



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE  
EMPRESAS

“PLAN DE NEGOCIO DE LA EMPRESA DE TRANSPORTES JJCA  
E.I.R.L.”

Trabajo de investigación para optar el grado académico de Bachiller  
en Administración de Empresas

Presentado por:

Dinavet Reyna Flores Rodríguez (0000-0003-3948-8560)

María Elena Gaspar Porras (0000-0001-8704-2040)

Johnny Gómez Huamán (0000-0002-3241-0587)

Jenny Jackelyn Plasencia Palacios (0000-0001-7693-908X)

Fabiola Vega López (0000-0002-6944-5732)

Lima - Perú

2020

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
**ANEXO 6**  
ACTA DE APROBACIÓN DEL TRABAJO DE BACHILLER

Fecha: 07/01/2021

El profesor del curso evaluador del trabajo de investigación de Bachiller:

Mg. Luis Francisco Guanipa Ramírez

En el curso de:

Seminario de Tesis I

Luego de evaluar el trabajo de investigación de Bachiller titulado:

PLAN DE NEGOCIO DE LA EMPRESA DE TRANSPORTES JJCA E.I.R.L

Presentada por los estudiantes:

CÓDIGO	ALUMNO
100071793	Flores Rodríguez, Dinavet Reyna
100071152	Gaspar Porras, María Elena
100071895	Gómez Huamán, Johnny
100070871	Plasencia Palacios, Jenny Jackelyn
100071920	Vega López, Fabiola

Para optar al grado de Bachiller en: Administración de Empresas en la carrera de Administración de Empresas, de la Facultad de Ciencias Empresariales.

Luego de haber evaluado el informe final del trabajo de investigación de Bachiller, concluye en calificar a:

CÓDIGO	ALUMNO	CALIFICACION	
100071793	Flores Rodríguez, Dinavet Reyna	Aprobado (15)	Desaprobado ( )
100071152	Gaspar Porras, María Elena	Aprobado (15)	Desaprobado ( )
100071895	Gómez Huamán, Johnny	Aprobado (15)	Desaprobado ( )
100070871	Plasencia Palacios, Jenny Jackelyn	Aprobado (15)	Desaprobado ( )
100071920	Vega López, Fabiola	Aprobado (15)	Desaprobado ( )

El profesor evaluador firma en señal de conformidad.

  
Mg. Luis Francisco Guanipa Ramírez

\*Este documento debe ser enviado por correo electrónico a [smezab@cientifica.edu.pe](mailto:smezab@cientifica.edu.pe)

## 1 Contenido

CAPITULO I: DESCRIPCION DE LA EMPRESA.....	11
1.1    Análisis del entorno.....	11
1.2    . Sondeo de Mercado .....	22
1.2.1. Sondeo de Mercado local .....	23
1.3    Análisis de la empresa.....	23
1.4    Plan estratégico de la empresa .....	28
1.4.1    Visión .....	28
1.4.2    Misión .....	28
1.4.3    Objetivos estratégicos.....	29
1.4.4    Estrategia del negocio.....	29
1.4.5    Fuentes generadoras de la ventaja competitiva.....	30
1.5    Plan de Marketing .....	30
1.5.1    Objetivos de marketing.....	30
1.5.2    Marketing Mix .....	32
1.5.3    Descripción de producto o servicio.....	34
1.5.4    Estrategia de precio .....	34
1.5.5    Estrategia de distribución de plaza .....	35
1.5.6    Estrategia de promoción.....	35
1.5.7    Estrategia de servicio al cliente o postventa .....	36
1.5.8    Estrategia de posicionamiento .....	38
1.6    Plan de Operaciones.....	40
1.6.1    Objetivos de operaciones.....	40
1.6.2    Actividades iniciales para el proceso de producción .....	41
1.6.3    Proceso de producción del bien o servicio.....	41
1.7    Diseño de estructural y planeamiento de recursos humanos .....	44
1.7.1    Estrategias de reclutamiento, selección y contratación del personal.....	44
1.7.2    Estrategias de inducción, capacitación y evaluación del personal.....	47
1.7.3    Estrategias de motivación y desarrollo del personal.....	48
1.7.4    Políticas de remuneraciones y compensaciones .....	49
1.8    Plan financiero.....	50
1.8.1    Historia financiera de la empresa .....	50
1.8.2    Datos, supuestos y políticas económicas y financieras .....	51
1.8.3    Plan de ventas de la empresa.....	53
1.8.4    Análisis de costos.....	56
1.8.5    Punto de equilibrio de la empresa.....	58

1.8.6	Adquisición de materiales e insumos para el servicio .....	59
1.8.7	inversión inicial .....	62
1.8.8	Capital de trabajo.....	62
1.8.9	Fuentes de financiamiento.....	63
1.8.10	Proyección de flujo de caja.....	64
1.8.11	Análisis de rentabilidad.....	65
1.8.12	Estado de Ganancias y Pérdidas proyectado.....	66
1.8.13	Balance General proyectado de la empresa.....	67
1.8.14	Análisis de sensibilidad y riesgo de la empresa .....	68
1.9	Descripción del equipo gerencial de la empresa .....	72

## Índice de figuras

Figura 1: Recorte Diario para análisis de Factor Político	7
Figura 2: Recorte de Diario para Análisis de Factor económico.	9
Figura 3: Imagen sala situacional Covid 19.	10
Figura 4: Recorte Diario Gestión para Factor Social	10
Figura 5: Logo Mitsui	16
Figura 6: Logo TSO Mobile	17
Figura 7: Logo Rímac Seguros	17
Figura 8: Logo Banco de Crédito del Perú	17
Figura 9: Logo Prevé Medica	17
Figura 10: Logo Transportes JJCA EIRL	21
Figura 11: Tarifario JJCA EIRL	23
Figura 12: Ubicación empresa de transportes JJCA EIRL	24
Figura 13: Imagen Correo Corporativo JJCA EIRL	25
Figura 14: Ubicación de Transportes JJCA en relación con nuestros clientes	26
Figura 15: Prueba Medica	27
Figura 16: Desinfección frente a Covid	27
Figura 17: Layout	28
Figura 18 Organigrama general de la empresa	29
<i>Figura 19: Cronograma de pagos</i>	36
Figura 20: Unidades en rampa	62
Figura 21: Unidad de 80 metros cúbicos	62

**Indice de Tablas**

Tabla 1: Proyección de ventas	39
Tabla 2: Estructura de costos de servicios de transporte de carga	40
Tabla 2 A: Estructura de costos de servicios de transporte de carga	41
Tabla 3: Adquisición de materiales e insumos para el servicio	43
Tabla 4: Materiales	44
Tabla 5: Equipos de protección personal - Asesoría externa – Otros	45
Tabla 6: Proyección de flujo de caja	48
Tabla 7: Estado de ganancias y pérdidas proyectado	50
Tabla 8: Balance general proyectado	51

Indice de anexos

<i>Anexo 1: Certificado de vigencia</i>	57
<i>Anexo 2: Constancia de Registro de Covid-19</i>	59
<i>Anexo 3: Certificado de desinfección</i>	62

## Resumen ejecutivo

EL objetivo del trabajo es presentar el plan de negocio de la empresa de TRANSPORTES JJCA EIRL y conocer su plan financiero, para analizar si es rentable el negocio.

Realizamos un análisis de macroentorno utilizando los instrumentos Pestle y de sondeo mercado local; por lo que va permitir a la gerencia identificar las amenazas y oportunidades. Por otra parte, se identificó las fortalezas y debilidades, por lo que nos preocupa principalmente una de sus debilidades “No cuenta con unidades de todas las capacidades, que solicita el cliente”, es de hecho la información recopilada ayudará al gerente en determinar las estrategias de negocio.

Se realiza un plan de marketing con el objetivo de hacer conocer la marca en el mercado local, fidelizar a nuestros clientes, introducir nuestro servicio E commerce y afianzar nuestro servicio en las redes sociales a través de las estrategias planteadas.

El plan de operaciones de TRANSPORTES JJCA EIRL, nos indica un organigrama empresarial clásico (vertical), está conformado por un equipo administrativo, equipo de coordinadores logísticos y un equipo operativo, también tenemos el proceso de actividades iniciales para el proceso de producción de ingreso de conductor. ingreso de vehículo y salidas de la planta.

Revisamos datos histórica con referencia al plan financiero, es decir que es necesario conocer los costos, los materiales de insumo para el servicio, las inversiones, el estado de pérdidas y ganancias, proyección de fluidez de caja para poder determinar si el negocio es rentable y poder aumentar sus activos cubriendo las necesidades exponenciales de sus clientes.



## Introducción

TRANSPORTES JJCA EIRL, es una empresa que se dedica al servicio de traslado de carga y mercancías en general, comprometidos en velar por la seguridad y condiciones óptimas del producto desde su recepción hasta su entrega final al cliente, contando para ello con personal técnicamente capacitado y entrenado para realizar las operaciones de estiba y distribución del mismo.

La empresa nace en el año 2008 dando respuesta a una necesidad de un grupo familiar, bajo el nombre de TRANSPORTES JJCA EIRL. El objeto social es la presentación del servicio de traslado a nivel nacional de carga de mercancía en general por carretera; para desarrollar esta actividad la empresa se encuentra inscrita y autorizada en el MTC bajo el número de partida registral MTC 1528271 CNG. En nuestro país las empresas han adoptado distintos cambios debido al covid-19, nuevas formas distribución, adquisición y transporte de sus productos con nuevas estrategias para poder continuar con sus actividades dentro del mercado. La inseguridad en los transportes los robos, asaltos, son situaciones del día a día, y la logística se ha vuelto un tema de discusión en los distintos medios de comunicación. La alta demanda por un transporte seguro y con sus protocolos de seguridad es como hoy en día es difícil de encontrar, sin embargo, es ahí como TRANSPORTES JJCA EIRL se adapta a esta situación, analiza el entorno y los distintos factores del mercado haciendo un sondeo que determine puntos clave del servicio de traslado de carga por carretera, añadiendo a este análisis estrategias que nos permitan mejorar con el tiempo las distintas actividades del servicio de traslado. De tal manera que el servicio de traslado utilice las herramientas de marketing objetivamente

en los distintos mercados, afinando precios competitivos brindando un servicio de calidad, mejorando la estructura de la composición de la empresa y sus activos más importantes dentro de ella y así diferencie de nuestros competidores.

Es por este motivo que TRANSPORTES JJCA EIRL hoy brinda un servicio de transporte de carga de mercancías que busca satisfacer todas estas necesidades del mercado. Lo que buscamos con este proyecto es que nuestro establecimiento marque la diferencia frente a nuestros competidores; por lo cual utilizaremos diversas estrategias y basaremos nuestra atención en los valores que ofrece la empresa.

## CAPITULO I: DESCRIPCION DE LA EMPRESA

### 1.1 Análisis del entorno

El servicio de transporte de carga, se basa en el intercambio comercial, este servicio nos ayuda a movilizar mercancías para comercializarlas a nivel nacional e internacional; por lo tanto, el servicio de transporte se transformó en una herramienta necesaria para la sostenibilidad y crecimiento económico de un país.

Gracias a ello podemos apreciar que el transporte de mercancías es una actividad muy importante, ya que agrega mucho valor al proceso de la logística, no solo en el traslado del producto del almacén o donde se produce al lugar donde será vendido, genera ganancias si el producto es trasladado en menor tiempo.

Según detallamos este servicio se ve muy enfocado en grandes actividades. Mora (2014) afirma: “el llamado tiempo de transporte no se refiere solo al transporte físico del producto (mercancía en tránsito), sino al periodo comprendido desde que la mercancía está dispuesta en los muelles para su carga, hasta que el producto es físicamente descargado en el lugar de destino, lo cual incluye necesariamente conceptos tales como: tiempos de espera, carga/descarga, de vehículos, paradas, transbordos etc.” (pág. 6).

#### 1.1.1. Tendencias variables de entorno (PESTLE)

✓ **Factor Político:**

Nos encontramos atravesando una de las peores crisis de la historia en el Perú, empezando por la irresponsabilidad de nuestros líderes de generar una crisis gubernamental dentro de una crisis pandémica, sino por permitir una crisis social en donde exista un enfrentamiento entre la población y la política nacional del Perú, generando caos, protestas y disturbios, que profundizaran la crisis pandémica en el mediano plazo.



*Figura 1: Recorte Diario para análisis de Factor Político*

(Crisis Política impactará negativamente a la Bolsa y el Tipo de Cambio, 2020)

Según Diario el Peruano, (2009) El gobierno además busca ordenar modos de funcionamiento, para reestablecer una mejora en la supervisión, monitoreo y fiscalización del transporte terrestre, así como

de pasajeros con el objetivo de que cumplan con todas las especificaciones técnicas que se requieran, a la vez mejorar con los estándares de calidad del servicio, es por ello que se requiere que en el sector de transporte se establezcan mecanismos que ayuden con el fortalecimiento y formalización del sector donde se pretende ser más competitivo.

La crisis política del Perú, pasó por un tramo de incertidumbre electoral y, esto a su vez afecta a todas las empresas; cabe resaltar que en el sector de transporte tuvieron complicaciones en continuar sus labores, por motivo de la paralización de obras en las carreteras y el plan pico y placa tras su reactivación en el mes de setiembre, muchos conductores de empresas fueron multados ocasionando parálisis de la actividad de transporte.

✓ **Factor económico:**

En el Perú el sector de transportes de carga por carretera es un sector bastante convulsionado, según el Compendio Estadístico Perú 2014 publicado por el INEI, la Pequeña y Mediana empresa representaron aproximadamente el 84,1% del sector mientras que las Grandes Empresas solo representaron el 15,9 %, habiendo estado en funcionamiento un total de 5,717 empresas, además según el INEI durante el 2018 se registraron 120,524 unidades de transportes de carga a nivel nacional, siendo Lima el departamento que concentró la

mayor cantidad de unidades operativas, registrando un total de 60,621, habiendo crecido un 31% en relación al número registrado durante el 2014, por lo que podemos entender que este es un sector de altas utilidades así como también de alta competitividad, pues es un mercado dinámico y en constante evolución, en el que los demandantes del servicio requieren cada vez mayor personalización y homologación de los mismos.

Según el diario gestión (2020) nos informa que los transportistas de carga y mercancía, pueden circular, así como el personal que brinda servicios de abastecimiento de medicinas, alimentos, la continuidad de los servicios de agua, saneamiento, energía eléctrica, gas, combustible, telecomunicaciones, limpieza y recojo de residuos sólidos y servicios funerarios. Así lo ratifica el Decreto Supremo 046-2020-PMC, Publicado anoche en el diario El Peruano. La medida alcanza a los servicios prestados por agencias generales, marítimas, de aduanas, de carga.

(Transportistas de carga y mercancía podrán circular durante el toque de queda, 2020)



Figura 2: Recorte de Diario para Análisis de Factor económico.

✓ Factor social

El Perú es uno de los países afectados por el covid-19, provocando que 30,344 personas fallecieron, la cual ha venido declinando en los últimos días y habrá que esperar que esta tendencia se mantenga dada la reapertura de la economía.



Figura 3: Imagen sala situacional Covid 19.

Según el diario gestión el 25-09-2020, informa a la población las medidas a tomar, a fin de controlar el avance de la epidemia, que

está afectando al mundo de manera creciente: la inseguridad vial. Según el último reporte de la Organización Mundial de la Salud (OMS), las muertes por siniestros de tránsito siguen aumentando cada año y, a nivel mundial alcanza a 1.35 millones de personas, es decir, superando a la fecha a los fallecidos por el COVID-19.



*Figura 4: Recorte Diario Gestión para Factor Social.*

(ACABAR CON LA PANDEMIA, PERO TAMBIÉN CON UNA EPIDEMIA: LA INSEGURIDAD VIAL, 2020)



✓ **Factor Tecnológico**

En la actualidad la evolución tecnológica no es ajena a ninguna actividad económica por lo que el sector de transportes de carga por carretera tampoco es la excepción; sin embargo, estas están mayormente vinculadas a la preservación del medioambiente, a la facilitación o simplificación documentaria, así como también a la integración de las actividades relacionadas al transporte per se, además la constante evolución de las TIC están solucionando problemas relacionados a la seguridad, locación y control de las unidades de transporte de carga.

✓ **Factor Legal**

De acuerdo a lo dispuesto en el Reglamento Nacional de Administración de Transportes derivados de la Ley N° 27181-Ley General de Transporte y Tránsito Terrestre; que tiene por objeto legalizar la asistencia del servicio de transporte tanto público y privado de personas, mercancías y mixto en los ámbitos nacional, regional y provincial. (Peruano, 2019)

Decretando los términos de acceso y duración de carácter operacional, legal y técnico, que deben cumplir los operadores

prestadores del servicio; los requisitos y formalidades para obtener una autorización o habilitación; así como para la tramitación y para la vigilancia del servicio de transporte en todos sus ámbitos, en procura de lograr la completa formalización del sector y brindar mayor seguridad los usuarios del mismo, promoviendo que reciban un servicio de calidad. (Peruano, 2019)

Siendo las principales normativas de transporte de carga en el Perú las siguientes:

- “Ley No. 28172 - Ley que modifica los artículos 15 y 23 de la Ley General de Transporte y Tránsito Terrestre y formaliza el transporte terrestre de pasajeros interprovincial o interregional en automóviles – colectivos (publicada el 17/02/2004). (MTC, Ley N° 28172, 2004)
- Ley No. 28839 - Ley que modifica los artículos 30 y 31 de la Ley No. 27181, Ley General de Transporte y Tránsito Terrestre, referido al seguro obligatorio de accidentes de tránsito (SOAT) e incorpora el artículo 431 - A al Código Penal (publicado el 24/07/2006). (Peruano, Ley N° 28839, 2006)
- Decreto Legislativo No. 1051 - Decreto Legislativo que modifica la Ley No. 27181, Ley General de Transporte y Tránsito Terrestre

(publicado el 27/06/2008). (Peruano, Decreto Legislativo N° 1051, 2008)

Además, se cuenta con requisitos indispensables para el libre funcionamiento que deben cumplir las empresas prestadoras del servicio de traslado de carga, las cuales son:

- El Certificado de habilitación vehicular
- El Permiso de Operación
- Certificado para el transporte de mercancías por cuenta propia
- Certificado de inscripción en el registro nacional de transporte Terrestre.

Estos documentos deben ser solicitadas por las empresas que nos contratan (naturales o jurídicas), lo cual permiten que nuestro equipo de transporte pueda ingresar a las plantas y/o establecimientos sin necesidad de ocasionar demoras ante los operativos de ingreso y circulación formal en todo el circuito de su trayecto.

Por último, existen una serie de documentos necesarios con los que debe contar un vehículo de transporte de carga durante el ejercicio de su servicio, los cuales son:

- Licencia de operador del vehículo.
- Tarjeta de propiedad de camión.
- SOAT (Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito).
- Revisión técnica vehicular (MTC).
- Certificado de habilitación vehicular.
- Certificación de capacitación del conductor.
- Guía de remisión de transportista.
- Póliza de seguro de carga (según lo solicite el cliente).

**1.1.2. Análisis externo**

ITEM	OPORTUNIDADES
1	Crecimiento de la demanda de unidades de transporte de carga
2	Gran reducción de empresas competidores debido a la coyuntura
3	Incremento de empresas industriales pequeñas
4	Continuidad del servicio

ITEM	AMENAZAS
1	Ingreso de nuevos competidores
2	Inseguridad en las vías
3	Incertidumbre política
4	Contraer la enfermedad de Covid - 19

**1.1.3. Análisis interno**

ITEM	FORTALEZAS
1	Personal comprometido
2	Experiencia en el rubro
3	Existencia de una estructura organizacional
4	Cobertura de seguro de riesgos
5	Flota vehicular moderna
6	Sistema de rastreo satelital, permite control y seguridad de vehículos de carga

ITEM	DEBILIDADES
1	Débil promoción de los servicios
2	Procedimientos de negociación deficiente
3	Falta de rotación de personal
4	No cuenta con unidades de todas las capacidades, que solicita el cliente
5	No tiene un departamento de Marketing y Ventas
6	Costos elevados de mantenimiento

### 1.2 . Sondeo de Mercado

El transporte de carga por carretera es variado, se especializa en algún producto y se segmenta debido a la gran alteración de productos a ser transportados en el mercado. Esto ha procedido en varios modelos y prácticas que se adaptan a los requisitos del mercado, dentro de los cuales destacan el transporte que se da en distancias largas, el de cortas distancias, de reparto local, así como también las que se dividen en ejercicio al tipo de cargamento (líquidos, pallets, granel, contenedores, carros, productos refrigerados, etc.).

Transportes JJCA se ha segmentado en el reparto local con 2 clientes muy posicionados en el mercado, Kimberly Clark Perú y San Jorge, pero no descarta la posibilidad de seguir creciendo, muy por el contrario, deseamos crecer con más clientes y seguir ofreciendo un buen servicio como lo hemos venido haciendo desde el año 2008.

### **1.2.1. Sondeo de Mercado local**

El transporte de carga por carretera en el mercado local no es la excepción pues cuenta con las mismas divisiones por requisitos del cliente tanto como en función al tipo de carga transportada; sin embargo, cabe resaltar que en el Perú el Canal Tradicional es el que rige el mercado dejando de lado al Canal Moderno que ha logrado tomar un mayor protagonismo en la última década; por lo tanto, este está muy lejos del nivel de desarrollo logrado por otros países.

## **1.3 Análisis de la empresa**

TRANSPORTES J.J.C.A. E.I.R.L es una empresa que se dedicada al servicio o traslado de carga (mercancías en general), comprometidos en velar por la seguridad y condiciones óptimas del producto desde su recepción hasta su entrega final al cliente, contando para ello con personal técnicamente capacitado y entrenado para realizar las operaciones de estiba y distribución del mismo.

Orienta sus esfuerzos de gestión a través del desempeño y bienestar de su personal de manera competente identificando los peligros y riesgos para su evaluación, control y mitigación, por medio de una adecuada planificación e implementación de programas, objetivos y metas con la finalidad de brindar un servicio integral y eficaz de los estándares de calidad y Seguridad Ocupacional que satisfagan los requerimientos de sus clientes, asegurando la mejora continua en los Sistemas que con llevaría a una buena Gestión Integrada.

Se compromete a implementar y mantener procesos que garanticen la Seguridad Ocupacional de sus trabajadores, proporcionando un ambiente de trabajo que de seguridad y refleje ambientes saludables; así como el aseguramiento de la calidad de sus servicios a través de sus actividades, cumpliendo con los requisitos reglamentarios y otros requisitos que suscriba la empresa.

### **1.3.1. Análisis Interno Del Negocio (M. Porter)**

Ofrecemos a nuestros clientes el traslado de carga por carretera, este servicio se basa en brindar un trabajo integrado con nuestro equipo cumpliendo con todos los cuidados y protocolos del caso. Así como también demostramos la confianza con nuestros clientes haciéndolos más que clientes sus aliados estratégicos.

#### **A) COMPETIDORES EN EL SECTOR**

Los competidores más relevantes para nuestra empresa Transportes J.J.C.A, son empresas que ya están posicionadas años en el mercado y que se especializan en brindar solo el servicio, a diferencia de nosotros que nos dedicamos a ofrecerles más que un servicio de transporte un plus de beneficios que nuestro cliente desea.



TRANSPORTES MARIFER EIRL, empresa que realiza su servicio de carga por carretera, con más de 5 años en el mercado ofrece variedad de vehículos y capacidades.

<http://www.findglocal.com/PE/Lima/941559705990129/Transportes-maryfer>

TRANSPORTES KLAZ S.A.C, empresa que realiza el servicio de carga liviana y pesada a nivel nacional, brindan también servicio de unidades de diferentes capacidades <http://www.transklaz.com/inicio.html>

## **B) PODER DE NEGOCIACION CON LOS CLIENTES**

Transportes J.J.C.A se dedica en brindar servicios a empresas exigentes del rubro de productos de aseo e higiene personal, como KIMBERLY CLARK PERU S.R.L., así como también a empresas del rubro alimenticio, como PANADERIA SAN JORGE S.A., quienes requieren de nuestros servicios por nuestra confianza ganada en este sector.

## **C) AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES**

En este rubro como en otros siempre está latente la amenaza de nuevos competidores, es por ello que debemos estar muy pendientes de los cambios que suelen darse en este rubro, como actualizaciones y capacitaciones a nuestros colaboradores, también está latente las exigencias de nuestros clientes los cuales nos dan requerimientos al que debemos acoplarnos para poder dar continuidad al servicio.

## **D) PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES**

En transportes J.J.C.A contamos con aliados estratégicos que nos provee de los recursos que necesitamos para cubrir nuestras necesidades y así brindar un servicio que implica competir con nuestros precios económicos para poder mantener nuestra calidad de servicio a un nivel constante y así competir y así poder mantenernos en un nivel competitivo para futuras licitaciones en las empresas.

Nuestros proveedores son:

MITSUI AUTOMOTRIZ S.A  
RUC: 20256211310  
Av. Javier Prado Este No 6042 La Molina



*Figura 5: Logo Mitsui*

TSO MOBILE

Rastreo Satelital  
Av. República de Panamá No 3418, San Isidro



*Figura 6: Logo TSO Mobile*

RIMAC SEGUROS

Av. Paseo de la República No 3082, San Isidro



SCTR5163309-S0163600-SALUD

*Figura 7: Logo Rímac Seguros*

BCP PERU  
Agencia Ceres, Av. Nicolas Ayllón No 2096, Ate.



*Figura 8: Logo Banco de Crédito del Perú*

PREVE MEDICA  
RUC: 20556906263  
Jr. Buenos Amigos N° 184 - Ate



*Figura 9: Logo Prevé Medica*

LUBRICENTRO SANTA CLARITA  
Av. San Martin, 613  
MECANICA PAÚL  
RUC:10207221410  
Asoc. De Vivienda Melchorita de Vitarte Mz. Lote 6 y 7 Ate.

## **E) RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES**

La rivalidad entre competidores puede abarcar muchos temas como, por ejemplo: precios, calidad de servicio, tiempos de entrega y satisfacción de los clientes y sus clientes. Por ello es importante mantener la calidad de la calidad de los servicios prestados y así como también disminuir los costos y gastos y además de hacer uso de indicadores de todo tipo dentro de las actividades de la empresa.

### **1.4 Plan estratégico de la empresa**

#### **1.4.1 Visión**

Llegar hacer unos de los principales exponentes del sector de transporte a nivel nacional e internacional, ofreciendo a nuestros clientes la mejor calidad de servicio al menor precio posible, promoviendo valores como: honestidad, dedicación y respeto por lo que hacemos.

#### **1.4.2 Misión**

Somos una empresa de transporte de carga, capacitada para cumplir con nuestros servicios ofrecidos, brindando seguridad confianza eficiencia y eficacia a nivel nacional.

### 1.4.3 Objetivos estratégicos

- Incrementar la cartera de clientes: nuestra empresa tiene como objetivo esencial para su expansión en el mercado, el de incrementar su cartera de clientes; tanto del sector de cuidado personal como el de productos alimenticios; esperando así poder trabajar con empresas como Laive, Gloria, etc., para lo cual se están implementando nuevas actualizaciones de técnicas de almacenaje y transporte de pallets así como también la creación de nuevos protocolos y procedimientos que permitan a nuestra empresa adaptarse a los requisitos de dichos clientes.
- Reducir la emisión de gases contaminantes: nuestra empresa busca lograr este objetivo con la adquisición de nuevas unidades de transporte con motores EURO 4 reduciendo las emisiones de gases contaminantes; así como también la implementación de la ISO 14001 en la que buscamos reducir el impacto medioambiental negativo como resultado de nuestras actividades comerciales.
- Satisfacción del cliente: nuestra empresa se caracteriza por buscar la satisfacción no solo de nuestros clientes sino también la de nuestros colaboradores; ratificando su seguridad y salud ocupacional para el desarrollo de las actividades de la empresa, implementando la ISO 18001.

### 1.4.4 Estrategia del negocio

- ✓ Capacitación constante al personal.
- ✓ Implementar área de marketing enfocada en redes sociales.
- ✓ Realizar alianzas estratégicas con nuestros proveedores.

#### **1.4.5 Fuentes generadoras de la ventaja competitiva**

Comprometidos en velar por la seguridad y condiciones óptimas del producto desde su recepción hasta su entrega final del cliente, contando para ello con plataformas tecnológicas y con personal capacitado / entrenado para realizar las operaciones de estiba y distribución

### **1.5 Plan de Marketing**

#### **1.5.1 Objetivos de marketing**

- Afianzar nuestro servicio en las redes sociales, transformarnos dinámicamente, lograr que el cliente tenga fácil acceso de la información del servicio que prestamos involucrarnos y atraer cada semana nuevo publico observador.
- Fidelizar a nuestros clientes, como consecuencia lograr la captación de clientes nuevos, haciendo que nuestra marca sea la mejor elección al momento de requerir transporte de carga, lograr nuestras primeras metas dentro de 24 meses.
- Introducir nuestro servicio en el E commerce, de esta manera aumentarán nuestras ventas, manteniendo nuestros precios respecto al mercado

competidor, incrementar un 10% nuestra cartera, en los siguientes periodos.

- Lograr el reconocimiento de nuestra marca en el mercado local, ello quiere decir enfocarnos en un buen diseño de nuestro logo y slogan, para que así nuestro servicio no sea pasado por alto.

**La Marca:**

Transportes JJCA es una marca con un diseño de camión, la cual se ve reflejado la imagen, nuestra marca la encontramos en nuestras unidades vehiculares.



*Figura 10: Logo Transportes JJCA EIRL*

Slogan:

**“Acortamos distancias. Acercamos personas “**

### **1.5.2 Marketing Mix**

El objetivo de la empresa es analizar el comportamiento de los mercados y de los consumidores, a fin de cumplir con las necesidades de los clientes, generando acciones que retengan y fidelicen con las expectativas del cliente.

Por ello:

Nuestra empresa cuenta con las medidas necesarias para cualquier eventualidad que se presente, tales como el seguro de carga y mercancías, toda nuestra unidad cuenta con GPS, los cuales son monitoreadas constantemente. Nosotros cumplimos con los altos estándares de calidad que nos solicite el cliente.



<b>MARKETING MIX</b>	<b>FACTORES</b>	<b>DESCRIPCION</b>
<b>SERVICIO</b>	<b>Carga</b>	Trato amable en todo momento, tanto en el punto de partida como en el punto de llegada.
	<b>Calidad</b>	Seguro de carga o mercancías Seguro contra todo tipo de riesgo Monitoreo con GPS
	<b>Características del servicio</b>	Servicios con créditos de pago
<b>PRECIO</b>	<b>Precio (tarifa)</b>	Contamos con tarifas de acuerdo a: Ruta Tiempo de trabajo Almacenaje gratuito a fin de mes con el resguardo de las mercancías.
	<b>Promociones</b>	
	<b>Tipo de pago</b>	Transferencias bancarias
<b>PLAZA</b> (Distribución)	<b>Canales</b> <b>cobertura</b>	Canal directo (empresa-cliente) Lima-Callao y provincia, sur y norte chico
<b>PROMOCION</b> (comunicación)	<b>Publicidad</b>	Referencia o recomendaciones de clientes

### 1.5.3 Descripción de producto o servicio

TRANSPORTES JJCA se encarga del servicio de transporte por carretera como, distribución y almacenaje de mercancías a granel (bulk) y/o paletizado a nivel local e interprovincial. La empresa cuenta con unidades de distintas capacidades para el transporte de productos no perecibles en unidades de 1 a 16 toneladas o de 10 a 140 m<sup>3</sup>

### 1.5.4 Estrategia de precio

Nuestra estrategia de precio es en base a costos, el cual consiste en sumar un margen de utilidad sobre el costo total de nuestras operaciones o servicios; manteniendo nuestro precio a un nivel competitivo en el mercado.

TARIFARIO JJCA					
CONDUCTOR	REGISTRO DE PLACA		PESO		
ITEM	PLACA	VOLUMEN		INCLUIDO IGV	SIN IGV
1	Y1M870	7	900 Kg.	240	203.390
2	A5J825	8	1,200 Kg.	240	203.390
3	C6J875	8	1,600 Kg.	240	203.390
4	B3Y753	10	1,650 Kg.	300.00	254.237
5	B1X804	10	1,650 Kg.	300.00	254.237
6	AVS762	10	1,800 Kg.	300.00	254.237
7	BBW837	10	1,800 Kg.	300.00	254.237
8	BBW839	10	1,800 Kg.	300.00	254.237
9	AVS739	12	1,800 Kg.	350.00	296.610
10	AVS799	12	1,800 Kg.	350.00	296.610
11	AVS778	12	2,000 Kg.	350.00	296.610
12	C5N801	12	2,000 Kg.	350.00	296.610
13	BBX813	12	1,800 Kg.	350.00	296.610
14	B3N818	15	4,000 Kg.	350.00	296.610
15	F2O740	15	2,200 Kg.	350.00	296.610
16	A1Y912	20	4,000 Kg.	400.00	338.983
17	A1Y916	20	4,000 Kg.	400.00	338.983
18	AUY801	30	6,000 Kg.	400.00	338.983
19	AKO819	80	12,000 Kg.	750.00	635.593
20	F9C783	80	12,000 Kg.	750.00	635.593
21	BEK911	80	12,000 Kg.	750.00	635.593

*Figura 11: Tarifario JJCA EIRL*

### 1.5.5 Estrategia de distribución de plaza

Es el espacio físico donde se llevarán a cabo nuestras actividades, y donde se ofrecerá nuestro servicio, para atender la demanda del público en general, la ubicación de la empresa se ha centrado en un punto estratégico donde existe afluencia de público y de negocios.

La empresa JJCA está ubicado en AV. San Martín cdra. 11 residencial las Poncianas MZ. B LT 19.



*Figura 12: Ubicación empresa de transportes JJCA EIRL*

### 1.5.6 Estrategia de promoción

Para impulsar nuestro servicio de transporte, se realizarán múltiples ofertas, promociones, y descuentos, los cuales se les hará llegar a los clientes mediante publicidad como: página web, mailing corporativo, correo electrónico, referencias o recomendaciones de clientes.

Correo Electrónico Corporativo de Transportes JJCA

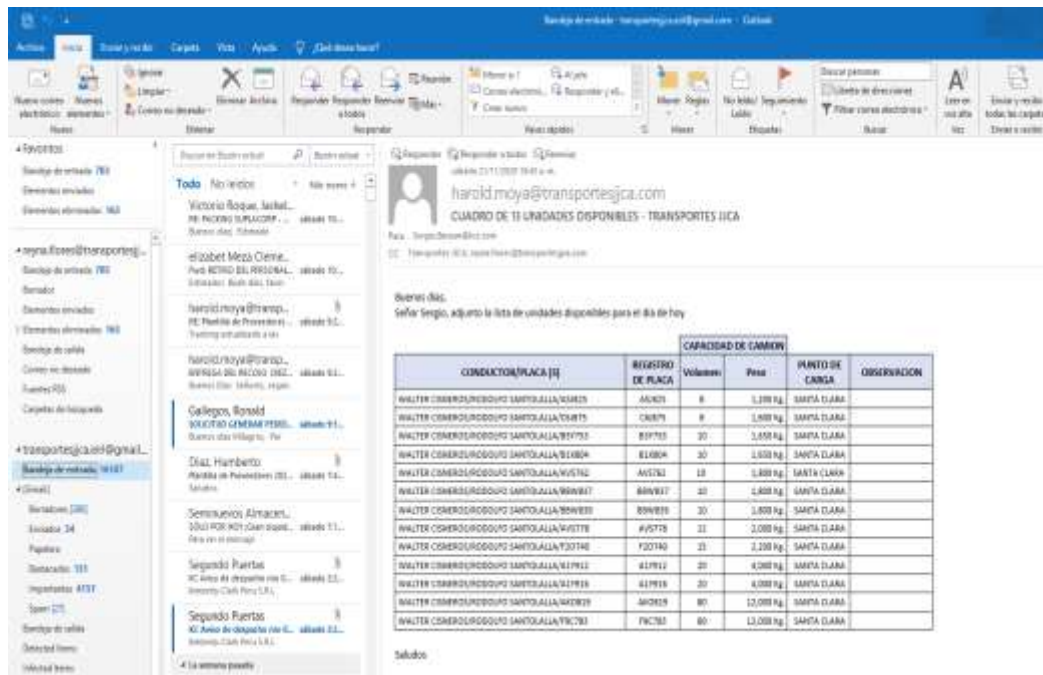


Figura 13: Imagen Correo Corporativo JJCA EIRL

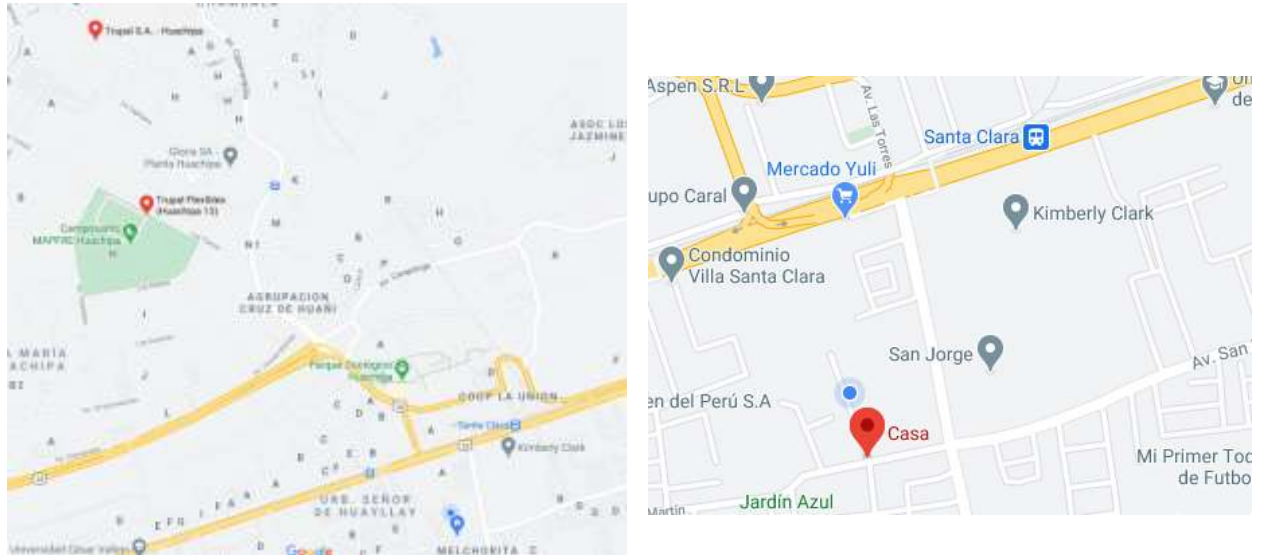
1.5.7 Estrategia de servicio al cliente o postventa

- Las relaciones con nuestros clientes deben estar siempre presentes y bien cuidadas es por eso, que Transportes JJCA se preocupa en mantener siempre la buena imagen a través de todos los pasos que se da en el proceso de nuestro servicio, el valorar y darle una buena atención a nuestro consumidor es fundamental para que así el vuelva a consumir o recomendar nuestro servicio. Por lo tanto, desarrollaremos algunas estrategias para satisfacción y fidelización de nuestros clientes dándole una atención rápida a sus requerimientos con una atención muy fluida

después de cada entrega a través de encuestas y midiendo el nivel de satisfacción en cada entrega.

- Mantenernos atentos ante cualquier requerimiento de nuestros clientes, solicitudes de atención en momentos inesperados, esto genera la confianza total ya que ellos se mantienen confiados y seguros que podemos atenderlos siempre que nos lo soliciten.
- Mantenernos comunicados es muy importante, hoy en día sin comunicación no se desarrollan las actividades con prontitud, por lo tanto, nuestro cliente debe estar seguro que tendrá todos los medios para recurrir a nuestro servicio y saber que será atendido de la mejor manera, tendrá todos los medios accesibles, email, teléfono, etc.
- Nuestra ubicación es un punto a favor, el cliente nos identifica por la rapidez con la que accedemos a sus llamados, esto quiere decir que estamos prontos a solucionar y apoyar sus problemas, o situaciones inesperadas.
- Responsabilidad, el cliente debe conocer a la perfección que nuestra organización le brindara un servicio de transporte de carga cuidando las obligaciones y poniéndolas como prioridad, así como cumplir puntualmente con las entregas, minimizando al máximo los errores, que se

sienta el compromiso que se tiene para el desarrollo de nuestras actividades.



*Figura 14: Ubicación de Transportes JJCA en relación con nuestros clientes*

### 1.5.8 Estrategia de posicionamiento

Para lograr un buen posicionamiento de nuestro servicio en el mercado que sabemos es competitivo vamos a desarrollar pautas para lograr nuestras metas y objetivos:

- Adaptación a los requerimientos de los clientes, hoy en día con el COVID19 las empresas exigen el cumplimiento de protocolos tanto de las unidades como de las personas, estamos siempre dispuestos a transformar nuestro servicio para que así sea optimo en toda circunstancia.

- El diseño y desarrollo de nuestro servicio es importante, ya que así sabremos a donde queremos y podemos llegar, es así como nuestro cliente tendrá la seguridad de recurrir a nosotros de manera inmediata.
  
- La flexibilidad en la atención a las solicitudes de nuestros clientes hará que marquemos la diferencia.
  
- Seremos una marca accesible, ya que nuestro servicio de transporte será viable, trabajaremos en base a la veracidad y el cumplimiento de lo que ofrecemos.

**innomedic**  
LABORATORIO CLÍNICO

RESULTADO DEL ANÁLISIS			
PACIENTE: SANCOLLA SANCHEZ RODOLFO DAVID			CHE: 1071008
EMPRESA: TRANSPORTES J.J.C.A. SRL	SEDE: PARAGUARI	EDAD: 47	FECHA DE LA PRUEBA: 20/11/2020
MEDIOS: PATOLOGÍA CLÍNICA		FECHA DEL RESULTADO: 20/11/2020	
AREA:	MORFOLOGÍA		
Detección de anticuerpos: SARS-CoV-2			
METODOLOGÍA: Inmunoenzimografía			
Prueba	Resultado	Unidades	Valores de Referencia
Anticuerpo IgM -SARS-CoV-2	NO REACTIVO	---	---
Anticuerpo IgG -SARS-CoV-2	NO REACTIVO	---	---
<p><b>Interpretación de Resultados:</b>                      Un resultado "Reactivo" indica presencia de anticuerpos contra SARS-CoV-2 en suero. Señala positivamente ante una probable infección.                      Un resultado "No reactivo" indica que no se han detectado anticuerpos contra SARS-CoV-2 en suero, lo cual no descarta la presencia de la enfermedad.</p>			
 Jorge López Responsable Operativo / Médico Analista Innomedic S.R.L.		 Jorge López Responsable Operativo / Médico Analista Innomedic S.R.L.	

*Figura 15: Prueba Medica*



*Figura 16: Desinfección frente a Covid*

## 1.6 Plan de Operaciones

### 1.6.1 Objetivos de operaciones

- Aumentar la satisfacción de los clientes.
- Establecer un organigrama de funciones en la empresa.
- Incrementar la flota vehicular en un 2% en 12 meses.
- Mejorar la infraestructura para estar aptos y ofrecer un servicio de calidad (Layout).

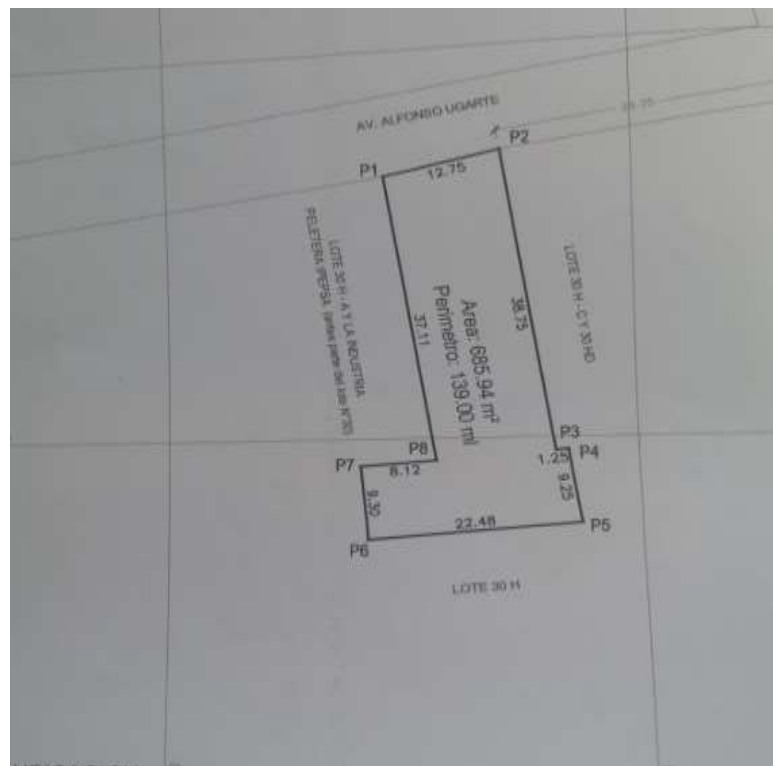


Figura 17: Layout



### **1.6.2 Actividades iniciales para el proceso de producción**

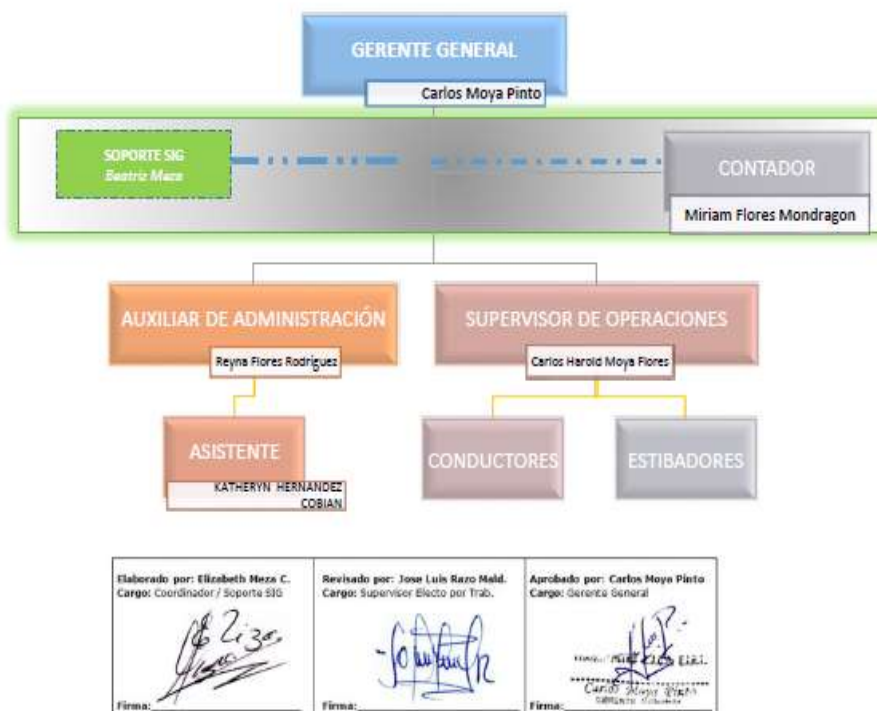
La empresa de transporte JJCA, realiza las siguientes actividades antes de enviar las unidades a los clientes Kimberly - Clark y Panadería San Jorge.

- Recepcionar la programación, enviados por el cliente.
- Supervisar la documentación a cada unidad (SOAT, Revisión técnica y tarjeta de circulación).
- Supervisar que el chofer presente su Brevete, D.N.I y su SCTR.
- Se envía las unidades con los check list rellenos (EPPS, conos, tacos, botiquín, extintor).

### **1.6.3 Proceso de producción del bien o servicio**

TRANSPORTES JJCA es una organización dedicada a la carga terrestre a nivel nacional. Nuestro mejor patrimonio es mantener segura la carga, ser puntuales y honestos con ello venimos realizando importantes esfuerzos y logros, el cual hoy nos lleva camino al éxito en nuestras actividades las cuales se presentan día a día logrando alcanzar un prestigio dentro del área del cual pueden dar testimonio las empresas que utilizan nuestro servicio para el traslado de sus equipos y mercadería en general, es por ello que ha definido sus procesos a lo largo del servicio estableciendo un estándar de cumplimiento en cada proceso como se muestra a continuación:

	<b>REGISTRO</b>	Código: RH-RG-002
	<b>ORGANIGRAMA GENERAL EMPRESA DE TRANSPORTES J.J.C.A. E.I.R.L</b>	Versión: 01 Aprobado por: Carlos Moya Pinto Fecha: 02/01/2016



*Documento confidencial: El contenido es propiedad intelectual de Transportes J.J.C.A. E.I.R.L. Su reproducción solo debe ser autorizada por la Gerencia General.*

Figura 18 Organigrama general de la empresa

**INGRESO DEL CONDUCTOR****INGRESO DE VEHICULOS****SALIDA DE LAS PLANTAS****REGISTRO EN LA GARITA DE CONTROL**

- Charla de inducción vigente
- Contar con los EPPS completos y en buen estado.
- Controles de seguridad Garret
- Debe marcar su ingreso en garita
- DNI vigente
- Está prohibido el ingreso de armas punzocortantes y de fuego.
- Está prohibido el ingreso de equipos electrónicos de almacenamiento de información (celulares, usb, mp3, mp4, micro cd Tablet. laptop, etc.)
- Licencia de conducir vigente
- Póliza (sctr) vigente
- SOAT vigente
- Tarjeta de propiedad unidad

- El conductor debe dirigirse a su unidad a fin de que el agente de turno proceda con la inspección vehicular de acuerdo al formato de inspección vehicular.
- Pasado los controles, quedamos a la espera que del área de apt, autoricen el ingreso.
- Procederá con el proceso de carga o descarga asignado por apt.
- Si la inspección es conforme, el conductor procederá a ingresar a planta a la rampa asignada por apt.

- Cuando facturación entregue los documentos el conductor se acercará a las garitas de control con los siguientes documentos:
  - guía de remisión
  - guía de transportista
  - hoja de embarque
- El agente procederá con la inspección vehicular de salida y si es conforme, procederá a retirarse de planta.
- En apt, el agente de garita ingresara información al software y brindara el resultado del semáforo.
- Una vez que la unidad se encuentre cargada de pt, el conductor se dirigirá al área de facturación.

## 1.7 Diseño de estructural y planeamiento de recursos humanos

La empresa Transportes JJCA EIRL está conformada por un equipo administrativo, un equipo coordinadores logísticos y un equipo operativo, el equipo administrativo se encarga del área administrativa, realizando actividades como las de Facturación, Liquidación de documentos, tramites documentarios entre otros, El equipo de coordinadores logísticos tiene la tarea de Coordinar las operaciones, valga la redundancia, actualmente cada coordinador trabaja exclusivamente con un determinado Cliente; Kimberly Clark, San Jorge, Trupal y demás; el equipo Operativo está dividido en dos subgrupos, siendo el primero el de choferes de unidades y el segundo el de los Estibadores o Auxiliares; ambos subgrupos tienen distintas tareas para las cuales reciben constantes capacitaciones operativas y prácticas, pues cada cliente así como los clientes de los mismos tienen distintos requerimientos.

### 1.7.1 Estrategias de reclutamiento, selección y contratación del personal

- Etapa I: Reclutamiento

Los encargados correspondientes comunicarán vía correo electrónico con destinatario a todos los involucrados (área de operaciones, seguridad, recursos humanos y Gerencias), indicando la cantidad de personas necesarias y el puesto de labor.

Los encargados que realizan el requerimiento evaluarán las hojas de vida, identificarán a las personas adecuadas para el puesto,

separarán las hojas de vida seleccionadas en nuevo file y desarrollaran una lista con el personal aprobado.

En el File personal postulante se enlistará a todo el personal que será convocado para las evaluaciones.

En el caso de requerimiento de personal administrativo, el proceso concluye con la aprobación de la entrevista personal, teniendo como etapa siguiente la inducción general a la empresa (01 día) y la inducción al puesto de trabajo (01 día) e incorporándose finalmente para lo cual se deberá facilitar la identificación del personal nuevo.

- Etapa II: Selección

El día de las evaluaciones, el área de recursos humanos realizará una reunión previa con los postulantes indicándoles el procedimiento de evaluación y haciéndoles entrega de las Hojas de Evaluación del personal.

Los postulantes proceden a pasar evaluación técnica la cual consta en primera instancia de una prueba escrita de conocimientos. Cada una de las evaluaciones anteriores tendrá una calificación del 1 al 20.

Logrado el puntaje mínimo por el postulante, el área de recursos humanos procederá a programar su evaluación médica, cabe

indicar que el resultado de esta evaluación se dará 48 horas útiles después de su desarrollo, en caso el postulante se encuentre como observado por el centro médico tendrá 48 horas para levantar sus observaciones, en caso se encuentre como no apto, se finalizará el proceso.

- Etapa III: Contratación del personal

El personal postulante que apruebe el examen médico será convocado vía telefónica, y se le indicara los documentos que debe presentar en un plazo no mayor a 48 horas útiles.

Documentos requeridos:

- Antecedentes policiales y penales.
- Copia de certificados de trabajo.
- Copia de DNI.
- Declaración Jurada de Domicilio.
- Ficha de datos.
- Hoja de vida documentado.

El personal postulante deberá entregarle al área de Recursos Humanos los documentos requeridos y se deberá firmar la conformidad de entrega en la Hoja de Evaluación y se procede a firmar el contrato de Trabajo.

### 1.7.2 Estrategias de inducción, capacitación y evaluación del personal

- Inducción

El área de RRHH, procederá a presentar al nuevo trabajador área por área que cuente la empresa.

Se enviará un flyer de bienvenida, el cual tendrá como mínimo la siguiente información:

- Área a la que pertenece
- Nombre completo
- Puesto de Trabajo

- Capacitación

El área de Seguridad programará las siguientes capacitaciones para el personal nuevo tomando en cuenta los siguientes temas:

- Inducción al Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Reglamento interno de Seguridad y Salud en el Trabajo.

El área al que será destinado el trabajador nuevo deberá capacitar al personal en:

- Funciones y responsabilidades de acuerdo con el puesto de Trabajo.

- Evaluación

El contrato de trabajo será por un periodo de 3 meses, en el cual se realizará una evaluación de desempeño, realizado por su jefe inmediato, el cual deberá entregar al área de RRHH para evaluar la renovación del contrato de trabajo, dicha evaluación será durante un año, pasado el año la renovación de contrato será cada 6 meses.

### **1.7.3 Estrategias de motivación y desarrollo del personal**

La empresa TRANSPORTES JJCA EIRL, desarrollará las siguientes estrategias:

- Anualmente se realizará una reunión para presentar las metas del presente año, a fin de conocer exactamente el enfoque de su trabajo, que es lo que se espera de ellos. Para cumplir con las metas presentadas.
- Liderar y mostrar interés por el trabajo que desempeñan los colaboradores.
- Realizar campañas de integración dos veces al año con toda la organización.
- Se brindará capacitación constante, para que puedan crecer profesionalmente, enfocando a cada área y al objetivo del área.
- Se establecerán horarios flexibles, teniendo en cuenta la época de invierno y verano, asimismo, se establecerán días de trabajo remoto para el personal administrativo.



- Se realizará como mínimo una encuesta del clima laboral, el cual se tendrá en cuenta para recabar información útil e implementar medidas de mejora.

#### **1.7.4 Políticas de remuneraciones y compensaciones**

TRANSPORTES JJCA EIRL, es una empresa dedicada al transporte de mercancías en general. Nuestro principal objetivo es lograr la satisfacción de nuestros clientes y colaboradores, alcanzando los más altos estándares. Enfatizando nuestra labor en el aporte a la cadena de distribución mediante el cumplimiento de nuestro compromiso:

- Asegurar que no existen diferencias retributivas por género, cumpliendo con la norma de equidad de género.
- Atraer y retener a los mejores profesionales para el buen desempeño de la organización.
- Contar con otros beneficios económicos y no económicos, cuyo propósito sea el atraer y retener a los colaboradores de la empresa.
- Cumplir con los requisitos legales suscritos a la empresa.
- Recompensar el logro de resultados basados en una evaluación de desempeño.
- Velar por la equidad y la competitividad interna y externa de la organización.

Esta política será difundida en todos los niveles de la organización, estando disponible para todos los interesados y, será revisada periódicamente

## 1.8 Plan financiero

### 1.8.1 Historia financiera de la empresa

La empresa TRANSPORTES JJCA EIRL, nace de la experiencia empírica que desarrollo como conductor por más de 10 años, inicia su actividad como persona jurídica en el año 2008, desarrollando su empresa en el sector de Transporte de Mercancías, siendo su actividad principal el transporte de productos no peligrosos con un capital de S/. 20, 000.00 (veinte mil soles).

La empresa comienza a hacer presencia a nivel Local desarrollando sus servicios principalmente en Lima y alrededores, los clientes principales son: Kimberly Clark Perú (Fabricación de pañales, toallas higiénicas, papel toalla, entre otros) y San Jorge S.A. (Fabricación de galletas y golosinas).

La empresa TRANSPORTE J.J.C.A E.I.R.L., a pesar de su experiencia empírica, en los diferentes procesos de transporte ha venido ordenándose paulatinamente en el Sistema financiero logrando aumentar sus activos y cubriendo las necesidades exponenciales de sus clientes.

### 1.8.2 Datos, supuestos y políticas económicas y financieras

**TRANSPORTES JJCA** es una empresa dedicada al transporte de Mercancías en General. Nuestra principal meta es asegurar la solvencia económica y financiera para garantizar la continuidad del servicio y la cadena de distribución mediante el cumplimiento de nuestro compromiso:

- Utilizar eficientemente los recursos económicos y financieros.
- Gestionar los riesgos financieros de acuerdo con la normativa interna y las prácticas de mercado.
- Actuar responsablemente en los mercados financieros y conforme al marco regulatorio establecido por los organismos del estado peruano.
- Informar de manera transparente la situación financiera y de los riesgos que puedan afectar a la empresa.

Esta política será difundida en todos los niveles de la organización, estará accesible a todas las partes interesadas y será revisada periódicamente.

**Inversión de crecimiento: S/. 80,000**





← Cronograma   			
Monto: S/80,000.00 Cuotas: 36 TEA: 11 %		Fecha de desembolso: 27 nov. 2020 Cuota sin ITF: S/2,743.90 TCEA: 14.97 %	
N°	Fecha de pago	Cuota	Saldo
1	28 dic. 2020	2,744.00	78,226.27
2	28 ene. 2021	2,744.00	76,423.20
3	1 mar. 2021	2,744.00	74,620.80
4	29 mar. 2021	2,744.00	72,708.91
5	28 abr. 2021	2,744.00	70,818.22
6	28 may. 2021	2,744.00	68,905.34
7	28 jun. 2021	2,744.00	66,990.17
8	30 jul. 2021	2,744.00	65,071.56
9	28 ago. 2021	2,744.00	63,072.23
10	28 sep. 2021	2,744.00	61,086.90
11	28 oct. 2021	2,744.00	59,059.83
12	29 nov. 2021	2,744.00	57,043.52
13	28 dic. 2021	2,744.00	54,952.32
14	28 ene. 2022	2,744.00	52,869.34
15	28 feb. 2022	2,744.00	50,761.30
16	28 mar. 2022	2,744.00	48,583.38
17	28 abr. 2022	2,744.00	46,423.79
18	28 may. 2022	2,744.00	44,224.65
19	28 jun. 2022	2,744.00	42,012.65
<b>Totales</b> 			

Figura 19: Cronograma de pagos

### 1.8.3 Plan de ventas de la empresa

TRANSPORTES JJCA EIRL, ha desarrollado un Plan de ventas dirigido a clientes internos y externos.

- ❖ Contactar al cliente: Se contacta al cliente vía llamada telefónica, e-mail o en forma presencial para coordinar una visita de ampliación y profundización, luego se procede a registrar la llamada, el correo electrónico de la persona de contacto y se formaliza el requerimiento.
- ❖ Realizar la presentación y negociación de la propuesta. El asesor de venta recibe la propuesta dada por el cliente, procede a realizar un análisis y ofrece el servicio.
- ❖ Determinar si se acepta o se rechaza la propuesta. El cliente toma la decisión si acepta la propuesta dada por TRANSPORTES JJCA sea por medio electrónico o por un acta.
- ❖ Se realiza una visita de ampliación y profundización. El asesor de venta visita al cliente para coordinar la propuesta la idea que requiere.
- ❖ Ejecutar y realizar seguimiento. El asesor de ventas ejecuta el servicio especializado con la supervisión del Gerente General y el jefe de Operaciones, para dar el asesoramiento y brindarle un servicio de calidad al cliente. Se realizará anualmente una encuesta de satisfacción al cliente.

- ❖ Firmar y legalizar. La empresa transporte JJCA acepta la propuesta y firman las partes interesadas para dar inicio al servicio de movimiento de las mercancías.
- ❖ Liquidación y terminación. El área responsable realiza la valuación facturación del servicio brindado al cliente.
- ❖ Solicitar requerimientos o servicios; El cliente solicita el servicio que requiere según su necesidad mediante llamada telefónica, correo electrónico y/o formato de requerimiento.

Tabla 1: Proyección de ventas

**Proyecciones de ventas**

	abr-nov
<b>Servicio de Transporte</b>	<b>Cantidades</b>
Kimberly Clark	304
San Jorge	40
<b>TOTAL</b>	<b>344</b>

	dic-mar	menos un 20%
<b>cantidades</b>		
	243	
	32	
<b>TOTAL</b>	<b>275</b>	

VENTA ANUAL	
<b>cantidades</b>	
3.405	1.532.160
448	143.360
<b>3.853</b>	<b>1.675.520</b>


**Proyecciones de cantidades a vender**

	lunes	martes	Mier	Jue	Vie	Sab	Total	Total
Kimberly Clark	8	15	10	15	13	15	76	304
San Jorge	2	1	2	2	1	2	10	40
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>16</b>	<b>12</b>	<b>17</b>	<b>14</b>	<b>17</b>	<b>86</b>	<b>344</b>

Servicio de Transporte		abr-nov		dic-mar		AÑO 01		AÑO 02		AÑO 03	
	PRECIO	cantidades	INGRESOS MENSUAL	cantidades	INGRESOS MENSUAL	abr-nov	dic-mar	abr-nov	dic-mar	abr-nov	dic-mar
Kimberly Clark	S/. 450,0	304	S/. 136.800,00	243	S/. 109.440,00	S/. 88.920,00	S/. 71.136,00	S/. 109.440,00	S/. 87.552,00	S/. 136.800,00	S/. 109.440,00
San Jorge	S/. 320,0	40	S/. 12.800,00	32	S/. 10.240,00	S/. 8.320,00	S/. 6.656,00	S/. 10.240,00	S/. 8.192,00	S/. 12.800,00	S/. 10.240,00
			S/. 149.600,00		S/. 119.680,00	S/. 97.240,00	S/. 77.792,00	S/. 119.680,00	S/. 95.744,00	S/. 149.600,00	S/. 119.680,00
						S/. 777.920,00	S/. 311.168,00	S/. 957.440,00	S/. 382.976,00	S/. 1.196.800,00	S/. 478.720,00
						<b>total venta anual</b>	<b>S/. 1.089.088,00</b>		<b>S/. 1.340.416,00</b>		<b>S/. 1.675.520,00</b>

### 1.8.4 Análisis de costos

Tabla 2: Estructura de costos de servicios de transporte de carga

 <b>TRANSPORTES J.J.C.A. E.I.R.L.</b> <small>EMPRESA DE TRANSPORTE DE CARGA EN SOCIEDAD</small>		<b>ESTRUCTURA DE COSTOS DE SERVICIOS DE TRANSPORTE DE CARGA</b>					
	<b>INGRESOS POR SERVICIOS</b>						
	<b>DESCUENTOS</b>						
	<b>INGRESOS NETOS</b>					<b>371.54</b>	
<b>A</b>	<b>COSTOS POR SERVICIO</b>					<b>261.80</b>	
	<b>1 PERSONAL</b>				<b>142.60</b>		
	REMUNERACION	130.00					
	ESSALUD	2.60					
	CTS	2.50					
	2 GRATIFICACIONES	5.00					
	VACACIONES	2.50					
	<b>2 VESTUARIO</b>				<b>3.52</b>		
	UNIF.Y ZAPATO	3.52					
	<b>3 OPERATIVIDAD VEHICULAR</b>				<b>115.68</b>		
	COMBUSTIBLE	60.00					
	LUBRICANTES	9.10					
	LLANTAS	10.25					
	REPUESTOS						
	MANTENIMIENTO	3.00					
	DEPRECIACIONES	32.00					
	SOAT-R.TEC.	1.33					
	<b>3 COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>					<b>32.70</b>	
	ALQUILER LOCAL	3.20					
	TELEFONOS	2.00					
	INTERNET	1.00					
	ELECTRICIDAD	1.00					
	SCTR	3.00					
	CONTADOR	2.50					
	SECRETARIA	4.00					
	ASISTENTES	4.00					
	GERENCIA	12.00					
	<b>4 GASTOS FINANCIEROS</b>					<b>2.73</b>	
	ITF	0.40					
	MANTENIMIENTO	0.33					
	PRONTO PAGO	2.00				<b>297.23</b>	
<b>CONCLUSIONES REALES: EL COSTO DE LOS SERVICIOS CORRESPONDIENTES A 01 VIAJE SON S/ .297.23</b> <b>+ MARGEN O BENEFICIO DE UTILIDAD POR VIAJE PARA NUESTRA EMPRESA 25%.....S/ .74.30</b>							
	<b>COSTO REAL POR VIAJE</b>	<b>371.54</b>	25%	<b>74.3075</b>			




 <b>TRANSPORTES J.J.C.A. E.I.R.L.</b> <small>SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA EN GENERAL</small>	
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS DE SERVICIOS DE TRANSPORTE DE CARGA</b>	
<b>INGRESOS POR SERVICIO:</b>	
<b>DESCUENTOS</b>	
<b>INGRESOS NETOS</b> <span style="float: right;"><b>238.00</b></span>	
<b>A</b>	<b>COSTOS POR SERVICIO</b> <span style="float: right;"><b>158.14</b></span>
	<b>1 PERSONAL</b> <span style="float: right;"><b>92.60</b></span>
	REMUNERACION <span style="float: right;">80.00</span>
	ESSALUD <span style="float: right;">2.60</span>
	CTS <span style="float: right;">2.50</span>
	2 GRATIFICACIONES <span style="float: right;">5.00</span>
	VACACIONES <span style="float: right;">2.50</span>
	<b>2 VESTUARIO</b> <span style="float: right;"><b>1.20</b></span>
	UNIF.Y ZAPATO <span style="float: right;">1.20</span>
	<b>3 OPERATIVIDAD VEHICULAR</b> <span style="float: right;"><b>64.34</b></span>
	COMBUSTIBLE <span style="float: right;">30.00</span>
	LUBRICANTES <span style="float: right;">5.05</span>
	LLANTAS <span style="float: right;">3.90</span>
	REPUESTOS
	MANTENIMIENTO <span style="float: right;">3.00</span>
	DEPRECIACIONES <span style="float: right;">21.33</span>
	SOAT-R.TEC. <span style="float: right;">1.06</span>
	<b>3 COSTOS ADMINISTRATIVOS</b> <span style="float: right;"><b>31.70</b></span>
	ALQUILER LOCAL <span style="float: right;">3.20</span>
	TELEFONOS <span style="float: right;">2.00</span>
	INTERNET <span style="float: right;">1.00</span>
	ELECTRICIDAD <span style="float: right;">1.00</span>
	SCTR <span style="float: right;">2.00</span>
	CONTADOR <span style="float: right;">2.50</span>
	SECRETARIA <span style="float: right;">4.00</span>
	ASISTENTES <span style="float: right;">4.00</span>
	GERENCIA <span style="float: right;">12.00</span>
	<b>4 GASTOS FINANCIEROS</b> <span style="float: right;"><b>2.73</b></span>
	ITF <span style="float: right;">0.40</span>
	MANTENIMIENTO <span style="float: right;">0.33</span>
	PRONTO PAGO <span style="float: right;">2.00</span>
	<b>192.57</b>
CONCLUSIONES REALES: EL COSTO DE LOS SERVICIOS CORRESPONDIENTES A 01 VIAJE SON S/ .192.57 + MARGEN O BENEFICIO DE UTILIDAD POR VIAJE PARA NUESTRA EMPRESA 25%.....S/ .48.14	
	<b>COSTO REAL POR VIAJE</b> <span style="float: right;"><b>240.71</b></span>

Tabla 2 A: Estructura de costos de servicios de transporte de carga

### 1.8.5 Punto de equilibrio de la empresa

En el punto de equilibrio veremos la factibilidad que tiene la empresa para poder cubrir con los costos fijos, en este punto veremos la cantidad de viajes que se debe realizar como mínimo para poder cubrir nuestros costos sin perder ni ganar.

Para ello debemos tomar en cuenta tanto los costos fijos, costos variables e ingresos mensuales.

### 1.8.6 Adquisición de materiales e insumos para el servicio

DESCRIPCION	UND	CANT	V/UNIT	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	V/TOTAL
<b>Útiles de limpieza y desinfección</b>										
Alcohol en gel (1 litro)	UND	6	12.00	72	72	72	72	72	72	S/. 432
Jabon líquido	UND	6	10.00	60	60	60	60	60	60	S/. 360
Bolsas de plásticas para disposición de residuos solidos	Paquete	1	10.00	10	10	10	10	10	10	S/. 60
papel toalla	UND	3	15.00	45	45	45	45	45	45	S/. 270
Pediluvio	UND	2	40.00	80	80	80	80	80	80	S/. 480
Lejía / cloro, 1 gal (desinfección de vehiculos y superficie)	1 Galon	2	7.00	14	14	14	14	14	14	S/. 84
<b>Luz, agua, teléfono</b>										
Luz	M3	1		620	620	620	620	620	620	S/. 3,720
Agua	KW	1		200	200	200	200	200	200	S/. 1,200
Internet y Telefono	MB	1		400	400	400	400	400	400	S/. 2,400
<b>Muebles Y Equipos</b>										
Computadora HP	UND	2	1,500.00			1,500			1,500	S/. 3,000
Impresora HP Multifuncional	UND	1	500.00				500			S/. 500
Fotocopiadora	UND	1	500.00					500		S/. 500
Ventiladores	UND	1	300.00		300					S/. 300
Extintores 5kg	UND	1	100.00	100				100		S/. 200
Botiquín	UND	1	35.00	35	35	35	35	35	35	S/. 210
Silla Giratoria Gerencial	UND	4	200.00			800				S/. 800
Guarda Archivadores	UND	12	5.00		60					S/. 60
Escritorio	UND	3	120.00	360						S/. 360

**Tabla 3: Adquisición de materiales e insumos para el servicio**

DESCRIPCION	UND	CANT	V/UNIT	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	V/TOTAL
<b>MATERIALES</b>										
Bolsas X Millar	UND	5	90.00	450						S/. 450
Escoba	UND	4	7.00	28						S/. 28
Recogedor	UND	2	6.50	13						S/. 13
Archivador Plástico De Palanca	UND		4.00	-						S/. 0
Papel Bond A-4 X Millar	UND	10	30.00	300						S/. 300
Lapicero X Caja ( 50 Und)	UND	1	30.00	30						S/. 30
Cuadernos Alpha	UND	20	5.20	104						S/. 104
Engrapador Artesco	UND	4	10.00	40						S/. 40
Saca grapas	UND	4	4.00	16						S/. 16
Grapas Artesco X 100 Uni	UND	4	3.50	14						S/. 14
Chinches Dorados X 100 Und X Bol	UND	2	5.00	10						S/. 10
Perforadores Artesco M- 73	UND	4	15.00	60						S/. 60
Borrador Faber Castell	UND	10	0.70	7						S/. 7
Posi-It Banderitas	UND	20	2.60	52						S/. 52
Ligas Allezana X 1000 Uni	UND	2	4.50	9						S/. 9
Clips Artesco X 1000 Unidades	UND	4	5.00	20						S/. 20
Faster X 100unidades	UND	4	15.00	60						S/. 60
Tijeras Wex	UND	4	3.50	14						S/. 14
Clips Mariposa X 20uni	UND	5	1.50	8						S/. 8
Tinta para Tampón Artesco	UND	2	5.00	10						S/. 10
Sellos	UND	4	25.00	100						S/. 100
Bandeja Acremed 211	UND	2	10.00	20						S/. 20
Liqui Paper Faber Castell	UND	5	3.50	18						S/. 18

**Tabla 4: Materiales**

DESCRIPCION	UND	CANT	V/UNIT	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	V/TOTAL
Equipos de protección personal										
Mascarilla facial quirurgica - reutilizable	UNID	40	25.00	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	S/. 6,000
Guantes quirúrgico	UND	6	10.00	60	60	60	60	60	60	S/. 360
Equipo de protección personal	UND	40	200.00	8,000					8,000	S/. 16,000
Careta Facial	UND	12	20.00	240			240			S/. 480
ASESORIA EXTERNA										
Asesoría	UND	1	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	S/. 15,000
otros										
Combustible	UND	1860	10.50	19,530.00	19,530.00	19,530.00	19,530.00	19,530.00	19,530.00	S/. 117,180
otros										
Termometro Infrarrojo	UND	1	500	500.00						S/. 500
Pruebas Sereológicas	UND	12	100.00	1,200.00						S/. 1,200
Fumigaciones	SERV.	1	400.00	400.00						S/. 400
Monitoreo Ocupacional	-	1	1,000.00						1,000.00	S/. 1,000
Mochila Pulverizadora	UND	1	140.00	140.00	-					S/. 140
<b>TOTAL</b>										<b>S/. 174,578</b>

Tabla 5: Equipos de protección personal - Asesoría externa - Otros

### 1.8.7 inversión inicial

Nombre	Inversión	
	Aportes	%
Carlos Moya Pinto	S/. 2,000.00	50%
Reyna Flores Rodríguez	S/. 2,000.00	50%
Total, Aportes	S/. 4,000.00	100%

### 1.8.8 Capital de trabajo

Capital propio

#### Constitución de la Empresa.

Partida Electrónica / Registral *	12174137
Fecha de Constitución *	7/07/2008
Lugar *	LIMA
Notario *	RAMIRO QUINTANILLA SALINAS
Capital Social Inscrito S/. *	4000
Aumento de Capital S/. *	190,000

#### Indicar los Representantes Legales.

Representante legal	Cargo	Fecha de Inicio de Cargo	DNI
CARLOS AMANCIO MOYA PINTO	TITULAR GERENTE	4/07/2008	06817242
DINAVET REYNA FLORES RODRIGUEZ	AUX.ADMINISTRACION	4/07/2008	09545650

**1.8.9 Fuentes de financiamiento**

Referencias Bancarias.	
Banco	BANCO DE CREDITO DEL PERU
Sucursal	AGENCIA ATE
Dirección	KM.5.6 DE LA CARRETERA CENTRAL EN ATE-LIMA
Ciudad	LIMA
País	PERU
Teléfonos	3516400
Sectorista	CAMONES
Desde	7/07/2015
Nro. de Cuenta S/.	191-1820876-0-85
Línea de Crédito US\$.	50 0000
Monto utilizado US\$.	0

**1.8.10 Proyección de flujo de caja**

FLUJO DE CAJA ENERO - JUNIO 2021						
DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
<i>SALDO INICIAL</i>	S/100,000.00	S/101,781.40	S/98,254.80	S/86,746.80	S/95,741.80	S/108,404.80
SERVICIOS	S/180,000.00	S/165,000.00	S/150,000.00	S/160,000.00	S/180,000.00	S/180,000.00
OTROS INGRESOS	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00
<i>TOTAL, INGRESOS</i>	S/180,000.00	S/165,000.00	S/150,000.00	S/160,000.00	S/180,000.00	S/180,000.00
<i>EGRESOS</i>						
PAGO A PROVEEDORES	S/19,530.00	S/19,530.00	S/19,530.00	S/19,530.00	S/19,530.00	S/19,530.00
PAGO AL PERSONAL	S/55,000.00	S/55,000.00	S/55,000.00	S/55,000.00	S/55,000.00	S/55,000.00
PAGO DE ESSALUD	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00
PAGO DE SERVICIOS	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00
PRESTAMOS BANCARIOS	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,500.00
ASESORIA EXTERNA	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00
OTROS PAGOS	S/13,898.00	S/11,821.00	S/11,821.00	S/11,821.00	S/11,821.00	S/11,821.00
<i>TOTAL, EGRESOS</i>	S/95,628.00	S/93,551.00	S/93,551.00	S/93,551.00	S/93,551.00	S/94,051.00
<i>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</i>	S/84,372.00	S/71,449.00	S/56,449.00	S/66,449.00	S/86,449.00	S/85,949.00
<i>FLUJO DE CAJA ACUMULADO</i>	S/264,372.00	S/236,449.00	S/206,449.00	S/226,449.00	S/266,449.00	S/265,949.00

*Tabla 6: Proyección de flujo de caja*



**1.8.11 Análisis de rentabilidad**

<b>INVERSIÓN INICIAL EN ENERO</b>		<b>S/168,179.00</b>			
<b>FLUJO DE INGRESOS</b>		<b>FLUJO DE EGRESOS</b>		<b>FLUJO EFECTIVO NETO</b>	
<b>MES</b>	<b>VALOR</b>	<b>MES</b>	<b>VALOR</b>	<b>MES</b>	<b>VALOR</b>
ENERO	S/180,000.00	ENERO	S/96,128.00	ENERO	S/83,872.00
FEBRERO	S/165,000.00	FEBRERO	S/84,166.00	FEBRERO	S/56,583.80
MARZO	S/150,000.00	MARZO	S/86,106.00	MARZO	S/44,725.80
ABRIL	S/160,000.00	ABRIL	S/84,256.00	ABRIL	S/53,020.80
MAYO	S/180,000.00	MAYO	S/84,666.00	MAYO	S/66,733.80
JUNIO	S/180,000.00	JUNIO	S/85,856.00	JUNIO	S/65,900.80
				<b>VAN</b>	<b>TIR</b>
				<b>S/367.62</b>	<b>30%</b>

**1.8.12 Estado de Ganancias y Pérdidas proyectado**

Conceptos	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	Total
SERVICIOS	S/180,000.00	S/165,000.00	S/150,000.00	S/160,000.00	S/180,000.00	S/180,000.00	S/1,015,000.00
Costes variables de compra	S/11,821.00	S/1,341.00	S/1,341.00	S/1,341.00	S/1,581.00	S/1,341.00	S/18,766.00
Utilidad Bruta	S/168,179.00	S/163,659.00	S/148,659.00	S/158,659.00	S/178,419.00	S/178,659.00	S/996,234.00
Sueldos y Salarios	S/55,000.00	S/55,000.00	S/55,000.00	S/55,000.00	S/55,000.00	S/55,000.00	S/330,000.00
Cargas Sociales (EsSalud)	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/9,000.00
Combustible	S/19,530.00	S/19,530.00	S/19,530.00	S/19,530.00	S/19,530.00	S/19,530.00	S/117,180.00
Suministros: luz, agua, teléfono, internet	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00	S/7,200.00
Asesoría externa	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/15,000.00
Material de oficina	S/1,877.00	S/395.00	S/2,335.00	S/535.00	S/635.00	S/1,535.00	S/7,312.00
Varios (imprevistos)	S/200.00	S/200.00	S/200.00	S/150.00	S/220.00	S/250.00	S/1,220.00
Depreciación	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/500.00	S/3,000.00
Total, Gastos	S/84,307.00	S/82,825.00	S/84,765.00	S/82,915.00	S/83,085.00	S/84,515.00	S/502,412.00
Utilidad Operativa	S/83,872.00	S/80,834.00	S/63,894.00	S/75,744.00	S/95,334.00	S/94,144.00	S/493,822.00
Gastos Financieros- PRESTAMO	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,500.00	S/12,500.00
Utilidad antes de Impuestos	S/83,872.00	S/80,834.00	S/63,894.00	S/75,744.00	S/95,334.00	S/94,144.00	S/493,822.00
Impuesto a la Renta (30 %)	S/25,161.60	S/24,250.20	S/19,168.20	S/22,723.20	S/28,600.20	S/28,243.20	S/148,146.60
Utilidad Neta	S/58,710.40	S/56,583.80	S/44,725.80	S/53,020.80	S/66,733.80	S/65,900.80	S/345,675.40

*Tabla 7: Estado de ganancias y pérdidas proyectado*

**1.8.13 Balance General proyectado de la empresa**

TRANSPORTES JJCA EIRL RUC 20492166295											
BALANCE DE PROYECCIÓN AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021											
CTAS	CTAS.DEL MAYOR	SUMAS DEL MAYOR		SALDOS		INVENTARIO		RESULTADOS POR NATURALEZA		RESULTADOS POR FUNCION	
	DESCRIPCION	DEBE	HABER	DEUDOR	ACREEDOR	ACTIVO	PASIVO	F. PERDIDAS	F. GANANCIAS	PERDIDAS	GANANCIAS
10	CAJA-BANCOS	S/. 3,480,753.00	S/. 3,480,234.00	S/. 519.00		S/. 519.00					
12	CTAS.POR COBRAR	S/. 1,987,824.00	S/.1,987,824.00	S/. -							
33	INM. MAQU. Y EQUIPO	S/.1,697,503.00	S/. 24,379.00	S/.1,673,124.0		S/.1,673,124.00					
39	DEPRES.AMORTIZ.		S/. 150,623.00		S/.150,623.00		S/.150,623.00				
40	TRIBUTOS	S/.431,364.00	S/.319,683.00	S/.111,681.00		S/.111,681.00					
41	REMUNERACIONES	S/.65,076.00	S/. 65,076.00	S/. -							
42	CTAS.POR PAGAR	S/.1,837,262.00	S/.1,837,262.00	S/. -							
45	OBLIGAC.FINANC.	S/. 168,264.00	S/.1,240,000.00		S/.1,071,736.00		S/.1,071,736.00				
47	CTAS.POR PAG.DIV		S/. 55,000.00		S/.55,000.00		S/.55,000.00				
50	CAPITAL		S/.273,573.00		S/.273,573.00		S/.273,573.00				
59	RESULT.ACUMULA		S/. 127,956.00		S/.127,956.00		S/.127,956.00				
62	GASTOS DE PERSO.	S/.81,532.00		S/. 81,532.00				S/. 81,532.00			
63	GASTO DE SERV.	S/. 1,273,607.00		S/.1,273,607.00				S/.1,273,607.00			
67	GASTOS FINANC.	S/.149,419.00		S/.149,419.00				S/.149,419.00			
68	VALUACION Y DETER.	S/. 73,603.00		S/.73,603.00				S/. 73,603.00			
70	VENTAS		S/.1,684,597.00		S/.1,684,597.00				S/.1,684,597.00		
79	CARGAS IMPUTA.		S/. 1,428,742.00		S/.1,428,742.00					S/.1,428,742.00	
94	GASTOS ADMINIS.	S/. 89,386.00		S/.89,386.00							S/. 89,386.00
95	GASTOS DE VENTAS	S/. 1,339,356.00		S/.1,339,356.00							S/. 1,339,356.00
		<b>S/. 12,674,949.00</b>	<b>S/. 12,674,949.00</b>	<b>S/.4,792,227.00</b>	<b>S/.4,792,227.00</b>	<b>S/.1,785,324.00</b>	S/. 1,678,888.00	S/.1,578,161.00	<b>S/. 1,684,597.00</b>	<b>S/. 1,428,742.00</b>	<b>S/. 1,428,742.00</b>
							S/. 106,436.00	S/.106,436.00			

**Tabla 8: Balance general proyectado**

#### 1.8.14 Análisis de sensibilidad y riesgo de la empresa

TRANSPORTE JJCA EIRL, reconoce que existen una sensibilidad y riesgo significativo ante la posibilidad de que ocurra accidentes, incidentes, enfermedades o desastres que afecten la ejecución del trabajo, como también, la necesidad de recuperarse a la brevedad, garantizando la continuidad del transporte al cliente, es por ello, que la empresa implementa un Plan de continuidad del Negocio, a fin de responder oportunamente a los eventos que interrumpen la operación de sus procesos y que puede generar impactos sensibles en el logro de los objetivos.

El objetivo principal es estar preparado para responder a emergencias, estableciendo plazos de recuperación, permitiendo la continuidad de los servicios críticos para la atención de clientes y la operación, a fin de mitigar los impactos ocasionados.

#### Factores que afectan la entrega del producto (de menor a mayor).

Orden	Factores	Días
1	Trasporte primario llega tarde a centro de distribución	1
2	Huelga o Paro	1-2
3	Por desastre Natural	1-2
4	Bloqueos de carretera	1-2
5	Zonas alejadas	1-2
6	Colaboradores con síntomas de COVID-19	1-2

<b>Estrategias</b>		
<b>Recurso crítico</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Estrategia</b>
Personal	Proteger al personal ante los efectos de desastre naturales, emergencias como Incendio, choques, paros, Coronavirus (COVID-19), entre otros	Difusión de plan de emergencia ante contingencias de TRANSPORTES JJCA EIRL. Plan de Vigilancia, prevención y control del COVID-19 en el trabajo.
Instalaciones	Minimizar el impacto que genera una deficiente instalación para operaciones administrativas y cooperación técnica	Utilización de espacios propios de la empresa
	Mantener la disponibilidad de los recursos para la operación.	Acuerdos con proveedores con Stock de reserva Unidades de contingencia
Unidades / Tecnología	Asegurar la disponibilidad permanente de equipos, vehículos y del soporte informático.	Unidades para contingencias con Acuerdos con proveedores
Información	Proteger la información vital para la organización	Copias de seguridad
Proveedores	Asegurar abastecimiento durante una emergencia	Acuerdos con proveedores

<b>Procedimientos de recuperación ante situaciones generadas por los riesgos identificados</b>			
<b>SITUACION</b>	<b>EVENTO GENERADOR</b>	<b>ACTIVIDADES DE RECUPERACION</b>	<b>RESPONSABLE</b>
Indisponibilidad total, de las instalaciones para trabajo del personal	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Incendio de la oficina</li> <li>- Ocupación violenta de las Protesta social</li> <li>- Sismo de gran magnitud</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Elaboración de listado de personal crítico para las coordinaciones técnicas</li> <li>2. Implementación del centro alternativo mediante la colocación de mobiliario e instalación de equipos</li> <li>3. Puesta en operación del sistema de gestión y de comunicaciones</li> <li>4. Representante autoriza la recolocación de la oficina en el sitio alternativo</li> <li>5. Representante autoriza licencia administrativa a personal no crítico Preparación y traslado de bienes críticos</li> </ol>	Operaciones Y Gerencia General
Indisponibilidad total o parcial de unidades y/ o equipos para el desarrollo del servicio	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Choque, volcadura, incendio, obstrucción de la vía, falla mecánica y/o eléctrica</li> <li>- Contaminación de la unidad vehicular por COVID-19</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Autorización de trabajo remoto para personal no esencial</li> <li>2. Conductor y/o jefe de área inicia la evaluación de daños y determina necesidades urgentes para recuperación de servicios críticos</li> <li>3. Puesta en operación de sistemas de gestión y el Plan de Vigilancia, prevención y control del COVID-19 en el trabajo</li> <li>4. Reemplazo de la unidad</li> <li>5. Reemplazo de la unidad</li> <li>6. Representante autoriza las compras y contrataciones urgentes</li> <li>7. Representante informa al cliente</li> </ol>	Operaciones y Gerencia General

Indisponibilidad de insumos y materiales para la prestación del servicio	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desastres naturales</li> <li>- Protesta social</li> <li>- Sismo de moderada a gran magnitud.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Administrador autoriza la utilización del stock de reserva</li> <li>2. Administrador identifica necesidades y autoriza la compra de insumos, materiales, pruebas rápidas del COVID-19 para operación de servicios críticos con proveedores calificados y acuerdos</li> <li>3. Recepción de insumos, materiales, pruebas rápidas y distribución a las áreas críticas solicitantes</li> </ol>	Operaciones Y Gerencia General
Indisponibilidad total, o parcial de personal	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conflicto social</li> <li>- Epidemia de Covid-19</li> <li>- Epidemias</li> <li>- Sismo de moderada a baja magnitud</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Evaluación de la contratación o movilización de personal, por él médico Ocupacional.</li> <li>2. Representante informa a la Gerencia y este informa al área SSOMAC y al médico Ocupacional.</li> <li>3. Se dispone del personal cuyo resultado haya sido negativo para el COVID-19 o que este en buen estado de salud en caso de Sismo para asegurar los servicios críticos y la cooperación técnica</li> <li>4. Se procede a realizar previamente la prueba rápida, para verificar que le personal que se disponga no esté contagiado del Covid-19 y/p en Caso de Sismo se evalúa al personal a fin de verificar el estado de salud para poder continuar las operaciones.</li> </ol>	Operaciones Y Gerencia General

### 1.9 Descripción del equipo gerencial de la empresa

La Gerencial General viene liderado por el Fundador de la Empresa el Sr. Carlos Moya Pinto, desarrollando cabalmente sus funciones de acuerdo al perfil de puesto que cuenta la empresa.



<b>PUESTO</b>	<b>GERENTE GENERAL</b>
<b>AREA INVOLUCRADA</b>	ADMINISTRATIVA
<b>JEFE DE AREA</b>	GERENTE GENERAL
<b>RESPONDE A:</b>	GERENTE GENERAL
<b>REQUISITOS MINIMOS</b>	6 años de experiencia en el ámbito Industrial o Transportes. Tener 5 años de experiencia en empresas en el rubro de Transporte.
<b>REQUISITOS DESEABLES</b>	Titulado en Ingeniería Industrial, Ing. Mecánica o Ing. Transporte. 10 años de experiencia en Gerencia en el Rubro de Transporte. Brevete A2
<b>REQUISITOS DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocimiento en Seguridad y Salud en el trabajo</li> <li>- Conocimiento en medidas de prevención de tránsito</li> <li>- Conocimiento básico en Primeros Auxilios</li> </ul>
<b>REQUISITOS MEDIO AMBIENTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocimientos en Sensibilización al personal en temas ambientales</li> <li>- Conocimiento en Reciclaje de Residuos Sólidos</li> </ul>
<b>REQUISITOS DE CALIDAD</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocimiento en buena atención al Cliente</li> <li>- Conocimiento en Comunicación efectiva con los colaboradores</li> <li>- Conocimiento en ISO 9001</li> </ul>
<b>HABILIDADES TECNICAS:</b>	
<input checked="" type="checkbox"/> HABILIDAD CREATIVIDAD	<input checked="" type="checkbox"/> HONRADEZ
<input checked="" type="checkbox"/> COMUNICACIÓN ASERTIVIDAD	<input checked="" type="checkbox"/> EQUILIBRIO
<input checked="" type="checkbox"/> DISCIPLINA	<input checked="" type="checkbox"/> TRABAJO EN EQUIPO
<input checked="" type="checkbox"/> DESTREZA	<input checked="" type="checkbox"/> LIDERAZGO
<b>FUNCIONES ADMINISTRATIVAS / OPERATIVAS:</b>	

- Organizar, dirigir y coordinar el funcionamiento y desarrollo de la empresa, en concordancia con la visión, misión y valores de la entidad.
- Ejercer la representación legal y general de la empresa.
- Delegar las funciones y atribuciones que sean necesarias para la mejor marcha institucional.
- Desempeñar las funciones señaladas en el estatuto social.
- Proponer, dirigir y fiscalizar la aplicación de planes, presupuestos, estrategias y objetivos empresariales.
- Evaluar el desempeño de los colaboradores de la empresa de acuerdo a los objetivos establecidos, realizando evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de las diferentes áreas de la empresa.
- Designar y contratar al personal de la empresa.
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con los objetivos de la empresa.
- Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, proveedores y colaboradores.
- Supervisar mensualmente el avance del Programa Anual para verificar si se cumple con los objetivos propuestos.
- Control y evaluación de la Flota vehicular Elaboración de la estructura de Costos operativos de la Organización
- Supervisión permanente de las actividades operativas de la Organización
- Coordinación de actividades de Operaciones y Logística
- Valorización mensual de contratos Análisis de la productividad por Operación mensualmente
- Coordinación de las Operaciones con el jefe.
- Control y Monitoreo de Operaciones
- Apoyo en la proyección de la producción mensual

**FUNCIONES DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL:**

- Aprobar la emisión y aprobación de la Política integrada, Objetivos, Metas y Planes de acción.
- Desarrollar reuniones de coordinación en temas de Seguridad, Salud Ocupacional, Medio Ambiente y Calidad.
- Definir las funciones asignando y delegando responsabilidades laborales
- Realiza las revisiones por la Dirección
- Cumplir con las responsabilidades definidos en los procedimientos de Seguridad, Salud Ocupacional, Medio Ambiente y Calidad
- Aprobar el presupuesto anual para el desarrollo de las actividades de cumplimiento en Seguridad, Salud Ocupacional, Medio Ambiente y Calidad asegurando la existencia de recursos efectivos.
- Preside el Comité de Seguridad, Salud Ocupacional y Medio Ambiente
- Aprobar los objetivos de Seguridad, Salud Ocupacional, Medio Ambiente y Calidad
- Brindar los recursos necesarios para lograr y cumplir con los objetivos de Seguridad, Salud Ocupacional, Medio Ambiente y Calidad
- Aprobar la documentación necesaria en temas de Seguridad, Salud Ocupacional, Medio Ambiente y Calidad

**FUNCIONES DE MEDIO AMBIENTE:**

- Aprobar el Programa de actividades de sensibilización Ambiental
- Aprobar la Matriz de Aspectos e Impactos Ambientales.
- Difundir el reciclaje de papel
- Concientizar en temas ambientales al personal a cargo

**FUNCIONES DE CALIDAD:**

Aprobar el Manual de Sistema Integrado de Gestión, procedimientos operativos e instrucciones operativas de gestión, reglamentos y planes exigiendo su cumplimiento a todo el personal.

Realizar reuniones donde se verifique el cumplimiento del Sistema de Gestión de Calidad.

Brinda los recursos económicos para el desarrollo del Sistema Integrado de Gestión

## Bibliografía

- (19 de 03 de 2020). Transportistas de carga y mercancía podrán circular durante el toque de queda.
- (19 de 03 de 2020). Transportistas de carga y mercancía podrán circular durante el toque de queda.
- (25 de 09 de 2020). ACABAR CON LA PANDEMIA, PERO TAMBIÉN CON UNA EPIDEMIA: LA INSEGURIDAD VIAL.
- Aprueban reglamento nacional de administración de transporte. (2020). gestión. (23 de 11 de 2020). Crisis Política impactará negativamente a la Bolsa y el Tipo de Cambio.
- López, W. (23 de 11 de 2020). Crisis Política impactará negativamente a la Bolsa y el Tipo de Cambio. Gestión. Recuperado el 23 de 11 de 2020, de <http://blogs.gestion.pe/bullabear-by-ruartes-reports/2020/11/crisis-politica-impactara-negativamente-a-la-bolsa-y-el-tipo-de-cambio.html>
- Mora. (2014). Logística del transporte y distribución de carga. Bogotá: Eco Ediciones.
- moral, I. a. (2014). logística del transporte y distribución de carga. Bogotá: eco ediciones.
- MTC. (17 de 02 de 2004). Ley N° 28172. Obtenido de [http://transparencia.mtc.gob.pe/idm\\_docs/normas\\_legales/1\\_0\\_849.pdf](http://transparencia.mtc.gob.pe/idm_docs/normas_legales/1_0_849.pdf)
- MTC. (2015). GUIA DE ORIENTACION AL USUARIO TERRESTRE. LIMA: IMPRESOS S.R.L.
- Peruano, E. (24 de 07 de 2006). Ley N° 28839. Obtenido de <http://spij.minjus.gob.pe/Normas/textos/240706T.pdf>
- Peruano, E. (27 de 06 de 2008). Decreto Legislativo N° 1051. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-legislativo-que-modifica-el-decreto-legislativo-n-1-decreto-legislativo-n-1501-1866220-2/>
- Peruano, E. (05 de 04 de 2019). Ley N° 27181. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-legislativo-que-modifica-la-ley-n-27181-ley-genera-decreto-legislativo-n-1406-1690481-2/>

ANEXOS

Anexo 1: Certificado de vigencia



Código de Verificación:  
78248396  
Solicitud N° 2020 - 3695321  
06/11/2020 15:17:23

**REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS  
LIBRO DE EMPRESAS INDIVIDUALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**

**CERTIFICADO DE VIGENCIA**

El servidor que suscribe, **CERTIFICA:**

Que, en la partida electrónica N° 12174137 del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de LIMA, consta registrado y vigente el **nombramiento** a favor de **MOYA PINTO, CARLOS AMANCIO.**, identificado con DNI. N° 08817242, cuyos datos se precisan a continuación:

**DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL:** TRANSPORTES J.J.C.A. EIRL  
**LIBRO:** EMPRESAS INDIVIDUALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA  
**ASIENTO:** A00001  
**CARGO:** TITULAR GERENTE

**FACULTADES:**

**A00001**

(...)

**Facultades (Clausula 7°)**

- 1.- organizar el régimen interno de la empresa.
2. Celebrar contratos inherentes al objeto de la empresa, fijando sus condiciones, supervigilar y fiscalizar el desarrollo de las actividades de la empresa;
3. Representar a la empresa ante los poderes del estado, instituciones nacionales y extranjeras, gozando de las facultades generales y especiales a que se refiere los artículos 74, 75, 77 y 436 del código procesal civil, también goza de la facultad a que se refiere el artículo 10 de la Ley numero 26636. Podrá celebrar conciliación extrajudicial, además podrá constituir y representar a la asociación que crea conveniente y demás normas anexas y complementarias.
4. Cuidar los activos de la empresa.
5. Abrir y cerrar cuentas corrientes, bancarias, mercantiles y girar contra las mismas, cobrar y endosar cheques de la empresa. Así como endosar y descontar documentos de credito, solicitar sobregiros, prestamos, creditos o financiaciones para desarrollar el objeto social celebrando los contratos respectivos.
6. Solicitar toda clase de prestamos con garantía hipotecaria, prendaria, y de cualquier forma además conocimiento de embarque, carta de poder, cartas fianzas, polizas, letras de cambio, pagares, facturas conformadas y cualquier otro titulo valor.
7. Suscribir contratos de arrendamiento y subarrendamiento.
8. Comprar y vender los bienes sean muebles o inmuebles de la empresa suscribiendo los respectivos contratos.
9. Celebrar, suscribir leasing o arrendamiento financiero, consorcio, asociación en participación y cualquier otro contrato de colaboración empresarial vinculados al objeto de la empresa.
10. Autorizar a sola firma la adquisición de bienes, contratación de obras y prestación de servicios personales.
11. Nombrar, promover, suspender y despedir a los empleados y servidores de la empresa.
12. Conceder licencia al personal de la empresa.
13. Cuidar la contabilidad y formular el estado de perdidas y ganancias, el balance general de la empresa y los demás estados y análisis contables que solicite el titular

LOS CERTIFICADOS QUE EXTIENDEN LAS OFICINAS REGISTRALES ACREDITAN LA EXISTENCIA O INEXISTENCIA DE INSCRIPCIONES O ANOTACIONES EN EL REGISTRO AL TIEMPO DE SU EXPEDICIÓN (ART. 140° DEL T.U.O DEL REGLAMENTO GENERAL DE LOS REGISTROS PUBLICOS APROBADO POR RESOLUCION N° 126-2012-SUNARP-IN)

LA AUTENTICIDAD DEL PRESENTE DOCUMENTO PODRÁ VERIFICARSE EN LA PÁGINA WEB [HTTP://LINEA.SUNARP.GOB.PE/SUNARP/WEB/PAGES/PUBLICIDADCERTIFICADA/VERIFICARCERTIFICADOLIBRAL.PAGES](http://LINEA.SUNARP.GOB.PE/SUNARP/WEB/PAGES/PUBLICIDADCERTIFICADA/VERIFICARCERTIFICADOLIBRAL.PAGES) EN EL PLAZO DE 90 DÍAS CALENDARIO CONTADOS DESDE SU EMISIÓN.

REGLAMENTO DEL SERVICIO DE PUBLICIDAD REGISTRAL : ARTÍCULO 81 - DELIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD. EL SERVIDOR RESPONSABLE QUE EXPIDE LA PUBLICIDAD FORMAL, NO ASUME RESPONSABILIDAD POR LOS DEFECTOS O LAS INEXACTITUDES DE LOS ASIENTOS REGISTRALES, ÍNDICES AUTOMATIZADOS, Y TÍTULOS PENDIENTES QUE NO CONSTEN EN EL SISTEMA INFORMÁTICO.

Pag. 1 de 2



Código de Verificación:  
78248396  
Solicitud N° 2020 - 3695321  
06/11/2020 15:17:23

- 14. Solicitar, adquirir, transferir registros de patentes, marcas, nombres comerciales, conforme a ley, suscribiendo cualquier clase de documentos vinculados a la propiedad industrial o intelectual.
- 15. Participar en licitaciones concursos públicos y/o adjudicaciones, suscribiendo los respectivos documentos, que conlleve a la realización del objeto social.

**DOCUMENTO QUE DIO MÉRITO A LA INSCRIPCIÓN:**  
ESC. PUB. DEL 04/07/2008. NOTARIO RAMIRO QUINTANILLA SALINAS.

**II. ANOTACIONES EN EL REGISTRO PERSONAL O EN EL RUBRO OTROS:**  
NINGUNO.

**III. TÍTULOS PENDIENTES:**  
NINGUNO.

**IV. DATOS ADICIONALES DE RELEVANCIA PARA CONOCIMIENTO DE TERCEROS:**  
REGLAMENTO DEL SERVICIO DE PUBLICIDAD REGISTRAL : ARTÍCULO 81 - DELIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD. EL SERVIDOR RESPONSABLE QUE EXPIDE LA PUBLICIDAD FORMAL NO ASUME RESPONSABILIDAD POR LOS DEFECTOS O LAS INEXACTITUDES DE LOS ASIENTOS REGISTRALES, ÍNDICES AUTOMATIZADOS, Y TÍTULOS PENDIENTES QUE NO CONSTEN EN EL SISTEMA INFORMÁTICO.

**V. PÁGINAS QUE ACOMPAÑAN AL CERTIFICADO:**  
NINGUNO.

N° de Fojas del Certificado: 2

Derechos Pagados: 2020-99999-27118 S/ 26.00  
Tasa Registral del Servicio S/ 26.00

Verificado y expedido por PALIAN CORILLOCLA, ANGELINA, Abogado Certificador de la Oficina Registral de Lima, a las 10:51:16 horas del 09 de Noviembre del 2020.

ANGELINA PALIAN CORILLOCLA  
Abogado Certificador  
Zona Registral N° IX - Sede Lima

LOS CERTIFICADOS QUE EXTIENDEN LAS OFICINAS REGISTRALES ACREDITAN LA EXISTENCIA O INEXISTENCIA DE INSCRIPCIONES O ANOTACIONES EN EL REGISTRO AL TIEMPO DE SU EXPEDICIÓN (ART. 140° DEL T.U.O. DEL REGLAMENTO GENERAL DE LOS REGISTROS PÚBLICOS APROBADO POR RESOLUCIÓN N° 128-2013-SUNARP-04)

LA AUTENTICIDAD DEL PRESENTE DOCUMENTO PODRÁ VERIFICARSE EN LA PÁGINA WEB [HTTPS://ENLINEA.SUNARP.GOB.PE/SUNARPWEB/PAGES/PUBLICIDADCERTIFICADA/VERIFICARCERTIFICADOLATERAL.FACES](https://enlinea.sunarp.gob.pe/sunarpweb/pages/publicidadcertificada/verificarCertificadoLateral.faces) EN EL PLAZO DE 90 DÍAS CALENDARIO CONTADOS DESDE SU EMISIÓN.

REGLAMENTO DEL SERVICIO DE PUBLICIDAD REGISTRAL : ARTÍCULO 81 - DELIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD. EL SERVIDOR RESPONSABLE QUE EXPIDE LA PUBLICIDAD FORMAL NO ASUME RESPONSABILIDAD POR LOS DEFECTOS O LAS INEXACTITUDES DE LOS ASIENTOS REGISTRALES, ÍNDICES AUTOMATIZADOS, Y TÍTULOS PENDIENTES QUE NO CONSTEN EN EL SISTEMA INFORMÁTICO.

*Anexo 2: Constancia de Registro de Covid-19*

Página 1 de 2



**CONSTANCIA DE REGISTRO N° 060183-2020**

EL MINISTERIO DE SALUD, A TRAVÉS DEL INSTITUTO NACIONAL DE SALUD-INS, HACE CONSTAR MEDIANTE LA PRESENTE QUE:

EMPRESA	<b>TRANSPORTES J.J.C.A. EIRL</b>
RUC	<b>20492166295</b>
SECTOR	<b>Ministerio de la Producción</b>

HA REGISTRADO CON FECHA 17/06/2020 SU PLAN PARA LA VIGILANCIA, PREVENCIÓN Y CONTROL DEL COVID-19 EN EL TRABAJO, CONFORME A LO ESTABLECIDO EN LA R.M. 239-2020-MINSA Y SUS NORMAS MODIFICATORIAS.



8041d760

Jesús María, 17 de Junio del 2020

MINISTERIO DE SALUD  
**¡La Salud Nos Une!**

La información consignada en el SICOVID, tiene carácter de declaración jurada y ha sido remitida a las instancias de fiscalización correspondiente.

**CONSTANCIA DE REGISTRO N° 060183-2020**  
**LISTADO DE SEDES REGISTRADAS**

EL MINISTERIO DE SALUD, A TRAVÉS DEL INSTITUTO NACIONAL DE SALUD-INS, HACE CONSTAR QUE HA(N) SIDO REGISTRADA(S) LA(S) SIGUIENTE(S) SEDE(S):

ESTABLECIMIENTO	<b>PRINCIPAL (000000)</b>
DIRECCION	<b>CUZCO NRO. 1168 (FRENTE MCDO.BUENOS AIRES) LIMA LIMA LIMA LIMA - LIMA - LIMA</b>

Jesús María, 17 de Junio del 2020

MINISTERIO DE SALUD  
**¡La Salud Nos Une!**

La información consignada en el SICOVID, tiene carácter de declaración jurada y ha sido remitida a las instancias de fiscalización correspondiente.



Anexo 3: Certificado de desinfección

**FUMITODOS**

Calle Micaela Bastidas Nº 279 Urb. Santa Patricia, La Molina – Lima 12 Perú –  
R.P.C.: 973695363 / 958797956 // N° 047-2019-GRC/DIRESA/DESA/DSBHAZ

R.U.C.: 20600486048

**CERTIFICADO Nº 066/2020**

Por el presente certificamos que se ha realizado los servicios de saneamiento ambiental correspondiente a:

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Desinsectación          | <input type="checkbox"/> Desratización                                  |
| <input checked="" type="checkbox"/> Desinfección | <input type="checkbox"/> Limpieza de tanque séptico                     |
| <input type="checkbox"/> Limpieza de ambientes   | <input type="checkbox"/> Limpieza y desinfección de reservorios de agua |

Razón Social	:	TRANSPORTES JJCA E.I.R.L.
Ubicado	:	JIRON CUZCO 1168-LIMA-LIMA
Giro	:	TRANSPORTE DE CARGA Y MERCANCÍAS EN GENERAL
Área tratada	:	VEHÍCULO
	:	Placa de la unidad : AVS-799
	:	Volumen : 12 m <sup>3</sup> aproximadamente
	:	VEHÍCULO
:	Placa de la unidad : AVS-778	
:	Volumen : 12 m <sup>3</sup> aproximadamente	
:	VEHÍCULO	
:	Placa de la unidad : BBX-813	
:	Volumen : 12 m <sup>3</sup> aproximadamente	
:	VEHÍCULO	
:	Placa de la unidad : BBW-839	
:	Volumen : 10 m <sup>3</sup> aproximadamente	
Fecha del servicio	:	30 de mayo del 2020

La Molina, 30 de mayo del 2020

**FUMITODO S.A.C.**  
  
**CARLOS M. DIAZ MONTES**  
GERENTE GENERAL

  
**CARMEN JULIA**  
DE LA CRUZ ALIAGA  
INGENIERA SANITARIA  
Reg. CIP N° 141145

Web: [www.fumitodosac.com](http://www.fumitodosac.com)



*Figura 20: Unidades en rampa*



*Figura 21: Unidad de 80 metros cúbicos*