

PRODUCTO 3

Diseño y elaboración de un programa de capacitación para el procesamiento para consumo humano directo y el fomento de negocios familiares y asociativos en base al recurso anchoveta para organizaciones de pescadore(a)s artesanales, empresas asociativas de pequeña escala o grupos familiares de las regiones pertenecientes a la mancomunidad regional de Los Andes (Ica – Ayacucho – Huancavelica – Apurímac)”



Proyecto Humboldt II
Lima, Perú, noviembre 2023

“Diseño y elaboración de un programa de capacitación para el procesamiento para consumo humano directo y el fomento de negocios familiares y asociativos en base al recurso anchoveta para organizaciones de pescadore(a)s artesanales, empresas asociativas de pequeña escala o grupos familiares de las regiones pertenecientes a la mancomunidad regional de Los Andes (Ica – Ayacucho – Huancavelica – Apurímac)”

Por

Jesica Pino Shibata
Consultora, Perú

Citar como:

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. 2023. Servicio de consultoría para diseñar y elaborar un programa de capacitación para el procesamiento para consumo humano directo y el fomento de negocios familiares y asociativos en base al recurso anchoveta para organizaciones de pescadore(a)s artesanales, empresas asociativas de pequeña escala o grupos familiares de las regiones pertenecientes a la mancomunidad regional de Los Andes (Ica – Ayacucho – Huancavelica – Apurímac)”. Entregable 3. Programa de capacitación para el procesamiento para consumo humano directo y el fomento de negocios familiares y asociativos en base al recurso anchoveta para organizaciones de pescadore(a)s artesanales, empresas asociativas de pequeña escala o grupos familiares de las regiones pertenecientes a la mancomunidad regional de Los Andes (Ica – Ayacucho – Huancavelica – Apurímac)”. Proyecto “Catalizando la Implementación de un Programa de Acción Estratégico para la Gestión Sostenible de los Recursos Marinos Vivos Compartidos en el Sistema de la Corriente de Humboldt, Proyecto Humboldt II”, Lima. 79 pp. + Anexos

Lima, 2023

Contenido

1.	INTRODUCCIÓN	1
2.	ANTECEDENTES	1
2.1.	Problemas que se pretende resolver con el programa de capacitación	1
3.	PROPÓSITO DEL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN.....	3
4.	OBJETIVO DEL PLAN DE CAPACITACIÓN	3
4.1.	Objetivo General.....	3
4.2.	Objetivos específicos	4
5.	METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA Y ESTRATEGIAS	4
5.1.	Metodología	4
5.2.	Estrategias	5
5.3.	Estrategias que permiten alcanzar los objetivos:	5
6.	CURSOS DE CAPACITACIÓN	7
6.1.	Contenido de los cursos.....	7
7.	PLANES DE NEGOCIOS	17
7.1.	Plan de Negocios 1: Anchoqueta en lata.....	17
7.1.1.	Resumen ejecutivo	17
7.1.2.	Descripción del negocio.....	18
7.1.3.	Plan estratégico de la empresa.....	18
7.1.4.	Objetivos.....	20
7.1.5.	Análisis del mercado.....	21
7.1.6.	Plan de operaciones	21
7.1.7.	Estudio financiero	21
7.2.	Plan de Negocios 2: Anchoqueta fresca	24
7.2.1.	Resumen ejecutivo	24
7.2.2.	Descripción del negocio.....	24
7.2.3.	Plan estratégico de la empresa.....	24
7.2.4.	Objetivos.....	27
7.2.5.	Análisis del mercado	27
7.2.6.	Plan de operaciones	28
7.2.7.	Estudio financiero	28
7.3.	Plan de Negocios 3: La saladita de anchoqueta	31
7.3.1.	Resumen ejecutivo	31
7.3.2.	Descripción del negocio.....	31
7.3.3.	Plan estratégico de la empresa.....	31
7.3.4.	Objetivos.....	34
7.3.5.	Análisis del mercado	35
7.3.6.	Plan de operaciones	35
7.3.7.	Estudio financiero	35
7.4.	Plan de Negocios 4: Comercialización de anchoqueta	38
7.4.1.	Resumen ejecutivo	38
7.4.2.	Descripción del negocio.....	38
7.4.3.	Plan estratégico de la empresa.....	38
7.4.4.	Objetivos.....	41
7.4.5.	Análisis del mercado	41
7.4.6.	Plan de operaciones	42

7.4.7. Estudio financiero	42
8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	45
8.1 Conclusiones.....	45
8.2 Recomendaciones	46
9. REFERENCIAS	47
ANEXOS:.....	48

Tabla de Cuadros

Cuadro 1.- Desembarque de anchoveta según utilización (TM), 2020 - 2022	20
Cuadro 2.- Desembarque de anchoveta según utilización (TM), 2020 - 2022.....	25
Cuadro 3.- Información nutricional de la anchoveta fresca	26
Cuadro 4.- Desembarque de anchoveta según utilización (TM), 2020 – 2022	32
Cuadro 5.- Información nutricional de la anchoveta “La Saladita”	33
Cuadro 6.- Desembarque de anchoveta según utilización (TM), 2020 - 2022.....	39
Cuadro 7.- Información nutricional de la anchoveta	40
Cuadro 8.- Matriz de problemas y alternativas.....	45

1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo deriva del diagnóstico preliminar para el diseño y elaboración de un programa de capacitación para el procesamiento para consumo humano directo y el fomento de negocios familiares y asociativos en base al recurso anchoveta para organizaciones de pescadores artesanales, empresas asociativas de pequeña escala o grupos familiares de las regiones pertenecientes a la mancomunidad regional de los Andes (Ica – Ayacucho – Huancavelica – Apurímac).

Así mismo, es la continuación en detalle del plan de capacitación propuesto, que genere un impacto sobre el hábito de consumo, lo cual estimula la demanda y sugiere la elaboración de nuevas presentaciones en base a la anchoveta, la cual es una especie que presenta una participación pequeña en el escenario del consumo de pescado, siendo que es el recurso más abundante de nuestro ecosistema marino.

2. ANTECEDENTES

En este contexto, el Insuficiente consumo de proteína de origen íctico genera un problema que se refleja en deficiencias en la salud, en la capacidad de aprendizaje del niño y desnutrición, especialmente en la población infantil de los sectores más vulnerables a nivel nacional. Ello implica la necesidad de una sociedad que priorice la educación y el desarrollo del conocimiento.

Ambos requieren como elemento básico, una niñez bien alimentada que pueda asimilar una buena educación. Sin alimentación apropiada, es poco probable que se pueda asimilar una buena educación. La captación de conocimiento y el desarrollo de habilidades empieza por una buena educación y entrenamiento. Por tanto, las nuevas generaciones estarán enfrentando futuros inciertos en desventaja frente a otras sociedades, principalmente por deficiencias en la alimentación de la niñez.

2.1. Problemas que se pretende resolver con el programa de capacitación

Problema 1: Bajo índice de consumo de proteína de origen hidrobiológico en la población nacional, especialmente en la niñez, lo cual se traduce en anemia y desnutrición

- ¿Qué origina el problema?

Escaso conocimiento de las ventajas de consumo de productos ícticos e insuficiente oferta de estos productos, que por ende los encarece y limita el acceso de este segmento poblacional a una mejor alimentación. La atención del Estado a las poblaciones vulnerables en el aspecto alimentación y nutrición a través de programas alimentarios muestran escaso componente de productos de origen hidrobiológico.

Escasa oferta de productos ícticos que alcance a la población infantil de menores recursos, especialmente en la zona objetivo.

- ¿Qué consecuencias produce?

Desnutrición infantil y anemia. Uno de los factores básicos que la predisponen es la pobreza, pero también interviene una inadecuada alimentación de los niños, principalmente por deficiencia de hierro y de micro nutrientes como vitamina A, zinc y calcio. Esta situación origina que los niños afectados –especialmente en las áreas rurales– presenten falta de talla y de peso mínimo por edad, y asimismo les genera daños irreversibles en su desarrollo físico, intelectual y emocional y limitadas aptitudes del niño para el aprendizaje.

Insuficiente desarrollo del mercado interno de productos ícticos debido a una demanda inadecuada, aunque es evidentemente necesaria.

La desnutrición infantil crónica es un grave problema en el Perú. Uno de los factores básicos que la predisponen es la pobreza, pero también intervienen la falta de acceso a los servicios materno-infantiles.

Nuestra única posibilidad como país, está en nuestras generaciones futuras, y ello lleva implícita la mejor alimentación posible. Generaciones bien alimentadas, bien educadas y entrenadas son nuestra única posibilidad y defensa contra la incertidumbre del futuro de la economía globalizada.

Problema 2: Bajo nivel de calidad de trabajo en los pescadores artesanales

Existe un segmento de trabajadores que desarrollan su actividad en las primeras etapas de la cadena productiva y estos son los que realizan la captura y el procesamiento primario, elemento importante en la generación de valor agregado y empleo. Por tanto, es necesario actuar sobre su ordenamiento y capacitación.

En la lógica de una política de sostenibilidad, ordenamiento, adición de valor agregado en óptimas condiciones sanitarias y de mínimo impacto ambiental se impone un diseño de actividades de capacitación orientada fundamentalmente a crear capacidades en los pescadores artesanales y procesadores primarios en las materias competentes y convenientes para lograr dichos objetivos.

Es necesario promover la generación de valor agregado a fin de poder alcanzar mejores niveles de rentabilidad en beneficio del sector artesanal, del consumidor y del Estado.

Problema 3: La población altoandina del Perú acusa alta desnutrición crónica, niños con bajo nivel de consumo de proteínas y calorías, presencia de extrema pobreza, falta de empleo, actividades de subsistencia con baja productividad

El enfoque de desarrollo del proyecto es reducir la desnutrición infantil en la zona objetivo, como primer paso para una mejora de la calidad de vida a través de la generación de condiciones óptimas para asimilar una buena educación escolar que les permita la inserción de la población objetivo en la vida productiva del país.

El consumo de productos ícticos a través de una mayor oferta por pescadores de la zona costera más cercana, capacitados en generar mayor valor agregado a sus capturas que les permitan transportar sus productos en adecuadas condiciones sanitarias complementa el enfoque de desarrollo creando oportunidades de crecimiento empresarial y de empleo.

En este contexto, el objetivo general del proyecto es:

Mejorar el nivel nutricional de los niños menores de 5 años de las zonas objetivo a través del incremento del consumo de anchoveta en cantidades apropiadas para mejorar su nutrición.

Mejorar e innovar en el proceso de captura de anchoveta para CHD y en su transformación en productos apropiados para comercializar en las zonas objetivo.

3. PROPÓSITO DEL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

El programa de promoción de consumo de productos ícticos, en especial de anchoveta, pretende mejorar la alimentación de la población infantil a través de la creación de mercados e incremento de la demanda, a través del fortalecimiento de capacidades de los proveedores de alimentos en la zona objetivo y de extractores de anchoveta, en los aspectos de transformación, de distribución y comercialización (mejoramiento de la oferta).

3.1. Valor agregado del programa

Este programa debe ser considerado como un piloto que tiene carácter promocional para que:

- El pescador artesanal mejore su situación socio económica, mediante la generación de valor agregado a su producción y se oriente a actividades derivadas de la extracción y procesamiento, generando externalidades positivas, como:
 - Movilizar las capturas del sector pesquero artesanal principalmente hacia el interior del país en forma intensiva, sostenida y eficiente.
 - Contribuir al crecimiento de la economía nacional
 - Contribuir a la reducción de la desnutrición de la población.
 - Generar empleo para un sector importante del país.
 - Proporcionar mayor posibilidad de adquirir proteína barata a los sectores de la población de menores recursos económicos.
- Los operadores de los clubes de madres y comedores populares de la zona objetivo estén debidamente instruidos y capacitados en las ventajas del consumo de anchoveta, en la preparación de recetas y en técnicas de venta y distribución del producto hacia los comedores populares y cliente final.

4. OBJETIVO DEL PLAN DE CAPACITACIÓN

4.1. Objetivo General

El objetivo del Plan de Capacitación, es establecer las indicaciones, lineamientos, estrategias, acciones y responsabilidades que permitan la ejecución y operatividad de los procesos técnicos operativos para los pescadores artesanales en la transformación (procesamiento primario) y comercialización de anchoveta y para las madres de comedores populares y/o vaso de leche en la elaboración de platos en base a productos marinos, así como la generación de negocios familiares y asociativos en base a la anchoveta, que impulse el incremento del consumo de productos hidrobiológicos en la

zona de intervención, e igualmente se contribuya a generar nuevos ingresos económicos para las familias.

4.2. Objetivos específicos

- Generar capacidades competitivas en los pescadores artesanales y personal relacionado con el sector pesquero del área costera, con un enfoque de competencias, responsabilidad social y preservación del medio ambiente, propiciando su acceso al desarrollo sostenible.
- Capacitar a los pescadores artesanales en la elaboración de productos a base de la anchoveta para su venta en la zona Altoandina.
- Capacitar a las madres de comedores populares y/o vaso de leche en la preparación de platos marinos y en la creación de emprendimientos empresariales que faciliten la distribución de anchoveta.
- Promover la creación de pequeños negocios de productos ícticos y actividades afines en las zonas objetivo, orientados a la venta sostenida de proteína que mejore el nivel nutricional de la población e incremente sus ingresos por esta actividad.

5. METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA Y ESTRATEGIAS

5.1. Metodología

La metodología que se utilizará será la capacitación que combina la teoría con la práctica, aprovechando la experiencia del pescador, quien resultará enriquecida y perfeccionada al término de la misma, así como la de las mujeres emprendedoras de los comedores populares que con sus experiencias de elaboración de platos podrán contribuir en un aprendizaje de doble vía, tanto para el profesor como para ellas. Por ese motivo la metodología de “aprender haciendo”, proporciona un correcto y efectivo aprendizaje y busca facilitar adecuadamente adquirir nuevos conocimientos; pero al mismo tiempo desarrolla habilidades y destrezas para resolver problemas reales. Esto permite que los alumnos tengan mayor tasa de asimilación de conocimientos.

Los intercambios de experiencias entre los participantes del programa de capacitación, los pescadores artesanales, las madres de comedores populares y comerciantes minoristas, lograrán una concientización del consumo y sostenibilidad de productos pesqueros. Es importante que los pescadores artesanales tengan un intercambio de experiencia con alguna empresa que procese productos a base de anchoveta, lo que logrará fomentar la creación de negocios familiares y asociativos de los productos pesqueros en base de la anchoveta.

Existen alternativas, vinculando CAPACIDADES CON OPORTUNIDADES para revertir las causas referidas a la escasa oferta de productos hidrobiológicos. Es por eso la necesidad de una capacitación encaminada al desarrollo de oportunidades, mejora de la calidad de vida de las personas y disminución de la desnutrición y anemia en la zona de intervención.

Existe un conocimiento escaso sobre las ventajas de consumir productos ícticos, factor sobre el cual se debe incidir fuertemente mediante la ejecución de campañas al consumidor, por eso es importante que esta propuesta de plan de capacitación venga enlazada a una estrategia comunicacional para el incremento de consumo de pescado en la zona de intervención.

5.2. Estrategias

La estrategia de aprendizaje de los actores de la cadena de valor de la anchoveta para Consumo Humano Directo para la zona de la Mancomunidad de los Andes, es uno de los puentes entre la política nacional y la acción efectiva para llegar a la meta del incremento de consumo de pescado en las regiones de intervención.

Es por ese motivo que se ha elaborado un plan de capacitación, sobre el cual en este documento, se desarrolla la propuesta de cursos a ejecutar en las zonas de intervención.

Además, es importante acotar que se debe tomar en cuenta otras acciones para que la capacitación de los pescadores artesanales y las mujeres de comedores populares puedan tener el impacto necesario para conseguir el objetivo deseado, tales como:

- Capacitación de los responsables de las compras de los programas de asistencia alimentaria y nutricional, del personal de las organizaciones sociales de base (Comedores Populares, Clubes de Madres, Desayunos Escolares) sobre los beneficios, usos y recetas de los recursos ícticos, en especial de la anchoveta.
- Coordinación permanente con los Programas de asistencia alimentaria local para las adquisiciones de los productos ícticos para sus beneficiarios.
- Ejecución de campañas de publicidad y educación para localidades del medio rural acerca de la nutrición balanceada y los beneficios del consumo de productos ícticos.
- Capacitación de pescadores artesanales en los métodos de extracción y conservación a bordo apropiados de recursos pesqueros.
- Constituir cadenas productivas mediante una cadena eficiente de extracción, procesamiento, conservación, distribución y comercialización desde los centros de desembarque y/o Producción hasta los centros de consumo alto andinos, evitando la intermediación y optimizando costos, en beneficio de productores y consumidores.
- Monitoreo de la calidad de los productos y cumplimiento de las normas sanitarias para productos pesqueros.

5.3. Estrategias que permiten alcanzar los objetivos:

La estrategia de promoción de consumo de pescado en el País debe estar dirigida a lograr dos objetivos fundamentales: incrementar el consumo de pescado (anchoveta) en la población peruana y la apertura de nuevos mercados. Esta es la importancia de una capacitación a los pescadores artesanales para la elaboración de nuevos productos, debido que el mayor producto a base de anchoveta, que se produce en el país, es la harina de pescado.

En el Plan de Promoción de Consumo Humano Directo de Anchoveta para el período 2009 – 2011, cuyo contenido sigue siendo válido al día de hoy, indica que es importante lograr lo siguiente:

- *“...Crear una oferta de productos atractiva, sano y de bajo costo.*

- *Reconocer los hábitos, costumbres, gustos y preferencias es decir las características de los consumidores de la población objetivo (demanda heterogénea).*
- *Canalizar la atención a los sectores populares de la población. Definir claramente el mercado objetivo.*
- *Dotar de fácil acceso a la oferta a las regiones y zonas desligadas del consumo de pescado (áreas rurales, zonas altoandinas y selva alta).*
- *Promover el consumo de pescado en los niños y jóvenes, creando hábitos de consumo duraderos.*
- *Generar la integración y complementación entre el estado, la actividad empresarial y la sociedad civil.*
- *Establecer estrategias integrales de promoción y difusión del consumo de pescado, para potenciar la demanda.*
- *Optimizar la participación del estado, potenciando sus aportes en recursos financieros, humanos, legal, etc.*
- *Establecer mecanismos fluidos y armónicos de colaboración y coordinación entre los actores relevantes.*
- *Incorporar a los elementos claves de la sociedad (municipios, clubes de madres, parroquias, ONGs, etc.) ...”.*

“El desarrollo del mercado interno peruano para productos preferentemente derivados de la anchoveta es una enorme tarea. Se trata de transformar un simple potencial de consumo en un verdadero mercado estructurado. No es suficiente tener una gran población con alto potencial de consumo para que un mercado se desarrolle. Un mercado se construye con trabajo, con formación de los profesionales y con inversiones”.

“Por más que goce a priori de una buena imagen, el pescado necesita ser promocionado para aumentar sus volúmenes de ventas. No alcanza con tener un producto de buena calidad y apariencia y que esté disponible para los distintos segmentos de mercado, es también necesario hacerlo saber.

Existen varias modalidades de promoción, desde las recetas de preparación (cocina) impresas en las etiquetas, embalajes o distribuidas en los puestos de venta, hasta la promoción por chefs líderes internacionales o concursos de chefs de restaurantes, pasando por los anuncios en los medios tradicionales de comunicación o en festivales gastronómicos, costumbristas o temáticos (de la pota, de la anchoveta, de los caminos del inca, chilcanito de pescado, desayunos escolares, etc.). De otro lado, los profesionales de la salud (médicos y nutricionistas) son grandes aliados en la promoción del consumo de pescado. Pero aun así, todavía se puede hacer mucho más en este campo.

Los comedores escolares, por ejemplo, hacen que los niños se familiaricen con los distintos tipos de pescado y preparaciones, actuando sobre la educación del gusto, que luego se mantendrá por toda esa generación. Así mismo, se puede compartir la promoción entre el pescado originario de una región y el turismo de esa región, puede compartirse también entre el pescado y los productos que lo acompañan (complementario), como el vino o puede asociarse las cualidades nutricionales y saludables de la anchoveta con las características particulares del mar peruano y el potencial de biomasa para la alimentación.

“las campañas de promoción de consumo de pescado con el fin de estimular la demanda y aumentar su consumo, deben argumentar sus propiedades nutritivas y beneficiosas para la salud; así como, el etiquetado como garantía de origen, calidad y procedimientos de pesca respetuosa con el medio ambiente”

Parte importante de la capacitación consiste en enseñar técnicas de preparación de platos marinos para la realización de campañas de educación que incentiven a las madres a incrementar la proteína de origen íctico en la alimentación de sus hijos, lo que genera el incremento de la demanda y por ende la creación y ampliación de mercados. Sin demanda no sería posible articular una oferta de anchoveta, por tanto, la creación del hábito de consumo es un componente de vital importancia.

Capacitar a los pescadores artesanales y grupos sociales afines, en procesos de transformación de productos ícticos que permitan su conservación en tiempos prudentes que faciliten su comercialización hacia el interior del país.

Capacitar a dichos grupos en técnicas de organización microempresarial que les permitan formalizarse, acceder a créditos y abastecer mercados hasta hoy no atendidos, impulsando la capacidad organizativa y de gestión de los pescadores artesanales y promoviendo la competitividad, la calidad y el valor agregado del producto obtenido.

Propender que el pescador artesanal proporcione valor agregado a sus productos y participe activamente en otros segmentos de la cadena de comercialización de sus productos.

6. CURSOS DE CAPACITACIÓN

Los cursos presentados en el Plan de Capacitación son los siguientes:

Beneficiarios	Cursos	Institución	Horas académicas	Participantes
Pescadores	Aplicación de la Norma Sanitaria en las Actividades de Extracción y Desembarque de Recursos Hidrobiológicos	SANIPES	16	50
	Uso de Hielo y estiba		4	25
	Técnicas de fileteo y corte de recursos hidrobiológicos	ITP	8	25
	Buenas prácticas de Manufactura en el proceso de pescado fresco y congelado	ITP	16	25
	Riesgos del proceso de empaque al vacío	SANIPES	3	25
	Empaque al vacío para productos pesqueros	ITP	3	25
	Saladita	ITP		
	Creación de una pequeña empresa	DIREPRO	6	25
	Como registrarse en la Red Nacional de Promoción y Comercialización de Recursos y Productos Hidrobiológicos (Renapyc)	PNACP	1	25
	Creación de una marca	INDECOPI	8	25
	Costos de Producción en productos pesqueros		4	25
	Características nutricionales de los principales recursos pesqueros para CHD		12	25
	Creación de una pequeña empresa	DIREPRO	6	20
Mujeres de Comedores Populares o Vaso de Leche	Técnicas de fileteo y corte de recursos hidrobiológicos	ITP	8	20
	Preparación de platos a base de anchoveta	PNACP	10	20
	Costeo de Platos		10	20
	Características nutricionales de los principales recursos pesqueros para CHD para la zona Alto Andía		12	20

6.1. Contenido de los cursos

El contenido de los cursos es didáctico y práctico, pero se recomienda que el dictado para los cursos de pescadores artesanales sean personas que tengan por lo menos el tercero de secundaria, debido al uso de las matemáticas para el curso de costos de producción.

En el caso de las madres de comedores populares o vaso de leche solo deben saber leer y escribir ya que la dinámica esta realizada para ese nivel de capacidad.

Los cursos descritos en el producto 2 tienen los siguientes contenidos y la distribución, horas y lugar están contenida en el anexo en cada ficha de syllabus:

1. APLICACIÓN DE LA NORMA SANITARIA EN LAS ACTIVIDADES DE EXTRACCIÓN, DESEMBARQUE Y PROCESAMIENTO DE RECURSOS HIDROBIOLÓGICOS:

Día 1: DISPOSICIONES GENERALES:

- Objeto
- Finalidad
- Ámbito de aplicación
- Definiciones básicas.

Disposiciones técnicas generales:

- Recursos y productos hidrobiológicos aptos para consumo humano y/o comercialización.
- Alteración de recurso y/o producto hidrobiológico, alimento y producto veterinario de uso en acuicultura
- Contaminación del recurso y/o producto hidrobiológico, alimento y producto veterinario de uso en acuicultura.
- Adulteración del recurso y/o producto hidrobiológico, alimento y producto veterinario de uso en acuicultura.
- Falsificación o fraude del recurso y producto hidrobiológico, alimento y producto veterinario de uso en acuicultura.
- Casos.

Día 2: ESPECIFICACIONES DE DISEÑO, CONSTRUCCIÓN Y EQUIPAMIENTO DE INFRAESTRUCTURAS PESQUERAS

- Generalidades para embarcaciones pesqueras comerciales.
- Especificaciones para procesamiento primario
- Especificaciones para plantas de proceso industrial
- Casos.

Día 3: REQUERIMIENTOS SANITARIOS DE DISEÑO, CONSTRUCCIÓN Y EQUIPAMIENTO DE INFRAESTRUCTURAS PESQUERAS

- Requerimientos sanitarios para las embarcaciones pesqueras comerciales.
- Requerimientos sanitarios específicos para las embarcaciones pesqueras artesanales.
- Requerimientos sanitarios para las áreas de procesamiento primario.
- Requerimientos sanitarios para la planta de procesamiento industrial.
- Casos.

Día 4: ESPECIFICACIONES SANITARIAS DE DISEÑO, CONSTRUCCIÓN Y EQUIPAMIENTO DE INFRAESTRUCTURAS DE DESEMBARQUE:

- Requerimientos sanitarios generales de las infraestructuras de desembarque.
- Equipamiento de las infraestructuras de desembarque.

- Suministro de agua de las infraestructuras de desembarque.
- Requerimientos sanitarios específicos para las áreas destinadas al tratamiento previo en las infraestructuras de desembarque.
- Requerimientos sanitarios operativos generales en las infraestructuras de desembarque.
- Manipulación de las capturas y recursos hidrobiológicos en el desembarque, recepción y despacho.
- Controles de higiene aplicables a las infraestructuras de desembarque.
- Mantenimiento de la infraestructura y equipamiento en las infraestructuras de desembarque.
- Mecanismos de prevención contra la contaminación cruzada en las infraestructuras de desembarque.
- Casos.

2. USO DEL HIELO Y ESTIBA

Día 1:

- Definición del hielo
- El hielo en la tierra
- Hielo marino o Banquisa
- El hielo en la actualidad
- Ventajas del uso del hielo
- El hielo y sus aplicaciones industriales
- El hielo y sus aplicaciones
- Cadena de frío
- Aplicaciones de la cadena de frío en pescados y mariscos
- Conservación de alimentos y pescados
- Métodos de conservación de alimentos y Pescados
- Medición de T°s de pescado- Reglas básicas
- Instrumentos de medición
- ¿Por qué enfriar el pescado con hielo?
- Uso del hielo y su aplicación en el enfriamiento de pescado
- Uso del hielo en productos hidrobiológicos
- El hielo como método de conservación.
- ¿Por qué no se emplea el hielo en algunos lugares?
- Tipos de hielo:
- Tipos de hielo comerciales
- Aplicación del hielo
- Refrigeración.
- El hielo y sus propiedades
- Ventajas y desventajas con relación al uso de diferentes tipos de hielo
- Ventajas y desventajas uso del hielo
- Otras técnicas de enfriamiento
- Enfriamiento (Refrigeración)/ Congelación

VIDEO 1: Enfriamiento y conservación de pescado con hielo líquido.

VIDEO 2: La conservación del pescado por frío.

3. TECNICAS DE FILETEO Y CORTES DE RECURSOS HIDROBIOLÓGICOS

Día 1:

- Cortes de pescado
- Tipo de cortes en caletas artesanales
- Descripción de etapas en proceso de corte de Pescado
- Los cortes de pescado
- Tipos de cortes de pescado
- Clasificación de los cortes de pescado por fraccionamiento y usos
- Cortes de pescado sin espina ni piel
- Tipos de corte de pescado más comunes
- Cortes en la preparación del filete del Salmón
- Cortes del Atún, mercado japonés

4. BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA EN EL PROCESO DE PESCADO FRESCO Y CONGELADO:

Día 1: BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA

- Definición
- ¿Para qué sirve?
- Objetivo

Generalidades

Características de los diferentes tipos de hielo

Estiba del pescado

- En la caja
- En refrigerador

Manipulación del pescado

- Contaminación
- Manipulación
- Cuidados sanitarios
- Limpieza y desinfección
- Ropa de protección.

Día 2: BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA EN EL PROCESO DE CONGELADO

Producción primaria

- Desarrollo
- Manipuleo, almacenamiento y transporte
- Desembarcaderos, muelles, sistemas de descarga o puertos
- Transporte

Día 3: DISEÑO E INSTALACIÓN DE LA PLANTA

- Ubicación
- Seguridad de planta
- Exteriores de Edificios
- Interiores del Edificio
 - A. Infraestructura
 - B. Pisos

- C. Techos
- D. Canaletas
- E. Desagües
- Iluminación y edificaciones
- Calidad de Aire y Ventilación
- Puertas
- Equipos
- Área de Baños y Servicios
- Área de almacenamiento de Materiales de Limpieza
- Oficinas Administrativas
- Almacenes

Dia 4: CONTROL DE OPERACIONES

- Peligro de contaminación en los alimentos
- Requisitos relativos a las materias primas
 - A. Hielo
 - B. Agua de red pública
 - C. Energía eléctrica
 - D. Aire a presión
- Envasado
- Congelado
- Empaque
- Almacenamiento

5. RIESGOS DEL PROCESO DEL EMPAQUE AL VACIO

Dia 1: Introducción

- Envasado al vacío, definición
- Qué puede envasarse al vacío
- El envasado al vacío una técnica, pero no totalmente exenta de peligros
- Cambios de color en las carnes
- Vegetales y pescados al vacío
- Envasado en anaerobiosis y botulismo
- Ventajas del envasado al vacío
- Desventajas del envasado al vacío
- Tiempo de duración de los alimentos envasados al vacío
- El vacío y la temperatura de conservación del producto
- Normas básicas para envasar al vacío
- Riesgos que entraña el envasado al vacío
- Botulismo y conservación al Baño María y vacío
- Como se produce el botulismo
- Botulismo y conservación al vacío

Videos: Envasado del pescado al vacío

Empacadora a vacío: Empaque de filetes de pescado.

6. EMPAQUE AL VACIO PARA PRODUCTOS PESQUEROS

Dia 1: Factores que afectan la calidad de los alimentos

Envases para pescado

Funciones del empaque:

- a. Para contener el producto
- b. Para proteger el producto
- c. Ayudar a la venta del producto

- Plásticos
- Estructura de un plástico
- Plásticos según su uso
- Polietileno de alta densidad
- Polietileno bioorientado
- Polipropileno fundido
- Poliestireno
- Poliamidas
- Poliéster
- Cloruro de polivinilideno
- Celulosa regenerada
- Polietilenos
- Polipropilenos
- Otros materiales
- Estilos de envasado utilizados en la industria pesquera
- Selladora de impulso
- Bolsas de material laminado.
- Envasado al vacío
- El envasado al vacío, una técnica muy segura pero no totalmente exenta de peligros
- Envasado en anaerobiosis y botulismo
- Ventajas del envasado al vacío
- Máquinas de vacío de doble campana
- Envasado en atmósfera modificada
- Máquina termoformadora
- Aplicaciones de bolsas retortables : ventajas y desventajas
- Materiales para bolsas retortables
- Especificaciones típicas para la confección de bolsas retortables
- Operaciones para confección y procesamiento de bolsas retortables.

7. PROCESAMIENTO DE PESCADO FRESCO SALADO “SALADITA”

Día 1: Definición del producto

- Composición y características del producto
- Definición de la sal
- Origen de la sal
- Calidad de la sal
- Observaciones referidas al uso de la sal
- Selección del tamaño del grano de la sal
- Evaporación de pozos
- Tratamiento casero de la sal
- Ficha técnica de la sal
- Métodos de salado

- Preparación de salmueras
- Procesamiento de productos pesqueros salados
- Pescado fresco salado – “Saladita”.
- Flujo de Procesamiento de la “Saladita”
- Diseño del llenador de pescado.
- Composición química proximal del producto
- Características organolépticas de la “Saladita”
- Clasificación de la calidad del producto de acuerdo con sus características organolépticas
- Ficha Técnica de la “Saladita”.
- Tipo de productos terminados
- Proceso de la “saladita” en otros países – Centro América.

8. CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA

Día 1: Disposiciones generales

- Objeto
- Finalidad
- Ámbito de aplicación
- Definiciones básicas.

Módulo I: Tipos de empresas para los negocios y sus aspectos legales para su constitución en la Sunarp.

- Las MYPES, Concepto, su Importancia, características, beneficios y ventajas de su formalización.,
- Tipos de empresas sus ventajas y desventajas.
- Empresa Persona Natural con Negocio, RUC 10.
- Empresa Persona Jurídica. RUC 20,
- Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL)
- Sociedad Comercial de Responsabilidad limitada SRL
- Sociedad Anónima Cerrada SAC
- Sociedad por Acciones Cerrada Simplificada SACS
- Sociedad Anónima
- Procedimiento de constitución de empresa de tipo Persona Natural con Negocio y Jurídica (EIRL, SAC, SRL, SA SAA).

El testimonio, Copia Literal, Libro de Aras y Libro de Matricula de Acciones

CASO PRACTICO: Constitución empresa de tipo Persona Natural con Negocio, RUC 10 con Negocio y jurídica, RUC 20 (EIRL, SAC, SRL, SA SAA}.

Día 2: Módulo II: ASPECTOS TRIBUTARIOS PARA LOS NEGOCIOS Y LAS OBLIGACIONES CON LA SUNAT

- El Registro Único del Contribuyente (SUNAT y operaciones en línea SOL)
- La Ficha RUC y el Cronograma de Declaraciones Mensuales y Anuales.
- Los Regímenes Tributarios.
- Nuevo Régimen Única simplificado NRUS
- Régimen Especial de Renta (RER).
- Régimen MYPE Tributario
- Régimen General de Renta
- Libros y Registros Cantables y el Programa de Libros Electrónicos (PLE),

- El Declara Facil SUNAT, T-registro,, Planilla mensual de pagos (PLAME) y AfPnet,
- Los principales tributos que administra la SUNAT.
- Impuesto a la Renta {IR},
- Impuesto General a las Ventas IGV.
- Sistema de Detracciones, Percepciones y Retenciones. Comprobantes de Pago. Facturas Electrónicas y Boletas de venta Electrónicas,
- La Bancarización, cuenta de detracciones y cuentas bancarias para empresas.
- Multas tributarias

CASO PRACTICO: Cálculo de IGV e Impuesto a la Renta EXCEL

Día 3: Módulo III: ASPECTOS LABORALES PARA LOS NEGOCIOS Y OTROS REGISTROS O PERMISOS.

- El Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE),
- Régimen Laboral Especial de la MYPE.
- Conceptos y cálculo de EsSalud, ONP, AFP y otras.
- Los Permisos Especiales
- La Licencia de Funcionamiento.
- El registro de marcas en INDECOPI,
- Registro Nacional de Proveedores (RNP) en el OSCE para venderse al Estado

CASO PRÁCTICO: Calculo de beneficios sociales laborales de Microempresa y Pequeña Empresa.

9. Red Nacional de Promoción y Comercialización de Recursos y Productos Hidrobiológicos - RENAPYC

Día 1: Introducción

- Ventajas de Renapyc.
- Requisitos para incorporarse a la red
- Proceso de Inscripción.

10. Creación de una marca

Día 1: Creación de una marca

Pasos para la creación de la marca en Indecopi

Identifica la clase o categoría

- o Clasificación de Niza
- o Peruanizado

Verifica tu marca

- o Guía de recomendaciones
- o Busca tu marca

Consulta si tu marca es viable

- o Búsqueda fonética

Presenta tu solicitud

- o Costo para registrar una marca

Día 2: REGISTRO MARCA

- Signos distintivos
- Clase de signos distintivos

- Importancia de los signos distintivos
- La marca
- Fines de la marca
- ¿Porque registramos marcas?
- Beneficios de tener una marca registrada
- ¿Puedo utilizar una marca sin registrarla?
- ¿Cómo elegir una marca?
- Signos distintivos de una marca
- Otros signos distintivos:
 - o Lema comercial
 - o Nombre comercial
- Marcas colectivas
- Ventajas de una marca colectiva
 - o Condiciones
 - o Requisitos
- ¿Como registrar una marca?
 - o Esquema del trámite de la solicitud de registro
- Acciones por infracción
- Facultades del INDECOPI
 - o Medidas que se pueden tomar
 - o Costos

11. COSTOS DE PRODUCCION EN PRODUCTOS PESQUEROS

Día 1:

- Introducción
- Aspectos generales sobre los costos
- Definición de costos
- Costos fijos
- Costos de producción
- Costos variables
- El punto de equilibrio en la empresa
- Costeo
- Clasificación de los costos de producción
- Costos variables totales
- Costo variable total
- Costo de producto pesquero:
- Costo de producción de conservas de Pescado
- Costo de producción de anchoveta fresca congelado.
- Costo de producción de pescado fresco salado- “La Saladita”.

12. CARACTERISTICAS NUTRICIONALES DE LOS PRINCIPALES RECURSOS PESQUEROS PARA CHD

Día 1: El pescado

Características nutricionales

- Proteínas
- Grasas
- Vitaminas

- Minerales

Importancia del consumo de pescado en las etapas de la vida

- En la niñez
- En la etapa escolar
- En la adolescencia
- En la persona adulta
- En la persona adulta mayor

Día 2: Importancia del consumo de pescado en las etapas especiales de la vida

- En la gestación
- En la lactancia

El pescado en el mercado actual

- En Fresco
- Procesado

Preservación de la calidad del pescado y los productos pesqueros

Higiene de la persona manipuladora de alimentos

Higiene en la manipulación de alimentos

13. PREPARACIÓN DE PLATOS A BASE DE ANCHOVETA

Día 1: INTRODUCCIÓN sobre preparación de Platos fríos y calientes, preparación de Causa de Anchoveta y costeo del Plato

Día 2: Preparación de solterito y costeo del plato

Día 3: Preparación del plato Tallarines rojos a base de Anchoveta y costeo del plato.

Día 4: Preparación de ensaladas con Anchoveta y Costeo del plato

Día 5: Preparación de ensaladas con Anchoveta y costeo del plato

Día 6: Preparación de croquetas de Anchoveta y costeo del plato

Día 7: Preparación de albóndigas de Anchoveta y costeo del plato

Día 8: Preparación de chicharrón de Anchoveta y costeo del plato

Día 9: Preparación de Chupe y Aguadito de Anchoveta y costeo del plato

Día 10: Preparación plato típico local a base de Anchoveta y costeo del plato

14. CARACTERÍSTICAS NUTRICIONALES DE LOS PRINCIPALES RECURSOS PESQUEROS PARA CHD EN LAS ZONAS DE POBREZA

Día 1: El pescado

Características nutricionales

- Proteínas
- Grasas
- Vitaminas
- Minerales

Importancia del consumo de pescado en las etapas de la vida

- En la niñez
- En la etapa escolar
- En la adolescencia

- En la persona adulta
- En la persona adulta mayor

Día 2: importancia del consumo de pescado en las etapas especiales de la vida

- En la gestación
- En la lactancia

El pescado en el mercado actual

- En Fresco
- Procesado

Preservación de la calidad del pescado y los productos pesqueros

Higiene de la persona manipuladora de alimentos

Higiene en la manipulación de alimentos

Día 3: Principales recursos hidrobiológicos consumidos en zonas de pobreza

Propiedades nutricionales del Jurel

- Formas de preparación

Propiedades nutricionales del Caballa

- Formas de preparación

Propiedades nutricionales del Bonito

- Formas de preparación

Propiedades nutricionales del Anchoveta

- Formas de preparación

7. PLANES DE NEGOCIOS

7.1. Plan de Negocios 1: Anchoveta en lata

7.1.1. Resumen ejecutivo

Pescadores organizados en una microempresa compran anchoveta enlatada a una planta existente. Una vez con el producto lo comercializan dentro de la localidad y/o hacia la zona altoandina.

Se considera prioritaria la actividad pesquera de Anchoveta para consumo humano no solo por su importancia como primer sector industrial del país, sino también por su función clave para aumentar el valor añadido de los productos pesqueros, contribuir a mejorar la alimentación y nutrición de la población peruana; así como, elemento dinamizador de las zonas costeras pesqueras anchoveteras y como garante de la calidad y seguridad alimentaria.

Se fomenta una pesquería de anchoveta competitiva capaz de hacer frente a los nuevos retos del mercado nacional; así como, apoyar el incremento del valor añadido de los productos pesqueros, priorizando también el desarrollo de las cadenas productivas pesqueras.

7.1.2. Descripción del negocio

Se parte de la premisa de que el público objetivo, los pescadores artesanales de Pisco ya han sido capacitados en la formación, organización y conducción de una microempresa y han constituido la misma.

Esa micro empresa contrata los servicios de maquila de una planta de conservas de la zona para que le produzcan 150 cajas x 48 latas de anchoveta por mes, por los primeros tres meses.

El producto es vendido a las localidades de Huancavelica, Ayacucho y Apurímac para su comercialización.

7.1.3. Plan estratégico de la empresa

La acción previa al lanzamiento del producto es que los potenciales clientes de la zona objetivo, que forman parte del presente programa, hayan iniciado una campaña de creación del hábito de consumo de anchoveta.

La escasa oferta de anchoveta y en general de productos hidrobiológicos en la zona constituye una ventaja para introducir la anchoveta en lata, acompañada de una intensa campaña de promoción, la cual debe estar articulada con los ofertantes de la costa y los clientes principales de la zona altoandina.

Estrategia de producto

En primer lugar, se debe indicar que, la mayor preocupación de las personas al consumir conservas de pescado es conocer si estás aún guardan todas sus propiedades nutricionales, en donde objetivamente se ha llegado a determinar qué sí, son igual de saludables que el pescado fresco. Por eso, incluirlas en la dieta generará enormes beneficios como los siguientes:

1. Pescado 100% natural

Las conservas de pescado guardan sus propiedades innatas, porque son productos 100% naturales. La manera en la que se lleva a cabo la conservación evita la inclusión de productos artificiales que mantienen el sabor y característica única del pescado. Esto lo podemos afirmar porque la forma en que se envasa el pescado permite una máxima duración de su propiedad.

En este tipo de producto, se puede conservar todo el sabor durante mucho tiempo, el enlatado evita que el aire degrade el producto y produzca una oxidación temprana. Es decir, es como si detuviera el pescado fresco dentro del envase hasta el momento de su consumo. Realmente se mantienen intactos durante mucho tiempo conservando su textura, sabor y olor.

2. Altas propiedades nutricionales

El valor nutricional, el pescado se mantiene fresco evitando la eliminación de sus propiedades. Los nutrientes como la vitamina A y D, el omega 3, las proteínas y ácidos grasos se mantienen intactos en las conservas de pescado.

Asimismo, la anchoveta, trucha, bonito, sardinas, atún, bacalao entre otros tienen un alto nivel nutricional idóneo para cualquier tipo de dieta. Las conservas de estos productos tienen las mismas propiedades que el pescado fresco, pues se conservan durante el tiempo que permanecen selladas.

Se debe indicar que, el Omega 3 es el valor más alto en cualquier tipo de pescado, y en muchas conservas se puede hallar el Omega 6 gracias a la inclusión del aceite de oliva creando un equilibrio básico para el consumo alimenticio.

3. Son accesibles

Las conservas de pescado se caracterizan por ser productos totalmente frescos, ya que se envasan herméticamente. No requieren refrigeración y conservan el sabor, textura y olor habitual.

Igualmente, son productos muy accesibles para utilizarlos en cualquier alimento. Si se tiene que improvisar una comida rápida, entonces se puede acudir a ellas. Con abrir una sola lata en cualquier momento, se tendrá un alimento saludable en poco tiempo.

Ventajas de las conservas de pescado en una dieta:

- a. Las conservas de pescado mantienen su sabor: Como ya lo hemos indicado, garantizan todo su sabor. Se sentirá que se está consumiendo el pescado más fresco como recién sacado del agua. Esto es lo que convence mayormente a muchas personas, el pescado tiene un sabor único y su conservación es excelente.
- b. No requieren de frío: La preservación es importante a la hora de ingerir cualquier alimento. Las conservas no necesitan del proceso de enfriamiento. Es una de sus mayores ventajas ya que se puede acceder a ellas colocándolas en un armario y/o repostero. Se pueden guardar fácilmente en cualquier lugar, despensa o llevándolos en una mochila de excursión.
- c. Fecha de caducidad amplia: Importantísimo, en cada lata se observa que se coloca una fecha impresa de consumo recomendado. Es un periodo de tiempo de mucha amplitud lo que indica que sus propiedades se mantienen intactas y es considerado un alimento apto para consumo.
- d. Ideales para un consumo rápido: La mayor ventaja es la facilidad. Es un tipo de alimento que se puede preparar sanamente cuando hay prisa. Ideal para aperitivos o un plato fuerte. Por lo que en caso de que se tenga que preparar un alimento rápido, las conservas de pescado pueden formar parte de cualquier menú adaptándose prácticamente

“La anchoveta tiene un rol protagónico en el mar peruano y es pieza fundamental del ecosistema, debido a que cientos de diferentes especies de peces, mamíferos y aves marinas dependen de ella para su alimentación.

Es una especie de forraje, es decir, es la presa principal de muchas otras especies, ya que se encuentra cerca de la superficie del mar, aunque desciende para escapar de sus depredadores durante el día.

La anchoveta vive en la corriente de Humboldt, presente en las costas de Perú y Chile. Se alimenta de plantas y animales microscópicos conocidos como plancton y también de pequeñas crías (larvas) de otros peces...”¹.

¹ <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3950833/estudio.pdf.pdf>

Es una especie pelágica, que vive en aguas moderadamente frías, con rangos de temperatura que oscilan entre 16° y 23°C en verano y de 14° a 18°C en invierno. La salinidad puede variar entre 34,5 y 35,1 UPS.

En los últimos 3 años se han desembarcado más de 13 millones de toneladas de anchoveta solo el 2% es dedicado al Consumo Humano Directo como se puede ver en la siguiente tabla.

Cuadro 1.- Desembarque de anchoveta según utilización (TM), 2020 - 2022

AÑO	TOTAL	Consumo Humano Indirecto CHI	Consumo Humano Directo				
		Harina	Sub Total	Fresco	Enlatado	Congelado	Curado
2,020	4,401,318	4,320,756	80,562	66	40,836	16,657	23,003
2,021	5,269,216	5,170,189	99,027	129	51,178	20,716	27,004
2,022	4,118,124	4,040,661	77,463	102	45,204	13,028	19,129

En el estudio realizado por el ITP sugiere que para utilizar anchoveta en consumo humano directo se requiere de su evisceración y mantenimiento en condiciones mínimas de enfriamiento. Su aptitud para el consumo puede prolongarse por mayor tiempo mejorando condiciones de capturas, manipuleo, estiba y temperatura, las que a su vez permitirán ofrecer un mejor producto al consumidor.

Estrategia de precio

Los precios se fijarán en función a la estructura de costos, y a la disponibilidad a pagar por parte del cliente.

En este aspecto, es necesario establecer alianzas con el sector privado y con entidades del Estado que estén dispuestos a financiar todo o parte del costo, en la medida que esta actividad puede ser parte de los programas sociales existentes, o por crearse, con el factor añadido de que con esta propuesta se obtiene sostenibilidad de la oferta.

Estrategia de distribución.

La forma cómo se llegará al cliente o consumidor final será mediante transporte terrestre utilizando los servicios comerciales existentes.

7.1.4. Objetivos

Visión del negocio

Una empresa pesquera rentable y sustentable que produce alimentos accesibles, sanos y de calidad con presencia importante de productos derivados de la anchoveta, en cantidad satisfactoria para el consumo interno.

Misión del negocio

Promover el desarrollo integral de la actividad pesquera para consumo humano con aprovechamiento sustentable de sus recursos principalmente de la anchoveta, que permita el incremento del consumo per cápita de pescado, la reducción sustancial de la desnutrición crónica que padece la población, la generación de oportunidades de empleo atractivos que propicien el arraigo por las zonas rurales y regionales; así como, el fortalecimiento de la productividad para consolidar su posicionamiento en el mercado interno y la conquista de nuevos mercados, atendiendo satisfactoriamente los requerimientos y exigencias de los consumidores.

Principales objetivos

Adquirir, procedente de la maquila, 360 cajas de anchoveta en lata para su posterior venta en el primer mes. Continuar la misma cantidad por los siguientes dos meses y a partir de ahí llegar a tener un crecimiento de 10% trimestral

7.1.5. Análisis del mercado

Población objetivo consumidor

En las regiones de Apurímac, Ayacucho y Huancavelica se tiene un numero de comedores populares en la zona de intervención seleccionada:

- Apurímac, distritos de Abancay y Curahuasi se tiene un total de 248 comedores
- Ayacucho, distritos de Huamanga y San Juan Bautista, 150 comedores aproximadamente
- Huancavelica, distrito de Huancavelica y Ascensión, un aproximado de 60 comedores aproximadamente, dando alimentación a más de 27,000 personas en esta zona propuesta.

Se propone que los productos tengan un impacto en el siguiente número de personas:

- Ayacucho: 2,000
- Huancavelica: 2,000
- Apurímac: 2,000

Proveedor

IPRISCO es una empresa dedicada a la producción y comercialización de conservas de pescado, que se presenta como un proveedor adecuado en la zona de Pisco.

7.1.6. Plan de operaciones

Proceso productivo

Se adquiere la anchoveta en muelle y se transporta a la planta donde se hará la maquila. De ahí en adelante la responsabilidad del proceso de elaboración del producto final es de la planta, a quien se le paga por el servicio.

Insumos principales y secundarios

El insumo principal que es la anchoveta fresca, lo provee la empresa contratante y los demás insumos para elaborar el producto final son de responsabilidad de la planta.

Proceso comercial

Plan de ventas

Coordinar con las organizaciones sociales de la zona objetivo que adquirirán el producto, las fechas de entrega, modalidad de despacho y detalles del pago por cada envío.

Este proceso requiere de una fuente financiamiento, en la medida que las primeras acciones serán de degustación y muestreo gratuito para el consumidor final.

7.1.7. Estudio financiero

ESTADOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS							
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS ECONÓMICO (S/.)							
CONCEPTO		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Ventas Netas		S/ 1,181,969.37	S/ 1,418,363.24	S/ 1,702,035.89	S/ 2,042,443.06	S/ 2,450,931.68	
Costo de Ventas		S/ 689,644.80	S/ 827,573.76	S/ 993,088.51	S/ 1,191,706.21	S/ 1,430,047.46	
UTILIDAD BRUTA		S/ 492,325	S/ 590,789	S/ 708,947	S/ 850,737	S/ 1,020,884	
Gastos Operativos							
Gastos Administrativos		S/ 0	S/ 0	S/ 0	S/ 0	S/ 0	
Gastos de Ventas		S/ 140,292	S/ 140,292	S/ 140,292	S/ 140,292	S/ 140,292	
UTILIDAD OPERATIVA ó UAI		S/ 352,032	S/ 450,497	S/ 568,655	S/ 710,445	S/ 880,592	
Impuesto a la Renta	2.5%	S/ 8,801	S/ 11,262	S/ 14,216	S/ 17,761	S/ 22,015	
UTILIDAD NETA		S/ 343,232	S/ 439,235	S/ 554,439	S/ 692,683	S/ 858,577	
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS FINANCIERO (S/.)							
CONCEPTO		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Ventas Netas		S/ 1,181,969	S/ 1,418,363	S/ 1,702,036	S/ 2,042,443	S/ 2,450,932	
Costo de Ventas		S/ 689,645	S/ 827,574	S/ 993,089	S/ 1,191,706	S/ 1,430,047	
UTILIDAD BRUTA		S/ 492,325	S/ 590,789	S/ 708,947	S/ 850,737	S/ 1,020,884	
Gastos Operativos							
Gastos Administrativos		S/ 0	S/ 0	S/ 0	S/ 0	S/ 0	
Gastos de Ventas		S/ 140,292	S/ 140,292	S/ 140,292	S/ 140,292	S/ 140,292	
UTILIDAD OPERATIVA ó UAII		S/ 352,032	S/ 450,497	S/ 568,655	S/ 710,445	S/ 880,592	
Gastos Financieros		S/ 104,757	S/ 90,991	S/ 73,094	S/ 49,829	S/ 19,585	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS ó UAI		S/ 247,275	S/ 359,507	S/ 495,561	S/ 660,615	S/ 861,007	
Impuesto a la Renta	2.5%	S/ 6,182	S/ 8,988	S/ 12,389	S/ 16,515	S/ 21,525	
UTILIDAD NETA		S/ 241,093	S/ 350,519	S/ 483,172	S/ 644,100	S/ 839,482	
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO (S/.)							
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	LIQ.
INGRESOS							
Ventas		S/ 1,181,969.37	S/ 1,418,363.24	S/ 1,702,035.89	S/ 2,042,443.06	S/ 2,450,931.68	
Precio (S/ por TM)		S/ 273.60	S/ 273.60	S/ 273.60	S/ 273.60	S/ 273.60	
TM Vendidas		4320.00	5184.00	6220.80	7464.96	8957.95	

Valor residual							S/ 0.00
Recupero del Capital de Trabajo							S/ 0.00
TOTAL INGRESOS	S/ 0.00	S/ 1,181,969.37	S/ 1,418,363.24	S/ 1,702,035.89	S/ 2,042,443.06	S/ 2,450,931.68	S/ 0.00
EGRESOS							
Inversión Fija	S/ 0.00						
Capital de Trabajo	S/ 829,937.04						
Costos Operativos		S/ 689,644.80	S/ 827,573.76	S/ 993,088.51	S/ 1,191,706.21	S/ 1,430,047.46	
Gastos Administrativos e Imag.Mercb y Publ.		S/ 140,292.24	S/ 140,292.24	S/ 140,292.24	S/ 140,292.24	S/ 140,292.24	
(-) Depreciación y Amortización		S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	
Impuesto a la Renta		S/ 6,181.88	S/ 8,987.67	S/ 12,389.02	S/ 16,515.38	S/ 21,525.19	
TOTAL EGRESOS	S/ 829,937.04	S/ 836,118.92	S/ 976,853.67	S/ 1,145,769.77	S/ 1,348,513.84	S/ 1,591,864.88	
SALDO DE CAJA SIN LIQ.	-S/ 829,937.04	S/ 345,850.44	S/ 441,509.57	S/ 556,266.11	S/ 693,929.22	S/ 859,066.79	S/ 0.00
SALDO DE CAJA CON LIQ.	-S/ 829,937.04	S/ 345,850.44	S/ 441,509.57	S/ 556,266.11	S/ 693,929.22	S/ 859,066.79	
CAJA ACUMULADA SIN LIQ.	-S/ 829,937.04	-S/ 484,086.60	-S/ 42,577.03	S/ 513,689.09	S/ 1,207,618.31	S/ 2,066,685.11	S/ 0.00
CAJA ACUMULADA CON LIQ.	-S/ 829,937.04	-S/ 484,086.60	-S/ 42,577.03	S/ 513,689.09	S/ 1,207,618.31	S/ 2,066,685.11	

FLUJO DE CAJA FINANCIERO (S/.)							
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	LIQ.
INGRESOS							
Ventas		S/ 1,181,969.37	S/ 1,418,363.24	S/ 1,702,035.89	S/ 2,042,443.06	S/ 2,450,931.68	
Precio (S/ por TM)		S/ 273.60	S/ 273.60	S/ 273.60	S/ 273.60	S/ 273.60	
TM Vendidas		4320.00	5184.00	6220.80	7464.96	8957.95	
Préstamo	S/ 414,968.52						
Valor residual							S/ 0.00
Recupero del Capital de Trabajo							S/ 0.00
TOTAL INGRESOS	S/ 414,968.52	S/ 1,181,969.37	S/ 1,418,363.24	S/ 1,702,035.89	S/ 2,042,443.06	S/ 2,450,931.68	S/ 0.00
EGRESOS							
Inversión Fija	S/ 0.00						
Capital de Trabajo	S/ 829,937.04						
Costos Operativos		S/ 689,644.80	S/ 827,573.76	S/ 993,088.51	S/ 1,191,706.21	S/ 1,430,047.46	
Gastos Administrativos e Imag.Mercb y Publ.		S/ 140,292.24	S/ 140,292.24	S/ 140,292.24	S/ 140,292.24	S/ 140,292.24	
Intereses		S/ 104,756.99	S/ 90,990.63	S/ 73,094.37	S/ 49,829.22	S/ 19,584.53	
Amortización de la Deuda		S/ 45,887.86	S/ 59,654.22	S/ 77,550.49	S/ 100,815.63	S/ 131,060.32	
(-) Depreciación y Amortización		S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	
Impuesto a la Renta		S/ 6,181.88	S/ 8,987.67	S/ 12,389.02	S/ 16,515.38	S/ 21,525.19	
TOTAL EGRESOS	S/ 829,937.04	S/ 986,763.78	S/ 1,127,498.52	S/ 1,296,414.62	S/ 1,499,158.69	S/ 1,742,509.74	
SALDO DE CAJA SIN LIQ.	-S/ 414,968.52	S/ 195,205.59	S/ 290,864.72	S/ 405,621.26	S/ 543,284.37	S/ 708,421.94	S/ 0.00
SALDO DE CAJA CON LIQ.	-S/ 414,968.52	S/ 195,205.59	S/ 290,864.72	S/ 405,621.26	S/ 543,284.37	S/ 708,421.94	
CAJA ACUMULADA SIN LIQ.	-S/ 414,968.52	-S/ 219,762.93	S/ 71,101.79	S/ 476,723.05	S/ 1,020,007.42	S/ 1,728,429.36	S/ 0.00
CAJA ACUMULADA CON LIQ.	-S/ 414,968.52	-S/ 219,762.93	S/ 71,101.79	S/ 476,723.05	S/ 1,020,007.42	S/ 1,728,429.36	

7.2. Plan de Negocios 2: Anchoqueta fresca

7.2.1. Resumen ejecutivo

Pescadores organizados en una micro empresa comercializan la anchoqueta fresca embalándola en cajas térmicas con cremolada o gel pack, vendiéndola a clientes principalmente de la zona objetivo.

El producto se comercializa hacia la zona altoandina.

Se considera prioritaria la actividad pesquera de anchoqueta para consumo humano no solo por su importancia como primer sector industrial del país, sino también por su función clave para aumentar el valor añadido de los productos pesqueros, contribuir a mejorar la alimentación y nutrición de la población peruana; así como, elemento dinamizador de las zonas costeras pesqueras anchoqueteras y como garante de la calidad y seguridad alimentaria.

Se fomenta una pesquería de anchoqueta competitiva capaz de hacer frente a los nuevos retos del mercado nacional; así como, apoyar el incremento del valor añadido de los productos pesqueros, priorizando también el desarrollo de las cadenas productivas pesqueras.

7.2.2. Descripción del negocio

Se parte de la premisa de que el público objetivo, los pescadores artesanales de Pisco ya han sido capacitados en la formación, organización y conducción de una microempresa y han constituido la misma.

Esa micro empresa compra anchoqueta fresca procedente de las embarcaciones pesqueras artesanales de la zona a razón de 12,000 Kgs. de anchoqueta fresca por mes, para convertirla en HG.

El producto es remitido a las localidades de Huancavelica, Ayacucho y Apurímac para su comercialización.

7.2.3. Plan estratégico de la empresa

Acción previa al lanzamiento del producto es que los potenciales clientes de la zona objetivo, que forman parte del presente programa, hayan iniciado una campaña de creación del hábito de consumo de anchoqueta.

La escasa oferta de anchoqueta y en general de productos hidrobiológicos en la zona constituye una ventaja para introducir la anchoqueta fresca refrigerada, acompañada de una intensa campaña de promoción, la cual debe estar articulada entre los ofertantes de la costa y los clientes principales de la zona altoandina.

Estrategia de producto

“...La anchoqueta tiene un rol protagónico en el mar peruano y es pieza fundamental del ecosistema, debido a que cientos de diferentes especies de peces, mamíferos y aves marinas dependen de ella para su alimentación.

Es una especie de forraje, es decir, es la presa principal de muchas otras especies, ya que se encuentra cerca de la superficie del mar, aunque desciende para escapar de sus depredadores durante el día.

La anchoveta vive en la corriente de Humboldt, presente en las costas de Perú y Chile. Se alimenta de plantas y animales microscópicos conocidos como plancton y también de pequeñas crías (larvas) de otros peces..."².

Especie pelágica que vive en aguas moderadamente frías, con rangos de temperatura que oscilan entre 16° y 23°C en verano y de 14° a 18°C en invierno. La salinidad puede variar entre 34,5 y 35,1 UPS.

En los últimos 3 años se han desembarcado más de 13 millones de toneladas de anchoveta solo el 2% es dedicado al Consumo Humano Directo como se puede ver en la siguiente tabla.

Cuadro 2.- Desembarque de anchoveta según utilización (TM), 2020 - 2022

AÑO	TOTAL	Consumo Humano Indirecto CHI	Consumo Humano Directo				
		Harina	Sub Total	Fresco	Enlatado	Congelado	Curado
2,020	4,401,318	4,320,756	80,562	66	40,836	16,657	23,003
2,021	5,269,216	5,170,189	99,027	129	51,178	20,716	27,004
2,022	4,118,124	4,040,661	77,463	102	45,204	13,028	19,129

Valor nutricional de la Anchoveta³:

La anchoveta es una gran fuente de proteína animal, la cual impide que se formen coágulos sanguíneos, y por lo tanto ayuda a que disminuyan los problemas cardíacos. Debido a su alto contenido de lisina y otros aminoácidos esenciales sirve de complemento en dietas ricas en carbohidratos. Brinda muchos micro nutrientes que no se encuentran en alimentos básicos normalmente.

También aporta ácidos grasos Omega 3, que ayudan a combatir el colesterol malo y a prevenir los males cardiovasculares. Contiene, además, concentraciones significativas de calcio, fósforo, potasio, vitamina A, vitamina C y algunas vitaminas del complejo B.

Además, se la recomienda como parte de la dieta de los recién nacidos, pues promueve la formación del tejido nervioso y ayuda en la función visual. También en la alimentación de los niños de edad escolar para aumentar su coeficiente intelectual, y en la de adultos y ancianos para mejorar su memoria.

Algunos nutricionistas recomiendan su consumo 2 a 3 veces por semana para obtener sus beneficios.

Beneficios para la salud de la Anchoveta

La anchoveta es rica en proteínas de alta calidad. Contiene vitaminas como la A y D, hierro, Omega 6 y Omega 3.

² <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3950833/estudio.pdf.pdf>

³ https://rnia.produce.gob.pe/wp-content/uploads/2019/11/11_anchoveta_pesca_artesana.pdf

Cuadro 3.- Información nutricional de la anchoveta fresca⁴

10 Porciones por Kilogramo	
Tamaño de porción	100g
Cantidad por porción	
Cantidad por 100g	
Energía	651 kJ
Grasa Total	8.2 g
Sodio	●
Carbohidratos totales	0.0 g
Carbohidratos disponibles	●
Fibra Dietaria	●
Proteínas	19.1 g
Calcio	77 mg
Fósforo	276 mg
Zinc	1.72 mg
Hierro	3.04 mg
Potasio	●
Agua	70.8 g
Cenizas	1.2 g
Vitamina A	15 µg
Tiamina (B1)	0.01 mg
Riboflavina (B2)	0.21 mg
Niacina (B3)	0.00 mg
Vitamina C	8.70 mg
Ácido Fólico (B9)	●
β-Caroteno	0 µg
Fuente: Tablas peruanas de composición de alimentos – Centro Nacional de Alimentación y Nutrición – Ministerio de Salud – Perú	

En el estudio realizado por el ITP sugiere que para utilizar anchoveta en consumo humano directo se requiere de su evisceración y mantenimiento en condiciones mínimas de enfriamiento. Su aptitud para el consumo puede prolongarse por mayor tiempo mejorando condiciones de capturas, manipuleo, estiba y temperatura, las que a su vez permitirán ofrecer un mejor producto al consumidor.

⁴ <https://biodiversidadacuatica.imarpe.gob.pe/Catalogo/Especie?id=103>

Estrategia de precio

Los precios se fijarán en función a la estructura de costos, y a la disponibilidad a pagar por parte del cliente.

En este aspecto, es necesario establecer alianzas con el sector privado y con entidades del Estado que estén dispuestos a financiar todo o parte del costo, en la medida que esta actividad puede ser parte de los programas sociales existentes, o por crearse, con el factor añadido de que con esta propuesta se obtiene sostenibilidad de la oferta.

Estrategia de distribución.

La forma cómo se llegará al cliente o consumidor final será mediante camiones con termo King, utilizando los servicios comerciales existentes o propios si es que la micro empresa consigue la donación de un vehículo de este tipo.

7.2.4. Objetivos

Visión del negocio

Una empresa pesquera rentable y sustentable que produce alimentos accesibles, sanos y de calidad con presencia importante de productos derivados de la anchoveta, en cantidad satisfactoria para el consumo interno.

Misión del negocio

Promover el desarrollo integral de la actividad pesquera para consumo humano con aprovechamiento sustentable de sus recursos principalmente de la anchoveta, que permita el incremento del consumo per cápita de pescado, la reducción sustancial de la desnutrición crónica que padece la población, la generación de oportunidades de empleo atractivos que propicien el arraigo por las zonas rurales y regionales; así como, el fortalecimiento de la productividad para consolidar su posicionamiento en el mercado interno y la conquista de nuevos mercados, atendiendo satisfactoriamente los requerimientos y exigencias de los consumidores.

Principales objetivos

Adquirir, procedente de flota artesanal local, 12,000 Kgs de anchoveta fresca en el primer mes. Continuar la misma cantidad por los siguientes dos meses y a partir de ahí llegar a tener un crecimiento de 10% trimestral

7.2.5. Análisis del mercado

Población objetivo consumidor

En las regiones de Apurímac, Ayacucho y Huancavelica se tiene un numero de comedores populares en la zona de intervención seleccionada:

- Apurímac, distritos de Abancay y Curahuasi se tiene un total de 248 comedores
- Ayacucho, distritos de Huamanga y San Juan Bautista, 150 comedores aproximadamente
- Huancavelica, distrito de Huancavelica y Ascensión, un aproximado de 60 comedores aproximadamente, dando alimentación a más de 27,000 personas en esta zona propuesta.

Se propone que los productos tengan un impacto en el siguiente número de personas:

- Ayacucho: 2,000

- Huancavelica: 2,000
- Apurímac: 2,000

Proveedor

Embarcaciones pesqueras artesanales de la zona de Pisco.

7.2.6. Plan de operaciones

Proceso productivo

Se recepciona la pesca en muelle y se le almacena en cajas térmicas con cremolada, se almacena la pesca del día en almacén refrigerado y se despacha hacia la zona de entrega.

Proceso comercial

Coordinar con las organizaciones sociales de la zona objetivo que adquirirán el producto, las fechas de entrega, modalidad de despacho y detalles del pago por cada envío.

Este proceso requiere de una fuente financiamiento, en la medida que las primeras acciones serán de degustación y muestreo gratuito para el consumidor final.

7.2.7. Estudio financiero

ESTADOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS							
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS ECONÓMICO (S/.)							
CONCEPTO		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Ventas Netas		S/ 597,272.59	S/ 656,999.85	S/ 722,699.84	S/ 794,969.82	S/ 874,466.80	
Costo de Ventas		S/ 300,215.50	S/ 329,391.02	S/ 361,484.10	S/ 396,786.49	S/ 435,619.12	
UTILIDAD BRUTA		S/ 297,057	S/ 327,609	S/ 361,216	S/ 398,183	S/ 438,848	
Gastos Operativos							
Gastos Administrativos		S/ 6,793	S/ 6,793	S/ 6,793	S/ 6,793	S/ 6,793	
Gastos de Ventas		S/ 140,292	S/ 140,292	S/ 140,292	S/ 140,292	S/ 140,292	
UTILIDAD OPERATIVA ó UAI		S/ 149,972	S/ 180,523	S/ 214,130	S/ 251,098	S/ 291,762	
Impuesto a la Renta	2.5%	S/ 3,749	S/ 4,513	S/ 5,353	S/ 6,277	S/ 7,294	
UTILIDAD NETA		S/ 146,222	S/ 176,010	S/ 208,777	S/ 244,820	S/ 284,468	
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS FINANCIERO (S/.)							
CONCEPTO		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Ventas Netas		S/ 597,273	S/ 657,000	S/ 722,700	S/ 794,970	S/ 874,467	
Costo de Ventas		S/ 300,215	S/ 329,391	S/ 361,484	S/ 396,786	S/ 435,619	
UTILIDAD BRUTA		S/ 297,057	S/ 327,609	S/ 361,216	S/ 398,183	S/ 438,848	
Gastos Operativos							
Gastos Administrativos		S/ 6,793	S/ 6,793	S/ 6,793	S/ 6,793	S/ 6,793	
Gastos de Ventas		S/ 140,292	S/ 140,292	S/ 140,292	S/ 140,292	S/ 140,292	
UTILIDAD OPERATIVA ó UAII		S/ 149,972	S/ 180,523	S/ 214,130	S/ 251,098	S/ 291,762	
Gastos Financieros		S/ 64,595	S/ 56,106	S/ 45,071	S/ 30,725	S/ 12,076	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS ó UAI		S/ 85,377	S/ 124,417	S/ 169,059	S/ 220,372	S/ 279,686	
Impuesto a la Renta	2.5%	S/ 2,134	S/ 3,110	S/ 4,226	S/ 5,509	S/ 6,992	
UTILIDAD NETA		S/ 83,242	S/ 121,307	S/ 164,833	S/ 214,863	S/ 272,694	
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO (S/.)							
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	LIQ.
INGRESOS							
Ventas		S/ 597,272.59	S/ 656,999.85	S/ 722,699.84	S/ 794,969.82	S/ 874,466.80	
Precio (S/ por TM)		S/ 7,104.70	S/ 7,104.70	S/ 7,104.70	S/ 7,104.70	S/ 7,104.70	
TM Vendidas		84.07	92.47	101.72	111.89	123.08	

Valor residual							S/ 16,112.50
Recupero del Capital de Trabajo							S/ 0.00
TOTAL INGRESOS	S/ 0.00	S/ 597,272.59	S/ 656,999.85	S/ 722,699.84	S/ 794,969.82	S/ 874,466.80	S/ 16,112.50
EGRESOS							
Inversión Fija	S/ 32,225.00						
Capital de Trabajo	S/ 447,301.05						
Costos Operativos		S/ 300,215.50	S/ 329,391.02	S/ 361,484.10	S/ 396,786.49	S/ 435,619.12	
Gastos Administrativos e Imag.Mercb y Publ.		S/ 147,085.55	S/ 147,764.88	S/ 148,512.14	S/ 149,334.13	S/ 150,238.32	
(-) Depreciación y Amortización		S/ 3,222.50	S/ 3,222.50	S/ 3,222.50	S/ 3,222.50	S/ 3,222.50	
Impuesto a la Renta		S/ 2,134.42	S/ 3,110.43	S/ 4,226.48	S/ 5,509.31	S/ 6,992.15	
TOTAL EGRESOS	S/ 479,526.05	S/ 446,212.97	S/ 477,043.83	S/ 511,000.23	S/ 548,407.44	S/ 589,627.09	
SALDO DE CAJA SIN LIQ.	-S/ 479,526.05	S/ 151,059.62	S/ 179,956.02	S/ 211,699.61	S/ 246,562.38	S/ 284,839.71	S/ 16,112.50
SALDO DE CAJA CON LIQ.	-S/ 479,526.05	S/ 151,059.62	S/ 179,956.02	S/ 211,699.61	S/ 246,562.38	S/ 300,952.21	
CAJA ACUMULADA SIN LIQ.	-S/ 479,526.05	-S/ 328,466.42	-S/ 148,510.40	S/ 63,189.21	S/ 309,751.59	S/ 594,591.30	S/ 16,112.50
CAJA ACUMULADA CON LIQ.	-S/ 479,526.05	-S/ 328,466.42	-S/ 148,510.40	S/ 63,189.21	S/ 309,751.59	S/ 610,703.80	

FLUJO DE CAJA FINANCIERO (S/.)							
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	LIQ.
INGRESOS							
Ventas		S/ 597,272.59	S/ 656,999.85	S/ 722,699.84	S/ 794,969.82	S/ 874,466.80	
Precio (S/ por TM)		S/ 7,104.70	S/ 7,104.70	S/ 7,104.70	S/ 7,104.70	S/ 7,104.70	
TM Ventidas		84.07	92.47	101.72	111.89	123.08	
Préstamo	S/ 255,875.52						
Valor residual							S/ 16,112.50
Recupero del Capital de Trabajo							S/ 0.00
TOTAL INGRESOS	S/ 255,875.52	S/ 597,272.59	S/ 656,999.85	S/ 722,699.84	S/ 794,969.82	S/ 874,466.80	S/ 16,112.50
EGRESOS							
Inversión Fija	S/ 32,225.00						
Capital de Trabajo	S/ 447,301.05						
Costos Operativos		S/ 300,215.50	S/ 329,391.02	S/ 361,484.10	S/ 396,786.49	S/ 435,619.12	
Gastos Administrativos e Imag.Mercb y Publ.		S/ 147,085.55	S/ 147,764.88	S/ 148,512.14	S/ 149,334.13	S/ 150,238.32	
Intereses		S/ 64,594.66	S/ 56,106.13	S/ 45,071.03	S/ 30,725.41	S/ 12,076.10	
Amortización de la Deuda		S/ 28,295.11	S/ 36,783.64	S/ 47,818.74	S/ 62,164.36	S/ 80,813.67	
(-) Depreciación y Amortización		S/ 3,222.50	S/ 3,222.50	S/ 3,222.50	S/ 3,222.50	S/ 3,222.50	
Impuesto a la Renta		S/ 2,134.42	S/ 3,110.43	S/ 4,226.48	S/ 5,509.31	S/ 6,992.15	
TOTAL EGRESOS	S/ 479,526.05	S/ 539,102.74	S/ 569,933.60	S/ 603,890.00	S/ 641,297.21	S/ 682,516.86	
SALDO DE CAJA SIN LIQ.	-S/ 223,650.52	S/ 58,169.85	S/ 87,066.25	S/ 118,809.84	S/ 153,672.61	S/ 191,949.94	S/ 16,112.50
SALDO DE CAJA CON LIQ.	-S/ 223,650.52	S/ 58,169.85	S/ 87,066.25	S/ 118,809.84	S/ 153,672.61	S/ 208,062.44	
CAJA ACUMULADA SIN LIQ.	-S/ 223,650.52	-S/ 165,480.67	-S/ 78,414.42	S/ 40,395.42	S/ 194,068.03	S/ 386,017.97	S/ 16,112.50
CAJA ACUMULADA CON LIQ.	-S/ 223,650.52	-S/ 165,480.67	-S/ 78,414.42	S/ 40,395.42	S/ 194,068.03	S/ 402,130.47	

7.3. Plan de Negocios 3: La saladita de anchoveta

7.3.1. Resumen ejecutivo

Pescadores organizados en una micro empresa elaboran anchoveta saladita. Una vez con el producto lo comercializan hacia la zona altoandina.

Se considera prioritaria la actividad pesquera de anchoveta para consumo humano no solo por su importancia como primer sector industrial del país, sino también por su función clave para aumentar el valor añadido de los productos pesqueros, contribuir a mejorar la alimentación y nutrición de la población peruana; así como, elemento dinamizador de las zonas costeras pesqueras anchoveteras y como garante de la calidad y seguridad alimentaria.

Se fomenta una pesquería de anchoveta competitiva capaz de hacer frente a los nuevos retos del mercado nacional; así como, apoyar el incremento del valor añadido de los productos pesqueros, priorizando también el desarrollo de las cadenas productivas pesqueras.

7.3.2. Descripción del negocio

Se parte de la premisa de que el público objetivo, los pescadores artesanales de Pisco ya han sido capacitados en la formación, organización y conducción de una microempresa y han constituido la misma.

Esa microempresa compra anchoveta fresca procedente de las embarcaciones pesqueras artesanales de la zona a razón de 13,000 Kgs. de anchoveta fresca por mes.

El producto, procesado y convertido en saladita, es despachado a las localidades de Huancavelica, Ayacucho y Apurímac para su comercialización, en camiones con cámara refrigerada o insulada.

7.3.3. Plan estratégico de la empresa

Acción previa al lanzamiento del producto es que los potenciales clientes de la zona objetivo, que forman parte del presente programa, hayan iniciado una campaña de creación del hábito de consumo de anchoveta.

La escasa oferta de anchoveta y en general de productos hidrobiológicos en la zona constituye una ventaja para introducir la anchoveta salada, acompañada de una intensa campaña de promoción, la cual debe estar articulada entre los ofertantes de la costa y los clientes principales de la zona altoandina.

Estrategia de producto

“...La anchoveta tiene un rol protagónico en el mar peruano y es pieza fundamental del ecosistema, debido a que cientos de diferentes especies de peces, mamíferos y aves marinas dependen de ella para su alimentación.

Es una especie de forraje, es decir, es la presa principal de muchas otras especies, ya que se encuentra cerca de la superficie del mar, aunque desciende para escapar de sus depredadores durante el día.

La anchoveta vive en la corriente de Humboldt, presente en las costas de Perú y Chile. Se alimenta de plantas y animales microscópicos conocidos como plancton y también de pequeñas crías (larvas) de otros peces...”⁵.

Especie pelágica que vive en aguas moderadamente frías, con rangos de temperatura que oscilan entre 16° y 23°C en verano y de 14° a 18°C en invierno. La salinidad puede variar entre 34,5 y 35,1 UPS.

En los últimos 3 años se han desembarcado más de 13 millones de toneladas de anchoveta solo el 2% es dedicado al Consumo Humano Directo como se puede ver en la siguiente tabla.

Cuadro 4.- Desembarque de anchoveta según utilización (TM), 2020 – 2022

AÑO	TOTAL	Consumo Humano Indirecto CHI	Consumo Humano Directo				
		Harina	Sub Total	Fresco	Enlatado	Congelado	Curado
2,020	4,401,318	4,320,756	80,562	66	40,836	16,657	23,003
2,021	5,269,216	5,170,189	99,027	129	51,178	20,716	27,004
2,022	4,118,124	4,040,661	77,463	102	45,204	13,028	19,129

Valor nutricional de la Anchoveta⁶:

La anchoveta es una gran fuente de proteína animal, la cual impide que se formen coágulos sanguíneos, y por lo tanto ayuda a que disminuyan los problemas cardíacos. Debido a su alto contenido de lisina y otros aminoácidos esenciales sirve de complemento en dietas ricas en carbohidratos. Brinda muchos micro nutrientes que no se encuentran en alimentos básicos normalmente.

También aporta ácidos grasos Omega 3, que ayudan a combatir el colesterol malo y a prevenir los males cardiovasculares. Contiene, además, concentraciones significativas de calcio, fósforo, potasio, vitamina A, vitamina C y algunas vitaminas del complejo B.

Además, se la recomienda como parte de la dieta de los recién nacidos, pues promueve la formación del tejido nervioso y ayuda en la función visual. También en la alimentación de los niños de edad escolar para aumentar su coeficiente intelectual, y en la de adultos y ancianos para mejorar su memoria.

Algunos nutricionistas recomiendan su consumo 2 a 3 veces por semana para obtener sus beneficios.

Beneficios para la salud de la Anchoveta

La anchoveta es rica en proteínas de alta calidad. Contiene vitaminas como la A y D, hierro, Omega 6 y Omega 3.

⁵ <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3950833/estudio.pdf.pdf>

⁶ https://rnia.produce.gob.pe/wp-content/uploads/2019/11/11_anchoveta_pesca_artesana.pdf

Cuadro 5.- Información nutricional de la anchoveta “La Saladita”⁷

10 porciones por Kilogramo	
Tamaño de porción	100g
Cantidad por porción	
Calorías	156
Cantidad por 100g	
Energía	651 kJ
Grasa Total	8.2 g
Sodio	●
Carbohidratos totales	0.0 g
Carbohidratos disponibles	●
Fibra Dietaria	●
Proteínas	19.1 g
Calcio	77 mg
Fósforo	276 mg
Zinc	1.72 mg
Hierro	3.04 mg
Potasio	●
Agua	70.8 g
Cenizas	1.2 g
Vitamina A	15 µg
Tiamina (B1)	0.01 mg
Riboflavina (B2)	0.21 mg
Niacina (B3)	0.00 mg
Vitamina C	8.70 mg
Acido Fólico (B9)	●
β-Caroteno	0 µg
Fuente: Tablas peruanas de composición de alimentos – Centro Nacional de Alimentación y Nutrición – Ministerio de Salud – Perú	

El salado es una de las técnicas de procesamiento más antiguas utilizadas por el hombre para conservar alimentos. En nuestro país, esta tecnología que ha sido practicada desde tiempos precolombinos para la conservación de carnes y pescado se encuentra aún vigente, dado que, con su utilización se vienen produciendo, de manera creciente y en

⁷ <https://biodiversidadacuatica.imarpe.gob.pe/Catalogo/Especie?id=103>

forma frecuente, alimentos de uso popular y de larga vida almacenados al medio ambiente.

A través de dichas cualidades, estos productos son aptos de ser distribuidos en lugares que no disponen de medios de refrigeración o en zonas interiores de difícil acceso, las cuales son precisamente algunas de las condiciones existentes en ciertas regiones del Perú.

Teniendo en consideración que, la técnica de procesamiento es bastante antigua y simple, es necesario e importante mencionar que, en el proceso de salado de pescado confluyen una serie de factores físicos y químicos que requieren ser cuidadosamente revisados, de manera tal que el procesador artesanal o industrial tenga el conocimiento integral de los detalles que intervienen en los procedimientos de elaboración.

Entre estos factores destacan los siguientes:

- La clasificación de los productos salados de acuerdo al contenido de sal,
- El tipo de sal a utilizar,
- Los métodos de salado disponibles,
- Los factores que influyen en un proceso de salado,
- Los envases adecuados,
- Los tratamientos, el reconocimiento de la calidad y el procesamiento específico.

Además, en un estudio realizado por el ITP sugiere que para utilizar anchoveta en consumo humano directo se requiere de su evisceración y mantenimiento en condiciones mínimas de enfriamiento. Su aptitud para el consumo puede prolongarse por mayor tiempo mejorando condiciones de capturas, manipuleo, estiba y temperatura, las que a su vez permitirán ofrecer un mejor producto al consumidor.

Estrategia de precio

Los precios se fijarán en función a la estructura de costos, y a la disponibilidad a pagar por parte del cliente.

En este aspecto, es necesario establecer alianzas con el sector privado y con entidades del Estado que estén dispuestos a financiar todo o parte del costo de producción, en la medida que esta actividad puede ser parte de los programas sociales existentes, o por crearse, con el factor añadido de que con esta propuesta se obtiene sostenibilidad de la oferta.

Estrategia de distribución.

La forma cómo se llegará al cliente o consumidor final será mediante transporte terrestre utilizando los servicios comerciales existentes.

7.3.4. Objetivos

Visión del negocio

Una empresa pesquera rentable y sustentable que produce alimentos accesibles, sanos y de calidad con presencia importante de productos derivados de la anchoveta, en cantidad satisfactoria para el consumo interno.

Misión del negocio

Promover el desarrollo integral de la actividad pesquera para consumo humano con aprovechamiento sustentable de sus recursos principalmente de la anchoveta, que permita el incremento del consumo per cápita de pescado, la reducción sustancial de la desnutrición crónica que padece la población, la generación de oportunidades de empleo atractivos que propicien el arraigo por las zonas rurales y regionales; así como, el fortalecimiento de la productividad para consolidar su posicionamiento en el mercado interno y la conquista de nuevos mercados, atendiendo satisfactoriamente los requerimientos y exigencias de los consumidores.

Principales objetivos

Adquirir, procedente de flota artesanal local, 1,000 Kgs de anchoveta fresca en el primer mes. Continuar la misma cantidad por los siguientes dos meses y a partir de ahí llegar a tener un crecimiento de 10% trimestral

7.3.5. Análisis del mercado

Población objetivo consumidor

En las regiones de Apurímac, Ayacucho y Huancavelica se tiene un numero de comedores populares en la zona de intervención seleccionada:

- Apurímac, distritos de Abancay y Curahuasi se tiene un total de 248 comedores
- Ayacucho, distritos de Huamanga y San Juan Bautista, 150 comedores aproximadamente
- Huancavelica, distrito de Huancavelica y Ascensión, un aproximado de 60 comedores aproximadamente, dando alimentación a más de 27,000 personas en esta zona propuesta.

Se propone que los productos tendrán un impacto en el siguiente número de personas:

- Ayacucho: 2,000
- Huancavelica: 2,000
- Apurímac: 2,000

7.3.6. Plan de operaciones

Proceso productivo

Se recepciona la pesca en muelle y se le almacena en almacén refrigerado hasta el inicio del proceso de salado, que debe hacerse lo más pronto posible después del desembarque. Se traslada el producto hacia la zona de proceso donde se ejecuta el proceso de salado. Se envasa el producto y se almacena en lugar refrigerado hasta su despacho. Es conveniente y recomendable que, durante el primer mes de operación, se cuente con la asistencia y supervisión del instructor que brindó la capacitación para la producción de la saladita.

Proceso comercial

Coordinar con las organizaciones sociales de la zona objetivo que adquirirán el producto, las fechas de entrega, modalidad de despacho y detalles del pago por cada envío. Este proceso requiere de una fuente financiamiento, en la medida que las primeras acciones serán de degustación y muestreo gratuito para el consumidor final.

7.3.7. Estudio financiero

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DEL PROYECTO

EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	LIQ.
FLUJO DE CAJA NETO ECONÓMICO (S/.)	-S/. 565,176	S/. 151,838	S/. 209,856	S/. 279,450	S/. 362,930	S/. 463,061	S/. 34,113
	-S/. 565,176	S/. 151,838	S/. 209,856	S/. 279,450	S/. 362,930	S/. 497,173	

Rubro	Monto Inv.	Proporción	TMAR	WACC
Capital Social	S/. 248,475	0.4396	21.47%	9.44%
Préstamo: Inversión Fija	S/. 68,225	0.1207	30.00%	3.62%
Préstamo: Capital de Trabajo	S/. 248,475	0.4396	30.00%	13.19%
Total de Inversión	S/. 565,176			26.25%

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BENEFICIOS (S/.)						
Total Beneficios Sin Liquidación	S/. 0	S/. 643,635	S/. 772,362	S/. 926,834	S/. 1,112,201	S/. 1,334,641
Total Beneficios Con Liquidación	S/. 0	S/. 643,635	S/. 772,362	S/. 926,834	S/. 1,112,201	S/. 1,334,641
COSTOS (S/.)						
Total Costos	S/. 565,176	S/. 491,797	S/. 562,506	S/. 647,384	S/. 749,271	S/. 871,580

SIN LIQUIDACION	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor Actual Económico (26.25%)	-S/. 565,176	S/. 120,269	S/. 131,663	S/. 138,874	S/. 142,860	S/. 144,377
VA Económico Acumulado (26.25%)	-S/. 565,176	-S/. 444,907	-S/. 313,244	-S/. 174,370	-S/. 31,509	S/. 112,868

CON LIQUIDACION	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor Actual Económico (0%)	-S/. 565,176	S/. 120,269	S/. 131,663	S/. 138,874	S/. 142,860	S/. 155,013
VA Económico Acumulado (0%)	-S/. 565,176	-S/. 444,907	-S/. 313,244	-S/. 174,370	-S/. 31,509	S/. 123,504

	VANE (26.25%)	TIRE	B/C(E)	PRIE (Años)
Sin liquidación	S/. 1,243,219	34.07%	1.05	4.22
Con liquidación	S/. 1,253,855	34.69%	1.05	4.20

EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	LIQ.
FLUJO DE CAJA NETO FINANCIERO (S/.)	-S/ 248,475	S/ 36,867	S/ 94,885	S/ 164,479	S/ 247,959	S/ 348,090	S/ 34,113
	-S/ 248,475	S/ 36,867	S/ 94,885	S/ 164,479	S/ 247,959	S/ 382,202	

WAC	26.25%
-----	--------

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BENEFICIOS (S/.)						

Total Beneficios Sin Liquidación	S/. 316,700	S/. 643,635	S/. 772,362	S/. 926,834	S/. 1,112,201	S/. 1,334,641
Total Beneficios Con Liquidación	S/. 316,700	S/. 643,635	S/. 772,362	S/. 926,834	S/. 1,112,201	S/. 1,334,641
COSTOS (S/.)						
Total Costos	S/. 565,176	S/. 606,767	S/. 677,477	S/. 762,355	S/. 864,242	S/. 986,551
SIN LIQUIDACION	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor Actual Financiero (26.25%)	-S/ 248,475	S/ 29,202	S/ 59,531	S/ 81,739	S/ 97,604	S/ 108,531
VA Financiero Acumulado (26.25%)	-S/ 248,475	-S/ 219,273	-S/ 159,743	-S/ 78,004	S/ 19,600	S/ 128,131
CON LIQUIDACION	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor Actual Financiero (26.25%)	-S/ 248,475	S/ 29,202	S/ 59,531	S/ 81,739	S/ 97,604	S/ 119,167
VA Financiero Acumulado (26.25%)	-S/ 248,475	-S/ 219,273	-S/ 159,743	-S/ 78,004	S/ 19,600	S/ 138,767
	VANF (26.25%)	TIRF	B/C(F)	PRIF (Años)		
Sin liquidación	S/. 128,131	42.56%	0.92	3.80		
Con liquidación	S/. 138,767	43.54%	0.92	3.80		

7.4. Plan de Negocios 4: Comercialización de anchoveta

7.4.1. Resumen ejecutivo

Comedores populares o clubes de madres organizados en una microempresa compran anchoveta en sus diversas presentaciones a las productoras de la zona de Pisco para comercializarla en sus zonas.

Se considera prioritaria la actividad pesquera de anchoveta para consumo humano no solo por su importancia como primer sector industrial del país, sino también por su función clave para aumentar el valor añadido de los productos pesqueros, contribuir a mejorar la alimentación y nutrición de la población peruana; así como, elemento dinamizador de las zonas costeras pesqueras anchoveteras y como garante de la calidad y seguridad alimentaria.

Se fomenta una pesquería de anchoveta competitiva capaz de hacer frente a los nuevos retos del mercado nacional; así como, apoyar el incremento del valor añadido de los productos pesqueros, priorizando también el desarrollo de las cadenas productivas pesqueras.

7.4.2. Descripción del negocio

Se parte de la premisa de que el público objetivo, los operadores de los comedores populares y clubes de madres de las zonas objetivo, ya han sido capacitadas en la formación, organización y conducción de una microempresa y han constituido la misma.

Esa micro empresa compra anchoveta procedente de Pisco, en todas sus presentaciones.

El producto es vendido a los comedores populares, mercados, bodegas o cualquier otro punto de venta que existiese.

7.4.3. Plan estratégico de la empresa

Acción previa al lanzamiento del producto es que los potenciales clientes de la zona objetivo, que forman parte del presente programa, hayan iniciado una campaña de creación del hábito de consumo de anchoveta.

La escasa oferta de anchoveta y en general de productos hidrobiológicos en la zona constituye una ventaja para introducir la anchoveta en lata, fresca o curada en forma de saladita, acompañada de una intensa campaña de promoción, la cual debe estar articulada con los ofertantes de la costa y los clientes principales de la zona altoandina.

Estrategia de producto

“...La anchoveta tiene un rol protagónico en el mar peruano y es pieza fundamental del ecosistema, debido a que cientos de diferentes especies de peces, mamíferos y aves marinas dependen de ella para su alimentación.

Es una especie de forraje, es decir, es la presa principal de muchas otras especies, ya que se encuentra cerca de la superficie del mar, aunque desciende para escapar de sus depredadores durante el día.

La anchoveta vive en la corriente de Humboldt, presente en las costas de Perú y Chile. Se alimenta de plantas y animales microscópicos conocidos como plancton y también de pequeñas crías (larvas) de otros peces...⁸.

Especie pelágica que vive en aguas moderadamente frías, con rangos de temperatura que oscilan entre 16° y 23°C en verano y de 14° a 18°C en invierno. La salinidad puede variar entre 34,5 y 35,1 UPS.

En los últimos 3 años se han desembarcado más de 13 millones de toneladas de anchoveta solo el 2% es dedicado al Consumo Humano Directo como se puede ver en la siguiente tabla.

Cuadro 6.- Desembarque de anchoveta según utilización (TM), 2020 - 2022

AÑO	TOTAL	Consumo Humano Indirecto CHI	Consumo Humano Directo				
		Harina	Sub Total	Fresco	Enlatado	Congelado	Curado
2,020	4,401,318	4,320,756	80,562	66	40,836	16,657	23,003
2,021	5,269,216	5,170,189	99,027	129	51,178	20,716	27,004
2,022	4,118,124	4,040,661	77,463	102	45,204	13,028	19,129

Valor nutricional de la Anchoveta⁹:

La anchoveta es una gran fuente de proteína animal, la cual impide que se formen coágulos sanguíneos, y por lo tanto ayuda a que disminuyan los problemas cardíacos. Debido a su alto contenido de lisina y otros aminoácidos esenciales sirve de complemento en dietas ricas en carbohidratos. Brinda muchos micro nutrientes que no se encuentran en alimentos básicos normalmente.

También aporta ácidos grasos Omega 3, que ayudan a combatir el colesterol malo y a prevenir los males cardiovasculares. Contiene, además, concentraciones significativas de calcio, fósforo, potasio, vitamina A, vitamina C y algunas vitaminas del complejo B.

Además, se la recomienda como parte de la dieta de los recién nacidos, pues promueve la formación del tejido nervioso y ayuda en la función visual. También en la alimentación de los niños de edad escolar para aumentar su coeficiente intelectual, y en la de adultos y ancianos para mejorar su memoria.

Algunos nutricionistas recomiendan su consumo 2 a 3 veces por semana para obtener sus beneficios.

Beneficios para la salud de la Anchoveta

La anchoveta es rica en proteínas de alta calidad. Contiene vitaminas como la A y D, hierro, Omega 6 y Omega 3.

⁸ <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3950833/estudio.pdf.pdf>

⁹ https://rnia.produce.gob.pe/wp-content/uploads/2019/11/11_anchoveta_pesca_artesana.pdf

Cuadro 7.- Información nutricional de la anchoveta¹⁰

10 porciones por Kilogramo	
Tamaño de porción	100g
Cantidad por porción	
Calorías	156
Cantidad por 100g	
Energía	651 kJ
Grasa Total	8.2 g
Sodio	●
Carbohidratos totales	0.0 g
Carbohidratos disponibles	●
Fibra Dietaria	●
Proteínas	19.1 g
Calcio	77 mg
Fósforo	276 mg
Zinc	1.72 mg
Hierro	3.04 mg
Potasio	●
Agua	70.8 g
Cenizas	1.2 g
Vitamina A	15 µg
Tiamina (B1)	0.01 mg
Riboflavina (B2)	0.21 mg
Niacina (B3)	0.00 mg
Vitamina C	8.70 mg
Ácido Fólico (B9)	●
β-Caroteno	0 µg
Fuente: Tablas peruanas de composición de alimentos – Centro Nacional de Alimentación y Nutrición – Ministerio de Salud – Perú	

Estrategia de precio

Los precios se fijarán en función a la estructura de costos, y a la disponibilidad a pagar por parte del cliente.

¹⁰ <https://biodiversidadacuatica.imarpe.gob.pe/Catalogo/Especie?id=103>

En este aspecto, es necesario establecer alianzas con el sector privado y con entidades del Estado que estén dispuestos a financiar el inicio de la campaña de creación del hábito de consumo a través de degustaciones gratuitas. Esta actividad puede ser parte de los programas sociales existentes, o por crearse, con el factor añadido de que con esta propuesta se obtiene sostenibilidad de la oferta.

Estrategia de distribución

La forma cómo se llegará al cliente o consumidor final será mediante la venta directa al público en los locales de expendio.

7.4.4. Objetivos

Visión del negocio

Una empresa comercial rentable y sustentable que expende alimentos accesibles, sanos y de calidad con presencia importante de productos derivados de la anchoveta, en cantidad satisfactoria para el consumo local.

Misión del negocio

Promover el desarrollo integral de la actividad de consumo humano de la anchoveta, que permita el incremento del consumo per cápita de pescado, la reducción sustancial de la desnutrición crónica que padece la población, la generación de oportunidades de empleo atractivos que propicien el arraigo por las zonas rurales y regionales; así como, el fortalecimiento de la productividad para consolidar su posicionamiento en el mercado interno, atendiendo satisfactoriamente los requerimientos y exigencias de los consumidores.

Principales objetivos

Adquirir, procedente de la zona de Pisco, los diversos productos en base a la anchoveta que estarán siendo producidos en la zona.

7.4.5. Análisis del mercado

Población objetivo consumidor

En las regiones de Apurímac, Ayacucho y Huancavelica se tiene un número de comedores populares en la zona de intervención seleccionada:

- Apurímac, distritos de Abancay y Curahuasi se tiene un total de 248 comedores
- Ayacucho, distritos de Huamanga y San Juan Bautista, 150 comedores aproximadamente
- Huancavelica, distrito de Huancavelica y Ascensión, un aproximado de 60 comedores aproximadamente, dando alimentación a más de 27,000 personas en esta zona propuesta.

Cada comedor popular, o cualquier otro que se implementase, se convertiría en un centro de venta de anchoveta, para el consumo local.

7.4.6. Plan de operaciones

Proceso comercial

Se promociona el consumo de anchoveta en todas sus presentaciones, se efectúa la preparación de platos con anchoveta y se les promociona a través de concursos de recetas y festivales en los cuales se da a probar los platos preparados.

Este proceso requiere de una fuente de financiamiento, en la medida que las primeras acciones serán de degustación y muestreo gratuito para el consumidor final.

7.4.7. Estudio financiero

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DEL PROYECTO

EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	LIQ.
FLUJO DE CAJA NETO ECONÓMICO (S/.)	-S/. 499,521	S/. 195,872	S/. 241,506	S/. 295,312	S/. 358,775	S/. 433,643	S/. 207,920
	-S/. 499,521	S/. 195,872	S/. 241,506	S/. 295,312	S/. 358,775	S/. 465,088	

Rubro	Monto Inv.	Proporción	TMAR	WACC
Capital Social	S/. 222,545	0.45	21.47%	9.56%
Préstamo: Inversión Fija	S/. 54,432	0.11	30.00%	3.27%
Préstamo: Capital de Trabajo	S/. 222,545	0.45	30.00%	13.37%
Total de Inversión	S/. 499,521			26.20%

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BENEFICIOS (S/.)						
Total Beneficios Sin Liquidación	S/. 0	S/. 394,149	S/. 463,279	S/. 545,266	S/. 642,583	S/. 758,190
Total Beneficios Con Liquidación	S/. 0	S/. 394,149	S/. 463,279	S/. 545,266	S/. 642,583	S/. 789,635
COSTOS (S/.)						
Total Costos	S/. 499,521	S/. 198,277	S/. 221,774	S/. 249,954	S/. 283,808	S/. 324,547

SIN LIQUIDACION	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor Actual Económico (26,2%)	-S/. 499,521	S/. 155,209	S/. 151,641	S/. 146,932	S/. 141,449	S/. 135,474
VA Económico Acumulado (26,2%)	-S/. 499,521	-S/. 344,312	-S/. 192,671	-S/. 45,740	S/. 95,710	S/. 231,183

CON LIQUIDACION	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor Actual Económico (26,2%)	-S/. 499,521	S/. 155,209	S/. 151,641	S/. 146,932	S/. 141,449	S/. 145,297
VA Económico Acumulado (26,2%)	-S/. 499,521	-S/. 344,312	-S/. 192,671	-S/. 45,740	S/. 95,710	S/. 241,007

	VANE (26,2%)	TIRE	B/C(E)	PRIE (Años)
Sin liquidación	S/. 231,183	44.58%	1.20	3.32
Con liquidación	S/. 241,007	45.11%	1.21	3.32

EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	LIQ.
FLUJO DE CAJA NETO FINANCIERO (S/.)	-S/. 222,545	S/. 95,322	S/. 140,956	S/. 194,762	S/. 258,225	S/. 333,093	S/. 31,445
	-S/. 222,545	S/. 95,322	S/. 140,956	S/. 194,762	S/. 258,225	S/. 364,538	

CCPPf = 26.20%

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BENEFICIOS (S/)						
Total Beneficios Sin Liquidación	S/. 276,977	S/. 394,149	S/. 463,279	S/. 545,266	S/. 642,583	S/. 758,190
Total Beneficios Con Liquidación	S/. 276,977	S/. 394,149	S/. 463,279	S/. 545,266	S/. 642,583	S/. 789,635
COSTOS (S/)						
Total Costos	S/. 499,521	S/. 298,827	S/. 322,324	S/. 350,504	S/. 384,358	S/. 425,097

SIN LIQUIDACION	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor Actual Financiero (26,2%)	-S/. 222,545	S/. 75,533	S/. 88,506	S/. 96,903	S/. 101,807	S/. 104,061
VA Financiero Acumulado (26,2%)	-S/. 222,545	-S/. 147,012	-S/. 58,506	S/. 38,398	S/. 140,204	S/. 244,265

CON LIQUIDACION	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor Actual Financiero (26,2%)	-S/. 222,545	S/. 75,533	S/. 88,506	S/. 96,903	S/. 101,807	S/. 113,885
VA Financiero Acumulado (26,2%)	-S/. 222,545	-S/. 147,012	-S/. 58,506	S/. 38,398	S/. 140,204	S/. 254,089

	VANF (26,2%)	TIRF	B/C(F)	PRIF (Años)
Sin liquidación	S/. 244,265	62.86%	0.98	2.60
Con liquidación	S/. 254,089	63.60%	0.98	2.60

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1 Conclusiones

Para apoyar con éxito la erradicación de la desnutrición, se requiere de Proyectos/Programas innovadores. El programa propuesto se fundamenta en la necesidad de crear un mercado como responsabilidad del Estado y en el fortalecimiento de capacidades que permitan convertir la atención de ese mercado en un negocio rentable, generando empleo y riqueza, lo que lo hace sostenible en el tiempo. Este programa pretende convertirse en un piloto que pueda ser replicado en diferentes localidades del país.

Cuadro 8.- Matriz de problemas y alternativas

CAUSAS	CAPACIDADES	OPORTUNIDADES	ALTERNATIVAS
CAUSA 1 1. Escaso conocimiento de las bondades nutricionales de los productos ícticos genera poco consumo 2. No existe conciencia sobre la necesidad de la ingesta de proteínas para la niñez	C1. Interés de las familias para aprender nuevos hábitos de consumo. C2. Existencia de organizaciones sociales en la zona de Huancavelica. C5. Capacidad del Ministerio de la Producción para articular con el Ministerio de Salud, de Educación y Desarrollo e Inclusión Social.	O1. La escasa información y educación sobre las bondades del consumo de productos ícticos permite introducir mecanismos de información y educación. O2. El interés del Estado por la inclusión social, reducción de la pobreza y de la desnutrición infantil. O3. La realización de actividades de promoción de consumo de pescado y de capacitación en la preparación de recetas, así como de educación sobre las bondades de comer pescado permite crear nuevos hábitos de consumo, mercado y generar una demanda de productos.	Capacitación de los responsables de las compras de los programas de asistencia alimentaria y nutricional, y del personal de las organizaciones sociales de base (Comedores Populares, Clubes de Madres, Desayunos Escolares) sobre los beneficios, usos y recetas de los recursos ícticos. Coordinación permanente con el Consejo de Coordinación Local de Presupuesto Participativo, para las adquisiciones de los productos ícticos para los programas de asistencia nutricional. Ejecución de campañas de publicidad y educación para localidades del medio rural acerca de la nutrición balanceada y los beneficios del consumo de productos ícticos.
CAUSA 2 Escasa oferta de productos ícticos reduce sus posibilidades de consumo La pesquería costera de Ica no considera al mercado de su sierra aledaña como destino de sus productos La población de Huancavelica no dispone de una oferta adecuada de productos ícticos	C3. Existencia de organizaciones sociales de pescadores en la zona de Ica. C4. Existencia de capacidad en el Ministerio de la Producción para desarrollar un programa de capacitación a pescadores.	O2. El interés del Estado por la inclusión social, reducción de la pobreza y de la desnutrición infantil. O3. La realización de actividades de promoción de consumo de pescado y de capacitación en la preparación de recetas, así como de educación sobre las bondades de comer pescado permite crear nuevos hábitos de consumo, mercado y generar una demanda de productos.	Elaboración de métodos de extracción de recursos ícticos. Capacitación de pescadores artesanales en los métodos de extracción de recursos pesqueros. Elaboración del método de conservación y manipuleo a bordo de los recursos pesqueros. Capacitación de pescadores artesanales en el método de conservación y manipuleo a bordo. Capacitación a pescadores artesanales en métodos de procesamiento y conservación de los recursos pesqueros desarrollados por el ITP (saladita, seco salado), reducción de costos y fortalecimiento de la competitividad.

CAUSAS	CAPACIDADES	OPORTUNIDADES	ALTERNATIVAS
			Constituir cadenas productivas mediante una cadena eficiente de extracción, procesamiento, conservación, distribución y comercialización desde los centros de desembarque y/o Producción hasta los centros de consumo alto andinos, evitando la intermediación y optimizando costos, en beneficio de productores y consumidores. Monitoreo de la calidad de los productos y cumplimiento de las normas sanitarias para productos pesqueros.

Como se puede apreciar, se trata de un trabajo coordinado de capacitación y de creación del hábito de consumo de anchoveta que pueda crear una demanda, en las zonas objetivo de la Mancomunidad de los Andes, de los productos que se elaborarían en la costa, en el área de Pisco.

Establecida la demanda, es posible introducir la oferta, creando empleo y satisfaciendo las necesidades proteínicas de la población objetivo. Debe entenderse que este proyecto se inicia como un programa social, que en el tiempo puede y debe convertirse en un negocio con rentabilidad financiera para sus componentes. En este sentido, es necesario que el inicio de los negocios sea apoyado, por un lado, con asistencia técnica de los elementos necesarios, tanto en la elaboración de productos como en la comercialización y por otro lado en el financiamiento de los primeros meses de operación a través de subsidios estatales o patrocinio del sector privado. Solamente cuando el negocio alcance su punto de equilibrio se dejaría de lado estos apoyos financieros.

Debe comprenderse que, pese a que se trata de negocios que deben surgir por sí mismos en el tiempo, si no existiese rentabilidad financiera inicial, sí existe rentabilidad social. Esta es la característica que distingue a este proyecto de otros. Combina rentabilidad social con rentabilidad financiera e involucra a todos los agentes responsables de la seguridad alimentaria nacional, tanto estatales como privados.

En el tiempo, dependiendo de las condiciones y capacidades de los actores, los negocios crecerán y podrán ser emulados por otras regiones. Sin embargo, en el escenario financiero más pesimista, la rentabilidad social persistirá y las entidades públicas con responsabilidad en el tema deberán continuar el apoyo técnico y financiero, como corresponde a un programa social.

8.2 Recomendaciones

Coordinar acciones para identificar empresas locales que tengan interés y voluntad para contribuir con las poblaciones de su área de influencia, financiando todas o parte de las actividades de creación de micro empresas, procesamiento y adquisición de insumos o productos terminados. Esta participación será temporal en tanto las micro empresas alcanzan sus propios puntos de equilibrio.

Procurar una fuente de financiamiento para las primeras operaciones y para capital de trabajo a través de donaciones de entidades privadas o del Estado.

Coordinar con las organizaciones del Estado, con responsabilidad en el tema de alimentación y apoyo a las poblaciones vulnerables, su participación en las campañas de creación del hábito de consumo, apoyo a las actividades de capacitación con instructores especializados y material didáctico y financiamiento de las acciones que sean posibles al considerar estas actividades como componentes de un programa social.

Contar con la capacitación y supervisión técnica del Cite Pesquero Callao.

9. REFERENCIAS

- PNIPA, Cadena de valor de la Anchoveta para Consumo Humano Directo (disponible en: <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3950833/estudio.pdf.pdf>) Fecha de acceso 20 de noviembre.
- Produce, Anchoveta: Pesca Artesanal, Nutrición y Generación de Microeconomías (disponible en: https://rnia.produce.gob.pe/wpcontent/uploads/2019/11/11_anchoveta_pesca_arte_sana.pdf) Fecha de acceso: 21 de noviembre.
- Instituto del Mar Peruano – IMARPE, Anchoveta (disponible en: <https://biodiversidadacuatica.imarpe.gob.pe/Catalogo/Especie?id=103>). Fecha de acceso: 15 de noviembre.
- MIDIS; Base nominal, (disponible en: <https://www.midis.gob.pe/wp-content/uploads/2020/05/base-nominal.pdf>). Fecha de acceso: 22 de noviembre.
- Ayala, M y otros, 2001. Patrón de deterioro de Anchoveta Peruana (*Engraulis ringens*) almacenada a temperatura de refrigeración del ITP.
- ITP, 2003. Anchoveta para Consumo Humano Directo: Una realidad.
- ITP, 2004. La Anchoveta Peruana: Oportunidad para la Industria Conservera Nacional
- Gallo, M, 2003. Procesamiento de productos pesqueros saladas en el Perú.

ANEXOS:

SILABO DEL CURSO: APLICACIÓN DE LA NORMA SANITARIA EN LAS ACTIVIDADES DE EXTRACCIÓN, DESEMBARQUE Y PROCESAMIENTO DE RECURSOS HIDROBIOLÓGICOS.

I. DATOS INFORMATIVOS

- Duración del curso: 4 días: 16 Horas académicas
- Fecha de inicio: 06 diciembre 2023
- Fecha de término: 09 diciembre 2023
- Extensión horaria por día:
 - Horas teóricas: 3 horas
 - Presentación de casos: 1 horas
- Ponente:
- Lugar de dictado: DIREPRO Pisco.

II. OBJETIVOS

- Adquirir conocimientos básicos sobre la normativa sanitaria sobre las actividades de extracción y desembarque de recursos hidrobiológicos.
- Aplicar la normativa en su rutina diaria de extracción, desembarque y transporte de los recursos hidrobiológicos.
- Identificar infracciones a la norma sanitaria.

III. PROGRAMACIÓN

Día	Contenidos	Estrategias de enseñanza aprendizaje
Día 1 4 horas académicas	DISPOSICIONES GENERALES • Objeto • Finalidad • Ámbito de aplicación • Definiciones básicas. DISPOSICIONES TÉCNICAS GENERALES • Recursos y productos hidrobiológicos aptos para consumo humano y/o comercialización. • Alteración de recurso y/o producto hidrobiológico, alimento y producto veterinario de uso en acuicultura • Contaminación del recurso y/o producto hidrobiológico, alimento y producto veterinario de uso en acuicultura. • Adulteración del recurso y/o producto hidrobiológico, alimento y producto veterinario de uso en acuicultura. • Falsificación o fraude del recurso y producto hidrobiológico, alimento y producto veterinario de uso en acuicultura. • Casos.	Clases Presencial: Presentación de diapositivas Aprendizaje sincrónico
Día 2 4 horas académicas	ESPECIFICACIONES DE DISEÑO, CONSTRUCCIÓN Y EQUIPAMIENTO DE INFRAESTRUCTURAS PESQUERAS • Generalidades para embarcaciones pesqueras comerciales. • Especificaciones para embarcaciones pesqueras de mayor y menor escala. • Especificaciones para procesamiento primario • Especificaciones para plantas de proceso industrial • Casos.	Clases Presencial: Presentación de diapositivas Aprendizaje sincrónico
Día 3 4 horas académicas	REQUERIMIENTOS SANITARIOS DE DISEÑO, CONSTRUCCIÓN Y EQUIPAMIENTO DE INFRAESTRUCTURAS PESQUERAS • Requerimientos sanitarios para las embarcaciones pesqueras comerciales. • Requerimientos sanitarios específicos para las embarcaciones pesqueras artesanales. • Requerimientos sanitarios para las áreas de procesamiento primario. • Requerimientos sanitarios para la planta de procesamiento industrial. • Casos.	Clases Presencial: Presentación de diapositivas Aprendizaje sincrónico

Día	Contenidos	Estrategias de enseñanza aprendizaje
Día 4 4 horas académicas	ESPECIFICACIONES SANITARIAS DE DISEÑO, CONSTRUCCIÓN Y EQUIPAMIENTO DE INFRAESTRUCTURAS DE DESEMBARQUE: • Requerimientos sanitarios generales de las infraestructuras de desembarque. • Equipamiento de las infraestructuras de desembarque. • Suministros de agua de las infraestructuras de desembarque. • Requerimientos sanitarios específicos para las áreas destinadas al tratamiento previo en las infraestructuras de desembarque. • Requerimientos sanitarios operativos generales en las infraestructuras de desembarque. • Manipulación de las capturas y recursos hidrobiológicos en el desembarque, recepción y despacho. • Controles de higiene aplicables a las infraestructuras de desembarque. • Mantenimiento de la infraestructura y equipamiento en las infraestructuras de desembarque. • Mecanismos de prevención contra la contaminación cruzada en las infraestructuras de desembarque. • Casos.	Clases Presencial: Presentación de diapositivas Aprendizaje sincrónico

IV. METODOLOGÍA

Las clases teóricas, serán desarrolladas por el ponente mediante exposición - diálogo de manera presencial, proyectando videos motivadores y diapositivas con cuadros comparativos y gráficos, para promover en los asistentes la correcta comprensión de los contenidos, e igualmente la asimilación de efectiva de los temas tratados; buscando en todo momento un aprendizaje total en beneficio directo de los asistentes.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Decreto Supremo N° 020 2022 [PRODUCE]. Decreto Supremo que aprueba el Reglamento Sectorial de Inocuidad para las Actividades Pesqueras y Acuícolas. 31 de diciembre del 2022.
- Decreto Ley N° 25977. “Ley general de pesca”, y sus modificatorias
- DECRETO SUPREMO N° 012-2001-PE Reglamento de la Ley General de Pesca, y sus modificatorias
- Escalante, H., Jara, C. y Murga N. (1993). Parasitología General: Manual de Prácticas. Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo-Perú.

SILABO DEL CURSO: USO DEL HIELO Y ESTIBA

I. DATOS INFORMATIVOS

- Duración del curso: 1 día: 04 Horas académicas
- Fecha de inicio: Por determinar
- Fecha de término:
- Extensión horaria:
 - Horas teóricas: 2 horas
 - Horas prácticas: 2 horas
- Ponente:
- Lugar de dictado: Desembarcadero de San Andres

II. OBJETIVOS

- Preservar la vida útil de los productos hidrobiológicos frescos aplicando los fundamentos de la preservación utilizando hielo y su relación con los métodos de preservación del pescado fresco
- Aplica las técnicas de preservación y manipulación de los recursos pesqueros a bordo y en planta con eficiencia.
- Promover el cumplimiento del Reglamento sectorial de Inocuidad para las Actividades Pesqueras y Acuícolas (DECRETO SUPREMO N° 020-2022-PRODUCE) , Artículo 12.- Uso de hielo en las actividades pesqueras y acuícolas

III. PROGRAMACIÓN

Día	Contenidos	Estrategias de enseñanza aprendizaje
Día 1 4 horas académicas	- Definición del hielo - El hielo en la tierra - Hielo marino o Banquisa - El hielo en la actualidad - Ventajas del uso del hielo - El hielo y sus aplicaciones industriales - El hielo y sus aplicaciones - Cadena de frío - Aplicaciones de la cadena de frío en pescados y mariscos - Conservación de alimentos y pescados - Métodos de conservación de alimentos y Pescados -Medición de T°s de pescado- Reglas básicas - Instrumentos de medición - Porqué enfriar el pescado con hielo? - Uso del hielo y su aplicación en el enfriamiento de pescado -Uso del hielo en productos hidrobiológicos - El hielo como método de conservación. - Por qué no se emplea el hielo en algunos lugares? Tipos de hielo - Tipos de hielo comerciales - Aplicación del hielo - Refrigeración. - El hielo y sus propiedades - Ventajas y desventajas con relación al uso de diferentes tipos de hielo -Ventajas y desventajas uso del hielo - Otras técnicas de enfriamiento - Enfriamiento (Refrigeración)/ Congelación • VIDEO 1 : Enfriamiento y conservación de pescado con hielo líquido. • VIDEO 2 : La conservación del pescado por frío.	Clases Presenciales: Presentación de diapositivas y videos.

Requerimientos - Fase práctica:

- Materia prima, 15 kg de pescado
- Hielo en escamas: 30 kg
- Cajas plásticas sin hueco: 4 cajas de 25 kg
- Termómetros: 2 unidades
- Baldes plásticos: 2 unidades de 20 lts.
- Balanza de 20 kg.

IV. METODOLOGÍA

La fase teórica, será expuesta por el especialista mediante la proyección de diapositivas sobre el tema en mención; se complementará con la proyección de videos para enfatizar puntos de interés. Se pondrá mucho énfasis sobre las Disposiciones Técnicas Generales del Decreto Supremo N° 020-2022-Produce, Artículo 12, relacionado al uso del hielo en las actividades pesqueras y acuícolas.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BERTULLO; VICTOR. Tecnología de los Productos y Subproductos de Pescados, Moluscos y Crustáceos. Editorial hemisferio sur. Buenos Aires (Argentina) 1975; pp.538
- BURGESS. El Pescado y las Industrias Derivadas de la Pesca. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1978; pp.392
- CONNELL. Control de la Calidad del Pescado. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1978; pp.236
- ELEJALDE, ZEA ALFONSO La Industria Pesquera. Editorial Sanmarti S.A. Lima (Perú) 1996; pp.224
- FARRO. Industria Pesquera. Editorial Palomino. Lima (Perú). 2da Edición. 2007; pp.243.
- HALL, M. GEORGE. Tecnología del Procesado del Pescado Editorial Acribia. Zaragoza (España). 2001; pp.305
- HEISS. Principio de Envasado de los Alimentos – Guía Industrial. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1978; pp.330.
- KIETZMANN. Inspección Veterinaria de Pescados. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1974; pp.326.
- LUDORFF / MEYER. El Pescado y los Productos de la Pesca. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1973; pp.339
- MADRID; A / VICENTE; JUANA / M y R MADRID. El Pescado y sus Productos Derivados. Ediciones Mundi – Prensa, Madrid (España) 2da Edición. 1999; pp.411.
- MHÖLER. El Curado. Editorial Acribia. Zaragoza (España) 1980; pp.113.
- PÉREZ SALMERÓN; LUIS ANGEL. Higiene y Control de los Productos de la Pesca Compañía Editorial Continental - México D.F. (México) 1985, pp.162.
- RUITER; ADRIAAN. El Pescado y los productos derivados de la Pesca: Composición, Propiedad Nutritivas y Estabilidad. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1999; pp.416
- SIKORSKI, ZDZISLAW. Tecnología de los Productos del Mar: Recursos, composición nutritivo y conservación. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1994; pp.330.
- SYME JOHN D. El Pescado y su Inspección. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1994; 330p.p 1969; pp.251
- VALIENTE MORANTE, OSCAR. Refrigeración y congelado de pescado. CONCYTEC (Lima) 2001; pp.368.
- WOOD, P.C. Manual de Higiene de los Mariscos. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1979; pp.83.
- Decreto Supremo N° 020 - 2022 – PRODUCE, Decreto Supremo que aprueba el Reglamento Sectorial de Inocuidad para las Actividades Pesqueras y Acuícolas. 31 de diciembre del 2022.

SILABO DEL CURSO:
TECNICAS DE FILETEO Y CORTES DE RECURSOS HIDROBIOLÓGICOS

I. DATOS INFORMATIVOS

- Duración del curso: 08 Horas académicas
- Fecha de inicio: por determinar
- Fecha de término:
- Extensión horaria:
 - Horas teóricas: 02 horas
 - Presentación de casos: 06 horas
- Ponente:
- Lugar de dictado: Desembarcadero de San Andres.

II. OBJETIVOS

- Aprender a filetear y como sacar el máximo provecho de los diferentes tipos de pescados.
- Aumentar la eficiencia de los procesos productivos
- Antes de cualquier tipo de corte, se debe hacer una buena limpieza del pescado para garantizar su calidad e inocuidad.
- Determinar el tipo de corte adecuado para determinado proceso.
- Tener en cuenta la manera correcta en que se corta el pescado para una correcta elaboración de productos.
- Conocer los diferentes tipos de cortes que existen para poder aplicarlos a diferentes procesos
- Impartir destrezas en el operador acerca de los tipos de cortes en el pescado de acuerdo a los tamaños del recurso a procesar.

III. PROGRAMACIÓN

Día	Contenidos	Estrategias de enseñanza aprendizaje
Día 1 08 horas académicas	- Cortes de pescado - Tipo de cortes en caletas artesanales - Descripción de etapas en proceso de corte de Pescado - Los cortes de pescado - Tipos de cortes de pescado - Clasificación de los cortes de pescado por fraccionamiento y usos - Cortes de pescado sin espina ni piel - Tipos de corte de pescado más comunes - Cortes en la preparación del filete del Salmón - Cortes del Atún, mercado japonés	Clases Presencial: Presentación de diapositivas Y videos

Requerimientos - Fase práctica:

- Materia prima, 25 kg de diferentes tipos de pescado
- Hielo en escamas: 30 kg
- Cajas plásticas sin hueco: 4 cajas de 25 kg
- Canastillas caladas: 3 unidades
- Termómetros: 1 unidad
- Cuchillos de acero inoxidable: 5 unidades (para fileteo y corte)
- Balanza de 20 kg.

IV. METODOLOGÍA

La fase teórica, será expuesta por el especialista mediante la proyección de diapositivas sobre el tema en mención; se complementará con la proyección de videos para enfatizar puntos de

interés. Se pondrá mucho énfasis sobre las Disposiciones Técnicas Generales del Decreto Supremo N° 020-2022-Produce.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BERTULLO; VICTOR. Tecnología de los Productos y Subproductos de Pescados, Moluscos y Crustáceos. Editorial hemisferio sur. Buenos Aires (Argentina) 1975; pp.538
- BURGESS. El Pescado y las Industrias Derivadas de la Pesca. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1978; pp.392
- CONNELL. Control de la Calidad del Pescado. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1978; pp.236
- ELEJALDE, ZEA ALFONSO. La Industria Pesquera. Editorial Sanmarti S.A. Lima (Perú) 1996; pp.224
- FARRO. Industria Pesquera. Editorial Palomino. Lima (Perú). 2da Edición. 2007; pp.243.
- HALL, M. GEORGE. Tecnología del Procesado del Pescado Editorial Acribia. Zaragoza (España). 2001; pp.305
- HEISS. Principio de Envasado de los Alimentos – Guía Industrial. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1978; pp.330.
- KIETZMANN. Inspección Veterinaria de Pescados. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1974; pp.326.
- LUDORFF / MEYER. El Pescado y los Productos de la Pesca. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1973; pp.339
- MADRID; A / VICENTE; JUANA / M y R MADRID. El Pescado y sus Productos Derivados. Ediciones Mundi – Prensa, Madrid (España) 2da Edición. 1999; pp.411.
- MHÖLER. El Curado. Editorial Acribia. Zaragoza (España) 1980; pp.113.
- PÉREZ SALMERÓN; LUIS ANGEL. Higiene y Control de los Productos de la Pesca Compañía Editorial Continental - México D.F. (México) 1985, pp.162.
- RUITER; ADRIAAN. El Pescado y los productos derivados de la Pesca: Composición, Propiedad Nutritivas y Estabilidad. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1999; pp.416
- SIKORSKI, ZDZISLAW. Tecnología de los Productos del Mar: Recursos, composición nutritiva y conservación. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1994; pp.330.
- SYME JOHN D. El Pescado y su Inspección. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1994; 330p.p 1969; pp.251
- VALIENTE MORANTE, OSCAR. Refrigeración y congelado de pescado. CONCYTEC (Lima) 2001; pp.368.
- WOOD, P.C. Manual de Higiene de los Mariscos. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1979; pp.83.
- Decreto Supremo N° 020 - 2022 – PRODUCE, Decreto Supremo que aprueba el Reglamento Sectorial de Inocuidad para las Actividades Pesqueras y Acuícolas. 31 de diciembre del 2022.

SILABO DEL CURSO:
BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA EN EL PROCESO DE PESCADO FRESCO Y CONGELADO

I. DATOS INFORMATIVOS

- Duración del curso: 4 días
- Fecha de inicio: XXXXXXXXXXXX
- Fecha de término: XXXXXXXXXXXX
- Extensión horaria:
 - Horas teóricas: 3 horas
 - Presentación de casos: 1 horas
- Ponente:
- Lugar de dictado: Desembarcadero de San Andres.

II. OBJETIVOS

Adquirir conocimientos básicos sobre buenas prácticas de manufactura en el proceso de pescado fresco y congelado promover la elaboración de productos sanos, seguros y adecuados; conforme a las exigencias de mercado abastecer de materia prima inocua y de calidad a las plantas que elaboran harina y aceite de pescado (CHD) y (CHI) para garantizar la salud del consumidor en la cadena de alimentación, aplicar Norma de conducta BPM-PB y un programa de saneamiento SSOP para prevenir cualquier posible contaminación.

III. PROGRAMACIÓN

Día	Contenidos	Estrategias de enseñanza aprendizaje
Día 1 4 horas académicas	BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA • Definición • ¿Para qué sirve? • Objetivo Generalidades Características de los diferentes tipos de hielo Estiba del pescado • En caja • En refrigerador MANIPULACIÓN DEL PESCADO • Contaminación • Manipulación • Cuidados sanitarios • Limpieza y desinfección • Ropa de protección	Clases Presencial: Presentación de diapositivas Aprendizaje sincrónico
Día 2 4 horas académicas	BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA EN EL PROCESO DE CONGELADO 1 PRODUCCION PRIMARIA 1.1 Desarrollo 1.2 Manipuleo, almacenamiento y transporte 1.3 Desembarcaderos, muelles, sistemas de descarga o puertos 1.4 Transporte	Clases Presencial: Presentación de diapositivas Aprendizaje sincrónico
Día 3 4 horas académicas	2 DISEÑO E INSTALACION DE LA PLANTA 2.1 Ubicación 2.2 Seguridad de planta. 2.3 Exteriores de Edificios. 2.4 Interiores del Edificio A. Infraestructura B. Pisos C. Techos D. Canaletas E. Desagües 2.5 Iluminación y edificaciones 2.6 Calidad de Aire y Ventilación 2.7 Puertas 2.8 Equipos	

Día	Contenidos	Estrategias de enseñanza aprendizaje
	2.9 Área de Baños y Servicios 2.10 Área de almacenamiento de Materiales de Limpieza 2.11 Oficinas Administrativas 2.12 Almacenes	
Día 4 4 horas académicas	3 CONTROL DE OPERACIONES 3.1 Peligro de contaminación en los alimentos 3.2 Requisitos relativos a las materias primas A. Hielo B. Agua de red pública C. Energía eléctrica D. Aire a presión 3.3 Envasado 3.4 Congelado 3.5 Empaque 3.6 Almacenamiento	

IV. METODOLOGÍA

Las clases teóricas, serán desarrolladas por el ponente mediante exposición - diálogo de manera presencial, proyectando videos motivadores y diapositivas con cuadros comparativos y gráficos, para promover en los asistentes la correcta comprensión de los contenidos, e igualmente la asimilación de efectiva de los temas tratados; buscando en todo momento un aprendizaje total en beneficio directo de los asistentes.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Decreto Supremo N° 020 2022 [PRODUCE]. Decreto Supremo que aprueba el Reglamento Sectorial de Inocuidad para las Actividades Pesqueras y Acuícolas. 31 de diciembre del 2022.
- SURTI FOODS PERÚ S.A.C. CHIMBOTE (2021). Manual de Buenas Prácticas de Manufactura.
- Decreto Ley N° 25977 [Presidencia de la Republica]. Ley general de pesca. 7 de noviembre 2022
- Escalante, H., Jara, C. y Murga N. (1993). Parasitología General: Manual de Prácticas. Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo-Perú.

**SILABO DEL CURSO:
RIESGOS DEL PROCESO DEL EMPAQUE AL VACIO**

I. DATOS INFORMATIVOS

- Duración del curso: 03 Horas académicas
- Fecha de inicio: Por determinar
- Fecha de término:
- Extensión horaria:
 - Horas teóricas: 03 horas
 - Presentación de casos: -----
- Ponente:
- Lugar de dictado: Desembarcadero de San Andres
- Lugar de dictado: Desembarcadero de San Andres

II. OBJETIVOS

- Evaluar el grado de riesgo que implica el proceso y venta al consumidor de productos pesqueros envasados al vacío
- Evaluar las buenas prácticas de manufactura y los procedimientos operativos estandarizados de saneamiento aplicados en el proceso.
- Realizar recomendaciones para poner a punto dicho proceso de envasado de alimentos al vacío
- Aplicación de la tecnología de obstáculos, teniendo en cuenta las características intrínsecas de la materia prima a tratar, seleccionando los procesos de prevención.
- Conocer las desventajas del envasado de alimentos al vacío
- Dar a conocer el tiempo de duración de los alimentos envasados al vacío
- Conocer las normas básicas para el proceso de envasado al vacío.

III. PROGRAMACIÓN

Día	Contenidos	Estrategias de enseñanza aprendizaje
Día 1 03 horas académicas	Introducción -Envasado al vacío, definición - Qué puede envasarse al vacío - El envasado al vacío una técnica, pero no totalmente exenta de peligros -Cambios de color en las carnes -Vegetales y pescados al vacío -Envasado en anaerobiosis y botulismo -Ventajas del envasado al vacío -Desventajas del envasado al vacío -Tiempo de duración de los alimentos envasados al vacío -El vacío y la temperatura de conservación del producto -Normas básicas para envasar al vacío -Riesgos que entraña el envasado al vacío -Botulismo y conservación al Baño María y vacío -Como se produce el botulismo -Botulismo y conservación al vacío VIDEOS: - Envasado del pescado al vacío - Empacadora a vacío: Empaque de filetes de pescado.	Clases Presencial: Presentación de diapositivas Y videos

IV. METODOLOGÍA

La fase teórica, será expuesta por el especialista mediante la proyección de diapositivas sobre el tema en mención; se complementará con la proyección de videos para enfatizar puntos de interés. Se pondrá mucho énfasis sobre las Disposiciones Técnicas Generales del Decreto Supremo N° 020-2022-Produce.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bertullo, E.; Medina, D.; Inocente, G.; Avdalov, N Estudio sobre el Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control en Productos de la pesca destinados al mercado internacional (1998) Instituto de Investigaciones Pesqueras “Prof. Dr. Víctor H. Bertullo”. Facultad de Veterinaria. Universidad de la República, 37 Pág.
- FAO/OMS Directrices para la gestión de riesgos microbiológicos (1999) ftp://ftp.fao.org/codex/ALINORM01/AL01_13S.PDF 66-71
- FAO/OMS Consulta de Expertos de Expertos en la Aplicación del Análisis de Riesgos a Cuestiones de normas Alimentarias (1995), Ginebra.
- Heiss, Principio de Envasado de los Alimentos-Guía Industrial. Editorial acribia. Zaragoza (España). 1978; pp.330
- Huss, H. H. Aseguramiento de la calidad de los productos pesqueros (1997) FAO Documento técnico de pesca N° 334. Roma.
- INAPE Informe Sectorial Pesquero (1999) Instituto Nacional de Pesca – Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, Bertullo, E (Ed.) , Depósito Legal 319210, 67p, Montevideo.
- INFOPECA El mercado de pescado en Montevideo (1997) Serie el mercado del pescado las grandes ciudades Latinoamericanas, Impreso, 52p Montevideo.
- Lupín, H. Microbiological Risk Assessment with particular reference to implications to the fishery industry (2000) FAO Fisheries Industries Division. Paper, 9p. Rome.
- U.S. Food & Drug Administration, Centre for Food Safety & Applied Nutrition, Fish and fishery products hazards and controls guide (1998) <http://www.cfsan.fda.gov/~dms/haccp-2.html>
- U.S. Food & Drug Administration, Centre for Food Safety & Applied Nutrition, FDA and EPA guidance levels, (1998) <http://vm.cfsan.fda.gov/~dms/haccp-2x.html>

**SILABO DEL CURSO:
EMPAQUE AL VACIO PARA PRODUCTOS PESQUEROS**

I. DATOS INFORMATIVOS

- Duración del curso: 03 Horas académicas
- Fecha de inicio: Por determinar
- Fecha de término:
- Extensión horaria:
 - Horas teóricas: 3 horas
 - Horas Prácticas: -----
- Ponente:
- Lugar de dictado: Desembarcadero de San Andres

II. OBJETIVOS

- Proteger los productos del exterior y del proceso de distribución.
- Incrementar la vida útil de los productos pesqueros.
- Garantizar la seguridad alimentaria del producto,
- Proteger el alimento frente al transporte,
- Buscar la practicidad del consumidor,
- Dar respuesta a las necesidades y exigencias de la distribución,
- Facilitar el correcto proceso de envasado en la cadena de producción
- Evitar el deterioro químico, barrera al oxígeno, a la luz y a la humedad.
- Evita el deterioro microbiológico, barrera al oxígeno y a la humedad
- Evitar el deterioro físico, barrera a la humedad, resistente, estable.

III. PROGRAMACIÓN

Día	Contenidos	Estrategias de enseñanza aprendizaje
Día 1 3 horas académicas	- Factores que afectan la calidad de los alimentos - Envases para pescado - Funciones del empaque: a. Para contener el producto b. Para proteger el producto c. Ayudar a la venta del producto - Plásticos - Estructura de un plástico - Plásticos según su uso - Polietileno de alta densidad - Polietileno biorentado - Polipropileno fundido - Poliestireno - Poliamidas - Poliester - Cloruro de polivinilideno - Celulosa regenerada - Polietilenos - Polipropilenos - Otros materiales - Estilos de envasado utilizados en la industria pesquera - Selladora de impulso - Bolsas de material laminado. - Envasado al vacío - El envasado al vacío, una técnica muy segura pero no totalmente exenta de peligros - Envasado en anaerobiosis y botulismo - Ventajas del envasado al vacío - Máquinas de vacío de doble campana - Envasado en atmósfera modificada	Clases Presencial: Presentación de diapositivas y videos

Día	Contenidos	Estrategias de enseñanza aprendizaje
	- Máquina termoformadora - Aplicaciones de bolsas retortables : ventajas y desventajas - Materiales para bolsas retortables - Especificaciones típicas para la confección de bolsas retortables - Operaciones para confección y procesamiento de bolsas retortables.	

IV. METODOLOGÍA

La fase teórica, será expuesta por el especialista mediante la proyección de diapositivas sobre el tema en mención; se complementará con la proyección de videos para enfatizar puntos de interés. Se pondrá mucho énfasis sobre las Disposiciones Técnicas Generales del Decreto Supremo N° 020-2022-Produce.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- J.H. Briston. Plastic Films. 1990
- K. Jeffs. Flexible Packaging of Fishery Products. 1989
- D.C. Cann. Modified Atmosphere Packaging of Fishery Products. Infofish International 1:88
- J.P. Smith et.al. Development in Food Science & Technology. Elsevier Science Publishers Ltd. (UK). November 1990
- T. Ishitani. Active Packaging for Food Quality Preservation in Japan - Food and Packaging Materials. 1995.
- M. Gallo. Envasado de Productos Pesqueros. Curso Internacional ITP/JICA. 1999.
- T. Ishitani. Packaging Japan (14), 1993.
- Unitika Co.Ltd. Vacuum Packaging. 1988.

**SILABO DEL CURSO:
PROCESAMIENTO DE PESCADO FRESCO SALADO
“SALADITA”**

I. DATOS INFORMATIVOS

- Duración del curso: 1 día: 08 Horas académicas
- Fecha de inicio: Por determinar
- Fecha de término:
- Extensión horaria:
 - Horas teóricas: 3 horas
 - Horas Practica: 05 horas
- Ponente:
- Lugar de dictado: Desembarcadero de San Andres

II. OBJETIVOS

- Contribuir con las necesidades nutricionales de las poblaciones (zonas urbano-marginales), donde el grado de aporte nutricional es deficiente, mediante el consumo de este tipo de producto salado, que no necesita de la cadena de frío para su conservación.
- Mejorar la utilización de especies no explotadas o subutilizadas, mediante la aplicación de tecnologías apropiadas como es el caso del pescado fresco salado - “LA SALADITA”.
- Brindar transferencia tecnológica y capacitación en el área de procesamiento pesquero.
- Coadyuvar a mejorar el nivel socio-económico de las poblaciones pesqueras artesanales.
- Brindar estas técnicas que permitan otorgar mayor valor agregado a los productos de la pesca
- Contribuir a incrementar el consumo per cápita de pescado colaborando a elevar el nivel nutricional de las poblaciones más vulnerables.
- Fomentar la creación de microempresas de procesamiento de productos pesqueros.
- Promover el cumplimiento del Reglamento sectorial de Inocuidad para las actividades Pesqueras y Acuícolas (DECRETO SUPREMO N° 020-2022-PRODUCE).

III. PROGRAMACIÓN

Día	Contenidos	Estrategias de enseñanza aprendizaje
Día 1 Fase Teórica: 3 horas Fase práctica: 12horas	- Definición del producto - Composición y características del producto - Definición de la sal - Origen de la sal - Calidad de la sal - Observaciones referidas al uso de la sal - Selección del tamaño del grano de la sal - Evaporación de pozos - Tratamiento casero de la sal - Ficha técnica de la sal - Métodos de salado - Preparación de salmueras - procesamiento de productos pesqueros salados - Pescado fresco salado – “Saladita”. - Flujo de Procesamiento de la “Saladita” - Diseño del llenador de pescado. - Composición química proximal del producto - Características organolépticas de la “Saladita” - Clasificación de la calidad del producto de acuerdo a sus características organolépticas - Ficha Técnica de la “Saladita”. - Tipo de productos terminados - Proceso de la “saladita” en otros países – Centro América.	Clases Presencial: Presentación de diapositivas y videos

Requerimientos - Fase práctica:

- Materia prima, 30 kg de pescado
- Hielo en escamas: 30 kg
- Cajas plásticas sin hueco: 4 cajas de 25 k
- Canastillas caladas: 2 unidades x 20 L
- Sal industrial grano 2: 25 kg.
- Baldes para envasado institucional: 2 unidades x20 L
- Baldes para envasado familiar: 2 unidades x 5 L
- Termómetros: 2 unidades
- Refractómetro (Concentración de sal)
- Balanza de 20 kg.
- Selladora de impulso para bolsas
- Selladora al vacío para bolsas para envasado.
- Bolsas de Ny/Pe : 10 unidades.

IV. METODOLOGÍA

La fase teórica, será expuesta por el especialista mediante la proyección de diapositivas sobre el tema en mención; se complementará con la proyección de videos para enfatizar puntos de interés. Se pondrá mucho énfasis sobre las Disposiciones Técnicas Generales del Decreto Supremo N° 020-2022-Produce.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BERTULLO; VICTOR. Tecnología de los Productos y Subproductos de Pescados, Moluscos y Crustáceos. Editorial hemisferio sur. Buenos Aires (Argentina) 1975; pp.538
- BURGESS. El Pescado y las Industrias Derivadas de la Pesca. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1978; pp.392
- CONNELL. Control de la Calidad del Pescado. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1978; pp.236
- ELEJALDE, ZEA ALFONSO. La Industria Pesquera. Editorial Sanmarti S.A. Lima (Perú) 1996; pp.224
- FARRO. Industria Pesquera. Editorial Palomino. Lima (Perú). 2da Edición. 2007; pp.243.
- HALL, M. GEORGE. Tecnología del Procesado del Pescado Editorial Acribia. Zaragoza (España). 2001; pp.305
- HEISS. Principio de Envasado de los Alimentos – Guía Industrial. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1978; pp.330.
- KIETZMANN. Inspección Veterinaria de Pescados. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1974; pp.326.
- LUDORFF / MEYER. El Pescado y los Productos de la Pesca.Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1973; pp.339
- MADRID; A / VICENTE; JUANA / M y R MADRID. El Pescado y sus Productos Derivados. Ediciones Mundi – Prensa, Madrid (España) 2da Edición. 1999; pp.411.
- MHÖLER. El Curado. Editorial Acribia. Zaragoza (España) 1980; pp.113.
- PÉREZ SALMERÓN; LUIS ANGEL Higiene y Control de los Productos de la Pesca Compañía Editorial Continental – México. D.F. (México) 1985, pp.162.
- RUITER; ADRIAA. El Pescado y los productos derivados de la Pesca: Composición, Propiedad Nutritivas y Estabilidad. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1999; pp.416
- SIKORSKI, ZDZISLAW. Tecnología de los Productos del Mar: Recursos, composición nutritiva y conservación. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1994; pp.330.
- SYME JOHN D. El Pescado y su Inspección. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1994; 330p.p 1969; pp.251

- VALIENTE MORANTE, OSCAR. Refrigeración y congelado de pescado. CONCYTEC (Lima) 2001; pp.368.
- WOOD, P.C. Manual de Higiene de los Mariscos. Editorial Acribia. Zaragoza (España). 1979; pp.83.
- L. WONG, M. GALLO, A. PAÚCAR, R. CASTRO. La Saladita – Pescado Fresco Salado. Bol. Inv. I.T.P. Vol 4 N°1 - 1994 2.
- ZAITSEV, K. Fish Curing and Processing. MIR Publishers. Moscow. 1969
- DECRETO SUPREMO Nº 020 - 2022 – PRODUCE, Decreto Supremo que aprueba el Reglamento Sectorial de Inocuidad para las Actividades Pesqueras y Acuícolas. 31 de diciembre del 2022.

SILABO DEL CURSO: CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA

I. DATOS INFORMATIVOS

- Duración del curso: 3 días
- Fecha de inicio: XXXXX
- Fecha de término: XXXXX
- Extensión horaria:
 - Horas teóricas: 1:30 horas
 - Presentación de casos: 30 minutos
- Ponente: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
- Lugar de dictado: Desembarcadero de San Andrés.

II. OBJETIVOS

- Identificar los beneficios de la formalización para el desarrollo del micro y pequeño empresario
- Identificar los tipos de modalidades empresariales para el micro y pequeño empresario.
- Conocer los regímenes tributarios.
- Identificar trámites y permisos posteriores a la formalización empresarial o tributaria.

III. PROGRAMACIÓN

Día	Contenidos	Estrategias de enseñanza aprendizaje
Día 1 2 horas académicas	DISPOSICIONES GENERALES • Objeto • Finalidad • Ámbito de aplicación • Definiciones básicas. Módulo I: TIPOS DE EMPRESAS PARA LOS NEGOCIOS Y SUS ASPECTOS LEGALES PARA SU CONSTITUCIÓN EN LA SUNARP. • Las MYPES, Concepto, su Importancia, características, beneficios y ventajas de su formalización., • Tipos de empresas sus ventajas y desventajas. • Empresa Persona Natural con Negocia, RUC 10. • Empresa Persona Jurídica. RUC 20, • Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (ELR.L) • Sociedad Comercial de Responsabilidad limitada SRL • Sociedad Anónima Cerrada SAC • Sociedad por Acciones Cerrada Simplificada SACS • Sociedad Anónima • Procedimiento de constitución de empresa de tipo Persona Natural con Negocio y Jurídica (EIRL, SAC, SRL, SA SAA). El testimonio, Copia Literal, Libro de Aras y Libro de Matricula de Acciones_ CASO PRACTICO: Constitución empresa de tipo Persona Natural con Negocio, RUC 10 con Negocio y jurídica, RUC 20 (EIRL, SAC, SRL, SA SAA).	Clases Presencial: Presentación de diapositivas Aprendizaje sincrónico
Día 2 2 horas académicas	Módulo II: ASPECTOS TRIBUTARIOS PARA LOS NEGOCIOS Y LAS OBLIGACIONES CON LA SUNAT • El Registro Único del Contribuyente (SUNAT y operaciones en línea SOL) • La Ficha RUC y el Cronograma de Declaraciones Mensuales y Anuales. • Los Regímenes Tributarios. • Nuevo Régimen Única simplificado NRUS • Régimen Especial de Renta (RER). • Régimen MYPE Tributario • Régimen General de Renta • Libros y Registros Cantables y el Programa de Libros Electrónicos (PLE), • El Declara Facil SUNAT, T-registro,, Planilla mensual de pagos (PLAME) y AfPnet, • Los principales tributos que administra la SUNAT.	Clases Presencial: Presentación de diapositivas Aprendizaje sincrónico

Día	Contenidos	Estrategias de enseñanza aprendizaje
	• Impuesto a la Renta (IR), • Impuesto General a las Ventas IGV. • Sistema de Deducciones, Percepciones y Retenciones. Comprobantes de Pago. Facturas Electrónicas y Boletas de venta Electrónicas, • La Bancarización, cuenta de deducciones y cuentas bancarias para empresas. • Multas tributarias CASO PRACTICO: Cálculo de IGV e Impuesto a la Renta EXCEL	
Día 3 2 horas académicas	Módulo III: ASPECTOS LABORALES PARA LOS NEGOCIOS Y OTROS REGISTROS O PERMISOS. • El Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE), • Régimen Laboral Especial de la MYPE. • Conceptos y cálculo de EsSalud, ONP, AFP y otras. • Los Permisos Especiales • La Licencia de Funcionamiento. • El registro de marcas en INDECOPI, • Registro Nacional de Proveedores (RNP) en el OSCE para venderse al Estado CASO PRÁCTICO: Cálculo de beneficios sociales laborales de Microempresa y Pequeña Empresa.	Clases Presencial: Presentación de diapositivas Aprendizaje síncrono

IV. METODOLOGÍA

Las clases teóricas, serán desarrolladas por el ponente mediante exposición - diálogo de manera presencial, proyectando videos motivadores y diapositivas con cuadros comparativos y gráficos, para promover en los asistentes la correcta comprensión de los contenidos, e igualmente la asimilación de efectiva de los temas tratados; buscando en todo momento un aprendizaje total en beneficio directo de los asistentes.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Guía para la Constitución de Empresas en Perú. Ministerio de Economía y Finanzas de Perú, 2020, <https://www.mef.gob.pe/>
- Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP): Sitio web: <https://www.sunarp.gob.pe/>
- Ley General de Sociedades (Ley N° 26887)

SILABO DEL CURSO: RENAPYC

I. DATOS INFORMATIVOS

- Duración del curso: 01 Horas académicas
- Fecha de inicio: Por determinar
- Fecha de término:
- Extensión horaria:
 - Horas teóricas: 01 horas
 - Presentación de casos: -----
- Ponente:
- Lugar de dictado: Desembarcadero de San Andres.

II. OBJETIVOS

- Formar parte de la **Red Nacional de Promoción y Comercialización de Recursos Productos Hidrobiológicos (Renapyc)** para que la empresa que se formará se integre a la lista de proveedores del Programa Nacional A Comer Pescado (PNACP).
- Al formar parte del Renapyc, promocionas tu negocio y, además, contribuyes con la cadena de distribución y comercialización de productos hidrobiológicos en el país.
- Ser reconocido por el Estado como comerciantes formales, dentro del sistema de comercialización del estado.

III. PROGRAMACIÓN

Día	Contenidos	Estrategias de enseñanza aprendizaje
Día 1 02 horas académicas	Introducción -Ventajas de Renapyc. -Requisitos para incorporarse a la red -Proceso de Inscripción.	Clases Presencial

IV. METODOLOGÍA

La fase teórica, será expuesta por el especialista mediante la proyección de diapositivas sobre el tema en mención; se complementará con la proyección de videos de ferias que se han realizado en las diferentes regiones del País.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Programa Nacional A Comer Pescado,
<https://www.gob.pe/15259-solicitar-inscripcion-a-la-red-nacional-de-promocion-y-comercializacion-de-recursos-y-productos-hidrobiologicos-renapyc>

SILABO DEL CURSO: CREACIÓN DE UNA MARCA

I. DATOS INFORMATIVOS

- Duración del curso: 2 días
- Fecha de inicio: XXXXXXXXXXXX
- Fecha de término: XXXXXXXXXXXX
- Extensión horaria:
 - Horas teóricas: 3 horas
 - Presentación de casos: 1 horas
- Ponente: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
- Lugar de dictado: Desembarcadero de San Andrés.

II. OBJETIVOS

- Demostrar la importancia de una marca registrada para una empresa
- Construir una imagen positiva en torno a los productos o servicios de la empresa
- Exponer el alto valor de los productos y servicios que ofrece la empresa
- Crear una comunicación entre la empresa y sus clientes.
- Desarrollar un concepto de posicionamiento de marca en el mercado.
- Lograr una identificación verbal y visual del producto
- Lograr destacar ventajas competitivas

III. PROGRAMACIÓN

Día	Contenidos	Estrategias de enseñanza aprendizaje
Día 1 4 horas académicas	CREACIÓN DE UNA MARCA PASOS PARA LA CREACIÓN DE LA MARCA EN INDECOPI • Identifica la clase o categoría ○ Clasificación de Niza ○ Peruanizado • Verifica tu marca ○ Guía de recomendaciones ○ Busca tu marca • Consulta si tu marca es viable ○ Búsqueda fonética • Presenta tu solicitud ○ Costo para registrar una marca	Clases Presencial: Presentación de diapositivas Aprendizaje sincrónico
Día 2 4 horas académicas	REGISTRO MARCA • Signos distintivos • Clase de signos distintivos • Importancia de los signos distintivos • La marca • Fines de la marca • ¿Porque registramos marcas? • Beneficios de tener una marca registrada • ¿Puedo utilizar una marca sin registrarla? • ¿Cómo elegir una marca? • Signos distintivos de una marca • Otros signos distintivos: ○ Lema comercial ○ Nombre comercial • Marcas colectivas • Ventajas de una marca colectiva ○ Condiciones ○ Requisitos • ¿Como registrar una marca? ○ Esquema del trámite de la solicitud de registro • Acciones por infracción • Facultades del INDECOPI	Clases Presencial: Presentación de diapositivas Aprendizaje sincrónico

Día	Contenidos	Estrategias de enseñanza aprendizaje
	○ Medidas que se pueden tomar ○ Costos	

IV. METODOLOGÍA

Las clases teóricas, serán desarrolladas por el ponente mediante exposición - diálogo de manera presencial, proyectando videos motivadores y diapositivas con cuadros comparativos y gráficos, para promover en los asistentes la correcta comprensión de los contenidos, e igualmente la asimilación de efectiva de los temas tratados; buscando en todo momento un aprendizaje total en beneficio directo de los asistentes.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual – INDECOPI: <https://www.indecopi.gob.pe/proteccionalconsumidor>
- Universidad Carlos III de Madrid, Docente: Alba Ada Lameiras: “*Concepto de marca - Trilogías*”, 2021. Email: aada@emp.uc3m.es.
- Marca: ¿Qué es una marca y cuáles son sus características? 2022. <https://marcalima.pe/marketing-social/que-es-una-marca/>
- HOSTINGER Tutoriales ¿Cómo crear una marca: la guía completa para una empresa? Agosto 2023. <https://www.hostinger.es/tutoriales/como-crear-una-marca/>

**SILABO DEL CURSO:
COSTOS DE PRODUCCION EN PRODUCTOS PESQUEROS**

I DATOS GENERALES

- Duración del curso: 4 horas
- Fecha de inicio: Por determinar
- Exposición:
 - Teoría: 3 horas
 - Práctica 1 hora
- Ponente:
- Lugar: Desembarcadero Pesquero Artesanal de San Andres.

II. OBJETIVOS

- Determinar el cumplimiento del plan de los gastos de producción, determinar en qué medida y a cuenta de qué puede garantizarse la reducción ulterior de los mismos.
- Mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento.
- Clasificar, registrar y asignar de forma apropiada cada costo, con la finalidad de determinar cuánto le cuesta a tu empresa producir los artículos y/o servicios que ofrece.
- Proporcionar información para la planificación y el control interno a corto, medio y largo plazo.
- Valorar las materias primas, productos semi acabados, acabados y demás activos derivados de la producción.
- Mantener o aumentar la rentabilidad del negocio. Obtener mayor productividad. Ofrecer un excelente servicio al cliente.
- Facilitar Demostrar los costos que incurren las empresas pesqueras en la extracción de materia prima
- Identificar los costos que se incurre en la extracción de la materia prima.

III. PROGRAMACION

Día	Contenidos	Estrategias de enseñanza aprendizaje
Día 1 4 horas académicas	- Introducción -Aspectos generales sobre los costos -Definición de costos -Costos fijos -Costos de producción -Costos variables -El punto de equilibrio en la empresa -Costeo -Clasificación de los costos de producción -Costos variables totales -Costo variable total -Costo de producto pesquero: -Costo de producción de conservas de pescado -Costo de producción de anchoveta fresca congelado. -Costo de producción de pescado fresco salado- "La Saladita".	Clases Presenciales: Presentación de diapositivas.

**SILABO DEL CURSO:
CARACTERISTICAS NUTRICIONALES DE LOS
PRINCIPALES RECURSOS PESQUEROS PARA CHD**

I. DATOS INFORMATIVOS

- Duración del curso: 2 días
- Fecha de inicio: XXXXXXXXXXXX
- Fecha de término: XXXXXXXXXXXX
- Extensión horaria:
 - Horas teóricas: 3 horas
 - Presentación de casos: 1 horas
- Ponente: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
- Lugar de dictado: Desembarcadero de San Andrés.

II. OBJETIVOS

- Dar a conocer las bondades nutricionales de los recursos pesqueros de nuestro litoral.
- Promover una alimentación saludable a base de productos hidrobiológicos.
- Contribuir al desarrollo de hábitos de consumo de la población a base de productos hidrobiológicos.
- Fomentar la apertura de líneas de negocio, incluyendo la consolidación de cadenas de distribución, en el sector pesquero, con orientación al consumo humano directo.

III. PROGRAMACIÓN

Día	Contenidos	Estrategias de enseñanza aprendizaje
Día 1 4 horas académicas	EL PESCADO CARACTERISTICAS NUTRICIONALES • Proteínas • Grasas • Vitaminas • Minerales IMPORTANCIA DEL CONSUMO DE PESCADO EN LAS ETAPAS DE LA VIDA • En la niñez • En la etapa escolar • En la adolescencia • En la persona adulta • En la persona adulta mayor	Clases Presencial: Presentación de diapositivas Aprendizaje síncrono
Día 2 4 horas académicas	IMPORTANCIA DEL CONSUMO DE PESCADO EN LAS ETAPAS ESPECIALES DE LA VIDA • En la gestación • En la lactancia EL PESCADO EN EL MERCADO ACTUAL • En Fresco • Procesado PRESERVACIÓN DE LA CALIDAD DEL PESCADO Y LOS PRODUCTOS PESQUEROS HIGIENE DE LA PERSONA MANIPULADORA DE ALIMENTOS HIGIENE EN LA MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS	Clases Presencial: Presentación de diapositivas Aprendizaje síncrono

IV. METODOLOGÍA

Las clases teóricas, serán desarrolladas por el ponente mediante exposición - diálogo de manera presencial, proyectando videos motivadores y diapositivas con cuadros comparativos y gráficos, para promover en los asistentes la correcta comprensión de los contenidos, e igualmente la asimilación de efectiva de los temas tratados; buscando en todo momento un aprendizaje total en beneficio directo de los asistentes.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ministerio de la Producción (4 de noviembre 2023). Programa nacional a comer pescado. <https://www.gob.pe/institucion/acomerpescado/institucional>
- Ministerio de la Producción (2010). Manual de alimentación “Consume Pescado, es mejor”, Instituto Tecnológico Pesquero del Perú – ITP https://www2.produce.gob.pe/RepositorioAPS/1/jer/PROPESCA_OTRO/difusion-publicaciones/material-elaborado-itp/Manual-de-alimentacion-Consume-Pescado-es-Mejor.pdf
- Traverso, j. y Avdalov, N. (2014). Beneficios del consumo de pescado. DINARA, INFOPESCA <https://www.infopesca.org/sites/default/files/complemento/publilibreacceso/1243/Beneficios%20para%20dinara.pdf>

SILABO DEL CURSO: PREPARACIÓN DE PLATOS A BASE DE ANCHOVETA

I. DATOS INFORMATIVOS

- Duración del curso: 20 Horas académicas
- Fecha de inicio: Por determinar
- Fecha de término:
- Extensión horaria:
 - Horas teóricas: 10 horas
 - Horas de Practicas: 10 practicas
- Ponente:
- Lugar de dictado: Auditorio de la Municipalidad Provincial o Direpro.

II. OBJETIVOS

- Capacitar a las mujeres de ollas comunes en la elaboración de platos a base de anchoveta.
- Tengan conocimiento de los costos que implican la elaboración de los platos.
- Aprender a preparar platos a base de anchoveta con productos de la localidad.
- Incentivar la identidad cultural regional con la elaboración de platos a base de anchoveta y producto de la localidad o platos típicos de la zona.

III. PROGRAMACIÓN

Día	Contenidos	Estrategias de enseñanza aprendizaje
Día 1 02 horas académicas	Introducción sobre preparación de Platos fríos y calientes. - Preparación de Causa de Anchoveta - Costeo del Plato	Clases Presencial
Día 2 02 horas académicas	- Preparación de solterito - Costeo del plato	Clases Presencial
Día 3 02 horas académicas	- Preparación del plato Tallarines rojos a base de Anchoveta - Costeo del plato	Clases presenciales
Día 4 02 horas académicas	- Preparación de ensaladas con Anchoveta - Costeo del plato	Clases presenciales
Día 6 02 horas académicas	- Preparación de croquetas de Anchoveta - Costeo del plato	Clases presenciales
Día 7 02 horas académicas	- Preparación de albóndigas de Anchoveta - Costeo del plato	Clases presenciales
Día 8 02 horas académicas	- Preparación de chicharrón de Anchoveta - Costeo del plato	Clases presenciales
Día 9 02 horas académicas	- Preparación de Aguadito de Anchoveta - Costeo del plato	Clases presenciales
Día 10 02 horas académicas	- Preparación plato típico local a base de Anchoveta - Costeo del plato	Clases presenciales

IV. METODOLOGÍA

La fase teórica y práctica, será expuesta por el especialista mediante la proyección de diapositivas sobre el tema en mención; se complementará la parte práctica de la preparación en vivo de los platos programados. Además, se realizará la selección de 1 platos locales o

tradicionales con las mujeres seleccionadas para la capacitación, estos platos se utilizará productos locales o tradicionales de la zona.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 7 platos existentes a base de anchoveta
<https://peru.info/es-pe/gastronomia/noticias/2/13/7-deliciosos-platos-que-tienen-como-base-la-anchoveta-peruana>
- Anchoveta para todos
Fasciculo 3 del periodoco el Trome

SILABO DEL CURSO:
CARACTERISTICAS NUTRICIONALES DE LOS PRINCIPALES RECURSOS PESQUEROS PARA CHD
PARA LA ZONA ALTOANDINA.

I. DATOS INFORMATIVOS

- Duración del curso: 3 días
- Fecha de inicio: XXXXXXXXXXXX
- Fecha de término: XXXXXXXXXXXX
- Extensión horaria:
 - Horas teóricas: 3 horas
 - Presentación de casos: 1 horas
- Ponente: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
- Lugar de dictado: Auditorio de la Municipalidad Provincial o Direpro

II. OBJETIVOS

- Dar a conocer las bondades nutricionales de los recursos pesqueros de nuestro litoral.
- Promover una alimentación saludable a base de productos hidrobiológicos.
- Contribuir al desarrollo de hábitos de consumo de la población a base de productos hidrobiológicos.
- Fomentar la apertura de líneas de negocio, incluyendo la consolidación de cadenas de distribución, en el sector pesquero, con orientación al consumo humano directo.

III. PROGRAMACIÓN

Día	Contenidos	Estrategias de enseñanza aprendizaje
Día 1 4 horas académicas	EL PESCADO CARACTERISTICAS NUTRICIONALES • Proteínas • Grasas • Vitaminas • Minerales IMPORTANCIA DEL CONSUMO DE PESCADO EN LAS ETAPAS DE LA VIDA • En la niñez • En la etapa escolar • En la adolescencia • En la persona adulta • En la persona adulta mayor	Clases Presencial: Presentación de diapositivas Aprendizaje síncrono
Día 2 4 horas académicas	IMPORTANCIA DEL CONSUMO DE PESCADO EN LAS ETAPAS ESPECIALES DE LA VIDA • En la gestación • En la lactancia EL PESCADO EN EL MERCADO ACTUAL • En Fresco • Procesado PRESERVACIÓN DE LA CALIDAD DEL PESCADO Y LOS PRODUCTOS PESQUEROS HIGIENE DE LA PERSONA MANIPULADORA DE ALIMENTOS HIGIENE EN LA MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS	Clases Presencial: Presentación de diapositivas Aprendizaje síncrono
Día 3 4 horas académicas	PRINCIPALES RECURSOS HIDROBIOLÓGICOS CONSUMIDOS EN ZONAS DE POBREZA Propiedades nutricionales del Jurel • Formas de preparación Propiedades nutricionales del Caballa • Formas de preparación Propiedades nutricionales del Bonito • Formas de preparación Propiedades nutricionales del Anchoveta • Formas de preparación	

IV. METODOLOGÍA

Las clases teóricas, serán desarrolladas por el ponente mediante exposición - diálogo de manera presencial, proyectando videos motivadores y diapositivas con cuadros comparativos y gráficos, para promover en los asistentes la correcta comprensión de los contenidos, e igualmente la asimilación de efectiva de los temas tratados; buscando en todo momento un aprendizaje total en beneficio directo de los asistentes.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ministerio de la Producción (4 de noviembre 2023). Programa nacional a comer pescado. <https://www.gob.pe/institucion/acomerpescado/institucional>
- Ministerio de la Producción (2010). Manual de alimentación “Consume Pescado, es mejor”, Instituto Tecnológico Pesquero del Perú – ITP https://www2.produce.gob.pe/RepositorioAPS/1/jer/PROPESCA_OTRO/difusion-publicaciones/material-elaborado-itp/Manual-de-alimentacion-Consume-Pescado-es-Mejor.pdf.
- Traverso, j. y Avdalov, N. (2014). Beneficios del consumo de pescado. DINARA, INFOPESCA <https://www.infopesca.org/sites/default/files/complemento/publilibreacceso/1243/Beneficios%20para%20dinara.pdf>