



UNIVERSIDAD CIENTIFICA DEL SUR

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

EMPRESA CASO: GRUPO PAREDES

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

Presentado por:
Roger Paredes Peña

Profesor:
MBA. Ing. Montoya Cárdenas, Gustavo

Lima, Perú

10 de diciembre 2018

ANEXO 6

**RESULTADO DEL INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
PARA OPTAR EL GRADO DE BACHILLER**

Fecha: 08/03/2019

Facultad	Ciencias Empresariales
Carreras de CPE	
Ingeniería de Sistemas de Información y Gestión	<input type="checkbox"/>
Administración de Empresas	<input checked="" type="checkbox"/>
Integrantes:	
Paredes Peña, Roger Anibal	

Título del trabajo de investigación:

Empresa Caso: Grupo Paredes

El Jurado revisor concluye que el **Trabajo de Investigación** para optar el Grado de Bachiller es:

Aprobado (13 – 15)	<input type="checkbox"/>
Aprobado – Muy Buena (16 – 18)	<input checked="" type="checkbox"/>
Aprobado – Sobresaliente (19 – 20)	<input type="checkbox"/>
Desaprobado (0 – 12)	<input type="checkbox"/>

Calificándola con nota de: 17 en letras (diecisiete)

Comentario/sugerencias/recomendaciones/observaciones:

- Desarrollar más estrategias empresariales en finanzas, en operaciones, para desarrollar más el negocio.
- El análisis Interno sería conveniente fortalecer para que el plan de marketing sea más eficaz al momento de la implementación.

Atentamente,



Jurado Revisor

Mag. Montoya Cárdenas, Gustavo Adolfo

*Este documento puede ser enviado por correo electrónico

Índice

RESUMEN EJECUTIVO	VII
INTRODUCCION	VIII
CAPITULO I	1
1. Descripción Del Negocio	1
1.1. Justificación De La Idea Del Negocio	1
1.2. Breve Descripción Del Negocio	3
1.3. Visión, Misión, Objetivos Y Estructura Organizacional.....	4
1.4. Estructura Organizacional	6
1.5. Análisis Interno Y Externo Del Negocio.....	8
1.6. Análisis de la Industria	17
CAPITULO II.....	18
2. Análisis Del Mercado	18
2.1. Investigación Del Mercado	18
2.2. Segmentación Del Mercado	18
2.3. Encuestas.....	19
2.4. Mercado Potencial.....	29
2.5. Análisis De La Competencia.....	31
2.6. Ventaja Competitiva	32
2.7. Estrategia de Marketing	32
2.8. Análisis y pronóstico de venta	39
CAPITULO III.....	40
3. Análisis Técnico	40
3.1. Diseño del Servicio	40
3.2. Descripción de los procesos claves de negocio.	41
3.3. Localización y distribución física del negocio.....	43
3.4. Recursos necesarios: materiales, equipos, instalaciones y humanos	43
CAPITULO IV	53
4. Evaluación económica y financiera	53
4.1. Inversión inicial.....	53
4.2. Cálculo de costos	56
4.3. Costo unitario de servicios	59

4.4.	Precio de venta	60
4.5.	Determinación del punto de equilibrio	61
4.6.	Flujo de caja económico proyectado	63
4.7.	Estado de resultados 2018	64
5.	Conclusiones y Recomendaciones	65
5.1.	Conclusiones	65
5.2.	Recomendaciones	66
6.	BIBLIOGRAFÍA	67
7.	ANEXOS	69

Índice de Tabla

Tabla 1: Matriz FODA del Servicio de Transporte de Carga Terrestre	15
Tabla 2: Diseño de Estrategias de la Matriz FODA	16
Tabla 3: Estrategia de producto y/o servicio	32
Tabla 4: Marketing Mix a la Estrategia de Posicionamiento	38
Tabla 5: Flujo de Caja Julio - diciembre 2018	39
Tabla 6: Diagrama del Proceso de Compras	41
Tabla 7: Diagrama del Proceso de distribución y ventas.	42
Tabla 8: Detalle del Parque de vehículos disponibles	44
Tabla 9: Detalle de Equipos de oficina e instalaciones	46
Tabla 10: Detalle de Recursos Humanos	47
Tabla 11: Cuadro de remuneraciones	51
Tabla 12: Modelo de Boleta de Pagos	52
Tabla 13: Simulación de Cuotas del Préstamo	55
Tabla 14: Activos Fijos	56
Tabla 15: Modelo de Planilla	58
Tabla 16: Activos Intangibles	59
Tabla 17: Tabla de Costos unitarios de los servicios brindados	59
Tabla 18: Precio de Venta según categoría	60
Tabla 19: Pesos de los Costos	61
Tabla 20: Costos Fijos	61
Tabla 21: Margen de Contribución Unitario	61
Tabla 22: Margen de Contribución Ponderado	61

Índice de Figura

Figura 1: Organigrama Funcional de Transportes Paredes Asociados EIRL	6
Figura 2: Organigrama por Puestos de Transportes Paredes Asociados EIRL.	7
Figura 3: Evolución del Producto Bruto Interno	11
Figura 4: Proyecciones de Crecimiento para América Latina y el Caribe	11
Figura 5: Percepción de los clientes de los servicios brindados	21
Figura 6: Satisfacción de sus necesidades de los clientes	22
Figura 7: Tipo de Transporte que requiere el Cliente	23
Figura 8: Que desea el Cliente	24
Figura 9: Motivos por el cual nos eligen	25
Figura 10: Que más desean los clientes	26
Figura 11: Porque nos cambiarían los clientes	27
Figura 12: Están buscando los clientes nuevas opciones de servicios	28
Figura 13: Mapa de ubicación de la empresa	31
Figura 14: Logo de la Empresa	33
Figura 15: Tipo de Atención de Transporte Paredes	34
Figura 16: Página Web de Transporte Paredes	35
Figura 17: Imagen del Facebook del Grupo Paredes	36
Figura 18: Modelo de Correo Electrónico del Grupo Paredes	37
Figura 19: Layout del Transporte Paredes	43
Figura 20: Modelo de Línea de Crédito	54

RESUMEN EJECUTIVO

Nuestra idea de proyecto surgió debido al constante crecimiento del rubro de Transporte relacionado a Empresas Mineras en la cual no hay empresas que ofrezcan variedad de Transporte (Alquiler de camionetas, Transportar al personal de empresas, Transporte de carga pesada, Alquiler de Grúas Telescópicas) y fue una oportunidad de negocio para nosotros.

En la actualidad existen empresas que se especializan en pocos servicios de Transporte relacionados a Minas.

Esto debido al crecimiento sostenido de los últimos 18 años continuos de la economía peruana esto apoyado en la Minería lo cual nos ayudó a poder decidir en la creación de una empresa de Transporte que ofrezca variedad de servicios.

A su vez, nosotros realizamos un estudio de mercado con el fin de obtener información y saber si existen empresas que ofrezcan paquetes completos de transporte y si estarían interesados en trabajar con nosotros y nuestra nueva propuesta de servicios, por ende, decidimos crear a TRANSPORTES PAREDES ASOCIADOS EIRL con nombre comercial de GRUPO PAREDES.

Nuestra diferenciación es que se tendrá variedad servicios ya que en el Peru no hay empresas que ofrezcan dicha modalidad de servicios, tan solo encontramos empresas que se especializan en servicios exclusivos de transporte. Esto nos permitirá captar con facilidad a los clientes y mantenerlos satisfechos ofreciendo variedad y paquetes de transporte.

Aprovecharemos nuestras fortalezas como la unidad laboral y el conocimiento del mercado, procesos y proveedores de Transporte para que así se logre obtener el resultado deseado y lo que el cliente está esperando.

INTRODUCCION

En el presente trabajo buscamos identificar y desarrollar estrategias de negocios para aplicarla en la empresa de TRANSPORTES PAREDES ASOCIADOS EIRL, que inició sus actividades el 01 noviembre de 2018, actualmente cuenta con una flota de vehículos propios y el negocio principal es la Subcontratación de servicios. El transporte de carga proviene de empresas contratistas las que comercializa sus servicios a los rubros de las empresas mineras.

El presente estudio realiza un análisis externo de la situación de Transportes Paredes Asociados EIRL, utilizando metodologías conocidas, realiza un análisis interno, con herramientas de marketing probadas, identifica estrategias de desarrollo para impulsar el crecimiento de la empresa, así mismo, utiliza principalmente el análisis FODA, como herramienta básica de desarrollo de estrategias, utilizamos la evaluación de proyectos utilizando herramientas tales como punto de equilibrio, y análisis financiero. Identificando tasas de interés atractiva al negocio, así mismo, se revisa la parte administrativa, del negocio para darle solides a la gestión interna, elaborando para ello diagramas de flujo, definimos el organigrama, y desarrollamos el manual de funciones, todo esto busca fortalecer la gestión interna de la empresa, y pueda hacer frente a la competencia que pelea cliente por cliente, y de esta manera podemos desarrollar una estrategia sostenible para el mediano y largo plazo.

CAPITULO I

1. Descripción Del Negocio

1.1. Justificación De La Idea Del Negocio

Cuanto mejor se planea un negocio, mayores serán sus posibilidades de éxito, TRANSPORTES PAREDES ASOCIADOS EIRL es una de las empresas del Grupo Paredes, iniciando sus actividades el 01 noviembre de 2018, la organización se dedica al Transporte en General, contamos con una flota propia y alianzas estratégicas de vehículos tales como camionetas, plataformas, cama baja, furgones, autos, grúas telescópicas entre otros.

La empresa basa su estrategia y organización en equipos de trabajo conformados por personal de administración, personal técnico, seguridad personal y de instalaciones, personal de reparto y conductores, quienes realizan seguimiento a las operaciones, a través de comunicación y servicio personalizado. Cada cliente cuenta con un personal interlocutor exclusivo, y sirve de vínculo con la empresa, responsabilizándose por su atención, enfocándose en los esfuerzos a satisfacer en forma oportuna las necesidades de nuestros clientes a precios atractivos.

Para la elección de este negocio se tuvo que responder varias interrogantes:

- **¿Qué necesidad atenderemos de nuestros posibles clientes?**

Brindaremos variedad de servicios de Transporte donde el cliente ya no tendría que seguir buscando varios proveedores para atender sus requerimientos.

- **¿Qué servicios brindaremos?**

Los servicios ofrecidos son (Alquiler de camionetas, Transporte de personal, Transporte de carga pesada, Alquiler de Grúas Telescópicas)

- **¿Cómo averiguaremos cuáles son los servicios más requeridos por los clientes?**

Los servicios ya están determinados por los clientes, lo que tenemos que hacer es captar todas las mineras o contratistas que requieran servicios completos de transporte.

- **¿A quién le venderemos?**

Ofreceremos nuestros servicios a todas las empresas Contratistas relacionadas al rubro Minero, y también directamente a las propias empresas Mineras.

- **¿Cómo venderemos nuestros servicios?**

A diferencia de nuestras competencias nosotros ofreceremos paquetes completos de transporte lo cual nos permitirá retener a los clientes y darle mejores precios al adquirir varios servicios, sumado a ello que tendremos una atención personalizada.

- **¿En qué radicaría el éxito de nuestra propuesta?**

Radicara en la variedad de servicios, atención de calidad e imagen que pueda recibir el cliente de la empresa.

Giro del negocio

El presente proyecto elaborado es de una empresa de Transporte de Carga y alquiler de vehículos que brindara variedad de servicios a empresas contratistas relacionadas a empresas mineras en el ámbito nacional.

Tipo de sociedad

Esta empresa está constituida como EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, amparada por la ley 21621 acogiéndose al régimen de Pequeña empresa.

El representante legal de la empresa es:

- Paredes Peña, Roger

Así mismo se realizará un préstamo de una entidad financiera.

Siendo los órganos principales de nuestra empresa los siguientes:

- Gerente General
- Gerente de Administración y Finanzas
- Gerente de Operaciones
 - Supervisores
 - Conductores
 - Asistentes

Nombre de la empresa: TRANSPORTES PAREDES ASOCIADOS EIRL

Nombre comercial: GRUPO PAREDES

Tipo de contribuyente: 07-EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA

Clasificación según la actividad económica **CIIU**:

4923 - TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA

7710 - ALQUILER Y ARRENDAMIENTO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES

1.2. Breve Descripción Del Negocio

GRUPO PAREDES es una empresa dedicada a brindar todo tipo de transporte relacionadas al rubro minero, ofreciendo variedad de servicios de acuerdo a las necesidades del cliente.

a) Aspectos Generales:

Clasificación del Proyecto:

Carácter: Económico

Categoría: Servicios de transporte

Referencia: Proyecto Privado.

Ubicación: Urb Santa Rosita 3era Etapa- Ate

1.3. Visión, Misión, Objetivos Y Estructura Organizacional

Visión

- Ser la primera opción en el rubro de transportes de carga, alquiler de vehículos y traslado de personal a nivel nacional con equipos especializados, modernos, cumpliendo con las normas, estándares de seguridad y Protección del medio ambiente tal como lo exige el mercado y la sociedad, dentro de 05 años.

Misión

- Brindar servicios de transporte multimodal y de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes, entregando productos a medida, seguridad, honestidad, puntualidad y servicios de calidad.

Valores Corporativos

En cuanto a los valores corporativos son las conductas de las personas que conforman la empresa y de ello el comportamiento y carácter de la empresa.

- **Calidad:** siempre manteniendo las óptimas condiciones en cuanto a la limpieza y el servicio brindado.
- **Innovación:** mejorando continuamente el servicio y aplicando las nuevas tendencias en servicio de transporte que salen al mercado como la tecnología para para brindar un servicio dentro de la evolución empresarial.
- **Puntualidad.** Nuestra principal característica es brindar a nuestros clientes el servicio en la hora pactada y establecida.
- **Compromiso:** cubrir todas las expectativas de nuestros clientes a la vez teniendo en cuenta todas sus sugerencias ya que nos servirán para mejorar nuestro servicio.

Objetivo General

- Desarrollar un modelo de negocio en la gestión del transporte que mejore las utilidades de la empresa

Objetivo Específico

- Identificar los clientes claves del negocio.
- Mejorar los procesos de cobranza.
- Alinear estratégicamente los procesos de negocio con los requerimientos del cliente.

Objetivo Estratégico

Desarrollar estrategias que fortalezca a TRANSPORTES PAREDES ASOCIADOS EIRL en una empresa rentable.

Objetivo A Corto Plazo (1 Año)

- GRUPO PAREDES busca posicionarse en el rubro de Transporte de carga y alquiler de vehículos.
- Buscar la fidelización de nuestros clientes.
- Aumentar un 20% de ventas en el primer año.
- Posicionar nuestra marca en la mente del consumidor.
- Mejorar y /o cambiar los servicios ofrecidos según la necesidad del cliente.
- Diferenciarse de nuestra competencia por nuestro buen servicio y trato al cliente, así mismo precio competitivo.

Objetivo A Mediano Plazo (2 A 4 Años)

- Incrementar nuestra cartera de clientes en un 40%.

- Incrementar nuestras ventas en un 30%.
- Mejoramiento de nuestras oficinas, centros de almacenaje y mantenimiento.

Objetivos A Largo Plazo (5 A Más Años)

- Adquirir Sucursales propias a nivel nacional.
- Incrementar nuestra flota propia de transporte.
- Invertir en nuevos negocios.

1.4. Estructura Organizacional

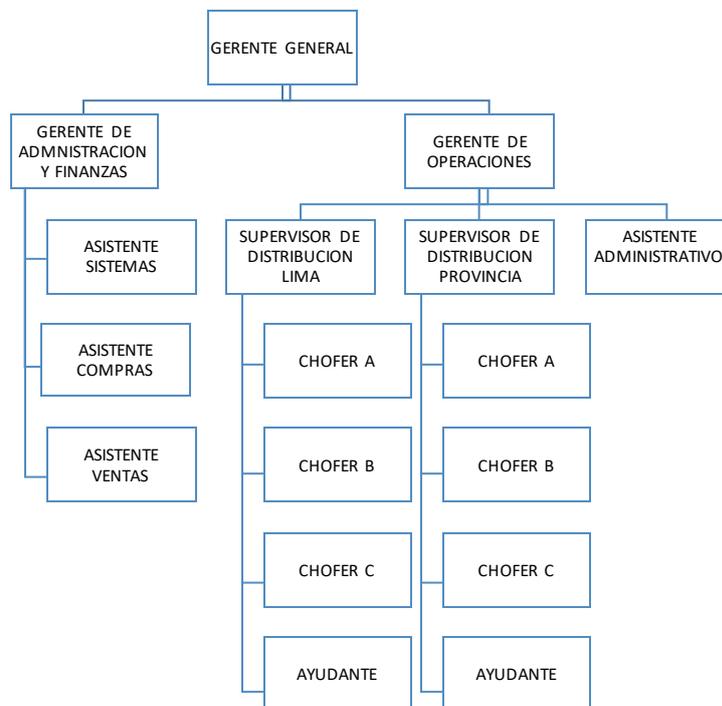


Figura 1: Organigrama Funcional de Transportes Paredes Asociados EIRL

Observamos que tenemos un organigrama de tipo funcional, que se aplica a organizaciones de tamaño pequeño, pues nos facilita la toma de decisiones rápidas y permite especializarse en los detalles que esta operación necesita.

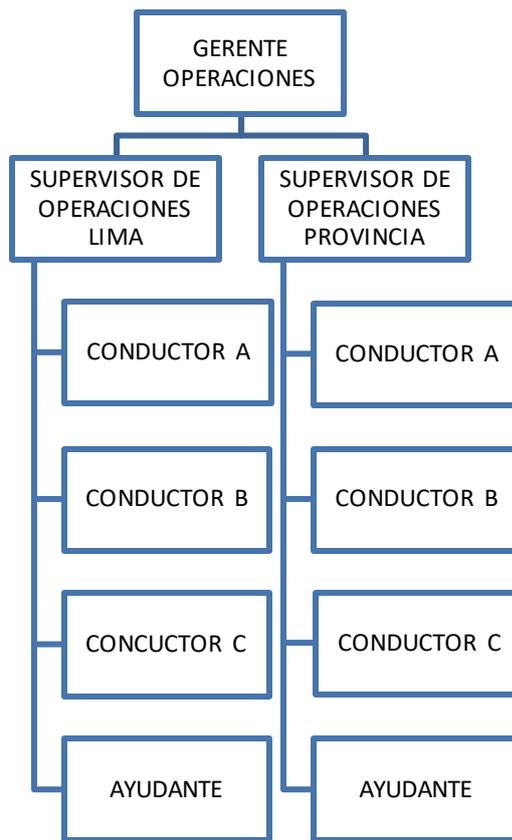


Figura 2: Organigrama por Puestos de Transportes Paredes Asociados EIRL.

La gerencia de operaciones se enfoca a gestionar los conductores de los camiones. Tráiler que debemos atender en las fechas y horas descritas en el manual de funciones, ver los anexos.

1.5. Análisis Interno Y Externo Del Negocio

1.5.1. Análisis Interno Del Negocio (M. Porter)

Brindamos a nuestros clientes variedad de servicios, les ofrecemos un servicio personalizado en todos los requerimientos de transporte que necesiten, dándoles la confianza en nuestro servicio. Así como también la certeza de que en nuestra empresa encontrarán todos los servicios de transporte que requieren, de manera segura.

a) **COMPETIDORES EN EL SECTOR**

Las competencias más importantes para Grupo Paredes son empresas que ya cuentan con muchos años en el sector, pero solo se especializan en ciertos servicios de transporte, a comparación de nosotros que buscamos ofrecerles todo lo que necesiten, pero en una sola empresa.

TRANSPORTES HAGEMSA, empresa privada con más de 20 años especializada al transporte de mercancías de todo tipo, cargas especiales, materiales peligrosos e insumos químicos, competencia directa para clientes de Minería y construcción, en el Perú.

<http://www.hagemsa.com/>

GRUPO KALA, empresa con más 31 años de experiencia en Perú; dedicados al Transporte de Carga, Alquiler de transporte, Mecánica Automotriz, Construcción y Mantenimiento de Estructuras Metálicas y Carrocerías.

<http://www.kala.pe/>

b) **COMPRADORES O CLIENTES**

Nuestra empresa GRUPO PAREDES se enfoca en empresas Mineras y sus Contratistas, quienes requieren seguir trabajando con empresas confiables, precios competitivos y que mejor que nosotros en donde encontrarán variedad de servicios de transporte que a futuro puede ser un ahorro económico, reducción de pérdida de tiempo en buscar varios proveedores, entre otros.

Según el directorio Minero 2018 existen en la actualidad más de 400 empresas Mineras registradas a nivel nacional, lo que nos da un panorama muy alto de crecimiento al ver muchas opciones de brindar servicios.

c) AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES

En este rubro de la Minería es una amenaza constante los competidores ya que año a año el Rubro Minero sigue en crecimiento por ende podrían aparecer más empresas que ofrezcan el mismo servicio que nosotros.

Pero la amenaza mayor que tenemos son las empresas que ya tienen años en el mercado, están posicionadas y para ello podría ser más fácil ofrecer variedad de servicios.

d) PROVEEDORES

En Grupo Paredes, contamos con proveedores estratégicos que son la principal arma que tenemos para competir con empresas grandes ya posicionadas en el mercado, debido a que son pequeñas empresas las cuales tienen pocas unidades propias, esto implica que sus costos sean más baratos y que nos darían una tarifa especial para poder competir en las licitaciones y de esta forma poder ganar ambas partes.

Nuestros Proveedores Son:

➤ **TRANSPORTES GAMARRA E HIJOS SAC**

Transporte de carga pesada

RUC: 20519224764

Dirección: MZA. B LOTE. 19 ASOC. LAS MERCEDES DE ATE
(GLORIA GRANDE-C. CENTRAL KM 14.8) LIMA - LIMA - ATE

➤ **TRANSPORTES ESPECIALES OYT SAC**

Transporte de cargas sobredimensionadas

RUC: 20602556108

Dirección: AV. MANUEL OLGUIN NRO. 501 DPTO. 903 URB.
RESIDENCIAL ISABELITA LIMA - LIMA - SANTIAGO DE SURCO

➤ **RENTA CAR LINARES SRL**

Alquiler de camionetas

RUC: 20570727681

Dirección: JR. CARABANCHEL NRO. 173 URB. VILLA JARDIN
(ENTRE CANADA Y CIRCUNVALACION-TIMBRE 401) LIMA -
LIMA - SAN LUIS

1.5.2. Análisis Externo Del Negocio

Para el estudio del entorno de nuestro negocio, hemos tenido a bien realizar un estudio del mercado al que queremos entrar y por lo tanto hemos hecho la evaluación de los siguientes factores:

Factor Macro Entorno:

En este aspecto se ha evaluado en una forma global los factores económicos, tecnológicos, legales, políticos y socioculturales del país, en lo que de alguna manera afectara a nuestra empresa, sin que nosotros podamos hacer mucho.

Factor Económico

Para comprender la economía, EY (2018) explica que:

La economía peruana se encuentra al inicio de una fase de aceleración, resultado de la implementación de una política macroeconómica contra cíclica y de un entorno externo favorable. Así, tras una expansión de 2.5% en el 2017, el PBI creció 4.3% en el primer semestre del 2018 “su tasa más alta en nueve semestres y se proyectan tasas de crecimiento de 4.0% para todo el 2018 y el 2019 (pp. 31).

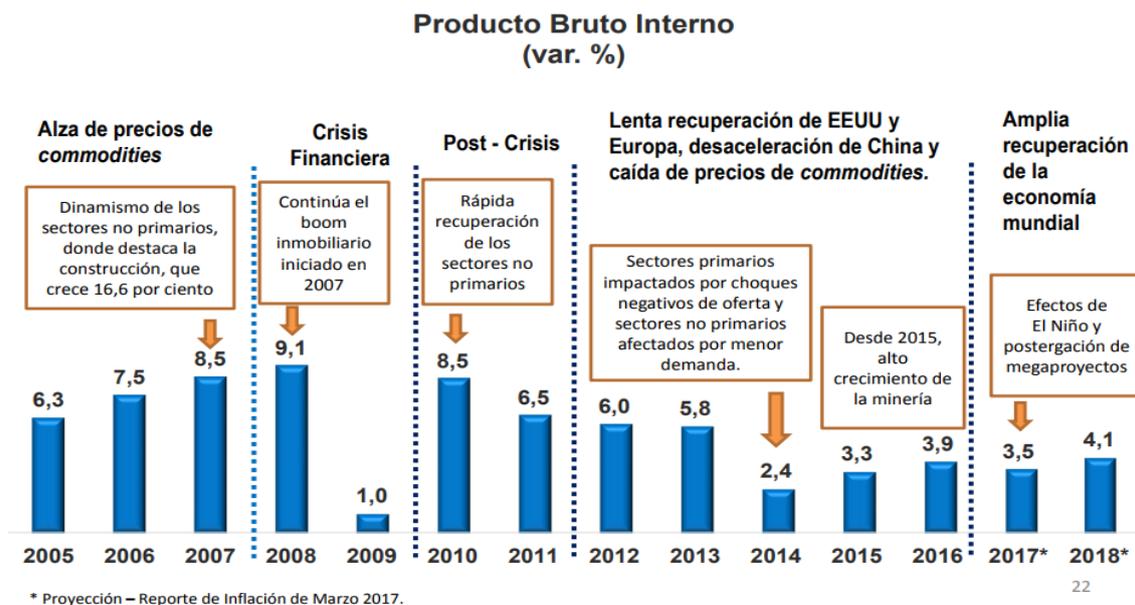


Figura 3: Evolución del Producto Bruto Interno

Últimas proyecciones de crecimiento para América Latina y el Caribe

■ Variación porcentual del PBI real

	2015	2016	2017	2018
América Latina y el Caribe	0.2	-0.7	1.2	2.1
América del Sur	-1.3	-2.3	0.8	1.8
América del Sur sin economías en contracción*	2.9	2.4	2.9	3.3
América Latina				
Perú	3.3	4.0	4.3	3.5
Colombia	3.1	1.9	2.6	3.5
Argentina	2.5	-2.4	2.2	2.8
Chile	2.3	1.6	2.1	2.7
México	2.6	2.2	1.7	3.0
Brasil	-3.8	-3.5	0.2	1.5
Venezuela	-6.2	-12.0	-6.0	-3.0

*Las economías sudamericanas en contracción son Argentina, Brasil, Ecuador, Suriname y Venezuela. FUENTE: FMI

Figura 4: Proyecciones de Crecimiento para América Latina y el Caribe

Proyección de crecimiento del PBI 2018

Estima el FMI para el Perú, un crecimiento de 4% para el 2018, esto debido a que la demanda interna tiene sólidas evidencias de impulso. El impulso del crecimiento de la economía mundial se mantiene constante y debido a ello se mantiene para el Ministerio de Economía y Finanzas MEF, el crecimiento de 4% en promedio para este 2018.

Barclays

Barclays mantuvo la proyección de crecimiento económico del Perú en 2.6% para el 2017 y 4% para el 2018.

En tanto, la inflación del 2017 y 2018 cerraría en 2.9% y 2%, respectivamente, según el Barclays Global Economic Foreras, al 12 de enero. El BCR mantuvo la proyección de crecimiento del PBI en 4.2% para el 2018.

El presidente del BCR, Julio Velarde, refirió que el efecto de la actual crisis política sería solo temporal y por ello mantienen sus proyecciones económicas para el año 2018. El ruido político experimentado en el 2018, no afectará el crecimiento económico pese a que se cambió de presidente en el mes de abril. (Reporte de Inflación - RI, 2018, pp. 12).

- **Factor Tecnológico**

Hoy en día las grandes industrias e incluso las pequeñas empresas hacen uso de las nuevas tecnologías ya que éstas traen beneficios en el desarrollo de sus productos o actividades e incluso ayudan en la mejora de atención al cliente haciendo uso de software para el manejo efectivo de los servicios y control de este.

Para ello nuestro negocio GRUPO PAREDES, haremos uso de plataformas de monitoreo GPS, monitoreo mediante celulares RPC, RPM, ENTEL, y correos de alerta por cada servicio en la cual se le podrá informar al cliente el status de su carga enviada.

- **ALMACÉN:** Nos permitirá tener el control del stock, Carde unidades, Carde valorizado, control de inventarios, transferencia entre almacenes, Costo de Ventas, Saldos Valorizados, etc.

- **COMPRAS:** Orden de Compra, Cuentas por Pagar, Registro de Compras, DAOT, Control de Gastos, Gastos por Centro de Costo, Letras por Pagar, PBD – SUNAT, etc.
 - **VENTAS:** Facturación, Cuentas por cobrar, Registro de Ventas, Control de Cobranzas, Letras por cobrar, Ventas por Cliente, DAOT, etc.
 - **TESORERÍA:** Libro Bancos, Pago proveedores, Flujo Caja, Caja Chica, Rendición de Cuenta, etc.
 - **CONTABILIDAD:** Balance General, Libro Diario, Libro Mayor, Libro Diario Simplificado, PDT – SUNAT, etc.
 - **PLANILLAS:** Boleta Pago, Quinta Categoría, Planilla Electrónica, AFP.NET, CTS, Liquidación Beneficios Sociales, distribución de utilidades, etc.
- **Factor Legal**

En el aspecto legal nuestro negocio TRANSPORTES PAREDES ASOCIADOS EIRL, se encuentra legalmente constituida y cumple con todas sus obligaciones legales por lo que no tendrá problemas con respecto a este tema.

El requisito para obtener la formalización se obtiene con el RUC (persona natural o jurídica), además, para el Ministerio de Trabajo una empresa es formal si cumple el régimen laboral establecido en las leyes peruanas y para las municipalidades si cuenta con la licencia de funcionamiento.

Para la obtención de una licencia de funcionamiento de TRANSPORTES PAREDES ASOCIADOS, en la actualidad es obtener la licencia, los requisitos y tiempo del trámite, así mismo, se solicita a los empresarios de acuerdo con la Ley Marco de Licencia de Funcionamiento e INDECOPI.

Ampara a Transportes Paredes Asociados la Ley Marco de Licencia de Funcionamiento N° 28976 publicado el 05/02/2007 y en vigencia a partir del 04.08.07, el DS N° 066-07 PCM -Reglamento de Inspecciones Técnicas de Seguridad en Defensa Civil, publicado el 05.08.08.

- **Factor Político**

En el Perú como país democrático tiene establecido el derecho de libre competencia es decir que nuestro negocio GRUPO PAREDES, no tendrá problemas con respecto a este tema. Sin embargo, existen algunos mercados que se manejan prácticas monopólicas, pero existe la protección a la propiedad intelectual; así como también regímenes tributarios que les aplica a las empresas dependiendo al nivel de ingresos que generen estas.

La variable sensible que puede afectar a nuestra oferta son los impuestos que afectaría a nuestros costos y/o precios.

- **Factor Social y Cultural.**

La globalización en el mundo y su competencia tecnológica ha permitido mejorar la infraestructura de redes de telecomunicaciones del país, permitiendo mejoras de productividad en costos y tiempos.

La idiosincrasia y costumbres de la población influyen en la elección del servicio de transporte esto debido al estilo de vida configurado y sus preferencias y costumbres son difíciles de cambiar, de esto se concluye la población en general tiene mayor poder adquisitivo, pues el 70% de la población se encuentra en el nivel socioeconómico A B y C y el nivel socioeconómico D y E representan el 30% de la población APEIM (2018), es decir en términos generales la pobreza en el Perú sigue disminuyendo y esto genera que los clientes exijan mayores prestaciones en los servicios solicitados. Podemos considerar que la gente por costumbre o por cultura solo realiza sus compras a empresas que se especializan en cada servicio, etc. Y similares, pero nosotros con la experiencia del Gerente y la calidad de servicio vamos atraer estos clientes sin ningún inconveniente.

- **Factor Micro Entorno:**

En este aspecto pondremos énfasis en el estudio del comportamiento de nuestros clientes potenciales, competencias más cercanas, los intermediarios y los proveedores más importantes y beneficiosos para nuestra empresa.

- **Clientes y consumidores**

Nuestros clientes serán empresas Mineras y Contratistas relacionadas al rubro minero, todo en el ámbito Nacional Peruano.

Las empresas que adquieran nuestros servicios, serán empresas grandes que no reporten mala calificación financiera, y como mínimo deberán tener 10 años en el mercado.

• **Competidores**

No tenemos competencia que ofrezca la variedad de servicios al igual que nosotros, pero si empresas que se especializan en cada servicio de Transporte.

• **Proveedores**

Nuestra Empresa GRUPO PAREDES, tendrá proveedores selectos, que nos darán servicios de calidad y sobre todo seguros, buena atención en la distribución de la maquinaria y equipos, con facilidades de pago, es decir con créditos y descuentos por cantidad requerida en porcentajes para esto se ara la previa negociación.

1.5.3. Análisis y Matriz FODA

Tabla 1: *Matriz FODA del Servicio de Transporte de Carga Terrestre*

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Variedad de Transporte. • Amplia experiencia en el rubro. • Permisos de Ingreso a distintas Mineras del Perú. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento del mercado como TRANSPORTES PAREDES ASOCIADOS • Falta de certificaciones (ISO). • Poca flota propia de Transporte.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Nuevos clientes en el sector Minero Perú. • Crecimiento de la empresa debido al crecimiento del sector Minero, Construcción 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento del número de competidores. • Los problemas sociales afectan la inversión en Minería o Construcción • Mejores ofertas de la competencia.

Elaboración Propia

De la matriz FODA se identificó: 3 fortalezas, 2 oportunidades, 3 debilidades, y 3 amenazas; debemos precisar que contamos con variedad de transporte, amplia experiencia en el rubro, y permisos de ingresos en distintas mineras del Perú. En debilidades se desconoce posibles mercados, carecemos de certificaciones ISO que fortalezcan la imagen de la empresa, así mismo la flota que contamos es insuficiente para atender todas las necesidades de los clientes.

Las oportunidades es crear nuevos clientes, y atender más clientes, en el sector minero y construcción, las amenazas, aumenta los competidores, y los problemas sociales en las mineras pueden afectar las ventas, puede la competencia ofrecer mejores ofertas que nosotros.

Tabla 2: *Diseño de Estrategias de la Matriz FODA*

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
Matriz FODA SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA TERRESTRE	<ul style="list-style-type: none"> - (F1) Variedad de Transporte. - (F2) Amplia experiencia en el rubro. - (F3) Permisos de Ingreso a distintas Mineras del Perú. 	<ul style="list-style-type: none"> - (D1) Desconocimiento del mercado como Consorcio TRANSPORTES PAREDES - (D2) Falta de certificaciones (ISO). - (D3) Poca flota propia de Transporte.
OPORTUNIDADES	FO F1/O1: Aumento de la Inversión Minera, opciones de incursionar con nuestros servicios. F2/O2: Contar con documentos requeridos por empresas Mineras.	DO D1/O1: Alcanzar el reconocimiento de los clientes. D2/O2: Obtener la certificación (ISO), mejora y gestión continúa del cambio.
AMENAZAS	FA F1/A1: Ofreciendo variedad de transporte, con esto reduciremos las probabilidades que el cliente busque a la Competencia.	DA D3/A3: Invertir en flota propia, competir con las mejores ofertas económicas.

Elaboración Propia

Se han identificado 6 estrategias que podemos aprovechar para el negocio; aumentar la inversión y ofrecer más servicios a los clientes con los que antes atendemos, mejorar la imagen percibido por los clientes, invertir en una flota propia y competir en mejores ofertas.

1.6. Análisis de la Industria

En el Perú el crecimiento de la economía es contante y con respecto a la minería, Este crecimiento de la minería metálica al comenzar el año se explica por la mayor producción de concentrados en las principales unidades y la mayor ley en el mineral tratado. Destaca el aporte de la nueva productora Shouxin Perú que reporta producción de hierro y cobre desde julio del 2017 y la nueva producción de Hudbay Perú que registra producción de oro y plata desde enero del 2018 (aunque entró en operación en diciembre del 2014)

El proyecto minero Quellaveco promete desarrollarse a lo largo del 2018 y 2019 esto es una oportunidad para desarrollar más servicios con los clientes, además Quellaveco ha prometido invertir para el desarrollo del proyecto e impulsar el crecimiento de esta propuesta. Se comienza a hacer proyecciones sobre otros proyectos que podrían confirmarse en los próximos meses y años

El gobierno central espera una inversión de aproximadamente US\$ 17 mil millones hasta el 2021 en proyectos mineros. Las que están en marcha Shauindo, Marcona, Toquepala, Toromocho, Bayóvar, Santa María y nuevos proyectos como Mina Justa, Quellaveco, Pampa del Pongo, Corani, Los Chancas, etc. Según el Ministerio de Energía y Minas (Minem), muestra un incremento sostenido de las inversiones mineras hasta el año 2021 y luego un descenso para el 2022.

CAPITULO II

2. Análisis Del Mercado

2.1. Investigación Del Mercado

El MEF estima inversiones mineras de hasta US\$ 17 mil millones para el 2021. Estas se dividen en varias ampliaciones de operaciones que ya están en marcha (Shahuindo, Marcona, Toquepala, Toromocho, Bayovar, Santa María, etc.) y nuevos proyectos como Mina Justa, Quellaveco, Pampa del Pongo, Corani, Los Chancas, etc. La proyección oficial de las inversiones mineras, según el propio Ministerio de Energía y Minas (Minem), muestra un incremento sostenido hasta el año 2021 y luego un descenso para el 2022.

2.2. Segmentación Del Mercado

- a) **Localización:** Nivel Nacional
- b) **Sector:** Minero, Industrial, Construcción
- c) **Tamaño:** Grandes Empresas
- d) **Función de compra:** Servicio de Transporte y alquiler de vehículos.
- e) **Necesidades:** Cumplimiento en la entrega, Equipamiento de acuerdo a los estándares de los clientes.
- f) **Política de compra:** Referencias, Antigüedad de la empresa, Historial Crediticio
- g) **Criterio de compra:** Variedad de transporte, Experiencia en el Rubro y permisos de ingreso.
- h) **Frecuencia de uso:** Temporal (Duración de Obra)
- i) **Naturaleza de relaciones:**

- Las relaciones comerciales se pueden dar base a las recomendaciones entre los mismos clientes.
- En las evaluaciones del cliente, ahí pide referencias de otros clientes para que puedan pedir información acerca de nuestros servicios.
- Mediante ferias de Transporte- Minas-Maquinarias (PERU MIN, EXPOMINA, etc)
- Recomendaciones familiares de empresas relacionadas con nuestro giro del negocio.

2.3. Encuestas

Se realizó un estudio de mercado mediante encuestas a los Jefes o Gerentes de Logística de distintas empresas relacionadas al rubro minero, para tal fin se desarrolló la siguiente encuesta que presentamos líneas abajo:

ENCUESTA GRUPO PAREDES TRANSPORTES

1. ¿Cómo considera usted el servicio que le brindan otras empresas de transporte?
 - Buena
 - Mala
 - Regular

2. ¿Suele encontrar todo lo que busca en una misma empresa de transportes?
 - Encuentro todo
 - Solo lo necesario
 - Encuentro poco
 - No encuentro lo que busco

3. ¿Qué tipo de servicio de transporte requiere con mayor frecuencia?
 - Transporte de carga
 - Alquiler de vehículos
 - Transporte de Personal
 - Otros _____

4. ¿Le gustaría una empresa de transporte que le ofrezca variedad de servicios?
 - Si
 - No

5. ¿Cuál sería el motivo principal, por el cual trabajar con una empresa que le brinde variedad de servicios de transporte?
 - Reducir costos
 - No perder tiempo en busca de proveedores
 - Modalidad de pagos
 - Otros _____

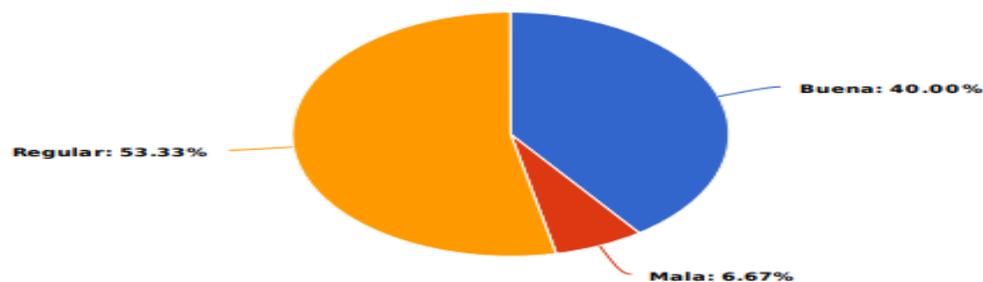
6. ¿Qué otros servicios de transporte requieren?
 - Alquiler de volquetes
 - Alquiler de Grúas Telescópicas
 - Transporte de combustibles
 - Transporte de agua
 - Otros _____

7. ¿Por qué también elegiría cambiar de proveedor de transporte?
 - Costos
 - Disponibilidad
 - Variedad de unidades
 - Seguridad de su mercadería
 - Formas de pago.
 - Otros _____

8. ¿Le gustaría recibir información de una empresa que ofrece variedad de transportes?
 - Si
 - No, Porque: _____

Análisis, Gráficos y Resultados más Relevantes de la Encuesta

1 Cómo considera usted el servicio que le brindan otras empresas de transporte?



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
Buena	40.00%	6	Total de participantes: 15
Mala	6.67%	1	Suma: 0.00
Regular	53.33%	8	Promedio: 0.00
Total de respuestas			Desviación estándar: 0.00
			Mínimo: 0.00
			Máximo: 0.00

Figura 5: Percepción de los clientes de los servicios brindados

ANÁLISIS: Del 100% de nuestros encuestados el 53.33 % indica que la calidad de servicio es regular, por ende, tenemos que preocuparnos en dar un buen servicio.

2 Suele encontrar todo lo que busca en una misma empresa de transportes?

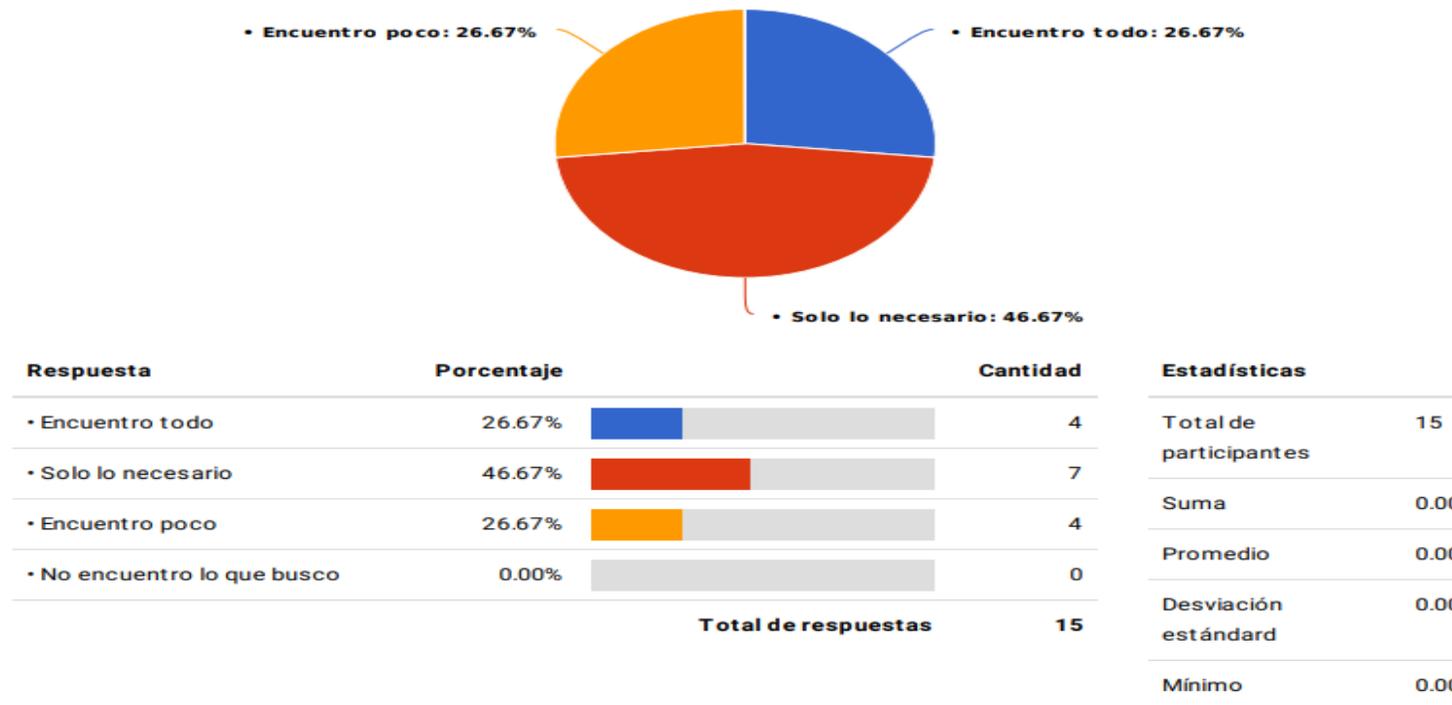


Figura 6: Satisfacción de sus necesidades de los clientes

ANÁLISIS: De los encuestados en su mayoría solo encuentran lo necesario, es decir que carecen de otros servicios de transporte.

3 Qué tipo de servicio de transporte requiere con mayor frecuencia?

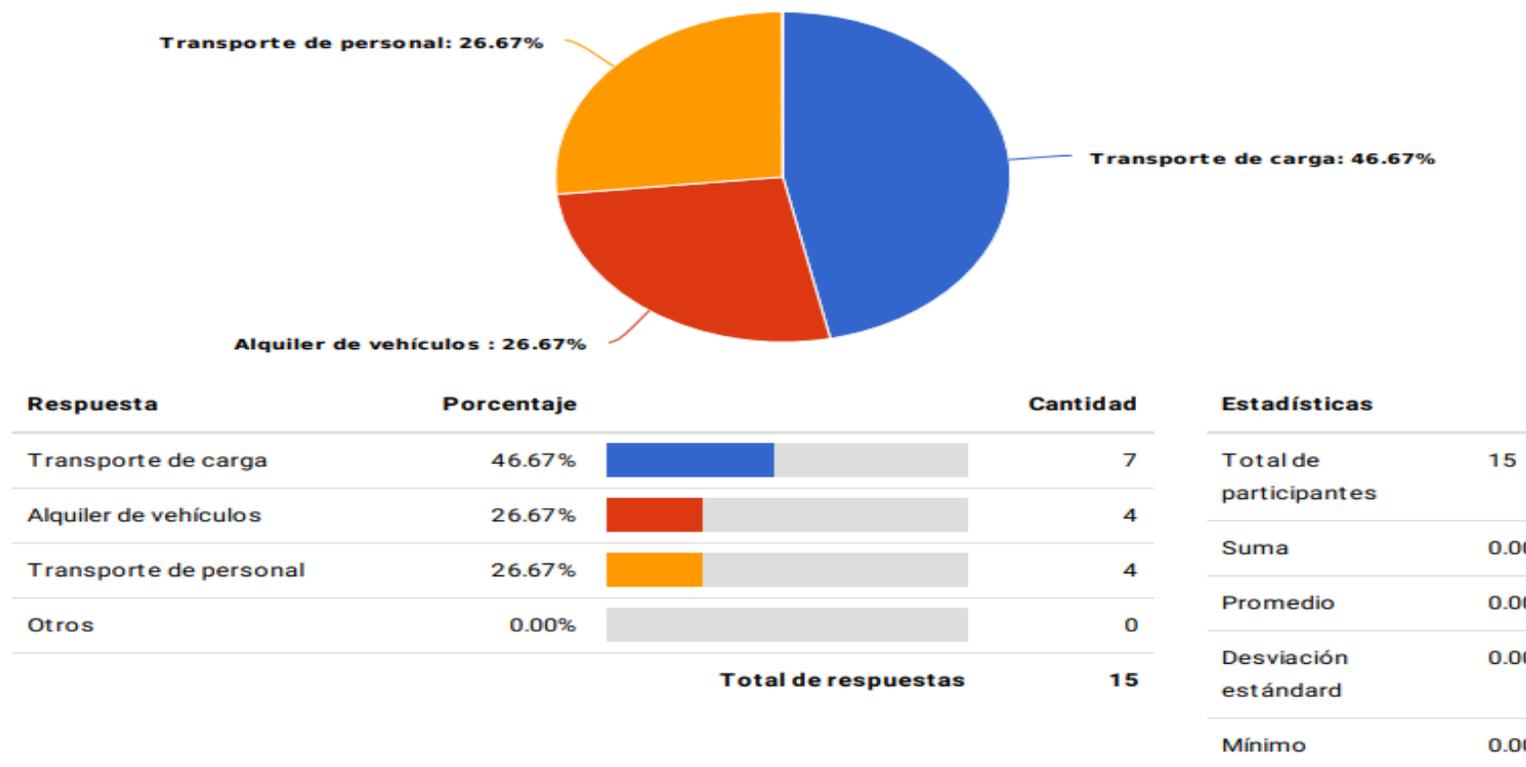


Figura 7: Tipo de Transporte que requiere el Cliente

ANALISIS: El 46.67 % indica que más requiere transporte de carga seguido por el alquiler y transporte de personal.

4 Le gustaría una empresa de transporte que le ofrezca variedad de servicios?

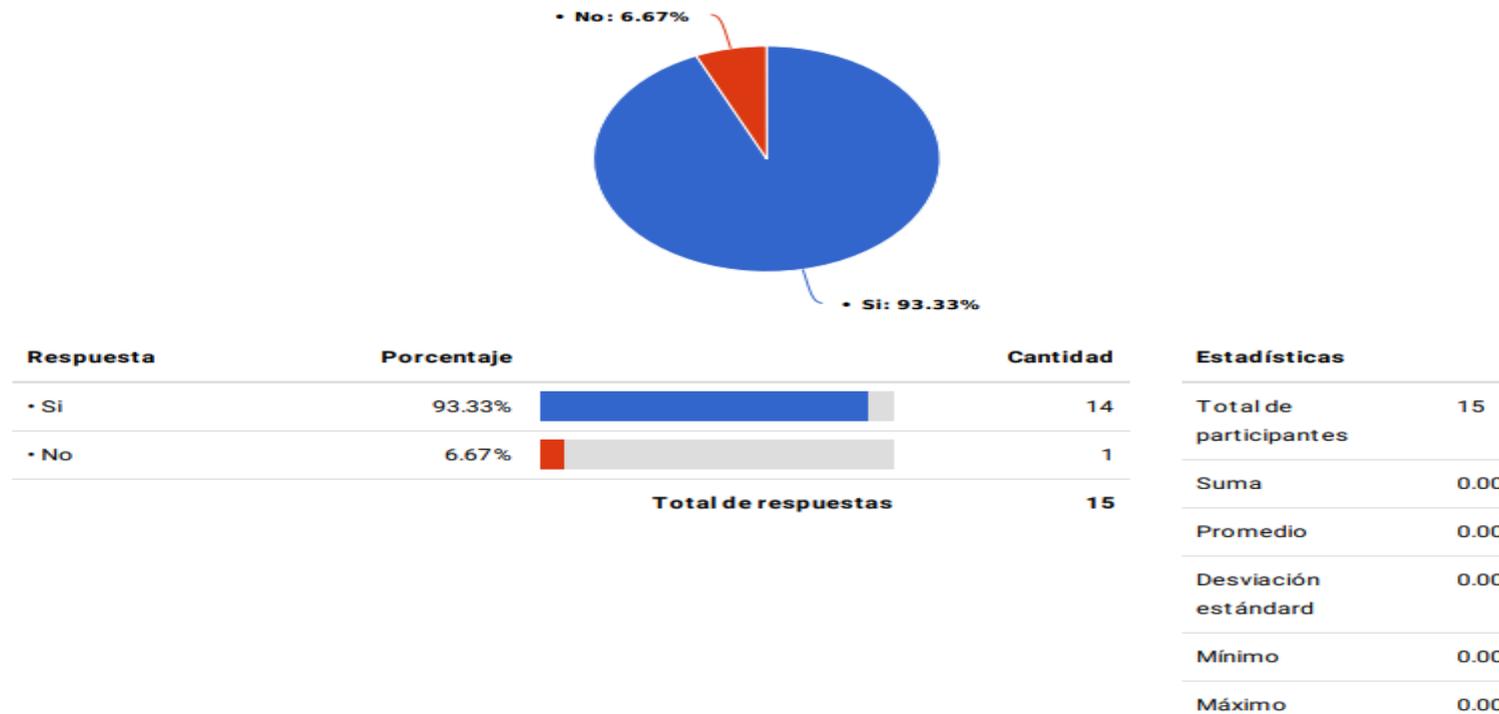
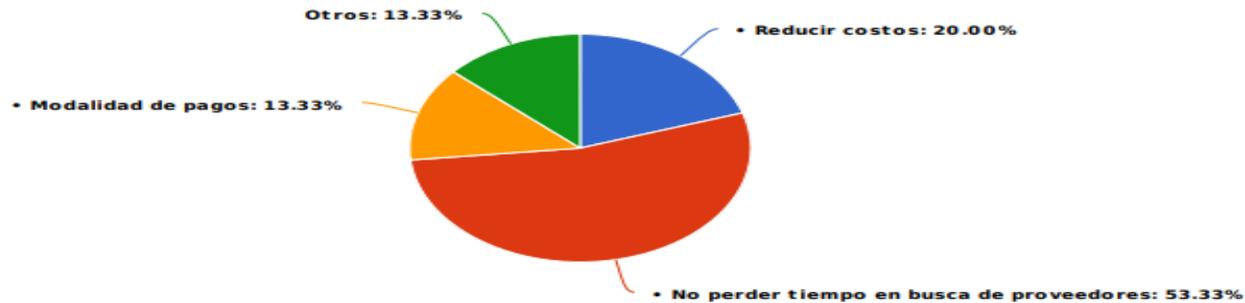


Figura 8: Que desea el Cliente

ANALISIS: Del total de los encuestados el 93.33% están muy interesados en una empresa que le ofrezca variedad de servicios.

5 Cuál sería el motivo principal, por el cual trabajar con una empresa que le brinde variedad de servicios de transporte?

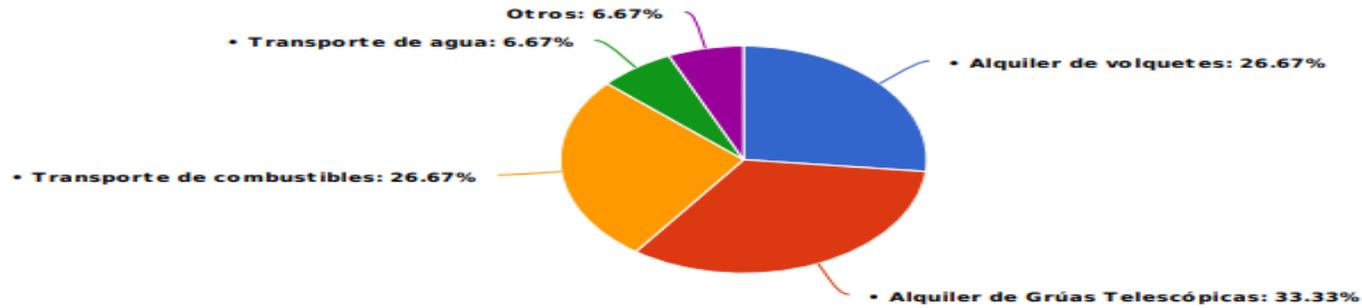


Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
• Reducir costos	20.00%	3	Total de participantes 15
• No perder tiempo en busca de proveedores	53.33%	8	Suma 0.00
• Modalidad de pagos	13.33%	2	Promedio 0.00
Otros	13.33%	2	Desviación estándar 0.00
Total de respuestas			Mínimo 0.00
			Máximo 0.00

Figura 9: Motivos por el cual nos eligen

ANÁLISIS: Del total de los encuestados más del 50% valoran mucho la pérdida de tiempo en buscar proveedores de confianza que les ofrezcan varias alternativas de transporte.

6 Qué otros servicios de transporte requieren?



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas												
• Alquiler de volquetes	26.67%	4	<table border="1"> <tr> <td>Total de participantes</td> <td>15</td> </tr> <tr> <td>Suma</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td>Promedio</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td>Desviación estándar</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td>Mínimo</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td>Máximo</td> <td>0.00</td> </tr> </table>	Total de participantes	15	Suma	0.00	Promedio	0.00	Desviación estándar	0.00	Mínimo	0.00	Máximo	0.00
Total de participantes	15														
Suma	0.00														
Promedio	0.00														
Desviación estándar	0.00														
Mínimo	0.00														
Máximo	0.00														
• Alquiler de Grúas Telescópicas	33.33%	5													
• Transporte de combustibles	26.67%	4													
• Transporte de agua	6.67%	1													
Otros	6.67%	1													
Total de respuestas			15												

Figura 10: Que más desean los clientes

ANÁLISIS: La mayoría de encuestados requieren también servicio de alquiler de Grúas telescópicas y esto debido a que estas unidades son muy requeridas en Minas.

7 Por qué también elegiría cambiar de proveedor de transporte?

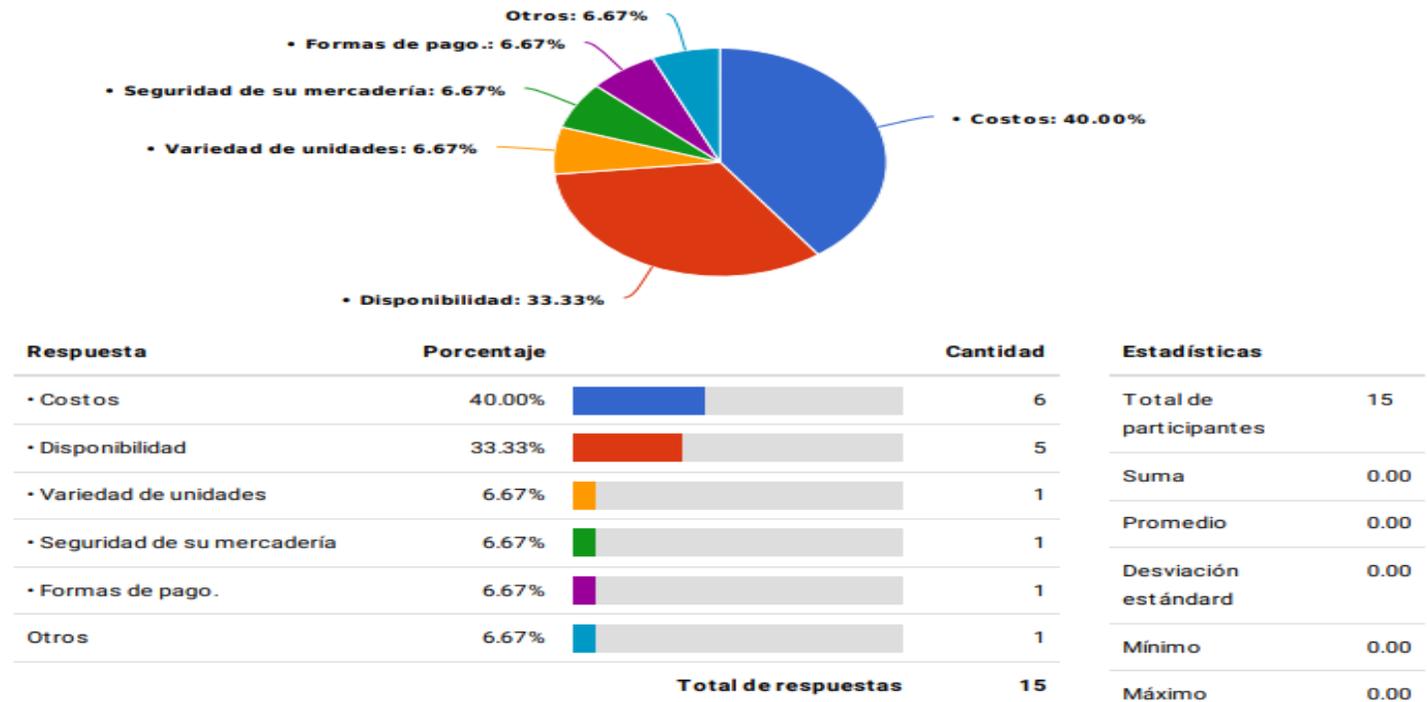


Figura 11: Porque nos cambiarían los clientes

ANALISIS: El 40% de las empresas indican que cambiarían por los costos ya que es un factor muy representativo en el presupuesto de la contratista.

8 Le gustaría recibir información de una nueva empresa que ofrezca variedad de servicios?

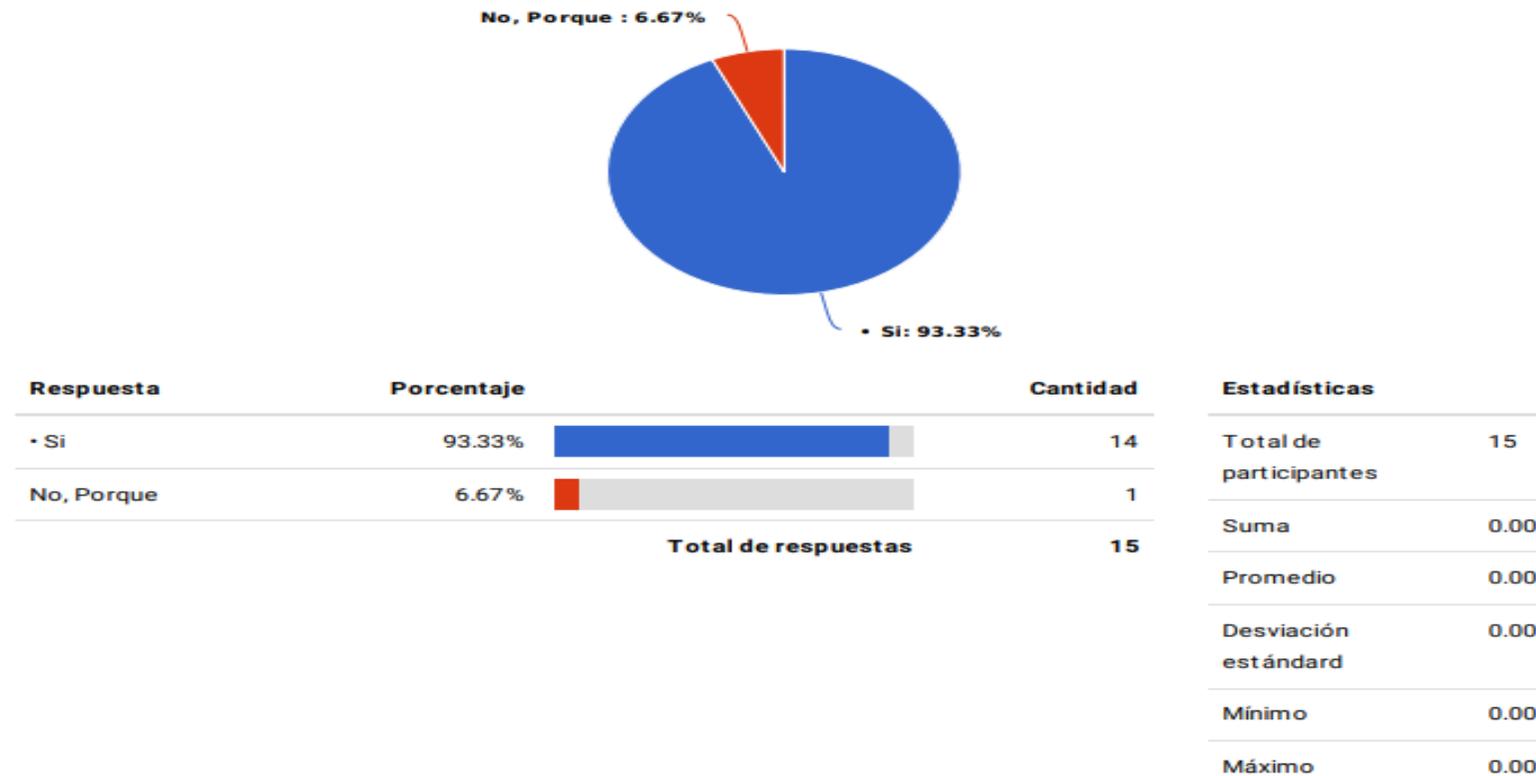


Figura 12: Están buscando los clientes nuevas opciones de servicios

ANALISIS: Del total de los encuestados más del 90% están interesados en conocer una empresa que les ofrezca variedad de servicios

Conclusión

Como resultado final de esta encuesta nos muestra que más del 90% están interesados en que una empresa les ofrezca varias alternativas de transporte, que le brinde un buen servicio y a precios competitivos.

2.4. Mercado Potencial

Nuestro mercado potencial son empresas Contratistas y empresas mineras que requieran encontrar variedad de transporte en una sola empresa.

En el año 2013 debido a la caída de los proyectos mineros en el Perú se criticó los excesivos trámites que se veían obligadas las empresas mineras a realizar, por ejemplo: se asume que el exceso de trámites habrían provocado la huida de los inversionistas mineros. Sin embargo, los expertos argumentaron que con esos mismos trámites y permisos, en los años precedentes las inversiones no dejaron de aumentar. Incluso observaron que la inversión minera había caído a nivel global, incluso a tasas más altas que en el Perú.

El ministro de Energía y Minas, Francisco Ísmodes, señaló que para el 2019 se proyecta un crecimiento de 3% del PBI del sector minero, lo que permitirá apuntalar la expansión de la actividad económica en 4.2%.

Las empresas más importantes para trabajar

- Minera Antamina
- Minera Quellaveco
- Minera Chinalco
- Minera Antares
- Minera Shougan
- Minera Justa
- Tecnofast
- Nexcom
- Cosapi

N°	Empresa	Utilidad Neta 2013 (US\$)
1	Southern Perú Copper Corporation	720'036,000.00
2	Sociedad Minera Cerro Verde	613'262,000.00
3	Shougang Hierro Perú	294'903,214.29
4	Minsur	239'005,000.00
5	Cia. De Minas Buenaventura	206'338,000.00
6	Volcan Compañía Minera S.A.A.	168'261,000.00
7	Compañía Minera Milpo	65'481,000.00
8	Sociedad Minera Corona	16'715,000.00
9	Rio Alto Mining Limited	15'907,000.00
10	Cia. Minera Barrick Misquichilca	2'570,000.00
11	Cia. Minera Antamina	Sin datos
12	Gold Fields La Cima	Sin datos

GEOGRÁFICAS

Ate: Distrito Emprendedor, Histórico y Cultural

Ubicación Geográfica

Nuestra empresa tendrá como oficina principal en Ate - Lima

NOMBRE: Ate

ALTITUD 280 m. s. n. m. LATITUD SUR 12°01'18" LONGITUD OESTE 76°54'57"

SUPERFICIE 77.72 Km²

REGION NATURAL: Costa

Mapa del Distrito

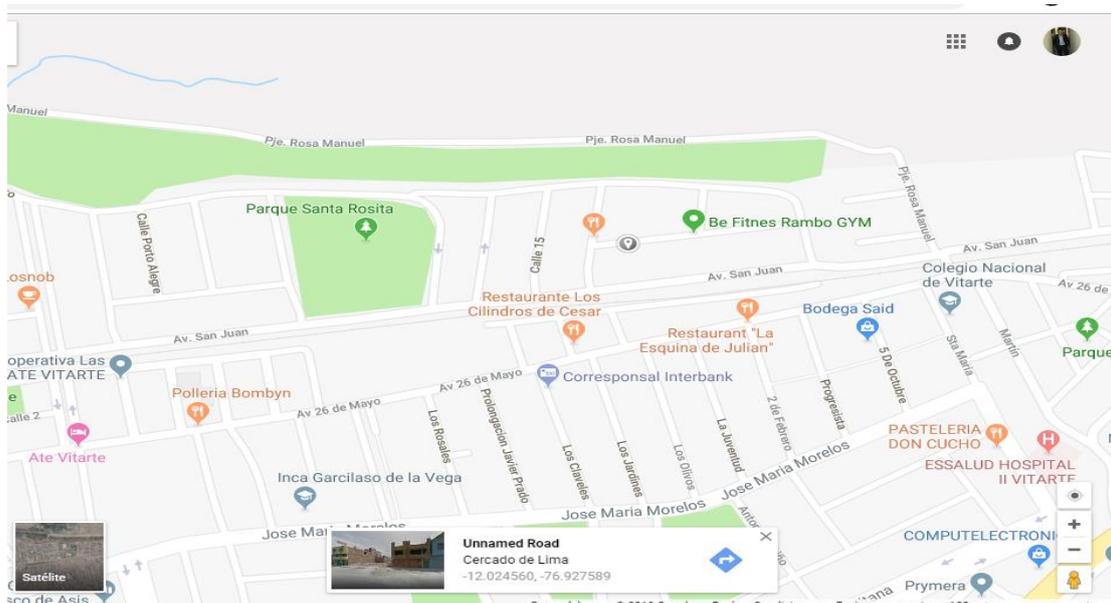


Figura 13: Mapa de ubicación de la empresa

Demográficas

Población:

Según el censo el 21 de octubre del año 2007, la población censada fue de 478 mil 278 habitantes en el distrito de Ate.

2.5. Análisis De La Competencia

2.5.1. Competencia Directa

Como competencia directa tenemos empresas que se especializan en cada servicio de transporte, pero no tenemos empresas que ofrezcan variedad de servicios como nosotros estamos ofreciendo.

Esta herramienta nos permite estar prevenidos ante los nuevos movimientos y acciones realizados por nuestros competidores. Aprovechar sus falencias, debilidades.

Según, Kotler y Keller (2006) afirman que “para no caer en la trampa de los productos básicos, los mercadólogos empezaron a creer que cualquier cosa es susceptible de diferenciación”. (p. 318). La forma más evidente de diferenciación, para los consumidores es basada en las características del servicio y/o producto que se ofrece.

Asimismo, en mercados competitivos, las empresas no se pueden limitar a esto y deben ir más allá.

2.5.2. Competencia Indirecta

Como competencia indirecta tenemos a las empresas interprovinciales de carga y pasajeros.

2.6. Ventaja Competitiva

Como nuestra principal ventaja competitiva resaltamos que nuestra empresa es la única que ofrece variedad de servicios de transporte relacionadas a proyectos mineros

2.7. Estrategia de Marketing

La estrategia de marketing o también llamada mercadotecnia, estrategias de mercadeo o estrategias comerciales, son acciones que se llevan a cabo con el fin de alcanzar los objetivos organizacionales de comercialización y buscan aumentar las ventas y lograr mayor participación en el mercado.

Por ello:

Contaremos con un seguro de carga y mercancía generales. Tenemos un plan de contingencia que sirve como guía ante cualquier eventualidad a nuestros conductores.

Todas nuestras unidades son monitoreadas mediante GPS, celular, otros. Nuestra empresa cumplirá los estándares mineros de salud y seguridad. Aceptamos pagos mediante letras, factoring, cheques u otros

Tabla 3: *Estrategia de producto y/o servicio*

Marketing mix	Factores	Descripción
Servicio	Variedad de Servicios de Transporte	<ul style="list-style-type: none"> - Transporte de Carga Pesada en General - Transporte de Personal - Alquiler de camionetas - Alquiler de Grúas Telescópicas - Otros.
	Calidad	<ul style="list-style-type: none"> - Seguro de carga o mercancías - Pólizas de responsabilidad Civil
	Características del Servicio	Servicios con créditos de pago. Máximo de 90 días (previa evaluación del cliente).

Precio	Precio (Tarifa)	Las tarifas ofrecidas de acuerdo a: <ul style="list-style-type: none"> - Ruta - Tiempo de trabajo - Otros dependiendo del servicio
	Promociones	Ofrecemos descuentos hasta un 30 %. <ul style="list-style-type: none"> - Transporte ofrecido es ida y vuelta - Transporte de Carga Pesada Km libre si el pedido de alquiler es mayor a 06 meses.
Plaza (Distribución)	Tipo de pago	Transferencias o cheques debido a la bancarización.
	Canales	Canal directo (empresa-cliente)
Promoción (Comunicación)	Cobertura	A nivel Nacional, Internacional (Ecuador y Bolivia)
	Publicidad	<ul style="list-style-type: none"> -Página web - Redes Sociales. - Mailing corporativo -Ferias especialidades de logística, minería, construcción. - Referencias o recomendaciones de clientes
	Fuerza de ventas	<ul style="list-style-type: none"> - Conformación de equipo de ventas por zonas a nivel nacional. - Manejo de base de datos de empresas potenciales y los responsables de compras. - Participación en licitaciones privadas. - Uso de referencias empresariales - Seguimiento pre y pos venta.

• **Marca:**

GRUPO PAREDES es una marca, con un singular estilo, con un nombre relacionado con el dueño de la empresa que tiene amplio conocimiento de mercado, esto hace que nuestros clientes nos puedan reconocer con mayor facilidad.



Figura 14: Logo de la Empresa

• **Slogan**

“TRANSPORTE TOTAL A NIVEL NACIONAL”

• **Isotipo**

Se refiere a la parte, generalmente icónica o más reconocible, de la disposición espacial en diseño de una marca, ya sea corporativa, institucional o personal.

Estrategia de precio

El precio que tendrán nuestros servicios estará establecido de acuerdo con el mercado, tipo de unidad, entre otros.

Variedad de formas de pago y créditos hasta un máximo de 90 días.

Ofrecemos descuentos de hasta un 15% por paquetes completos de transporte.

Alianza estratégica con proveedores para que nos brinden amplios plazos de pago similar a lo que nos pague el cliente.

Estrategia de plaza

El canal de distribución que utiliza TRANSPORTES PAREDES es el Directo, una vez finalizado el proceso de adquisición es llevado a directamente a los almacenes del cliente



Figura 15: Tipo de Atención de Transporte Paredes

Estrategia de promoción y/o publicidad

Se tiene en cuenta la publicidad, fuerza de ventas, exhibiciones, promociones en punto de venta, merchandising y ofertas especiales.

Se están considerando la participación de campañas como (motor show, expo motor) para la presentación de la venta o alquiler de los vehículos en los siguientes centros comerciales:

CC. JOCKEY PLAZA

CC. PLAZA NORTE (Los Olivos)

CC. MAL DEL SUR (San Juan de Miraflores)

Dicha campaña tendrá una duración de acuerdo a la coordinación con los representantes de la elaboración de las ferias.

Publicidad por redes sociales: se trabajará con un Community Manager que tenga al día los 4 medios más utilizados: YouTube, Facebook, Instagram y Twitter

Nuestra mejor publicidad será la recomendación boca a boca que iremos generando con el pasar del tiempo.

Promoción: Se buscará concretar servicios o paquetes completos de transporte lo cual nos permitirá realizar un buen descuento al cliente, así mismo buscamos ser un aliado estratégico para todas sus operaciones, otorgando seguridad de transporte, modalidades de pago, entre otros.

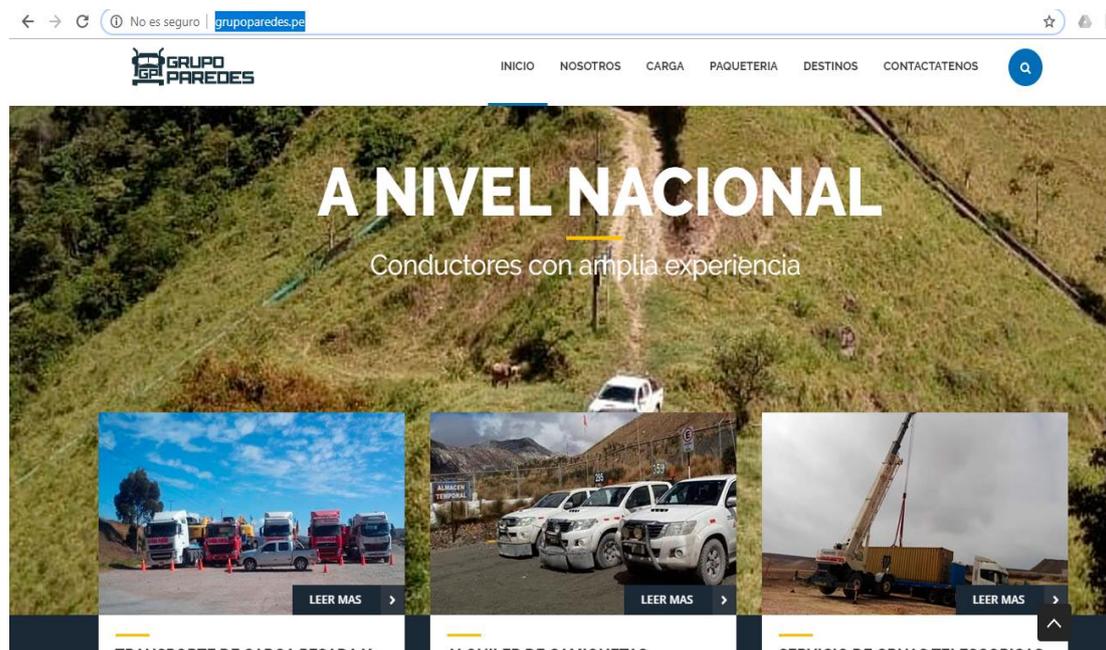


Figura 16: Página Web de Transporte Paredes

Tomado de la Página, web <http://grupoparedes.pe/> Nuestros Clientes podrán encontrar desde información de la empresa como Misión, Visión, Valores, Contactos, Etc. Hasta la información de los servicios que brindamos como empresa, así mismo mediante nuestra página web podrán realizar solicitud de cotizaciones, entre otros.

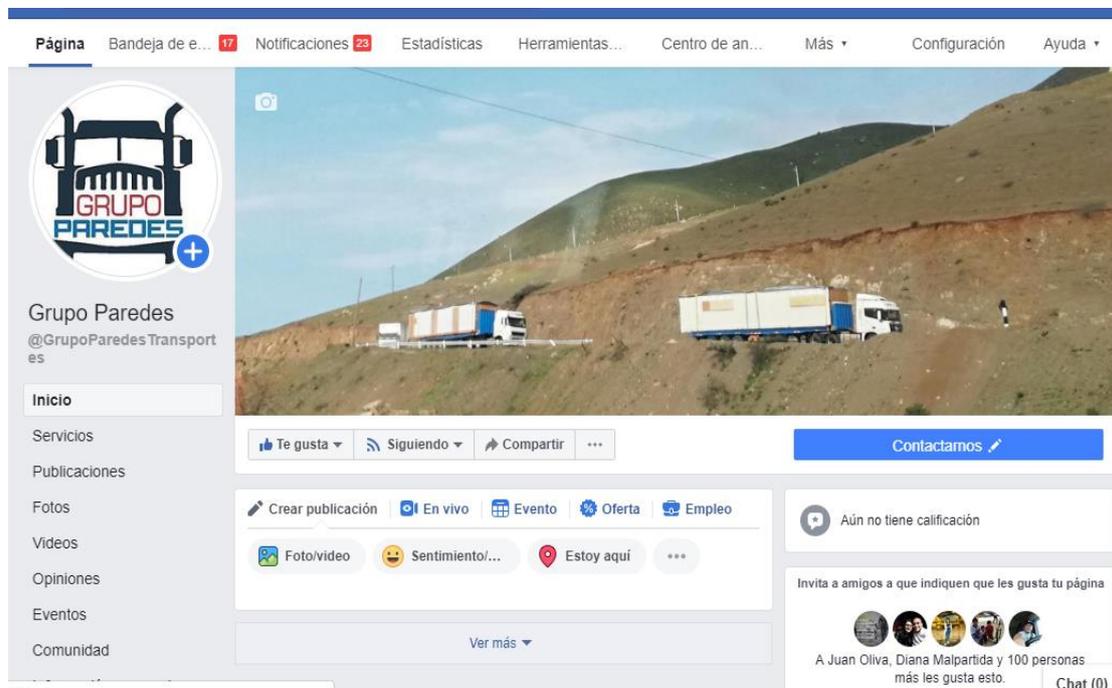


Figura 17: Imagen del Facebook del Grupo Paredes

El Facebook nos permitirá interactuar con nuestros clientes, hacerles conocer nuestras promociones, etc. Así mismo el Fan Page nos mostrara el interés de nuestros clientes hacia nuestros productos y servicios.

Correo Electrónico

Nuestro correo electrónico nos permitirá realizar coordinaciones con nuestros proveedores, así como también recibir los requerimientos de transporte de nuestros clientes, entre otras cosas.

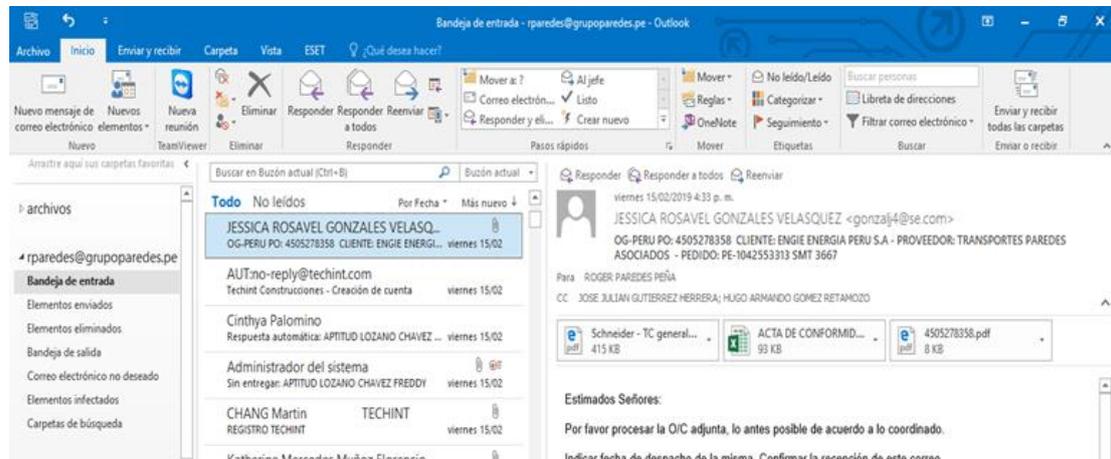


Figura 18: Modelo de Correo Electrónico del Grupo Paredes

Estrategia de post-venta

Nuestra empresa GRUPO PAREDES, contará con un servicio de post venta que nos ayudará a mantener una buena relación con nuestros clientes, ya que de esta manera lograremos conocer las sugerencias de cada uno de ellos.

Nuestro objetivo con el uso de esta estrategia es lograr que nuestros clientes se conviertan en embajadores de nuestra marca, en portavoces de nuestra calidad en la atención que se les brinda, de esta manera tendremos la posibilidad de llegar a más clientes; ya que al mantener contacto con ellos estamos logrando que no se olviden de que estamos allí para atenderlos.

Para esto se hará uso de la página web, correo corporativo y el Facebook para consultarles su opinión sobre el servicio brindado y preguntaremos que le gustaría que mejorásemos, para esto contaremos con un buzón de sugerencias.

Las claves para que nuestro servicio post venta sea eficiente, es la atención rápida y personalizada, con una gestión eficiente y eficaz, una comunicación fluida entre el vendedor y el cliente.

Estrategia de posicionamiento

Nuestra empresa GRUPO PAREDES, logrará el posicionamiento en la mente de nuestros clientes a través de su buen servicio, atención personalizada, por la variedad de servicios y a precios competitivos.

Para ello ofreceremos

- Unidades de Transporte con estándar Minero a Nivel Nacional, y todas con Póliza de Responsabilidad Social, GPS, SCTR, otros.
- Facilidades de pago hasta 90 días
- Cumplimiento de contrato
- Garantía en la entrega de la mercadería
- Experiencia en el rubro por parte de la gerencia a cargo y conductores con alta experiencia de vocación de servicio en Proyectos Mineros.
- Entrega en el tiempo acordado.

Tabla 4: *Marketing Mix a la Estrategia de Posicionamiento*

OFRECEMOS	
Producto	Variedad en servicio de transporte y alquiler de vehículos según los estándares Mineros.
Precio	Los precios se brindan de acuerdo a las rutas que solicite el cliente, también se considera los tamaños de las unidades. Para lo que es alquiler mientras más tiempo nos oferte el cliente será mejor el costo.
Promoción	Se hace descuentos por paquetes completos de transporte, se otorga créditos para la cancelación de los servicios de transporte.
Canales De Distribución	Tenemos un canal directo Almacén- Cliente

2.8. Análisis y pronóstico de venta

Tabla 5: Flujo de Caja Julio - diciembre 2018

FLUJO DE CAJA JULIO - DICIEMBRE 2018						
DETALLE	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
SALDO INICIAL	S/. 60,000.00	S/. 64,972.47	S/. 76,807.95	S/. 96,848.37	S/. 126,668.24	S/. 168,112.59
INGRESOS						
VENTAS	S/. 87,420.00	S/. 100,533.00	S/. 115,612.95	S/. 132,954.89	S/. 152,898.13	S/. 175,832.85
OTROS INGRESOS						
TOTAL INGRESOS	S/. 87,420.00	S/. 100,533.00	S/. 115,612.95	S/. 132,954.89	S/. 152,898.13	S/. 175,832.85
EGRESOS						
PAGO A						
PROVEEDORES	S/. 62,500.00	S/. 68,750.00	S/. 75,625.00	S/. 83,187.50	S/. 91,506.25	S/. 100,656.88
PAGO AL PERSONAL	S/. 13,200.00	S/. 13,200.00	S/. 13,200.00	S/. 13,200.00	S/. 13,200.00	S/. 13,200.00
PAGO DE ESSALUD	S/. 1,188.00	S/. 1,188.00	S/. 1,188.00	S/. 1,188.00	S/. 1,188.00	S/. 1,188.00
PAGO DE SERVICIOS PRESTAMOS BANCARIOS	S/. 177.97	S/. 177.97	S/. 177.97	S/. 177.97	S/. 177.97	S/. 177.97
ASESORIA EXTERNA	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00
PUBLICIDAD	S/. 737.29	S/. 737.29	S/. 737.29	S/. 737.29	S/. 737.29	S/. 737.29
ALQUILERES	S/. 2,076.27	S/. 2,076.27	S/. 2,076.27	S/. 2,076.27	S/. 2,076.27	S/. 2,076.27
OTROS PAGOS	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00
TOTAL EGRESOS	S/. 82,447.53	S/. 88,697.53	S/. 95,572.53	S/. 103,135.03	S/. 111,453.78	S/. 120,604.40
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	S/. 4,972.47	S/. 11,835.47	S/. 20,040.42	S/. 29,819.87	S/. 41,444.35	S/. 55,228.44
FLUJO DE CAJA ACUMULADO	S/. 64,972.47	S/. 76,807.95	S/. 96,848.37	S/. 126,668.24	S/. 168,112.59	S/. 223,341.04

CAPITULO III

3. Análisis Técnico

3.1. Diseño del Servicio

Al requerir nuestros servicios el cliente lo solicitará mediante correo electrónico y le ofreceremos los siguientes servicios:

- ✓ Transporte de carga pesada y sobredimensionada.
- ✓ Alquiler de vehículos
- ✓ Transporte de personal
- ✓ Alquiler de grúas Telescópicas
- ✓ Otros.

3.2. Descripción de los procesos claves de negocio.

Tabla 6: Diagrama del Proceso de Compras

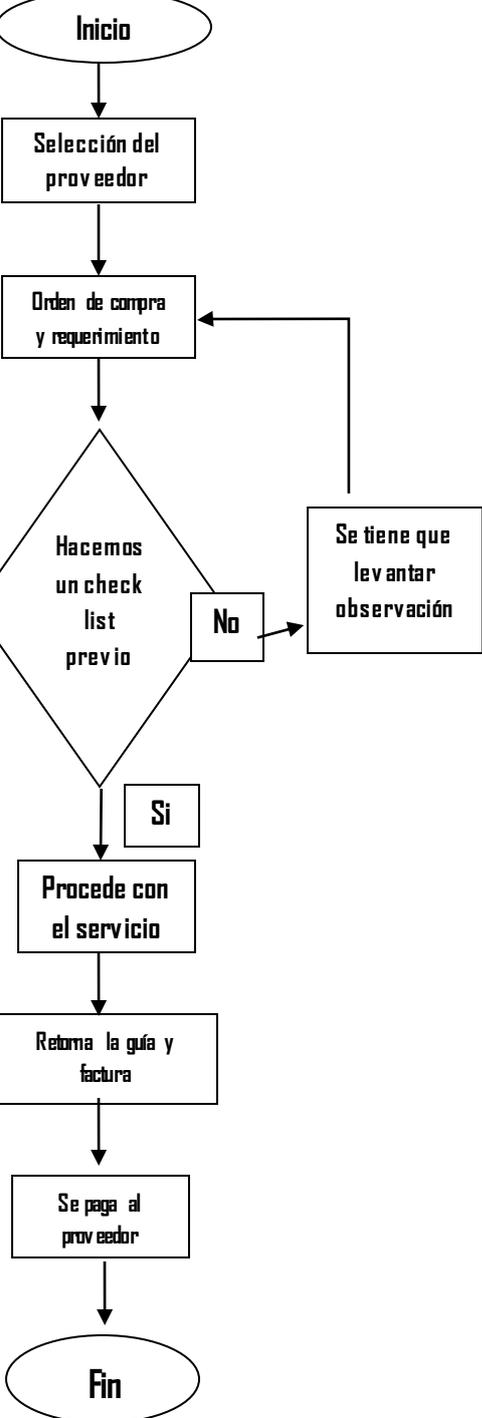
Paso	Actividad	Descripción
<p>1-</p> <p>2-</p> <p>3-</p>	 <pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> Seleccion[Selección del proveedor] Seleccion --> Orden[Orden de compra y requerimiento] Orden --> Check{Hacemos un check list previo} Check -- No --> Observacion[Se tiene que levantar observación] Observacion --> Orden Check -- Si --> Servicio[Procede con el servicio] Servicio --> Guia[Retorna la guía y factura] Guia --> Pago[Se paga al proveedor] Pago --> Fin([Fin]) </pre>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ De acuerdo al requerimiento del cliente, se solicita el transporte al proveedor. ➤ Antes de cargar la mercadería se hace un check list previo, si la unidad no cumple con el estándar minero tiene que corregir, caso contrario no carga. ➤ El proveedor realiza el servicio a Mina, finalizado dicho servicio retorna la guía y trae su factura para el pago del servicio realizado.

Tabla 7: Diagrama del Proceso de distribución y ventas.

Paso	Actividad	Descripción
1-	<pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> R1[Requerimiento del cliente] R1 --> R2[Envío de cotización al cliente] R2 --> D1{Cliente analiza} D1 -- No --> R1 D1 -- S --> R3[Se le envía la unidad requerida] R3 --> R4[Se factura el servicio] R4 --> R5[Se cobra al cliente finalizado su crédito asignado] R5 --> Fin([Fin]) </pre>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ El cliente hace su requerimiento a través del correo corporativo detallando el tipo de unidad que requiere, la capacidad y ruta. ➤ Se le cotiza, en caso no acepte se trata de negociar hasta llegar a un acuerdo. ➤ Una vez aceptado se envía el transporte al destino solicitado. ➤ Finalizado el servicio de transporte se procede a facturar, y se respeta los días de crédito otorgado, luego se cobra el servicio.
2-		
3-		
4-		

3.3. Localización y distribución física del negocio

La oficina principal se encontrará en Asociación Santa Rosita Mz 3 Lt 9 – Ate, será una oficina administrativa.

Layout del negocio

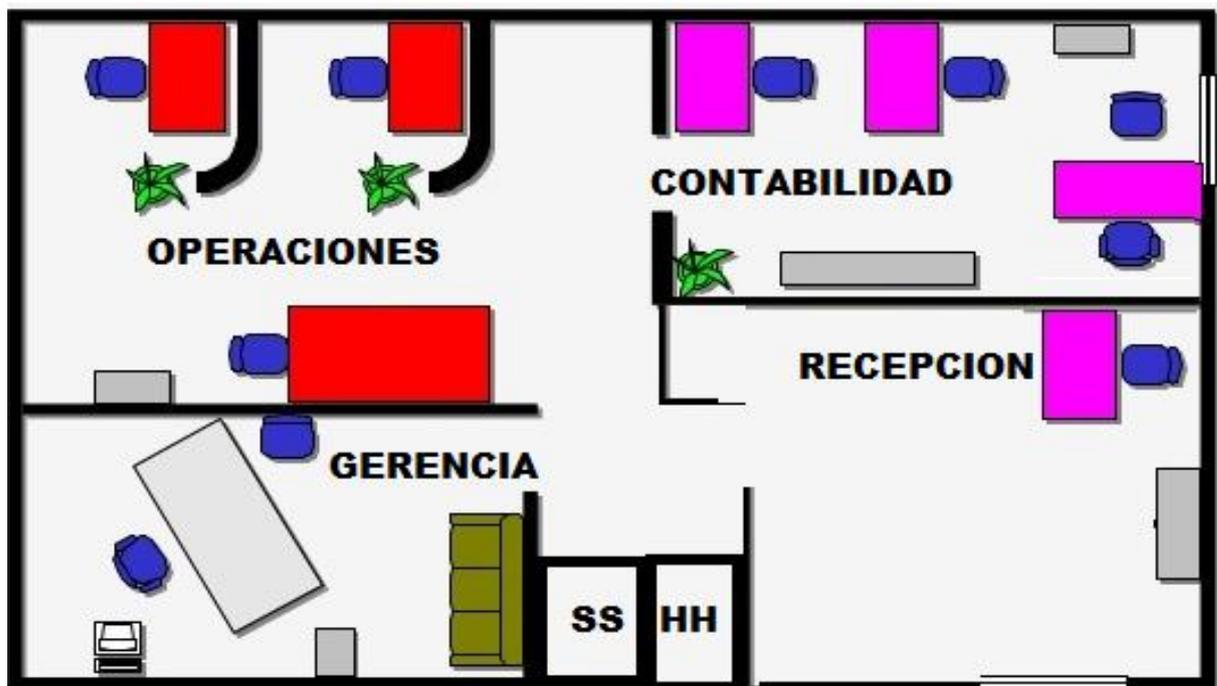


Figura 19: Layout del Transporte Paredes

Nuestra oficina será solo administrativa, para guardar los vehículos se alquilará cochera para así reducir costos.

3.4. Recursos necesarios: materiales, equipos, instalaciones y humanos

Los recursos que necesitaremos para nuestra empresa, son los siguientes; ya que consideramos importantes para el desarrollo de nuestra organización en las diferentes actividades a realizar.

Tabla 8: *Detalle del Parque de vehículos disponibles*

	<p>CAMIONETAS 4X4</p> <p>Se requiere camionetas de preferencia Toyota 4x4 para poder alquilarlos y atender a los clientes que requieran para supervisar los trabajos.</p>
	<p>TRACTO PLATAFORMAS</p> <p>Todas nuestras unidades no deben exceder más de 05 años de antigüedad y deben contar con el estándar minero respectivo.</p>
	<p>TRACTO CAMABAJAS</p> <p>Para realizar los transportes especiales, no deben exceder los 05 años de antigüedad y deben tener estándar minero.</p>



TRANSPORTE DE PERSONAL

Se requiere custer con capacidad mínima de 25 pasajeros para trasladar el personal dentro de las Mineras.

Detalle de equipos e instalaciones

Tabla 9: *Detalle de Equipos de oficina e instalaciones*

	<p>COMPUTADORAS 06 computadoras que seran usadas para todo el personal administrativo.</p>
	<p>IMPRESORA Una impresora multifuncional de uso para toda la oficina</p>
	<p>TELEFONO Un telefono fijo para atender los requerimientos del cliente.</p>
	<p>FOTOCOPIADORA Una fotocopiadora multifuncional tecnologica para toda la oficina.</p>
	<p>ESCRITORIOS 06 Escritorios para todo el personal</p>

Detalle de recursos humanos

Para nuestra empresa GRUPO PAREDES, es de vital importancia los recursos humanos ya que estos nos brindan su servicio, lo que ayuda en conjunto al desarrollo de las actividades de la organización de manera organizada y eficiente lo que nos hace llegar al cliente con una visión clara y dando confianza con nuestro trabajo en equipo.

En nuestra empresa estará dirigida por el Gerente general / Administrador que se encargará de todo lo relacionado con el reclutamiento, selección del personal, contratación y capacitación.

El objetivo de este proceso es que los colaboradores que tengamos se adecuen a los perfiles que la organización dispone para cada puesto y se desarrolle sin inconvenientes las tareas de cada puesto o actividad, para esto el personal contara con un manual de actividades claras.

Tabla 10: *Detalle de Recursos Humanos*

	<p>ADMINISTRADOR</p> <p>Administrador general</p>	<p>El es el encargado de supervisar toda la administración de GRUPO PAREDES, así como sus compras y representación legal.</p>
	<p>JEFE DE OPERACIONES</p> <p>Jefe de Operaciones</p>	<p>El jefe de Operaciones se encarga de supervisor que los conductores cumplan con el plan de contingencia y que los servicios sean eficientes.</p>

	<p>CONTADOR</p> <p>Contador</p>	<p>El será el máximo responsable de velar por el pago de impuestos al estado, de evaluar constantemente la rentabilidad de la empresa.</p>
	<p>CONDUCTORES</p> <p>Conductores</p>	<p>Son los máximos responsables de representarnos en la ruta, en la seguridad del transporte, otros.</p>

Proceso de Reclutamiento, Selección, Contratación, Inducción y Desarrollo del Personal.

Reclutamiento

En el mercado laboral actual, se requieren personas calificadas, dinámicas, con capacidad de liderazgo, muy creativas y capaz de redirigir el destino de la organización.

El reclutamiento de personas que aporten valor a la organización, es una tarea constante, pues existe lo que se llama rotación de personal, y por ello personas entran a la organización y otras salen de la empresa, elegir al personal que aportará de manera eficiente a la empresa es una tarea, para ello existen herramientas y técnicas que nos ayudan a seleccionar al personal y de esta manera optimizar los procesos empresariales.

Mediante Solicitud (Hoja De Vida)

Avisos En Diarios Y Revistas

Agencias De Reclutamiento

Selección:

Definido el objetivo del Puesto laboral, se define qué perfil cubrirá ese puesto que hará esa persona en el puesto, cuando tiene que informar su avance, a quien le reportará, como realizará su trabajo, y que indicadores debe alcanzar para mantenerse en el puesto de trabajo. Para seleccionar este perfil se utilizan estas herramientas.

- ✓ Hoja de vida
- ✓ Pruebas
- ✓ Entrevistas
- ✓ Muestras de trabajo.

Contratación de Personal:

La contratación de personal se base en elegir la mejor opción, mediante las dimensiones de características personales, conocimientos del área de postulación, intereses personales y/o profesionales, y finalmente la experiencia laboral. La decisión final la toma el futuro jefe. El seleccionador propone y presenta las mejores opciones para los candidatos reclutados, y asesora, con base en las pruebas realizadas.

La contratación se hace en base a las leyes vigentes y según los procedimientos organizacionales definidos en los procesos internos.

PUESTO.	GERENTE GENERAL		
ORGANO:	Dirección	CODIGO:	MOF-F-01
GERENCIA	Administración	UBICACIÓN	
JEFATURA/SECCIÓN/ÁREA:	Gerencia General	ATE	
REPORTA.	A la Empresa		
SUPERVISA A:	Gerente de Administración y Finanzas, Gerente de Operaciones, Supervisor de Distribución.		
ASUME CARGO EN CASO DE AUSENCIA:	-		

FUNCIONES GENERICAS

Es la máxima autoridad ejecutiva de la empresa encargada de administrar, coordinar, controlar y supervisar el accionar de la empresa para que la misma pueda prestar un servicio de seguridad, eficiente, seguro y económico en el transporte terrestre de Carga a nivel nacional e internacional.

FUNCIONES ESPECIFICAS

Planificar, programar, organizar y supervisar las actividades y las operaciones de la empresa, según las normas, procedimientos y políticas establecidas, para tal fin pudiendo delegar en parte su autoridad en otros funcionarios de gerencia de Operaciones o Gerencia de Administración y finanzas.

Representar a la sociedad, con las facultades generales y especiales previstas en el Código Procesal Civil y las facultades de representación previstas en el artículo 10° de la Ley de Arbitraje aprobada por Decreto Legislativo N°1071.

Ejecutar y hacer ejecutar los acuerdos de las reuniones, así como las disposiciones de la empresa.

Proponer a la empresa, el nombramiento de los gerentes y los supervisores de distribución.

Firmar el Balance General y los demás estados financieros, así como todo otro documento que le corresponda autorizar por razón de su cargo, según el Estatuto o disposiciones legales o reglamentarias.

COMPETENCIAS	EDUCACION	EXPERIENCIA
Organización y Planificación Comunicación Efectiva Pro actividad Flexibilidad Adaptabilidad Gestión del tiempo Trabajo en Equipo Responsabilidad	Titulado en Contabilidad, Administración o carreras afines Master en Administración de Operaciones. Diplomado en gestión de recursos humanos Diplomado en liderazgo efectivo Microsoft Office a nivel avanzado.	Mínimo 5 año de experiencia en el puesto

Tabla 11: Cuadro de remuneraciones

	SNP/ONP	PRIMA	HORIZONTE	INTEGRA	PROFUTURO		ESSALUD
APORTE OBLIGATORIO	13%	15.00%	16.00%	17.00%	1.00%		9%
COMISION% SOBRE R.A		2.00%	2.00%	2.00%	2.00%		SCTR
PRIMA SEGURO		3.00%	3.00%	3.00%	3.00%		1.25%

CUSPP	BASICO	ASIG FAMIL	TOTAL REM BASE	TOTAL BRUTO REMUN	SNP - ONP	TOTAL DSCOTOS	NETO X PAGAR	CONTR. ESSALUD	PRIMERA 15CENA	SEGUNDA 15CENA
GERENTE	5,000.00	0.00	5,000.00	5,168.95	650.00	650.00	4,518.95	450.00	2,259.48	2,259.48
ADMINISTRADOR	3,000.00	0.00	3,000.00	3,000.00	390.00	390.00	2,610.00	270.00	1,305.00	1,305.00
CONTADOR	2,500.00	0.00	2,500.00	2,500.00	325.00	325.00	2,175.00	225.00	1,087.50	1,087.50
SECRETARIA	1,500.00	0.00	1,500.00	1,500.00	195.00	195.00	1,305.00	135.00	652.50	652.50
ASISTENTE	1,200.00	0.00	1,200.00	1,200.00	156.00	156.00	1,044.00	108.00	522.00	522.00
	13,200.00	0.00	13,200.00	13,368.95	1,716.00	1,716.00	11,652.95	1,188.00	5,826.48	5,826.48

Tabla 12: Modelo de Boleta de Pagos

RUC : 20603633220	
Empleador : TRANSPORTES PAREDES ASOCIADOS E.I.R.L.	
Periodo : 12/2018	
PDT Planilla Electrónica - PLAME	Número de Orden :

Documento de Identidad		Nombre y Apellidos		Situación			
Tipo	Número						
DNI	46771081	ROGER ANIBAL PAREDES PEÑA		ACTIVO O SUBSIDIADO			
Fecha de Ingreso		Tipo de Trabajador	Regimen Pensionario		CUSPP		
01/12/2018		EMPLEADO	DL 19990 - SIST NAC DE PENS - ONP				
Días Laborados	Días No Laborados	Días subsidiados	Condición	Jornada Ordinaria		Sobretiempo	
31	0	0	Domiciliado	Total Horas	Minutos	Total Horas	Minutos
				192			
Motivo de Suspensión de Labores						Otros empleadores por Rentas de 5ta categoría	
Tipo	Motivo			N.º Días			
						No tiene	

Código	Conceptos	Ingresos S/.	Descuentos S/.	Neto S/.
Ingresos				
0121	REMUNERACIÓN O JORNAL BÁSICO	5,000.00		
0312	BONIF. EXTRAORD. TEMPORAL LEY 29351 y 30334	75.00		
0406	GRATIF. F.PATRIAS NAVIDAD LEY 29351 Y 30334	833.33		
Descuentos				
Aportes del Trabajador				
0605	RENTA QUINTA CATEGORÍA RETENCIONES		316.00	
0607	SISTEMA NAC. DE PENSIONES DL 19990		650.00	
Neto a Pagar				4,942.33

Aportes de Empleador		
0804	ESSALUD(REGULAR CBSSP AGRAR/AC)TRAB	450.00

Fecha de desembolso	1/12/2018	(dd/mm/aaaa)
Día de pago (1-31 = los ... de cada mes)	1	
Plazo en meses (meses de pago)	12	
Meses de gracia	1	
Plazo total del crédito	13	
Moneda	Soles	▼
Envío de Estado de Cuenta	Virtual	▼
Tasa de interés efectiva anual (en base a 360 días)*	10.00%	
Tasa mensual de seguro de desgravamen	Individual	▼
Valor del bien (inmueble)**	S/ 12,000.00	
Tipo de seguro de inmueble**	Regular	▼
Tasa mensual de seguro de inmueble (si escogió "Otros")		
Tasa mensual de seguro de inmueble	0.021%	
Envío físico de Estado de Cuenta	S/ 0.00	
Intereses y seguros periodo de gracia	S/ 107.56	
Ingrese monto del préstamo	S/ 12,000.00	
Total a financiar	S/ 12,107.56	

Presionar el botón para calcular la cuota → **Calcular cuota**

Cuota mensual total	S/ 1,068.43
Tasa de Costo Efectivo Anual (en base a 360 días):	11.10%

Figura 20: Modelo de Línea de Crédito

Requisitos

- Fotocopia del DNI del representante legal.
- Constitución de la Escritura Pública
- Certificado de Vigencia de Poderes.
- Copia de la Ficha de RUC.
- Acreditar domicilio estable.

Tabla 13: *Simulación de Cuotas del Préstamo*

Tasa de Interés Efectiva Anual (en base a 360 días): **10.00%**
 Tasa de Costo Efectivo Anual (en base a 360 días): **11.10%**
 Cantidad Total a Pagar: **S/ 12,821.15**

			Interés	Seguro Desg	Seguro Bien	Amortización	Envío Físico de Estado de Cuenta	Evaluación de Póliza Endosada	Cuota
Totales a pagar			742.42	45.91	32.81	12,107.56	0.00	0.01	12,821.15
#	Fecha	Saldo	Interés	Seguro Desg	Seguro Bien	Amortización	Envío Físico de Estado de Cuenta	Evaluación de Póliza Endosada	Cuota
	01/12/2018	12,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	01/01/2019	12,107.56	98.88	6.12	2.57	0.00	0.00	0.00	0.00
1	01/02/2019	11,147.64	99.77	6.17	2.57	959.92	0.00	0.00	1,068.43
2	01/03/2019	10,169.63	82.97	5.13	2.32	978.01	0.00	0.00	1,068.43
3	01/04/2019	9,192.75	83.80	5.18	2.57	976.88	0.00	0.00	1,068.43
4	01/05/2019	8,204.64	73.30	4.53	2.49	988.11	0.00	0.00	1,068.43
5	01/06/2019	7,210.57	67.61	4.18	2.57	994.07	0.00	0.00	1,068.43
6	01/07/2019	6,205.68	57.50	3.56	2.49	1,004.89	0.00	0.00	1,068.43
7	01/08/2019	5,194.11	51.13	3.16	2.57	1,011.56	0.00	0.00	1,068.43
8	01/09/2019	4,173.70	42.80	2.65	2.57	1,020.41	0.00	0.00	1,068.43
9	01/10/2019	3,143.10	33.28	2.06	2.49	1,030.60	0.00	0.00	1,068.43
10	01/11/2019	2,104.74	25.90	1.60	2.57	1,038.36	0.00	0.00	1,068.43
11	01/12/2019	1,056.62	16.78	1.04	2.49	1,048.12	0.00	0.00	1,068.43
12	01/01/2020	0.00	8.71	0.54	2.57	1,056.62	0.00	0.00	1,068.43

4.2. Cálculo de costos

Tabla 14: *Activos Fijos*

Muebles Y Equipos			
Muebles y Equipos	Cant.	Costo Unitario	Costo Total
Computadora HP	6	1,600.00	9, 600.00
Impresora HP Multifuncional	1	600.00	600.00
Fotocopiadora	1	1,599.00	1,599.00
Ventiladores	4	100.00	400.00
Extintores 5kg	2	60.00	120.00
Botiquín	1	30.00	30.00
Silla Giratoria Gerencial	6	150.00	900.00
Guarda Archivadores	3	100.00	300.00
Escritorio	6	600.00	3600.00
		TOTAL	17, 149.00

Relación de Materiales			
Descripción	Cant.	Costo Unitario	Costo Total
Bolsas X Millar	1	90.00	90.00
Escoba	2	7.00	14.00
Recogedor	1	6.50	6.50
Archivador Plástico De Palanca	10	4.00	40.00
Papel Bond A-4 X Millar	1	30.00	30.00
Lapicero X Caja (50 Und)	1	30.00	30.00
Cuadernos Alpha	2	5.20	10.40
Engrapador Artesco	3	10.00	30.00
Saca grapas	2	4.00	8.00
Grapas Artesco X 100 Uni	4	3.50	14.00
Chinchas Dorados X 100 Und X Bol	1	5.00	5.00
Perforadores Artesco M- 73	2	15.00	30.00
Borrador Faber Castell	5	0.70	3.50
Posi-It Banderitas	1	2.60	2.60
Ligas Allezana X 1000 Uni	1	4.50	4.50
Clips Artesco X 1000 Unidades	1	5.00	5.00
Faster X 100unidades	1	15.00	15.00
Tijeras Wex	3	3.50	10.50

Clips Mariposa X 20uni	20	1.50	30.00
Tinta para Tampón Artesco	2	5.00	10.00
Sellos	4	25.00	100.00
Bandeja Acremed 211	2	10.00	20.00
Liqui Paper Faber Castell	4	3.50	14.00
		TOTAL	523.00

Gastos Del Local

Descripción de Pagos	Costo Mensual
Garantía	1200.00
Precio De Alquiler Local	1200.00
Mantenimiento	50.00
Costo Total	2,450.00

Pago de Servicios Promedio Mensual

Descripción de Pagos	Costo Mensual
Luz	50.00
Agua	50.00
Internet- Teléfono	110.00
Costo Total	210.00

Tabla 15: *Modelo de Planilla*

CUSPP	BASICO	ASIG FAMIL	TOTAL REM BASE	TOTAL BRUTO REMUN	SNP - ONP	TOTAL DSCOTOS	NETO X PAGAR	CONTR. ESSALU D	PRIMER A 15CENA	SEGUND A 15CENA
GERENTE	5,000.00	0.00	5,000.00	5,000.00	650.00	650.00	4,350.00	450.00	2,259.48	2,259.48
ADMINISTRADO R	3,000.00	0.00	3,000.00	3,000.00	390.00	390.00	2,610.00	270.00	1,305.00	1,305.00
CONTADOR	2,500.00	0.00	2,500.00	2,500.00	325.00	325.00	2,175.00	225.00	1,087.50	1,087.50
SECRETARIA	1,500.00	0.00	1,500.00	1,500.00	195.00	195.00	1,305.00	135.00	652.50	652.50
ASISTENTE	1,200.00	0.00	1,200.00	1,200.00	156.00	156.00	1,044.00	108.00	522.00	522.00
	13,200.00	0.00	13,200.00	13,368.95	1,716.00	1,716.00	11,484.00	1,188.00	5,826.48	5,826.48

Tabla 16: *Activos Intangibles*

Costos De Publicidad	
Descripción	Mensual
volantes	70.00
Página web	700.00
Facebook	100.00
costo	870.00

Constitución De La Empresa	
Descripción De Los Costos	Costo
Constitución En Centros Mack - Estado	500.00
	500.00
Licencia De Funcionamiento	Costo
Tramite De Licencia De Funcionamiento	285.00
Total	785.00

4.3. Costo unitario de servicios

 Tabla 17: *Tabla de Costos unitarios de los servicios brindados*

SALIDA	ZONA SUR	2 TN	4 - 6 TN	8 - 10 TN	11-15 TN	SEMITRAYLE 30 TN
LIMA	CAÑETE	S/. 1,000.00	S/. 1,150.00	S/. 1,300.00	S/. 1,700.00	
	CHINCHA	S/. 1,150.00	S/. 1,500.00	S/. 1,700.00	S/. 1,800.00	S/. 2,000.00
	PISCO	S/. 1,150.00	S/. 1,500.00	S/. 1,700.00	S/. 1,800.00	
	ICA	S/. 1,400.00	S/. 1,600.00	S/. 2,100.00	S/. 2,400.00	S/. 2,500.00
	HUAYTARA	S/. 1,700.00	S/. 2,200.00	S/. 3,000.00	S/. 3,100.00	S/. 3,000.00
	AYACUCHO	S/. 2,400.00	S/. 3,000.00	S/. 3,700.00	S/. 4,900.00	S/. 5,200.00
	SAN FRANCISCO	S/. 2,600.00	S/. 3,700.00	S/. 4,100.00	S/. 5,400.00	S/. 6,000.00
	NAZCA	S/. 1,700.00	S/. 1,900.00	S/. 2,400.00	S/. 2,900.00	S/. 3,200.00
	PUQUIO	S/. 2,300.00	S/. 2,800.00	S/. 3,300.00	S/. 4,200.00	
	CORA CORA	S/. 2,700.00	S/. 2,900.00	S/. 3,400.00	S/. 4,400.00	S/. 5,800.00
	ABANCAY	S/. 2,700.00	S/. 3,100.00	S/. 3,600.00	S/. 4,700.00	
	ANDAHUAYLAS	S/. 2,600.00	S/. 3,300.00	S/. 4,200.00	S/. 5,200.00	S/. 6,200.00
	CUZCO	S/. 3,300.00	S/. 3,400.00	S/. 4,900.00	S/. 7,200.00	S/. 8,200.00
QUILLABAMBA	S/. 4,100.00	S/. 4,800.00	S/. 5,800.00	S/. 8,200.00	S/. 11,000.00	

QUITENI	S/.	4,200.00	S/.	5,800.00	S/.	7,300.00	S/.	9,200.00		
ESPINAR	S/.	3,400.00	S/.	4,300.00	S/.	4,900.00	S/.	7,200.00	S/.	8,600.00
LAS BAMBAS	S/.	4,600.00	S/.	5,200.00	S/.	6,200.00	S/.	8,200.00	S/.	10,000.00
CHALA	S/.	2,200.00	S/.	2,400.00	S/.	2,900.00	S/.	3,700.00		
CAMANA	S/.	2,400.00	S/.	2,900.00	S/.	3,600.00	S/.	3,700.00	S/.	4,000.00
AREQUIPA	S/.	3,100.00	S/.	3,500.00	S/.	3,600.00	S/.	3,700.00		
MOQUEGUA	S/.	3,200.00	S/.	3,700.00	S/.	4,200.00	S/.	5,200.00		
MOLLENDO	S/.	3,200.00	S/.	3,500.00	S/.	4,300.00	S/.	5,500.00		
ILO	S/.	3,500.00	S/.	4,100.00	S/.	4,600.00	S/.	5,800.00	S/.	7,200.00
TACNA	S/.	3,900.00	S/.	4,400.00	S/.	4,900.00	S/.	6,200.00		

4.4. Precio de venta

Tabla 18: *Precio de Venta según categoría*

SALIDA	ZONA SUR	2 TN	4 - 6 TN	8 - 10 TN	11-15 TN	SEMITRAYLE 30 TN					
LIMA	CAÑETE	S/.	1,200.00	S/.	1,380.00	S/.	1,560.00	S/.	2,040.00		
	CHINCHA	S/.	1,380.00	S/.	1,800.00	S/.	2,040.00	S/.	2,160.00	S/.	2,400.00
	PISCO	S/.	1,380.00	S/.	1,800.00	S/.	2,040.00	S/.	2,160.00		
	ICA	S/.	1,680.00	S/.	1,920.00	S/.	2,520.00	S/.	2,880.00	S/.	3,000.00
	HUAYTARA	S/.	2,040.00	S/.	2,640.00	S/.	3,600.00	S/.	3,720.00	S/.	3,600.00
	AYACUCHO	S/.	3,456.00	S/.	3,600.00	S/.	4,440.00	S/.	5,880.00	S/.	6,240.00
	SAN FRANCISCO	S/.	3,120.00	S/.	4,440.00	S/.	4,920.00	S/.	6,480.00	S/.	7,200.00
	NAZCA	S/.	2,040.00	S/.	2,280.00	S/.	2,880.00	S/.	3,480.00	S/.	3,840.00
	PUQUIO	S/.	2,760.00	S/.	3,360.00	S/.	3,960.00	S/.	5,040.00		
	CORA CORA	S/.	3,240.00	S/.	3,480.00	S/.	4,080.00	S/.	5,280.00	S/.	6,960.00
	ABANCAY	S/.	3,240.00	S/.	3,720.00	S/.	4,320.00	S/.	5,640.00		
	ANDAHUAYLAS	S/.	3,120.00	S/.	3,960.00	S/.	5,040.00	S/.	6,240.00	S/.	7,440.00
	CUZCO	S/.	3,960.00	S/.	4,080.00	S/.	5,880.00	S/.	8,640.00	S/.	9,840.00
	QUILLABAMBA	S/.	4,920.00	S/.	5,760.00	S/.	6,960.00	S/.	9,840.00		
	QUITENI	S/.	5,040.00	S/.	6,960.00	S/.	8,760.00	S/.	11,040.00	S/.	13,200.00
	ESPINAR	S/.	4,080.00	S/.	5,160.00	S/.	5,880.00	S/.	8,640.00	S/.	10,320.00
	LAS BAMBAS	S/.	5,520.00	S/.	6,240.00	S/.	7,440.00	S/.	9,840.00	S/.	12,000.00
	CHALA	S/.	2,640.00	S/.	2,880.00	S/.	3,480.00	S/.	4,440.00		
	CAMANA	S/.	2,880.00	S/.	3,480.00	S/.	4,320.00	S/.	5,040.00	S/.	6,100.00
	AREQUIPA	S/.	3,720.00	S/.	4,200.00	S/.	4,800.00	S/.	5,640.00		
	MOQUEGUA	S/.	3,840.00	S/.	4,440.00	S/.	5,040.00	S/.	6,240.00		
	MOLLENDO	S/.	3,840.00	S/.	4,200.00	S/.	5,160.00	S/.	6,600.00		
	ILO	S/.	4,200.00	S/.	4,920.00	S/.	5,520.00	S/.	6,960.00	S/.	8,640.00
	TACNA	S/.	4,680.00	S/.	5,280.00	S/.	5,880.00	S/.	7,440.00		

4.5. Determinación del punto de equilibrio

Tabla 19: *Pesos de los Costos*

Servicios	Objetivo
Transporte De Carga	60.0%
Alquiler De Camionetas	30.0%
Transporte De Personal	10.0%

Tabla 20: *Costos Fijos*

Sueldos y Salarios	S/ 13,200.00
Cargas Sociales (Essalud)	S/ 1,188.00
Suministros: luz, agua, teléfono, internet	S/ 177.97
Asesoría externa	S/ 500.00
Material de oficina	S/ 443.22
Publicidad y propaganda	S/ 737.29
Arrendamientos	S/ 2,076.27
Varios (imprevistos)	S/ 1,000.00
Depreciación	S/ 500.00
Total Gastos	S/ 19,822.75

Costo Fijo Proyectado S/19, 822.75

Tabla 21: *Margen de Contribución Unitario*

Servicio	Cantidad Servicios	Mcu
Transporte de Carga	6	2,100.00
Alquiler de Camioneta	3	2,040.00
Alquiler de Custer	2	3,100.00
	11.00	S/ 7,240.00

Tabla 22: *Margen de Contribución Ponderado*

Servicio	Cantidad Servicios	Mcp
Transporte De Carga	6	1145.5
Alquiler De Camioneta	3	556.4
Alquiler De Custer	2	563.6
	11.00	S/ 2,265.45

Hallando el PUNTO DE EQUILIBRIO

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO}}{Pv - Cu}$$

Costo Fijo				P	P
Servicio	Cantidad	Pvu	Cvu	EQUILIBRIO	EQUILIBRIO
				Cantidad	Venta Soles
				Servicios	
Transporte de Carga	6	S/. 6,100.0	4,000.00	4.8	29,113.66
Alquiler de Camioneta	3	S/. 8,540.0	6,500.00	2.4	20,379.56
Alquiler de Custer	2	S/. 12,600.0	9,500.00	1.6	20,045.47
	11.00			8.8	69,538.70

4.6. Flujo de caja económico proyectado

FLUJO DE CAJA JULIO - DICIEMBRE 2018						
DETALLE	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
<i>SALDO INICIAL</i>	S/. 60,000.00	S/. 64,972.47	S/. 76,807.95	S/. 96,848.37	S/. 126,668.24	S/. 168,112.59
VENTAS	S/. 87,420.00	S/. 100,533.00	S/. 115,612.95	S/. 132,954.89	S/. 152,898.13	S/. 175,832.85
OTROS INGRESOS						
<i>TOTAL INGRESOS</i>	S/. 87,420.00	S/. 100,533.00	S/. 115,612.95	S/. 132,954.89	S/. 152,898.13	S/. 175,832.85
<i>EGRESOS</i>						
PAGO A PROVEEDORES	S/. 62,500.00	S/. 68,750.00	S/. 75,625.00	S/. 83,187.50	S/. 91,506.25	S/. 100,656.88
PAGO AL PERSONAL	S/. 13,200.00	S/. 13,200.00	S/. 13,200.00	S/. 13,200.00	S/. 13,200.00	S/. 13,200.00
PAGO DE ESSALUD	S/. 1,188.00	S/. 1,188.00	S/. 1,188.00	S/. 1,188.00	S/. 1,188.00	S/. 1,188.00
PAGO DE SERVICIOS	S/. 177.97	S/. 177.97	S/. 177.97	S/. 177.97	S/. 177.97	S/. 177.97
PRESTAMOS BANCARIOS	S/. 1,068.00	S/. 1,068.00	S/. 1,068.00	S/. 1,068.00	S/. 1,068.00	S/. 1,068.00
ASESORIA EXTERNA	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00
PUBLICIDAD	S/. 737.29	S/. 737.29	S/. 737.29	S/. 737.29	S/. 737.29	S/. 737.29
ALQUILERES	S/. 2,076.27	S/. 2,076.27	S/. 2,076.27	S/. 2,076.27	S/. 2,076.27	S/. 2,076.27
OTROS PAGOS	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00
<i>TOTAL EGRESOS</i>	S/. 82,447.53	S/. 88,697.53	S/. 95,572.53	S/. 103,135.03	S/. 111,453.78	S/. 120,604.40
<i>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</i>	S/. 4,972.47	S/. 11,835.47	S/. 20,040.42	S/. 29,819.87	S/. 41,444.35	S/. 55,228.44
<i>FLUJO DE CAJA ACUMULADO</i>	S/. 64,972.47	S/. 76,807.95	S/. 96,848.37	S/. 126,668.24	S/. 168,112.59	S/. 223,341.04

4.7. Estado de resultados 2018

Conceptos	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Total
Ventas	S/ 87,420.00	S/ 100,533.00	S/ 115,612.95	S/ 132,954.89	S/ 152,898.13	S/ 175,832.85	S/ 765,251.81
Costes variables de compra	S/ 62,500.00	S/ 68,750.00	S/ 75,625.00	S/ 83,187.50	S/ 91,506.25	S/ 100,656.88	S/ 482,225.63
Utilidad Bruta	S/ 24,920.00	S/ 31,783.00	S/ 39,987.95	S/ 49,767.39	S/ 61,391.88	S/ 75,175.97	S/ 283,026.19
Sueldos y Salarios	S/ 13,200.00	S/ 13,200.00	S/ 13,200.00	S/ 13,200.00	S/ 13,200.00	S/ 13,200.00	S/ 79,200.00
Cargas Sociales (EsSalud)	S/ 1,188.00	S/ 1,188.00	S/ 1,188.00	S/ 1,188.00	S/ 1,188.00	S/ 1,188.00	S/ 7,128.00
Suministros: luz, agua, teléfono, internet	S/ 177.97	S/ 177.97	S/ 177.97	S/ 177.97	S/ 177.97	S/ 177.97	S/ 1,067.80
Asesoría externa	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 3,000.00
Material de oficina	S/ 443.22	S/ 443.22	S/ 443.22	S/ 443.22	S/ 443.22	S/ 443.22	S/ 2,659.32
Publicidad y propaganda	S/ 737.29	S/ 737.29	S/ 737.29	S/ 737.29	S/ 737.29	S/ 737.29	S/ 4,423.73
Arrendamientos	S/ 2,076.27	S/ 2,076.27	S/ 2,076.27	S/ 2,076.27	S/ 2,076.27	S/ 2,076.27	S/ 12,457.63
Varios (imprevistos)	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	S/ 6,000.00
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/ 19,822.75	S/ 19,822.75	S/ 19,822.75	S/ 19,822.75	S/ 19,822.75	S/ 19,822.75	S/ 118,936.47
Utilidad Operativa	S/ 5,097.25	S/ 11,960.25	S/ 20,165.20	S/ 29,944.65	S/ 41,569.13	S/ 55,353.22	S/ 164,089.71
Ingresos Financieros							
Gastos Financieros- PRESTAMO	S/ 1,068.00	S/ 1,068.00	S/ 1,068.00	S/ 1,068.00	S/ 1,068.00	S/ 1,068.00	S/ 6,408.00
Utilidad antes de Impuestos	S/ 5,097.25	S/ 11,960.25	S/ 20,165.20	S/ 29,944.65	S/ 41,569.13	S/ 55,353.22	S/ 164,089.71
Impuesto a la Renta (30 %)	S/ 1,529.18	S/ 3,588.08	S/ 6,049.56	S/ 8,983.39	S/ 12,470.74	S/ 16,605.97	S/ 49,226.91
Utilidad Neta	S/ 3,568.08	S/ 8,372.18	S/ 14,115.64	S/ 20,961.25	S/ 29,098.39	S/ 38,747.26	S/ 114,862.80

CAPITULO V

5. Conclusiones y Recomendaciones

5.1. Conclusiones

El cliente siempre requiere cotización para poder comparar sus costos, pero nosotros tendremos la ventaja ya que le ofreceremos paquetes de transporte.

El rubro de Transporte sigue en crecimiento, por ende, hay una oportunidad para que la empresa TRANSPORTES PAREDES pueda seguir ganando mercado.

Definir las condiciones del transporte para el traslado de los productos solicitados por el cliente; considerar la seguridad y salud ocupacional del personal involucrado es clave para mantener los indicadores de seguridad y desarrollar las políticas de gestión óptimas para el desarrollo de las actividades empresariales.

El rubro de Transporte demanda mucha inversión de dinero y tiempo, para ello se debe contar con todo lo requerido.

Identificar los factores críticos de éxito en el ambiente externo es clave para el desarrollo del negocio en el que estamos, con esto claro podemos desarrollar paquetes de ventas clave para el negocio, identificar sus necesidades y sus expectativas puede ayudarnos a desarrollar productos únicos y diferenciados para la empresa y en beneficio de los inversionistas y empleados de la empresa.

5.2. Recomendaciones

No tomar solo como fortaleza la poca competencia que exista, sino también se debe de realizar mucho marketing para atraer a los futuros clientes resaltando sus otras fortalezas.

Contratar en un mediano plazo a un personal especializado de mercadeo, para que, de un asesoramiento en el plan de marketing y promoción de la empresa, para su crecimiento a nivel Nacional.

Posicionarnos lo más rápido posible en el mercado local para que así nuestro crecimiento de ventas se incremente de una manera aceptable para generar rentabilidad para nuestra empresa.

Toda empresa de Transportes debe contar con un plan de contingencia guía para evitar futuros accidentes que ocasionen pérdidas humanas o económicas.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Alemán, C., González, E. (2007). *Modelos Financieros en Excel*. México D.F.: Ed. Grupo Patria Cultural.
- Aliaga, C., (2014). *Matemática Financiera: Tasas, Inflación y Tipo de Cambio – Ejercicios y problemas resueltos*. Lima, Perú: Ed. ECITEC.
- Aliaga, C. (2012). *Matemáticas Financieras – Un enfoque práctico*. 2da. Ed. Bogotá D.C.: Colombia: Pearson Educación de Colombia LTDA.
- Beltrán, A., Cueva, H. (2011). *Ejercicios de Evaluación Privada de Proyectos*. 4ª. Ed. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Beltrán, A., Cueva, H. (2003). *Evaluación Privada de Proyectos*. Lima, Perú: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Cadenas Logísticas. (2013). En Ministerio de Transportes y Comunicaciones (1 ed., Vol. 1). Lima: Oficina de Estadística de la Oficina General de Planeamiento y Presupuesto del Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC)
- Chu, M., (2014). *Finanzas para no financieros*. Lima, Perú: Editorial UPC.
- Flores, J. (2014). *Costos y Presupuestos – Teoría y Práctica concordando con el PCGE y NIIF*. 5ta. Ed. Lima: Centro de Especialización en contabilidad y finanzas EIRL.
- Kotler, P., Keller, K. (2006). *Dirección de Marketing*. México D.F.: Pearson Educación.
- Mayes, T., Shank, T. (2010). *Análisis financiero con Microsoft® Excel*. México D.F.: Artgraph.

- Meza, J. (2013). *Matemáticas financieras aplicadas: Uso de las calculadoras financieras y EXCEL*. Bogotá: Colombia: ECOE Ediciones.
- Moote, I. (2014). *Design Thinking para la Innovación Estratégica – Lo que no te pueden enseñar en las escuelas de negocios ni en las de diseño*. Barcelona, España: Ediciones Urano.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2010). *Generación de Modelos de Negocio: Un manual para visionarios, revolucionarios y retadores*. Barcelona, España: Grupo Planeta.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2015). *Diseñando la propuesta de Valor*. Barcelona, España: Grupo Planeta.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2012). *TU modelo de negocio*. Barcelona, España: Grupo Planeta.
- Peters, T. (2010). *Las pequeñas grandes cosas – 163 trucos para conseguir la excelencia*. Barcelona, España: Ediciones Deustuo.
- Ries, A., Trout, J., (2001). *Posicionamiento: La batalla por su mente*. México D.F.: Ediciones Mc Graw-Hill Interamericana.

7. ANEXOS

ANEXO 1: SUNAT – inscripción en el registro único de contribuyentes - RUC

ID: SUNAT_31 Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria

Nombre del Trámite	INSCRIPCION EN EL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES - RUC
Objetivo del Trámite	INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
Documentos a Presentar	<p>1 REQUISITOS GENERALES</p> <p>1 EXHIBIR EL ORIGINAL Y PRESENTAR FOTOCOPIA DE:</p> <p>.1</p> <p>1.1 DOCUMENTO DE IDENTIDAD DEL TITULAR DEL RUC O DE SU REPRESENTANTE LEGAL, SEGÚN CORRESPONDA, O EN SU CASO, DEL CÓNYUGE QUE REPRESENTA A LA SOCIEDAD CONYUGAL;Y,</p> <p>1.1 ALGUNO DE LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS:</p> <p>.2</p> <p>1.1.2 RECIBO DE AGUA, LUZ, TELEFONÍA FIJA, TELEVISIÓN POR CABLE CUYA FECHA DE VENCIMIENTO DE PAGO SE ENCUENTRE COMPRENDIDA EN LOS ÚLTIMOS DOS (2) MESES.</p> <p>.1</p> <p>1.1.2 LA ÚLTIMA DECLARACIÓN JURADA DEL IMPUESTO PREDIAL O AUTOAVALÚO.</p> <p>.2</p> <p>1.1.2 CONTRATO DE ALQUILER O CESIÓN EN USO DE PREDIO CON FIRMAS LEGALIZADAS NOTARIALMENTE</p> <p>.3</p> <p>1.1.2 ACTA PROBATORIA LEVANTADA, CON UNA ANTIGÜEDAD NO MAYOR DE DOS (2) MESES, POR EL FEDATARIO FISCALIZADOR DE LA SUNAT DONDE SE SEÑALE EL DOMICILIO QUE SE DECLARA A LA SUNAT COMO DOMICILIO FISCAL</p> <p>.4</p> <p>1.1.2 EN CASO DE MERCADOS, GALERÍAS O CENTROS COMERCIALES: CARTA FIRMADA POR EL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES INSCRITA EN EL RUC, INDICANDO EL DOMICILIO QUE SE DECLARA A LA SUNAT COMO DOMICILIO FISCAL. DICHA CARTA DEBERÁ TENER UNA ANTIGÜEDAD NO MAYOR DE QUINCE (15) DÍAS CALENDARIOS.</p> <p>.5</p> <p>1.1.2 FICHA REGISTRAL O PARTIDA ELECTRÓNICA CON LA FECHA DE INSCRIPCIÓN EN LOS REGISTROS PÚBLICOS.</p> <p>.6</p> <p>1.1.2 ESCRITURA PÚBLICA DE LA PROPIEDAD INSCRITA EN LOS REGISTROS PÚBLICOS.</p> <p>.7</p> <p>1.1.2 CONTRATO COMPRA-VENTA DEL INMUEBLE O TÍTULO DE PROPIEDAD EMITIDO POR COFOPRI.</p> <p>.8</p> <p>1.1.2 CONSTANCIA DE LA JUNTA DE USUARIOS O COMISIÓN DE REGANTES EN LA CUAL SE ACREDITA AL CONDUCTOR DEL PREDIO COMO USUARIO DE LAS AGUAS DE LA ZONA GEOGRÁFICA EN DONDE SE UBICA EL PREDIO O RECIBO DEL PAGO DE LOS DERECHOS SOBRE EL USO DEL AGUA PARA FINES AGRÍCOLAS, LO CUAL NO DEBERÁ TENER UNA ANTIGÜEDAD MAYOR DE DOS (2) MESES A LA FECHA EN QUE SE REALIZA EL TRÁMITE.</p> <p>.9</p> <p>1.1 CONSTANCIA O CERTIFICADO DE NUMERACIÓN EMITIDO POR LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL CORRESPONDIENTE.</p> <p>.3</p> <p>1.1.3 EXCEPCIONALMENTE, DE NO TENER ALGUNO DE LOS DOCUMENTOS ANTES MENCIONADOS, SE PODRÁ PRESENTAR UN DOCUMENTO EMITIDO POR UNA ENTIDAD DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA EN EL QUE CONSTE DE MANERA EXPRESA LA DIRECCIÓN QUE SE DECLARA COMO DOMICILIO FISCAL.</p> <p>.1</p> <p>1 LA SUNAT SE RESERVA EL DERECHO DE VERIFICAR EL DOMICILIO FISCAL DECLARADO POR EL CONTRIBUYENTE. EL TRÁMITE DE INSCRIPCIÓN EN EL RUC SE REALIZARÁ DE MANERA PERSONAL, POR EL TITULAR DEL RUC O SU REPRESENTANTE LEGAL. DICHO TRÁMITE PODRÁ SER EFECTUADO POR UN TERCERO, EL CUAL ACREDITARÁ SU</p>

	<p>IDENTIDAD MEDIANTE LA EXHIBICIÓN DE SU DOCUMENTO DE IDENTIDAD ORIGINAL Y LA PRESENTACIÓN DE UNA FOTOCOPIA DE DICHO DOCUMENTO, ASÍ COMO DE UNA CARTA PODER CON FIRMA LEGALIZADA NOTARIALMENTE O AUTENTICADA POR FEDATARIO DE LA SUNAT EN LA QUE CONSTE EXPRESAMENTE LA AUTORIZACIÓN OTORGADA.</p> <p>1 EL TERCERO DEBERÁ PRESENTAR LOS SIGUIENTES FORMULARIOS</p> <p>.4 FIRMADOS POR EL TITULAR DEL RUC O SU REPRESENTANTE LEGAL ACREDITADO EN EL RUC, O DE SER EL CASO DEL CÓNYUGE QUE REPRESENTA A LA SOCIEDAD CONYUGAL:</p> <p>1.4 FORMULARIO 2119" SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN O COMUNICACIÓN DE AFECTACIÓN DE TRIBUTOS". F. 2119</p> <p>1.4 FORMULARIO 2046 "ESTABLECIMIENTOS ANEXOS"(EN EL CASO DE .2 CONTAR CON ESTABLECIMIENTO ANEXO DISTINTO AL SEÑALADO COMO DOMICILIO FISCAL). F. 2046</p> <p>1.4 FORMULARIO 2054" REPRESENTANTES LEGALES, DIRECTORES, .3 MIEMBROS DEL CONSEJO DIRECTIVO Y PERSONAS VINCULADAS". F. 2054</p> <p>1 SI CON OCASIÓN DE LA INSCRIPCIÓN SE DECLARAN ESTABLECIMIENTOS ANEXOS O REPRESENTANTES LEGALES, SE DEBERÁ EXHIBIR Y/O PRESENTAR LA DOCUMENTACIÓN SEÑALADA EN EL ANEXO 2, REFERIDA A LAS COMUNICACIONES DE ALTA O MODIFICACIÓN DE ESTABLECIMIENTOS ANEXOS Y REPRESENTANTES LEGALES, SEGÚN CORRESPONDA.</p>
--	--

ANEXO 2: Cronograma de inicio de actividades

Meses	1				2				3				4				5		
Semanas	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
Registro de dominio Web y declaración previa al inicio de actividad	█																		
Selección de local	█	█	█	█															
Contactos con proveedores	█	█	█	█	█	█	█												
Solicitud de financiación				█	█														
Licencia de obra y acondicionamiento del local					█	█	█	█	█	█	█								
Selección de trabajador					█	█	█												
Solicitud licencia de apertura													█						
Compra de equipamiento y pedido a proveedores										█	█	█	█						
Trámites laborales													█	█	█				
Inicio de la campaña promocional													█	█	█	█			
Inicio de la actividad																		█	

Anexo 3: Manual de funciones

PUESTO.	GERENTE GENERAL		
ORGANO:	Dirección	CODIGO:	MOF-F-01
GERENCIA	Administración	UBICACIÓN	
JEFATURA/SECCIÓN/ÁREA:	Gerencia General	ATE	
REPORTA.	A la Empresa		
SUPERVISA A:	Gerente de Administración y Finanzas, Gerente de Operaciones, Supervisor de Distribución.		
ASUME CARGO EN CASO DE AUSENCIA:	-		

FUNCIONES GENERICAS

Es la máxima autoridad ejecutiva de la empresa encargada de administrar, coordinar, controlar y supervisar el accionar de la empresa para que la misma pueda prestar un servicio de seguridad, eficiente, seguro y económico en el transporte terrestre de Carga a nivel nacional e internacional.

FUNCIONES ESPECIFICAS

Planificar, programar, organizar y supervisar las actividades y las operaciones de la empresa, según las normas, procedimientos y políticas establecidas, para tal fin pudiendo delegar en parte su autoridad en otros funcionarios de gerencia de Operaciones o Gerencia de Administración y finanzas.

Representar a la sociedad, con las facultades generales y especiales previstas en el Código Procesal Civil y las facultades de representación previstas en el artículo 10° de la Ley de Arbitraje aprobada por Decreto Legislativo N°1071.

Ejecutar y hacer ejecutar los acuerdos de las reuniones, así como las disposiciones de la empresa.

Proponer a la empresa, el nombramiento de los gerentes y los supervisores de distribución.

Firmar el Balance General y los demás estados financieros, así como todo otro documento que le corresponda autorizar por razón de su cargo, según el Estatuto o disposiciones legales o reglamentarias.

COMPETENCIAS	EDUCACIÓN	EXPERIENCIA
Organización y Planificación Comunicación Efectiva Pro actividad Flexibilidad Adaptabilidad Gestión del tiempo Trabajo en Equipo Responsabilidad	Titulado en Contabilidad, Administración o carreras afines Master en Administración de Operaciones. Diplomado en gestión de recursos humanos Diplomado en liderazgo efectivo Microsoft Office a nivel avanzado.	Mínimo 5 año de experiencia en el puesto

PUESTO:	GERENTE DE ADMINISTRACION Y FINANZAS		
ORGANO:	Dirección	CODIGO:	MOF-F-01
GERENCIA	Administración	UBICACIÓN	
JEFATURA/SECCIÓN/ÁREA:	Administración y Finanzas	Oficina Central ATE	
REPORTA:	Gerencia General		
SUPERVISA A:	Asistente de Sistemas, Asistente de Ventas, Asistente de Compras, Coordinador de Mejora Continua		
ASUME CARGO EN CASO DE AUCENCIA:	Gerencia de Operaciones		

FUNCIONES GENERICAS
FUNCIONES ESPECIFICAS
<p>Programar, dirigir, ejecutar, coordinar y controlar las acciones de contabilidad, logística, servicios generales, recursos humanos, control patrimonial, e informática de Transportes Paredes.</p> <p>Proveer oportunamente los recursos, bienes y servicios que requieran las unidades orgánicas de Transportes Paredes, para el cumplimiento de sus objetivos, metas operativas y presupuestarias, utilizando criterios de racionalidad en el gasto.</p> <p>Definir, actualizar, y proponer directivas de carácter interno para la administración de los recursos financieros, materiales y el potencial humano, así como otros aspectos de su competencia.</p> <p>Autorizar la ejecución financiera de gastos de conformidad con las normas vigentes y el presupuesto aprobado.</p> <p>Informar periódicamente a la Gerencia General, de la ejecución financiera de ingresos y gastos a fin de dar cuenta al respecto del control del manejo financiero de Transportes Paredes.</p>

COMPETENCIAS	CONOCIMIENTOS	EXPERIENCIA
<p>Genéricas:</p> <p>Compromiso</p> <p>Comunicación Efectiva</p> <p>Integridad.</p> <p>Ética.</p> <p>Organización y Planificación</p> <p>Orientación a la Acción</p> <p>Orientación al cliente interno y externo</p> <p>Trabajo en Equipo</p> <p>Específicas:</p> <p>Desarrollo de su equipo</p> <p>Negociación</p> <p>Liderazgo</p> <p>Pensamiento estratégico</p>	<p>Profesional Titulado en Contabilidad, Administración, Economía o carreras afines.</p> <p>Deseable con estudios de maestría en Administración, Gestión Publica u Afines</p> <p>Conocimiento avanzado de las normas de sistema de gestión.</p> <p>Manejo de Oficie</p>	<p>Mínimo 5 años de experiencia en el puesto.</p>

PUESTO:	ASISTENTE DE SISTEMAS		
ORGANO:		CODIGO:	MOF-F-03
GERENCIA	Administración	UBICACIÓN	
JEFATURA/SECCIÓN/ÁREA:	Adquisiciones	Oficina Central	ATE
REPORTA:	Gerente Administración y Finanzas		
SUPERVISA A:			
ASUME CARGO EN CASO DE AUCENCIA:			

FUNCIONES GENERICAS
Responsable de garantizar la correcta adquisición de suministros, recursos y gestionar los registros en el sistema y los pagos de las adquisiciones de toda la empresa, coordinando, dirigiendo y controlando todos los procesos de adquisiciones, en el momento oportuno, en las cantidades requeridas, con la calidad demandada y con un mínimo de costos.
FUNCIONES ESPECIFICAS
Monitores de Vehículos de transporte. Controlar tiempo de viaje. Informar los eventos y ocurrencias de viaje. Brindar información sobre la ubicación de los Vehículos. Cumplir con los protocolos de seguridad.

COMPETENCIAS	EDUCACION	EXPERIENCIA
Organización y Planificación	Técnico en programación y	Mínimo 1 año de experiencia en el puesto
Comunicación Efectiva	computación informática,	
Orientación a la Acción	Microsoft Office a nivel intermedio.	
Flexibilidad	Ingles a nivel intermedio	
Adaptabilidad		
Gestión del Tiempo		
Compromiso		
Planificación		
Trabajo en Equipo		
Responsabilidad		

PUESTO.	ASISTENTE DE COMPRAS		
ORGANO:	De Apoyo	CODIGO:	MOF-F-04
GERENCIA	Administración	UBICACIÓN	
JEFATURA/SECCIÓN/ÁREA:	Adquisiciones	Oficina Central ATE	
REPORTA.	Gerente Administración y Finanzas		
SUPERVISA A:	-		
ASUME CARGO EN CASO DE AUCENCIA:	-		

FUNCIONES GENERICAS

Responsable de garantizar la correcta adquisición de suministros, recursos y gestionar los registros en el sistema y los pagos de las adquisiciones de toda la empresa, coordinando, dirigiendo y controlando todos los procesos de adquisiciones, en el momento oportuno, en las cantidades requeridas, con la calidad demandada y con un mínimo de costos.

FUNCIONES ESPESIFICAS

Cumplir con la planificación operativa del área de adquisiciones, gestión humana y pagos, controlando el cumplimiento de las políticas y metas establecidas.

Evaluar los requerimientos de compra de los diferentes usuarios.

Evaluar, emitir y aprobar las órdenes de compra en base de los requerimientos de los diferentes usuarios.

Emitir directivas de compras y de manejo de almacenes, previamente validadas por la Gerencia Administrativa.

Negociar las condiciones de compra con los proveedores, obteniendo la reducción en los costos, mejoramiento de precios, calidad de producto, determinando el medio de transporte más adecuado para el traslado de cada insumo o suministro, de acuerdo a su volumen, tiempo de entrega y urgencia.

COMPETENCIAS	EDUCACION	EXPERIENCIA
Organización y Planificación	Titulado en Contabilidad,	Mínimo 1 año de experiencia en el puesto
Comunicación Efectiva	Administración o carreras afines	
Pro actividad	Facturación y emisión de	
Flexibilidad	comprobantes de pago	
Adaptabilidad	Gestión de pagos a proveedores.	
Relaciones Interpersonales	Microsoft Office a nivel	
Gestión del Tiempo	intermedio.	
Compromiso	Ingles a nivel intermedio	
Planificación		
Trabajo en Equipo		
Responsabilidad		

PUESTO:	ASISTENTE DE VENTAS		
ORGANO:	De Apoyo	CODIGO:	MOF-F-05
GERENCIA	Administración	UBICACIÓN	
JEFATURA/SECCIÓN/ÁREA:	Ventas	Oficina Central ATE	
REPORTA:	Gerente Administración y Finanzas		
SUPERVISA A:	-		
ASUME CARGO EN CASO DE AUCENCIA:	-		

FUNCIONES GENERICAS
Responsable de garantizar la correcta Facturación y registro de guías de transporte en toda la empresa, gestionando y controlando todos los procesos de cobranza y registrando la detracción correspondiente en el momento oportuno.
FUNCIONES ESPECIFICAS
Supervisar el cumplimiento de la planificación operativa del área de facturación, crédito y cobranzas controlando el cumplimiento de las políticas y metas establecidas
Realizar el control de guías de reemisión y facturas diariamente para evitar que se extravíen dichos documentos.
Registrar en el sistema los partes diarios de las operaciones realizadas por los vehículos de la empresa.
Coordinar la distribución y/o entrega de las facturas a los clientes respectivos.
Validar en el sistema las facturas entregadas sin observación.

COMPETENCIAS	EDUCACION	EXPERIENCIA
Organización y Planificación	Titulado en Contabilidad,	Mínimo 1 año de experiencia en el puesto
Comunicación Efectiva	Administración o carreras afines	
Orientación a la Acción	Facturación y emisión de	
Pro actividad	comprobantes de pago	
Flexibilidad	Gestión de cobranzas en empresas.	
Gestión del Tiempo	Microsoft Office a nivel	
Compromiso	intermedio.	
Planificación	Ingles a nivel intermedio	
Trabajo en Equipo		
Responsabilidad		

PUESTO.	GERENTE DE OPERACIONES		
ORGANO:	De Dirección	CODIGO:	MOF-F-06
GERENCIA	Operaciones	UBICACIÓN	
JEFATURA/SECCIÓN/ÁREA:	Operaciones	ATE	
REPORTA.	Gerencia General		
SUPERVISA A:	Supervisor de Operaciones, Operador, Conductor A, Conductor B, Auxiliar.		
ASUME CARGO EN CASO DE AUCENCIA:	Gerente General		

FUNCIONES GENERICAS
FUNCIONES ESPECIFICAS
<p>Planear, coordinar, dirigir y evaluar las actividades técnicas y administrativas de la Gerencia de Transporte y Tránsito</p> <p>Dirigir, coordinar y supervisar las acciones de transporte</p> <p>Programar, coordinar y supervisar las acciones relacionadas al control del servicio de transporte masivo de carga</p> <p>Programar, conducir y controlar la supervisión del transporte escolar privado, así como revisar, formular y proponer las normas municipales para el buen funcionamiento de dicho servicio de transporte</p> <p>Coordinar con otras dependencias y organismos (Municipalidades, Ministerio de</p>

COMPETENCIAS	EDUCACION	EXPERIENCIA
Organización y Planificación	Universitario en Administración, Ing.	Mínimo 3 año de experiencia en
Comunicación Efectiva	Industrial, Ing. Transporte o afines	el puesto similar
Orientación a la Acción	Master en Administración de	Experiencia en empresas de
Pro actividad	Operaciones.	Transportes de Carga Pesado.
Flexibilidad	Diplomado en gestión Logística	Disponibilidad para Traslarse a
Adaptabilidad	Diplomado en liderazgo efectivo	nivel Nacional(Deseable)
Relaciones Interpersonales	Microsoft Office a nivel avanzado.	
Gestión del Tiempo	Ingles a nivel intermedio	
Compromiso	Conocimiento documentario (Guía de	
Planificación	Transportista, Reemisión, etc.)	
Trabajo en Equipo	Contar con Licencia de conducir A III	
Responsabilidad	C (Deseable)	

PUESTO.	SUPERVISOR DE OPERACIONES		
ORGANO:	De Apoyo	CODIGO:	MOF-F-07
GERENCIA	Operaciones	UBICACIÓN	
JEFATURA/SECCIÓN/ÁREA:	Operaciones	ATE	
REPORTA A:	Gerente de Operaciones		
SUPERVISA A:	Operador, Conductor A, Conductor B, Auxiliar.		
ASUME CARGO EN CASO DE AUCENCIA:	Gerente de Operaciones		

FUNCIONES GENERICAS

Responsable de supervisar, coordinar, planificar, distribuir, controlar las diferentes labores y disponibilidad continuo de los vehículos, por medio de un adecuado control de operaciones y un eficiente control de la red de distribución de la empresa, responsabilizándose de su buen funcionamiento y control de los vehículos, teniendo como finalidad la correcta operación de los vehículos y el flujo interrumpido de las mismas a su destino final según el procedimiento de operaciones y actividades complementarias. Así como el orden y limpieza de los vehículos.

FUNCIONES ESPECIFICAS

Apoyar al Gerente de operaciones y hacer cumplir los procedimientos de carga y descarga
 Llevar el control de los días laborados por los conductores (Descansos, etc.).
 Coordinación, control y verificación de la asignación de unidades a los conductores.
 Planificar y estimar las hojas de rutas de los servicios realizados por las unidades
 Designar el cumplimiento de los itinerarios de servicio solicitado por los clientes.

COMPETENCIAS	EDUCACION	EXPERIENCIA
Organización y Planificación	Técnico, Administración,	Mínimo 2 año de experiencia en el puesto
Comunicación Efectiva	Logística, Mantenimiento o afines	
Orientación a la Acción	Operaciones logísticas.	
Pro actividad	Gestión de operaciones	
Flexibilidad	Microsoft Office a nivel	
Adaptabilidad	intermedio.	
Relaciones Interpersonales	Ingles a nivel intermedio	
Gestión del Tiempo	Contar con Licencia de conducir	
Compromiso	A III	
Trabajo en Equipo		
Responsabilidad		

PUESTO:	CONDUCTOR A		
ORGANO:	Apoyo	CODIGO:	MOF-F-08
GERENCIA	Operaciones	UBICACIÓN	
JEFATURA/SECCIÓN/ÁREA:	Operaciones	ATE	
REPORTA:	Gerente de Operaciones		
SUPERVISA A:	Auxiliar		
ASUME CARGO EN CASO DE AUCENCIA:	SUPERVISOR DE DISTRIBUCIÓN		

FUNCIONES GENERICAS
Responsable de conducir vehículos de transporte de carga pesada con materiales peligrosos en forma responsable teniendo en cuenta las normas de tránsito, Seguridad y Salud Ocupacional. Apoyar y cargar los productos o materiales, con orden y la limpieza del área, vehículo y/o ambiente de trabajo, usando los equipos de protección personal correspondientes.
FUNCIONES ESPECIFICAS
Verificar el buen funcionamiento de la maquina al momento del encendido: sonido de motor, llantas, aceite, luces, direccionales, frenos, bocina, combustible, lubricación de piezas clave.
Velar por el adecuado funcionamiento del vehiculo, a fin detectar posibles irregularidades de su funcionamiento.
Conducir vehiculos de transporte de carga en general y reportar las ocurrencias del servicio.
Cumplir con las reglas de tránsito y las normas internas de la empresa.
Mantener una velocidad estándar permitido por las normas de tránsito durante la operación en lima metropolitana y provincias.
Mantener el orden correcto de la estiba y desestiba de los vehículos de carga de la empresa.

COMPETENCIAS	EDUCACION	EXPERIENCIA
Genéricas:	Secundaria Completa	Mínimo 2 año de experiencia en el puesto
Compromiso.	Licencia de Conducir Profesional especializada A III	
Integridad	Contar con un buen record de conducción	
Ética	Conocimiento de Técnicas en Carga y Descarga de Mercaderías.	
Discreción		
Trabajo en Equipo		
Pro actividad		
Flexibilidad		
Adaptabilidad		

PUESTO:	CONDUCTOR B		
ORGANO:	Apoyo	CODIGO:	MOF-F-09
GERENCIA	Operaciones	UBICACIÓN	
JEFATURA/SECCIÓN/ÁREA:	Operaciones	ATE	
REPORTA:	Gerente de Operaciones		
SUPERVISA A:	Auxiliar		
ASUME CARGO EN CASO DE AUCENCIA:	-		

FUNCIONES GENERICAS

Responsable de conducir vehículos de transporte de carga en forma responsable teniendo en cuenta las normas de Seguridad y Salud Ocupacional, apoyar y cargar los productos o materiales, con orden y la limpieza del área, vehículo y/o ambiente de trabajo, usando los equipos de protección personal correspondientes.

FUNCIONES ESPECIFICAS

- Verificar el buen funcionamiento de la maquina al momento del encendido: sonido de motor, llantas, aceite, luces, direccionales, frenos, bocina, combustible, lubricación de piezas clave.
- Velar por el adecuado funcionamiento del vehículo, a fin de detectar posibles irregularidades de su funcionamiento.
- Conducir vehículos de transporte de carga en general y reportar las ocurrencias del servicio.
- Cumplir con las reglas de tránsito y las normas internas de la empresa.
- Mantener una velocidad estándar permitido por las normas de tránsito durante la operación en lima metropolitana y provincias.
- Mantener el orden correcto de la estiba y desestiba de los vehículos de carga de la empresa.
- Mantener el orden y limpieza de las unidades asignadas. (5 "S")
- Informar sobre las ocurrencias ya sea incidentes y/o accidentes durante la operación al jefe inmediato.

COMPETENCIAS	EDUCACIÓN	EXPERIENCIA
Genéricas:	Secundaria Completa	Mínimo 2 año de experiencia en el puesto
Compromiso.	Licencia de Conducir Profesional especializada A III C	
Integridad	Licencia de Conducir Para transportar productos peligrosos A	
Ética	IV o Especial	
Discreción	Contar con un buen record de conducción	
Trabajo en Equipo	Conocimiento de Técnicas en Carga y Descarga de Mercaderías.	
Pro actividad	Cursos de Seguridad vehicular	
Flexibilidad		
Adaptabilidad		
Gestión del Tiempo		
Específicas:		
Responsabilidad		
Trabajo bajo presión		
Cooperación		

PUESTO.	CONDUCTOR C		
ORGANO:	Apoyo	CODIGO:	MOF-F-10
GERENCIA	Operaciones	UBICACIÓN	
JEFATURA/SECCIÓN/ÁREA:	Operaciones	ATE	
REPORTA.	Gerente de Operaciones		
SUPERVISA A:	Auxiliar		
ASUME CARGO EN CASO DE AUCENCIA:	-		

FUNCIONES GENERICAS

Responsable de conducir vehículos de transporte de carga en forma responsable teniendo en cuenta las normas de Seguridad y Salud Ocupacional, apoyar y cargar los productos o materiales, con orden y la limpieza del área, vehículo y/o ambiente de trabajo, usando los equipos de protección personal correspondientes.

FUNCIONES ESPECIFICAS

Verificar el buen funcionamiento de la maquina al momento del encendido: sonido de motor, llantas, aceite, luces, direccionales, frenos, bocina, combustible, lubricación de piezas clave.

Velar por el adecuado funcionamiento del vehículo, a fin detectar posibles irregularidades de su funcionamiento.

Conducir vehículos de transporte de carga en general y reportar las ocurrencias del servicio.

Cumplir con las reglas de tránsito y las normas internas de la empresa.

Mantener una velocidad estándar permitido por las normas de tránsito durante la operación en lima metropolitana y provincias.

Mantener el orden correcto de la estiba y desestiba de los vehículos de carga de la empresa.

COMPETENCIAS	EDUCACION	EXPERIENCIA
Genéricas:	Secundaria Completa	Mínimo 3 año de experiencia en el puesto
Compromiso.	Licencia de Conducir Profesional especializada A III A	
Integridad	Contar con un buen record de conducción	
Ética	Conocimiento de Técnicas en Carga y Descarga de Mercaderías.	
Discreción	Cursos de Seguridad vehicular	
Trabajo en Equipo	Mantenimiento mecánico o	
Pro actividad	Mecánica automotriz	
Flexibilidad	Reglamentos de Transito	
Adaptabilidad	Normas de Seguridad y Salud Ocupacional.	
Gestión del Tiempo		
Específicas:		
Responsabilidad		
Trabajo bajo presión		
Cooperación		

PUESTO.	AYUDANTE		
ORGANO:	Apoyo	CODIGO:	MOF-F-11
GERENCIA	operaciones	UBICACIÓN	
JEFATURA/SECCIÓN/ÁREA:	Operaciones	ATE	
REPORTA.	Gerente de Operaciones		
SUPERVISA A:	-		
ASUME CARGO EN CASO DE AUCENCIA:	-		

FUNCIONES GENERICAS

Responsable de apoyar y cargar los productos o materiales, manteniendo el orden y la limpieza del área, vehículo y/o ambiente de trabajo, usando los equipos de protección personal correspondientes teniendo en cuenta la seguridad y salud en el trabajo.

FUNCIONES ESPECIFICAS

Apoyar en la carga y descarga de los productos que se distribuyen a todos los clientes de la empresa de transportes Durand y Durand en Lima Metropolitana, Callao, Norte Chico (Barranca, Huacho, Huaral) y Sur Chico (Chilca, Lurín).

Uso correcto de Equipo de protección personal

Orden y limpieza de los ambientes de trabajo. (5 "S")

Limpiar los vehículos del área tanto interno como externo.

Mantener solo los artículos necesarios en el lugar de trabajo.

COMPETENCIAS	EDUCACION	EXPERIENCIA
Genéricas: Compromiso. Ética Trabajo en Equipo Pro actividad Flexibilidad Adaptabilidad Especificas: Responsabilidad Trabajo bajo presión Cooperación	Secundaria Completa	Indispensable

Anexo 4: Inscripción en Registros públicos

**INSCRIPCIÓN DE EMPRESAS INDIVIDUALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
TRANSPORTES PAREDES ASOCIADOS E.I.R.L.**

REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS
RUBRO : CONSTITUCION
A10001

POR ESCRITURA PUBLICA DEL 21/09/18 OTORGADA ANTE NOTARIO PUBLICO MANUEL LUIS DEL VILLAR PRADO EN LA CIUDAD DE LIMA

TITULAR: ROGER ANIBAL PAREDES PEÑA, DE NACIONALIDAD: PERUANA, OCUPACIÓN: ADMINISTRADOR, CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD: DNI 4877081, ESTADO CIVIL: SOLTERO(A), CON DOMICILIO EN: LOTE 8 MANZANA O - URBANIZACION SANTA ROSITA III ETAPA ATE LIMA LIMA.

DOMICILIO: CIUDAD DE LIMA, PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE LIMA

OBJETO (CLAUSULA SEGUNDA): EL OBJETO DE LA EMPRESA ES SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA A NIVEL NACIONAL SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA SOBREDIMENSIONADA POR CARRETERA A NIVEL NACIONAL SERVICIO DE TRANSPORTE TERRESTRE DE MATERIALES PELIGROSOS EN VEHICULOS AUTOMOTORES A NIVEL NACIONAL SERVICIO DE TRANSPORTE TERRESTRE DE PERSONAS A NIVEL NACIONAL SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR Y TURISMO A NIVEL NACIONAL ALQUILER DE VEHICULOS AUTOMOTORES LIVIANOS Y PESADOS, SERVICIO DE TRANSPORTE TERRESTRE DE CARGA LIVIANA, LIGERA Y PESADA, SERVICIO DE REPARTO, DISTRIBUCIÓN, MANIPULACIÓN DE CARGA Y FINES. SE ENTIENDEN INCLUIDOS EN EL OBJETO, LOS ACTOS RELACIONADOS CON EL MISMO, QUE COADYUVEN A LA REALIZACIÓN DE SUS FINES EMPRESARIALES PARA CUMPLIR DICHO OBJETO, PODRÁ REALIZAR TODOS AQUELLOS ACTOS Y CONTRATOS QUE SEAN LICITOS, SIN RESTRICCIÓN ALGUNA.

CAPITAL (CLAUSULA TERCERA): S/. 7.000.000 SOLES, MEDIANTE APORTES EN BIENES MUEBLES

INICIO DE ACTIVIDADES A PARTIR DE SU INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL.

DURACION: INDEFINIDO.

ORGANO MÁXIMO DE LA EMPRESA: EL TITULAR Y LA GERENCIA FACULTADES: DE ACUERDO AL ART. 39 DEL D.L. 27621.

GERENCIA (CLAUSULA SEPTIMA) CORRESPONDE AL GERENTE:

1. ORGANIZAR EL RÉGIMEN INTERNO DE LA EMPRESA.
2. CELEBRAR CONTRATOS INHERENTES AL OBJETO DE LA EMPRESA, FIJANDO SUS CONDICIONES, SUPERVISAR Y FISCALIZAR EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DE LA EMPRESA.
3. REPRESENTAR A LA EMPRESA ANTE TODA CLASE DE AUTORIDADES. EN LO JUDICIAL GOZARA DE LAS FACULTADES GENERALES Y ESPECIALES, SEÑALADAS EN LOS ARTÍCULOS 74°, 75°, 77° Y 436° DEL CÓDIGO PROCESAL CIVIL. EN LO ADMINISTRATIVO GOZARÁ DE LA FACULTAD DE REPRESENTACIÓN PREVISTA EN EL ARTÍCULO 124 DEL D.L. 006-2017-JUS DEL TUO DE LA LEY DE PROCEDIMIENTO

VICTOR ELOY QUIROZ HINOJITO
CAJERO - CERRILLADOR
Zona Registral N° 01 - Sede Lima

Unidad de Admisión, Inscripción y Plasmación
TESORERÍA - Lima, Perú

29 OCT. 2018 73

**ENTREGADO
CAJA PUBLICIDAD**

Pág. Solicitadas : Todas IMPRESION : 29/10/2018 09:18:23 Página 1 de 3
No existen trámites Pendientes y/o Suspendidos

**INSCRIPCIÓN DE EMPRESAS INDIVIDUALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
TRANSPORTES PAREDES ASOCIADOS E.I.R.L.**

ADMINISTRATIVO GENERAL Y DEMÁS NORMAS CONEXAS Y COMPLEMENTARIAS. TENIENDO EN TODOS LOS CASOS FACULTAD DE DELEGACIÓN O SUSTITUCIÓN. ADEMÁS PODRÁ CONSTITUIR PERSONAS JURÍDICAS EN NOMBRE DE LA EMPRESA Y REPRESENTAR A LA EMPRESA ANTE LAS PERSONAS JURÍDICAS QUE CREA CONVENIENTE Y DEMÁS NORMAS COMPLEMENTARIAS. ADEMÁS PODRÁ SOMETER LAS CONTROVERSIAS A ARBITRAJE, CONCILIACIONES EXTRAJUDICIALES Y DEMÁS MEDIOS ADECUADOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTO, PUDIENDO SUSCRIBIR LOS DOCUMENTOS QUE SEAN PERTINENTES.

4. CUIDAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA.
5. ORDENAR PAGOS, COBRAR LAS CANTIDADES QUE SE ADEUDEN A LA EMPRESA Y EXIGIR LA ENTREGA DE LOS BIENES MUEBLES E INMUEBLES QUE LE PERTENEZCAN O CUYA POSESIÓN CORRESPONDA A LA EMPRESA Y OTORGAR RECIBOS Y CANCELACIONES, ORDENAR, EFECTUAR Y RECIBIR PAGOS EN EFECTIVO Y/O CON OTROS MEDIOS DE PAGO, INCLUSIVE CON TÍTULOS VALORES; Y OTORGAR LOS RESPECTIVOS RECIBOS Y CANCELACIONES, CELEBRAR TODO TIPO DE CONTRATOS BANCARIOS Y REALIZAR CUALQUIER OPERACIÓN BANCARIA, INCLUYENDO APERTURA Y CIERRE DE CUENTAS CORRIENTES, CUENTAS A PLAZO, CUENTAS DE AHORRO, CUENTAS DE CUSTODIA Y/O DEPOSITOS DE CUALQUIER NATURALEZA, PUDIENDO DEPOSITAR O RETIRAR FONDOS; ALQUILAR, RETIRAR Y CERRAR CAJAS DE SEGURIDAD; SOLICITAR Y CONTRATAR CARTAS FIANZA, FIANZAS BANCARIAS; CELEBRAR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO O "LEASING", "LEASE BACK", FIDEICOMISO, COMISIÓN DE CONFIANZA, FACTORING, UNDERWRITING, ESCROW ACCOUNT, CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE, CRÉDITO DOCUMENTARIO Y CARTAS DE CRÉDITO, TARJETAS DE CRÉDITO, ADVANCE ACCOUNT, ADELANTO EN CUENTA CORRIENTE, MUTUOS DINERARIOS EN TODAS SUS MODALIDADES, DESCUENTOS, ANTIPOSI, EN FORMA INDIVIDUAL Y/O MEDIANTE LÍNEAS DE CRÉDITO, PUDIENDO OBSERVAR ESTADOS DE CUENTA CORRIENTE, ASÍ COMO SOLICITAR INFORMACIÓN SOBRE LAS OPERACIONES REALIZADAS EN SUS CUENTAS Y/O DEPOSITOS, GIRAR CHEQUES, CONTRA LOS FONDOS DE LA EMPRESA O EN SOBREGIRO, A FAVOR DE TERCEROS O DE SI MISMO; ENDOSAR CHEQUES A FAVOR DE TERCEROS O DE SI MISMO INCLUSO PARA ABONO EN CUENTA DE LA EMPRESA; COBRAR CHEQUES, GIRAR, EMITIR, ACEPTAR, ENDOSAR, COBRAR, AVALAR, FIANZAR, RENOVAR, INCLUIR CLAUSULAS DE PRÓRROGA Y/O DESCONTAR LETRAS DE CAMBIO, PAGARÉS, FACTURAS CONFORMADAS, TÍTULOS DE CRÉDITO HIPOTECARIO NEGOCIABLE, Y CUALQUIER OTRO TÍTULO VALOR.
6. SOLICITAR TODA CLASE DE PRÉSTAMOS CON GARANTÍAS HIPOTECARIA, MOBILIARIA Y DE CUALQUIER FORMA, ADEMÁS CONOCIMIENTO DE EMBARQUE, CARTA DE PORTE, CARTA FIANZA, PÓLIZA, LETRAS DE CAMBIO, PAGARES, FACTURAS CONFORMADAS Y CUALQUIER OTRO TÍTULO 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 CONTRATOS DE 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.

VICTOR ELEY GUERRA HECOUTO
CAJERO - CERTIFICADOR
Zona Nagaball N° IX - Sede Lima

Pág. Solicitadas : Todas IMPRESION : 25/10/2018 09:18:23 Página 2 de 3
No existen Trámites Pendientes y/o Suspensos

No se permite la inscripción de empresas de responsabilidad limitada

PUBLICIDAD : 7527147 Recibo N° 2018-198-43297 CERTI. LITERAL - PJ Partida N° 14161287

ZONA REGISTRAL N° IX - SEDE LIMA
OFICINA REGISTRAL LIMA
N° Partida: 14161287

sunarp
Sistema Nacional de Registros
de la Administración Pública

**INSCRIPCIÓN DE EMPRESAS INDIVIDUALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
TRANSPORTES PAREDES ASOCIADOS E.I.R.L.**

- 11. NOMBRAR, PROMOVER, SUSPENDER Y DESPEDIR A LOS EMPLEADOS Y SERVIDORES DE LA EMPRESA.
- 12. CONCEDER LICENCIA AL PERSONAL DE LA EMPRESA.
- 13. CUIDAR DE LA CONTABILIDAD Y FORMULAR EL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS, EL BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA Y LOS DEMÁS ESTADOS Y ANÁLISIS CONTABLES QUE SOLICITE EL TITULAR.
- 14. SOLICITAR, ADQUIRIR, TRANSFERIR REGISTROS DE PATENTES, MARCAS, NOMBRES COMERCIALES CONFORME A LEY, SUSCRIBIENDO CUALQUIER CLASE DE DOCUMENTOS VINCULADOS, QUE CONLLEVE A LA REALIZACIÓN DEL OBJETO DE LA EMPRESA.
- 15. PARTICIPAR EN LICITACIONES, CONCURSOS PÚBLICOS Y/O ADJUDICACIONES, SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS DOCUMENTOS, QUE CONLLEVE A LA REALIZACIÓN DEL OBJETO DE LA EMPRESA.

BALANCE Y DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS: SEGÚN ARTS. DEL 61° AL 65° DEL D.L. 21621

RÉGIMEN PARA LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA EMPRESA: ARTS. DEL 80° AL 93° DEL D.L. 21621

RÉGIMEN DE QUIEBRA: SEGÚN ARTS. DEL 94° AL 97° DEL D.L. 21621

DISPOSICION TRANSITORIA: ROGER ANIBAL PAREDES PEÑA CON DNI 46771081, EJERCERÁ EL CARGO DE TITULAR GERENTE DE LA EMPRESA.

EL TÍTULO FUE PRESENTADO EL 25/09/2018 A LAS 09:21:25 AM HORAS, BAJO EL N° 2018-02164028 DEL TOMO DIARIO 1492. DERECHOS COBRADOS S/ 91.00 SOLES CON RECIBO(S) NUMERO(S) 00175228-01-LIMA, 25 DE SETIEMBRE DE 2018. PRESENTACIÓN ELECTRÓNICA.

(Firma)
MARTHA PAMELA MONTALVA ZUZUNAGA
Registrador Público (a)
Zona Registral N° IX - Sede Lima

Certificado Literal
Sin Suspensión al Dorsal Pendientes de Inscripción
7 Horas

VICENTE BLOY QUIROZ HIPÓCITO
CAJERO - CERTIFICADOR
Zona Registral N° IX - Sede Lima

Pág. Solicitadas : Todas IMPRESION : 25/10/2018 09:18:23 Página 3 de 3
No existen Trámites Pendientes y/o Suspendidos

Zona Registral N° IX - Sede Lima
Oficina de Administración y Finanzas
TESORERÍA - Santa Anita
29 OCT. 2018 73

ANEXO 5: Formatos de Certificado de Seguridad en Defensa Civil.



CERTIFICADO DE SEGURIDAD EN DEFENSA CIVIL

El órgano ejecutante de la Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil de acuerdo al DS N° 066-2007-PCM

Realizo la Inspección Técnica de Detalle al inmueble, _____
(TIPO DE ESTABLECIMIENTO, NOMBRE COMERCIAL)

Ubicado en: _____
(CALLE, AV., JR., URB., ZONA / DISTRITO)

Razón Social: _____

Certificando que la instalación, edificación o recinto objeto de inspección CUMPLE con las Condiciones de Seguridad establecidas en la Normatividad de Seguridad en Defensa Civil vigente.



MUNICIPALIDAD METROPOLITANA DE LIMA
Gerencia de Desarrollo Empresarial
FORMULARIO: GDE-001 01/09

Solicitud - Declaración Jurada
Para Licencia de Funcionamiento y Otros
(FORMULARIO GRATUITO-Solo Original)

NUMERO DE EXPEDIENTE

FECHA DE RECEPCIÓN

Para uso exclusivo del Módulo de Atención

I. TIPO DE AUTORIZACIÓN MUNICIPAL O TRAMITE QUE SE SOLICITA (Marcar con una X)

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1-LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO | <input type="checkbox"/> 5-LIC. PARA DE ELEM. DE PUBLIC. EXTERIOR | <input type="checkbox"/> 9- MUNLIMAEXPRESS (1+4) ó (1+4+5), ó (2+4) |
| <input type="checkbox"/> 2-LICENCIA DE FUNC. TEMPORAL | <input type="checkbox"/> 6-LIC. DE FUNC. PARA USO DE VÍA PÚBLICA (solo cafés,rest) | <input type="checkbox"/> 10- A-DUPLICADO (indicar) |
| <input type="checkbox"/> 3-LICENCIA DE FUNC. CORPORATIVA | <input type="checkbox"/> 7-RENOVACION CERT. SEGI. DEF. CIVIL | |
| <input type="checkbox"/> 4-LICENCIA DE FUNC. PARA CESIONARIOS | <input type="checkbox"/> 8-DECLARACION DE CESE DE ACTIVIDADES | |

II. IDENTIFICACIÓN DEL SOLICITANTE:

10 - Apellidos y nombres o Razón social		RUS	Régimen Gral.
		11 - Régimen Tributario	
12 - R.U.C.	13 - Correo electrónico y/o teléfono	14 -D.NI./C.E	
15 - Av./Jr./Calle/Pasaje	N°	Int	Mz
			Lote
16 -Urb./AA.HH./Otro		17 -Provincia	

III. DATOS DEL ESTABLECIMIENTO:

18 - Av./Jr./Calle/Pasaje	N°	Int	Mz	Lote	19 - Urb/AA.HH./Otro
*(En caso el local tenga mas de una puerta de acceso al interior detallar en la parte posterior)					
20 -Nombre del Establecimiento				Mas	Fem
				21 - Cantidad de Empleados(as)	
22 - Área del local utilizada	+	23 - Área vía pública *	=	24 -Área total	

*(Solo : cafés, restaurantes en vías autorizadas del centro histórico)

IV. ACTIVIDADES ECONÓMICAS (Describe por orden de importancia los principales giros que desarrollará en el establecimiento)

Nº	25 - Giro de la actividad	26 -código de indice de uso	Nº	25 -Giro de la actividad	26 -código del indice de uso
1-			3-		
2-			4-		

V. CROQUIS DE UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

De las mejores referencias posibles la ubicación del establecimiento, identificando los jirones, calles o avenidas aledañas y señalé los ingresos.
Ej.: Paralela a la cuadra 14 de Av. Tacna
Otras referencias:.....

VI. REQUISITOS Y/O DOCUMENTOS QUE SE ANEXAN A ESTA SOLICITUD

1.-
2.-
3.-
4.-
5.-

VII. REPRESENTANTE LEGAL (Llenar en caso de personas juridicas o personas naturales que sean representadas por un tercero)

27 - Apellidos y nombres del Representante Legal o apoderado	28 - DNI/C.E
--	--------------

29 - Documento que acredita la representación legal y/o poder para trámite.....

Firma del representante legal o apoderado
DNI/C.E:



“Año de las Cumbres Mundiales en el Perú” “Decenio de las Personas con Discapacidad en el Perú”

Instituto Nacional de Defensa Civil
Dirección Regional INDECI Costa - Centro

DECLARACION JURADA

Yo, _____ identificado(a) con DNI N° con Domicilio legal en _____ en representación de _____, tomo conocimiento y asumo la responsabilidad de lo que pueda ocasionar el incumplimiento de alguna de las indicaciones abajo mencionadas tal como lo dispone el Artículo 56° de la Ley del Procedimiento Administrativo General.

Ésta terminantemente prohibido establecer cualquier tipo de relación o contacto con los Inspectores Técnicos que realizan la Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil (ITSDC) a su establecimiento antes y después de terminada la diligencia de Inspección, así como solicitarles sus direcciones, números telefónicos, etc.

Los Administrados no están obligados a otorgar ningún tipo de retribución material tal como: Almuerzos, entradas, movilidad, etc.; a los Inspectores Técnicos que han sido designados para realizar la ITSDC.

Los Administrados deberán comunicar al área de Inspecciones Técnicas de la DRICC cualquier falta de ética o desempeño inadecuado por parte de los Inspectores Técnicos durante la diligencia de Inspección, a fin de que se tomen las medidas correctivas correspondientes.

Toda documentación técnica para la subsanación de las recomendaciones indicadas en el Informe Técnico deberá ser entregada directamente en mesa de partes de esta Dirección Regional.

Las consultas de carácter técnico o administrativo referidos a un expediente en proceso deberán realizarse directamente en esta Dirección Regional; en el horario de Atención al usuario, no se dará ningún tipo de información telefónicamente.

Es preciso indicar que de detectarse cualquiera de los casos antes mencionados y de acuerdo a lo que determine el ente supervisor se puede ocasionar la nulidad del proceso de ITSDC.

Asimismo, asumo la responsabilidad como administrado que la distribución del equipamiento, mobiliario e instalaciones, están implementadas al 100% y que la realidad corresponde a lo indicado en los planos respectivos, los cual se verificará durante la inspección, debiendo abstenerme de presentar proyectos o modificaciones futuras. Caso contrario y bajo mi responsabilidad asumiré el resultado del Informe técnico correspondiente.

San Isidro, _____ de _____ del 2008.

Firma

Nombres y Apellido



DIRECCIÓN DE SIGNOS DISTINTIVOS

SOLICITUD DE REGISTRO DE NOMBRE COMERCIAL

SECCIÓN 1. SOLICITANTE		<input type="checkbox"/> Persona Natural	<input type="checkbox"/> Persona Jurídica
1.1. Datos del Solicitante			
Nombre o Denominación / Razón Social _____			
Documento de Identidad _____		RUC _____	
NACIONALIDAD / PAÍS DE CONSTITUCIÓN	DIRECCIÓN DEL SOLICITANTE: CALLE, N°, DISTRITO, PROVINCIA, DPTO		
CORREO ELECTRÓNICO DEL SOLICITANTE	N° FAX	N° TELÉFONO	
1.2 Datos del Representante o Apoderado (llenar sólo en el caso de contar con representante)			
Nombre o Denominación / Razón Social _____		Documento de Identidad _____	RUC _____
DIRECCIÓN DEL REPRESENTANTE EN EL PERÚ: CALLE, N°, DISTRITO, PROVINCIA, DPTO (DOMICILIO PARA EFECTO DE NOTIFICACIONES)			
CORREO ELECTRÓNICO DEL REPRESENTANTE EN EL PERÚ	N° FAX	N° TELÉFONO	
<input type="checkbox"/> Se adjunta documentación que acredita representación.			
<input type="checkbox"/> Documentación que acredita representación ha sido presentada en el Expediente N°:			
<input type="checkbox"/> Documentación que acredita representación se entregará en una fecha posterior.			
SECCIÓN 2. DATOS RELATIVOS DEL NOMBRE COMERCIAL SOLICITADO			
2.1. Tipo de Nombre Comercial			
<input type="checkbox"/> DENOMINATIVO	<input type="checkbox"/> FIGURATIVO	<input type="checkbox"/> OTROS (especificar:)	
<input type="checkbox"/> DENOMINATIVO CON GRAFÍA ESPECIAL	<input type="checkbox"/> MIXTO	_____	

INSTITUTO NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DE LA PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL
 Calle De la Prosa 138, San Borja, Lima 41 - Perú Telf: 224 7800 / Fax: 224 0348
 E-mail: postmaster@indecopi.gob.pe / Web: www.indecopi.gob.pe

F-MAR-05/1D



SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA

SEÑOR REGISTRADOR DEL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS:

Yo, _____ identificado con:

DNI CIP CE OTROS _____ N° _____

en mi calidad de (titu soci abogado notario representante) domiciliado en _____, distrito de _____, Provincia de _____, ante Ud. con el debido respeto me presento y digo:

SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA para:

Constitución

Modificación de Estatuto

Podrá indicar hasta 03 nombres y de forma opcional sus correspondientes abreviaturas tratándose de denominaciones.¹

Sólo se concederá la reserva de un nombre (completo o abreviado) de forma excluyente.

NOMBRE COMPLETO DE LA PERSONA JURÍDICA OBLIGATORIO	NOMBRE ABREVIADO DE LA PERSONA JURÍDICA OPCIONAL
1. _____ _____	1. _____ _____
2. _____ _____	2. _____ _____
3. _____ _____	3. _____ _____

TIPO DE PERSONA JURÍDICA: (Marque una opción)

- S. A ASOCIACIÓN S.R. L COMITÉ CIVIL
 S.A. C E.I.R. L COOPERATIVA OSB

OTROS (precisar el tipo de persona jurídica) _____

NOMBRE (S) Y APELLIDOS DE TODOS LOS INTEGRANTES DE LA PERSONA JURÍDICA EN CONSTITUCIÓN O NOMBRE DE LA PERSONA JURÍDICA CONSTITUIDA EN CASO DE MODIFICACIÓN DE ESTATUTOS O NOMBRE DE LAS PERSONAS AUTORIZADAS PARA LA FORMALIZACIÓN (letra imprenta):

Lima, _____ de _____ del 20 ____

Firma del Solicitante

¹ También podrá solicitar la reserva de nombre ingresando a la página web www.sunarp.gob.pe, servicios en línea, donde podrá indicar hasta cinco (5) nombres y de forma opcional sus abreviaturas tratándose de denominaciones.