicaran encuestas.

3.2.2. Muestra

- No se tendrá muestra y no se aplicaran encuestas.

3.3. Hipótesis

Hipótesis (H1)

Mediante el diseño de la propuesta de exportación se logrará el aprovechamiento de las huevas de pescado Lisa.

Hipótesis Nula (H0)

Mediante el diseño de la propuesta de exportación no se logrará el aprovechamiento de las huevas de pescado Lisa.

3.4. Variables

Variable Independiente:

- Propuesta del Plan de exportación: Es una herramienta imprescindible para cualquier empresa que quiera iniciar o consolidar su posición en mercados exteriores.

Variable Dependiente:

- Aprovechamiento de huevas de Lisa: el aprovechamiento consiste en incrementar el valor comercial del Producto en este caso las huevas de pescado Lisa, implementando procesos tradicionales como el seco-salado y el ahumado, combinados con métodos modernos de conservación utilizados en la comercialización de alimentos procesados, como son las altas presiones, el empaclado al vacío y una congelación adecuada.

3.5. Operacionalización

Tabla 7 Operacionalización de Variables

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUB INDICADOR	TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS
APROVECHAMIENTO DE HUEVAS DE PESADO LISA	1. Producción Nacional de Pescado Lisa	Entrada de Pescado Lisa en los puertos y caletas en el Perú		Análisis de datos	Guía de Análisis documental
	2.Comercialización de Huevas en el Perú	Ventas de Huevas de Pescado de Perú a los principales mercados internacionales		Análisis de datos	Guía de Análisis documental
	3.Aprovechamiento de las Huevas de Lisa	Acopio de las Huevas de Lisa		Análisis de datos	Guía de Análisis documental
		Diagnóstico de Internacionalización	Estrategia Comercial	Análisis de datos	Guía de Análisis documental
			Recursos Necesarios	Análisis de datos	Guía de Análisis documental

PROPUESTA DE EXPORTACIÓN	1. Diagnóstico de exportación	Análisis DAFO del producto			
			Fortalezas	Observación	Guías de observación
			Debilidades	Observación	Guías de observación
			Amenazas	Observación	Guías de observación
		Oportunidades	Observación	Guías de observación	
	2. selección de mercados	Mercado Objetivo	Análisis de la demanda mundial	Análisis de datos	Guía de Análisis documental
			Situación arancelaria del mercado	Análisis de datos	Guía de Análisis documental
			Estudio y Análisis del consumidor	Análisis de datos	Guía de Análisis documental
			Marco Legal de Países Compradores	Análisis de datos	Guía de Análisis documental

			Requisitos y Certificados de Ingreso al Mercado de Destino	Análisis de datos	Guía de Análisis documental
	3. Formas de entrada	Canal de Distribución		Análisis de datos	Guía de Análisis documental
	4. Oferta Internacional	Análisis de la Competencia		Análisis de datos	Guía de Análisis documental
		Precio de la Competencia		Análisis de datos	Rentabilidad
	5 .Plan económico	Análisis de la Rentabilidad de la propuesta		Herramientas Financieras	VAN Y TIR

Elaboración: Propia

3.6. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1. Métodos de investigación

- Método Analítico: Este método se aplicó en el marco teórico, en las diferentes teorías de Plan o Propuesta de Exportación. En el análisis de las leyes y reglamentos del acceso al mercado de Japón.
- Método Sintético: Este método se utilizó en la Operacionalización de variables, como también en la realización de los instrumentos de información como las guías de análisis documental y las guías de observación que es la combinación del método analítico y sintético.
- Método Inductivo: Este método se aplicó en la Justificación e Importancia ya que se empieza a redactar de lo particular hasta lo general, en primera instancia se detalla la problemática local, para luego plantear una propuesta y la importancia de esta.
- Método Deductivo: Este método se aplicó en la primera parte de la investigación en la situación problemática ya que se redactó de manera general a lo particular comenzando por el ámbito internacional, luego nacional y por último la problemática local. Al igual que identificamos el objetivo general y luego se estableció los objetivos específicos que derivan del objetivo general.

3.6.2. Técnicas de recolección de datos

- Observación.
- Entrevista.
- Análisis documental.

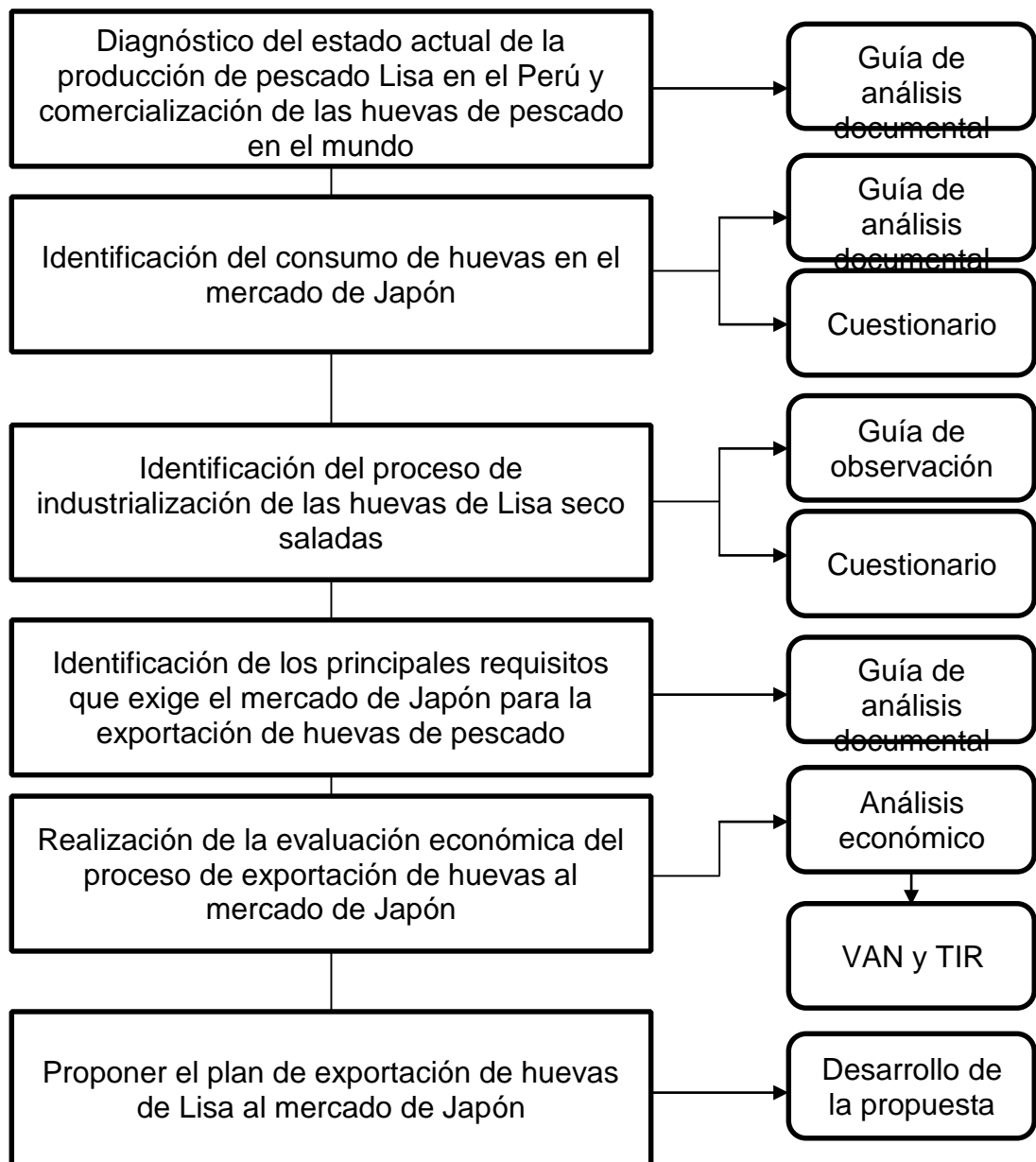
3.6.3. Instrumentos de recolección de datos

- A. Guías de Observación: se aplicó para observar el proceso de industrialización de las huevas seco - saladas, como también para el proceso de la estrategia de acopio que presentaremos en esta investigación.
- B. Cuestionario: en la Investigación se utilizó la técnica de la entrevista es por ello que se realizó 2 cuestionarios, el primero dirigido a un especialista en exportación, normatividad y cadena logística. El segundo cuestionario estuvo dirigido a un experto en el proceso de industrialización de las huevas de Lisa secosaladas.
- C. Guía de análisis de Documental: se realizó 3 guías de Análisis Documental, la primera relacionada a las leyes, reglamentos y normativas para exportar, como también las leyes que velan por la inocuidad de los alimentos, la segunda guía de Análisis Documental estuvo relacionado a las instituciones que regulan el acceso de productos importados por el mercado de Japón. Y por

último una guía para determinar el consumo de huevas de pescado en Japón.

3.7. Procedimiento para la recolección de datos

Ilustración 3 Diagrama de Procesos



Elaboración: Propia

1. Diagnosticar el estado actual de la producción de pescado

Lisa y comercialización de las huevas a nivel mundial: Se utilizó la técnica de Análisis Documental, por lo que para este objetivo se realizó una guía de Análisis Documental.

2. Identificar el consumo de huevas de Lisa (Múgil cephalus) en

el mercado de Japón: Se utilizó la técnica de Análisis Documental, por lo que para este objetivo se realizó una guía de Análisis Documental y una entrevista a un experto en exportaciones de huevas de pescado.

3. Identificar el proceso de industrialización de las huevas de

Lisa seco- saladas: Para este objetivo se empleó la técnica de la Entrevista a través de un cuestionario, también se implementó la técnica de Observación mediante una Guía de Observación del Proceso de Industrialización de las huevas de Lisa secosaladas.

4. Identificar los principales requisitos que exige el mercado de

Japón para la exportación de huevas de pescado: Se utilizó la técnica de Análisis Documental, por lo que para este objetivo se realizó una guía de Análisis Documental.

5. Realizar la evaluación económica del proceso de exportación de huevas al mercado de Japón: Se realizó un análisis económico para ver la rentabilidad del proyecto, mediante indicadores como el Valor Actual Neto VAN ($=0$) y la Tasa Interna de Retorno TIR (Mayor a la tasa de ahorro del banco).

6. Proponer un plan de Exportación de huevas de Lisa al mercado de Japón: Este objetivo se desarrolló en el capítulo de la propuesta de la investigación.

3.8. Análisis estadístico e Interpretación de datos

Enfoque cualitativo: se realizó 2 entrevistas, una dirigida a un especialista en el proceso de industrialización de huevas de Lisa seco-salado y la otra dirigida a un experto en exportación y normatividad para el ingreso al mercado de Japón , se realizó también 3 guías de análisis documental la primera dirigida a las leyes y reglamentos y la segunda a las instituciones que regulan el ingreso de alimentos al mercado de Japón, y por último una guía para identificar las exportaciones y el consumo de las huevas de pescado en Japón, además se realizó dos guías de Observación la primera dirigida al proceso de industrialización de

huevas de Lisa seco-salado y la segunda dirigido al proceso de acopio de las huevas de pescado Lisa.

Enfoque cuantitativo: se realizó una evaluación para ver la rentabilidad proyecto a través de los indicadores VAN y TIR, además se realizará un análisis de los costos del proceso de exportación.

3.9. Criterios éticos

Código de Ética

Según Vargas Suárez, (2013) el Código de Conducta en los Negocios Business Conduct Guidelines BCGs se ha aplica en las siguientes normas y principios éticos que inspiran la conducta y actividad de los Licenciados en Negocios Internacionales ya que tienen una serie de obligaciones o deberes éticos que lo encaminan al correcto procedimiento de sus actividades para evitar que surjan desvíos en el camino desarrollando una mala ética.

Estas obligaciones y deberes éticos incluyen:

- Se ha practicado la honestidad en el entorno y la elaboración de la investigación.

- Respetar a la Autoridad: se dice que se practicó este criterio ya que se respetó las opiniones y sugerencias de nuestro asesor especialista y metodólogo.
- Ser respetó las opiniones de los demás: empleamos este criterio ya que se tomó en cuenta las opiniones de especialistas y conocedores del tema de nuestra investigación.
- Se trabajó en equipo manejando un amplio criterio donde se aceptaron nuevas ideas y opiniones de tal forma que mejora la investigación.
- Tolerancia y Flexibilidad: se cumplió con este criterio en el inicio para llegar a enfocar de manera adecuada la investigación.
- Se aplicó la capacidad para tomar decisiones en el proceso de la investigación que instrumentos y metodologías aplicar.
- Cumplir estrictamente con las leyes y normas que marque la ley: se cumplió con este criterio, ya que parte desde la propuesta de exportación dado que esta tiene leyes y normas que la rigen, además e instituciones que regulan dichos procesos.
- Se realizó las funciones de forma leal, recta y de buena fe.
- Entregar al consumidor, servicios y productos de buena calidad se enfoca este criterio ya que la investigación está basada en la exportación de un producto de alto valor nutritivo, beneficioso para el ser humano y apreciado por el mercado de destino.

- Se respetó el trabajo de los demás: aplicamos este criterio ya que no sólo interesa nuestra investigación si no la de los demás es por ello que mediante exposiciones se dio aportes a los demás.

3.10. Criterios de rigor científico

Validez: Se empleó este criterio de validez en este proyecto de investigación porque se contó la aprobación de tres jurados con amplia experiencia y capacidad, que evaluarán el proceso de exportación, la logística internacional para lograr llegar al consumidor final o a un mercado extranjero.

Fiabilidad: Se cumplió con este criterio ya que el estudio de la propuesta de exportación, está planteada con la normatividad para exportar, es decir de acuerdo a las leyes y reglamentos a cumplir para poder exportar.

IV. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

IV. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Entrevista N° 01 al Experto en exportaciones de Productos Hidrobiológicos.

El señor Ing. Enrique Flores Flores, trabaja en la empresa Roe Pack S.A.C que procesa huevas de pescado en Tacna, donde es gerente de operaciones, el señor Enrique tiene experiencia en el proceso productivo y conoce sobre el tema de exportaciones de este producto, nos dice que la propuesta de huevas de Lisa es una buena alternativa para diversificar los productos que Perú exporta al mundo, y que ya se ha venido manejando hace años con otros tipo de huevas, el opina que el mercado de Japón es una buena alternativa para exportar el producto, ya que este es un sustituto al llamado caviar, y que Japón es el principal importador de huevas de diversos pescados.

Considera otros países como potenciales mercados que compran este tipo de producto y son Taiwán, Korea, China y Rusia, se conoce que Japón tiene conocimiento de este tipo de huevas y que forma parte de la culinaria japonesa, sobre todo en estratos medio y alto, que reemplaza en parte, al típico caviar. Dentro de las presentaciones del producto para este país dice que nosotros como país solo exportamos

materia prima, no hay muchas presentaciones para dicho país y que a pesar que el producto haya sido procesado en nuestro país, ellos vuelven a procesar de acuerdo a sus necesidades y exigencias propias.

La tendencia de exportaciones de ovas a Japón, considera que siempre hay una demanda y que va creciendo, sin embargo hay otras regiones del mundo que también se abastecen de este recurso, es decir también hay otros mercados en crecimiento.

4.1.2. Entrevista N° 02 al Experto en exportaciones de Productos Hidrobiológicos.

El Ing. Juan Moisés Pérez, tiene 3 años de experiencia en la exportación de productos hidrobiológicos como langostino, perico, pota, caballa entre otros, trabaja en la empresa PARACAS S.A donde tiene como cargo jefe de línea de procesos, él opina que la propuesta de exportación de huevas es un producto que es poco conocido en el Perú; sin embargo otros países compran en grandes cantidades por el contenido nutricional que estas tienen, opina que el mercado de Japón es el más exquisito en el consumo de productos pesqueros y además el más exigente del continente asiático con respecto a sus requerimiento de ingreso.

En el continente asiático están los países importadores como Taiwán y China, en Europa están Italia y España, y en América un potencial destino es EEUU, tiene conocimiento que este país es el principal consumidor de huevas a nivel mundial, no solo consume huevas de Lisa sino que también otros tipos de pescado como pez volador y huevas de arenque. Actualmente se exportan frescas congeladas, existen pocas empresas que procesan y venden con valor agregado.

Las exportaciones de huevas a Japón se han mantenido en estos últimos años sin embargo el precio ha ido en aumento debido a que no hay mucha oferta de este tipo de producto en el mundo. El experto recalca que es una buena iniciativa ya que el producto es innovador además de que no hay un aprovechamiento de las huevas de este pescado.

4.1.2.1. Entrevista al Experto en el Proceso de Huevas de Lisa Seco-salado.

Respecto al proceso de proceso de industrialización de las huevas frescas a seco-salado, se encontró mediante una entrevista estructurada realizada al experto en procesamiento de pescado y hueveras seco-salado.

José Víctor Avalos Anacleto, tiene 5 años de experiencia en el proceso de hueveras y 30 años en proceso de pescado

seco-salado, y según el experto los proveedores de huevas de hueveras de Lisa se encuentran en Lambayeque (Ecomphisa y CEPAR), Tumbes, Aguas Verdes, Paita, Talara y Parachique, La huevera se selecciona de dos a tres partes, la primera parte se le denomina huevera grande que tiene un peso de 50 gr. hacia más y la de 50 gr. a menos es la huevera chica, la otra es la rota o cortada que tiene menor precio, las herramientas que se utilizan en este proceso es una cubeta pequeña de 5 a 6 Kg. y de 2 a 3 Kg., un cuchillo de acero inoxidable, rejilla, y unas conchitas de mar, para realizar el salado del producto se utiliza sal yodada, también se puede agregar el ácido cítrico, o sorbato, depende del pedido o el mercado.

El secado se da bajo sombra, que no esté expuesto a mucho sol, a un promedio de 25 a 35 grados centígrados. Los pasos para realizar el proceso seco salado son los siguientes. Comprar Lisa fresca sacar la huevera que lleva dentro, seleccionarla, para después hacer el lavado luego se extrae la sangre de las venitas hasta quedar completamente limpias.

En el momento que las huevas ya no tiene nada de sangre se acomoda o estiba en unas cubetas especiales de plástico y se acomoda de forma adecuada para que drene el agua, el

agua con que se lava las huevas debe de ir con un porcentaje de 15% de sal, después del lavado de las huevas viene el proceso de salado, se procede a poner el 30% o 40% de sal para luego acomodar en cubetas de 20 Kg. o 35 Kg., después se guarda las huevas, en un deposito que pase un lapso de 72 horas para que agarre la sal y el agua drene, después que drene el agua pasada las 72 horas se realiza el secado colocando en unas rejillas cruzadas o atravesadas teniendo en cuenta que la hueva no quede amontonada ni tan dispersa para que pueda darse el secado, el secado se debe realizar a una temperatura de 25 grados a 35 grados centígrados, después de dejarlas secando 72 horas.

Posteriormente se le da un seguimiento y verificación para ver si es que el secado es el adecuado, se pesa por Kg., se va envasando en bolsas plásticas y se sella al vacío, se pone en cajas en un almacén o en una cámara de frio. El proceso desde el inicio hasta el final puede durar entre 6 a 7 días, selladas y empacadas ya que no se puede trabajar más de una tonelada diaria, el producto pierde peso en promedio del 20% a 15% de peso del producto.

4.2. Discusión de Resultados

4.2.1. Diagnóstico del estado actual de la producción nacional y regional de pescado Lisa y comercialización de las huevas de Pescado a nivel mundial.

4.2.1.1. Análisis del Sector pesquero.

El Perú es un país pesquero por excelencia puesto que su ubicación geográfica es privilegiada y frente a sus costas convergen la corriente de Humboldt y la Corriente del Niño, creando ambas un ambiente propicio para el desarrollo de la pesca y permitiendo la generación de una diversidad de recursos hidrobiológicos es por ello que se realizó un análisis del sector pesquero y su desenvolvimiento en los últimos años.

El sector pesquero es uno de los sectores de producción de alimentos de origen animal de más rápido crecimiento y, en el próximo decenio, la producción total de la pesca de captura y la acuicultura superará a la de carne de vacuno, porcino y aves de corral.

Desde esta perspectiva se debe buscar que los países abastecedores de los recursos pesqueros y acuícolas, como el Perú, mejoren sus procesos de producción, calidad de los

productos, canales de distribución, así mismo garantizar la seguridad alimentaria.

La actividad pesquera peruana está tradicionalmente sustentada en los recursos pesqueros marinos más comerciales, principalmente en la anchoveta (*Engraulis ringens*) y en otros recursos como el jurel (*Trachurus murphyi*) y caballa (*Scomber japonicus*), en años recientes se ha incrementado la participación en la captura de otros recursos como pota (*Dosidicus gigas*), dorado o perico (*Coryphaena hippurus*) entre otros.

La tendencia en el caso de las exportaciones, han crecido a una tasa promedio anual de 11,4% en el período 2003-2013, siendo el año 2012 donde se registra el valor de exportación más alto: US\$ 3300 millones. Las exportaciones no tradicionales (conservas y congelados) son las que crecieron a una tasa por encima del promedio: 19,7% en el mismo período. Esto evidencia la importancia de la industria de consumo humano directo en años recientes, la misma que se abastece de la pesca artesanal.

A nivel de las regiones, la pesca artesanal puede cobrar mayor importancia relativa, aunque no en todos los casos.

De los diez departamentos costeros, en Piura, Tumbes, Ancash y Moquegua se tiene una participación del valor agregado bruto pesquero sobre el PBI regional mayor al 1%, siendo en Piura donde la participación promedio de la pesca de los últimos cinco años representa el 5,2%. La siguen Tumbes, con 3,9%, y Ancash y Moquegua, con 1,5% y 1,2%, respectivamente.

4.2.1.2. Producción de Pescado Lisa (Múgil Cephalus)

La producción actual de pescado Lisa (Múgil cephalus), se determinó, teniendo en cuenta los desembarques anuales por kilogramo, proporcionado por el Instituto del Mar del Perú (IMARPE) con sede central de Lima, a través del Ing. Jaime Enrique de la Cruz Galloso, coordinador de Laboratorio Costero de Santa Rosa - IMARPE. La información solicitada fue entregada a través de un documento donde se registran todas los desembarques según las caletas a nivel nacional durante el año 2010 – 2015-II. Como se puede apreciar en la siguiente tabla 08.

Tabla 8 Producción Peruana de Pescado Lisa) por Región del 2010-2015 II (Kg)

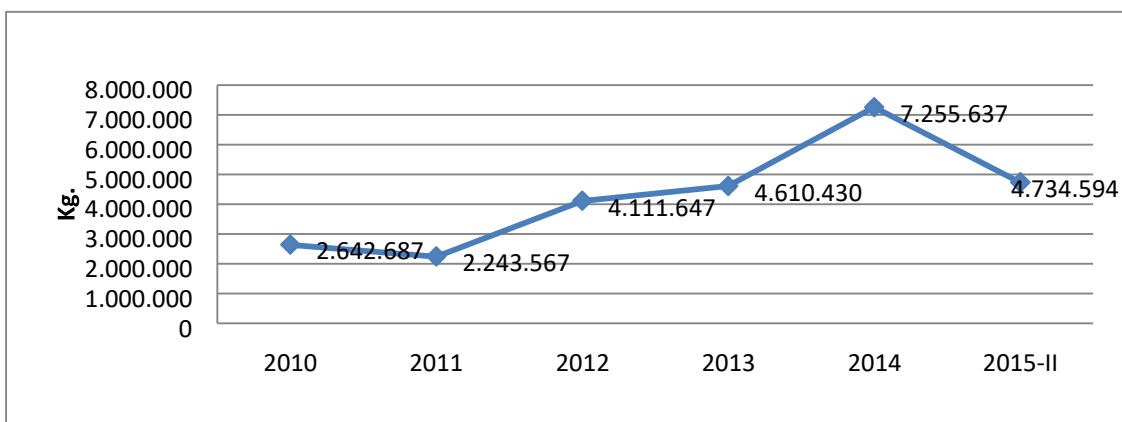
Región	Año	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Total
Lambayeque		172,696	348,840	1,191,896	1,132,205	1,683,904	1,109,306	5,638,847

Piura	757,993	783,267	1,718,558	2,236,357	3,186,379	1,931,866	10,614,420
La Libertad	167,705	234,819	331,650	636,846	1,707,080	833,067	3,911,167
Tumbes	20,031	83,188	287,798	139,301	184,531	43,691	758,540
Ancash	504,359	379,921	383,751	304,206	283,540	158,168	2,013,945
Lima	687,905	340,252	133,601	80,958	144,041	580,587	1,967,344
Ica	124,796	59,021	42,591	59,827	49,019	74,748	410,002
Arequipa	4,748	6,621	19,178	11,800	9,652	919	52,918
Moquegua	<u>3,983</u>	<u>7,388</u>	<u>2,624</u>	<u>6,031</u>	<u>7,420</u>	<u>1,024</u>	<u>28,470</u>

Fuente: IMARPE.

Los departamentos con mayor producción de pescado Lisa (Múgil Cephalus) son: Piura, seguido de Lambayeque y La Libertad.

Ilustración 4 Tendencia de la Producción Peruana de Pescado Lisa (Múgil Cephalus) del 2010-2015 II



Fuente: Imarpe

Elaboración: Propia.

El Perú es uno de los países que produce este tipo de pescado en grandes cantidades, en el año 2010 la producción fue de 2'642,687 Kg., para el año 2011 la producción disminuyó en un 16% cerrando el año con un total de 2'243,567 Kg. para el 2012 la producción fue mucho mayor llegando a 83% más que el año

anterior, para el 2013 se registró una producción de 4'610,430 Kg. cada año como se puede observar hubo un crecimiento siendo el 2014 el mejor durante el periodo 2010-2014 ya que se llegó a producir un total de 7'255,637 Kg. de Lisa con una variación de 157% más al año anterior, y este año durante el II trimestre de enero a junio se ha registrado un total de 4'734,594 Kg.

4.2.1.3. Comercialización de Huevas de Pescado a nivel mundial.

Se analizó la comercialización de huevas de pescado con partida arancelaria 0305200000 utilizando como inteligencia comercial Trade Map, donde se obtuvo los principales países exportadores en el mundo y posteriormente se analizó las principales empresas peruanas que comercializan huevas de pescado en SUNAT.

A nivel Internacional

Nuestros competidores internacionales, están determinados por los principales países exportadores que registran un mayor valor exportado es China, Canadá, Dinamarca, Indonesia y EE.UU, como se muestra en la tabla 09.

Tabla 9 Principales Países exportadores de la Partida Arancelaria (03052000)

Exportadores	Valor	Saldo	Tasa de	Tasa de	Participación en	
	exportada	Cantidad				crecimiento comercial
	en 2014	2014 (miles	exportada	Unidad de	anual en	exportaciones
	(miles de	en 2014	entre 2010de USD) entre 2010-	anual en valor	cantidad	
	USD)		cantidad	mundiales (%)	2014 (%)	
			entre 2010de USD) entre 2010-	2014 (%)		
Mundo	215,075	8,623	26,096 Toneladas	2	-3	100
China	79,518	73,668	6,898 Toneladas	9	-2	37
Canadá	24,684	24,218	1,809 Toneladas	-8	-6	11,5
Dinamarca	23,922	22,676	2,522 Toneladas	6	5	11,1
Indonesia	21,166	21,152	3,681 Toneladas	30	-8	9,8
Estados Unidos	9,339	4,316	785 Toneladas	-14	-17	4,3
Islandia	7,585	7,574	1,238 Toneladas	-26	-19	3,5
Filipinas	7,126	7,097	2,110 Toneladas			3,3
Groenlandia	5,217	5,192	770 Toneladas	-4	0	2,4
Noruega	4,256	4,199	1,631 Toneladas	4	36	2
<u>España</u>	<u>2,925</u>	<u>987</u>	<u>551 Toneladas</u>	<u>83</u>	<u>196</u>	<u>1,4</u>

Fuente: Trade Map
Elaboración: Propia

Precio.

Precios de referencia en el mercado meta.

Tabla 10 Precios de Huevas de Pescado en el Mercado de Japón

País	Descripción	Precio	Valor	Fuente
España	Huevas de mújol calidad extra	65 Euros x Kg.	EXW	Cotización a España empresa SALAZONES GARRE, S.L.
Perú	Ova Seca de Pez Volador Procesada	\$ 42.32 x Kg.	FOB	SUNAT

Elaboración: Propia

En la tabla 10 se muestra los precios en Japón, Perú y España mediante un pedido de cotización a la empresa española. Nuestro producto se basará en la fijación de precios por costos y por valor agregado, no obstante nuestros clientes deben percibir dicho valor.

Si bien es cierto, existen productos que ofrecen valor como la experiencia, sentimientos, estatus, el nuestro ofrece salud, se puede decir esto ya que brinda un sin número de aporte nutricional para el buen funcionamiento de nuestro organismo, además que no se vende como materia prima sino con un valor agregado (huevas seco-salado).

En la actualidad, las personas se preocupan por la salud y que mejor que una alimentación saludable, lo que brinda nuestro producto:

- Una alimentación completa (grasas, proteínas, vitaminas y minerales).
- Equilibrada: toma cantidades apropiadas de alimentos.
- Suficiente: cubre las necesidades del organismo para asegurar las funciones vitales. □ Adecuada para cada individuo.

A nivel Nacional

Para determinar la comercialización de las huevas de pescado en el Perú, se analizó las exportaciones de huevas de pez volador, para ello se realizó una limpieza de partida desde el año 2010 hasta el año 2014; se elaboró gracias a la información proporcionada por SUNAT en operatividad aduanera, las empresas productoras y comercializadoras de huevas tienden a exportar al extranjero, ya que el peruano no consume huevas en grandes proporciones, Las exportaciones de ovas de pez volador alcanzaron los 9.3 millones de dólares, notándose un crecimiento en valor de 27.7% en comparación al 2013, a pesar de haberse mantenido la caída en peso, reduciéndose en 9.2% en el mismo período, como se muestra en la ilustración 5.

Japón, Taiwán y Estados Unidos se mantienen como los principales países importadores de este producto, representando el 81% de la participación. De estos, solo Taiwán mostró un crecimiento en volumen con 8.62%. Asimismo, cabe destacar el crecimiento en valor de Japón con 19.08%, con el que ocupa la primera ubicación de las exportaciones peruanas, como se puede apreciar las huevas son comercializadas en la gran mayoría de países asiáticos, como se muestra en la tabla 11 y 12.

Ilustración 5 Exportaciones de Huevas de Pez Volador del año 2010-2014

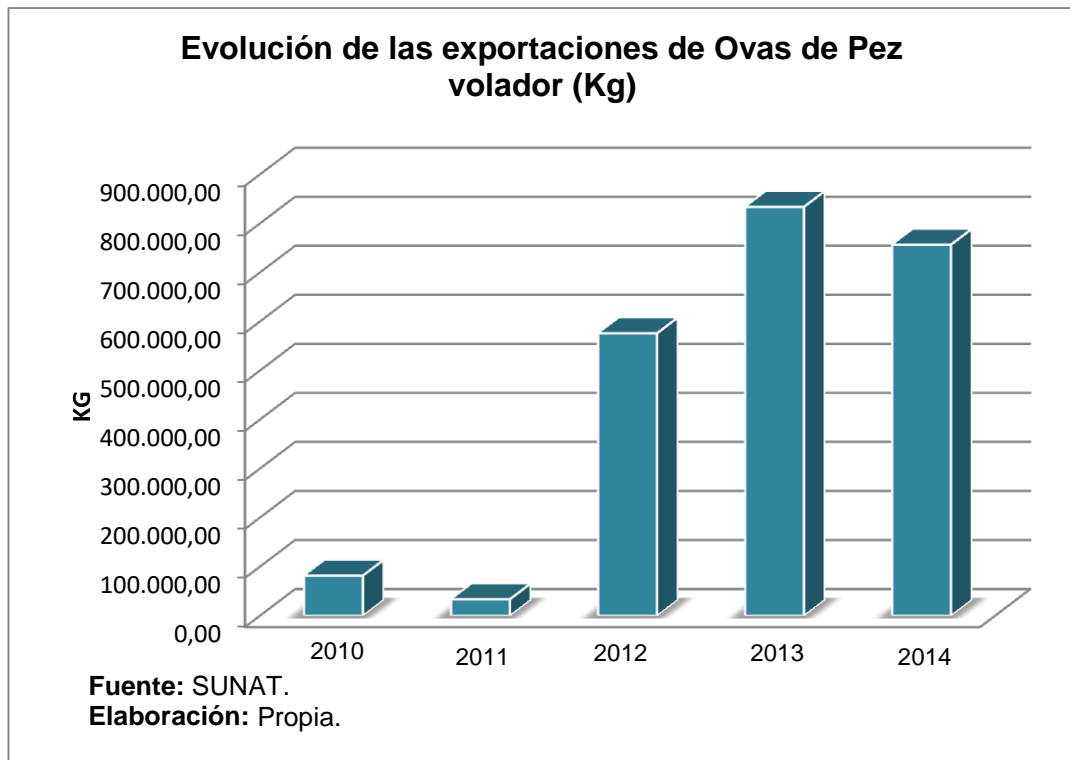


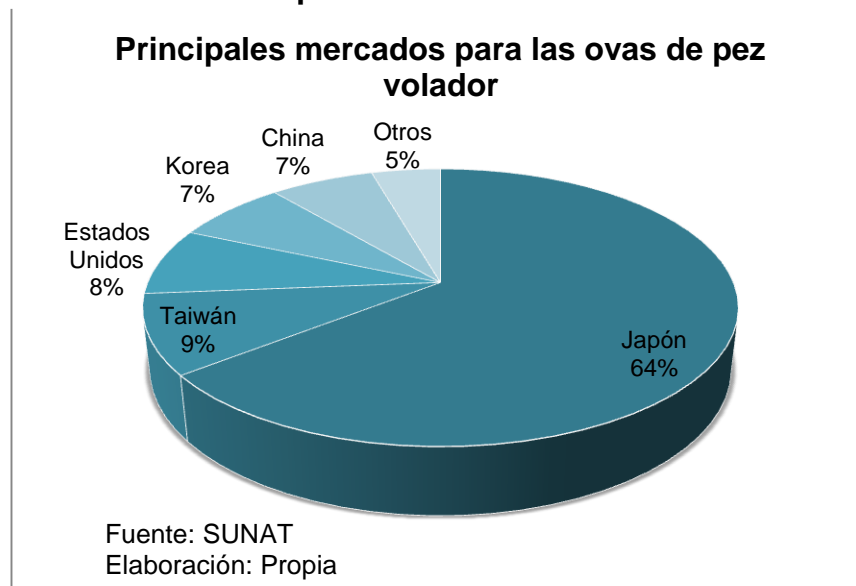
Tabla 11 Evolución de los Mercados de Ovas de pez Volador (US\$ FOB)

Mercados	2010	2011	2012	2013	2014	Var % 14/13
Japón	283,475.03		- 2,447,364.30	4,366,171.57	5,199,257.00	19.08
Taiwán	256,400.00	439,430.00	542,141.94	1,361,173.75	3,244,516.53	138.36
EE.UU	-	-	981,369.16	453,520.50	388,995.00	14.23
Korea	-	-	708,786.60	292,885.00	548,100.00	87.14
China	34,439.50	-	808,315.00	466,355.00	-	-
Vietnám		- 256,600.00	1,429,004.94	164,553.03	-	-
Otros	111,997.40	146,587.86	89,600.00	238,361.01	-	-
TOTAL	686,311.93	842,617.86	7,006,581.94	7,343,019.86	9,380,868.53	27.75

Fuente: SUNAT.

Elaboración: Propia.

Ilustración 6 Principales Mercados de Huevas de Pez Volador



Exportaciones de Perú a Japón.

Tabla 12 Exportaciones Perú- Japón del 2010-2014 de la P.A (030520000).

JAPÓN	2010	2011	2012	2013	2014
KG	43,942.40	-	260,071.70	587,343.40	578,680.00
FOB US\$	283,475.03	-	2,447,364.30	4,366,171.57	5,199,257.00

Fuente: SUNAT.

Elaboración: Propia.

Competencia a Nivel Nacional

A continuación se presenta las Empresas Peruanas que exportan huevas de pescado (030520000) del año 2015, como se muestra en la tabla 13.

Tabla 13 Principales Empresas Peruanas Exportadoras de Huevas de Pescado

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	EXPORTADOR
Ovas de pez volador	BLUE PACIFICO S.A.C.
Ovas de pez volador saladas congeladas	MEGA PESCA S.A.
Ovas secas de pez liza volador	EL BOSQUE EMPRESA IERL

Fuente: SUNAT.

Elaboración: Propia.

Cabe destacar que nuestros principales competidores en Perú son: Blue Pacifico S.A.C., Mega Pesca S.A. y El Bosque E.I.R.L, estas empresas si bien es cierto no exportan huevas de Lisa sino

huevas de pez volador, son consideradas nuestra competencia, pero la empresa exportadora BOSQUE E.I.R.L, resalta como la mayor competencia ya que exporta huevas de pez volador en la misma presentación (Huevas seco-salado).

4.2.2. Identificación del consumo de huevas de pescado en el mercado de Japón.

Con respecto al consumo de huevas de Lisa al mercado de Japón, se realizó dos entrevistas, una vía telefónica ya que el entrevistado se encuentra en el departamento de Tacna, es por ello que la entrevista se pudo obtener a través de este medio de comunicación, y la segunda entrevista a el Ing. Juan Pérez Pérez.

4.2.2.1. Entrevista N° 01 Comparación de las bases teóricas y el Experto en exportaciones de Productos Hidrobiológicos.

Tabla 14 Comparación entre el resultado de la entrevista N° 01 del experto y las Teorías

ENTREVISTA	TEORÍAS
-------------------	----------------

<p>El mercado de Japón es un mercado interesante para las exportaciones de huevas de Lisa.</p>	<p>Entre los refinados productos tradicionales japoneses se cuentan la "iseebi" (langosta espinosa japonesa), "nodoguro", una lubina rosácea, o "karasumi", un preparado de huevas de Lisa saladas y secadas al sol similar a la botarga. EFE News Services., (2014)</p>
<p>Los mercados con potencial destino son Taiwán, Korea, China y Rusia</p>	<p>Los mercados que importan este tipo de producto son Japón, Suecia, China, Rusia y estados unidos. (Trademap)</p>
<p>Las huevas de Lisa si forma parte de la culinaria japonesa, sobre todo en estratos medio y alto, ya que este producto reemplaza en parte al típico caviar.</p>	<p>El principal mercado que compra huevas de pescado es Japón. (Trademap)</p>
<p>Con respecto a las presentaciones Nosotros solo exportamos materia prima ,a pesar que el producto haya sido procesado en nuestro país, ellos vuelven a procesar este producto de acuerdo a su necesidades y exigencias propias</p>	<p>Se ha comenzado a exportar en presentaciones de empaques sellados al vacío, hay algunas marcas de este producto como DRIED FLYING FISH ROE, FLYING FISH ROE SALTED, DRY FLYING FISH ROE y FROZEN SALTED FLYING FISH ROE.(SUNAT)</p>

<p>Considero que siempre hay demanda en Japón, pero hay que considerar que en otras regiones del mundo también se abastecen de este recurso.</p>	<p>Japón, Taiwán y China se mantienen como los principales países importadores de este producto, representando el 81.5% de la participación. De estos, solo Taiwán mostró un crecimiento en valor de 86%. Asimismo, cabe destacar el crecimiento de Estados Unidos de América con 94%, con el que ocupa la cuarta ubicación, orientándose el producto al mercado asiático de ese destino. (Promperu)</p>
--	--

Fuente: TRADE MAP.

Elaboración: Propia.

4.2.2.2. Entrevista N° 02 al Experto en exportaciones de Productos Hidrobiológicos.

Tabla 15 Comparación entre el resultado de la entrevista N° 02 del experto y las Teorías

ENTREVISTA	TEORÍAS
<p>El mercado de Japón es el más exquisito en el consumo de productos pesqueros y además el más exigente del continente asiático con respecto a sus requerimientos de ingreso.</p>	<p>Entre los refinados productos tradicionales japoneses se cuentan la "iseebi" (langosta espinosa japonesa), "nodoguro", una lubina rosácea, o "karasumi", un preparado de huevas de Lisa saladas y secadas al sol similar a la botarga. EFE News Services., (2014)</p>
<p>En el continente asiático están países asiáticos como Taiwán y china, en Europa Italia y España, y en américa un potencial destino es EEUU.</p>	<p>Los mercados que importan este tipo de producto son Japón, Suecia, China, Rusia y estados unidos. (Trademap)</p>

<p>Tiene conocimiento que este país es el principal consumidor de huevas a nivel mundial, no solo consume de huevas de Lisa sino que también de otros tipos de pescado como pez volador y huevas de arenque.</p>	<p>El principal mercado que compra huevas de pescado es Japón. (Trademap)</p>
<p>Actualmente se exportan frescas congeladas existen pocas empresas que procesan y venden con valor agregado.</p>	<p>Se ha comenzado a exportar en presentaciones en empaques sellados al vacío, hay algunas marcas de este producto como DRIED FLYING FISH ROE, FLYING FISH ROE SALTED, DRY</p>
	<p>FLYING FISH ROE y FROZEN SALTED FLYING FISH ROE.(SUNAT)</p>
<p>Las exportaciones de huevas a Japón se han mantenido en estos últimos años sin embargo el precio ha ido en aumento debido a que no hay mucha oferta de este tipo de producto en el mundo.</p>	<p>Japón, Taiwán y China se mantienen como los principales países importadores de este producto, representando el 81.5% de la participación. De estos, solo Taiwán mostró un crecimiento en valor de 86%. Asimismo, cabe destacar el crecimiento de Estados Unidos de América con 94%, con el que ocupa la cuarta ubicación, orientándose el producto al mercado asiático de ese destino. (Promperú)</p>

Elaboración: Propia

4.2.2.3. Análisis de los principales importadores de Huevas de Pescado:

Se realizó para determinar quiénes son los principales compradores a nivel mundial de huevas de pescado, y poder determinar los países que demandan nuestro producto para poder diversificar mercados.

Selección de países más favorables

El criterio de selección de los países más favorables del producto a exportar en este caso las huevas de Lisa secosaladas, se realizó teniendo en cuenta las estadísticas de importaciones en TRADE MAP.

Tabla 16 Principales Importadores de Huevas de pescado, Partida Arancelaria (030520000).

Importadores	Indicadores comerciales			Arancel equivalente ad- valorem aplicado por el país (%)
	Valor importada en 2014 (miles de US\$)	Cantidad importada en 2014	Unidad de cantidad	
Mundo	206926	21634	Toneladas	9565
Japón	144992	11476	Toneladas	12634
Suecia	7548	2696	Toneladas	2800
China	5850	756	Toneladas	7738
Federación de Rusia	5352	308	Toneladas	17377
<u>USA</u>	<u>5023</u>	<u>409</u>	<u>Toneladas</u>	<u>12281</u>

Fuente: TRADE MAP

Elaboración: Propia

- Los principales países importadores de la partida arancelaria (03052000) son: en primer lugar Japón con un total de 144,992

toneladas, seguido de Suecia con 7,548 toneladas ,en tercer lugar tenemos a China con 5,850 toneladas importadas, en cuarto lugar Rusia y por ultimo Estados Unidos, como se muestra en la tabla 16.

4.2.2.4. Importaciones de Japón al mundo.

Se analizó el consumo de huevas de pescado en Japón a partir de las importaciones anuales que realiza dicho mercado es por ello que se muestra las importaciones realizadas por el mercado de Japón al mundo durante los años 2010 al 2014, como se muestra en la tabla 17.

Tabla 17 Japón: Importaciones del periodo 2010-2014 de la partida Arancelaria (030520000).

Exportadores	Valor importada 2010	Valor importada 2011	Valor importada 2012	Valor importada 2013	Valor importada 2014
Estados Unidos	55603	57747	55323	63714	56263
Canadá	46178	26416	32629	37013	30410
China	21874	26857	24207	19727	15377
Dinamarca	15988	14745	15723	13301	12783
Perú	1373	5465	10667	7086	6488
Indonesia	4890	5009	11660	4381	5009
Alemania	5242	4932	3957	4442	4839
Rusia	6270	5094	6103	5532	4535
Países Bajos	5276	4671	6079	6277	3495
Taipei Chino	1516	1138	1627	838	1664
Italia	777	932	1629	1191	1529
Australia	777	806	1106	943	1075
Francia	790	2910	1570	1146	540
Finlandia	1425	1073	442	351	275

Chile	0	0	268	127	257
Islandia	921	465	548	521	172
Noruega	3	0	73	0	158
España	61	71	76	92	98
Grecia	24	0	0	5	20
Reino Unido	1521	813	1016	759	4
Corea	61	110	0	0	0
Irlanda	138	19	0	0	0
Nueva Zelandia	0	0	108	0	0
Vietnam	0	0	3	0	0
Tailandia	81	0	0	0	0
FOB TOTAL	170789	159273	174814	167446	144991

Fuente: TRADE MAP.

Elaboración: Propia.

- Japón importa huevas de pescado principalmente de países como Estados Unidos de América, Canadá, China, Dinamarca y Perú quien es el Sexto que exporta a dicho país.

Tendencia y Hábitos de Consumo.

El precio, la inocuidad de los alimentos, la información en las etiquetas son sólo algunos elementos claves que influyen en los consumidores japoneses a la hora de elegir un producto. Con una población de 127,7 millones de habitantes y un ingreso per cápita de US\$ 35.220, Japón emerge como un mercado de interés para los exportadores del mundo entero. No obstante, existe una serie cambios en sus tendencias y hábitos de consumo que deben ser atendidos en detalle para lograr una exportación exitosa. Según la organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

(OCDE) los hogares japoneses gastan en promedio un 17,5% de sus ingresos en alimentos y bebidas uno de los porcentajes más altos entre los países desarrollados. De acuerdo al Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca de Japón (MAFF), el 60% de las necesidades alimenticias del país en términos de las calorías requeridas, es suministrado por los alimentos importados. Las tendencias más marcadas han sido las siguientes:

- Búsqueda de la mejor relación precio/calidad.
- El tamaño de los hogares ha declinado en favor de una proliferación de los llamados hogares de "Doble Ingreso" y "Unipersonales".
- Aumento en las preferencias de los consumidores hacia la simplificación en la forma de satisfacer sus necesidades.
- Dado el envejecimiento de la población japonesa ha aumentado la demanda de alimentos funcionales, saludables, enriquecidos con nutrientes y bajos en colesterol.
- El masivo ingreso de la mujer al mundo laboral, ha cambiado tanto los patrones familiares como las formas de consumo, desencadenando un aumento por los alimentos "Listo para Comer" y las "Tienda de Conveniencia".

Perfil del Consumidor.

Según Santander (s.f.), tradicionalmente, los japoneses siempre se han preocupado por la calidad y por el renombre de la empresa, las características de un producto y de su calidad. No obstante, el precio se hace cada vez más importante a la hora de la elección del consumidor.

El servicio al cliente es un elemento importante en la venta: explicaciones técnicas, cumplimiento de las fechas de entrega, etc. La calidad del servicio ofrecido dependerá de cómo se superen las barreras lingüísticas y de cómo se adapten las técnicas de ventas a la población local.

4.2.3. Identificación del proceso de industrialización de las huevas de Lisa seco- saladas en el Norte del País.

4.2.3.1. Comparación entre las Bases Teóricas y la Experiencia del Experto en el Proceso de Huevas seco-saladas.

Tabla 18 Comparación entre el resultado de la entrevista al experto y las teorías

ENTREVISTA	TEORÍAS
Los criterios de selección son 2 ó 3; la primera es la Huevera grande de 50 gr. a más y huevera chica de 50 gr. a 30 gr., y la otra es la huevera cortada.	Se selecciona por peso y tamaños. Delgado (2007)

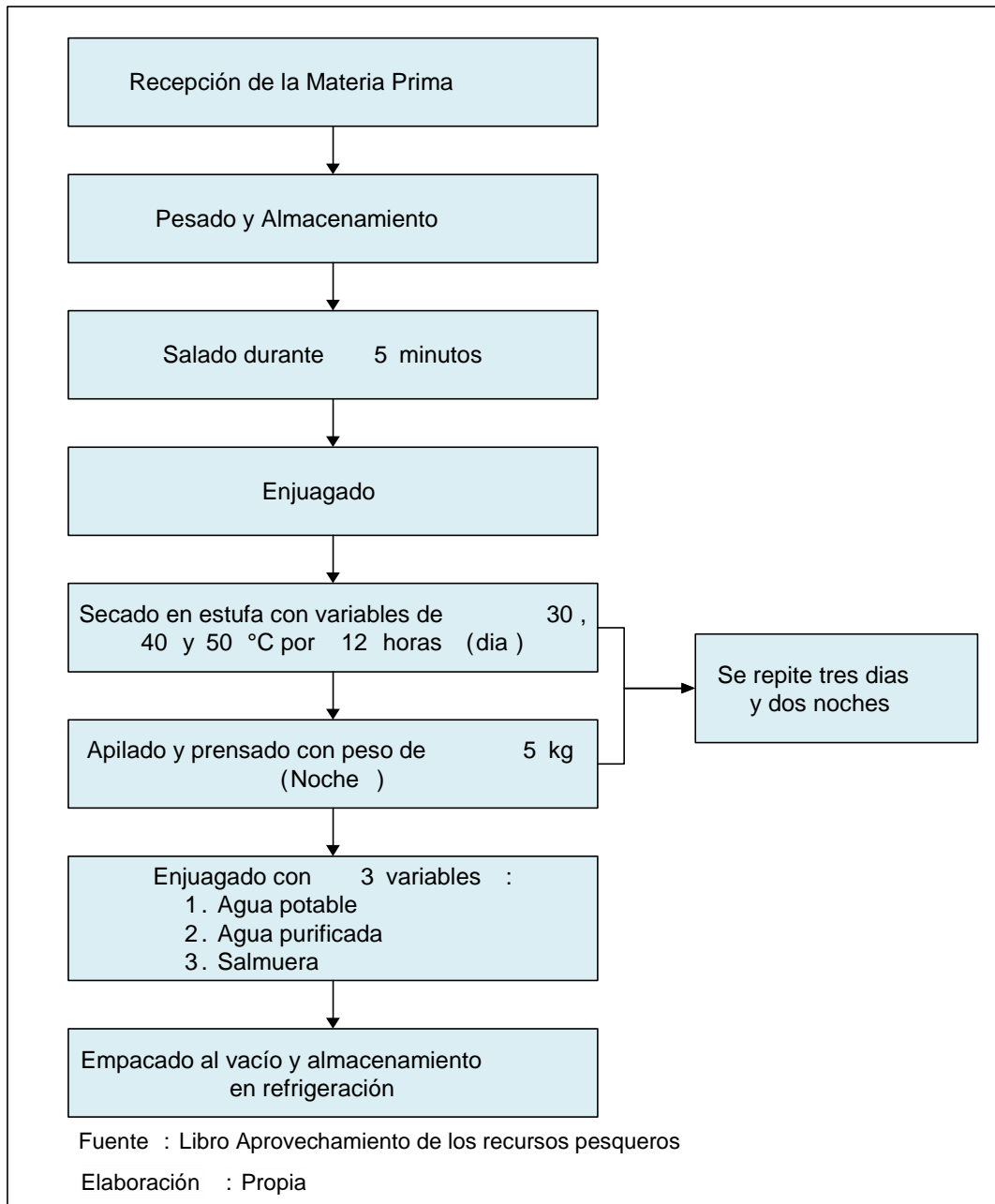
<p>Se utilizan herramientas como cuchillo de acero inoxidable, la rejilla de acero inoxidable, conchas de mar, y una estufa cuando el secado se da a una mayor temperatura.</p>	<p>Las herramientas que se utilizan son la estufa y rejillas de plástico o metal. Delgado (2007)</p>
<p>Los ingredientes que se utilizan para el proceso son: sal yodada especial, ácido cítrico y sorbato depende del mercado o cliente el mercado.</p>	<p>Los ingredientes para este proceso son: agua potable, agua purificada y salmuera. Delgado (2007)</p>
<p>la temperatura que debe de darse el secado es de 25 a 35 grados centígrados.</p>	<p>El secado se da a una temperatura de 30, 40 y 50 °C. Delgado (2007)</p>
<p>Los pasos son los siguientes: 1.- Seleccionar las hueveras. 2.- Lavado con agua de 15% de sal 3.- Sacar la sangre</p>	<p>1. Descongelar la hueva de Lisa. 2. Cubrir totalmente de sal durante un periodo de 5 min. 3. Enjuagar con agua potable y</p>

<p>4.- Acomodar en cubetitas</p> <p>5.- Salado con 30% o 40%</p> <p>6.- Poner un peso de 5 Kg.</p> <p>7.- Estibar o acomodar en cubetas de 20 a 35 Kg.</p> <p>8.- Tener en cuenta que deben de ir atravesadas una encima de otra.</p> <p>9.- Poner en las rejillas por 72 horas en planta.</p> <p>10.- Dar seguimiento o verificar después de las 72 horas.</p> <p>11.- Almacenar en cámara de frio.</p>	<p>escurrirlas por 15 min.</p> <p>4. Colocarlas en la estufa de secado a 40° C durante 12 horas.</p> <p>5. Colocarlas fuera de la estufa en una base de plástico o metal cubriéndola con tela porosa y aplicar cinco kg. de peso para extraer humedad del alimento.</p> <p>6. Repetir el secado y el prensado hasta cubrir las 72 horas del proceso.</p> <p>7. Enjuagar con salmuera para reducir la carga microbiana.</p> <p>8. Secar durante cinco minutos a 60° C.</p> <p>Empacar al vacío y almacenarse en refrigeración. Delgado (2007)</p>
<p>Nos dice que el proceso más complicado para procesar las huevas es en el sacado de la sangre de las huevas.</p>	<p>La teoría no menciona ningún proceso que sea complicado. Delgado (2007)</p>
<p>Según el experto nos dice que la merma de las huevas es de un 15% a 20%, por lo tanto de 500 Kg. nos quedarían 400 Kg. de huevas.</p>	<p>La teoría nos dice que disminuye el peso en un 20%. Delgado (2007)</p>
<p>Nos dice que se debe de conservar en una cámara de frio.</p>	<p>Se debe de almacenar en refrigeración. Delgado (2007)</p>

Elaboración: Propia

4.2.3.2. Proceso de Industrialización de Huevas Seco- Salado.

Ilustración 7 Flujo de Proceso de Producción de Huevas Secosaladas



Huevas de pescado Lisa seco-saladas

Es un producto de elaboración artesanal muy apreciado en los mercados asiáticos y europeos. Es un alimento rico en proteínas (46%) y grasa (13%), con alto contenido en humedad, posee un color rojo amarillento y una textura gomosa característica, ilustración 7.

Ingredientes:

Huevera de Lisa.

Sal.

Salmuera.

1. Descongelar la hueva de Lisa.
2. Cubrir totalmente de sal durante un periodo de 5 min.
3. Enjuagar con agua potable y escurrirlas por 15 min.
4. Colocarlas en la estufa de secado a 40° C durante 12 horas.
5. Colocarlas fuera de la estufa en una base de plástico o metal cubriéndola con tela porosa y aplicar 5 Kg. de peso para extraer humedad del alimento.
6. Repetir el secado y el prensado hasta cubrir las 72 horas del proceso.
7. Enjuagar con salmuera para reducir la carga microbiana.
8. Secar durante cinco minutos a 60° C.
9. Empacar al vacío y almacenarse en refrigeración.

4.2.3.3. Guía de Observación del Proceso de Industrialización de Huevas de Lisa Seco-Salados.

También Se realizó una guía de observación teniendo en cuenta las fases del proceso, el tiempo que conlleva dicha fase, el responsable quien estará a cargo de dicho proceso, las herramientas que deben utilizarse y por último teniendo en cuenta la normatividad o institución que regula dicho proceso para poder exportar el Decreto Supremo N° 040-2001-PE (SANIPES) y Decreto N° 007-98-SA (HACCP) como se muestra en la tabla 19.

Tabla 19 Guía de Observación: Proceso de industrialización de las Huevas de Lisa seco-saladas

FASE	TIEMPO	RESPONSABLE	HERRAMIENTA	NORMATIVIDAD
Recepción por cada Materia	Muestreo por cada 100 Kg. 5 minutos	Ingeniero industrial	Guantes, Indumentaria y botas	DECRETO SUPREMO N° 040-2001-PE (SANIPES) y Decreto Supremo N° 007-98-SA (HACCP)
Pesado y Almacenado	10 Minutos por cada 100 Kg.	Personal capacitado	Prendas de vestir y botas	
Descongela	3 horas	Personal capacitado	Recipientes de acero inoxidable.	
Salado durante 5 Minutos.	5 minutos	Ingeniero industrial	Guantes, Indumentaria y botas.	

Enjuagado	15 Minutos	Ingeniero industrial y personal capacitado	Recipientes de acero inoxidable, Guantes, Indumentaria y botas.
Secado en Estufa con variables de 30, 40 y 50 ° C por 12 horas (día)	12 horas	Ingeniero industrial y personal capacitado	Estufa
Apilado y Prensado con peso de 5 kg (Noche)	12 horas	Ingeniero industrial y personal capacitado	Una base de metal, Tela porosa y cinco kg de peso (Acero) para extraer humedad del alimento.
Enjuagado con 3 variables: 1. Agua Potable. 2. Agua Purificada. 3. Salmuera.	15 minutos	Personal capacitado	Recipientes de acero inoxidable, guantes, Indumentaria y botas
Secado durante 5 minutos a 100°C	5 Minutos	Ingeniero industrial	Planchas de acero inoxidable
Empacado al Vacío y almacenado en refrigeración	1 minuto por cada porción	Ingeniero industrial y personal capacitado	Maquina selladora al vacío

Elaboración: Propia

4.2.4. Identificación de los principales requisitos que exige el mercado de Japón para la exportación de huevas de pescado.

Se desarrolló este Objetivo en primer lugar analizando el Mercado de Japón a través de Guías de Análisis para poder identificar los principales requisitos que exige el Mercado de Japón y las Instituciones que lo regulan, así como también las normas de Etiquetado.

4.2.4.1. Requisitos de Exportación para el Mercado de Japón

Se logró determinar cuáles son los requisitos que exige el mercado de Japón, a través de una guía de análisis documental. Que está conformado por instituciones que regulan todo tipo de ingreso de productos hidrobiológicos en dicho país, tabla 20 y 21.

Tabla 20 Guía de Análisis: Instituciones reguladoras de las importaciones en Japón

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	FINALIDAD
Ministerio de agricultura, pesca y ciencias forestales (ministry of agriculture, forestry)	Administración de los asuntos relacionados con la agricultura, la silvicultura y los productos de la	Conocer los ministerios y entidades que regulan el ingreso de alimentos a Japón,

and fisheries - MAFF)	pesca, abarcando la producción, importación y consumo de estos. Cuyos objetivos son mejorar la seguridad de los alimentos y a través de un manejo adecuado desde la cosecha o cría del animal hasta su puesta en la mesa del consumidor final; y la transmisión de la información adecuada a los consumidores en el etiquetado de los alimentos.	cuya finalidad es velar por la seguridad del consumidor japonés a través de leyes y normativas como el adecuado rotulado y etiquetado, presentar información clara y adecuada sin alteraciones, realizando actividades de inspección para garantizar que el producto es apto para el consumo humano.
Ministerio de salud, trabajo y bienestar (ministry of health, labor and welfare - MHLW) Art. 27 de la Ley de Sanidad Alimentaria (Food Sanitation Law)	Responsable de velar por la seguridad de los alimentos en Japón a través del desarrollo de políticas de seguridad alimentaria en la vida diaria de los ciudadanos.	
Comisión para la inocuidad alimentaria (food safety comission)	Realiza la evaluación de los alimentos consumidos en territorio japonés.	

Elaboración: Propia

Tabla 21 Guía de Análisis: Leyes y Reglamentos de Acceso al Mercado de Japón

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	FINALIDAD
Acuerdo de Asociación Económica entre el Perú y Japón	Entró en vigor en marzo de 2012; Japón otorga acceso preferencial a las importaciones procedentes de Perú. Los capítulos negociados que incluye este Acuerdo son: Comercio de Mercancías, Reglas de Origen, Aduanas y Facilitación del Comercio, Defensa Comercial, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Contratación Pública, Comercio Transfronterizo de Servicios, Entrada Temporal de Nacionales con Propósito de Negocios, Telecomunicaciones, Competencia, Propiedad Intelectual, Cooperación, Transparencia, Administración del Tratado, Solución de Controversias y Mejora del ambiente de Negocios	Aprovechar las preferencias arancelarias del Acuerdo de Asociación Económica entre el Perú y Japón, actualmente el arancel a pagar para el producto huevos de Lisa es 5.3%
Ley de Sanidad Alimentaria (N°27)	La Ley de Sanidad de los Alimentos prohíbe la venta de alimentos que contengan sustancias tóxicas o dañinas y alimentos que no sean seguros para la salud humana. Al vender jugo de frutas en envases, estos deben estar	Cuando se importa alimento, Se requiere adjuntar los siguientes documentos: Lista de ingredientes incluyendo los aditivos

	<p>rotulados de acuerdo a las regulaciones de la Ley de Sanidad de los Alimentos. En la actualidad, existe una lista de 345 aditivos designados, según lo aprobado por el Ministerio de Trabajo, Salud y Bienestar, en virtud del artículo 10 de la Ley de Sanidad Alimentaria</p>	<p>Flujograma de producción, Entrega la “Declaración de importación de alimentos” se requiere entregar, “Lista de ingredientes” y “Flujograma de producción” ante la Cuarentena del puerto o del aeropuerto por donde entra los productos.</p>
<p>Ley de Promoción de la Salud</p>	<p>La Ley para la Promoción de la Salud se adoptó en agosto del 2002 (y entró en vigencia el 1º de mayo del 2003). La antigua Ley para el Mejoramiento de la Nutrición fue abolida mientras que el sistema regulador en vigencia continúa siendo el mismo bajo la nueva ley. Cuando la rotulación se utiliza para especificar información sobre ingredientes nutricionales o calorías, ésta debe regirse por las regulaciones establecidas por ley.</p>	<p>Brindar la información nutricional de las huevas de Lisa seco-saladas, para que el consumidor japonés identifique el valor nutricional del producto.</p>

	Ve los aspectos siguientes: Nivel de control de la higiene de los establecimientos, instalaciones y equipos de la fábrica, es al menos igual a los requerimientos sanitarios	Esta ley nos sirve para saber qué requisitos necesitará la planta de procesamiento de huevas de Lisa seco-
--	--	--

NORMAS HACCP	establecidos en las leyes japonesas. Cabe señalar que es recomendable el uso de métodos de control de la higiene basado en el Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (hazard analysis and critical control points-HACCP).	saladas para cumplir con las normas de higiene e inocuidad que plantea HACCP, y lograr que nuestro producto ingrese al mercado de Japón.
-----------------	---	--

<p>LEY JAS (Ley N° 175, 1950). (Japanese Agricultural Standards-) “Estándares Japoneses de Agricultura”</p>	<p>Es el certificado de producción agrícola orgánica japonés, creado por el Ministerio Forestal, Pesquero y de Agricultura de Japón. Para poder ingresar a territorio japonés Esta certificación garantiza el cumplimiento de los estándares de calidad y de procesos de producción japoneses. para obtener este certificado hay que cumplir con los estándares JAS y ser certificado por una certificadora acreditada por el gobierno japonés (MAFF)</p>	<p>El proceso de producción de las huevas de Lisa seco-salado estará regido por las Normas JAS, para que nuestro producto sea aceptado en el mercado de Japón, ya que para este mercado es esencial contar con esta certificación.</p>
<p>Ley de Inocuidad de los Alimentos (D. Leg. N° 1062) – Perú</p>	<p>SANIPES : Realiza acciones de inspección y vigilancia en todas las fases de las actividades pesqueras y acuícolas, de productos pesqueros provenientes de la pesca y acuicultura, incluyendo la habilitación sanitaria de los establecimientos para actividades de pesca y acuicultura</p>	<p>Esta institución (SANIPES) inspeccionará en planta y garantizará la salida del producto huevas de Lisa secosalado al mercado de Japón.</p>

Elaboración: Propia

4.2.4.2. Normatividad

Reglamentos y Normas de Importación para Productos Alimenticios en Japón

Japón otorga acceso preferencial a las importaciones procedentes de Perú, en virtud del Acuerdo de Asociación Económica (AAE) que entró en vigor en marzo de 2012; sin embargo, todos los productos alimenticios deben cumplir con una serie de leyes y normas las cuales están principalmente destinadas a proteger la salud de los ciudadanos y prevenir la introducción de plagas y enfermedades de animales y plantas.

a. Procedimientos de Importación e Inspecciones

Bajo la jurisdicción del Ministerio de Salud, Trabajo y Bienestar (MHLW) con el fin de garantizar la seguridad de los alimentos que se importan, el artículo 27 de la Ley de Sanidad Alimentaria (Food Sanitation Law) obliga a los importadores de cualquier alimento o producto relacionado a la presentación de una notificación de importación al departamento de cuarentena de lo contrario no podrá ser vendido.

A continuación las etapas para la notificación:

- **Notificación previa de importación**

Se debe llenar el Formulario de Notificación para la Importación de Alimentos y enviar a la estación de cuarentena responsable en el puerto de importación. Esta notificación de importación puede ser enviada por escrito o a través del sistema electrónico deben acompañar adicionalmente los certificados sanitarios.

Inspección

Cuando los inspectores determinan que la carga debe ser objeto de inspección, emiten la orden respectiva para llevar a cabo una inspección, con la finalidad de confirmar el cumplimiento de la Ley de Sanidad Alimentaria. Durante el examen de documentos, el inspector validará los siguientes elementos informados en el formulario de notificación: país de exportación, productos importados, fabricante, lugar de fabricación, ingredientes, materiales y aditivos empleados y métodos de fabricación.

Adicionalmente se verificará:

- a. Si los alimentos importados cumplen con los estándares de manufactura regulados bajo la Ley de Sanidad Alimentaria.
- b. Si la utilización de aditivos cumple con los estándares requeridos.
- c. Si contiene sustancias venenosas o peligrosas.

d. Si el fabricante o el lugar de fabricación presenta un historial de problemas de sanidad en el pasado.

- **Certificado de notificación**

Si el examen de documentos e inspección de carga determina que el producto se encuentra en conformidad con la ley, un "certificado de notificación" será enviado al importador, por parte de la estación de cuarentena del MHLW, donde la notificación fue inicialmente presentada, y la importación continuará su curso. Si la mercancía no es aprobada tras la inspección, no podrá ser importada a Japón. La estación de cuarentena informará al importador las violaciones detectadas y el importador podrá adoptar las medidas correctivas.

- **Trámites Aduaneros**

La declaración de Importación se debe presentar triplicada y entregada a la Aduana Japonesa con los siguientes documentos:

- Factura Comercial.
- Bill of Landing o Air Waybill.
- Certificado de Origen (en caso de aplicar una tasa preferencial)
- Listado de productos (Packing List)
- Certificado de Seguros.

b. Requisitos Sanitarios de Exportación

Los importadores deben verificar con los fabricantes de los alimentos procesados que tienen la intención de importar los asuntos enumerados a continuación:

□ **Establecimientos.-** Los importadores deben verificar con los fabricantes los aspectos abajo mencionados relativos a la vigilancia, por parte del país exportador, de los establecimientos, instalaciones y equipos de manufactura y control de la higiene en la fábrica.

- Que los alimentos se producen y procesan de acuerdo con las leyes y reglamentos del país exportador. En particular, cuando hay un sistema de registro de fábrica, un sistema de autorización para la exportación de productos, o cualquier otro sistema que regule esta materia en el país exportador.

- Que el nivel de control de la higiene de los establecimientos, instalaciones y equipos de la fábrica es al menos igual a los requerimientos sanitarios establecidos en las leyes de Japón. Cabe señalar que es recomendable el uso de métodos de control de la higiene basado en el Sistema de Análisis de

Peligros y Puntos Críticos de Control (Hazard Analysis and Critical Control Points-HACCP).

□ **Materia prima.-** Respecto a las materias primas, los

importadores deben confirmar con los fabricantes los siguientes asuntos:

- Debe verificarse que cada lote cumple con los criterios de calidad, incluyendo especificaciones y estándares que se han establecido para cada materia prima.

- Ninguna materia prima debe ser aceptada si contiene parásitos, microorganismos patógenos, sustancias tóxicas, materia descompuesta, materia deteriorada u otras materias extrañas, etc.

- Cuando haya resultados de la vigilancia llevados a cabo por una entidad de vigilancia en el país exportador, los importadores deben tener estos resultados, de lo contrario se requiere la importación de muestras para confirmar dichos resultados en Japón.

□ **Fabricación y procesamiento.**- Los importadores deben confirmar con los fabricantes lo siguiente:

- Que el alimento ha sido fabricado y procesado bajo condiciones de higiene adecuadas con la aplicación de medidas para la prevención de contaminación por sustancias tóxicas o nocivas para la salud humana.

- Que en cada establecimiento procesador de alimentos han sido designadas personas responsables de la supervisión de la higiene de los alimentos.
 - Que los productos finales cumplen con la Ley japonesa a través de pruebas e inspecciones periódicas.
- **Etiquetado.-** Los importadores deben garantizar que el etiquetado de los alimentos importados cumplan con las normas japonesas, y corregirlo cuando sea necesario.
 - **Almacenamiento, transporte y distribución.-** Los alimentos deben ser manipulados higiénicamente durante su almacenamiento, transporte y distribución. Debe ser aplicado un control de temperatura y observarse los estándares de conservación de los alimentos.

c. Sistema Estandarizado de Calidad de Etiquetado (Quality Labeling Standard System)

Requiere que todos los productos comercializados en Japón sigan las normas de etiquetado de calidad establecidos por MAFF, las cuales son obligatorias, con el fin de garantizar que todos los alimentos cuentan una información estándar en sus etiquetas.

La etiqueta deberá imprimirse de manera que la tinta empleada en las letras contraste con el color de la propia etiqueta. El tamaño

de la letra debe tener como mínimo 8 puntos y ser de tipo gótico. Los aditivos de alimentos deben imprimirse en una línea por separado. Cuando la compañía que etiqueta el producto sea diferente del fabricante, la etiqueta debe mostrar el nombre de la empresa que vende y etiqueta el producto. Para los productos importados procesados, la etiqueta debe expresar el nombre y dirección del importador.

La etiqueta debe estar en idioma japonés y debe ser precisa, comprensible y fácilmente visible sin abrir el envase. Sin embargo, los alimentos en envases con una superficie total inferior a 30 cm² pueden omitir el etiquetado. El uso de cualquier nombre de lugar que pueda inducir a error está prohibido, así como imágenes, fotografías u otros elementos que puede dar una impresión errónea sobre el contenido. En la etiqueta debe estar presente la siguiente información:

- Denominación del producto.
- Contenido neto.
- Fecha de vencimiento.
- Nombre y dirección del fabricante o importador.
- País de origen.
- Método de preservación (para productos conservados).

- Información sobre cómo consumir el producto.
- Listado de los ingredientes (deben ser etiquetados con los nombres genéricos en el orden decreciente por peso) - Método de almacenaje.

Etiquetado de nutrientes

Las normas de etiquetado nutricional incluyen la declaración de valor energético y nutriente de acuerdo con las normas de etiquetado nutricional. Los nutrientes cubiertos en las normas son proteínas, grasas, hidratos de carbono, sodio, minerales y vitaminas. El etiquetado es voluntario para todos los alimentos, excepto los alimentos con reclamos nutricionales.

d. Productos de Pesca

Según Promperú dice que en el caso de los productos pesqueros, además de todos los requisitos mencionados anteriormente, la empresa exportadora debe presentar, junto al producto a exportarse, un certificado que garantice que la planta en la que ha sido procesado cuenta con una habilitación sanitaria otorgada por SANIPES-ITP. En este sentido, primeramente la empresa interesada debe certificarse ante la autoridad en su país que es responsable por el control de las condiciones higiénico-sanitarias de las actividades pesqueras y acuícolas.

4.2.5. Realización de la evaluación económica del proceso de exportación de huevas al mercado de Japón.

El objetivo número cinco se logró obteniendo el flujo de caja proyectado y el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), donde se analizó los costos de la materia prima, gastos en servicios de la producción, gastos administrativos, gasto de ventas y gastos de acopio, inversión en activo tangible e intangible.

Tabla 22 Producción de huevas Seco Saladas

PRODUCCIÓN MES	
Compra de MP (Kg)	7463
Merma Por Peso	30%
Merma Por Descarte	3%
Materia Prima Total (Kg)	5000

Años	PRODUCCIÓN AÑO				
	2016	2017	2018	2019	2020
Kg.	57,145	57,717	58,294	58,877	59,466
Unidades de 100 gr	571,453	582,882	594,539	606,430	618,559

Tabla 23 Proyección de los ingresos del Producto

INGRESOS POR VENTAS DEL PRODUCTO PRINCIPAL					
Años	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas Al Año (Kg)			58,294	58,877	59,466
Precio Unitario US\$ (Kg)	57,145	57,717		21.64	21.85
Ingreso por Venta (US\$)		21.21			
	1,200,050	1,224,171	21.00		
		21.42			
			1,248,777	1,273,878	1,299,483

Tabla 24 Costos de Producción anual

Compra de Materia Prima	57,145	Kg.	T/C	S/.3.37
Costo x Kilogramo	S/.25.00	Nuevos Soles	ES-Salud	9.0%

Tabla 25 Costos y Gastos

**1) Costos de Materiales
Directos**

MATERIA PRIMA						
Concepto	Unidad	Cantidad/Mes	Costo (S/.)	Precio (US\$)	Total Mes (US\$)	Total anual (US\$)
Hueveras Frescas	Kg.	7463	S/.25.00	\$7.42	\$55,363.50	\$664,362.02

Sal Yodada	Saco	75	S/.10.00	2.97	\$221.45	\$2,657.45
Bolsas de polietileno	Millar	50	S/.120.00	35.61	\$1,780.49	\$21,365.88
Total US\$					\$55,584.96	\$667,019.47

ENVASES Y EMBALAJES						
Concepto	Unidad	Cantidad/Mes	Costo (S/.)	Precio (US\$)	Total Mes (US\$)	Total Anual (US\$)
Cajas	Unidades	2500	0.50	0.15	\$370.94	\$4,451.23
Cinta de embalaje	Unidades	20	1.50	0.45	\$8.90	\$106.82
Etiqueta	Millar	50	100.00	29.67	\$1,483.74	\$17,804.90
Total US\$					\$370.94	\$4,451.23

2) Gatos en Servicios de Terceros

SERVICIOS EN LA PRODUCCIÓN (TERCEROS)					
Concepto	Precio Por		TM al Mes	Total Mensual (US\$)	Costo Anual (US\$)
	S/.	US\$			
Costo de Maquila	2865	850	5	4250	51002.14
Almacén	-	-	-	600	7200.00
Transporte-Hasta Piura	-	-	-	2500	30000.00
Total US\$				7350.18	88202.14

3) Gastos Administrativos

SUELDO DEL AREA DE ADMINISTRACION							
Cargos	Sueldo Mensual		Ido Anual	Gratificaciones	Es-Salud	CTS (US\$)	Sueldo Anual
	(S./)	(US\$)	(US\$)	(US\$)	(US\$)		US\$
Gerente General	9,000.00	2670.62	32047.48	\$5,341.25	\$2,884.27	\$3,115.73	\$43,388.72
Asistente Gestión	1,100.00	326.41	3916.91	\$652.82	\$352.52	\$380.81	\$5,303.07
Exportadora	3,000.00	890.21	10682.49	\$1,780.42	\$961.42	\$1,038.58	\$14,462.91
Contador	300.00	89.02	1068.25				\$1,068.25
Acopiador 1	1,000.00	296.74	\$3,560.83	\$593.47	\$320.47	\$346.19	\$4,820.97
Acopiador 2	1,000.00	296.74	\$3,560.83	\$593.47	\$320.47	\$346.19	\$4,820.97
Verificador/Calidad	1,300.00	385.76	\$4,629.08	\$771.51	\$416.62	\$450.05	\$6,267.26
Seleccionador 1	1,000.00	296.74	3560.83	\$593.47	\$320.47	\$346.19	\$4,820.97
Seleccionador 2	1,000.00	296.74	3560.83	\$593.47	\$320.47	\$346.19	\$4,820.97
Abocador	950.00	281.90	3382.79	\$563.80	\$304.45	\$328.88	\$4,579.92
Jefe de Almacén	1,200.00	356.08	4273.00	\$712.17	\$384.57	\$415.43	
Total US\$		6186.94					\$5,785.16
							\$100,139.17

OTROS GASTOS DEL AREA DE ADMINISTRACIÓN			
Concepto	Mensual	Mensual	Anual (US\$)

	(S/.)	(US\$)	
Alquiler	2000	593.47	\$7,121.66
Agua	120	35.61	\$427.30
Luz	150	44.51	\$534.12
Teléfono	200	59.35	\$712.17
Internet	250	74.18	\$890.21
Útiles de Oficina	200	32.16	\$385.93
Viajes	1000	296.74	\$3,560.83
Total US\$		\$1,136.02	\$13,632.22

4) Gasto de Venta

SUELDO DEL AREA DE VENTAS								
Cargos	Comisión	Sueldo Mensual		Sueldo	Gratificaciones	Es-Salud	CTS	Sueldo
	> 2TM	(S/.)	(US\$)	Anual (US\$)	(US\$)	(US\$)	(US\$)	Anual US\$
Jefe de Ventas Internacionales	600	2500.00	741.84	\$8,902.08	\$1,483.68	\$801.19	\$865.48	\$12,652.42
Despachador		800.00	237.39	\$2,848.66	\$474.78	\$256.38	\$276.95	\$3,856.78
		Total US\$	979.23					\$16,509.20

GASTOS EN PROMOCION				
Concepto	Cantidad	Precio Unitario		Anual (US\$)
		Mes S/.	Mes US\$	
Página Web	1	300	89.02	\$1,068.25
Video Comercial	1	-	-	\$931.00
Participación en ferias	1			\$3,000.00
		Total US\$	89.02	\$4,999.25

5) Gasto de acopio

OTROS GASTOS DEL ÁREA DE ACOPIO				
Concepto	Cantidad	Precio Unitario		Anual (US\$)
		Mensual S/.	Mensual US\$	
Indumentaria para personal	-		166.67	2000
Agua	-	1500	445.10	\$5,341.25
Teléfono	1	90	26.71	\$320.47
Internet	-	90	26.71	\$320.47
Electricidad para cámara de frío	-	3000	890.21	\$10,682.49
		Total US\$	1555.39	\$18,664.69

Tabla 26 Inversión en activo Tangible – Intangible

1) Inversión de Activos Tangibles

INVERSIÓN Y REINVERSIÓN DE ACTIVOS TANGIBLES			
Concepto	Precio Unitario	Q Inicial	Año 0
	En US\$		
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio	\$1,000.00	\$6.00	\$6,000.00
Sillas de escritorio	\$300.00	\$18.00	\$5,400.00
Computadoras	\$1,500.00	\$6.00	\$9,000.00
Mesas de aluminio	\$1,000.00	\$5.00	\$5,000.00
MAQUINARIA			
Anaqueles y recipientes de aluminio	\$2,000.00	\$10.00	\$20,000.00
Cámara de frío	\$200,000.00	\$1.00	\$200,000.00
PLANTA DE ACOPIO			
Local	\$100,000.00	\$1.00	\$100,000.00
Totales En US\$			\$345,400.00

2) Depreciación de Activos Tangibles

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS TANGIBLES
--

Año	Costo	Tasa	2016	2017	2018	2019	2020	Total
MUEBLES Y ENSERES	6000.00		600	600	600	600	600	
Escritorio	5400.00	10%	540	540	540	540	540	
Sillas de escritorio								3000.00
Computadoras	9000.00		900	900	900	900	900	2700.00
Mesas de aluminio	5000.00		500	500	500	500	500	4500.00
MAQUINARIA	2000.00		200	200	200	200	200	500
Anaqueles y recipientes de aluminio	200000.00	10%		20000	20000	20000	100000.00	1000.00
Cámara de frío								
PLANTA DE ACOPIO	100000.00	5%	5000	5000	5000	5000	5000	
Local								75000.00
TOTAL EN US\$			27740.00	27740.00	27740.00	27740.00	27740.00	138700.00

3) Inversión de Activos Intangibles

INVERSIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES			
Concepto	Precio Unitario En		Año 0
	US\$	Q Inicial	
Gastos de constitución	1604.04	1	1604.04
Gastos de INDECOPI	700	1	700
Total US\$			2304.04

4) Amortización de Activos Intangibles

AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES								
Año	Costo	Tasa	2016	2017	2018	2019	2020	Total
Gastos de constitución	1604.04	20%	320.81	320.81	320.81	320.81	320.81	1604.04
Gastos de INDECOPI	700	20%	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	700.00
Total US\$	2304.04		460.81	460.81	460.81	460.81	460.81	2304.04

Tabla 27 Evaluación Económica

1) Estado de ganancias y pérdidas

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS						
	Año 0	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos						
Ventas		\$1,200,050.40	\$1,224,171.41	\$1,248,777.26	\$1,273,877.68	\$1,299,482.62
Otros Ingresos						
Egresos						
Costo		\$759,672.83	\$774,866.29	\$790,363.62	\$806,170.89	\$822,294.31
Margen Bruto		\$440,377.57	\$449,305.12	\$458,413.64	\$467,706.79	\$477,188.32
Gastos de administrativos		\$113,771.39	\$116,046.82	\$118,367.76	\$120,735.11	\$123,149.81
Gastos de venta		\$21,508.45	\$21,938.62	\$22,377.39	\$22,824.94	\$23,281.44
Gastos de Acopio		\$18,664.69	\$19,037.98	\$19,418.74	\$19,807.12	\$20,203.26
Utilidad operativa		\$286,433.04	\$292,281.70	\$298,249.76	\$304,339.63	\$310,553.81
Depreciación		\$27,740.00	\$27,740.00	\$27,740.00	\$27,740.00	\$27,740.00

Amortización	\$460.81	\$460.81	\$460.81	\$460.81	\$460.81
Utilidad antes de Impuestos	\$258,232.23	\$264,080.90	\$270,048.95	\$276,138.82	\$282,353.00
Impuestos	\$77,469.67	\$79,224.27	\$81,014.68	\$82,841.65	\$84,705.90
Utilidad neta	\$180,762.56	\$184,856.63	\$189,034.26	\$193,297.17	\$197,647.10

2) Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA					
Saldo Inicial					
Ventas	\$1,200,050.40	\$1,248,777.26	\$1,273,877.68		\$1,299,482.62
Total de caja Disponible	\$1,200,050.40	\$1,224,171.41	\$1,248,777.26	\$1,273,877.68	\$1,299,482.62
Salida de Caja					
Costo de materiales directos	\$671,470.69	\$684,900.11	\$698,598.11	\$712,570.07	\$726,821.47
Servicios de terceros	\$88,202.14	\$89,966.18	\$91,765.51	\$93,600.82	\$95,472.84
Gastos de venta	\$21,508.45	\$21,938.62	\$22,377.39	\$22,824.94	\$23,281.44
Gastos de administrativos	\$113,771.39	\$116,046.82	\$118,367.76	\$120,735.11	\$123,149.81
Gastos de Acopio	\$18,664.69	\$19,037.98	\$19,418.74	\$19,807.12	\$20,203.26
Impuestos	\$77,469.67	\$79,224.27	\$81,014.68	\$82,841.65	\$84,705.90
Total salida de caja	\$991,087.03	\$1,011,113.98	\$1,031,542.19	\$1,052,379.70	\$1,073,634.71
NOPAT = Flujo de caja operativo	\$208,963.37	\$213,057.44	\$217,235.07	\$221,497.98	\$225,847.91
inversiones en activo fijo	\$345,400				

Flujo de Caja Económico	\$345,400	\$208,963	\$213,057	\$217,235	\$221,498	\$225,848
--------------------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

3) VAN Y TIR

CCPP	14%
VAN	\$350,104
TIR	55%

V. PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN

V. PROPUESTA

Introducción

En la actualidad para desarrollar negocios internacionales competitivos, se emplea como estrategia la elaboración de planes o propuestas de exportación, pues a través de éste es posible analizar los productos conforme a las necesidades y demanda del mercado actual del país elegido, es por ello que la presente investigación tiene como objetivo principal o general proponer la exportación de huevas de Lisa (*Múgil cephalus*) seco-saladas para el mercado de Japón, que según estudios realizados es el principal consumidor a nivel mundial de este producto por su alto contenido nutricional y su agradable sabor que forma parte de sus platillos más exquisitos y para ello se llevó a cabo los siguientes objetivos específicos, en primera instancia se plantea una estrategia de acopio de las huevas de pescado Lisa, para recolectar en los departamentos de Lambayeque, Piura, y La Libertad logrando de esta manera la oferta exportable. En segundo lugar se muestra el plan estratégico de marketing donde se detalla el producto, plaza, precio y promoción, y por último la cadena de distribución física internacional.

5.1. Estrategia de acopio de huevas de Lisa.

Se propone la estrategia de acopio para lograr obtener los volúmenes de materia prima de los siguientes departamentos Lambayeque, Piura y La Libertad para procesar y posteriormente exportar.

Para recolectar gran parte de estas huevas se procederá a seleccionar a un representante por cada Caleta de Desembarque, Centro de Procesamiento, terminales pesqueros en los que haya producción de Pescado Lisa. Estos representantes se les capacitarán para que tengan un mejor conocimiento en cuanto al manejo y selección de la materia prima.

- a) En conocimiento de la materia prima: como por ejemplo en tamaño de 8 – 12 cm., en Peso Huevas Grandes de 50 gr. a más y mediana de 49 gr. a 30 gr., textura suave, color rosado y que no presente golpes o cortaduras.
- b) En cuanto al prelavado: una vez obtenida las huevas estas sean lavadas con agua y sal.
- c) En cuanto a la conservación y almacenamiento: estas deben permanecer en termos congelados o refrigeradoras de -10° a 5°C para que no sufran ningún cambio hasta llegar hasta la planta procesadora.

Tabla 28 Caletas de Desembarque del año 2010- 2015 II de Pescado Lisa (Múgil Cephalus)

CALETA DE								
DESEMBARQUE	DEPARTAMENTO	2010	2011	2012	2013	2014	2015 II	TOTAL
San José	Lambayeque	26,564	94,073	302,974	352,849	805,919	581,764	2,164,143
Pimentel	Lambayeque	110,669	86,811	371,462	152,417	324,161	71,675	1,117,195
Santa Rosa	Lambayeque	10,212	17,250	53,993	240,282	145,178	216,157	683,072
Eten	Lambayeque	25,251	150,706	463,467	386,657	408,646	239,710	1,674,437
Paíta	Piura	155,305	132,999	690,168	487,747	446,766	363,040	2,276,025
Pto. Rico	Piura	275,553	239,036	73,225	580,108	892,210	174,288	2,234,420
Las Delicias	Piura	72,137	29,865	77,700	248,579	569,038	11,356	1,008,675
Malabrigo	Piura	9,641	51,462	104,120	104,401	449,738	341,514	1,060,876
Parachique	Piura	298,333	170,882	428,140	652,261	1,279,739	648,786	3,478,141
Pacasmayo	La Libertad	3,850	144,684	384,184	348,157	290,863	374,210	1,545,948
Caleta Morín	La Libertad	71,149	115,226	105,122	261,412	356,301	180,334	1,089,544
Chimbote	La Libertad	176,879	254,065	259,762	182,599	131,316	34,288	1,038,909
TOTAL		1,237,553	1,489,070	3,316,329	3,999,482	6,101,889	3,237,122	19,371,385

Fuente: IMARPE.

Elaboración: Propia.

Se puede apreciar en la Tabla N°28 la producción de Lisa desde el año 2010 hasta el II Trimestre del 2015, hay una clara tendencia de crecimiento año a año, recalcando que en el año 2010 existía una producción de 1, 237,553 kg. de Pescado Lisa y para el 2015-II una cantidad de 3, 237,122 solo hasta el mes de Junio.

Nuestra estrategia de acopio abarca 3 departamentos el primero Lambayeque con las caletas San José, Pimentel y Santa Rosa, en segundo lugar Piura con las caletas Paita, Parachique, Puerto Rico, Las Delicias y Malabrigo y por último La Libertad con las caletas Morín, Chimbote y Pacasmayo.

Tabla 29 Acopio de Huevas por lugar de desembarque año 2014 en Tm

ACOPIO DE HUEVERAS POR LUGAR DE DESEMBARQUE AÑO 2014 EN (TM)

Región	Lugares de acopio	Total Pescado Lisa (Hembras y machos)	Hembras (50%)	Hembras Con Huevera (70%)	Total de hueveras del Total	Acopio de (42%)	Acopio de hueveras por Mes (Kg)
Lambayeque	San José Pimentel	806	403	282	28	12	986
	Santa Rosa	324	162	113	11	5	397
		145	73	51	5	2	178
	Eten	409	204	143	14	6	500
	Paíta	447	223	156	16	7	547
Piura	Pto. Rico	892	446	312	31	13	1092
	Las Delicias	569	285	199	20	8	696
	Malabrigo	450	225	157	16	7	550
La Libertad	Parachique	1280	640	448	45	19	1566
	Pacasmayo	291	145	102	10	4	356
	Caleta Morín	356	178	125	12	5	436
	Chimbote	131	66	46	5	2	161
TOTAL		6100	3050	2135	213	90	7463

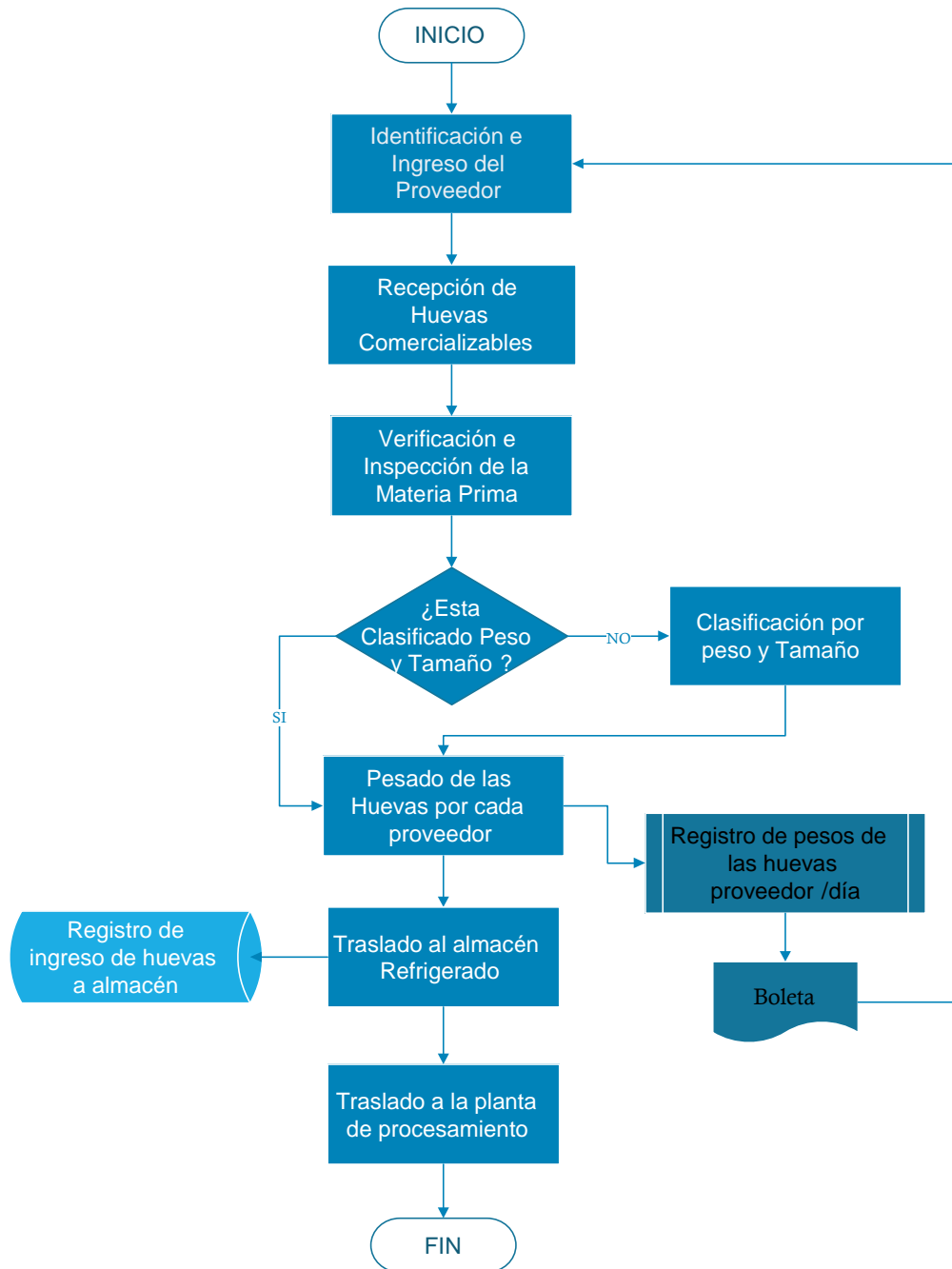
Fuente: IMARPE.

Elaboración: Propia.

Para poder generar volumen y lograr la exportación de hueveras de pescado, se elaboró una estrategia de acopio de las principales caletas de Lambayeque, Piura y La Libertad. Teniendo en cuenta la información proporcionada por el Instituto del mar del Perú (IMARPE) del año 2014, donde ingresaron aproximadamente un total de 6,100 TM de pescado Lisa, de estas solo el 50% son hembras (3,050 TM), del total de hembras solo el 70% tiene hueveras (2,135 TM), del total de hembras el 10% representa huevera (213 TM) de las cuales se pretende acopiar el 42% (90 TM) para poder vender al extranjero.

Para realizar la estrategia de acopio, se debe realizar alianzas estratégicas con las principales caletas y puertos desembarques, para saber el destino del pescado Lisa y poder acopiar de los principales mercados, como: Mercado de Lambayeque, Mercado de Mochumí, Mercado de Túcume, Mercado de Íllimo, Mercado Modelo, Mercado mochoqueque, Mercado Pacora, Mercado de Jayanca, Mercado de Motupe, etc.

Ilustración 8 Diagrama del Proceso de Acopio



Fuente: Elaboración Propia

Descripción del Proceso de acopio de huevas de Lisa fresca.

Según la ilustración 8, el proceso es:

1.- Recepción de las huevas comercializables:

En esta primera etapa cada proveedor de cada mercado, centros de procesamiento, terminales pesqueros y empresas que procesan este tipo de pescado, llegarán al almacén de la empresa, para verificar el producto.

2.- Verificación e Inspección de la Materia Prima:

Los encargados de la recepción verificarán si es que durante el transporte éstas han sido maltratadas, las que estén malogradas se les devolverá a los proveedores. Se verificará la textura y el color.

3.- Clasificación por Peso y Tamaño:

En esta tercera etapa se tendrá una tabla de las huevas, en esta tabla estarán registrados los precios de las huevas de acuerdo a su peso y tamaño, los proveedores también clasificarán durante la compra para evitar problemas en la planta. Se les pagará de acuerdo a la tabla.

4.- Pesado de las Huevas por cada proveedor:

Luego de haberse clasificado por peso y tamaño se procederá al pesado de las huevas que realmente ingresan a almacén.

5.- Registro de pesos de las huevas proveedor/día:

Se llevará un registro de las huevas que ingresan a almacén, por cada proveedor, esto se registrará por cada entrega no importa la cantidad ya que las huevas se obtienen a diario y la cantidad varía de acuerdo a los pescados que se procesan. En esta etapa también se les hará

conocimiento y registro de las huevas que ingresan de acuerdo al tamaño y peso para su posterior pago.

6.- Traslado al almacén Refrigerado:

Una vez pesado e informado a los proveedores de la cantidad que ingresa, las huevas serán trasladadas al almacén donde permanecerán para luego ser procesadas.

7.- Registro de ingreso de huevas a almacén:

Se registrará y se clasificarán en el almacén de acuerdo al tamaño y peso por separados, ya que al momento de exportarlas los clientes hacen su pedido, especificando que peso y tamaño requieren para poder procesarlas y no demorar en cumplir con el pedido a tiempo.

8.- Traslado a la planta de procesamiento:

Una vez que estén en almacén serán movilizadas a la planta de procesamiento (Maquila) donde se realizará el proceso de seco – salado para una mayor conservación y selladas al vacío.

5.2. Realizar el plan estratégico de marketing para las huevas de pescado.

a. Producto.

El producto son las huevas de Lisa (Múgil Cephalus) secosaladas.

Entre la tabla 30 se hace un análisis FODA del producto.

FODA del producto huevas de pescado Lisa (Múgil Cephalus) seco-salado.

Tabla 30 Análisis FODA del Producto

<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> □ Producto alternativo al caviar. □ Fácil preparación y sin conservantes. □ Calidad de producto principalmente por su alto contenido de nutrientes para el organismo. 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> □ Buenas condiciones del mar peruano para el desarrollo de la Lisa (múgil cephalus). □ Preocupación del estado por exportar productos hidrobiológicos con valor agregado. □ tendencia a consumir productos saludables.
<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> □ Las huevas necesitan de cadena de frio para su conservación □ Falta de tecnología empleada en la conservación de la temperatura requerida para el traslado de las huevas. 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> □ Vulnerabilidad ante fenómenos climatológicos adversos (Fenómeno del Niño y La Niña) □ Declaración de vedas. □ Restricciones a la pesca.

Elaboración: Propia

□ **Etiqueta**

Nuestra etiqueta tiene el nombre de Fish Roe (Huevas de Pescado), presenta colores que se identifican con la naturaleza del producto, así mismo tenemos especial consideración con el tema de las propiedades vitamínicas que son mostradas al consumidor final en una síntesis colocada estratégicamente en la parte superior de la marca para poder así llamar la atención de nuestros consumidores.

Ilustración 9 Etiqueta del Producto

- Sorprendente e innovador para sus consumidores.
- Mejor seguridad y presentación para el producto.

Dimensiones del envase:

- Largo: 12 cm.
- Ancho: 10 cm.
- Altura: 2 cm.

Nuestro producto irá en cajas de cartón corrugado, siendo el proveedor la empresa Trupal S.A. que van a ser fabricadas según a las medidas de las bolsas las cuales se va exportar.

Las Cajas que utilizará FISH ROE para el transporte tendrán como características:

- Almacenar 20 empaques de huevas de pescado Lisa.
- Resiste un aproximado de 20 kg.

Dimensiones del Empaque (cajas):

- Largo: 30 cm.
- Ancho: 24 cm.
- Altura: 12 cm.

b. Plaza.

- **País exportador:** El país vendedor es Perú, situado en la parte central y occidental de América del Sur (UTM N7970840.422; E552505.422; ZONA 18). Está conformado por un territorio de una superficie continental de 1.285.215,60 km² de superficie, lo que

- representa el 0.87% del planeta, con litoral marítimo (Océano pacífico)
- **Producción:** La empresa que brindará el servicio se encuentra en Piura, ALCADE E.I.R.L.
- **Embarque internacional:** Puerto de embarque Paita.
- **Desembarque internacional:** Puerto de desembarque Tokio.
- **País importador:** El país importador es Japón, el país está ubicado al noreste de China y de Taiwán (separado por el mar de China Oriental), levemente al este de Corea (separado por el mar del Japón) y al sur de Siberia, Rusia. Las cuatro islas principales, de norte a sur, son Hokkaidō, Honshu, Shikoku y Kyushu.

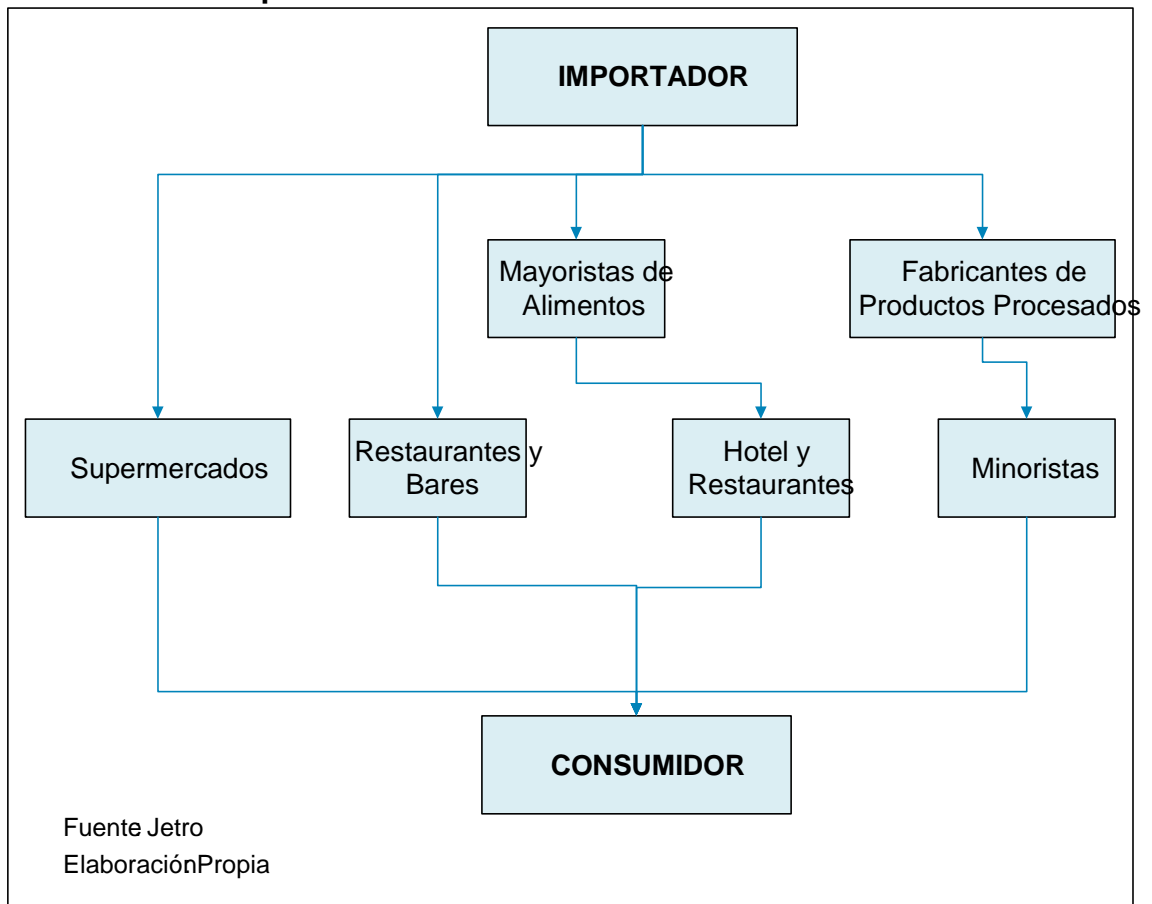
Canales de Distribución.

Existen dos canales de distribución para comercializar los productos pesqueros al mercado de Japón:

El primer canal consiste en hacer llegar el producto a través de los hipermercados, supermercados y tiendas abiertas las 24 horas, directamente del importador.

El segundo canal comienza con el importador y llega a las tiendas de alimentos y otras tiendas minoristas a través de mayoristas primarios y secundarios. En la siguiente figura se muestra el canal de distribución de conservas de pescados ideal también para el Producto Huevas de Pescado, ya que es un producto hidrobiológico.

Ilustración 10 Canal de Distribución para las Exportación de Huevas al Mercado de Japón.



Identificación de clientes potenciales.

La forma de entrada elegida para esta propuesta de exportación de Huevas de Lisa al mercado de Japón es una exportación directa a un mayorista.

Se ha identificamos las principales empresas en el mercado de destino que compran huevas de pescado como Daito Gyorui Co., Ltd. y Hasebe Co., Ltd., entre otras.

Tabla 31 Lista de empresas importadoras de Huevas de pescado en Japón

NOMBRE DE LA EMPRESA	N° DE CATEGORÍAS DE PRODUCTOS O SERVICIOS COMERCIALIZADOS	NÚMERO DE EMPLEADOS	PAÍS	CIUDAD	SITIO WEB
Daito					
Gyorui Co., Ltd.	6	251-500	Japón	Chuo-Ku	http://www.daitogyoru.co.jp
Hasebe Co., Ltd.	8	51-100	Japón	Koto-Ku	http://www.mphasebe.co.jp/index.html
Nishimoto Trading Co., Ltd.	15	101-250	Japón	Minato-Ku	http://www.ntcltd.com
Okii Products Co., Ltd.	6	51-100	Japón	Awaji	http://www.okiproducts.co.jp/
Osaka Uoichiba Co., Ltd.	3	501-1000	Japón	Osaka	http://www.uoichi.co.jp
Yokohama Maruuo Co., Ltd.	8	251-500	Japón	Yokohama	http://www.yokohama-maruuo.co.jp
Zensuika Corporation	10	nov-20	Japón	Chuo-Ku	http://www.zensuiweb.jp/

Fuente: TRADE MAP
Elaboración: Propia

Hasebe Co., Ltd.

Ilustración 11 Portal web de Hasebe Co., Ltd. Empresa importadora de Huevas



Tabla 32 Perfil de Nuestro Principal Cliente Hasebe Co., Ltd.

Negocio :	Pescado fresco / congelado de pescado de importación , procesamiento y venta de pescado, venta comunicación personal
Establecido:	sep-76
Capital:	¥ 40,000,000
Número de empleados:	33 personas
Representante:	Presidente Hasebe Osamu
Banco :	Banco Mizuho Tsukiji Branch
Oficina:	Koto- ku , Tokio Shiomi 1-20-7
TEL :	03-3644-8881
Mail:	otoiawase@mp-hasebe.co.jp
Distribución principal	National Hotel restaurante francés, restaurante japonés, restaurantes de sushi, tiendas minoristas y mayoristas del mercado mayorista.

Fuente: Portal web de Hasebe, Co

c. Promoción.

- Redes Sociales, Fan page para informar el modo de obtención, beneficios que ofrece FISH ROE tanto como los de uso que puedan darle y la composición Nutricional.

- Enviar email a las distintas empresas del extranjero describiendo nuestra marca y qué ofrece.
- Tener asistencias través de ferias y eventos.

Estrategia Comercial

- **Valor Agregado:** Fish Roe huevas de pescado Lisa seco-saladas es un producto innovador con valor agregado porque en el Perú las huevas no están siendo aprovechadas, es por ello que en la presente investigación se le está dando un valor comercial a dicho producto además de certificar el producto para su debida comercialización en el país de destino (Japón), como son certificado sanitario, de Procesos y Certificación Sanipes.
- **Estrategia de Precio:** Fish Roe huevas de pescado Lisa seco-saladas es un producto competitivo con respecto al precio de venta ya que a comparación con nuestros competidores como España e Italia la materia prima (huevas de pescado Lisa) en el Perú no tiene un precio fijo por el mismo motivo que no se le da un valor comercial haciendo que nuestro precio de venta sea menor a comparación de los competidores.

Servicio Post Venta

Las estrategias para el plan de negocio el servicio post venta para lograr la fidelidad del cliente con la empresa y por ende el producto.

La gestión de la calidad en el proceso de Servicio Post-venta:

La percepción de calidad es la diferencia que existe entre las expectativas del cliente, que es lo que éste espera obtener como consecuencia de la prestación del servicio, y lo que en realidad obtiene: (Calidad = expectativa - realidad).

Los objetivos Son:

- Satisfacer.
- Prevenir errores.
- Ser completo.
- Mejorar continuamente.

Servicios a los clientes:

- Adiestramiento para el uso: Sistema de comunicación con el cliente mediante el cual se forma y orienta al cliente para que obtenga el mayor provecho (línea telefónica o correo electrónico orientado a satisfacer dudas a nuestros clientes).
- Manejo de Quejas: Demuestra un “defecto” en el producto que afecta la satisfacción del cliente y para mantener el cliente hay que resolverlas.
- Entregar a nuestros clientes mayoristas un agradecimiento por parte de la empresa, ya sea por medio de cartas, tarjetas de agradecimiento, visitas personales o llamadas telefónicas programadas.

- Comprobar la entrega. Una de las mejores formas de hacerlo es por medio de una llamada telefónica; la mejor ocasión de hacerlo es el mismo día de la entrega. Esta acción complementaria asegura que la entrega fue hecha de un modo satisfactorio, y demuestra al cliente que existe un interés por dar servicio.
- Formar relaciones a largo plazo. El interés continuado luego de realizada la primera venta ofrece prueba de la confiabilidad de la empresa vendedora y su personal, y definitivamente conduce a negocios futuros. Normalmente ese periodo inicial es el mejor momento para establecer las bases de una relación duradera, mutuamente provechosa.
- Tener un tiempo de respuesta ante cualquier consulta en un plazo máximo de 48 horas.
- Aceptar la queja: Cuando un cliente presenta una queja, generalmente es por alguna razón, o al menos el cliente así lo cree.
- Asegurarnos la satisfacción del cliente: Hacer un seguimiento. Se debe verificar con el cliente que ya está todo arreglado.
- Implementar Buzón de Sugerencias: Método sencillo, económico, rápida implementación. Los clientes tienen a su disposición formularios donde los clientes puedan anotar sus comentarios, sugerencias y quejas.

d. Precio

Modalidades de Pago

- Forma de pago: La forma de pago será el pago adelantado dando el 50% al realizar el contrato y el otro 50% después del envío, que es la entrega que el deudor efectúa en el momento de convenirse la obligación, como satisfacción de la misma, sujeta al cumplimiento, por parte del acreedor, de su parte contractual en su momento.
- Entrega de mercancía: la entrega de la mercancía se realizara a través de incoterms FOB, a bordo del buque.
- Cobro: Lo realizará el Banco BBVA Continental, con una Carta de Crédito Documentaria, mediante la cual se establece un compromiso, asumido por un banco emisor, de poner a disposición de un vendedor (o beneficiario) a través de un banco corresponsal en el exterior y por cuenta del comprador, una suma convenida en base a documentos determinados y condiciones muy precisas.

Tabla 33 Costos y Precios de Exportación por Incoterms

ESTRUCTURA DE COSTOS DE EXPORTACIÓN					
PRODUCTO	Huevas de Lisa seco-saladas selladas al vacío.				
PRODUCCIÓN	Costos para exportar 5 toneladas de hueveras.				
CARACTERÍSTICAS	Piezas de 100 Gramos.				
CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	TOTALES	PRECIO POR KILO	PRECIO POR UNIDAD
I. COSTOS DEL PRODUCTO	\$8,810.58	\$62,935.13	\$71,745	\$14.35	\$1.43
1.1 Materia prima directa	\$0.00	\$55,584.96			
1.2 Servicios	\$0.00	\$7,350.18			
1.3 Administrativos	\$6,186.94	\$0.00			
1.4 Ventas	\$1,068.25	\$0.00			
1.5 Acopio	\$1,555.39	\$0.00			
II. COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZACIÓN	\$520.00	\$0.00	\$520	\$0.10	\$0.01
2.1 Folletos	\$500.00	\$0.00			
2.2 Otros	\$20.00	\$0.00			
III. EMBALAJE	\$0.00	\$2,263.58	\$2,263	\$0.45	\$0.05
3.1 Cajas	\$0.00	\$370.94			
3.2 Etiquetas	\$0.00	\$1,483.74			
3.3 Marcado de Bultos	\$0.00	\$50.00			
3.4 Cinta de embalaje Ex.	\$0.00	\$8.90			
3.5 Pallet	\$0.00	\$250.00			
3.6 Sunchos		\$100.00			
GASTOS PARA LA EXPORTACIÓN					
IV. DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN	\$500.00	\$25.00	\$525	\$0.10	\$0.01
4.1 Certificado Sanitario	\$50.00				
4.2 Certificado de Origen	\$0.00	\$25.00			
4.4 Certificado JAS	\$250.00				
4.5 Certificado SANIPES	\$200.00				
V. UTILIDAD			\$22,628	\$4.53	\$0.45
5.1 Utilidad 30%					

CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	TOTALES	PRECIO POR KILO	PRECIO POR UNIDAD
PRECIO EX WORD			\$97,683	\$19.54	\$1.95
Conducción al puerto de Paita		\$1,000.00			
Servicios Integrado de Deposito Temporal		\$250.00			
Servicio de llenado del contenedor		\$110.00			
Gasto de agente de aduanas		\$150.00			
Formalidades aduaneras		\$120.00			
Transporte al muelle		\$500.00			
PRECIO FAS			\$99,813	\$19.96	\$2.00
Carga y Estiba		\$200.00			
PRECIO FCA ó FOB			\$100,013	\$20.00	\$2.00
Flete a Japón		\$3,500.00			
PRECIO CPT ó CFR			\$103,513	\$20.70	\$2.07
Seguro		\$660.00			
PRECIO CIP ó CIF			\$104,173	\$20.83	\$2.08

Módulo de cotización

Tabla 34 Ficha de Cotización de Huevas de Lisa

MODELO DE COTIZACIÓN - HUEVAS DE LISA SECO SALADAS			
Empresa	Fish Roe Perú S.R.L		
Fecha de Cotización	10/10/2015		
Nombre a quien va directo	Hasebe Osamu		
Empresa Destino	Hasebe Co., Ltd		
Dirección Empresa	Sede, Tokio Planta: Koto-ku, Tokio Shiomi 1-20-7		
País Destino	Japón		
Partida Arancelaria	Hígados, huevas y lechas, de pescado, secos, ahumados, salados o en salmuera		
Producto	Huevas de Lisa		
Descripción de calidad	huevas seco saldas selladas al vacio		
Cantidad	5000	Unidad de Medida	Kg
Precio FOB Unidad	\$20.00	Precio FOB Total	\$100.013
Moneda de Cotización	Dólar Americano \$		
Forma de pago	50% a la aceptación de la orden y 50% contra documentos		
Fecha de Embarque	16/10/2015	Medio de Transporte	Marítimo

Puerto de Embarque	Paíta	Puerto de llegada	Tokio
Validez de Oferta	Si hace ordenes Mínimas de 4 TM a mas, se le hará un descuento del 4%		

5.3. Distribución Física Internacional (DFI)

La DFI es la serie de operaciones necesarias que viabilizarán el traslado físico de nuestro producto desde el local del exportador (Fish Roe Perú) hasta el local del importador (Hasebe Co). La implementación es secuencial y en conjunto constituyen la cadena de distribución física; en la cual cada operación requiere la contratación de un servicio, el cual representa un costo para la empresa. El éxito de un producto no depende únicamente de las características físicas, sino también de encontrarse en el lugar adecuado en el momento adecuado.

En la realización de la DFI se tiene en cuenta lo siguiente:

Costos Directos: embalaje, marcado, documentación, unitarización, manipuleo, seguro, transporte, almacenaje aduanero, trámites bancarios.

Se ha visto conveniente analizar la DFI de nuestro producto ya que por una logística errada o incompleta puede limitar su potencial de venta en el mercado internacional de nuestro Producto, ya que una compraventa internacional depende en gran parte de la optimización del análisis de costo y tiempo de la cadena de distribución física.

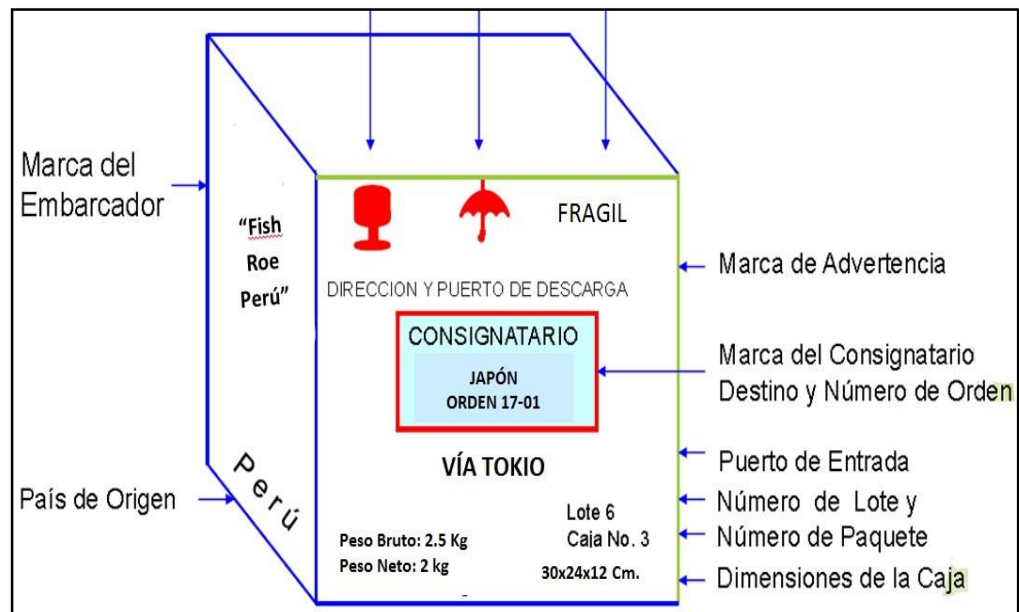
5.3.1. Embalaje y marcado

- **Embalaje:** se transportará el producto Huevas de Lisa Seco- saladas es en Cajas de Cartón.
- Características:
 - Resistencia.

- Rigidez.
- Acabado.
- Permeabilidad.
- Resistencia a las grasas.
- Reciclable.
- Compatibilidad.

□ **Marcado**

Ilustración 12 Marcado del Embalaje (Caja)



Fuente: Packaging-Pictorial Marking For Handling of goods. ISO 780: 1, 983.

5.3.2. Documentación

En las operaciones de Comercio Exterior, uno de los pasos importantes en los que se debe tener cuidado es en la realización del llenado de documentos que pudieran generarse para exportar. Esto quiere decir que se debe realizar con precisión a fin de evitar demora o confusiones en las transacciones de venta y de este modo obtener resultados ante los

compradores y potenciales compradores. A continuación se detallan los documentos que se necesitan para exportar el Producto (Huevas de Lisa Seco-saladas). Los documentos se dividen en documentos comerciales y documentos de Embarque:

Documentos Comerciales

- Factura Comercial: es un documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino. También se utiliza como justificante del contrato comercial.
- Lista de Empaque (Packing List): es un documento que especifica el contenido de cada bulto a transportar y sus características en una operación de exportación o importación, tiene la función adicional de completar la información aportada en la factura comercial. Debe ser emitida siempre por el exportador y tiene una gran importancia en el despacho aduanero, ya que facilita el reconocimiento selectivo por parte de la Autoridad Aduanera. Asimismo, funciona como comprobante al entrar la mercancía en el almacén en cuanto a faltas, daños, sobras y similares.

Documentos de Embarque y transporte

- Certificado de Origen: Es un documento que acredita que las mercancías a ser despachadas son originarias de un

determinado país o territorio.

El origen viene determinado por el país o territorio donde ha sido fabricado el producto o donde ha sufrido la última transformación sustancial y sirve para acreditar el origen de las mercancías que se importan o exportan, condicionando el tratamiento comercial que se dé a las mismas en el momento de su entrada en un territorio aduanero, ya que se aplican controles aduaneros, sanitarios y comerciales diferenciados según el país de origen.

- Instrucciones de Embarque: El exportador es responsable de proporcionar toda la información necesaria con relación a su despacho al expedidor o despachador de carga. Las instrucciones deben ser claras y precisas y la más información detallada que se proporcione, mejor es la probabilidad que los bienes lleguen a su destino sin problemas. El despachador necesita contar con tanta información como usted sobre la transacción para poder cumplir con los requerimientos del cliente en el extranjero.
- Conocimiento de Embarque (Bill of Lading): Es un documento de transporte marítimo puerto a puerto que cumple con las siguientes funciones y características:
 - Es un recibo de las mercancías embarcadas y certifica el estado en el que estas se encuentran.
 - Prueba la existencia del contrato de transporte.

- Acredita el título de propiedad de la carga transportada a favor de su legítimo tenedor y mediante cual y exclusivamente se tiene derecho a recibir en el puerto de destino de la mercancía.
- Es negociable y admitido como título de crédito por los bancos en los documentarios.
- Certificado sanitario oficial de exportación.

Requisitos para su trámite.

Solicitud del laboratorio acreditado presentando al exportador, indicando el RUC, etiqueta, con los siguientes datos: peso, nombre del exportador, código de la fábrica, nombre del fabricante, fecha de producción y de vencimiento. Modelo o formato para el certificado sanitario oficial de exportación. Informe de ensayo o análisis emitido por laboratorio acreditado (para productos congelados, el análisis debe ser microbiológico) acta de inspección del laboratorio acreditado indicando el código de la planta fabricante, fecha de producción y de vencimiento, zona de captura. Acta del embarque efectuada por el laboratorio acreditado, fotocopia del protocolo de habilitación de la planta de procesamiento. Carta del productor (planta de procesamiento) indicando que efectivamente los productos se han procesado allí. Boleta de pago del Banco de la Nación (original) por derecho de emisión del certificado ITP.

5.3.3. Unitarización

- Pallets: Es un dispositivo de unitarización que permite agrupar determinada cantidad de mercancías. Su objeto primordial es

facilitar la agrupación de cargas fraccionadas y su correspondiente manipulación y estiba, transporte o arrumaje con la ayuda de elementos mecanizados e hidráulicos.

Ilustración 13 Unitarización: Pallet



Fuente: Empisa

- **Contenedor:** Elemento de transporte o caja de carga que consiste en un recipiente especialmente construido para facilitar el traslado de mercaderías, como unidad de carga, en cualquier medio de transporte con la resistencia suficiente para soportar una utilización repetida y ser llenado o vaciado con facilidad y seguridad provisto de accesorios que permitan su manejo rápido y seguro en la carga, descarga y transbordo, identificable de acuerdo a las normas internacionales en forma indeleble y fácilmente visible.

Ilustración 14 Unitarización: Contenedor Reefer de 20 pies



Fuente: Bullbox-Contenedores.

5.3.4. Manipuleo

El manipuleo de la carga se da en tres momentos:

- Manipuleo (local del exportador): mano de obra y equipos.
- Manipuleo en el lugar de embarque: estiba, desestiba y depósito.
- Manipuleo: en el lugar de embarque internacional (Mano de obra, equipos).

5.3.5. Seguro

En el transporte de mercancías independientemente del medio de transporte que se utilice, nos encontramos con ciertos riesgos que se tienen que anticipar de antemano ante un posible peligro, es por eso que se opta por contratar pólizas de seguros para minimizar el peligro o riesgo de un daño probable. MAPFRE cubrirá la mercadería que transporte la empresa durante todo el trayecto de la importación y/o exportación, incluyendo el tránsito marítimo o aéreo, estadía en aduanas, y el tránsito terrestre hasta

los almacenes siempre dentro del curso ordinario de la importación y/o exportación.

5.3.6. Transporte

Incoterms 2010 como cadena de costos logísticos

En primer lugar para efectos de orden y método usaremos la secuencia de actividades, desplazamientos de carga y costos que plantea Incoterms 2010. Para ello la empresa Fish Roe tendrá Cotizaciones en términos EXW, FAS, FOB, CFR, CIF, FCA, y CIP. Como estrategia de negociación, ya que muchas veces las empresas peruanas exportadoras venden solo en términos FOB y CIF.

□ Transporte:

El transporte marítimo internacional, es el traslado de carga o pasajeros a través del mar de un país a otro, este transporte permite desarrollar el comercio exterior en gran escala y a un costo relativamente económico.

El transporte Marítimo es el que vamos a utilizar para transportar nuestro producto, ya que presenta las siguientes características esenciales:

- a) **Carácter Internacional:** Es el único medio económico de transportar grandes volúmenes de mercancías entre puntos distantes geográficamente.

b) Capacidad: Los buques pueden transportar más de medio millón de toneladas de peso muerto.

c) Flexibilidad: Esta característica viene dada por la posibilidad de emplear buques desde pequeños tamaños.

d) Competencia: La mayor parte del tráfico internacional se realiza en régimen de libre competencia según las leyes del mercado de fletes.

e) Versatilidad: por los diferentes tipos de buques adaptados a todo tipo de cargas.

□ **Puerto de origen: Puerto de Paita (Perú)**

El puerto del que será exportado nuestro producto es Paita, ubicado en el departamento de Piura, provincia de Paita con el Dirección en el Jr. Zepita N° 368, cuenta con un Terminal Portuario administrado por Terminales Portuarios Euroandinos.

Contacto:

□ FIJO: 073 (213-620)

□ NEXTEL: 819*7773

□ Responsable: Luis Antonio Boderó Coelho.

□ E-Mail: lbodero@apn.gob.pe, redenavespaita@apn.gob.pe

Puerto de Destino: Puerto de Tokio

Se utilizará el puerto de Tokio ya que es una de las más importantes instalaciones portuarias del país, tanto en lo referido al tráfico de pasajeros, como de contenedores. Este puerto

gestiona cerca de 4 millones de TEUs al año, gracias a sus 15 zonas de atraque distribuidas en 4.479 metros de muelle.

Ilustración 15 Ruta Marítima del Puerto de Paita al Puerto de Tokio



Fuente: Siicex, Rutas Marítimas.

5.3.7. Almacenaje aduanero Logística Internacional

La línea naviera ideal para el envío de nuestro producto (Huevas de Lisa seco-saladas) es NYK, como agente tenemos a Transmeridian y en depósito esta Neptunia.

Tabla 35 Logística Internacional

Línea Naviera	Agente	Depósito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
NYK (Nippon Yusen Kaisha)	Transmeridian	Neptunia	23	Semanal

Fuente: Siicex

Nippon Yusen Kaisha

Fundada en octubre de 1885, (conocida mundialmente como NYK) es reconocida como la línea pionera en el desarrollo de la industria naviera en el Japón.

5.3.8. Tramites bancario.

BANCO: BBVA Continental

Se propone trabajar las cartas de crédito a través del banco BBVA Continental por sus años de experiencia y garantía.

Facilidades

Realiza cobranzas simples y documentarias a los importadores. De este modo, solo tienen que entregar los documentos comerciales o financieros que deberán ser entregados al importador contra el pago.

Las instrucciones o entrega de documentos se efectúan a través de la Unidad de Comercio Exterior del Banco.

Seguridad

Nos da seguridad ya que cuenta con un equipo técnico altamente calificado que ofrecerá la garantía del manejo correcto y profesional de los medios de pagos canalizados a través de BBVA Continental.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

- La Producción de Lisa en el Perú ha ido incrementando cada año, lo cual es positivo ya que mediante la estrategia de acopio se logra los volúmenes para exportar. Siendo nuestros principales proveedores Lambayeque, Piura y La Libertad ya que anualmente se puede aprovechar un total de 213 Tm de huevas de pescado Lisa.

- El consumo de las huevas de pescado en Japón se ha mantenido, sin embargo el precio ha aumentado en un 19 % con respecto a los años 2013 y 2014 representando una oportunidad para exportar nuestro Producto Huevas de Lisa Seco-salado.

- La industrialización de las Huevas de Lisa seco-salado, no es un proceso complicado, no requiere tantos materiales y equipos. Pero si, es necesario una adecuada selección de la Materia Prima para obtener un Producto de Calidad, sin embargo para el proceso se debe de tener la certificación HACCP.

- Japón es uno de los mercados más exigentes a nivel mundial en la Normativa y sus Regulaciones, en el ingreso de productos de consumo directo para ello en la propuesta para determinar el precio se tuvo en cuenta los principales certificados para el ingreso de nuestro producto al mercado de Japón.

- La Exportación de Huevas de Lisa seco-salado es rentable ya que presenta un VAN de \$ 350,104 y una TIR del 55 %. Siendo un producto competitivo, con respecto a otros, teniendo un precio EXW. de \$ 19.54 por Kg. a comparación de España el precio EXW. es de \$ 59 x Kg.
- Se concluye la investigación empleando dos estrategias comerciales para competir en el mercado internacional siendo estas la estrategia por valor agregado y la estrategia por precio.

6.2. Recomendaciones

- Se recomienda al Estado, promover el conocimiento y aprovechamiento, de huevas de Lisa como potencial producto exportable. Ya que somos uno de los países con mayor producción de pescado Lisa.
- Se recomienda desarrollar y promover otros productos alternativos al caviar, de especies como la Lisa (múgil cephalus) requeridos en el mercado exterior, como también realizar estudios para diversificar mercados.
- Difundir y capacitar a la cadena de exportación desde el productor hasta el exportador para la estandarización del proceso de Huevas de Lisa seco- salado en el Perú.

- Se recomienda cumplir con todos los requisitos de ingresos a Japón ya que este mercado si bien es cierto es exigente también lo recompensa el precio que pagan por el producto.

- Difundir la presente investigación, para que conozcan sobre el producto y sea posible la exportación de huevas de Lisa, ya que es rentable, beneficiando a los involucrados en la cadena de exportación.

- Se recomienda que las empresas que prestan servicio de maquila para de productos hidrobiológicos certifiquen sus procesos generando así valor agregado ya que con estas certificaciones se podrá obtener un mejor precio.

REFERENCIAS

- Anacleto, J. A. (13 de Abril de 2015). Tratamiento Actual de las Huevas de Lisa. (C. M. Julca, Entrevistador)
- Anacleto, J. A. (13 de Abril de 2015). Tratamiento de las Huevas de Lisa en Ceppar. (C. M. Julca, Entrevistador)
- CCL, C. (17 de Julio de 2012). Exportaciones de Ovas de Pescado crecieron 143%. *ANDINA AGENCIA PERUANA DE NOTICIAS*.
- Coronado, R. (15 de Agosto de 2014). Chiclayo: Erradican Centros de secado de Vísceras por Contaminación . *RPP Noticias*, págs. 1-2.
- FAO. (22 de Junio de 2014). *El Estado Mundial de la Pesca y la Acuicultura*. Obtenido de <http://www.fao.org>.
- García Lomas, O. L. (2014). *Qué es un Plan de Exportación*. España, Madrid: Global Negotiator.
- Gómez Ortiz, G. (2012). *La Pesca de Lisa Mugil Cephalus en Laguna Madre, Tamaulipas*. México: Instituto Nacional de Pesca Pitagoras.
- Grupo Traza Servicios Integrales, S. (2008). *Informe de resultado Analíticos*. España: Traza Consultores.
- Grupo Traza Servicios Integrales, S. (2008). *Informe de Resultados Analíticos de Huevas de mújol*. Madrid, España: Traza.
- Hleap, J. I. (18 de Marzo de 2013). *Agencia de Noticias Universidad Nacional de Colombia*. Recuperado el 20 de Abril de 2014, de <http://agenciadenoticias.unal.edu.co/detalle/article/colombia-unmar-de-recursos-pesqueros-desaprovechados.html>
- IMARPE. (2015). *Desembarque por Puerto del recurso Lisa Mugil Cephalus*. Lima, Perú: Dirección General de Investigación de Recursos Demersales y Litorales.

IMARPE. (1 de Febrero de 2015). *Reporte de la Estadísticas Pesqueras artesanales-2014*. Recuperado el 23 de Abril de 2015, de Instituto del Mar del Perú:
http://www.imarpe.pe/imarpe/detallereport.php?id_seccion=I0131020203000000000000

INCEA. (2014). *Comercio y Aduanas*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/>

José Ramirez de León, M. V. (2014). Aprovechamiento integral de la Lisa: Alternativa de Desarrollo Económico para la Laguna Madre de Tamaulipas-México. *CIENCIA UAT*, 57-60.

LAROUSSE. (2015). *Diccionario Esencial de la Lengua Española*. México: Editorial Larousse .

Martillo, M. (2005). Factibilidad de la exportación de Huevas de Pescado de los Desperdicios de las Industrias Pesqueras de las Provincias Guayas y Manabí para su Exportación. Quito, Ecuador: ESPOL.

Mattos. C, J., Chauca. F, L., San Martín. H, F., Carcelén. C , F., & Arbaiza. F, T. (20 de Noviembre de 2003). Tesis "Uso de Ensilado Biológico de Pescado en la Alimentación de Cuyes Mejorados. Lima, Perú: RIVEP .

NEWS, E. (17 de Diciembre de 2014). *Elsalvador.com*. Obtenido de <http://www.elsalvador.com/articulo/entretenimiento/japonpresenta-n-menu-domicilio-mas-carro-59874>

Panorama Griego. (12 de febrero de 2013). Obtenido de <http://www.panoramagriego.gr/2013/02/alimentos-griegosavgotarajo-el-caviar.html>

- Peluffo R, A., & Silva, D, A. (2012). Elaboración de un Producto Tipo Pasta Untable de Huevas de Atún . *UAEM Redalyc.org - México*, 1-4.
- Rincón Cervera, M. Á., Suárez Medina, M. D., & Guil Guerreo, J. L. (2009). "Fatty acid composition of selected roes from some marine species". En U. d. Almeria. España: *European Journal of lipid science and Technology*.
- Saavedra Méndez, A. (Junio de 2010). *Estudio de los Agentes Contaminantes en el Mar del Distrito de Santa Rosa de la Provincia de Chiclayo-Lambayeque*.
- Sánchez Torres, H., Juscama Morales, J., & Vargas Cárdenas, J. (2008). Producción de la Microalga en Medios Enriquecidos con Ensilado Biológico de Pescado. Lima: Scielo.Org.
- Santander. (s.f.). *Portal Santander Trade* . Recuperado el 22 de 8 de 2015, de <https://es.santandertrade.com>
- Siicex. (2014). *Programa Exporta Perú (PLANEX)*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/rutaexportadora/09-RE-PROGRAMA-PLANEX.pdf>
- Solano Ramirez, Y. V. (2014). *Repositorio Digital Imarpe*. Obtenido de Edad y crecimiento de Mugil cephalus "Lisa" de la Región La Libertad, 2012:
<http://biblioimarpe.imarpe.gob.pe:8080/handle/123456789/2326>
- Spanopolulos Hernandez et al. (2010). *Producción de Ensilados Biológico a partir de Desechos de Pescado del Ahumado de Atún y del Fileteado de Tilapia para la Alimentación de Especies Acuícolas*. México: Revista Mexicana de Ingeniería Química.
- SUNAT. (s.f.). *SUNAT*. Recuperado el 12 de Agosto de 2015, de <http://www.sunat.gob.pe/>
- Valdera Moreno, R. (2013). *Herramientas Financieras*. Piura: Universidad de Piura.

Vargas Suárez, M. (2013). Código de Ética de un Licenciado en
Negocios Internacionales. *Universidad Autónoma de Tamaulipas*,
1-5.

Velásquez de la Cruz, G., & Ramírez de León, J. A. (2010).
Aprovechamiento de Recursos Pesqueros. México: Plaza y
Valdés.

Zamora, R. S. (18 de Febrero de 2013). *ABC.es*. Recuperado el 22 de
Mayo de 2015, de <http://www.abc.es>

ANEXOS

Anexo 1



PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

PROPUESTA DE EXPORTACIÓN DE HUEVAS DE LISA (MUGIL CEPHALUS) AL MERCADO DE JAPÓN 2015

CUESTIONARIO

- I. Datos del Entrevistado Apellidos y Nombres.....
Grado Académico.....
Especialista.....
Empresa.....
Cargo.....

- II. El siguiente cuestionario pretende averiguar la información necesaria sobre el mercado de Japón como destino de las exportaciones de Huevas de Lisa.
 1. ¿Tiene experiencia en las exportaciones de productos hidrobiológicos?
 2. ¿Qué opina de la propuesta de exportación de Hueva de Lisa?
 3. ¿Qué opina sobre el mercado de Japón como destino de las exportaciones?
 4. ¿Qué otros mercados considera como potencial destino?
 5. ¿Tiene conocimiento si en Japón consumen huevas de Lisa?
 6. ¿Qué tipo de presentaciones son las más adecuadas para dicho mercado?
 7. ¿Cuál es la tendencia de las exportaciones de huevas a Japón?

Anexo 2



PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PROPUESTA DE EXPORTACIÓN DE HUEVAS DE LISA (MUGIL CEPHALUS) AL MERCADO DE JAPÓN 2015 CUESTIONARIO

- I. Datos del Entrevistado
Apellidos y Nombres.....Grado de Instrucción.....
Asociación..... Cargo.....

- II. El siguiente cuestionario pretende averiguar la información necesaria sobre el proceso de industrialización de nuestro producto las huevas de Lisa seco-saladas.
 1. ¿Qué tiempo tiene Ud. de experiencia en la elaboración de huevas de Lisa seco- saladas?
 2. ¿Dónde se encuentran los proveedores de huevas de Lisa?
 3. ¿Cuáles son los criterios de selección de huevas de Lisa?
 4. ¿Qué herramientas, equipos o maquinaria emplea para el proceso de industrialización?
 5. ¿Qué ingredientes utiliza para proceso de industrialización de huevas?
 6. ¿A qué temperatura se da el proceso de secado?
 7. ¿Cómo es el proceso desde el inicio hasta el final que debe de pasar para obtener las huevas seco-saladas?
 8. ¿Cuál es el proceso más complicado para la obtención de huevas seco salado?
 9. ¿Para obtener 500 kg de huevas de Lisa secosaladas, cuántos kg de huevas frescas y cuál es el tiempo que dura el proceso?
 10. ¿Después de obtener las huevas seco salas como las conserva?



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Escuela Académico Profesional de Negocios Internacionales

CARTILLA DE VALIDACIÓN NO EXPERIMENTAL POR JUICIO DE EXPERTOS

1	Nombre del Juez	Eduardo Elera Hurtado
2	Profesión	Contador Público Colegiado
	Mayor Grado Académico Obtenido	Doctorado
	Experiencia Profesional (en años)	30 años
	Institución donde labora	Gerencia Reg. de C. Exterior y Turismo
	Cargo	Especialista en Comercio Exterior
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN		
PROPUESTA DE EXPORTACIÓN DE HUEVAS DE LISA (MUGIL CEPHALUS) AL MERCADO JAPONÉS 2015		
Autores : Carmen Yeraldy, Marquina Julca Segundo Marcelino, Vidaurre Bances		
Asesor: Mg. Guerrero Millones, Ana		
	Instrumento evaluado :	Cuestionario - Entrevista
	Objetivo del instrumento :	Diagnosticar y evaluar el mercado japonés como mercado de destino de las exportaciones de Huevas de Lisa seco-saladas
<p>Detalle del instrumento: El instrumento ha sido construido a partir de los indicadores de la Operacionalización de las variables. este cuestionario será usado para evaluar si el mercado japonés es el destino adecuado para las exportaciones de huevas de lisa seco-saladas</p> <p>Agradeceré evaluar cada ítem marcando con una aspa (x) "A" si está de acuerdo o "D" si está en desacuerdo. Si está en desacuerdo por favor indique sugerencias</p>		

Ítems Preguntas	
1. ¿Tiene experiencia en las exportaciones de productos hidrobiológicos?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () Sugerencias:
2. ¿Qué opina de la propuesta de exportación de huevo de lisa?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () Sugerencias:
3. ¿Qué opina sobre el mercado Japonés como destino de las exportaciones?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () Sugerencias:
4. ¿Qué otros mercados considera como potencial destino?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () Sugerencias:
5. ¿Tiene conocimiento si en Japón consumen huevos de lisa?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () Sugerencias:
6. ¿Qué tipo de presentaciones son las más adecuadas para dicho mercado?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () Sugerencias:

[Handwritten signature]

7. ¿Cuál es la tendencia de las exportaciones de huevas a Japón?	A <input checked="" type="checkbox"/> D <input type="checkbox"/> Sugerencias:.....
--	--

FIRMA

JUEZ EXPERTO



EDUARDO ELERA HURTADO
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MATRICULA N° 04-1172

1	Nombre del Juez	Eduardo Elera Hurtado
2	Profesión	Contador Público Colegiado
	Mayor Grado Académico Obtenido	Doctorado
	Experiencia Profesional (en años)	30 años
	Institución donde labora	GERENCIA REG. de C. Exterior y Turismo
	Cargo	Especialista en Comercio
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN		
PROPUESTA DE EXPORTACIÓN DE HUEVAS DE LISA (MUGIL CEPHALUS) AL MERCADO JAPONÉS 2015		
Autores : Carmen Yeraldly, Marquina Julca Segundo Marcelino, Vidaurre Bances		
Asesor: Mg. Guerrero Millones, Ana		
Instrumento evaluado :		Cuestionario - Entrevista
Objetivo del instrumento :		Identificar el proceso de industrialización de Huevas de Lisa seco-saladas.
<p>Detalle del instrumento: El instrumento ha sido construido a partir de los indicadores de la Operacionalización de las variables. Este cuestionario será usado para identificar el proceso de industrialización huevas de lisa seco-saladas y los criterios básicos para producir dicho producto.</p> <p>Agradeceré evaluar cada ítem marcando con una aspa (x) "A" si está de acuerdo o "D" si está en desacuerdo. Si está en desacuerdo por favor indique sugerencias</p>		

<p>7. ¿Cómo es el proceso desde el inicio hasta el final que debe de pasar para obtener las huevas seco-saladas?</p>	<p>A (X) D ()</p> <p>Sugerencias:.....</p>
<p>8. ¿Cuál es el proceso más complicado para la obtención de huevas seco salado?</p>	<p>A (X) D ()</p> <p>Sugerencias:.....</p>
<p>9. ¿Para obtener 500 kg de huevas de lisa seco-saladas, cuántos kg de huevas frescas y cuál es el tiempo que dura el proceso?</p>	<p>A (X) D ()</p> <p>Sugerencias:.....</p>
<p>10. ¿Después de obtener las huevas seco-saladas como las conserva?</p>	<p>A (X) D ()</p> <p>Sugerencias:.....</p>

FIRMA

JUEZ EXPERTO



EDUARDO ELERA HURTADO
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MATRICULA N° 04-1172

Anexo 4



Instituto del Mar del Perú
Dirección General de Investigaciones de Recursos Demersales y Litorales
Área funcional de investigaciones de Peces Demersales, Bentónicos y Litorales
Oficina de Pesca Artesanal

Solicitud de Acceso a la Información Pública: Desembarques por puerto del recurso lisa *Mugil cephalus*, registrado por la pesquería artesanal, durante el período 2010-2015

Mediante la presente se da respuesta a la solicitud de la Srta. Carmen Yeraldí Marquina Julca, quien solicita información sobre desembarques de lisa *Mugil Cephalus*, en todos los departamentos del litoral peruano, entre los años 2010 y 2015.

En base a lo solicitado, se alcanza información disponible referida a estimados de desembarques del recurso lisa, registrado por la pesquería artesanal en puertos y caletas monitoreados por el Sistema de Captación de información de la Pesca Artesanal del IMARPE. (Tabla 1). Este sistema fue establecido a partir del año 1997, mediante el cual Observadores de Campo destacados en los principales lugares de desembarque a lo largo del litoral, registran información diaria de captura y esfuerzo de la pesca artesanal.

Hay que tener en consideración que las estadísticas del IMARPE son recopiladas con fines de investigación y representan una aproximación a la extracción real, siendo PRODUCE el ente encargado de emitir las estadísticas oficiales.

INSTITUTO DEL MAR DEL PERÚ

GLADIS E. CASTILLO MENDOZA
BIOLOGA
COLBIOP # 6502



A. GONZALEZ



R. GUEVARA

Tabla 1.- Estimados de desembarques anuales (kg) del recurso lisa (*Mugil cephalus*), registradas por la flota pesquera artesanal, según caleta de desembarque, durante el periodo ene 2010 - jun 2015

Lugar de desembarque	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Total
Pto. Pizarro	7 794	628	611	5 305	7 741	3 043	25 122
La Cruz	3 842	36 003	8 207	3	103 046	10 303	161 404
Graú	220	1 432	55	3	129	10	1 849
Zorritos	4 939	8 401	35 006	36 717	33 207	7 899	126 169
Acapulco		3 552	150 497	73 988	7 898	5 504	241 439
Cancas	11 030	33 800	94 033	28 590	40 251	19 975	227 679
Máncora	5 720	22 821	75 970	90 748	99 167	52 059	346 485
Los Organos				25 047	125 667	58 467	209 181
El Nuro				2 644		85 727	88 371
Cabo Blanco						84 171	84 171
Talara	11 438	70 602	62 182	46 984	44 226	63 109	298 541
Paita	155 305	132 999	690 168	487 747	446 766	363 040	2 276 025
Yacila		1 615	40 078			24 966	66 659
Las Delicias	72 137	29 865	77 700	248 579	569 038	11 356	1 008 675
Parachique	298 333	170 882	428 140	652 261	1 279 739	648 786	3 478 141
Pto. Rico	275 553	239 036	73 225	580 108	892 210	174 288	2 234 420
San José	26 564	94 073	302 974	352 849	805 919	581 764	2 164 143
Pimentel	110 669	86 811	371 462	152 417	324 161	71 675	1 117 195
Santa Rosa	10 212	17 250	53 993	240 282	145 178	216 157	683 072
Eten	25 251	150 706	463 467	386 657	408 646	239 710	1 674 437
Pacasmayo	3 850	144 684	348 184	348 157	290 863	374 210	1 509 948
Malabrigo	9 641	51 462	104 120	104 401	449 738	341 514	1 060 876
Huanchaco	1 030	1 869	9 060	3 694	25 403	9 232	50 288
Salaverry	13 748	36 397	35 648	18 760	306 600	290 631	701 784
Caleta Morin	71 149	115 226	105 122	261 412	356 301	180 334	1 089 544
Chimbote	176 879	254 065	259 762	182 599	131 316	34 288	1 038 909
Los Chimus						2 136	2 136
El Dorado	89 262	41 741	56 676	40 398	79 135	29 159	336 371
Samanco	161 451	53 490	32 519	51 535	55 499	36 927	391 421
Casma	32 516	9 649	17 602	23 623	15 649	10 108	109 147
Culebras	43 197	18 825	16 932	4 499	528	4 753	88 734
Huarmey	1 054	2 151	260	1 552	1 413	40 797	47 227
Supe	30 425	22 733	5 156	7 359	3 615	22 771	92 059
Vegeta	3 544	13 015	4 415	4 473	4 662	6 859	36 968
Carquin	4 903	4 331	7 653	3 185	3 561	3 009	26 642
Huacho	299 878	102 174	23 833	10 051	15 782	273 707	725 425
Chancay	21 148	41 461	34 994	23 619	10 623	26 696	158 541
Ancón					16 101	20 241	36 342
Callao	283 234	109 468	44 233	30 534	79 104	213 872	760 445
Chorrillos					3 871	2 672	6 543
Pucusana	44 773	47 070	13 317	1 737	6 722	10 760	124 379
Tambo de Mora	8 400	3 045				6 475	17 920
San Andrés	55 923	21 137	25 407	39 786	36 531	35 124	213 908
El Chaco	2 105	1 145	2 187	850	710	75	7 072
Lagunillas	39 060	25 840	8 530	9 086	4 414	28 722	115 652
Ranchero	12 510	3 160	4 330	6 120	3 210	840	30 170
Laguna Grande	1 680	2 484	1 711	2 989	2 856	467	12 187
San Juan de Marcona	5 118	2 210	426	966	1 298	3 045	13 093
La Planchada	3 150	1 015	12 360	3 712	6 897	60	27 194
Quilca	170	420	865	1 098	97	859	3 509
Matarani	1 428	5 186	5 953	6 990	2 658		22 215
Ilo	3 983	7 388	2 624	6 031	7 420	1 024	28 470
Total	2 642 687	2 243 567	4 111 647	4 610 430	7 255 631	4 734 594	25 598 556

Fuente: IMARPE - Sistema de Captación de Captura y Esfuerzo de la Pesca Artesanal
Información recopilada con fines de investigación



INSTITUTO DEL MAR DEL PERÚ
WALDIS E. CASTELLANO MENDOZA
BIOLOGA
COLR/OP 6502

Anexo 5

SALAZONES GARRE, S.L.
PRODUCTO ELABORADO POR:
SALAZONES GARRE, S.L.

AVDA. ARTERO GUIRAO, 254
30740 SAN PEDRO DEL PINATAR
(MURCIA)

FICHA TECNICA

PRODUCTO	HUEVAS DE MUJOL ENVASADAS AL VACIO
NOMBRE CIENTIFICO DEL PESCADO	Mugil Cephalus
METODO DE PESCA	Pesca extractiva, método PURSE SEINER
CARACTERISTICAS ORGANOLEPTICAS	sabor salado, textura propia huevo de pescado, color marrón, olor a pescado.
ORIGEN	FAO 34
CODIGO EAN	8437003396281
AUTORIZACION CEE	ESPAÑA CEE 1202042-MU
ELABORACION	huevas de MUJOL, saladas y secas artesanalmente.
INGREDIENTES	huevas de PESCADO y sal marina. Porcentaje sal marina en producto: 10%
PESO NETO	envasado al vacio PIEZAS 60 g a 195gramos
ENVASADO	envasado al vacio
CONSERVACION DEL PRODUCTO	CONSERVAR EN LUGAR FRESCO Y SECO
FECHA CADUCIDAD	180 DIAS DESDE LA FECHA DE ENVASADO
DATOS ETIQUETA	Etiqueta impresa según la normativa de la CEE. Rgto. CE nº 2065/2001
CARACTERISTICAS MICROBIOLÓGICAS	PARAMETROS ANALIZADOS: Según orden 2/08/91 BOE 15/08/91 RCTO. AEROBIOS MESOFILOS Hasta 1x10 ⁶ ENTEROBACTERIAS Hasta 1x10 ³ SALMONELLA-SHIGUELLA Hasta ausencia HISTAMINA < 100 ppm STAPHYLOCOCCUS AUREUS ENTEROTOXIGENICO Hasta 2x10
CARACTERISTICAS NUTRICIONALES	VALOR NUTRICIONAL/ 100 GRAMOS ADJUNTO

HUEVAS DE MUJOL CALIDAD EXTRA

DESCRIPTION	PESO EN GRAMOS	PRECIO
HUEVAS DE MUJOL CALIDAD EXTRA	100 gr.	€. 65

Anexo 6



Fotografías con el experto en el Procesamiento de Huevas Seco Saladas

Sr. José Avalos Anacleto.

Anexo 7

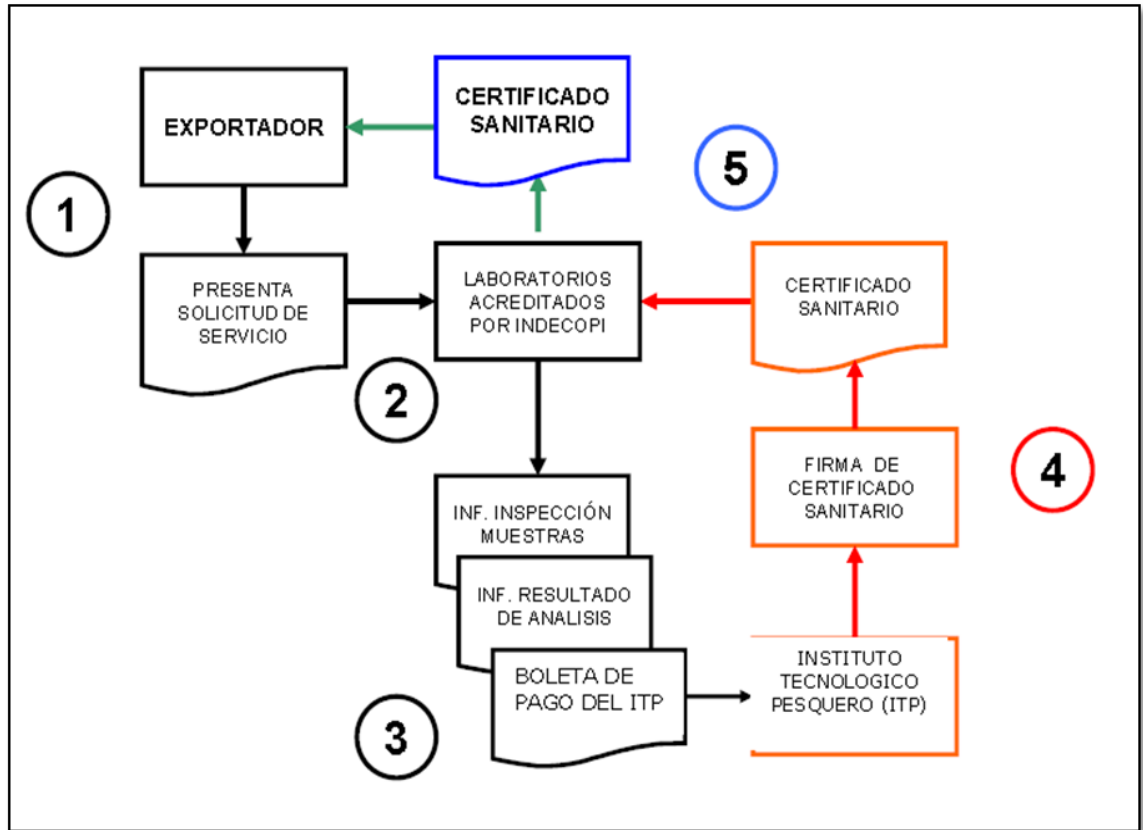


Fotografías con el experto en exportaciones de Productos Hidrobiológicos



Ing. Juan Pérez Pérez

Anexo 8

Ilustración 16 Flujoograma para obtener el certificado Sanitario por el ITP



Anexo 9

		INSTITUTO TECNOLÓGICO PESQUERO DEL PERÚ Servicio Nacional de Sanidad Pesquera SANIPES			
MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN Vice Ministerio de Pesquería		Certificado Sanitario Para las importaciones de productos de la pesca destinados al consumo humano		17523-2007	
PAIS : PERU Parte I : Detalles del envío		Certificado Veterinario para la UE			
I.1. Expedidor Nombre: GAM CORP S.A. RUC: 20308491081 Dirección: CALLE CARBONO N° 151 URB. LA GRIMANESA CALLAO - PERÚ Código postal: CALLAO 01 Tel: 0155555-5720336		I.2. N° de referencia del certificado 17523-2007	I.2.a		
		I.3. Autoridad central competente: Ministerio de la Producción			
		I.4. Autoridad local competente: Instituto Tecnológico Pesquero del Perú - Servicio Nacional de Sanidad Pesquera (SANIPES)			
I.5. Destinatario Nombre: CONGELADOS PAIS, S.L. Dirección: POLÍGONO INDUSTRIAL DE BERGONDO - 15165 BERGONDO I.A. CORUÑA, ESPAÑA Código postal: 15165 Tel: 0034 981 794 902		I.6.			
I.7. País de origen PERU	código ISO PE	I.8. Región de origen *	Código *	I.9. País de destino ESPAÑA	código ISO ES
I.10. Lugar de origen Nombre: GAM CORP S.A. Número de autorización: P158-CAL-GMCR Dirección: CALLE CARBONO N° 151 URB. LA GRIMANESA CALLAO - PERÚ	I.12.				
I.13. Lugar de carga CALLAO, PERU		I.14. Fecha de salida 16/11/2007			
I.15. Medio de transporte Aeronave <input type="checkbox"/> Buque <input checked="" type="checkbox"/> Vagón de ferrocarril <input type="checkbox"/> Vehículo de camión <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/> Identificación: MN ALIOTH V. 0792 Referencia documental: FECHA DE INSPECCION 15/10/2007		I.16. PIF de entrada a la UE VIGO, ESPAÑA			
I.18. Descripción de la mercancía NAVAJA ENTERA CONGELADA		I.17.			
		I.19. Código del producto (código NC) 03.07			
		I.20. Número/Cantidad: 5,004 00 KGS.			
I.21. Temperatura de los productos: - 18°C Ambiente <input type="checkbox"/> De refrigeración <input type="checkbox"/> De congelación <input checked="" type="checkbox"/>		I.22. Número de bultos: 417 CAJAS X 12 KG.			
I.23. N° del precinto y n° del contenedor PRECINTO 0000541 CONTENEDOR MAEU 579645 - 7		I.24. Tipo de embalaje CAJAS DE CARTON			
I.25. Mercancías certificadas para: Consumo humano: <input checked="" type="checkbox"/>					
I.26.		I.27. Para importación o admisión en la UE: <input checked="" type="checkbox"/>			
I.28. Identificación de las mercancías					
		Número de aprobación de los establecimientos			
Especie (Nombre científico)	Tipo de mercancía	Tipo de tratamiento	Fábrica	Número de bultos	Peso neto
Ensis macha	Pesca	CONGELADO	GAM CORP S.A. P158- CAL - GMCR	417 CAJAS X 12 KG.	5,004 00 KGS
Peso Bruto: ——— *REGIÓN DE ORIGEN: ANCON COD. N° 015 Y HUACHO COD. N° 014 ZONA DE PESCA: ZONA FAO N°87 LOS PRODUCTOS CUMPLEN CON LO ESTABLECIDO EN LA DECISION 2004/39/CE DEL 10 DE ENERO DEL 2004, QUE DEROGA LA DECISION 96 / 174 / CE					