



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración

“ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA UNA EMPRESA DE TRANSPORTE DE CARGA PESADA EN EL SECTOR AGROINDUSTRIAL, DISTRITO DE TRUJILLO, 2019”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración

Autores:

Br. Sara Orfelinda, Abanto Medina

Br. Blanca Katherine, Valdivia Peralta

Asesor:

Ing. Luigi Vatslav Cabos Villa

Trujillo - Perú

2019

DEDICATORIA

A Rosa Esperanza Medina Goicochea, mi mami power, siempre se esfuerza por darme lo mejor, y a pesar de ser madre soltera se esforzó por brindarme una educación de calidad, al pasar los años, ella se volvió mi motivo y fuerza para salir adelante a pesar de las adversidades, enseñándome que tengo luchar por mis objetivos y que “el trabajo edifica”.

Br. Sara Abanto Medina

DEDICATORIA

Esta tesis, La dedico con todo mi amor y afecto a mis padres Teobaldo Valdivia Abanto y Blanca Peralta Villanueva por creer en mí por su apoyo su sacrificio y esfuerzo, porque a pesar los años que estuvimos distanciados nunca dejaron de pensar en mí y en una carrera, ser profesional, gracias papitos. Misión cumplida.

Está tesis también es dedicada a mi esposo Domenico Casadei y adorara hija Elisa Casadei Valdivia por demostrarme siempre su apoyo y comprensión en todo momento que me ausentaba por motivo de estudios y tantas faltas a lo mejor en algunos momentos importantes de su vida por una buena causa los amo.

A mis seres queridos que ya no se encuentran presentes en este vida terrenal, pero desde el cielo siempre me acompañaron y sé que desde el más allá están felices por mis logros mis abuelos mis suegros y mi adorado cuñado.

Gracias a todos ustedes, por ser la razón de mi vida.

Br. Blanca Valdivia.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por su infinito amor, por cada prueba y dificultad que atravesé a lo largo de mi vida, que ahora entiendo que todo tenía un propósito en especial, sus tiempos de él son perfectos.

Br. Sara Abanto Medina

AGRADECIMIENTO

Primero agradecer a Dios padre, Por permitirme llegar hasta esta etapa de mi vida con muchos , muchos altos y bajos por darme fuerzas para seguir adelante a pesar de todos los obstáculos que se me presentaron y seguir con esta meta gracias señor.

En algún punto de nuestras vidas, la tesis pareciera suponer un completo desconocido, pero que conforme pasa el tiempo, y transcurren nuestras experiencias en la carrera universitaria en la que nos proyectamos, vamos viendo cómo se aproxima y como lo hace de una manera tan rápida; al cabo de una abrir y cerrar de ojos nos vemos presentes en el hecho de tener que realizar la tesis, y con ello, llevar a cabo todas sus diversas implicaciones.

No ha sido sencillo el camino hasta ahora, pero gracias a sus aportes, a su amor, a su inmensa bondad y apoyo, lo complicado de lograr esta meta se ha notado menos. Les agradezco, y hago presente mi gran afecto y amor hacia ustedes, agradecida por todo su apoyo en cada paso transcurso por creer en mí y empujarme a no rendirme y seguir en este trágico a ti MI ESPOSO , MI HIJA BELLA, MIS PADRES Y HERMANOS.

Gracias a mi amiga y fiel compañera Sara Abanto Medina, aunque con sus tiempos record de presentarse siempre ocho minutos antes de algo y llevarme al estrés y pánico ella siempre tranquila y transmitiéndome así seguridad, por su apoyo incondicional. También quiero agradecer a nuestro docentes UPN Juan Carlos Ponte por creer en mí y darme fuerzas para seguir en esta meta y no abandonar l a carrera, por q gracias a sus concejos puede superar muchas barreras. A mi compañero de trabajo Dr. Carlos Razuri Velasquez por compartir sus conocimientos en contabilidad , y así mismo poder entender la nueva metodología universitaria a nuestro asesor Luigi Cabos Villa, por ser tan paciente en nuestro asesoramiento y toda la plana docente de la UPN por sus grandes aportes y conocimientos.

Gracias a la vida por este nuevo triunfo, gracias a todas las personas que me apoyaron y creyeron en la realización de esta tesis.

Br. Blanca Valdivia.

Tabla de contenidos

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	4
ÍNDICE DE CONTENIDO	6
ÍNDICE DE TABLAS	7
ÍNDICE DE FIGURAS	8
RESUMEN	9
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	44
CAPÍTULO III: RESULTADOS	46
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	88
REFERENCIAS	91
ANEXOS	96

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N°.1. Segmentación de actividades económicas en la Provincia de Trujillo	46
TABLA N°.2. Actividad económica que conforma la demanda de investigación.	48
TABLA N°.3. Actividad de Transportes que conforma la oferta	53
TABLA N°.4. Capacidad instalada para los servicios de las Empresas de Transportes de Carga Pesada	64
TABLA N°.5. Datos – capacidad de camiones	75
TABLA N°6 Datos – Minagri – 2018 /Región de la Libertad)	75
TABLA N°7 Datos – Atención del proyecto	75
TABLA N°8 Datos – Combinación	75
TABLA N°9 Actividad Económica de la Libertad	76
TABLA N°10 Empresas Agroindustriales en la Región La Libertad	76
TABLA N°11 Producción Estimada - 10 Años (Movimiento De Mercadería)	77
TABLA N°12 Capacidad de camión – Moda	77
TABLA N°13 Proyección estimada de transporte	77
TABLA N°14 Precios de los servicios	77
TABLA N°15 Ingresos proyectados por transporte	78
TABLA N°16 Capacidad de atención	78
TABLA N°17 Costo de ventas	79
TABLA N°18 Gastos administrativos – Primer año	79
TABLA N°19 Gastos administrativos – Tercer año	80
TABLA N°20 Tabla de depreciación	81
TABLA N°21 Adecuación de inversión	82
TABLA N°22 Gastos de inversión	82
TABLA N°23 Inversiones	83
TABLA N°24 Gastos administrativos	83
TABLA N°25 Gastos de publicidad	83
TABLA N°26 Flujo de efectivo	84
TABLA N°27 Inversiones de Capital	86
TABLA N°28 Préstamo para invertir	86
TABLA N°29 Inversión total	86
TABLA N°30 Apalancamiento.	87

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA N°.1. Organigrama de la Empresa de Transporte de Carga Pesada Valdo SAC	54
FIGURA N°.2. Determinación de ubicación para la Empresa de Transporte de Carga Pesada en el Sector Agroindustrial.	69
FIGURA N°.3. Diseño y distribución de las instalaciones de la Empresa de Transporte de Carga Pesada en el Sector Agroindustrial	70
FIGURA N°.4. Proceso del servicio de transporte de carga pesada	71
FIGURA N°.5. Flujograma del proceso del servicio de la Empresa de Transporte de Carga Pesada	74

RESUMEN

La presente investigación tiene como finalidad determinar la viabilidad del estudio de pre-factibilidad para el desarrollo de una empresa de transporte de carga pesada en el sector agroindustrial del Distrito de Trujillo, 2019; por lo cual, se empleó como metodología de investigación un diseño no experimental de corte es transversal o transeccional, asimismo el análisis es una investigación básica y descriptiva. Concluyendo que el estudio de pre-factibilidad para una empresa de transporte de carga pesada en el sector agroindustrial ES VIABLE, asimismo se determinó que el proyecto para una empresa de transporte de carga pesada en el sector agroindustrial abarcará una cuota de mercado de 170 entre Pricos y Mecos, también se determinó para el proyecto de una empresa de transporte de carga pesada en el sector agroindustrial un aspecto organizacional basado en el modelo de tipo circular, igualmente se determinó que el estudio técnico para la empresa de transporte de carga pesada en el sector agroindustrial se requiere 2 camiones los cuales tienen un precio de 95 000.00 siendo un total de 19 000.00 y por último se determinó que el estudio financiero para la empresa de transporte de carga pesada en el sector agroindustrial, requiere una inversión de 270 795 para generar una TIR Financiera de 35.91 % y una VAN de 87 134.

Palabras clave: Estudio de mercado, Aspecto institucional, estudio técnico, estudio financiero.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Empezar a emprender una idea de negocio, es una aventura que puede ser riesgosa en caso no se cuente con estrategias adecuadas para lograr el éxito, es por ello, que es necesario saber con claridad cuál es la meta para plantear bien los objetivos específicos, evitando así tomar acciones sin planificar que lleven al negocio al fracaso en poco tiempo. Una investigación de negocios en Europa, afirma que de cada 10 pymes, 7 caen en el fracaso los primeros años debido que no analizaron si es que el negocio era factible o no, en tal ejemplo se corrobora que es importante realizar un estudio interno y externo con respecto al giro del negocio para corroborar si es factible, contribuyendo a analizar y reflexionar sobre la idea de negocio para llevarla a un plano más real y conocer la éxito del mismo (Rocha, 2018).

A nivel mundial la empresa más importante sobre emprendimiento es El Global Entrepreneurship Monitor (GEM), quien indica que para iniciar una actividad económica cualquiera que fuera el giro de negocio será un éxito siempre y cuando se realice un análisis de las oportunidades y debilidades del negocio, asimismo, señala que en la actualidad de cada 100 personas 6 de ellas inician una empresa; desde el año 2011 hasta el 2016, la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) era de 5,2 por ciento hasta 5,8 por ciento, siendo bajo debido que el año 2008 el crecimiento fue del 6,0 por ciento, en el estudio también se observa que la gran mayoría de empresarios lo conforma el sexo masculino con un 55,1 por ciento a diferencia de la mujeres con un 44,9 por ciento, asimismo se afirma que en España de cada 10 hombres 8 mujeres inician un negocio una cifra que supera a la media de Europa, donde se cuentan 6 mujeres por cada 10 hombres (Delgado, 2018).

Para constituir una empresa se requiere una decisión firme, optimista, con responsabilidad y dedicación para mantenerla a lo largo del horizonte del tiempo, no obstante, corroborando la información que presento La empresa Andalucía junto con El Instituto de Estadística y Cartografía de Europa, en el último Estudio sobre Supervivencia de las Empresas, señalan que el 81,2 por ciento de negocios han logrado sobrevivir después de un año desde su fundación. En otros casos, la persistencia se

acorta cuando pasa los 3 o 5 años de apertura del negocio, debido que tienen más dificultad para mantenerse en el tiempo, debido que los clientes se vuelven más exigentes en el servicio y/o producto. Así también al cabo de 3 años, el índice de mantenimiento es del 60,5 por ciento y después de cinco años, de un 43,1 por ciento (Rodríguez, 2018).

Para satisfacer las exigencias de la población, es necesario realizar intercambios comerciales, debido que en una misma ciudad o localidad, no se encuentra todo lo que se necesita para abastecer las necesidades primarias y secundarias de los pobladores, por lo cual, se busca realizar intercambios, lo que origina el progreso económico y social de cada lugar. Para trasladar la mercancía es necesario el transporte de carga pesada para llevar los productos a los diferentes lugares, siendo clave para incrementar la actividad económica, tornándose en un buen nicho de mercado invertir en el transporte de carga pesada porque su utilidad se encuentra en un nivel de 12 en una escala del 1 al 15, logrando esta actividad económica mantenerse en el tiempo (Transportes, 2011).

Es necesario contar con certeza cuando se habla sobre la creación de una empresa que será exitosa y que tiene que cumplir con ciertos objetivos para alcanzar la meta; asimismo el docente Jaime Serida de la Escuela de Administración de Negocios (ESAN), señala que se hizo un estudio entre los meses de junio – julio del 2017 en todas las regiones del Perú, llegando a la conclusión que el 43 por ciento de pobladores tiene intención de crear una empresa en los próximos tres años, así también el 65 por ciento de entrevistados afirmó que crear una empresa depende de una carrera profesional, el 63 por ciento indica que iniciar una empresa genera respeto y estatus; con el resultado obtenido se denota que Perú se encuentra dentro del 6to puesto en Latinoamérica en cuanto a la intención de crear una empresa (Serida, 2018).

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), manifiesta que emprender un negocio en el Perú está en auge, durante el 4to trimestre del 2017 se incrementó a 2 303 662 unidades de negocios, superando en un 8,4 por ciento al 4to trimestre del 2016. Las empresas que se crearon solo en el cuarto trimestre del 2017 fueron de 68 416 a nivel nacional y a 34 718 se dieron de baja por no subsistir en el mundo de los negocios quedando 33 698 empresas. Destacando con un alto incremento

las empresas que se encuentran en el sector minero y canteras en un 216,8 por ciento; seguido del sector transporte y almacenamiento con un 26,1 por ciento, entre otras; asimismo, se registra que las mujeres en un 53,5 por ciento inician un negocio mientras que el 46,5 por ciento de varones preside un negocio. (Diario Gestión, 2018).

La creación de empresas de transporte de carga pesada es importante, porque ayuda en la economía a lo largo del país. Si no existieran los camiones de carga pesada los supermercados, tiendas y otras empresas se quedarían estancadas debido a la falta de mercancía debido a la paralización de la economía. El transporte de carga pesada contribuye en la competitividad del país porque contribuye con el progreso de diversos sectores como el turismo, comercio, industria, minería; asimismo la globalización y la internacionalización del entorno exige una mejor capacidad de atención, la gran demanda e reciprocidades comerciales a escala mundial, aunque la demanda este en ascenso (Cardona, 2016).

Las empresas sean grandes o pequeñas continuamente generan un impacto al desarrollo económico a nivel local y nacional, representando aproximadamente del 60 al 70 por ciento del empleo total y la mitad del producto bruto interno (PIB). A través de una entrevista con el director del área de pequeñas y medianas empresas del Grupo Banco Santander, Mg. Jaime Mora, afirma que las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) contribuyen como fuente importante y necesaria para el crecimiento económico (Bolgar, 2018). Es por ello que es importante iniciar con una empresa de transporte de carga pesada, porque contribuye con la economía, brindando puestos de trabajo a través de los repartos de las materias primas y/o traslados de los productos terminados que son direccionados al público minoristas o mayorista que ofrecen los productos o mercancías al consumidor final (Cardona, 2016).

Según la Empresa EFLETEX, primera entidad nacional para el servicio de gestión de transporte de carga, señala que es necesario emprender mediante una empresa de transporte de carga pesada, debido que a nivel nacional se ha incrementado y se sigue esparciendo el sector: comercial, industrial, agrícola y minero-logística, logrando un movimiento de 850 millones de toneladas anuales; asimismo el fundador de la entidad el Sr. Marcos Fidel, indica que el costo de comercialización y reparto es deficiente en

las compañías de consumo y simboliza alrededor de 22 por ciento de firmas con transporte de carga pesada propio, que también se hacen responsables de costos del almacén y de mantenimiento. Así también hay compañías que tercerizan el transporte, reduciendo el costo aproximadamente entre el 10 al 14 por ciento. Por otro escenario los sectores que solicitan con mayor premura el servicio de transporte de carga pesada son la minería, agroindustria y un sector futuro que es el despliegue del mercado inmobiliario, requiriendo transporte para trasladar de los equipos, objetos de su hogar de un lugar a otro lugar (Medina, 2018).

Emprender en una empresa de transporte de carga pesada es necesario debido que se requiere el servicio desde el traslado de granos hasta vehículos; mediante las instituciones estatales de transporte a nivel nacional se verifica que aproximadamente el 99 por ciento de productos, insumos y/o bienes se transportan por la vía terrestre (carretera); así también se estima que existe 150 000 vehículos de carga pesada en todo el territorio nacional, siendo los departamentos que lideran con empresas formalizadas en transporte de carga pesada: Arequipa, Huancayo y Chiclayo. En una encuesta a una muestra de compañías a nivel nacional, se observa que la gran mayoría de entidades solicitan los servicios de las empresas de carga pesada en la siguiente frecuencia: a diario el 20 por ciento de empresas solicita los servicios de transporte de carga pesada, semanalmente el 34 por ciento, mensual el 22 por ciento, cada 6 meses el 3 por ciento, una vez al año solo 2 por ciento y esporádicamente no usual el 20 por ciento; asimismo se observa que las empresas cuando requieren transportar carga resuelven esa necesidad de transporte de la siguiente manera: el 47 por ciento de empresas delega la responsabilidad al área logística la cual contacta proveedores, el 43 por ciento trabaja con proveedores fijos con los que cuenta la empresa y el 10 por ciento por referencia de terceros (Kee, 2018).

Es importante crear y formalizar un negocio de Transporte de Carga Pesada porque es un factor muy necesario para la propulsión del desarrollo económico sostenido de Trujillo así como en las once provincias del Departamento de La Libertad, debido que el traslado de objetos y/o mercancía a varios distritos permite que estén interconectados, logrando el progreso y desarrollo sostenido económicamente y socioculturalmente, es por ello que cada vez más personas emprenden el presente giro

de negocio logrando brindar un servicio óptimo dentro del plazo correspondiente garantizando efectividad, seguridad y responsabilidad de entregar en perfecto estado de la mercancía.

El beneficio que brinda el transporte de carga pesada entre los distritos y provincias del Departamento de La Libertad, se refleja en el despliegue de diversas actividades económicas, durante el año 2011 al 2017, el sector económico que ocupa el primer lugar es, la producción, obteniendo un crecimiento de 55 por ciento, seguido del sector minero con un 189 por ciento de crecimiento, la actividad económica de construcción creció un 90 por ciento y en un cuarto lugar fue el sector de transporte y comunicaciones con un 35 por ciento de crecimiento y en un penúltimo nivel el sector comercio y pesca con un crecimiento de 35 por ciento en ambos sectores (Burgos, 2018).

Es necesario contar con una empresa de transporte de carga pesada, porque promueve el empleo y crecimiento económico, analizando que el año 2018 aumentó la producción de trigo 21,1 por ciento, arándano 16,7 por ciento, papa 7,5 por ciento, palta 2,5 por ciento y alfalfa 1,4 por ciento; asimismo se observa que septiembre del 2017 hasta septiembre del 2018 se crearon 44 empresas de Transporte de Carga Pesada en La Libertad y en el Distrito de Trujillo se formaron 21 entidades dedicadas exclusivamente al transporte de carga pesada; así también se analiza el flujo vehicular de vehículos de carga pesada en los peajes que han ido en aumento, durante el año 2016 hubo un flujo de 2 356 287 vehículo, durante el año 2017 no hubo un crecimiento notable porque durante todo el mes de abril no hubo afluencia de cargar por el motivo del fenómeno del niño costero teniendo una fluencia de 2 056 288 de vehículos y durante enero hasta el mes de septiembre del año 2018 hubo un flujo de vehículos de carga pesada de 3 036 803, según el Ministerio de Transporte y Comunicaciones (Costa, 2018). Al analizar el auge del crecimiento económico en Trujillo, es necesario realizar un diagnóstico para conocer si es factible crear una empresa de transporte de carga pesada, debido al crecimiento y desarrollo positivo que está teniendo la región, conocer las ventajas y desventajas que tendría el empresario Teobaldo Valdivia Abanto, para que pueda invertir en el sector de transporte y saber todos los beneficios

económicos que tendría así como conocer en cuanto tiempo recuperaría su inversión al adquirir un tractor camión y una cama baja (Lowboy).

Se recopiló información de lo general a lo particular, en un nivel internacional, nacional, local. Según el investigador Naranjo (2018) tiene como propósito general conocer la factibilidad económica de la creación de una empresa de transporte privado conducido por mujeres en la ciudad de Guayaquil. El esquema metodológico hace relato al procedimiento o esquema que permita adquirir información con el fin de conocer las alternativas de los ítems de estudio para corroborar la hipótesis. En este ejemplo se optó por emplear el diseño descriptivo, el tipo de investigación es de campo, se tomó el marco teórico y se escogió por un estudio cuantitativo. La población de estudio estuvo conformada por los ciudadanos de Guayaquil que siendo 780 268, considerando como muestra de estudio a 384 habitantes. El método de selección de información que se empleo fue la encuesta. Después de analizar los resultados se denota que hay un nivel alto en la demanda de los servicios de taxis en Guayaquil, existe un alto índice de población que requiere de sus servicios, Puesto que el transporte público en Guayaquil no es seguro y los ciudadanos a diario se movilizan a sus centros de trabajo o estudios durante las 24 horas. Los costos requeridos para este negocio estiman a \$ 99 745 00, estimación que será capitalizado en un 50 13 por ciento por los socios y el 49 87 por ciento por la entidad financiera. La Tasa Interna de Retorno es mayor que la Tasa de Descuento que esperan tanto el banco como los accionistas, y la inversión se notaría recuperada en el siguiente año de gestión, Es por ello que se llegó a la conclusión que la idea de negocio es viable.

Siguiendo con la investigación, también estudia el artículo científico de Cevallos (2016) el cual, tiene como propósito un análisis de factibilidad, en la actualidad la situación de dicha empresa de exportación de carga, en la que se desarrollan algunas empresas sumergidas en esta actividad y que tienen su accionar, experiencia adquirida desde hace algunos años. El transporte pesado por carretera indica un alto índice de crecimiento en los últimos años destacando el 10 por ciento, convirtiéndose en un elemento muy importante no solo por el servicio que facilita sino como un ente integrador de los pueblos y regiones. En la metodología de estudio se empleó un método inductivo, deductivo, descriptivo, estadístico, matemático. Como técnicas de

investigación se utilizó la información directa, la encuesta. La población y muestra fue de 250 pymes. Se llegó a la conclusión que el 64 por ciento de los encuestados en este estudio no se muestran satisfechos con el servicio recibido por el sector transportista de carga solicitando una mejor atención, Igualmente al investigar y encuestar si contratarían con otra empresa que ofrezca mejor servicio el 82 por ciento responden afirmativamente. Confirmando nuestra propuesta de constituir una nueva empresa de transporte de carga que establezca políticas y medidas que satisfaga las necesidades de los usuarios de este sector en la ciudad de Loja. En la evaluación y análisis financiero cabe destacar que en el primer estudio para iniciar el negocio para la puesta en marcha del negocio es de \$619 180, este capital será aportado en un 64 por ciento por los socios, mientras que la diferencia del 36 por ciento se obtendrá mediante un crédito en la CFN a treinta y seis meses plazo. Realizado el análisis financiero se obtiene que el valor presente neto es de \$217 800.y una tasa de retorno del 25,13 por ciento por ciento con un valor de beneficio del 1,63 y una tasa de descuento del 22,73 por ciento, lo que asegura que el proyecto es viable financieramente. El periodo de recuperación de la inversión para el inversionista es a partir del año uno, momento en el cual el inversionista empezara a adquirir beneficios por las inversiones iniciales realizadas en el negocio, cancelando en su totalidad el préstamo el tercer año, con un saldo de utilidad a su favor de \$ 119,979.00.

Asimismo se escudriño la tesis de Cevallos (2015); donde la investigación señala el estudio en base a un modelo de gestión de negocios, para instituciones del sector transporte específicamente de carga en el cantón cuenca, por lo cual se empleó como herramienta de estudio el método Canvas, otorgando como instrumento encuestas 66 conductores con el propósito. De saber si conviene a invertir en ese tipo de negocio, llegando a la conclusión que gran parte del crecimiento económico de la nación de debe a las empresas de transporte de carga pesada. El crecimiento del PIB para el año lectivo 2015 fue del 3,8 por ciento se puede decir que fue regular según la Comisión Económica Para la América Latina (CEPAL) un crecimiento notable no solo para el país sino para en el sector transporte, Cuenca es una de las ciudades más industrializadas del país. Actualmente existen 144 empresas en el rubro manufacturero, lo cual quiere decir que existe un nivel potencial alto en el mercado para transporte de carga pesada debido a la necesidad de movilización de sus materias

y productos elaborados. El modelo de negocio Canvas, es una herramienta clave y útil aporta a la rentabilidad del Negocio, pues se ha cumplido con los requerimientos esperados por los clientes y se ha obtenido en el análisis de la rentabilidad un VAN positivo y una tasa de retorno del 18 por ciento. Así también el seguimiento de ingresos y costos apoyará el manejo del negocio en el tiempo.

En un análisis de repositorios en un nivel nacional, se recopiló las siguientes investigaciones de acuerdo a la variable de estudios:

Según el estudio de Pasapera, Girón & Torres (2015), el transporte es la actividad más importante en la economía de los países; por tanto, es necesario fundamental ampliar técnicas de transporte más seguros, más eficientes, acercándonos más con el medio ambiente y que puedan favorecer significativamente a acortar las brechas políticas, económicas, sociales y geográficas en todo el ámbito de nuestro país. La metodología que utilizaron fue para preparar una base de datos de los principales grupos de interés, para lo cual se acudirá al Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), gremios que agrupen a potenciales clientes y al gremio de transportistas, entre otros. De esta manera, nos permitirá realizar –dentro de lo posible– encuestas personales cara a cara; caso contrario, se podrán llevar a cabo por teléfono o vía internet. Como cumplimiento el desarrollo de la estrategia, tanto de penetración como de desarrollo de mercado, permitirá asegurar los objetivos estratégicos, debido a que existe un mercado sin explotar y se pretende introducir un servicio renovador. El servicio de transporte bimodal facilitará la integración con sus clientes y promoverá la competitividad con respecto al transporte carretero. Si bien la evaluación financiera demuestra que el proyecto es beneficioso, el retorno de la inversión no muestra en los primeros años una tasa de retorno elevada. Sin embargo, en el largo plazo, nuestro emprendimiento tendrá mayor efecto, pues se prevé que se establezcan normas más severas que regularicen el transporte de mercancías por carretera, principalmente materiales peligrosos. Ello permitirá al transporte bimodal lograr mayor competitividad con respecto al transporte carretero. Es importante mencionar que un valor agregado adicional del proyecto lo constituyen los impactos positivos que se tiene en cuanto a responsabilidad social y cuidado del ambiente. Esto responde a las significativas mejoras en salud, en seguridad, en menor congestión y tráfico en las carreteras, lo que excede en una mejora en la calidad de vida de las poblaciones ubicadas a lo largo de la carretera.

Asimismo en la investigación de Gálvez (2011) en la actualidad el transporte de combustible representa una importante oportunidad para la empresa Transportes “G&T”, por la gran demanda de vehículos de carga pesada que existe en la ciudad de Trujillo, debido a la fuerte acumulación de las inversiones provenientes del exterior y del crecimiento de la economía peruana. Los empresarios cada vez necesitan más de este medio de transporte para movilizar sus productos y/o materia prima (en este caso combustible) de una manera rápida y eficiente desde el proveedor mayorista al proveedor minorista. Es por ello que esta idea surgió ante un acercamiento a los establecimientos donde se abastecen de combustibles y es donde se observó la necesidad de ofrecer un servicio que incluya puntualidad, excelentes camiones y personal calificado. Este estudio realizado muestra la viabilidad económica y financiera del proyecto, con un VAN económico de 685,346.00 nuevos soles y un VAN financiero de 620,374.00 nuevos soles, así mismo una TIRE de 17.43 por ciento, superior al Costo Promedio Ponderado de Capital de 7.21 por ciento. A nivel financiero se obtuvo una TIRF de 19.05 por ciento. En el corto y mediano plazo se pretende crecer en un porcentaje del 3 por ciento y así poder encontrar un sitio en el mercado y en la mente de los clientes. En el largo plazo se espera comenzar a tener ganancias que sirvan para hacer crecer el negocio mediante la reinversión.

A través de las tesis de Ramírez (2008), se observa que el presente proyecto de Negocios tiene como objetivo demostrar la viabilidad económica financiera y poder sentar las bases que ayudaran a la toma de decisiones para la creación este proyecto. La creación de una empresa de servicios de transporte de carga pesada y liviana, por vía terrestre, con el nombre de “Transportes Ramírez E.I.R.L”, para prestar servicios de transporte de calidad, puntualidad y seguridad a empresas mineras que tienen operaciones en lugares donde las carreteras son afirmadas, en el Departamento de Ancash, Provincia de Huari y Bolognesi. Teniendo como centro de operaciones la ciudad de Lima, Distrito Los Olivos, para satisfacer oportunamente las necesidades y expectativas de nuestros clientes. A causa del crecimiento del rubro de minería en las zonas rurales con poco acceso en el Departamento de Ancash, ha generado un incremento en la demanda por el servicio de mayor calidad y seguridad en el transporte de carga por vía terrestre de las empresas mineras. Este servicio, está enderezado a la

Empresa Minera Huallanca S.A. transportando sus bienes de la ciudad de Lima a su unidad de producción Contonga, en el distrito de San Marcos Provincia de Huarí Departamento de Ancash. Para crear esta empresa de transportes, se adquirirán 2 unidades de transporte (Camiones de 10 y 18 toneladas) equipadas con carrocerías de madera y metal tipo furgón, y jaulas antivuelcos, para un servicio de transporte con responsabilidad, seguridad y puntualidad. El plan de negocios plantea una inversión total de 217,123.14 dólares americanos, compuesto por activo fijo tangible por un monto de 200,875.57 dólares americanos, activo intangible por 2094.40 dólares americanos y capital de trabajo por 14,153.17 dólares americanos. La inversión total se piensa financiar con capital propio en una proporción del 55 por ciento y el 45 por ciento restante se financiará mediante un crédito con el banco Continental. En relación con las proyecciones realizadas se obtuvo el Valor Actual Neto Económico de 102,426.93 dólares americanos y el Valor Actual Neto Financiero de 99,964.05 dólares americanos Otro indicador de rentabilidad es la Tasa Interna de Retorno Económico que tiene un valor de 27.87 por ciento mientras que la Tasa Interna de Retorno Financiera es de 35.54 por ciento. Demostrándonos que el negocio genera rentabilidad para el inversionista. Si bien es cierto todo negocio es riesgo.

Así también en el estudio de Revilla (2006) las actividades económicas de la empresa LC – Contratistas S.A.C. están dirigidas hacia un segmento de mercado minero y al mercado de la construcción en la región de La Libertad y con miras de expansión en Cajamarca. La metodología que se utiliza para la evaluación de la viabilidad económica y financiera del proyecto de expansión es como sigue:

Partimos de una evaluación incremental, es decir solo consideramos la inversión extra. La inversión extra está orientada para cada unidad. La evaluación económica y financiera se realiza para cada vehículo: Cargador frontal, Excavadora, Camión volquete, Tracto – camión.

El cálculo del costo ponderado de capital es determinado para una sola unidad. Concluyendo que se logró conocer la demanda potencial de los servicios de transporte de carga del proyecto de la cual L.C. Contratistas coparía el 3.63 por ciento lo que demuestra la amplitud del mercado y la viabilidad del proyecto; Así también se El punto de equilibrio para cada una de estas máquinas fue: Cargador Frontal: 5140 Horas Maquina/Año. Excavadora: 3470 Horas M/Año. Camión Volquete: 2547 Horas

M/Año. De los datos anteriores se pudo determinar las cantidades que aportan cada maquinaria, los cuales se encuentran dentro del parámetro de la demanda insatisfecha y superan el punto de equilibrio y satisfacen la necesidad de liquidez para cubrir las obligaciones del financiamiento.

Existen diversos autores quienes brindan una explicación explícita concerniente a las variables y/o tema de investigación “Estudio de pre-factibilidad de negocio”.

Estudio de Pre-Factibilidad: Comprende el análisis Técnico – Económico de las alternativas de inversión que dan solución al problema planteado. Los objetivos de la pre-factibilidad se cumplirán a través de la Preparación y Evaluación de Proyectos que permitan reducir los márgenes de incertidumbre a través de la estimación de los indicadores de rentabilidad socioeconómica y privada que apoyan la toma de decisiones de inversión. La fuente de información debe provenir de fuente secundaria. (Beltrán, 2007)

El concepto de mercado según Beltrán, (2007) señalaron: El mercado es un lugar, real o virtual, donde se realizan las transacciones de compra – venta de bienes y servicios y se establecen sus precios. En un mercado actúan principalmente dos agentes: los productores o empresas, que representan la oferta del bien, y los consumidores o personas que representan la demanda del bien y los consumidores o personas, que representan la demanda del bien. (p.150). Lavados & Massad, (2016) afirmaron: El mercado es el sistema de organización que hoy impera en la mayoría de los países. Se basa en el hecho de cada persona busca su mejor interés, es decir satisfacer sus necesidades de la mejor manera posible. Todas las personas ofrecen en el mercado lo que desean vender y demandan lo que pueden comprar. (p.28).

Según el análisis de El estudio de mercado (SF), el tamaño del mercado de un servicio son los indicadores del crecimiento de la demanda en un tiempo específico de un territorio determinado. Normalmente cuando se involucra las herramientas para incentivar un servicio ofrecido por una pequeña o grande empresa, es necesario conocer el mercado a cual se dirigen comúnmente llamado (mercado potencial), que involucra a clientes reales, consumidores potenciales. Otra definición significativa concerniente al mercado, es la intervención en el mismo o cuota de mercado. La cuota

de mercado es el grupo de empresas que solicitan los servicios de la entidad en concreto. La cifra se representa en tantos por ciento y es un factor de cálculo del crecimiento comercial en una entidad. Para conocer la cuota de mercado se requiere ejecutar la siguiente fórmula.

Etapas del estudio de mercado

El proceso de estudio de mercado se sustenta en la presencia histórica de la información que se analiza mediante la siguiente estructura:

- 1) Antecedentes históricos del mercado.
- 2) Interpretación actual del mercado.
- 3) Análisis de estimación futura del mercado.

Considerando el objetivo del estudio de mercado como algo relevante de un proyecto, es importante establecer que en la estructura de las etapas cronológicas ya mencionadas la más indicativa es el análisis de estimación a futuro. Claro está que para poder proyectar ciertas variables económicas, se tiene que conocer la situación vigente, esto implica haber interpretado la evolución histórica de dichas variables en el pasado, esto es contar con una base de datos acorde a las necesidades.

Es vital la interpretación vigente del mercado, ya que permite una idea global del escenario a estudiar y sobre todo permite tener elementos de análisis para realizar la estimación, la idea es conocer el pasado para interpretar el presente y de esta manera proyectar el futuro. La etapa de recopilación y elaboración de los datos deberá responder a los siguientes cuestionamientos ¿Cuánto están dispuestos a comprar?, ¿Qué motivos lo harían comprar?. Cuáles son sus preferencias en el mercado?, etc... Las respuestas se deben fundamentar en la demanda actual y futura en el periodo de vida útil del proyecto; serán las adecuadas según la calidad de los datos disponibles y la eficacia de los instrumentos teóricos-estadísticos con que se cuenta para el análisis respectivo (Holmes, 2002).

Segmentación del Mercado. Según el estudio de Monferrer, (2013) Las empresas que deciden operar en mercados amplios reconocen que, normalmente, no pueden atender a todos los clientes, porque son demasiado numerosos y dispersos, y porque sus exigencias son muy diferentes. Por ello, en lugar de competir en todos los sitios, con frecuencia enfrentándose a competidores superiores, necesitan identificar los

segmentos de mercado más atractivos que pueden servir eficazmente. En este sentido, segmentar es diferenciar el mercado total de un producto o servicio en grupos diferentes de consumidores, homogéneos entre sí y diferentes a los demás, en cuanto a hábitos, necesidades y gustos, que podrían requerir productos o combinaciones de marketing diferentes. Estos grupos se denominan segmentos y se obtienen mediante diferentes procedimientos estadísticos, a fin de poder aplicar a cada segmento las estrategias de marketing más adecuadas para lograr los objetivos establecidos a priori por la empresa.

Asimismo las ventajas e inconvenientes de la segmentación. Llevar a cabo procesos de segmentación en la empresa puede llevarla a beneficiarse de un gran número de ventajas como las siguientes:

Permite el descubrimiento de oportunidades comerciales, ya que se pueden detectar segmentos no cubiertos en el mercado.

Hace posible la asignación de los recursos de marketing con un mayor nivel de eficacia (adecuación de las acciones emprendidas a las características de cada segmento).

Facilita la adaptación de los recursos y capacidades de la empresa al tamaño del mercado (mejor fijación de objetivos).

Permite la adaptación del producto a las exigencias de los clientes (mayor fidelidad) (Monferrer, 2013).

Por lo cual, los requisitos para la segmentación existen muchas formas de segmentar el mercado. Sin embargo, no todas son efectivas. En este sentido, la empresa, con tal de proceder a una segmentación efectiva, deberá exigir que el segmento resultante sea: Medible: el tamaño, el poder adquisitivo y los perfiles de los segmentos se deben de poder medir (ej: sería difícil identificar al segmento de fumadores entre 10 y 20 años que fuman como un acto de rebeldía respecto a sus padres).

Rentable: el segmento debe ser lo bastante grande o rentable como para atenderlo (ej: las empresas de automóviles no fabrican coches para personas con minusvalías porque no les es rentable).

Accesible: el segmento se debe de poder alcanzar y atender de manera eficaz (ej: una empresa de perfumes descubre que su marca atrae a mujeres solteras que permanecen en bares hasta altas horas de la noche. Sería difícil llegar a ellas).

Operativo: debe ser posible diseñar programas efectivos para atraer y servir al segmento (ej: una empresa aérea identifica siete segmentos potenciales de mercado. Sin embargo, su personal es demasiado limitado como para desarrollar programas específicos de marketing para cada uno de ellos) (Monferrer, 2013).

A través del autor Monferrer, (2013), señala que una vez identificados los diferentes segmentos en el mercado, la empresa debe decidir a cuál o cuáles de ellos en concreto se dirige, es decir, definir su público objetivo. A la hora de tomar esta decisión, será clave el valorar cada uno de los segmentos fijándose en tres factores: el tamaño y el crecimiento del mercado, el atractivo estructural del segmento y los propios objetivos y recursos de la empresa.

Con respecto al tamaño y crecimiento del mercado. La primera pregunta que la empresa debe hacerse es si el segmento tiene el tamaño y las expectativas de crecimiento suficientes como para atenderlo. El tamaño correcto es algo relativo. Las empresas grandes prefieren segmentos con volúmenes importantes de venta, evitando con frecuencia los segmentos pequeños. Sin embargo, las pequeñas evitan los segmentos grandes porque requieren demasiados recursos. Por su parte, el potencial de crecimiento del mercado es siempre deseable, al implicar ventas y beneficios crecientes, aunque ello conlleve la aparición de nuevos competidores. (Weinberger, 2009)

También se muestra el atractivo estructural del segmento, cuyo segmento puede presentar un tamaño correcto y un potencial de crecimiento elevado y sin embargo no ser atractivo desde el punto de vista de la rentabilidad. Para valorar el atractivo a largo plazo de un segmento la empresa debe valorar el efecto sobre la rentabilidad a largo plazo de cinco fuerzas, a las que denominamos las cinco fuerzas competitivas de Porter.

La competencia en la industria: un segmento pierde atractivo cuando tiene muchos competidores, fuertes o agresivos. Estas condiciones llevarán a guerras de precios, batallas de publicidad y nuevos productos. (Weinberger, 2009)

El potencial de penetradores en el mercado: un segmento es poco atractivo si es probable que penetren en él nuevos competidores con nuevas capacidades. La cuestión es analizar si los competidores pueden entrar fácilmente o no. Cuanto mayor sean las barreras de entrada más interés tendremos en permanecer en ese segmento. Y aún será más atractivo si las barreras de salida son bajas. Las otras combinaciones presentan muchas desventajas.

Los productos sustitutivos: un segmento es poco atractivo si existen actuales o potenciales sustitutivos del producto, pues se limitan las posibles ventas y beneficios que puedan lograrse en el mismo. Si crece la competencia de productos sustitutivos es probable que los precios y beneficios de nuestro segmento bajen. (Weinberger, 2009)

El poder de negociación de los compradores: si el poder de negociación de los clientes es fuerte o creciente será poco interesante entrar en ese segmento, ya que estos intentarán bajar los precios de nuestros productos y demandarán mayor calidad. El poder de negociación crece cuando los clientes se organizan o se asocian. Los vendedores deberán seleccionar a los compradores con menor poder de negociación. (Weinberger, 2009)

El poder creciente de negociación de los proveedores: un segmento es poco atractivo si los proveedores de la empresa son capaces de incrementar los precios, bajar la calidad o la cantidad de los bienes y servicios demandados. Su poder tiende a crecer cuando se asocian o cuando hay pocos productos sustitutivos al que nos ofrecen. La mejor defensa es desarrollar buenas relaciones con los proveedores y el poder contar con varios de ellos. (Weinberger, 2009)

Asimismo los objetivos y los recursos de la empresas son incluso si un segmento tiene un tamaño correcto, un potencial de crecimiento elevado y es estructuralmente atractivo, la compañía tiene que considerar sus propios objetivos y recursos en relación a dicho segmento. Así, la empresa tendrá que abandonar aquellos segmentos que no encajan con sus objetivos a largo plazo. Igualmente, incluso encajando con los objetivos de la empresa, se debe considerar si la misma posee las habilidades y recursos necesarios para obtener éxito en tal segmento. (Weinberger, 2009)

Asimismo la demanda de un bien describe la relación entre las cantidades del mismo que los consumidores adquirirían a diferentes precios del mercado, si el resto de factores que pueden influir en la decisión de compra se mantienen constantes. Sin embargo, no podemos suponer que los consumidores adquirirán todo lo que desean de un determinado producto para satisfacer sus necesidades, si no que ellos decidirán la cantidad que efectivamente comprarán considerando, además de sus deseos, el precio que cobre por dicho producto. Así, cuanto menor sea el precio estarán dispuestos a adquirir más, y viceversa (Beltrán, 2007).

Según Beltrán & Cueva (2007) señalaron que toda empresa produce bienes que luego pone a la venta en un mercado. Estos bienes son la cantidad ofertada por cada empresa. Esta cantidad producida y ofrecida depende del nivel de precios al que se pueda vender el producto en el mercado. Es importante recordar que, de manera similar a lo comentado para el caso de la demanda, la cantidad ofrecida a un nivel de precios no necesariamente es la cantidad vendida de un bien. Si la cantidad demandada es menor a la producida, no se podrá vender toda la cantidad producida. (p.153).

El precio es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y demanda están en equilibrio. Baena (2010) señala: “La variable precio se define como el coste que percibe el consumidor necesario para adquirir los productos que le ofrece el mercado y él mismo desea” (p.59). La determinación de los precios comerciales del producto y/o servicio es un factor muy importante, pues sirve de base para el cálculo de los ingresos probables del proyecto en el futuro. (Weinberger, 2009)

Según Info-Perú, (2017) Una sociedad es una persona jurídica de derecho privado que está compuesta por todas las personas (naturales o jurídicas) que decidan aportar bienes y servicios con la finalidad de realizar actividades en común. Siendo así, debemos decir que las sociedades son reguladas por la Ley General de Sociedades, en ella se prevén los siguientes tipos societarios: Empresa Unipersonal: Mayormente utilizada en pequeños proyectos empresariales cuyas principales fuentes de ingresos son el trabajo y el capital invertido. El titular es una persona natural encargada del desarrollo de toda la actividad comercial y financiera, es decir, una persona que, con

sus ingresos personales, deberá responder a las deudas que pueda tener la empresa. Con respecto a los tributos, las empresas unipersonales se registran en el Régimen Único Simplificado (RUS). Ejemplos: pequeñas empresas, bodegas, cabinas de internet, etc.

La siguiente es Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.) Tipo de sociedad que permite que una empresa pueda iniciar actividades de forma individual, utilizando un RUC y un patrimonio distinto al propio. En una E.I.R.L. la responsabilidad queda limitada al capital que el dueño haya incorporado a la sociedad, quedando totalmente separado el patrimonio de la empresa, del patrimonio personal del titular. Después de creada una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, solo podrán ser incorporados nuevos socios si esta se transforma en una Sociedad por Acciones o una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

La Sociedad Anónima (S.A.). Corresponde a una persona jurídica de derecho privado con naturaleza comercial o mercantil. Se constituye en un solo acto por sus socios fundadores, posee responsabilidad limitada, es decir ninguno de los socios tiene la obligación de responder con su patrimonio a posibles deudas de la empresa. Su capital está representado por acciones nominativas, las cuales se constituyen por el aporte de los socios, que pueden ser bienes monetarios o no monetarios. La sociedad puede ser abierta o cerrada.

Sociedad Anónima Abierta (S.A.A.). Como su nombre lo indica, sus acciones permanecen abiertas y pueden ser adquiridas por personas que vean pertinente invertir y así convertirse en socios accionistas. Una Sociedad Anónima es abierta cuando tiene más de 750 accionistas, cuando más del 35 por ciento de sus acciones pertenecen a 175 socios o más y cuando todos sus socios con derecho a voto deciden tomar dicha denominación.

Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.): Este tipo de empresa se da cuando el número de sus accionistas no supera las 20 personas y sus acciones no están inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores. Las acciones permanecerán con los socios de forma permanente.

Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.: En la Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada el capital se divide en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no pueden ser incorporadas en forma de título valores, ni llamarse “acciones”. Los socios no pueden ser más de 20 y no responden con su patrimonio personal por posibles deudas de la empresa.

El organigrama es un esquema organizacional que representa gráficamente la estructura interna de una empresa. Es especialmente útil para el departamento de recursos humanos ya que le permite visualizar rápidamente la jerarquía de la empresa por equipos, en función de quién reporta a cada persona, o quién está al cargo de cada equipo o empleado. El organigrama les permite a las empresas analizar de manera ordenada todas y cada una de las estructuras de la organización representada. Desempeñan una función muy importante dentro del departamento de recursos humanos reflejando la estructura e información de toda la organización.

En un organigrama empresarial puedes encontrar los nombres de las personas que están a cargo de dirigir cada uno de los departamentos de una compañía o divisiones de una entidad y explicar así, las relaciones de competencias vigentes y relaciones jerárquicas. Una vez que todos estos datos estén completos, los organigramas tienen que representar de manera gráfica o esquemática, cada uno de los distintos niveles de jerarquía y las relaciones que existen entre cada uno de ellos. La misión principal es únicamente ofrecer información rápida, fácil, sencilla de utilizar y comprender. (Factorial, 2018)

La descripción de puestos es una herramienta utilizada en el área de capital humano que consiste en enlistar y definir las funciones y responsabilidades que conforman cada uno de los puestos laborales incluidos en la estructura organizacional de la empresa y detallando la misión y el objetivo que cumplen de acuerdo a la estrategia de la compañía. De igual manera se incluyen en esta descripción los conocimientos, habilidades y actitudes que deben presentar las personas que ocupen el cargo, esto se conoce como perfil del puesto. Contar con una buena descripción de puestos de trabajo en la organización es muy útil tanto para la empresa como para los colaboradores y de igual forma para los candidatos a ocupar un lugar de trabajo en el negocio. Te permite

atraer talento calificado y adecuado a las necesidades de la empresa, mientras que para los colaboradores les brinda claridad en lo que la misma espera de ellos. (Pérez, 2015)

Por lo general, estos son algunos de los datos que se incluyen en una descripción de puestos. Si existen características especiales que la empresa requiera, se pueden agregar al documento, mientras más específico sea el mismo, más efectivo será para contar con la persona idónea para el puesto: Nombre del puesto, posición jerárquica (operativo, coordinación, gerencia, etc), puesto del supervisor directo, puesto de los subordinados directos, funciones principales y secundarias del puesto de manera detallada, relación con otros departamentos de la empresa, competencias requeridas, conocimientos requeridos, nivel educativo y formación, nivel de experiencia en áreas específicas, requisitos específicos del puesto como: disponibilidad de viajar, cambio de residencia, horario laboral, edad, etc. (Pérez, 2015)

El análisis del entorno es fundamental para descubrir oportunidades sobre la base de las cuales podrían surgir las ideas de negocios. Además un profundo análisis del entorno permitirá al empresario identificar las amenazas que dificultarían su ingreso al mercado o la necesidad de cambiar el rumbo de la empresa. Cuando se hace un análisis del entorno por lo general se estudian los siguientes factores: económicos, sociales, políticos y legales y tecnológicos y ambientales. En el caso de empresas exportadoras es indispensable estudiar los efectos de esos factores en todos los países involucrados. El análisis del entorno se debe hacer pensando en: ¿Cuáles son las variables que podrían representar nuevas oportunidades o una amenaza para la nueva empresa o unidad de negocio? (Weinberger, 2009)

Los factores socioeconómicos de mayor impacto en las empresas son:

El tamaño de la población y distribución de personas en los niveles socioeconómicos de los países donde se encuentra su mercado objetivo.

La estructura de edad de la población y su distribución geográfica.

La calidad de la mano de obra disponible y la capacidad técnica y profesional de los trabajadores.

El nivel de educación y cultura de la población y el porcentaje de pobres y analfabetos

La disposición de compra del público objetivo y los hábitos de consumo.

Los cambios en la estructura social y demográfica del país.

Es importante analizar los factores políticos y legales a nivel nacional e internacional para considera lo siguiente:

Los impuestos directos e indirectos que deberán pagar

Leyes antimonopolio

Preferencias arancelarias

Las políticas de promoción a la inversión en ciertas zonas del país

Los cambios que se den en las estructuras policitas de los paissi a los que se exporta.

Las disposiciones nacionales e internacionales sobre lo que se puede o no se puede hacer en cada país.

Las regulaciones y desregulaciones locales.

La burocracia local internacional y los niveles de corrupción. (Weinberger, 2009)

Los cambios en la tecnología han afectado sustancialmente todas las industrias desde la década de los setenta. En algunos casos los impactos han sido muy positivos aumentando sustancialmente la competitividad de las empresas. Pero en otros las empresas han quebrado por incapacidad de adecuarse a los cambios tecnológicos. La tecnología es fundamental para analizar las amenazas u oportunidades que puedan darse en una industria. Los factores para aumentar su competitividad son:

Nivel de inversión en investigación y desarrollo que está dando en la industria.

Desarrollo y disponibilidad de tecnología moderna o de última generación en el país donde se realiza la producción y en el país de destino.

Costo de cambio y adopción de nuevas tecnologías

Cambios tecnológicos que con menor tiempo y menor costo, vuelven más eficientes a las empresas y por lo tanto más competitivas en sus sistemas de producción, distribución, manejo de recurso humano, servicio logístico, etc.

Nivel de inversión y periodo de retorno de inversión, antes que la nueva tecnología se vuelva obsoleta.

En la actualidad existe una gran preocupación por el impacto de la producción en las condiciones ambientales del planeta. A continuación se presenta algunos de los impactos que el desarrollo mundial ha generado:

El calentamiento global

La escasez de agua

El camino de cultivos orientados a la alimentación, por cultivos orientados a la generación de energía.

La contaminación de las aguas.

Los cambios climáticos que viven generando grandes desastres naturales.

La contaminación del espacio.

La transformación de grandes áreas forestales en áreas agrícolas.

La transformación de áreas agrícolas en zonas urbanas. (Weinberger, 2009)

Una vez que la empresa posee toda la información de mercado requerida, se hace un diseño preliminar del producto. Luego se crean prototipos, es decir, varios modelos que se parezcan al servicio final que desea elaborar. Posteriormente se harán todas las pruebas y ensayos para determinar los estándares técnico y de calidad requeridos. Finalmente se desarrolla el producto o servicio que se utilizará para hacer el plan de producción. El diseño de un producto o servicio es una actividad permanente, pues al monitorear el nivel de satisfacción del cliente y los movimientos de la competencia, la empresa debe estar innovando constantemente para buscar el liderazgo en su industria y la fidelización de sus clientes. Cabe resaltar la importancia del empresario en el proceso de desarrollo o innovación del producto o servicio, porque su percepción e intuición, apoyados en un estudio o sondeo del mercado, son fundamentales en esta etapa. (Weinberger, 2009)

El aspecto técnico de un producto es el conjunto de especificaciones de producción y presentación que este posee. Estos aspectos son:

Especificaciones técnicas del producto: fórmula, dimensión, peso, talla medidas, información, ingredientes o materiales empleados.

Marca del producto: nombre, logotipo, símbolo, diseño o cualquier signo visible.

Características del envase: Dimensiones, peso, posibilidad de que el producto sea apilado, requisito de protección, instrucciones y de condiciones de uso, contraindicaciones, garantías, condiciones de almacenamiento o procesos de eliminación, código de barras entre otros.

Lugar de fabricación, distribución, dirección, teléfono: cualquier medio de comunicación con el fabricante o distribuidor/importador.

Registros y permisos legales. Registro único de Contribuyente (RUC), registros sanitarios, entre otros.

Certificaciones de calidad, si los hubiera.

La ubicación de una empresa es muy importante, pues debe tener como premisa el minimizar los costos de instalación y aprovechar los recursos del entorno, para satisfacer las exigencias del negocios. Para considerar adecuadamente la ubicación de la empresa se debe considerar:

La proximidad a los clientes, si es un mercado local.

La cercanía a los proveedores de materiales e insumos.

La conveniencia de estar muy próximos a la competencia y que no se pueda diferenciar el producto o servicio, en ocasiones cerca de ella para evidenciar la diferenciación de nuestro producto o servicio.

La facilidad de acceso para cliente y trabajadores.

La cercanía a organismos e instituciones de relevancia para la empresa: municipalidad, bancos, entre otros.

La facilidad para acceder a servicios: suministro de agua, recojo de basura, vigilancia y seguridad, estacionamiento, etc. Las posibilidades de subcontrataciones de parte de sus operaciones que no son estrictamente su especialidad, puede ser de primera importancia.

La disponibilidad de mano de obra adecuada.

El marco legal en la zona escogida.

El apoyo fiscal, económica, formativo o de asesoramiento que exista en la zona para promover inversiones, como en el caso de los parques industriales. (Weinberger,

La distribución de las instalaciones tiene que ver con la adecuación y orden de cada uno de los procesos productivos, es decir, cómo se ordenarán físicamente la fábrica, la oficina o el taller, para que el trabajo se desarrolle de manera eficiente. Una buena distribución ayuda a minimizar los costos de manejo y transporte de insumos y materiales de almacenamiento de flujos de información y del proceso de entrada y salida de los productos, además de crear un ambiente armónico y agradable donde

puesta desempeñarse el personal. Para lograr una buena distribución en planta debemos considerar los siguientes aspectos:

Orden y supervisión: orden eficientemente el área de producción para que las actividades fluyan libremente e integrar todos los elementos para mantener el control sobre el proceso productivo.

Tiempos de producción: utilizar cronogramas y planes de trabajo para que la producción se realice en los plazos establecidos.

Circulación: El área de producción debe tener libre circulación, tanto de personas como de materiales, de esta manera no se interrumpirá el flujo productivo. Por ello, es importante saber dónde se ubicará las máquinas, equipos y herramientas.

Seguridad e higiene: El área donde ser agradable, cómo y seguro, para tener un ambiente en el que todos los trabajadores se sienten a gusto y seguros, es decir un lugar donde no se produzcan accidentes. Las disposiciones de las máquinas y equipos deben ser adecuados. Se deben especificar normas de seguridad y protección.

Flexibilidad: Lograr que el área de producción pueda adaptarse a los cambios, ya sea porque hay que incrementar máquinas o personal; bien porque hay que hacer reparaciones en el terreno o cualquier circunstancia que obligue hacer modificaciones. (Weinberger, 2009)

El área de producción se diseña de tal manera que la zona donde se ubican los materiales se fija en un solo lugar. Los puestos se colocan cerca de la zona donde se ubican los materiales. Esta distribución se da, por ejemplo en la construcción de casas, puentes, túneles, etc. (Weinberger, 2009)

La distribución se realiza teniendo como base la especialización del trabajo; es decir se agrupan los trabajadores que se dedicaran a una misma función en una misma área. Este modelo se emplea cuando el fabrican varios productos en pequeños volúmenes y cuando se tienen varios tipos de clientes. Las empresas que emplean una distribución por procesos suelen ser: Empresa de confecciones, talleres de mantenimiento, talles de carpintería. (Weinberger, 2009)

El proceso de producción es el conjunto de acciones encaminadas a generar, crear o fabricar un bien o servicio en un determinado periodo. Un proceso de producción

involucra una serie de operaciones, medio técnicos como herramientas y máquinas y personal que posea las habilidades necesarias para alcanzar los fines propuestos.

Para establecer un proceso de producción es necesario:

Definir el flujo de operaciones del bien o servicio.

Establecer los estándares de calidad

Determinar cuáles son los factores críticos para el cumplimiento de los estándares de calidad. (Weinberger, 2009)

Muestra la secuencia o el orden de las actividades y las acciones que se desarrollan en casa una de las etapas del procesos productivo de una empresa panificadora y de un servicio de restaurante. (Weinberger, 2009)

Los indicadores de calidad son necesarios para medir los problemas que pudieran presentarse durante la producción y determinar la mejor forma de superarlos. Como ya se ha explicado, un indicador de calidad está relacionado básicamente con la satisfacción que puede alcanzar un cliente al adquirir un producto o servicio, es decir que funcione tal y como se espera y mejor. Esto es lo que en marketing se llama: superar las expectativas de los clientes. Estos indicadores se basan en criterios de cumplimiento, evaluación, eficiencia, eficacia y de gestión que a continuación se detallan brevemente:

Indicadores de cumplimiento: Los indicadores de cumplimiento están relacionados con criterio que indican el grado de logro de las tareas y/o trabajo: cumplimiento del programa de pedidos, números de actividades terminadas, lote de producción envasado, entre otros. En síntesis, cumplir tiene que ver con el término de una tarea.

Indicadores de Cumplimiento: Están vinculados con criterio que indican el grado de logro de tareas y/o trabajo: cumplimiento del programa de pedidos, número de actividades terminadas, lote de producción envasado entre otros. En síntesis, cumplir tiene que ver con el término de una tarea.

Indicadores de evaluación: Es la medición que hace respecto a las metas trazadas, una vez que culmina una actividad o tarea. En otra palabra es la comparación entre los resultados y los objetivos planteados para una tarea, trabajo o proceso, considerando los recursos empleados para ello. Los indicadores de evaluación están relacionados

con los métodos que ayudan a identificar las fortalezas, debilidades y oportunidades de mejora.

Indicadores de eficiencia: Eficiencia tiene que ver con la capacidad para llevar a cabo un trabajo o una tarea optimizando los recursos; así los indicadores de eficiencia están relacionados con los datos que indican la cantidad de insumo y el tiempo invertido en el logro de las tareas y/o trabajos, respecto a una norma estándar o fija.

Indicadores de eficacia: Se es eficaz cuando se cumple con una meta o propósito. Los indicadores de eficacia están relacionados con criterios que indican capacidad o cumplimiento de la realización de tareas o trabajos. Es decir mide las cosas que se mandaron a hacer. A diferencia de los indicadores de eficiencia, no se considera el tiempo o la cantidad de recursos empleados para hacer las tareas encomendadas. Los indicadores de eficacia son: Grado de satisfacción de los clientes, cumplimiento del programa de inventarios, entre otros.

Indicadores de gestión: Son los valores o criterios que miden el desempeño de las actividades en todas las áreas de la empresa respecto a un criterio base o estándar. Los indicadores de gestión están relacionados con los índices que permiten administrar realmente un proceso. (Weinberger, 2009)

Los componentes de ingresos, costos y gastos, estimados a los largo del plan de negocios, permitirán hacer una análisis de costos con la finalidad de proyectar estados financieros y evaluar la rentabilidad del negocio. Se determinan los costos de producción de la siguiente manera:

Costo total: Total de costos de producción + Total de costos de administración + Total de costos de comercialización (Ventas)

Costo total: Total de costos variables + Total de costos fijos.

Son aquellos bienes o insumos que pasan a formar parte de la fabricación del producto o servicio, así como los fletes de compra, el almacenamiento y el manejo o cualquier materia transformada antes de ingresar al proceso de producción. Además, incluye el costo del envase y de las etiquetas que forman parte del producto final. (Weinberger, 2009)

Es aquella que utiliza para la transformación de la materia prima en producto terminado. Por ejemplo, el operario que maneja la máquina de transformación de una materia prima en un producto terminado. (Weinberger, 2009)

Son aquellos costos que contribuyen con la fabricación del bien o servicio pero de una manera indirecta. Por ejemplo, una proporción de los costos de energía, agua, detergente teléfono, combustible, guantes, mascarillas, refrigerio a operario, uniformes, entre otro. También es necesario considerar el costo de mantenimiento y reparación preventivo y correctivo de máquinas y equipos así como la depreciación de la máquina. (Weinberger, 2009)

Son aquellos costos en los que se incurre para la conducción general de la empresa. Incluyen los gastos del personal administrativo, financiamientos, depreciación de muebles y equipos dedicados a la administración del negocio, seguros, alquileres, arbitrios, entre otros. (Weinberger, 2009)

Son aquellos en que se incurren para vender el producto. Incluyen los costos de gestión y ampliación de cartera de cliente, costos de negociación y comisión de ventas, costos de distribución y entrega del producto, costos de promoción del producto y cualquier otro costo para convencer al cliente de los beneficios del producto y entregárselo donde los requieran. (Weinberger, 2009)

Son parte del costo total que varía proporcionalmente a la cantidad o volumen de producción; son los costos por “producir” o “vender”. Los principales costos variables son: mano de obra empleada en la elaboración del bien o servicio directa, materias primas directas, envases, embalajes, etiquetas, comisiones por ventas, gastos de transporte, entre otros. (Weinberger, 2009)

Son aquellos que permanecen constantes, independientemente de la variación del volumen de producción. Es decir aunque no se produzca o venda, igual hay que pagarlos. (Weinberger, 2009)

Cuando una empresa maneja sólo una unidad de negocio, todos los costos fijos son asignados a esa única unidad. Sin embargo, cuando una empresa maneja más de una unidad de negocios, el empresario o el responsable de la contabilidad, debe distribuirse el total de los costos fijos entre las distintas unidades de negocios. Generalmente, el costo fijo será distribuido o asignado en función al uso del bien. (Weinberger, 2009)

La asignación del monto es fundamental para evaluar la real rentabilidad de la nueva unidad de negocio. Muchos empresarios suelen comenzar nuevas unidades de negocios y las evalúan como “muy rentables” porque no lo asignan los costos operativos reales. Por el contrario parte de los costos de la nueva unidad son cargados a la empresa que ya está en marcha lo que disminuye la rentabilidad de esta última. (Weinberger, 2009)

Un punto crítico del plan de producción que afecta directamente el plan financiero es la admisión de materiales o insumos necesarios para transformarlos en productos y/o servicios que los clientes esperan. Esta función debe realizarse teniendo en cuenta los recursos que posee la empresa, para lo cual debe tomarse decisiones conjuntas, que ayuden a optimizar los recursos y al mismo tiempo den origen a un producto que satisfaga las expectativas de los cliente. Antes de decidir cualquier gasto relacionado con las materias primas o insumos, debe considerarse el flujo de compra de materiales, insumos o materias primas. Es importante llevar registros de todas las actividades y acciones que realiza la empresa. Por lo tanto, además de los registros de ingresos y egresos, deben registrarse las compras y las materias primas o producto terminados. Sólo así podrá haber un control riguroso del capital y los recursos que la empresa posee y evitar gastos innecesarios. (Weinberger, 2009)

Es necesario que se tenga un inventario de productos terminados o de materia prima, es decir, tomar nota de todas las existencias que ingresan y salen del negocio. Tener un inventario es importante porque:

Ayuda a averiguar qué productos se venden bien.

Informa que cantidad de productos o materia prima se tiene, permitiendo determinar cuándo y cuánto volver a comprar.

Ayuda a saber qué productos o materia se pierde y en qué fechas.

El presupuesto de inversión inicial incluirá todos los activos fijos, tangibles e intangibles, que se necesitan para iniciar las operaciones del negocio. Algunos activos fijos pueden ser que algunos activos intangibles pueden ser licenciadas de computación, patentes, transferencias de tecnología entre otros. Dado que esta inversión inicial suele ser alta, el empresario buscará estrategias para asociarse con proveedores de bienes de capital o alquilar algunos activos en lugar de comprarlos. En este punto, el empresario desarrollará toda su creatividad y todas sus redes de contactos para conseguir los recursos necesarios para la inversión inicial. (Weinberger, 2009)

El capital de trabajo es el recurso económico adicional, diferente de la inversión inicial que se requiere para poner en marcha la empresa. El capital de trabajo sirve para financiar la primera producción de la empresa antes de recibir sus primeros ingresos por ventas. El capital de trabajo servirá para financiar materia prima, pagar mano de obra directa, otorgar créditos en las primeras ventas y contar con ciertos gastos que implica el negocio. (Weinberger, 2009)

Para calcular el capital de trabajo es necesario para operación de la empresa, se debe proceder a comprar los egresos con los ingresos por una unidad de tiempo, que puede ser semanal, quincenal o mensual. Para un empresario que está comenzando sus operaciones es fundamental que estime el capital de trabajo requerido para no quedarse sin caja. (Weinberger, 2009)

Una vez calculada la inversión inicial y el capital de trabajo necesario hay que determinar las fuentes económicas para financiar las operaciones de la empresa.

Por lo general, los préstamos iniciales son otorgados por familiares, amigos y proveedores. Son procesos simples e informales, con condiciones favorables y muy bajas y nulas tasas de interés. Sin embargo los préstamos suelen ser reducidos y no siempre están disponibles en el momento preciso. Otra fuente de financiamiento interesante al inicio de las operaciones son las ayudas del Estado, por lo general el dinero está disponible, pero es indispensables hacer un plan de negocios y a veces el procesos es largo y burocrático. (Weinberger, 2009)

Si se trata de financiar terrenos, las hipotecas son la mejor alternativa, en términos económicos, mientras que leasing es la mejor alternativa para financiar maquinarias, equipos y vehículos. Asimismo los créditos bancarios pueden ser útiles para cualquier tipo de financiación. Son muy flexibles pero se necesitan avales personales garantías, por lo cual un empresario que recién comienza sus actividades, difícilmente podrá acceder a créditos bancarios. Sin embargo, el empresario podría financiarse con su propia tarjeta de crédito, pero es un financiamiento muy caro y riesgoso. Otra alternativa de financiamiento es el capital de riesgo, porque suele ser empleado por negocios muy innovadores y de alto riesgo. Para acceder a este financiamiento es indispensable la presentación de un plan de negocios muy sólido y los beneficios del negocio serán compartidos con la entidad que dio el capital de riesgo. (Weinberger, 2009)

El flujo de caja es la herramienta básica de planificación financiera y de evaluación de proyectos. Sirve para:

Planificar, ordenar y controlar la liquidez de la empresa por un periodo determinado.

Ver si se puede cumplir con los compromisos adquiridos en las fechas programadas.

Evaluar la posibilidad de gestionar un financiamiento adicional.

Evaluar la necesidad de cambiar las condiciones de plazo en el cobro a clientes y el pago de proveedores.

Determinar la utilidad económica del proyecto y estimar su rentabilidad.

El flujo de caja muestra todos los ingresos y egresos, actuales y futuros, que tiene o tendrá un plan de negocio. Empieza con la inversión inicial y luego se incluye la proyección de ventas. La cifra de ventas será calculada en base a la estimación de la demanda hecha como resultado del sondeo de mercado y a las políticas de precios de la demanda hecha como plan de marketing. En segundo lugar se incluyen los gastos y finalmente el financiamiento. En resumen, el flujo de caja debe considerar tres aspectos importantes:

Ingresos: Total de cantidad vendida multiplicada por el precio unitario de venta.

Egresos: Suma de costos de fabricación + Costos administrativos + costos de comercialización,

Financiamiento: amortizaciones de interés y capital.

Es decir todo aquello que signifique movimiento de dinero en efectivo en un periodo de tiempo determinado. Para elaborar el flujo de caja es recomendable trabajar con los siguientes presupuestos: Presupuesto de ventas, presupuesto de producción, presupuesto de materiales directos, presupuesto de mano de obra directa, presupuesto de costos indirectos de fabricación, presupuesto de costos administrativos y comercialización, inversión inicial, tabla de amortización de préstamos.

Por último se debe calcular la diferencia a pagar o cobrar por el impuesto general a las ventas y el impuesto a la renta correspondiente al periodo. Sin bien este es un cálculo relativamente sencillo, la ayuda de un contador puede ser una buena opción pues hay aspectos legales y tributarios propios de cada industria. El flujo de caja debe indicar el tipo de moneda en la que está trabajando y el periodo que está consignado. Los nuevos planes de negocio deben de incluir una columna que detalle el “mes” o periodo inicial de operaciones detallando todas las inversiones y gastos que se hicieron para poner en marcha el negocio, antes de empezar a producir y vender.

El horizonte de las proyecciones dependerá de cada caso en particular. Sin embargo, existen algunos principios:

Si el proyecto será financiado, la proyección deberá ser al menos por el periodo del financiamiento.

Si se trata de una empresa con alto nivel de inversión, la proyección será al menos a cinco años.

Si se trata de un negocio de rápido crecimiento en una industria muy competitiva una proyección a tres años podría ser suficiente.

Si se trata de proyectos con altos niveles de innovación, el periodo de evaluación no será mayor a cinco años.

A través de Weinberger, (2009) se puede analizar que cualquier persona que invierta en un negocio desea una rentabilidad, la cual puede variar en función al riesgo del negocio y a sus propias expectativas. Sin embargo, cualquier inversionista esperaría una rentabilidad superior a la tasa de interés que ofrecen las entidades bancarias, pues poner el dinero en el banco tiene un riesgo significativamente menor. En ese sentido, la rentabilidad del negocio debería ser superior a la rentabilidad de los certificados

bancarios a plazo fijo, pues esta alternativa de inversión tiene un mínimo riesgo. La rentabilidad de un negocio se expresa como una tasa, a la que se espera que el dinero invertido le trente al empresario.

Hay diversas maneras para determinar esta tasa, pero la más común es analizando el riesgo que corre el dinero en el negocio planteado, dada la naturaleza de la empresa, la competencia y otro factores. Los índices generalmente utilizados para determinar la rentabilidad del plan de negocios son:

La relación beneficio costo: que deberá ser mayor a 1

La tasa interna de retorno: que deberá ser mayor a la tasa de interés a largo plazo del mercado.

El valor actual neto: que deber ser positivo.

Sin embargo el índice de rentabilidad más utilizado es el VAN, dado que el VAN se calcula en base al Flujo de Fondos y no al Flujo de Caja, a continuación se presenta un modelo de flujo de fondos (Una adecuación de flujo de caja) para poder calcular el VAN.

Y1= Ingresos totales del periodo 1

E1= Egresos totales del periodo 1

Gf1= Gastos financieros del periodo 1

D1= Depreciaciones del periodo 1

T1= Tasa de impuesto a la renta periodo 1

La fórmula de flujo de fondos es la siguiente:

$$FF1=(Y1- E1 - Gfl - D1) (1- T1) + Gfl + D1$$

El estado de ganancias y pérdidas, también llamado estado de resultados, es un estado financiero que muestra la ganancia (utilidad) o pérdida de un periodo determinado, es decir, la rentabilidad del negocio desde un punto de vista operativo. Es importante señalar que en el Estado de Ganancias y pérdidas, la información se trabaja sin IGV. Se tratan de ingresos y costos netos. (Weinberger, 2009)

El balance general muestra la situación financiera de una empresa en un momento determinando. Es una “fotografía” de la empresa que muestra los activos (lo que la

empresa tiene), los pasivos (lo que la empresa debe) y el patrimonio, es decir lo que la empresa vale (diferencia entre activos y pasivos) . (Weinberger, 2009)

Este proceso consiste en analizar diferentes escenarios ya sean muy conservadores o muy optimistas, modificando algunas variables de flujo de caja, como por ejemplo: el precio de los productos, las tasas de interés, las variaciones de la ingresos, entre otros. Pero para el caso de empresas exportadoras, las variaciones en el tipo de cambio y la inflación local, podrían ser las variables de mayor importancia para hacer el análisis de sensibilidad. . (Weinberger, 2009)

Es recomendable que el empresario tenga todas las proyecciones financieras en Excel y que las celdas estén vinculadas, para que cualquier cambio en alguna de la variable sensible, pueda recalcular automáticamente la rentabilidad del proyecto, es decir el Valor Actual Neto. Para hacer un análisis de sensibilidad, hay que reconocer que las empresas también tienen riesgos operativos que son internos a la organización y que podrían afectar considerablemente a la empresa. (Weinberger, 2009)

Una vez determinados los costos fijos y variables, es importante que el empresario conozca cual es el número mínimo de productos o servicios que debe vender para que la empresa no pierda dinero, es decir para sus ingresos sean iguales a sus costos. El punto de equilibrio normalmente se establece en unidades fijas o unidades monetarias y es sumamente útil para conocer cuando es lo mínimo que se debe vender para que los gastos fijos de la empresa y los gastos variables de las unidades producidas estén cubiertos. (Weinberger, 2009)

El empresario tiene que estar muy atento a esta información, pues muchas veces opera la empresa con bajos niveles de producción genera pérdidas en lugar de ganancias. El empresario realizará todos los esfuerzos necesarios para alcanzar su punto de equilibrio en el menor tiempo posible. Sólo cuando los costos fijos y costos unitarios variables hayan sido cubiertos se comenzará a generar ganancias. Para hallar el punto de equilibrio, es importante definir el margen de contribución, que es diferencia entre el precio de venta del producto o servicio y los costos unitarios variables en los que se ha incurrido para su producción.

Indica el tiempo (meses o años), necesarios para que el emprendedor recupere la inversión en el negocio, siempre y cuando se llegue de manera constante al objetivo comercial establecido. (Bóveda, Oviedo & Yakusik, 2015)

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrán un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, queda alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable. También permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión. (Bóveda, Oviedo & Yakusik, 2015)

La TIR conocida como la Tasa Interna de Retorno, es la tasa de descuento de un proyecto de inversión que permite que el Beneficio Neto Actualizado sea igual a la inversión, es decir el VAN igual a 0. La TIR es la máxima tasa de descuento que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el Beneficio Neto Actualizado sea menor que la inversión. (Bóveda, Oviedo & Yakusik, 2015)

1.2. Formulación del problema

¿Es viable, económicamente, el estudio de pre-factibilidad para el desarrollo de una empresa de transporte de carga pesada en el sector agroindustrial del Distrito de Trujillo, 2019?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Determinar la viabilidad del estudio de pre-factibilidad para el desarrollo de una empresa de transporte de carga pesada en el sector agroindustrial del Distrito de Trujillo, 2019.

1.3.2. Objetivos específicos

O.E.1 Determinar un estudio de mercado para el desarrollo de una empresa de transporte de carga pesada en el sector agroindustrial del Distrito de Trujillo, 2019.

O.E.2 Determinar el aspecto institucional de la organización para el desarrollo de una empresa de transporte de carga pesada en el sector agroindustrial del Distrito de Trujillo, 2019.

O.E.3 Determinar el estudio técnico del proyecto para el desarrollo de una empresa de transporte de carga pesada, Distrito de Trujillo, 2019.

O.E.4 Determinar un estudio financiero y evaluación económica del proyecto de una empresa de transporte de carga pesada en el sector agroindustrial del Distrito de Trujillo, 2019.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

Se utilizó el diseño no experimental, Hernández et al. (2014) señala que la investigación no experimental son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de las variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos (p. 129). Es decir el investigador no tiene control sobre las variables, asimismo esta investigación pertenece a los estudios descriptivos, como lo señala Hernández et al. (2014). Este tipo de estudio busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice, describe tendencias de un grupo o población. Para nuestra investigación se trabajara con la variable pre-factibilidad. Asimismo el corte es transversal o transeccional ya que mide la relación o recopila datos en un solo momento dado, a partir de allí elabora generalizaciones y recomendaciones (p. 92).

De acuerdo con el Dr. Marcelo Gómez (2016) afirma: “Investigación básica, también llamada pura, cuyo objetivo es acrecentar los conocimientos dentro de un área determinada de la ciencia” (p.18). Además también señala Valderrama (2014), también conocida como pura, teórica o fundamental, además se preocupa por recoger información de la realidad para enriquecer el conocimiento teórico y científico, orientado al descubrimiento de principios y leyes (p. 38).

El estudio de investigación es descriptiva porque los que la información de los datos son obtenidos directamente de la realidad sin hacer modificaciones.

Estudio	T1
M	O

Dónde:

M: Muestra

O: Observación

2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)

Distrito de Trujillo, empresas de transporte de carga pesada.

2.3. Técnicas e instrumentos – Procedimientos de recolección y análisis de datos

Detalla los métodos, técnicas e instrumentos para recolectar y analizar los datos.

Cuadro N°1

Técnicas-instrumentos-procedimientos de recolección y análisis de datos

Etapa	Recopilación de información		Tratamiento de la información	Resultados esperados
	Fuente	Técnica		
Estudio de mercado	Ministerio de Energía y Mina. Cámara de Comercio de la Libertad. Gerencia de Transporte.	Visitas a entidades de transportes. Busca de información, vía Internet. Revisión de libros y de informes.	Análisis y aplicación de, métodos de proyección, pronósticos y estadística, descriptiva. Planeamiento estratégico, diagnóstico interno y externo. Matriz de M. Porter, matriz FODA	Determinar la demanda de este proyecto. Proponer alternativas estratégicas para el proyecto
Organización	SUNAT Ministerio de Trabajo. SUNARP	Visitas a entidades de transportes. Busca de información, vía Internet. Revisión de libros y de informes.	Análisis de la información y proponer alternativas para la expansión de la empresa.	Redefinir el organigrama y las funciones por puesto, así como la estructura legal
Estudio técnico de proyecto	Ministerio de Energía y Mina. Cámara de Comercio de la Libertad. Gerencia de Transporte. SUTRAN SUNARP	Visitas a entidades y vía Internet, revisión de libros y de informes	Aplicación de métodos para definir la capacidad, tamaño de planta y mejorar canales de distribución. Aplicación de la cadena de valor.	Redefinir tamaño empresarial y capacidad técnica.
Estudio de financiamiento o evaluación económica	Datos de las etapas anteriores, entidades financieras de la región. Estados financieros de la empresa.	Visitas a entidades y vía Internet, revisión de libros y de informes	Aplicación de Ingeniería, económica y financiera	Obtención de indicadores económica y financieras, la rentabilidad y los estados financieros proyectos

CAPÍTULO III. RESULTADOS

4.1. Estudio de mercado

En el departamento de la Libertad existen diversas empresas, las cuales se agrupan en: Principales contribuyentes (Pricos) quienes suman 783 empresas mientras que el segundo grupo se cataloga como medianos y pequeños contribuyentes (Mepecos) quienes registra a 26 679 entidades. En la Provincia Trujillo hay 674 Pricos y 21 788 empresas las cuales pertenecen al grupo Mepecos.

4.1.1. Segmentación del mercado

Para conocer los diferentes tipos de clientes que existe en el mercado, es necesario agruparlos para conocer cuáles serán las mejores estrategias de atención.

Tabla N°1

Segmentación de actividades económicas en la Provincia de Trujillo.

Actividad Económica	Provincia Trujillo		
	Pricos	Mepecos	Total
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas	242	5,429	5,671
Construcción	74	3,675	3,749
Transporte y almacenamiento	136	2,194	2,330
Otras actividades de servicios	6	2,038	2,044
Industrias manufactureras	49	1,803	1,852
Actividades profesionales, científicas y técnicas	8	1,595	1,603
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	27	1,141	1,168
Actividades de alojamiento y servicios de comidas	7	905	912
Enseñanza	14	735	749
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	14	650	664
Actividades de atención de la salud humana y de asist social	48	412	460
Información y comunicaciones	6	447	453
Explotación de minas y canteras	23	291	314
Administración pública, defensa y seguridad social oblig	5	155	160
Servicios artísticos, culturales, deportivos y de esparcimiento	4	152	156
Actividades inmobiliarias	5	71	76
Actividades financieras, seguros y servicios relacionados	5	40	45
Suministro de agua; evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descontaminación	1	33	34
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado		21	21
Servicios de organizaciones y otras instituciones extraterr		1	1
Total General	674	21,788	22,462

Fuente: SUNAT

4.1.2. Público objetivo

La población tiene múltiples carencias como: vestirse, tener una vivienda, alimentarse, etc., en resumidas palabras lograr condiciones mínimas de vida. Desde ese punto de vista el sector agrícola tiene una contribución vital para los seres humanos, ya sea en países en vías de desarrollo o países desarrollados. Según las cifras emitidas por el Banco Central de Reserva BCR el sector agroindustrial es una actividad con un nivel alto de importancia, el cual contribuye a un crecimiento regional. En el año 2011 se exportó 888 millones de dólares, en el año 2018 se exportó 5 909 millones de dólares. Solo entre 2017 y 2018, la exportación de frutas creció 27.6 por ciento y la de agro no tradicional en 15.2 por ciento. El nivel de producción se debe a la diversidad del clima, habilitación de áreas en la costa a través de los proyectos de inversión (Chavimochic y Olmos), se suma a ello, la Ley de promoción agraria que brinda una flexibilidad laboral y como cuarto punto de importancia se debe al Tratado del Libre Comercio TLC. (Mariátegui, 2019) De acuerdo a la Tabla N°1, se eligió a la actividad Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca. Por lo cual, como público objetivo se eligió a las empresas del siguiente rubro:

Silvicultura y extracción de madera: 20 empresas.

Cultivos de frutas: 64 empresas.

Cultivo de hortalizas y legumbres: 80 empresas.

Cultivos de Cereal: 231 empresas.

Servicios agrícolas o ganaderas: 137 empresas.

4.1.3. Análisis de la demanda

Según un estudio de elaborado por Efletex, entidad nacional para lograr un servicio de Gestión de Transporte de Carga, existe una gran demanda del Transporte de Carga Pesada, debido a la rapidez del despliegue económico en el sector agrícola, industrial, comercial y logístico, logrando tener un movimiento anual de 850 millones de toneladas, asimismo se avizora un crecimiento anual del 12 por ciento. (Medina, 2018). Debido a la amplitud del mercado para ofrecer el servicio del Transporte de Carga Pesada, se especifica las siguientes actividades económicas las cuales conforman la demanda:

Tabla N°2

Actividad económica que conforma la demanda de investigación.

Actividad Económica	Provincia Trujillo			Distrito Trujillo		
	Pricos	Mepecos	Total	Pricos	Mepecos	Total
Comercio al por mayor y al por menor	242	5,429	5,671	184	3,808	3,992
Construcción	74	3,675	3,749	54	2,346	2,400
Otras actividades de servicios	6	2,038	2,044	4	1,292	1,296
Industrias manufactureras	49	1,803	1,852	7	1,171	1,178
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	14	650	664	9	459	468
Información y comunicaciones	6	447	453	32	280	312
Explotación de minas y canteras	23	291	314	19	198	217
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado		21	21		10	10
Total General	414	14,354	14,768	309	9,564	9,873

Fuente: SUNAT - Elaboración: CCLL

De acuerdo a un informe técnico de la Producción Nacional, emitido por el Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI, se visualiza lo siguiente:

La variación registrada en enero 2019 es de 3,54 por ciento determinado por la mayor actividad pecuaria que creció 4,89 por ciento, agregando 2,16 puntos porcentuales al total del sector; y la actividad agrícola aumentó 2,46 por ciento sumando 1,37 puntos porcentuales al resultado sectorial. (Costa, 2019 Pág. 4)

La evolución de la actividad pecuaria fue determinada por el incremento de producción de: ave (5,52 por ciento), huevos (14,88 por ciento), leche fresca (2,16 por ciento), porcino (3,37 por ciento), vacuno (0,23 por ciento), caprino (0,75 por ciento), llama (0,56 por ciento), lana (0,30 por ciento) y fibra de llama (3,61 por ciento). (Costa, 2019 Pág. 4)

Los productos agrícolas que más incidieron al alza fueron: mango (48,18 por ciento), uva (11,37 por ciento), cacao (33,27 por ciento), espárrago (5,53 por ciento), plátano (7,77 por ciento), alfalfa (7,83 por ciento), palma aceitera (12,65 por ciento) y maíz choclo (13,52 por ciento). (Costa, 2019 Pág. 4)

Sin embargo, disminuyó la producción de arroz cáscara (-21,61 por ciento), pprika (-43,81 por ciento), maíz amarillo duro (-9,73 por ciento), papa (-4,20 por ciento), aj (-45,29 por ciento) y manzana (-29,79 por ciento). (Costa, 2019 Pág. 4)

El ndice de la Producción Minera y de Hidrocarburos en enero 2019 registró una disminución de -1,26 por ciento, debido a la menor actividad minero metálica en -1,36 por ciento, por bajos volúmenes obtenidos de hierro, oro, plata, zinc y molibdeno. (Costa, 2019 Pág. 6)

Del mismo modo, la actividad de hidrocarburos decreció en -0,74 por ciento, por menores niveles de explotación de petróleo crudo, en tanto que aumentaron el gas natural y los de líquidos de gas natural. (Costa, 2019 Pág. 6)

La variación registrada en enero 2019 de -5,64 por ciento se debió a la menor producción del subsector fabril primario en -27,51 por ciento, restándole al resultado total -8,10 puntos porcentuales y fue contrarrestado por el subsector fabril no primario que creció 3,49 por ciento aportando 2,46 puntos porcentuales al total. (Costa, 2019 Pág. 7)

El subsector fabril primario reportó disminución en las ramas de fabricación de productos primarios de metales preciosos y otros metales no ferrosos en -46,22 por ciento, elaboración y conservación de pescado, crustáceos y moluscos en -32,76 por ciento y elaboración de azúcar en -14,86 por ciento. Sin embargo, fue mayor la elaboración y conservación de carne en 4,93 por ciento y la fabricación de productos de la refinación del petróleo en 0,04 por ciento. (Costa, 2019 Pág. 7)

El subsector fabril no primario se incrementó debido al avance de la industria de bienes consumo en 2,84 por ciento y bienes intermedios en 4,83 por ciento; en contraste, la industria de bienes de capital se redujo en -19,01 por ciento. (Costa, 2019 Pág. 7)

El resultado de enero 2019 (5,35 por ciento) responde a la mayor producción de electricidad en 5,23 por ciento que le sum 4,48 puntos porcentuales al resultado sectorial seguido de la mayor distribución de gas en 43,47 por ciento que aportó 0,68 puntos porcentuales y el

incremento en producción de agua en 1,49 por ciento sumándole 0,19 puntos porcentuales al total. (Costa, 2019 Pág. 8)

La producción de electricidad se vio impulsada por aumento en la generación de energía térmica en 30,10 por ciento así como por la eólica y solar que subió 13,16 por ciento; mientras que la hidráulica disminuyó en -5,51 por ciento. (Costa, 2019 Pág. 8)

La distribución de gas registró un incremento de 43,47 por ciento, a causa de la mayor demanda por parte de las generadoras eléctricas (categoría GE) en 73,64 por ciento, y la distribución de Gas Natural Vehicular (GNV) al aumentar en 2,16 por ciento; contrarrestado por el sector industrial (categoría E) en -19,39 por ciento. (Costa, 2019 Pág. 8)

La producción de agua aumentó en 1,49 por ciento, ante los mayores niveles reportados de producción de agua potable de las empresas Sedapal (2,01 por ciento), Sedapar (8,56 por ciento), Epsel (2,71 por ciento), Sedalib (0,79 por ciento) y Seda Chimbote (1,26 por ciento); mientras que redujo su producción EPS Grau (-2,88 por ciento). (Costa, 2019 Pág. 8)

El sector construcción creció 0,90 por ciento, situación que se constata en el incremento del consumo interno de cemento (1,75 por ciento) que le sumó 1,58 puntos porcentuales al resultado sectorial; por el contrario, el avance físico de obras se redujo en -9,43 por ciento, restando -0,73 puntos porcentuales al total. (Costa, 2019 Pág. 9)

El aumento del consumo interno de cemento se sustentó en el avance de obras mineras, proyectos inmobiliarios, clínicas, colegios y obras de infraestructura portuaria como el puerto internacional de Salaverry y mejoras en la planta de licuefacción de gas de Pluspetrol en Pisco, entre otras. (Costa, 2019 Pág. 9)

La reducción del avance físico de obras fue influenciada por la menor inversión del gobierno local en -19,50 por ciento y del gobierno nacional en -17,73 por ciento; sin embargo, el gobierno regional creció en 38,06 por ciento. (Costa, 2019 Pág. 9)

El incremento de 2,46 por ciento se debió a la mayor actividad del comercio al por mayor en 3,51 por ciento con un aporte de 2,06 puntos porcentuales al resultado sectorial; del comercio al por menor en 2,17 por ciento que agregó 0,72 puntos porcentuales al total;

mientras que el comercio automotriz disminuyó -3,94 por ciento restando 0,32 puntos porcentuales al total. (Costa, 2019 Pág. 10)

El comercio al por mayor registró incremento impulsado por la venta de otro tipo de maquinaria y equipo (equipos médicos, equipos para la industria y de seguridad electrónica), venta de alimentos bebidas y tabaco, venta de enseres domésticos (equipos de refrigeración, productos farmacéuticos y cosméticos), venta de materias primas agropecuarias y animales vivos, venta de materiales de construcción y artículos de ferretería, venta de equipos electrónicos de telecomunicación y venta de computadoras. (Costa, 2019 Pág. 10)

El comercio al por menor tuvo un resultado positivo por el buen desempeño de las cadenas de supermercados, hipermercados y minimarkets, venta de productos farmacéuticos y medicinales, venta de artículos ferreteros, de computadoras, y la venta de productos en almacenes especializados. (Costa, 2019 Pág. 10)

El comercio automotriz registró disminución en la venta de vehículos automotores, vehículos de carga pesada y de transporte masivos como minibús y ómnibus, motocicletas y la venta, mantenimiento y reparación de motocicletas. (Costa, 2019 Pág. 10)

La variación registrada en enero 2019 de 4,90 por ciento fue resultado del aumento de las telecomunicaciones en 5,68 por ciento con una contribución de 4,80 puntos porcentuales al resultado sectorial; así mismo, los otros servicios de información aumentaron en 0,65 por ciento sumando 0,10 puntos porcentuales al total. (Costa, 2019 Pág. 13)

Las telecomunicaciones presentaron avance en sus componentes: servicio de telefonía en 6,59 por ciento con expansión de la telefonía celular en 7,59 por ciento; servicios de internet y televisión por suscripción en 4,56 por ciento; en tanto que el servicio de transmisión de datos y otros disminuyó -2,01 por ciento. (Costa, 2019 Pág. 13)

El resultado del subsector de otros servicios de información (0,65 por ciento), se sustentó en el aumento de la actividad de programación y consultoría informática en 3,84 por ciento y la producción, distribución y exhibición de películas y videos lo hizo en 1,47 por ciento; sin embargo, se redujo la actividad de edición en

-1,61 por ciento y programación y transmisión de televisión y radio en -1,36 por ciento. (Costa, 2019 Pág. 13)

4.1.4. Análisis de la oferta

La oferta es el volumen del bien o del servicio que se brinda en una determinada cantidad de productores, teniendo a bien que los clientes puedan disponer el precio del servicio o producto. (Urbina, 2000)

La variación registrada en enero 2019 de 2,73 por ciento fue resultado del aumento del subsector transporte en 1,80 por ciento con un aporte de 1,23 puntos porcentuales al total; y del subsector almacenamiento correo y mensajería en 4,78 por ciento sumando al resultado global 1,50 puntos porcentuales. (Costa, 2019 Pág. 11)

La evolución del subsector Transporte respondió al avance del transporte por vía terrestre y por tuberías que creció 0,65 por ciento y del transporte por vía aérea que se incrementó 3,74 por ciento y el transporte por vía acuática que aumentó en 9,00 por ciento. (Costa, 2019 Pág. 11)

Almacenamiento, correo y mensajería subió 4,78 por ciento, por incremento de almacenamiento y actividades de apoyo al transporte en 4,99 por ciento y las actividades postales y de mensajería aumentaron 1,41 por ciento. (Costa, 2019 Pág. 11)

Asimismo se registra un crecimiento de los vehículos de carga pesada en el Departamento La Libertad de la siguiente manera: en el 2008 hubo 11 564 vehículos, en el año 2009 hubo 12 941, en el año 2010 se registró 13 282, en el 2011 hubo 13 740, en el año 2012 se registró 16 030, en el año 2013 se registró 17 016, en el año 2014 se detalló 17 915, en el año 2015 se registró 17 702, en el año 2016 hubo 19 271 y en el año 2017 se registró 19 436 vehículos de transporte de carga pesada. (Trujillo, 2018, Pág. 106)

Por otro lado, también se denota que en el año lectivo 2017 en el Departamento de la Libertad, existieron 11 038 camiones, 3 139 remolcadores y 4 632 remolques Semi-Rem. . (Trujillo, 2018, Pág. 107)

Tabla N°3

Actividad de Transportes que conforma la oferta

Actividad Económica	Provincia Trujillo			Distrito Trujillo		
	Pricos	Mepecos	Total	Pricos	Mepecos	Total
Almacenamiento y deposito	2	5	7	1	1	1
Manipulación de la carga		23	23	2	2	2
Organización de transporte	1	10	11	4	4	4
Otros tipos de transporte vía terrestre	26	792	818	20	298	318
Transporte de carga por carretera	122	1974	2096	64	1036	1100
Total General	151	2804	2955	84	1341	1425

Fuente: SUNAT - Elaboración: CCLL

4.2. Organización

4.2.1. Sociedad mercantil

El tipo de empresa que se constituirá será una Sociedad Anónima Cerrada SAC, siendo la más recomendada para la constitución de una empresa familiar, por ser una figura dinámica, la cual será regulada por la Ley General de Sociedades. “Empresa de Transporte de Carga Pesada Valdo, SAC”.

4.2.2. Organigrama

El organigrama en una entidad da a conocer la estructura interna de la misma, la cadena de mando y las funciones que tiene cada trabajador en su área de labores. Para la presente investigación se optó por el organigrama de tipo circular, debido que los organigramas clásicos desmotivan al talento humano y se deja de lado al cliente quien contribuye en el nivel de ganancias de la empresa, brindando como ventaja el organigrama circular, la satisfacción del talento humano quien se siente parte de la empresa de una manera directa, el cliente se ubica en el centro del organigrama por ser la razón de ser de la empresa y los trabajadores tienen como fin satisfacer las necesidades del cliente y lo más resaltante es, que el trabajador que ejercer funciones pequeñas también es consciente de la importancia de su función o actividad para el crecimiento de la empresa.

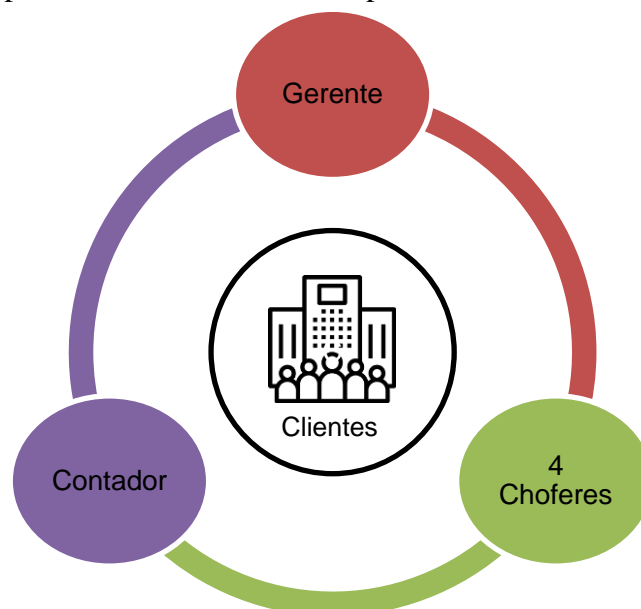


Figura N°1 Organigrama de la Empresa de Transporte de Carga Pesada Valdo SAC.

Fuente. Elaboración propia.

4.2.3. Descripción de puestos

Dadas las condiciones de la Empresa de Transporte de Carga Pesada Valdo, SAC, solo cuenta con tres puestos:

a) **Gerencia:** Quien se encargará de lo siguiente:

- Analizar los resultados periódicos y estadísticos.
- Realizar un seguimiento continuo a la situación financiera
- Definir y realizar el seguimiento de la política de calidad de la empresa.
- Tomar decisiones correctoras a realizar.
- Definir una política de Recursos Humanos.
- Garantizar el cumplimiento de las obligaciones legales y fiscales.
- Analizar los distintos procesos de trabajo de la empresa.
- Responsable de definir el presupuesto en formación para la empresa.
- Conocer toda la información acerca de la legislación concerniente a temas de personal.
- Aplicar y realizar el control posterior de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales.
- Es responsable de la supervisión del personal que tiene a su cargo, y de la asignación de tareas.
- Realizar control de las necesidades de cobro y pago de la empresa.
- Definir la Política Comercial, para el área terrestre, para un periodo de tiempo determinado junto con la Dirección y a partir de las indicaciones dadas por el Consejo de Dirección.
- Buscar información sobre la evolución del mercado y la competencia.
- Es responsable de que la cartera de clientes aumente, según los criterios definidos en la Política Comercial.
- Recibe información de los clientes sobre la calidad del servicio.
- Facilita la información necesaria para elaborar los presupuestos; y colabora en su elaboración.
- Evalúa y selecciona a proveedores propios de su área; y se encarga de las negociaciones con ellos.
- Evalúa y selecciona el tipo de seguro a realizar más adecuado, y lo propone al contador.

- Es responsable de que las tractoras y plataformas estén en condiciones para el transporte; así como de que tengan los permisos y revisión al día.
- Decide qué cargas se pueden realizar en función de la localización de los camiones.

b) Contador: Se encargará de:

- Preparar las nóminas (talones, órdenes de transferencia).
- Realizar control de horas extraordinarias.
- Contabilizar salarios de los empleados.
- Participar en la elaboración de presupuestos relativos a gastos tanto directos como indirectos del personal.
- Elaborar las declaraciones reglamentarias de personal.
- Realizar declaraciones de accidentes de trabajo.
- Informar al gerente sobre la situación financiera.
- Realizar control de las necesidades de cobro y pago de la empresa.
- Confeccionar los Estados Económicos y Financieros de la empresa.
- Controlar los requisitos formales de contabilidad.
- Establecer Balances y Cuentas de resultados.
- Gestionar el cobro y pago de los reembolsos.
- Preparar y revisar las facturas y demás documentos adjuntos para enviarlas a los clientes.
- Solicitar la conformidad de las facturas a los Responsables correspondientes.
- Gestionar las facturas devueltas, listar y contabilizar los rectificativos, abonos o cambios de lugar de cobro correspondientes.
- Informar al Gerente sobre los pagos pendientes, facturas devueltas, aplazamiento de vencimientos, etc.
- Controlar y contabilizar los pagos de los clientes.
- Abrir y Puntear las cuentas de clientes, mantener su ficha al día y reclamar las facturas o rectificativos impagados.
- Contabilizar las facturas de los proveedores.
- Atender las reclamaciones de los proveedores para los pagos.
- Realizar las previsiones de pago a los proveedores, y preparar los pagos que se pueden atender, en los bancos correspondientes.
- Preparar los giros y gestionarlos en el banco.

- Se ocupa de la caja de la empresa.
- Preparar las liquidaciones con los corresponsales y enviarlas.
- Realizar las provisiones de gasto del mes siguiente.

c) Chofer y/o ayudante:

- Vigila que el transporte esté en buenas condiciones y con los permisos necesarios para su utilización según la legislación vigente.
- Contacta con clientes para obtener cargas
- Resuelve cualquier problema independientemente de su localización.
- Cumplir con los tiempos de entrega pactados.
- Informa a los clientes si sucede cualquier incidencia.
- Responsable de la recepción de los pedidos.
- Llamar al cliente para verificar datos, tipo equipo necesario, etc.
- Comprobar que la información facilitada en los albaranes sea completa, si no fuese así, deberá completarla llamando al cliente, y solicitándole los datos que le faltase.
- Realiza las facturas de acuerdo con las condiciones pactadas con el cliente, y para ese envío en concreto.
- Informar al cliente de los posibles problemas en la realización del servicio.
- Archivar documentación correspondiente.
- Entregar la documentación correspondiente tráfico de transporte y/o al control del vehículo.
- Es el responsable del mantenimiento de su vehículo.
- Detectar que la carga no se encuentre en malas condiciones (embalaje incorrecto, bultos mojados, etc.).
- Detectar posibles desviaciones entre el peso / volumen real y el indicado en el albarán, tipo de mercancía, etc.
- Solicitar la documentación necesaria.
- Comunicar cualquier incidencia que se produjese.

4.3. Estudio técnico de proyecto

4.3.1. Análisis del entorno

El análisis del entorno es fundamental para descubrir oportunidades sobre la base de las cuales podrían surgir las ideas de negocios. Además un profundo análisis del entorno permitirá al empresario identificar las amenazas que dificultarían su ingreso al mercado o la necesidad de cambiar el rumbo de la empresa. Cuando se hace un análisis externo PESTEL se estudian los siguientes factores: económicos, sociales, políticos y legales y tecnológicos y ambientales. (Weinberger, 2009)

- a) **Factores socioeconómicos:** Para un mejor análisis del entorno socioeconómico del departamento La Libertad, se extrajo información del Radar Económico que emite la Cámara de Comercio de la Libertad.

Según lo estimado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), la inflación fue de 2.2 % en el 2018, una de las más bajas de la región. Por otro lado, al término de 2018, el tipo de cambio acumuló una depreciación de 4.1 % y cerró el año con una cotización de S/ 3 369.

Según el ranking del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), la región La Libertad se ubica en el puesto número 20 en ejecución de inversiones en el primer semestre del año con tan solo un 12.6 %.

En el marco del " Día del Campesino", la ministra de Agricultura y Riego (Minagri), Fabiola Muñoz, participó de la entrega de 2 527 títulos de propiedad de predios rurales que beneficiarán de modo directo a 2 000 agricultores de la provincia de Pataz, región La Libertad, de los cuales el 50 % son de propiedad de mujeres, informó Minagri.

El Ministerio de Agricultura y Riego confirmó que 4 toneladas de Palta hass, procedentes del distrito de Chao, de la provincia liberteña de Virú, llegaron al lejano mercado tailandés. La empresa Avocado Packing Company, fue la encargada del primer envío.

Entre enero y abril del 2019 la actividad agropecuaria regional creció 18.2 % interanual, superior a la producción nacional (4.3 %), explicado por la mayor producción de arándano, arroz y caña de azúcar, según cifras del Ministerio de Agricultura y Riego.

De enero a mayo del 2019 las exportaciones no tradicionales aumentaron 12.8 %, respecto a similar período del 2018, sumando más de US\$ 406 millones en ventas al exterior. Entre los que figuran principalmente los productos agropecuarios con US\$ 379.7 millones en ventas, según data de InfoTrade.

Hasta el 12 de julio del presente año lectivo la actividad económica en la región La Libertad creció 2.9 % interanual durante el primer cuatrimestre del año, según cifras del Banco Central de Reserva – Sucursal Trujillo.

El Programa Nacional de Infraestructura Educativa (Pronied), del Ministerio de Educación, transfirió más de S/ 18.9 millones para ejecutar acciones de mantenimiento a 2,572 centros educativos en La Libertad.

En el sector construcción, los despachos de cemento aumentaron 16.9 % interanual, en el desarrollo de enero a abril de 2019, totalizando un volumen de 207.2 mil toneladas métricas, según cifras del Banco Central de Reserva Sucursal Trujillo.

De enero a mayo de 2019, las exportaciones de la región La Libertad sumaron US\$ 918 millones, cayendo en 10 % respecto al mismo periodo del año pasado. Sus despachos primarios y de valor agregado representaron 55 % y 45 %, respectivamente. Dentro de su oferta no tradicional resaltan las preparaciones para alimento de animales, arándanos, paltas, espárragos y uvas, según la Asociación de Exportadores (Adex).

En el primer cuatrimestre del año, el sector minero retrocedió 13.2 % con respecto a similar periodo del 2018. Esta caída estuvo asociada principalmente a la reducción de la producción de oro (-12,5 %), de acuerdo a la información extraída del Ministerio de Energía y Minas.

En el primer cuatrimestre del año, la producción industrial cayó 8.4 % con respecto a similar periodo del 2018. Este retroceso estuvo asociado a la industria primaria (-26.5 %), básicamente por la menor producción de harina y aceite de pescado, de acuerdo a la información brindada por el Banco Central de Reserva, Sucursal Trujillo.

Un total de 210 contenedores arribaron y fueron descargados en el Puerto de Salaverry (La Libertad) el pasado 27 de julio, informó la Autoridad Portuaria Nacional (APN), entidad adscrita al Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC). Se trata de la primera descarga de este tipo desde el inicio de operaciones del concesionario, Salaverry Terminal Internacional (STI), y la de mayor número en 10 años.

Durante el primer semestre del año, la producción de oro en la región La Libertad registró una caída de 14.7 % interanual acumulada; a pesar de ello, se ubicó en el segundo lugar, solo por detrás de Cajamarca, con un participación de 23.5 % de la producción nacional, según cifras del Ministerio de Energía y Minas.

Al 31 de julio del 2019 el presupuesto ejecutado por la Municipalidad Provincial de Trujillo registró un avance de 33.04 %, generando un gasto de más de S/ 245 millones entre actividades y proyectos de infraestructura pública, de acuerdo a los datos de MAPEA Perú (Plataforma Digital Geográfica del Estado Peruano de la Presidencia de Consejo de Ministros).

En el mes de julio del 2019, de las veintiséis ciudades donde se calcula el Índice de Precios al Consumidor, veinticinco registraron aumento de precios, mientras que la ciudad de Trujillo fue la única que reportó disminución de precios en -0.39 %. Asimismo, la variación acumulada de los últimos doce meses (entre agosto 2018 y julio 2019) es de 1.64 %, tasa menor a la del promedio nacional (2.20 %), así lo dio a conocer el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

b) Factores políticos y legales

Entre setiembre de 2017 a abril de 2019, la Contraloría General de la República encontró 143 obras de la Reconstrucción con Cambios paralizadas o abandonadas, el 6% del total

de 2,522. Entre las obras paralizadas o abandonadas, la mayoría se ubican en Piura (38), La Libertad (28) y Lambayeque (19). (Diario Gestión, 2019)

Según el analista de BofA, Alexander Muller, indica que es probable que la incertidumbre del adelanto de elecciones genere una incertidumbre y lleve a las empresas a suspender algunas decisiones de inversión. Bank of America (BofA) ha reducido sus pronósticos de crecimiento de la economía peruana a 2.5% desde 2.7% para el 2019 y a 3% desde 3.3% para el 2020, debido a la incertidumbre causada por las potenciales elecciones anticipadas. (Agencia Bloomberg, 2019)

c) Factores tecnológicos

El Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) ha destinado S/ 710 millones para intervenir un total de 5.428 km de vías, 52 puentes y para llevar internet de banda ancha a la región La Libertad, a fin de mejorar su conectividad, así lo dio a conocer la ministra María Jara Risco del MTC.

Destaca la rehabilitación y mejoramiento de la carretera Pallasca-Mollepata-Mollebamba, que conectará el distrito de Santiago de Chuco con Mollepata. (Radar Económico, 2019)

Como parte del compromiso por contribuir al desarrollo y sostenibilidad de los productores de algodón en el país, el Ministerio de Agricultura y Riego, FAO-Perú y Telefónica Movistar lanzaron el proyecto Perú Smart Agro 4.0, que busca contribuir a la sostenibilidad de los pequeños agricultores. Asimismo, mejorará sus cosechas e incrementando su productividad al promover un uso eficiente del agua a través de la tecnología. (Andina, 2018)

El Perú se ubica a la cola del mundo, según reveló el ránking de competitividad digital, elaborado por el Institute for Management Development (IMD) junto a Centrum Católica como socio local. Entre un total de 63 países analizados, el nuestro ocupó la posición 60. Si bien esto representa una ligera mejora de dos posiciones (el año pasado estábamos en puesto 62), solo hay tres países menos competitivos que el Perú: Mongolia, Indonesia y Venezuela. (Castillo, 2018)

d) Factores ambientales.

El Ministerio del Ambiente, declaró en emergencia la gestión y manejo de los residuos sólidos en nueve distritos, de la provincia de Trujillo. El alcalde provincial de Trujillo, Daniel Marcelo, señaló que, en el relleno sanitario se construirá una celda transitoria para la disposición final de los residuos sólidos. La edificación de esta primera celda tendrá una inversión promedio de S/ 12 a S/ 15 millones. (Radar Económico, 2019)

La Defensoría del Pueblo exhortó a 68 gobiernos locales de 12 provincias de La Libertad a iniciar las acciones para corregir los factores que actualmente causan el abastecimiento de agua no apta para consumo humano. Según los resultados del Informe 34-2019-GRLL, elaborado por la Gerencia Regional de Salud, en diversas localidades se presenta un mal estado en los sistemas de agua y la calidad bacteriológica del líquido elemento. Una situación similar se reporta en las provincias de Chepén, Pacasmayo, Ascope, Santiago de Chuco, Sánchez Carrión, Pataz, Otuzco, Julcán, Gran Chimú y Bolívar. En la mayoría se detectó alto y muy alto riesgo debido a que no se realiza un adecuado control de la calidad del agua que se suministra a los usuarios. Asimismo, en varias localidades no se ha conformado una JASS. De acuerdo con el documento, en los distritos de Huanchaco, Laredo y Moche (provincia de Trujillo), los sistemas de agua de las zonas urbanas y rurales presentan deficiencias en la captación, líneas de conducción, red de distribución o conexiones domiciliarias. (Actualidad Ambiental, 2019)

El Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri) reforzó sus acciones de control para evitar que el hongo *Fusarium* raza 4 ingrese al Perú, por ser letal para los cultivos de banano. Esta plaga se encuentra presente en fincas de Colombia, según confirmó hoy el gobierno del país vecino. Esta plaga es altamente contagiosa porque puede transportarse de una zona a otra con el viento, adherida en la ropa o incluso en los animales. Producido el contagio, la plaga puede permanecer hasta 30 años en la tierra y acaba con los cultivos de las diversas variedades de banano. (Minagri, 2019)

4.3.2. Especificación del servicio

El servicio de la empresa de Transporte de carga pesada brindará el mejor servicio de calidad en cuanto a seguridad, vehículos modernos, sin retrasos, de tal manera que el usuario se sienta satisfecho al saber que sus mercaderías llegarán al lugar de destino, en el tiempo acordado y en muy buenas condiciones.

El servicio que ofrecerá la empresa será:

Transporte de carga pesada a nivel local y nacional; es decir, la transportación de la mercadería a diferentes provincias del país.

Se transportará la carga de una manera adecuada y segura, según las expectativas de los clientes, se adaptará al vehículo.

Los vehículos serán de carrocerías de plataformas metal con puertas abatibles o desarmables.

Para la seguridad de los clientes, se reclutará a choferes profesionales que necesiten pertenecer a este proyecto y entreguen toda su capacidad y responsabilidad al momento de trabajar y trasladar la mercadería de un lugar a otro, capacitándolos y motivándolos para que realicen su trabajo con tranquilidad y sin inconvenientes.

Es importante ofrecer un servicio de calidad y seguridad, es por ello que cada unidad a proporcionar cuenta con las debidas precauciones y mantenimiento constante, de esto dependerá una partida y llegada tranquila y confortable.

Tabla N°4

Capacidad instalada para los servicios de las Empresas de Transportes de Carga Pesada

Empresa de transporte	Tipo de Vehículo	RUTA	Tipo de Carga	Capacidad	Tiempo de traslado	Peso Planta	Capacidad real	Flete
Corporación Laryet SAC	AVK-798 T4L-990	Trujillo Chincha Trujillo	Alcachofa corazones	27 000	14 Hrs.	2 502	4 735.647	S/4 500.00
Corporación Laryet SAC	AVK-798 T4L-990	Trujillo Olmos Trujillo	Pimiento piquillo rojo	27 000	8 Hrs.	5 753	8 813.106	S/1 950.00
Empresa de Transporte y Servicio	T8C-896 TCV-998	Trujillo Santa Trujillo	Alcachofa corazones	34 000	4 Hrs.	2 832	4 011.164	S/1 500.00
Empresa de Transporte y Servicio	T6Z-831 TAO-991	Trujillo Piura Trujillo	Mango edward	34 000	13 Hrs.	4 116	5 413.527	S/2 800.00
Empresa de Transporte y Servicio	T8C-896 TCV-998	Trujillo Chepén Trujillo	Palta hass	34 000	5 Hrs.	6 143	11 482.243	S/1 100.00
Empresa Mogabel SAC	APO-754 A2M-973	Trujillo Olmos Trujillo	Pimiento kapia rojo	34 000	10 Hrs.	16 104	24 606.14	S/1 900.00
Empresa de Transporte Alvarado	T2L - 840	Trujillo Olmos Trujillo	Esparrago verde	22 000	8 Hrs.	735 4	3 356.402	S/1 400.00
Empresa de Transporte Alvarado	T2L – 840	Trujillo Olmos Trujillo	Pimiento piquillo rojo	22 000	10 Hrs.	13 978	22 000	S/1 650.00
Corporación Laryet SAC	F1R-764 M2I-981	Trujillo Arequipa Trujillo	Alcachofa corazones	27 000	42 Hrs.	15 352	22 244.449	S/8 000.00

Fuente. Datos de una empresa agrícola de la Libertad.

4.3.3. Aspectos técnicos del servicio y Precio.

La Empresa tendrá como Razón Social: Transporte de Carga Pesada Valdo SAC, el cual brindará servicio de traslado de productos del sector agrícola e industrial así como mercancía, disponiendo al público en general 2 vehículos.

a) Especificación técnicas

Marca: Fuso
Modelo: Fuso FI
Año de fabricación: 2019
Año de fabricación: Chasis Cabina
Color: Blanco
Largo/Anch/Alto 8,475 / 2 210 / 2 480
Distancia entre ejes 4 800
Peso bruto vehicular 11, 990
Peso bruto vehicular Eje delantero 3 960
Peso bruto vehicular eje posterior 8 030
Peso Seco 4 000
Capacidad de Carga bruta 7 990
Precio: 42, 340

Marca: Fuso
Modelo: Fuso FI
Año de fabricación: 2019
Año de fabricación: Chasis Cabina
Color: Blanco
Largo/Anch/Alto 8,475 / 2 210 / 2 480
Distancia entre ejes 4 800
Peso bruto vehicular 11, 990
Peso bruto vehicular Eje delantero 3 960
Peso bruto vehicular eje posterior 8 030
Peso Seco 4 000
Capacidad de Carga bruta 7 990
Precio: 42, 340

b) Características del servicio

Se trasladará Hortalizas Finas, Frutas, Súper Granos y alimentos ya procesados

Hortalizas finas:

Espárrago verde: Suculento y tierno, sin grasa ni colesterol; contiene vitamina B6, A , betacaroteno y la vitamina C que son nutrientes antioxidantes que ayudan a combatir el cáncer y fibra que contribuye a la digestión de manera representativa y única.

Fecha de siembra: Todo el año

Fecha de cosecha: Todo el año

Espárrago blanco: Es el favorito de todos los tiempos, cosechado a mano, fácil de preparar y de muchas maneras; ensaladas con vinagretas y suculentas sopas calientes. Asimismo, ayuda a combatir el cáncer, las cardiopatías y los trastornos oculares.

Fecha de siembra: Todo el año

Fecha de cosecha: Todo el año

Pimiento california: Cosechado a mano, la versatilidad de este maravilloso producto nos permite usarlo para darle color a las comidas, así como condimento y sazónador. Rico en vitaminas, principalmente A y C, también es conocido como una excelente fuente de antioxidante.

Fecha de siembra: Todo el año.

Fecha de cosecha: Todo el año

Pimiento piquillo rojo: Esta variedad de pimiento es una de las más deliciosas, el proceso de rostizado le dan ese inconfundible sabor ahumado y dulce. Aparte de esto, es altamente nutritivo, siendo rico en fibra, y vitaminas A, B, C y E.

Fecha de siembra: Enero, febrero, marzo, abril

Fecha de cosecha: Enero, febrero, marzo, abril, noviembre, diciembre.

Pimiento Cherry Hot: Esta variedad de pimiento es de los mas deliciosos y nos permiten rellenarlos para combinarlos con diversos platillos, disfrútalos en nuestra marca especial Río Santa. La marca Río Santa está inspirada en la fuente de agua, el río Santa, que da vida al proyecto Chavimochic, el cual irriga los valles de Chao, Virú, Moche y Chicama (Región

La Libertad). Estas tierras gozan del mejor clima para que Danper pueda producir los mejores productos gourmet para el cliente institucional y profesional del Perú y del mundo.

Fecha de siembra: Enero, febrero, marzo, abril

Fecha de cosecha: Enero, febrero, marzo, abril, noviembre, diciembre.

Alcachofa: La alcachofa es una rica fuente de vitamina C, ácido fólico y magnesio. Libre de grasas, esta deliciosa flor contiene en promedio 25 calorías por su bajo índice de sodio.

Asimismo, protege el hígado y ayuda a su recuperación en caso de enfermedad hepática.

Fecha de siembra: Todo el año

Fecha de cosecha: Enero, Todo el año.

Frutas:

Mango: De sabor tropical, el mango es rico en nutrientes haciendo de esta una merienda totalmente sana y deliciosamente dulce. Una taza de mango equivale a 100 calorías. El mango contiene 20 tipos de vitaminas y minerales. Cero grasa, cero sodio y cero colesterol.

Fecha de siembra: Todo el año

Fecha de cosecha: Enero, febrero, marzo.

Aguaymanto: Esferas succulentas y doradas que se pueden consumir fresca, sola o en ensaladas, dándole un toque agridulce a las comidas acompañado de un delicioso aroma.

Fecha de siembra: Todo el año

Fecha de cosecha: Enero

Palta: La palta es una suave, cremosa y deliciosa fruta, con más de 20 vitaminas, minerales, además de otros nutrientes bajos en calorías, que proporciona gran energía a nuestro organismo. Por su versatilidad puedes crear un sin fin de combinaciones fáciles y rápidas de preparar.

Fecha de siembra: Todo el año

Fecha de cosecha: Marzo, abril, mayo.

Arandanos: Es una de las más finas frutas, distinguida por su delicadeza y su frescura inconfundible. Esta pequeña baya contiene más antioxidantes que cualquier otra fruta, y su bajo contenido de azúcares la hace perfecta para nuestra dieta..

Fecha de siembra: Todo el año

Fecha de cosecha: Abril, mayo, junio, octubre, noviembre, diciembre.

Papaya andina: Cultivada a más de 2,500 msnm, por pequeños agricultores de zonas alto andinas, organizados en cadenas productivas sostenibles. Destaca por su inigualable sabor, aroma y textura. Protege el sistema gastrointestinal y activo el sistema inmunológico.

Fecha de siembra: Todo el año

Fecha de cosecha: Todo el año.

Súper granos:

Quinua: De origen andino, la quinua es un súper grano con un valor nutritivo mucho más alto que el maíz, el trigo, la cebada o la avena.

Fecha de siembra: Todo el año

Fecha de cosecha: Enero, febrero, marzo, julio, agosto, septiembre, octubre, noviembre, diciembre.

Amaranto: Amaranto o kiwicha es una de las plantas más nutritivas del mundo. Posee en especial un alto contenido de proteínas, calcio, ácido fólico y vitamina C. Semillas de Amaranto tostado proveen una fuente de proteínas superior, que puede satisfacer gran parte de la ración recomendada de proteínas para la dieta humana..

Fecha de siembra: Todo el año

Fecha de cosecha: Enero.

4.3.4. Determinación de ubicación

La ubicación para la Empresa de Transporte de Carga Pesada en el Sector Agroindustrial, será en el Departamento de la Libertad, Provincia de Trujillo, Distrito de Trujillo en la Av. Santa Rosa Mza. Q Lote. 04 Sec. Bakia (Esquina Av. Santa Rosa y Fab. Coca Cola)

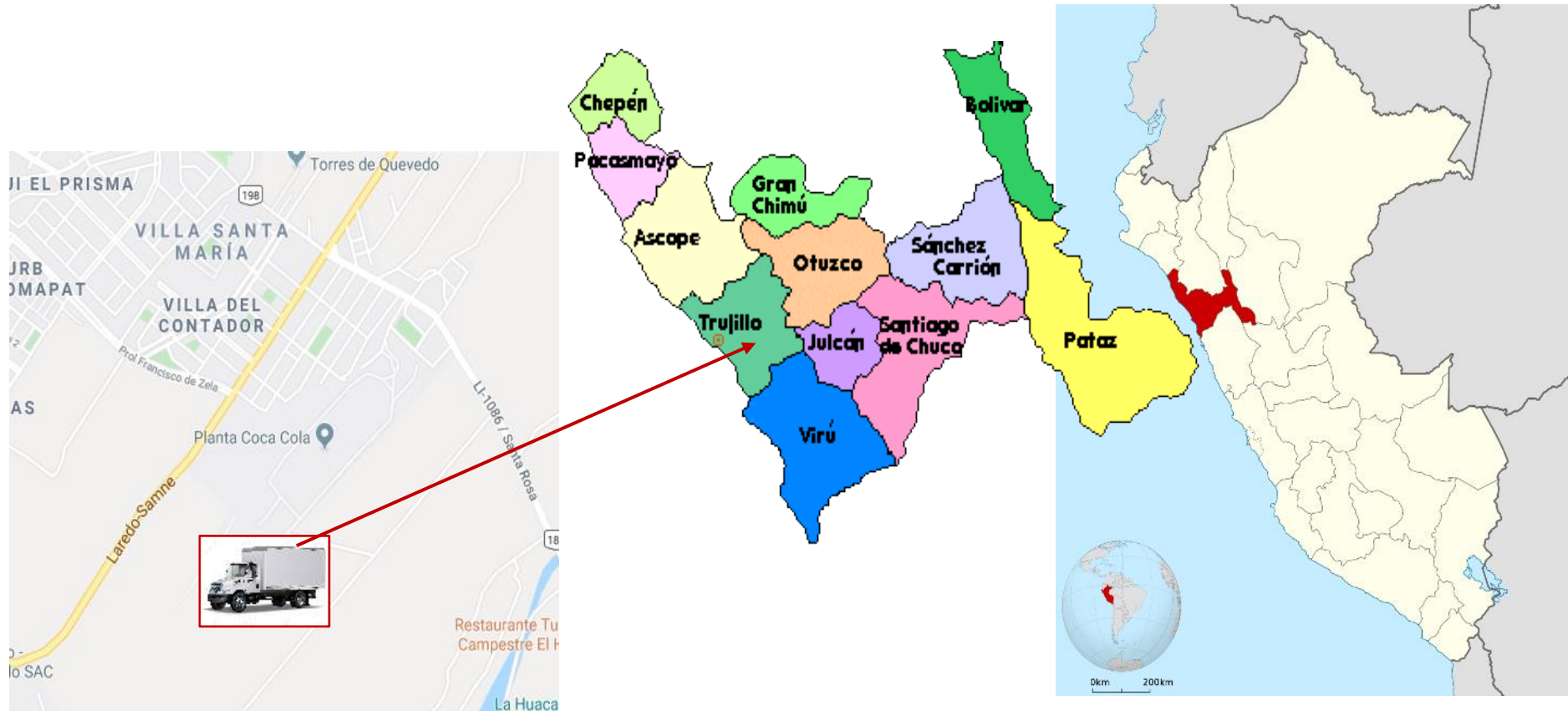


Figura N° 2 *Determinación de ubicación para la Empresa de Transporte de Carga Pesada en el Sector Agroindustrial.*

4.3.5. Diseño y distribución de las instalaciones

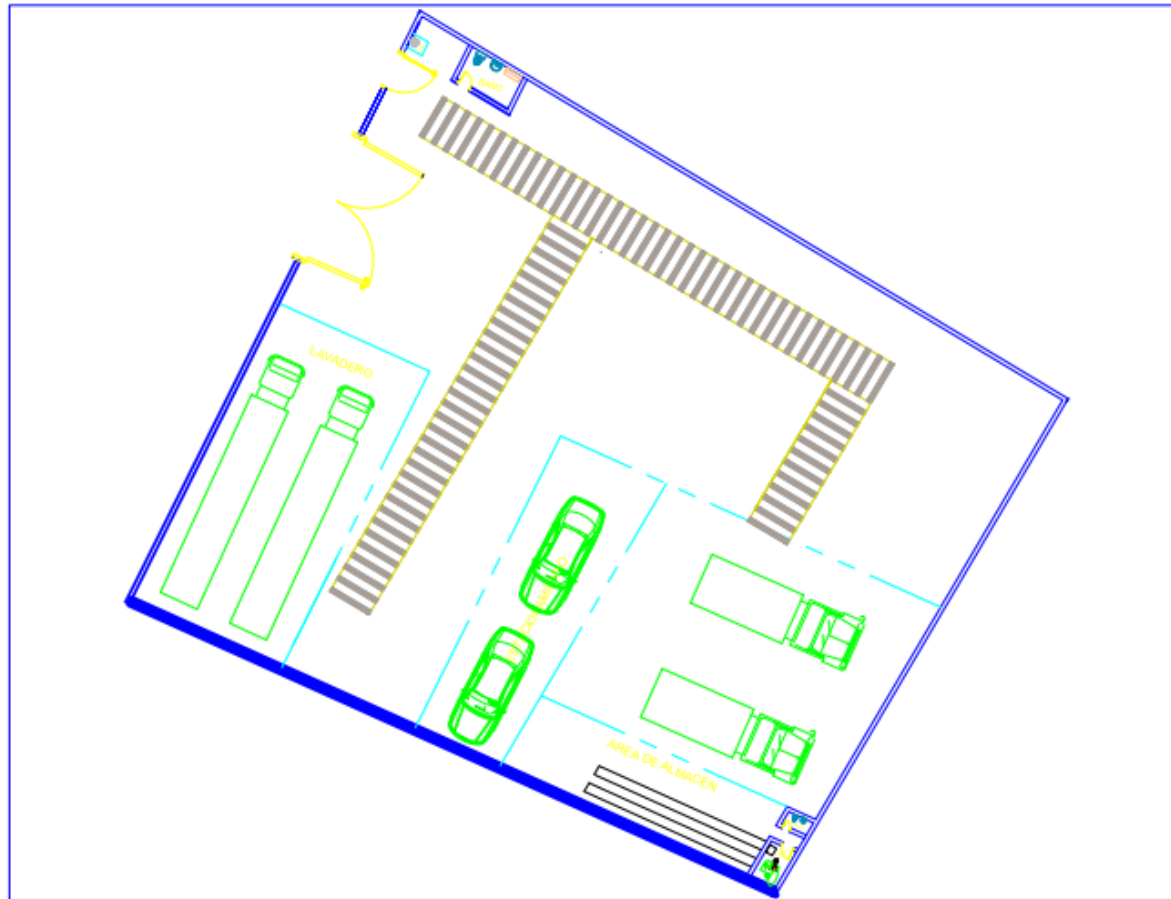


Figura N° 3 *Diseño y distribución de las instalaciones de la Empresa de Transporte de Carga Pesada en el Sector Agroindustrial.*

4.3.6. Procesos del servicio

El proceso se refiere a la secuencia que tienen que proseguir para brindar un servicio de transporte de carga pesada, desde el inicio de contactar y satisfacer el requerimiento y perspectivas del cliente hasta finalizar el servicio.

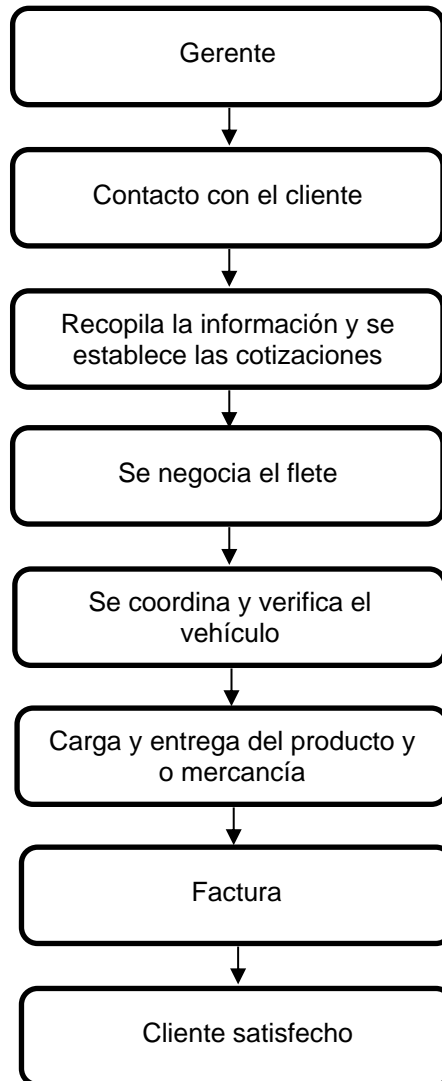


Figura N°4 “Proceso del servicio de transporte de carga pesada”

Fuente: Elaboración propia.

Descripción del proceso de transporte

A continuación se describe el proceso del servicio de transporte de carga pesada que se ofrecerá:

Requerimiento del Servicio.

Inicia el servicio cuando el cliente llama a los teléfonos de las oficinas de la nueva empresa y solicita el servicio de transporte de carga pesada, brindando la dirección donde se va a cargar la mercadería, destino del flete a transportar, peso, lugar y toda clase de datos que necesite la empresa.

Disponibilidad de vehículos.

Después de finalizar la conversación con el cliente, los encargados pondrán comunicar a los choferes y verificar que el vehículo esté en condiciones óptimas para el traslado.

Confirmar al cliente el servicio.

Luego de verificar la disponibilidad del vehículo, se volverá a llamar al cliente para ratificar la hora y el lugar en donde tiene que estar para recoger la carga y llevarla a su destino.

Enviar el vehículo hacia la bodega.

Una vez hecha la coordinación con el cliente, se notificará al conductor del vehículo los datos del lugar y hora donde tiene que desplazarse con el tráiler o camión para cargar.

Verificar la mercadería.

El chofer y el estibador verificarán que la carga a transportar esté de acuerdo a lo que indica la guía de remisión (envío) respecto a la cantidad y al estado de la mercadería, guía que debe ser emitida por la empresa que, en este caso, es el cliente.

Cargar la mercadería.

Una vez que la carga es verificada con la guía, la mercancía es trasladada al interior del camión.

Firmar guía de entrega.

Al terminar de ubicar la mercadería en el vehículo, el chofer debe firmar la guía de entrega de mercadería que emite el cliente, aceptando a nombre de la empresa de transporte de carga la responsabilidad sobre la mercancía hasta que llegue al destino.

Transporte de la mercadería.

Luego de que el vehículo está cargado se dirigirá a la empresa en donde estará listo para poner combustible y salir de viaje. La salida de los camiones va a depender de la hora a la cual el cliente necesite que este la mercadería en el destino final, de tal manera que esté preparada la gente (estibadores) para descargar el camión. Es importante considerar que los transportistas viajan en la noche realizando pequeñas escalas de descanso para avanzar a llegar al lugar de destino, es por eso la importancia de que exista un ayudante para solventar cualquier inconveniente que pueda suceder en el trayecto de la carretera con el vehículo y poder llegar inclusive antes de la hora señalada para estar pendientes si tienen que trasladarse en lo posterior algún otro lado a cargar para el flete de vuelta si el caso lo ameritara.

Llegada de la mercadería.

En el destino final, el camión deberá acudir al lugar y hora señalada por el cliente para la entrega de la mercadería.

Descarga de la mercadería.

Una vez llegado al lugar señalado se procederá a bajar la mercadería con mucha prudencia, evitando que exista algún inconveniente y que se encuentre en perfectas condiciones de acuerdo a la guía de remisión. Al final el chofer y ayudante son los encargados de verificar que durante la bajada de la carga se compruebe que no existan novedades.

Entrega de factura.

Una vez terminada la descarga del camión, el conductor deberá hacer firmar al cliente o bodeguero encargado de recibir la mercancía la confirmación y factura de nuestro servicio, depende quién va a pagar por el servicio de transporte ya sea la empresa de origen o el cliente final.

Retorno.

Luego de haber cumplido con la entrega al cliente, se le indicará al vehículo si en lo posterior tiene que dirigirse a otro lado a ver otra mercadería para su regreso a la ciudad de Trujillo. Todo este proceso de transporte que se lo realizará generalmente, va a variar en función de las necesidades de los clientes.

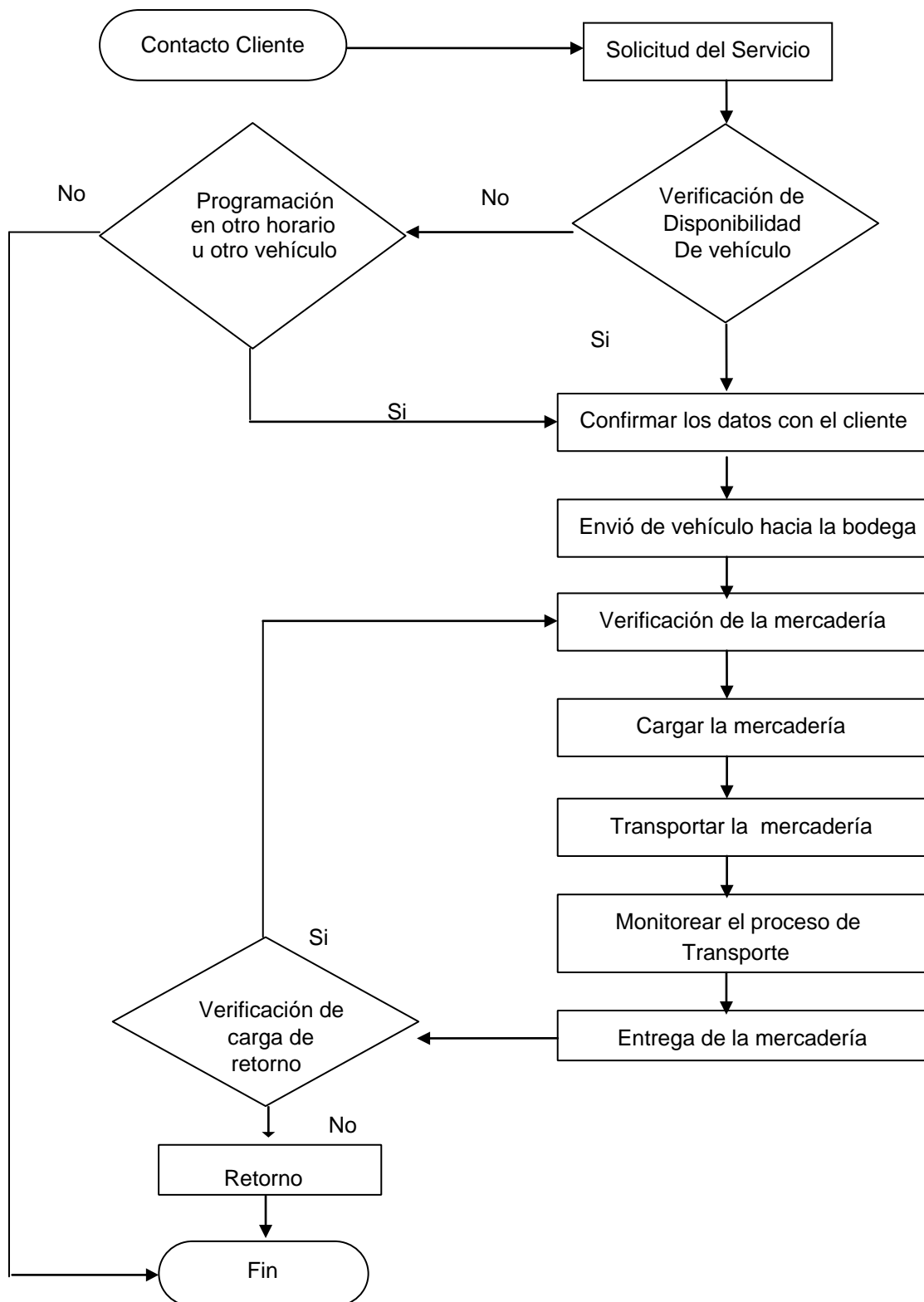


Figura N°5 *Flujograma del proceso del servicio de la Empresa de Transporte de Carga Pesada*

Fuente. Elaboración propia

4.4. Estudio de financiamiento y evaluación económica

Tabla N°5

Datos – capacidad de camiones

Capacidad de Camiones	Tara/Ha
Capacidad de Camión – Promedio	8 908
Capacidad de Camión – Máximo	34 000
Capacidad de Camión – Moda	4 500

Tabla N°6

Datos – Minagri – 2018 /Región de la Libertad)

Minagri – 2018 (Reg. La Libertad)	Ha	Produc ./Ha	Tn / Año	Cajas / Movil.	Kg. / Caja.Java	Detalle Transporte
Esparrago verde	12,840	8.0	102,720	8,560,000	12	12 Kg. / Caja - Java
Esparrago blanco	8,730	7.5	65,475	5,456,250	12	12 Kg. / Caja - Java
Alcachofa	2,175	24.0	52,204	5,464	21	21 Lb. / Caja - Java
Palta	8,219	19.0	156,161	8,219,000	19	19 Kg. / Caja - Java
TOTAL	31,964		376,560	22,240,714		

Tabla N°7

Datos – Atención del proyecto

Atención del Proyecto	Objetivo	Tn	Cajas	Producto / Movilizar
Mercado objetivo del proyecto - año 10	5.0%	11,020	701,086	Esparrago (v/b) + alcachofa

Tabla N°8

Datos – Combinación

COMBINACIÓN	PRODUCTO	KILOS	PROMEDIO	CAJAS	KILOGRAMOS
Combinación de Cajas (7.5 TN / Viaje)	Esparrago verde	12	45%	281	3375
	Esparrago blanco	12	35%	219	2625
	Alcachofa	9.6	20%	156	1500
				7,500	7500

Tabla N°9

Actividad Económica de la Libertad

Actividad Económica	Provincia Trujillo			Distrito Trujillo		
	Pricos	Mepecos	Total	Pricos	Mepecos	Total
Comercio al por mayor y al por menor	242	5,429	5,671	184	3,808	3,992
Construcción	74	3,675	3,749	54	2,346	2,400
Otras actividades de servicios	6	2,038	2,044	4	1,292	1,296
Industrias manufactureras	49	1,803	1,852	7	1,171	1,178
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	14	650	664	9	459	468
Información y comunicaciones	6	447	453	32	280	312
Explotación de minas y canteras	23	291	314	19	198	217
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado		21	21		10	10
Total General	414	14,354	14,768	309	9,564	9,873

Fuente: SUNAT - Elaboración: CCLL

Peso Producto en Planta / Trujillo	376,560	TN
Mercado Objetivo - 10° año	18,828	TN

Empresas por Atender		Empresas M° Objetivo
Pricos	Mepecos	
23	1,109	1,132
5	111	170

Tabla N°10

Empresas Agroindustriales en la Región La Libertad

Empresas Agroindustriales - Región La Libertad	Peso en Planta TN	Porcentaje Mercado	25%
			Transp. - 2020
Empresas Pricos	10,355	55.00%	2,589
Empresas Mepecos	6,590	35.00%	1,647
Otras (pequeños) - Región	1,883	10.00%	471
Total	18,828	100.00%	4,707

Tabla N°11

Producción Estimada - 10 Años (Movimiento De Mercadería)

2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
3.00%	2.00%	3.00%	2.00%	3.00%	2.00%	3.00%	2.00%	3.00%	2.00%
2,667	2,720	2,801	2,857	2,943	3,002	3,092	3,154	3,249	3,314
1,697	1,731	1,783	1,818	1,873	1,910	1,968	2,007	2,067	2,109
485	495	509	520	535	546	562	573	591	602
4,848	4,945	5,094	5,195	5,351	5,458	5,622	5,734	5,907	6,025

Tabla N°12

Capacidad de camión – Moda

Capacidad de Camión - Moda	Transp. Año – 01 Camión.TN / Año	
	4.5	TN
Empresas Pricos		575
Empresas Mepecos		366
Otras (pequeños) - Región		105
TOTAL		1,046

Tabla N°13

Proyección estimada de transporte

2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
593	604	623	635	654	667	687	701	722	736
377	385	396	404	416	425	437	446	459	469
108	110	113	115	119	121	125	127	131	134
1077	1099	1132	1155	1189	1213	1249	1274	1313	1339

Tabla N°14

Precios de los servicios

Precios de los servicios	Promedio
Trujillo-Virú-Trujillo	41%
Trujillo-Paiján-Trujillo	24%
Trujillo-Chao-Trujillo	35%

Tabla N°15

Ingresos proyectados por transporte

Ingreso	75%	80%	85%	90%	95%	100%	100%	100%	100%	100%
T-V-T	152,064	162,202	172,339	182,477	192,615	202,752	202,752	202,752	202,752	202,752
T-P-T	81,926	87,388	92,849	98,311	103,773	109,235	109,235	109,235	109,235	109,235
T-CH-T	137,447	146,610	155,773	164,936	174,099	183,262	183,262	183,262	183,262	183,262
	371,437	396,199	420,962	445,724	470,487	495,249	495,249	495,249	495,249	495,249

Tabla N°16

Capacidad de atención

Capacidad Atención	Camiones Por Año										
Viajes/Mes	52	16	17	19	20	22	23	24	25	25	26

Tabla N°17

Costo de ventas

Costo de Ventas	Km / Viaje 45
Combustible	15.00
Cambio de aceite	5.7
Llantas	8.00
Mantenimiento	5.00
Peaje	6.50
Total Costo	42

		Cd/Transp.	1.50%	2.00%	1.50%	2.00%	1.50%	2.00%	1.50%	2.00%	1.50%	2.00%
T-V-T	53	1.18	21,722	22,157	22,821	23,278	23,976	24,456	25,189	25,693	26,464	26,993
T-P-T	54	1.20	14,084	14,366	14,797	15,093	15,545	15,856	16,332	16,659	17,158	17,502
T-CH-T	66	1.47	4,918	5,017	5,167	5,270	5,429	5,537	5,703	5,817	5,992	6,112
			40,725	41,539	42,785	43,641	44,950	45,849	47,225	48,169	49,614	50,606

Tabla N°18

Gastos administrativos – Primer año

N° de personas	Funciones que desempeñan	Sueldo por empleado	Sueldo anual	Grati. Julio	Grati. Diciem.	Vacaciones	Cargas Laborales	Sueldo Total Anual
1	Jefe Operaciones	1,500	18,000	1,500	1,500	1,500	1,620	24,120
1	Asis. Administrat.	930	11,160	930	930	930	1,004	14,954
	Total	2,430	29,160	2,430	2,430	2,430	2,624	39,074

CD - MO	2	Ayudante	930	22,320	1,860	3,720	1,860	2,009	31,769
	2	Chofer	1,100	26,400	2,200	4,400	2,200	2,376	37,576
	6	Total	2,030	48,720	4,060	8,120	4,060	4,385	69,345

Tabla N°19

Gastos administrativos – Tercer año

No. de personas	Funciones que desempeñan	Sueldo por empleado	Sueldo anual	Grati. Julio	Grati. Diciem.	Vacaciones	Cargas Laborales	Sueldo Total Anual
1	Jefe Operaciones	1,500	18,000	1,500	1,500	1,500	1,620	24,120
2	Asis. Administrat.	930	11,160	930	930	930	1,004	14,954
TOTAL		2,430	29,160	2,430	2,430	2,430	2,624	39,074

CD - MO	3	Ayudante	930	33,480	2,790	8,370	2,790	3,013	50,443
	3	Chofer	1,100	39,600	3,300	9,900	3,300	3,564	59,664
	9	TOTAL	2,030	73,080	6,090	18,270	6,090	6,577	110,107

Tabla N°20

Tabla de depreciación

Cantidad	Activo	TABLA DE DEPRECIACIÓN					VALOR EN LIBROS									
		Vida útil (Años)	Costo Unitario	Costo Total	Dep. Anual	Dep. Mensual	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3	Computadoras	3	1,200.00	3,600.00	1,200.00	100.00	2,400	1,200	0							
1	Impresoras	3	600.00	600.00	200.00	16.67	400	200	0							
4	Escritorios	10	1,100.00	4,400.00	440.00	36.67	3,960	3,520	3,080	2,640	2,200	1,760	1,320	880	440	0
4	Sillas tipo secretaria	10	250.00	1,000.00	100.00	8.33	900	800	700	600	500	400	300	200	100	0
3	Teléfonos	10	150.00	450.00	45.00	3.75	405	360	315	270	225	180	135	90	45	0
5	Sillas d espera	10	100.00	500.00	50.00	4.17	450	400	350	300	250	200	150	100	50	0
1	Estánte	10	800.00	800.00	80.00	6.67	720	640	560	480	400	320	240	160	80	0
2	Camiones	5	95,000.00	190,000.00	38,000.00	3,166.67	152,000	114,000	152,000	95,000	38,000	19,000	0	0	0	0
Total				201,350.00	40,115.00	3,342.92	161,235	121,120	157,005	99,290	41,575	21,860	2,145	1,430	715	0

Computadoras	1,200	1,200	1,200													
Impresoras	200	200	200													
Escritorios	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440
Sillas tipo secretaria	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Teléfonos	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Sillas de espera	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Estánte	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Camiones	38,000	38,000	57,000	57,000	57,000	19,000	19,000									
TOTAL	40,115	40,115	59,115	57,715	57,715	19,715	19,715	715	715	715	715	715	715	715	715	296,350

Tabla N°21

Adecuación de inversión

ADECUACIONES DE LOCAL			
Descripción	Cantidad m2	Costo Unitario	Costo Total
Oficinas	28	450.00	12,600.00
Cochera	65	200.00	13,000.00
TOTAL		650.00	25,600.00
VEHICULOS			
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Camiones	2	95,000.00	190,000.00
TOTAL		95,000.00	190,000.00
MUEBLES Y ENSERES			
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computadoras	3	1,200.00	3,600.00
Impresoras	1	600.00	600.00
Escritorios	3	1,100.00	3,300.00
Sillas tipo secretaria	3	250.00	750.00
Teléfonos	3	150.00	450.00
Sillas de espera	4	100.00	400.00
Estante	1	800.00	800.00
TOTAL		4,200.00	9,900.00

Tabla N°22

Gastos de inversión

Gasto de Inversión			
Descripción	Cantidad m2	Costo Unitario	Costo Total
Medidores de luz	1	80.00	80.00
Dispensador de agua	1	20.00	20.00
Tanques para Basura	2	5.00	10.00
Equipo de seguridad	1	300.00	1,200.00
TOTAL		405.00	1,310.00
Otros Gastos de Inversión			
Descripción	Cantidad m2	Costo Unitario	Costo Total
Gasto de Instalación	1	3,000.00	3,000.00
Permiso	1	260.00	260.00
Funcionamiento	1	28,471.11	40,754.52
TOTAL		31,731.11	43,984.52
Inversión Total			270,794.52

Tabla N°23

Inversiones

Rubro	Costo unitario	Costo total
Adecuaciones de local	650.00	25,600.00
Vehículos	95,000.00	190,000.00
Muebles y enseres	4,200.00	9,900.00
Gastos de inversión	405.00	1,310.00
Otros gastos de inversión	31, 731.11	43,984.52
INVERSIÓN TOTAL	144,239.52	270,794.52

Tabla N°24

Gastos administrativos

Rubro	Mensual	Anual
Alquiler	1,500	18,000
Teléfono	100	1,200
Luz	200	2,400
Agua	70	840
Internet	70	840
Publicidad	210	705
Suministros de oficina	30	360
TOTAL	2,180	24,345

Tabla N°25

Gastos de publicidad

	Costo	Veces al Año	Total
Baners Publicitarios	150	2	300
Gondolas	35	3	105
Cuñas Radiales	25	12	300
TOTAL	210		705

	105%			105%			105%			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Año 1 y 2	25,050	25,050	26,303	26,303	26,303	27,618	27,618	27,618	28,999	28,999
Año 3 al 10	94,395	94,395	136,410	136,410	136,410	137,725	137,725	137,725	139,106	139,106

Tabla N°26
Flujo de efectivo

Soles			0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
			Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Compra del activo	270,795			371,437	396,199	420,962	445,724	470,487	495,249	495,249	495,249	495,249	495,249
Inversiones anuales adicionales	10 (1-2 años)	5 primeros años (3-10 años)											
Costos Directos x Viajes	1.80	3.00											
Tasa Impositiva	30%												
Recupero de Inversión	70%	Fondo Maniobra											
Valor venta de activo	40	soles											
Año	6	años											
CPPC	15.00%												
ROA	12%												
Fondo de Inversión													
clientes	90	días de ventas											
Inventarios	60	días Costo											
Proveedores	45	MP Costo											
Pasivo	25.00	36%											
Patrimonio	45.00	64%											
Ingresos													
Costos Directos x Viajes				73,304	74,770	128,356	130,923	134,850	137,547	141,674	144,507	148,842	151,819
Costos Directos de Mano Obra				69,345	69,345	110,107	110,107	110,107	110,107	110,107	110,107	110,107	110,107
Margen bruto				228,788	252,084	182,499	204,694	225,529	247,595	243,468	240,635	236,300	233,323
Gastos Generales				94,395	94,395	136,410	136,410	136,410	137,725	137,725	137,725	139,106	139,106
Gastos Varios				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos Relacionados				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EBITDA				134,393	157,690	46,089	68,285	89,119	109,870	105,743	102,910	97,194	94,217
Depreciación				40,115	40,115	59,115	57,715	57,715	19,715	19,715	715	715	715
EBIT				94,278	117,575	13,026	10,570	31,404	90,155	86,028	102,195	96,479	93,502
Impuestos				28,283	35,272	3,908	3,171	9,421	27,046	25,809	30,658	28,944	28,051
EBT				65,995	82,302	9,118	7,399	21,983	63,108	60,220	71,536	67,535	65,451
Depreciacion Inversión Capital de Trabajo				28,283	35,272	3,908	3,171	9,421	27,046	25,809	30,658	28,944	28,051
CAPEX				270,795	0	95,000	0	0	0	0	0	0	0
Valor de rescate Recuperacion Capital de Trabajo									0	0	0	0	0
FLUJO ECONÓMICO				(270,795)	94,278	117,575	108,026	10,570	31,404	90,155	86,028	102,195	96,479

CPPC	15.00%											
VAN - ECONÓMICO	5,981											
TIR	15.52%											
TIR modificada	13.58%											
Payback descontado (años)	10											
Préstamo recibido	203,096	-	-	-	-							
Pago de préstamos		30,464	25,946	20,750	14,774	7,903						
Total Financiamiento	203,096	-27,563	-31,973	-37,089	-43,023	-49,907	-	-	-	-	-	-
FLUJO FINANCIERO	(67,699)	66,715	85,601	145,115	32,454	18,503	90,155	86,028	102,195	96,479	93,502	
CCPP	15.00%											
VAN - FINANCIERO	87,134											
TIR	35.91%											
TIR modificada	17.89%											
Payback descontado (años)	10											

Tabla N°27

Inversiones de Capital

INVERSIONES DE CAPITAL (CAPEX)	270,795	161,235	121,120	157,005	99,290	41,575	21,860	2,145	1,430	715	0
Activo Fijo	432,030	553,150	710,155	809,445	851,020	872,880	875,025	876,455	877,170	877,170	
Depreciación Anual	28,283	35,272	- 3,908	3,171	9,421	27,046	25,809	30,658	28,944	28,051	
Depreciación Acumulada	28,283	63,556	59,648	62,819	72,240	99,287	125,095	155,754	184,697	212,748	
Act Fijo Neto	403,746	489,594	650,506	746,626	778,779	773,593	749,929	720,701	692,472	664,422	

Tabla N°28

Préstamo para invertir

Inversión Total	270,794.52		
Préstamo	203,095.89	70%	Financiamiento
Tasa	15%		Interés Bancario
Plazo	5	años	

Tabla N°29

Inversión total

Periodo	Capital	Interés	Cuota	Saldo
0	S/30,122.28	S/30,464.38	S/60,586.66	S/172,973.61
1	S/34,640.62	S/25,946.04	S/60,586.66	S/138,332.99
2	S/39,836.71	S/20,749.95	S/60,586.66	S/98,496.27
3	S/45,812.22	S/14,774.44	S/60,586.66	S/52,684.05
4	S/52,684.05	S/7,902.61	S/60,586.66	S/0.00
	S/203,095.9	S/99,837.42	S/302,933.31	

Tabla N° 30*Apalancamiento.*

Financiamiento		
Inversión Total	270,795	100%
Capital Social	67,699	25%
Financiamiento	203,096	75%
Capital Propio		
Accionista_01	67,699	25%
Accionista_02	67,699	25%
Accionista_03	67,699	25%
Total	203,096	75%

Tabla N° 31*Punto de equilibrio en ventas*

Punto de equilibrio en ventas	
Ventas Netas	4,581.055
Costos Variables Totales	2,286.140
Costos Fijos Totales	296,350
Punto de Equilibrio	591,567

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Discusión

1. De acuerdo al estudio de Beltrán, (2007) el estudio de mercado son los indicadores del crecimiento de la demanda en un tiempo específico de un territorio determinado, por lo cual en el estudio de Cevallos, (2015) se determinó emplear como herramienta de estudio el método Canvas, otorgando como instrumento encuestas a 66 conductores, concluyendo que existen 144 empresas en el rubro manufacturero, lo cual quiere decir que existe un nivel potencial alto en el mercado para transporte de carga pesada debido a la necesidad de movilización de sus materias y productos elaborados. La cuota de mercado es el grupo de empresas que solicitan los servicios de la entidad en concreto, es por ello, que es importante la intervención en el mismo o cuota de mercado. Encontrando para el presente proyecto de la empresa de transporte de carga pesada en el sector agroindustrial una cuota de mercado de 170 entre Pricos y Mecos
2. Según Info-Perú, (2017) Una sociedad es una persona jurídica de derecho privado que está compuesta por todas las personas (naturales o jurídicas) que decidan aportar bienes y servicios con la finalidad de realizar actividades en común. Empleando para la presente investigación el tipo de sociedad Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.) que permite que una empresa pueda iniciar actividades de forma individual. Asimismo empleará como organigrama de tipo circular, debido que los organigramas clásicos desmotivan al talento humano y se deja de lado al cliente quien contribuye en el nivel de ganancias de la empresa, brindando como ventaja el organigrama circular, la satisfacción del talento humano quien se siente parte de la empresa de una manera directa, el cliente se ubica en el centro del organigrama por ser la razón de ser de la empresa y los trabajadores tienen como fin satisfacer las necesidades del cliente y lo más resaltante es, que el trabajador que ejercer funciones pequeñas también es consciente de la importancia de su función o actividad para el crecimiento de la empresa.

3. El análisis del entorno es fundamental para descubrir oportunidades sobre la base de las cuales podrían surgir las ideas de negocios. (Weinberger, 2009) En el estudio de Ramírez, (2008) demostró la viabilidad económica financiera para la creación de una empresa de servicios de transporte de carga pesada y liviana, por vía terrestre, empleando 2 unidades de transporte (Camiones de 10 y 18 toneladas). Asimismo en el presente estudio se demostró la viabilidad del estudio empleando dos camiones de 7 y 9 toneladas equipadas con carrocerías de madera y metal tipo furgón, y jaulas antivuelcos, para un servicio de transporte con responsabilidad, seguridad y puntualidad.

4. Los componentes de ingresos, costos y gastos, estimados a los largo del plan de negocios, permitirán hacer una análisis de costos con la finalidad de proyectar estados financieros y evaluar la rentabilidad del negocio. Según el estudio de Ramírez, (2008) para la Creación de una empresa de Transportes de Carga para prestar servicios a empresas minera, obtuvo el Valor Actual Neto Económico de 102,426.93 dólares americanos y el Valor Actual Neto Financiero de 99,964.05 dólares americanos Otro indicador de rentabilidad es la Tasa Interna de Retorno Económico que tiene un valor de 27.87 por ciento mientras que la Tasa Interna de Retorno Financiera es de 35.54 por ciento; así también se determinó en el presente estudio financiero para la empresa de transporte de carga pesada en el sector agroindustrial que requiere una inversión de 258,541 para generar una TIR Financiera de 134,66% y una VAN de 455,987. Demostrándonos que el negocio genera rentabilidad para el inversionista. Si bien es cierto todo negocio es riesgo.

4.2 Conclusiones

1. Se concluye que el estudio de pre-factibilidad para una empresa de transporte de carga pesada en el sector agroindustrial **ES VIABLE**.
2. Se determinó que el proyecto para una empresa de transporte de carga pesada en el sector agroindustrial abarcará una cuota de mercado de 170 entre Pricos y Mecos.
3. Se determinó para el proyecto de una empresa de transporte de carga pesada en el sector agroindustrial un aspecto organizacional basado en el modelo de tipo circular.
4. Se determinó que el estudio técnico para la empresa de transporte de carga pesada en el sector agroindustrial se requiere 2 camiones los cuales tienen un precio de 95 000.00 siendo un total de 19 000.00.
5. Se determinó que el estudio financiero para la empresa de transporte de carga pesada en el sector agroindustrial, requiere una inversión de 270 795 para generar una TIR Financiera de 35.91 % y una VAN de 87,134.

REFERENCIAS

- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 50, 179-211.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral. *Change. Psychological Review*, 84 (2) , 191-215.
- Beltrán, A. Cueva. H. (2007). *Evaluación privada de proyectos*. Lima - Perú: Centro de investigación de la Universidad del Pacifico.
- Bolgar, C., (2018) “La importancia de las pequeñas empresas”. *Wall Steet Journal Custom Studios*. 29 de agosto. *The Daily Prosper*. Recopilado de: <https://thedailyprosper.com/es/a/la-importancia-de-las-pequenas-empresas>.
- Burgos, 2018. “Plan de Gobierno Regional de La Libertad 2019-2022”. Gobierno Regional de La Libertad. Junio. Pág. 09 Recopilado de: <https://declara.jne.gob.pe/ASSETS/PLANGOBIERNO/FILEPLANGOBIERNO/14614.pdf>
- Cabrera J., (2006) “Pre-factibilidad para la expansión de mercado en el transporte de carga pesada en las provincias de Trujillo-Cajamarca por LC-Contratistas SAC”. Para obtener el título de ingeniería industrial. Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo – Perú.
- Campos, K. 2018. “GLL. Impulsó formalización de 180 mypes el 2017”. Gerencia Regional de Producción. *Tu Región Informa*. Gobierno Regional de La Libertad. 18 de enero. Recopilado en: <http://www.regionlalibertad.gob.pe/noticias/boletines/boletines-2018/7010-boletin-742/file>
- Cardona, A., (2016) “La importancia de los camiones en la economía”. *Transporte Terrestre*. Blog. 18 de Julio. Sertrans Servicio de Transporte. España. Recopilado en: <http://www.sertrans.es/trasporte-terrestre/importancia-camiones-economia/>

- Cevallos, L. (2016) “Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de transporte terrestre de carga para servir a la Pymes en la Ciudad de Loja”. Para obtener el título de ingeniero comercial. Universidad Nacional de Loja. Ecuador
- Costa, F., (2018) “Avance Económico y Social Departamental, Septiembre 2018”. La Libertad. Transportes. 2.12.3.17 La Libertad: Flujo vehicular registrado por las Unidades de Peaje, según tipo de vehículos, 2002 – 2018. Instituto Nacional de Estadística e Informática. Lima – Perú. Recopilado en: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1601/index.htm
- Chu, A. (2014). Matemáticas para las decisiones financieras. Lima - Perú: Universidad Peruana de ciencias aplicadas S.A.C.
- Delgado, 2018 “Informe GEM España: Repunta la actividad emprendedora y disminuye la brecha de género, pero...” Noticias de empresa. Emprendedoras. 16 de abril. España. Recopilado de: <https://www.emprendedores.es/gestion/a77440/gem-espana-2017-actividad-emprendedora/#>
- Estudio del Mercado, (S/F). Unidad 3. Página 51.
- Diario Gestión, (2018) “Perú tiene 2.3 millones de empresas registradas ¿Cuántas se crearon al cierre del 2017?”. Empresas. Diario Gestión. 28 de febrero. Lima – Perú. Recopilado en: <https://gestion.pe/economia/empresas/peru-2-30-millones-empresas-registradas-crearon-al-cierre-del-2017-228275>
- Gálvez O., (2011) “Estudio de Pre Factibilidad para la Creación de una empresa de transporte de combustible en la provincia de Trujillo”. Para optar el grado académico de licenciado en Administración de Empresas. Universidad Privada del Norte. Trujillo – Perú.

- Gatewood, E., Shaver, K., Powers, J. & Gartner, W. (2002). Entrepreneurial expectancy, task effort, and performance. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(2), 187-206.
- Gomero, G. N. (2002). *Formulación y evaluación de proyectos. Enfoque agropecuario y rural*. Lima – Perú: Editorial San Marcos.
- Holmes, S., (2002) “*Almacén teórico del mercado en la elaboración de proyectos de inversión por el lado de la demanda*”. Ensayos. Temas de Ciencia y Tecnología. Volumen 6 Número 16. Enero-abril 2002. Pp.19-35.
- Kee, F., (2018) “Herramientas para el transporte de terrestre – tecnología online”. *Económica*. Segunda Etapa. Año 5. Edición N° 270. Miércoles 27 de junio. Diario Perú 21. Lima – Perú. Recopilado en: <https://elperuano.pe/suplementosflipping/economika/270/web/pagina03.html>
- Lavados & Massad, (2016). *Introducción al análisis económico*. México D.C.: Compañía de CENGAGE Learning, inc.
- Medina, M., (2018) “Transporte de carga representa el 22 por ciento de los costos en empresas de consumo”. *Economía*. 20 de junio. Diario Correo. Lima – Perú. Recopilado de: <https://diariocorreo.pe/economia/transporte-de-carga-representa-22-de-los-costos-en-empresas-de-consumo-825765/>
- Meza, O. (2013). *Evaluación financiera de proyectos: 10 casos prácticos resueltos en excel*. Bogotá – Colombia: Ecoe Ediciones.
- Miranda, J. (2005). *Gestión de proyectos: evaluación financiera económica social ambiental*. Bogotá - Colombia: M.M. Editores.
- Monferrer, D., (2013) “*Fundamentos de Marketing*”. Departament de Ciències Jurídiques I Econòmiques. Col·lecció Sapientia, 74. Primera edició, 2013.

Naranjo, J., (2018) “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de transporte privado conducido por mujeres en la ciudad de Guayaquil”, para optar el título de ingeniería comercial. Universidad de Guayaquil. Ecuador.

Pasapera A., Girón J., & Torres O., (2015) “Factibilidad de negocios para una empresa de Transporte Bimodal de Carga en la Zona Centro del Perú”, para optar el grado académico Magister en Supply Chain Management. Universidad del Pacífico. Lima – Perú.

Ramírez C., (2008) “Creación de una empresa de Transportes de Carga para prestar servicios a empresas mineras”. Tesis para optar el título profesional de licenciado en administración. Universidad Privada del Norte. Trujillo – Perú.

Revilla J., (2006) “Pre-factibilidad para la expansión de mercado en el transporte de carga pesada en las provincias de Trujillo-Cajamarca por LC-Contratistas SAC”. Para obtener el título de ingeniería industrial. Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo – Perú.

Rocha. (2018) ¿Qué es un plan de negocios y por qué lo necesitas?. Empresas. Master Management. Negocios Inteligentes. México. Recopilado en: <https://negocios-inteligentes.mx/que-es-un-plan-de-negocios-y-por-que-lo-necesitas/>

Rodríguez, 2018. “Ocho de cada diez empresas montadas con la ayuda de Andalucía Emprende logran sobrevivir un año después”. Economía. 20 minutos. 7 de octubre. Recopilado en: Ver más en: <https://www.20minutos.es/noticia/3459045/0/ocho-de-cada-diez-empresas-montadas-ayuda-andalucia-emprende-sobreviven-un-ano-despues/#xtor=AD-15&xts=467263>

Sandoval S., (1997) “Teoría del desenvolvimiento económico. FCE”. Notas Clase Schumpeter.

- Serida, J. 2018. “Perú es el país con mayor espíritu alrededor de América Latina”.
Emprendimiento. Agencia Peruana de Noticia, Andina. Mba & Educación
Ejecutiva. 05 de julio. Perú. Recopilado.
[https://mba.americaeconomia.com/articulos/notas/peru-es-el-pais-con-mayor-
espíritu-emprededor-de-america-latina](https://mba.americaeconomia.com/articulos/notas/peru-es-el-pais-con-mayor-espiritu-emprededor-de-america-latina)
- Transporte, 2011. “Importancia del transporte de carga” Julio, 2011. Recopilado en:
[https://transportesdecarga.wordpress.com/2011/07/26/importancia-del-
transporte-de-carga/](https://transportesdecarga.wordpress.com/2011/07/26/importancia-del-transporte-de-carga/)
- Torres L., & del Cisne, J. (2016). Proyecto de factibilidad para la implementación de una
empresa productora de medias de algodón para hombres y su comercialización
en la provincia de Loja (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Loja, Loja.
- Van E. & Thierry, H. (1996). Vroom’s Expectancy Models and Work-Related Criteria: A
Meta-Analysis. *Journal of Applied Psychology*, 81 (5), 575-586.
- Vázquez F., Eliana, E., & Gutiérrez, Y., Israel, E. (2017). Análisis de la factibilidad para la
creación de una empresa exportadora de concentrado de aloe vera al mercado de
Estados Unidos (Tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil, Guayaquil.
- Velásquez J. (2000). *Proyectos de Inversión. Como hacer estudios de factibilidad de
proyectos y negocios*. Lima – Perú: Editora Impresora.

ANEXOS

Anexo N°1

Operacionalización de la Variable independiente - Estudio de Pre-factibilidad

Variable	Definición Conceptual	Dimensión	Indicadores	Escala Medición
Variable independiente Estudio de Pre-factibilidad	Comprende el análisis Técnico – Económico de las alternativas de inversión que dan solución al problema planteado. Los objetivos de la pre-factibilidad se cumplirán a través de la Preparación y Evaluación de Proyectos que permitan reducir los márgenes de incertidumbre a través de la estimación de los indicadores de rentabilidad socioeconómica y privada que apoyan la toma de decisiones de inversión. La fuente de información debe provenir de fuente secundaria. (Beltrán, 2007)	Estudio de mercado	Segmentación del mercado	Nominal
			Público objetivo	
			Análisis de la demanda	
			Análisis de la oferta	
		Organización	Sociedad mercantil	
			Organigrama	
			Descripción de puestos	
		Estudio técnico de proyecto	Análisis del entorno	
			Especificación del servicios	
			Aspectos técnicos del servicio	
			Determinación de ubicación	
			Diseño y distribución de las instalaciones	
			Procesos del servicio	
		Estudio de financiamiento y evaluación económica	Análisis de costos	
			Adquisición de insumos	
			Inversión inicial	
			Capital de trabajo	
			Fuente de financiamiento	
			Flujo de caja	
			Análisis de rentabilidad	
Estados de resultado				
Balance general				
Análisis de sensibilidad y riesgo				
Punto de equilibrio				
Tiempo de retorno de la inversión				
Valor actual neto				
Tasa interna de retorno				

Fuente. Elaboración propia.

Anexo N°2

Público objetivo - Actividad de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca – Silvicultura y extracción de madera.

N°	RUC	Razón Social	Provincia
1	20396389089	Empresa Agroindustrial Hualay S.A.	Trujillo
2	20481334447	Comunidades campesinas - Sociedad agrícola de interés social	Trujillo
3	20482602844	Aserradero Del Norte Vista Bella E.I.R.L.	Trujillo
4	20567116272	Amazon Lumber Export S.A.C.	Trujillo
5	20482057048	Amnidamyge S.A.C.	Trujillo
6	20601321816	Chan Chan Amaryl S.A.C.	Trujillo
7	20601492513	Vivero Valle Verde S.A.C.	Trujillo
8	20560109807	Carabaru S.A.C.	Trujillo
9	20440479775	Empresa Forestal Los Tallos S.A.C	Trujillo
10	20603864141	Distribuidora Nepal S.A.C.	Trujillo
11	20602098835	Agromus Del Norte S.A.C	Trujillo
12	20440069950	Comercialización, agraria y de servicios generales S.R.L.	Trujillo
13	20493818598	Inversiones & Negocios Olguita S.A.C.	Chepén
14	20601408687	Grupo Promin Perú S.A.C.	Pataz
15	20482686177	Montañita Green S.A.C.	Pataz
16	20601407133	Servicios De Gestión Ambiental Eizaguirre S.A.C.	Pataz
17	20559837718	Empresa Constructora Iesjama Shungulmalca S.A.C.	Sánchez Carrión
18	20482685791	Empresa De Transportes Savisa S.A.C.	Sánchez Carrión
19	20600393791	Negocios E Inversiones Gianella Nicole S.A.C.	Sánchez Carrión
20	20601309883	Consorcio Trabel S.A.C.	Sánchez Carrión

Fuente: SUNAT - Elaboración: CCLL

Anexo N°3

Público objetivo - Actividad de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca - Empresas dedicadas al cultivo de fruta.

N°	RUC	Razón Social	Provincia
1	20396637759	Agrícola Alpamayo S.A.	Trujillo
2	20603684363	Agrícola Exportadora E Importadora Elsa	Trujillo
3	20602199119	Agrícola Salmuche S.A.C.	Trujillo
4	20481050848	Agrícola Santa Marcela EIRL	Trujillo
5	20477746757	Agro Inti Chao S.A.C.	Trujillo
6	20559795454	Agro Inversiones Gonzales S.A.C.	Ascope
7	20600807685	Agroberries Perú S.A.C.	Virú
8	20601226015	Agrocasagrande S.A.C.	Ascope
9	20603778180	Agrofutura Company S.A.C.	Ascope
10	20603617241	Agrohass Viru	Trujillo
11	20539768591	Agroindustrial El Lomeño S.A.C.	Trujillo
12	20481555702	Agroindustrial Estanislao Del Chimú S.A.C.	Chepén
13	20481045682	Agroindustrias José & Luis S.A.C.	Chepén

14	20603778431	Agroindustrias Valle Del Cerro Blanco S.A.C.	Chepén
15	20477290761	Agroinversiones Generales Green World S.A.C.	Trujillo
16	20555976349	Agropecuaria Santa Rita S.A.C	Trujillo
17	20601225639	Agrosanjacinto S.A.C.	Ascope
18	20481867852	Asociacion De Pequeños Agricultores y Ganaderos	Chepén
19	20601303605	Asociación De Productores Agropecuarios De Palto Horizonte	Sánchez Carrión
20	20482780190	Asociación De Productores Agropecuarios San Juan De Conache	Trujillo
21	20600757157	Asociación De Productores De Palto-Caray	Virú
22	20482758771	Asociación De Productores Pro Palto Del Valle Chao	Virú
23	20480943687	Avo Perú SAC	Trujillo
24	20603297106	Avosol S.A.C.	Trujillo
25	20603833351	Aywaqi Peru S.A.C.	Trujillo
26	20560092131	Berries & Health S.A.C.	Trujillo
27	20602822207	Berries De Chao S.A.C.	Trujillo
28	20477175075	Berries Pacasmayo S.A.C	Pacasmayo
29	20601864801	Berry & Banano S.A.C.	Trujillo
30	20539967445	Best Berries Peru S.A.C.	Trujillo
31	20603872488	Big Berries S.A.C.	Trujillo
32	20539996623	Blueco S.A.C	Trujillo
33	20482433988	Cooperativa Agraria - Agropecuarios Del Valle Santa Catalina	Trujillo
34	20601027896	Cooperativa Agraria De Productores Orgánicos Capo Caleb Ltda	Chepén
35	20601221463	Cooperativa Agraria De Servicios Múltiples Valle Productivo	Chepén
36	20601757509	Cooperativa Agraria El Paraíso Distrito Usquil	Otuzco
37	20602375227	Cooperativa Agraria Frutas Y Frutas	Otuzco
38	20601310199	Corporación Agroindustrial Fruticola Del Perú S.A.C.	Trujillo
39	20603510047	Corporación Global Green S.A.C.	Trujillo
40	20219605600	Deshidratadora Libertad S.A.C.	Trujillo
41	20604050155	Ecofrutos Perú S.A.C. - Ecofrutos S.A.C.	Trujillo
42	20559696987	Empresa Agrícola Maja S.A.C.	Trujillo
43	20482453156	Empresa Agroindustrial Los Manantiales S.A.	Trujillo
44	20600595564	Frutas Del Tambo S.A.C.	Trujillo
45	20477344799	Frutos Del Mundo Empresa IRL	Virú
46	20603610947	Fundo Belessia S.A.C.	Chepén
47	20603669933	Gmh Berries S.A.C.	Trujillo
48	20603872496	Golden Berries S.A.C.	Trujillo
49	20539701178	Green Fruits Peru S.A.C.	Trujillo
50	20603448236	Green Gold Peru Foods S.A.C.	Trujillo
51	20481121966	Hass Perú S.A.	Trujillo
52	20602822533	Hortifrut - Perú S.A.C.	Trujillo
53	20559912353	Hortifrut-Tal S.A.C.	Trujillo
54	20603465955	Inversiones Agrícolas Buenavista S.A.C.	Trujillo
55	20602933980	Lapapampa S.A.C.	Trujillo
56	20603386672	Natural Fruts Del Norte E.I.R.L.	Virú
57	20602584152	Negocios Agropampas E.I.R.L	Trujillo

58	20601242860	Neofit Green S.A.C.	Trujillo
59	20481507643	Parras Del Norte Sociedad Anónima Cerrada	Chepén
60	20601163811	Pedregal Muñoz Farming S.A.C.	Ascope
61	20601189934	Shumita Aywaqi S.A.C.	Trujillo
62	20602845258	Talsa Berries S.A.C.	Trujillo
63	20602802231	Transportes Nuevo Canaan S.A.C.	Virú
64	20559558835	Vivero La Pradera E.I.R.L.	Trujillo

Fuente: SUNAT - Elaboración: CCLL

Anexo N°4

Público objetivo - Actividad de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca - Empresas dedicadas al cultivo de hortalizas y legumbres.

N°	RUC	Razón Social	Provincia
1	20600918487	Ag Santa Rosa E.I.R.L.	Trujillo
2	20603614233	Agrícola Cupisnique S.A.C.	Ascope
3	20397582885	Agrícola Equz	Trujillo
4	20477592261	Agrícola J.A. Silvestre E.I.R.L.	Virú
5	20477456163	Agrícola Licapa S.A.C.	Ascope
6	20477599789	Agrícola Tamaya S.A.C.	Trujillo
7	20603549971	Agrícola Virgen De La Puerta E.I.R.L.	Trujillo
8	20603697309	Agro Industrias Isidoro Sánchez Vega S.A.C.	Trujillo
9	20603640242	Agro Isabella E.I.R.L.	Trujillo
10	20457753641	Agro Las Dunas E.I.R.L.	Trujillo
11	20602893708	Agrocampo Del Norte S.R.L.	Ascope
12	20440484001	Agrocomexperu Sac	Virú
13	20602916856	Agroexportaciones Dalia S.A.C.	Ascope
14	20602947689	Agroexportaciones J & E S.A.C.	Pacasmayo
15	20601197261	Agroexportaciones Macabi S.A.C.	Ascope
16	20487569721	Agroindustria Akin Sociedad Anonima Cerrada	Trujillo
17	20383000166	Agroindustrial San Carlos Sac	Virú
18	20481091790	Agroindustrial Upao S.A.C.	Trujillo
19	20602598811	Agroindustrias Espejo Palomino S.A.C.	Trujillo
20	20560152567	Agroindustrias Ismagoig S.A.C.	Trujillo
21	20559549682	Agroinversiones Del Pilar S.A.C.	Ascope
22	20477650300	Agroinversiones Deza E.I.R.L.	Ascope
23	20602547907	Agro-Inversiones J & V S.A.C.	Ascope
24	20602323065	Agroinversiones Jplasencia E.I.R.L.	Chepén
25	20600170687	Agroinversiones San Antonio S.A.C.	Ascope
26	20604053294	Agropecuaria Perú Andino S.A.C.	Trujillo
27	20481915920	Agropecuaria San Gregorio S.A.C.	Trujillo
28	20477604880	Agroservicios Múltiples Delgado S.A.C.	Virú
29	20600884353	Armas Unidos S.A.C.	Trujillo
30	20603503016	Asociación Cushuro Al Desarrollo	Sánchez Carrión
31	20601468515	Asociación De Agricultores - Condormarca	Sánchez Carrión
32	20559955168	Asociación De Productores De Espárragos De Pampa	Ascope
33	20559576736	Cañas Del Valle E.I.R.L.	Trujillo
34	20601262038	Carmagro Sociedad Anónima Cerrada	Ascope
35	20540088722	Casbu Ingenieros E.I.R.L.	Trujillo
36	20482649565	Comunidad Campesina De Simbal	Trujillo

37	20602677142	Comunidad Campesina Huayllagual	Sánchez Carrión
38	20600469496	Consorcio Agro-Export Jmg S.A.C.	Ascope
39	20603817908	Cooperativa Agraria De Productores - Coapsap	Pacasmayo
40	20603386290	Cooperativa Agraria De Servicios Múltiples Julcán	Julcán
41	20601813557	Cooperativa Agraria Valle Jequetepeque Coavaje	Chepén
42	20603179383	Corporación Harbing S.A.C.	Trujillo
43	20601591121	Cosecha Bien E.I.R.L.	Virú
44	20539927494	Danper Agrícola Olmos S.A.C.	Trujillo
45	20540050831	Empresa De Esparragos Esmar S.A.C.	Ascope
46	20600515382	Empresa Forestal Oro Verde S.A.C.	Trujillo
47	20602660487	Exportaciones Agro Perales S.A.C.	Ascope
48	20601659825	Exportadora Virú Verde S.A.C.	Trujillo
49	20602221360	Fresh Export La Arenita S.A.C.	Ascope
50	20482268251	Fruits And Vegetables Peru S.A.C.	Trujillo
51	204404440054	Fundo Huaca Larga S.A.C.	Trujillo
52	20539745205	Fundo Malabrigo S.A.C.	Ascope
53	20481523924	Importadora Y Exportadora Elyc S.A.C.	Trujillo
54	20603137991	Inagro Del Valle S.A.C.	Trujillo
55	20397439063	Inversiones Agrícolas Del Norte S.A.C.	Trujillo
56	20602498809	Inversiones Jireth E.I.R.L.	Trujillo
57	20373626466	Inversiones Jordie S.A.	Trujillo
58	20481686718	Inversiones Mary Eirl	Pacasmayo
59	20565977432	Inversiones Siete E.I.R.L.	Trujillo
60	20603938764	Inversiones Víctor Rodrigo S.A.C.	Ascope
61	20481615535	Iwanunchaska S.R.L.	Trujillo
62	20559791386	Los Angeles Servicios Universales E.I.R.L.	Pacasmayo
63	20601719941	Monte Verde Cca S.R.L.	Trujillo
64	20600795148	Montecielo S.A.C.	Trujillo
65	20396260639	Morava S.A.C.	Trujillo
66	20603099215	Multiservicios Almapa S.A.C.	Sánchez Carrión
67	20600420659	Nortfood S.A.C.	Trujillo
68	20603658141	Orgullo Agallpampiño S.A.C.	Trujillo
69	20481566224	Peru Growers S.R.L.	Trujillo
70	20481893853	Perú Verde Eirl	Trujillo
71	20481659583	Peruverde S.R.L.	Trujillo
72	20604139598	Pro Trading S.A.C.	Trujillo
73	20481341222	Rosita Rancho Sac	Trujillo
74	20480933703	Sociedad Agricola Paijan Sac	Trujillo
75	20559547477	Sol Y Pampa S.A.C.	Trujillo
76	20131565659	Tal S A	Trujillo
77	20602830374	Vegetales Doña Nancy S.A.C.	Trujillo
78	20560111453	Verduras Hidroponica S.A.C.	Trujillo
79	20560150271	Viveros San Antonio Asociados S.A.C	Pacasmayo
80	20440352945	Wet Field Eirl	Trujillo

Fuente: SUNAT - Elaboración: CCLL

Anexo N°5

Público objetivo - Actividad de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca – Cultivos de Cereal.

N°	RUC	Razón Social	Provincia
1	20354120420	Agrícola Campo Verde S.R.Ltda	Trujillo
2	20482599797	Agrícola De Granos Y Alimentos Del Norte E.I.R.L.	Trujillo
3	20477736361	Agrícola Don José C S.A.C.	Trujillo
4	20601609241	Agrícola Frutos Del Valle S.A.C.	Trujillo
5	20438994735	Agrícola Ganadera Emp.Ind.De Respon.Limi	Chepén
6	20398063636	Agrícola La Merced Sociedad Anónima	Trujillo
7	20481692874	Agrícola Las Brisas S.A.C.	Trujillo
8	20600167121	Agrícola Mi Doris E.I.R.L.	Trujillo
9	20481027196	AGRICOLA NUESTRA Señora de Guadalupe S.A.C.	Pacasmayo
10	20601800498	Agrícola Orfelinda S.A.C.	Trujillo
11	20603859996	Agrícola Ovalo Morín E.I.R.L.	Trujillo
12	20603679513	Agrícola Puemape S.A.C. - Agropue S.A.C.	Trujillo
13	20440140336	Agrícola Santa Clara S.A.C.	Trujillo
14	20481752010	Agrícola Virgen De Lourdes S.A.C	Chepén
15	20482568646	Agro Comercial Virú S.A.C.	Virú
16	20600278267	Agro Exportaciones Deza E.I.R.L.	Ascope
17	20481702420	Agro Exportaciones E Importaciones Nor Andina SAC	Otuzco
18	20481787743	Agro Exportaciones Perú Fosas SAC	Trujillo
19	20482244310	Agro Franccesca E.I.R.L.	Pacasmayo
20	20481061025	Agro Hy Line E.I.R.L.	Trujillo
21	20559947491	Agro Mia Sociedad Comercial De Responsabilidad Limitada	Chepén
22	20601417830	Agro Negocios Fadrian E.I.R.L.	Pacasmayo
23	20560139897	Agro Negocios Sr Sociedad Anónima Cerrada	Trujillo
24	20559596761	Agro Pronatural S.A.C.	Trujillo
25	20477662065	Agro Semillas Y Productos Del Perú S.A.C. - Agroprodusem	Trujillo
26	20481560889	Agro Supay Srl	Pacasmayo
27	20604025631	Agro Velásquez S.A.C.	Trujillo
28	20603252081	Agro Y Servicios Pacanguilla E.I.R.L.	Chepén
29	20600180631	Agroaurora Sociedad Anónima Cerrada - Agroaurora S.A.C.	Ascope
30	20481857890	Agrocombustibles Del Perú Sa	Trujillo
31	20602600638	Agroexportadora Fundo Aurora E.I.R.L.	Pacasmayo
32	20477747991	Agroexportadora Monsefu S.A.C.	Trujillo
33	20482496556	Agrofrutales Del Norte S.A.C.	Trujillo
34	20481352003	Agroindustria Vipaur Eirl	Trujillo
35	20131748818	Agroindustrial San José S.R.L.	Pacasmayo
36	20560200472	Agroindustrias Camino Real S.A.C.	Pacasmayo
37	20604138281	Agroindustrias El Abuelo S.A.C.	Virú
38	20481463760	Agroindustrias Las Rositas S.R.L.	Trujillo
39	20602221106	Agroindustrias Rube S.A.C.	Trujillo
40	20559745864	Agroinversiones El Triunfo E.I.R.L.	Ascope
41	20559710726	Agroinversiones Kunturwasi S.R.L.	Pacasmayo

42	20600871880	Agroinversiones Valle De Fátima S.A.C.	Ascope
43	20602406521	Agroinversiones Xfi E.I.R.L.	Virú
44	20602288855	Agronegocios Valle De Chao S.A.C.	Virú
45	20560125241	Agronegocios Alfalfa Nuevo Horizonte S.A.C	Chepén
46	20603156588	Agronegocios Chaparral S.A.C.	Ascope
47	20539731590	Agronegocios El Mocherito Ns E.I.R.L.	Trujillo
48	20482307508	Agronegocios Jade E.I.R.L	Trujillo
49	20602446108	Agronegocios Jami & Jr E.I.R.L - Agrojami & Jr E.I.R.L	Trujillo
50	20481776971	Agropecuaria Cristina Sac	Trujillo
51	20440443665	Agropecuaria Diego José S.A.C	Virú
52	20559703606	Agropecuaria Don Fernando E.I.R.L.	Pacasmayo
53	20481922543	Agropecuaria El Guayaquil SAC	Trujillo
54	20481662452	Agropecuaria Flor De Mayo SAC	Trujillo
55	20481013993	Agropecuaria Luis Fernando S.A.C.	Pacasmayo
56	20602223541	Agropecuaria Paulita EIRL	Virú
57	20481012326	Agropecuaria San Felipe Empresa IRL	Chepén
58	20481494134	Agropecuaria Soraya S.A.C.	Trujillo
59	20601349401	Agrosemilleria Troncosy S.A.C.	Trujillo
60	20481537984	Agroservicios Representaciones Florián E.I.R.L.	Trujillo
61	20600241053	Agroservicios Ronal Delgado E.I.R.L.	Trujillo
62	20559823091	Agrosolutions Perú SAC	Trujillo
63	20602306586	Agrotechi S.A.C.	Trujillo
64	20602457681	Alain M & B Asociados Sociedad Comercial De Responsabilidad	Chepén
65	20600673239	Alfaheca Inversiones S.A.C	Pacasmayo
66	20603459246	Alfalfa De Cherrepe Empresa IRL	Chepén
67	20559764222	Asociación de Productores Agropecuarios - Molinos Cajanleque	Ascope
68	20480904606	Asociación Agrícola Compositan Alto	Trujillo
69	20560047933	Asociación Agropecuaria El Tablazo	Chepén
70	20314456719	Asociación De Agricultores Alborada De Pur Pur	Trujillo
71	20496065752	Asociación De Productores Agrícolas San Lorenzo	Chepén
72	20477342150	Asociación De Productores Agropecuarios Agro Punas	Trujillo
73	20482765476	Asociación De Productores Agropecuarios Sierra Natural Andina	Trujillo
74	20440225161	Asociación de promotores productores y proveedores de maíz	Trujillo
75	20559964230	Asociación Nacional Agrícola Dios Es Mi Guía	Pacasmayo
76	20560167831	Avícola J.J.R. E.I.R.L.	Trujillo
77	20481154546	Azucavi S.A.C.	Trujillo
78	20600436831	Biotech Fruits E.I.R.L.	Trujillo
79	20603671857	Blanquirroja Express S.A.C.	Trujillo
80	20602792626	Caña Verde Del Valle E.I.R.L.	Ascope
81	20477565370	Carlos Miguel Silva Piña E.I.R.L	Pacasmayo
82	20482166921	Carrascal Agricultura Y Alimentos S.A.C. - Cagrial S.A.C.	Trujillo
83	20600327641	Cigsol Agro S.A.C.	Trujillo

84	20396811295	Comercial Agrícola Vista Alegre E.I.R.L.	Pacasmayo
85	20559976327	Comercializadora Alba S.A.C.	Trujillo
86	20560085355	Comercializadora Sol De Pacasmayo S.R.L.	Pacasmayo
87	20559942261	Comercializadora Y Servicios Jireh S.A.C.	Trujillo
88	20438902989	Comunidad Campesina Bolívar	Bolívar
89	20354055857	Comunidad Campesina De Jequetepeque	Pacasmayo
90	20440488502	Comunidad Campesina La Paccha	Pataz
91	20481927260	Comunidad Campesina Ñary	TRUJILLO
92	20440228187	Comunidad Campesina San Isidro Labrador	Trujillo
93	20600296095	Cosecha Agroindustrial S.A.C.	Virú
94	20601820367	Consorcio Peruano Agroindustrial S.A.C.	Trujillo
95	20481451591	Consorcio Productores Del Norte	Pacasmayo
96	20481033676	Consultores Agrícolas De Suelos Y Aguas S.A.C.	Trujillo
97	20482210091	Continental General Development Corp	Trujillo
98	20600819047	Cooperativa Agraria Apremac	Trujillo
99	20600388453	Cooperativa Agraria Buena Vista Del Valle Chao	Virú
100	20559504077	Cooperativa Agraria Ceprovaje	Pacasmayo
101	20477414754	Cooperativa Agraria De Trabajadores Tahuantinsuyo Ltda.	Chepén
102	20440415882	Cooperativa Agraria De Usuarios Huabal Ltda.	Chepén
103	20482708081	Cooperativa Agraria De Usuarios Santa Rosa De Lima Ltda	Chepén
104	20601125715	Cooperativa Agraria Ecológica Markahuamachuco	Sánchez Carrión
105	20133591304	Cooperativa Agraria Mochica Limitada	Trujillo
106	20600871057	Cooperativa Agraria Quñijallpa Chao -Coopaquñi Chao	Virú
107	20600588355	Cooperativa Agroecológica Grano Andino - Sartimbamba	Sánchez Carrión
108	20603581203	Cooperativa Agropecuaria Agroindustrial Valle Dorado Nimpana	Pataz
109	20600639570	Cooperativa De Servicios Múltiples Tanguche	Virú
110	20481205809	Coproagro Srl	Trujillo
111	20602295711	Corp. Agroindustrial Alban E.I.R.L.	Ascope
112	20559991806	Corporación Agrícola Marco Antonio S.A.C.	Trujillo
113	20539825063	Corporación Agroindustrial Alejandria E.I.R.L.	Trujillo
114	20440472410	Corporación Del Sur S.A. - Sucursal Perú	Ascope
115	20482036717	D' Camp Peru S.A.C.	Trujillo
116	20477542833	Danper Agrícola La Venturosa S.A.C.	Trujillo
117	20482725687	Dianse Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Pacasmayo
118	20482013261	Distribuidora Reverdecer S.A.C.	Pacasmayo
119	20477329307	Doña Julia E.I.R.L	Chepén
120	20602948588	El Edén Company E.I.R.L.	Trujillo
121	20600936221	El Gran Chaparral De Viru E.I.R.L.	Trujillo
122	20601296935	El Juanca E.I.R.L.	Virú
123	20355131832	Emp Agr Com Des Inte Jacinto Chimun Caur	Trujillo
124	20354057809	Emp Com De Serv Agrop Az Copaec De R.Ltd	Ascope
125	20354385644	Emp Comunal De Serv Agropec Hualasgosday	Sánchez Carrión
126	20314711760	Emp Comunal Serv Agrop Surupampa R.Ltda.	Otuzco

127	20314759967	Emp. Com. Serv. Agrop. La Villa R.Ltda	Otuzco
128	20439824191	Emp.Com.Serv.Agrop.R.Ltda La Candelaria	Sánchez Carrión
129	20314688504	Emp.Comunal De Serv Agropecuarios De R.L	Otuzco
130	20131835621	Empresa Agraria Chiquitoy S.A.	Ascope
131	20481379203	Empresa Agrícola Califa S.A.C.	Pacasmayo
132	20482453661	Empresa Agrícola Gianluca Dos S.A.C.	Trujillo
133	20482453580	Empresa Agrícola Gianluca Uno S.A.C.	Trujillo
134	20481160511	Empresa Agrícola La Tablada S.A.C.	Trujillo
135	20560160233	Empresa Agrícola Las Lentejas	Chepén
136	20481425329	Empresa Agrícola Los Frutales	Pacasmayo
137	20482804552	Empresa Agrícola María Antonieta S.A.C	Pacasmayo
138	20133419749	Empresa Agrícola Sintuco S.A.	Ascope
139	20440231561	Empresa Agroindustrial El Paraíso S.A.C.	Trujillo
140	20482063790	Empresa Agroindustrial Olivo Verde S.A.C.	Ascope
141	20482813896	Empresa Comunal De Servicios Agropecuarios El Edén	Trujillo
142	20354047323	Empresa Comunal Tambillo De Resp. Ltda.	Otuzco
143	20603336101	Espiga Y Granos E.I.R.L.	Trujillo
144	20559702898	Estancia La Encalada S.A.C.	Trujillo
145	20482292802	Ettra E.I.R.L.	Trujillo
146	20481367965	Farming Work Sac	Trujillo
147	20482223070	Floristeria Detalles S.A.C.	Trujillo
148	20600961145	Fortuna De Sintuco S.A.C.	Ascope
149	20603393121	Fruit Sain S.A.C.	Trujillo
150	20539754701	Fundo 3a E.I.R.L.	Trujillo
151	20315134723	Fundo Agrícola La Joyita E.I.R.Ltda.	Pacasmayo
152	20539728963	Fundo Agrícola Lagartija S.A.C.	Pacasmayo
153	20481140677	Fundo Bonanza Sociedad Anónima Cerrada	Trujillo
154	20540012581	Fundo Campo Bello E.I.R.L.	Trujillo
155	20600846702	Fundo Diflor E.I.R.L.	Ascope
156	20481238642	Fundo García Srl	Trujillo
157	20600377451	Fundo Majhocithajuc S.A.C.	Ascope
158	20482714308	Fundo Paloseco S.A.C.	Pacasmayo
159	20397188044	Fundo Rekasava S.A.C	Trujillo
160	20482404708	Giacco I S.A.C.	Trujillo
161	20601297117	Grano Dulce E.I.R.L.	Virú
162	20477187910	Green Heart Peru E.I.R.L.	Trujillo
163	20397680038	Green Perú S.A	Trujillo
164	20602790810	Hencel E.I.R.L.	Virú
165	20481923949	Huaca Larga S.A.C.	Trujillo
166	20481937222	Huerta Alegre S.R.L.	Trujillo
167	20600334558	Inagro Del Campo S.A.C.	Trujillo
168	20481714517	Integro Eirl	Trujillo
169	20602864325	Invercor E.I.R.L.	Trujillo
170	20477701494	Inversiones Agrícolas Caña Morada E.I.R.L.	Trujillo
171	20481421846	Inversiones Agrícolas Cielo Azul Eirl	Ascope
172	20477379231	Inversiones Agrícolas El Carmelo E.I.R.L.	Trujillo
173	20602747086	Inversiones Agrícolas El Gran Marquez-R E.I.R.L.	Trujillo
174	20600854942	Inversiones Agrícolas Horizonte Cañero - Ar E.I.R.L.	Trujillo

175	20600299001	Inversiones Agrícolas La Pampa Dorada S.R.L.	Ascope
176	20482763422	Inversiones Agrícolas Lugo S.A.C.	Trujillo
177	20539880242	Inversiones Agrícolas Reyna E.I.R.L.	Pacasmayo
178	20481019410	Inversiones Agrícolas Sol Y Luna SAC	Trujillo
179	20600589360	Inversiones Agroindustrial Polcas S.A.C.	Trujillo
180	20601155088	Inversiones Agroindustriales Dica S.A.C. - Inagro S.A.C.	Trujillo
181	20600162871	Inversiones Agropecuarias Cabanillas S.R.L.	Pacasmayo
182	20600926234	Inversiones Generales Leduma S.A.C.	Trujillo
183	20600896475	Inversiones Green Farm E.I.R.L.	Trujillo
184	20602099904	Inversiones Leydomin S.A.C.	Trujillo
185	20601866405	Inversiones Marguz E.I.R.L.	Virú
186	20601069009	Investment Y Corporation Porfirio E.I.R.L.	Virú
187	20600273818	Investment Y Negociation L & F E.I.R.L.	Trujillo
188	20600997816	J.J.Zokajovi S.A.C.	Sánchez Carrión
189	20603822961	J.M.F. & S Contratistas S.A.C.	Trujillo
190	20176902214	Juana Valdera Sánchez Y Hrnos S.C.R.Ltda	Pacasmayo
191	20477529497	La Cabaña Agropecuaria S.A.C.	Trujillo
192	20600423054	La Costa Franper S.A.C.	Trujillo
193	20559583783	La Haciendita E.I.R.L.	Trujillo
194	20602211551	Lusegal S.A.C.	Trujillo
195	20559938581	Mendoza Agros S.A.C.	Ascope
196	20602418562	Mochal Agro E.I.R.L.	Trujillo
197	20482447423	Molisaac Agropecuaria S.A.C.	Trujillo
198	20560035099	Mountain & Valley S.A.C.	Trujillo
199	20560169613	Multiservicios Bygmarr E.I.R.L.	Trujillo
200	20601283418	Negociaciones E Inversiones Agrícola Emilia S.R.L.	Virú
201	20559830381	Negocios & Comercios El Paisa S.R.L.	Pacasmayo
202	20539731247	Negocios Agrícolas Palo Redondo E.I.R.L.	Trujillo
203	20603910738	Negocios Agrícolas Para El Futuro E.I.R.L. - Nagrifut E.I.R.L.	Trujillo
204	20560071052	Negocios Y Servicios El Arenal Rv E.I.R.L	Trujillo
205	20559931731	Neocampo S.A.C.	Trujillo
206	20477349839	Nevado De Plata Agroindustrias E.I.R.L.	Trujillo
207	20481580219	Pacific Coast Agroexport Sac	Trujillo
208	20601828376	Pampa Verde Agro Export S.R.L.	Ascope
209	20601489709	Perubelsa E.I.R.L.	Ascope
210	20603336063	Puro Granos E.I.R.L.	Trujillo
211	20314911424	Reagro Inca S.R.L.	Otuzco
212	20482101985	Rio Grande E.I.R.L.	Ascope
213	20603823622	Sallqa Soul S.A.C.	Trujillo
214	20481636702	San Carlos E.I.R.L	Pacasmayo
215	20439837846	San Efisio S.A.C.	Trujillo
216	20482527028	Sausal Grande E.I.R.L.	Trujillo
217	20482387340	Semillas Benja E.I.R.L.	Chepén
218	20477486402	Semillas Sol Del Norte S.A.C	Chepén
219	20482435841	Semillas Sol Suing S.A.C.	Chepén
220	20481278601	SERVICIOS AGRICOLAS CACERES Saldaña EIRL	Trujillo
221	20482755161	Sociedad Agrícola Compositan S.A.C.	Trujillo

222	20440475435	Sociedad Agrícola Sierra Verde S.A.C.	Trujillo
223	20481981396	Sociedad Agrícola Valle Grande S.A.C.	Trujillo
224	20439747341	Sociedad Agropecuaria La Cruz S.A.C.	Trujillo
225	20481226717	Sol De Chicama Sa	Trujillo
226	20602661505	Sugar Agribusiness E.I.R.L.	Trujillo
227	20600635418	Surcos Peruanos S.A.C.	Trujillo
228	20602609821	The Azucarian Engineer E.I.R.L.	Trujillo
229	20602548482	Trugreen S.A.C.	Trujillo
230	20482271040	Vallesol S.A.C.	Trujillo
231	20603469519	W & R Agroinvest S.A.C.	Trujillo

Fuente: SUNAT - Elaboración: CCLL

Anexo N°6

Público objetivo - Actividad de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca – Servicio o Agrícola.

N°	RUC	Razón Social	Provincia
1	20481401225	Representaciones Agromaster S.A.C.	Trujillo
2	20482386963	Corporación Agrícola La Quinta S.A.C.	Trujillo
3	20206423430	Comunidad Campesina De Huanchaco	Trujillo
4	20481151873	Noltec Sac	Trujillo
5	20397194877	Mi Paraíso S.R.L.	Trujillo
6	20602027059	Sacabi Negocios E.I.R.L.	Trujillo
7	20440280774	Empresa comunal servicios agropecuarios agroindustriales	Trujillo
8	20440298550	Sur Verde S.A.C	Trujillo
9	20480853262	Empresa De Inversiones Las Américas H.G. S.A.C.	Trujillo
10	20481083185	Agrogenetica S.A.C	Trujillo
11	20482196676	Molindustrias San Luis S.A.C.	Trujillo
12	20482461507	Aqua Riego S.A.	Trujillo
13	20482583793	Empresa Agrícola Ganadera Y De Transporte S.R.L.	Trujillo
14	20477465405	R & A Contratistas Generales S.R.L.	Trujillo
15	20544057821	Cb Marketing Group-Peru Sociedad Anónima Cerrada	Trujillo
16	20539845501	Asociación De Productores Agropecuarios Chinchinvara	Trujillo
17	20559651291	Inversiones Jhonzulant Empresa IRL	Trujillo
18	20559683494	Inversiones Marcela L & M S.A.C.	Trujillo
19	20559685195	Cooperativa De Servicios Multiples Lankidetza Ltda	Trujillo
20	20559817288	Comercializadora De Granos Trujillo E.I.R.L.	Trujillo
21	20495817696	Servicios Ecológicos Del Norte Sociedad Anónima Cerrada	Trujillo
22	20560046023	Fitosanidad Agrícola S.A.C	Trujillo
23	20600161335	Empresa Chavez Quiliche E.I.R.L.	Trujillo
24	20600317831	Inversiones Isaser S.A.C.	Trujillo
25	20600409370	Servicios Fruticolas E.I.R.L.	Trujillo
26	20600829191	Inversiones Corporativas Aldea Chávez Del Perú S.A.C.	Trujillo
27	20600973526	Inca Land Agroindustrias S.A.C	Trujillo
28	20601154171	Grace Inversiones Agropecuarias S.A.C.	Trujillo

29	20601173698	Bio Cruz Ecológico Importador-Álvaro Cruz Quito S.A.C.	Trujillo
30	20601223296	Servicios Huaca Larga E.I.R.L.	Trujillo
31	20601493129	Serviurb E.I.R.L.	Trujillo
32	20601511259	Ajmr Agromaq E.I.R.L.	Trujillo
33	20601569613	Agropecuaria Fundo Primavera S.R.L.	Trujillo
34	20601600057	Las Calas Gardening S.A.C.	Trujillo
35	20601642485	Botánica & Paisajismo Caceda E.I.R.L.	Trujillo
36	20601696518	Comunidad Campesina Leoncio Prado	Trujillo
37	20601841488	Investment Y Business Los Rubies E.I.R.L.	Trujillo
38	20601876800	Agrícola San Gerardo S.A.C.	Trujillo
39	20601924561	Yufa Bee S.A.C.	Trujillo
40	20602063551	Inversiones Centro Agrícola E.I.R.L.	Trujillo
41	20602217371	Agrícola Nuestra Tierra S.A.	Trujillo
42	20602290078	Frigorifico Salaverry S.A.C.	Trujillo
43	20602368778	Madiva Consorcio Distribuidor S.A.C.	Trujillo
44	20602508057	V & V Soluciones Técnicas S.A.C.	Trujillo
45	20602584390	Quality Hidro S.A.C.	Trujillo
46	20602730736	Jsk Agro Export S.A.C.	Trujillo
47	20602920985	Alecar General Services E.I.R.L.	Trujillo
48	20603078145	Agro Exportadora Puro Perú S.A.C.	Trujillo
49	20603113595	Jamica Servicios Generales S.A.C.	Trujillo
50	20603199015	Cc Y R Logistic S.A.C.	Trujillo
51	20603259859	Arte Del Paisaje E.I.R.L.	Trujillo
52	20535662607	Agrocasanare E.I.R.L.	Trujillo
53	20603635826	Talsa Agroexport S.A.C.	Trujillo
54	20603999674	Forte Verde S.A.C.	Trujillo
55	20539735749	Protección De Cultivos Perú S.A.C. - Procultivos Perú S.A.C.	Trujillo
56	20603064993	Fungicol Del Perú S.A.C.	Trujillo
57	20604156247	Centro Agropecuario Castillo Y León S.A.C.	Trujillo
58	20602024696	Forest Tech S.A.C.	Trujillo
59	20477656685	Multiservicios The Mill S.A.C.	Trujillo
60	20602553583	Nova Vives Hidroponia Y Agricultura S.A.C.	Trujillo
61	20600896416	Inversiones Agrícolas Brandth S.R.L.	Trujillo
62	20440361936	Truck Company S.R.L.	Trujillo
63	20482026169	Agronor E.I.R.L.	Trujillo
64	20509802352	Sociedad Minera De Responsabilidad Limitada San Antonio	Trujillo
65	20540071323	Consorcio Lean S.A.C.	Trujillo
66	20601203830	Agro Distribuidora La Libertad S.R.L.	Trujillo
67	20601208777	M & S Agroservicios S.A.C.	Trujillo
68	20601495351	Agronegocios Rosack E.I.R.L.	Trujillo
69	20601640431	Abopez E.I.R.L.	Trujillo
70	20602791956	Organic And Health S.A.C.	Trujillo
71	20603361068	Jardinera León E.I.R.L.	Trujillo
72	20477511873	Fundo Chiclin Del Valle S.A.C.	Ascope
73	20481544760	Serviagro Milagritos Srl	Ascope
74	20231396421	Emp Comunal Agroindustrial Pan De Azúcar	Ascope

75	20315369879	Emp Com Ganad Avic Agroind Sr. Cautivo	Ascope
76	20603238126	Inversiones Y Servicios Generales Sánchez Y Asociados	Ascope
77	20274085674	Emp Com De Serv Agropec San Mateo Resp L	Ascope
78	20601621615	Agro Inversiones Hnos Leon Chávez E.I.R.L.	Ascope
79	20600879716	Agroinversiones Condado Verde S.A.C.	Ascope
80	20197792117	Comunidad Campesina De Chepén	Chepén
81	20274363747	Emp.Com.De Serv.Agrop.Chepen De Res.Ltda	Chepén
82	20440129529	Servicios Generales Santa Marcela S.A.C.	Chepén
83	20601315581	Corporación Del Desarrollo Pro Agro	Chepén
84	20603512503	Servidiesel Pacanga SAC - Servipacanga	Chepén
85	20603579471	Bnn E.I.R.L.	Chepén
86	20438642201	Molino El Campesino E.I.R.L.	Chepén
87	20131720301	C.A.U. Tomas Lafora Ltda.	Chepén
88	20315026831	Em Com Ser Agrop Resp Ltda San Francisco	Julcán
89	20315542686	Emp Com Serv Agropecuarios Progreso R.Lt	Julcán
90	20314736835	Emp Com Serv Agrop Resp Lda Cesar Vallej	Julcán
91	20275624340	Emp Serv Agrop Y Agroin San Isidro	Julcán
92	20315755086	Emp Comunal Serv Agrop Túpac Amaru Resp	Julcán
93	20314533721	Emp Com De Serv Agrop Virgen De La Puert	Otuzco
94	20559789993	Horizonte Otuzco S.A.C.	Otuzco
95	20602235310	Cooperativa Agraria Yachacoflor	Otuzco
96	20602237819	Cooperativa Agraria Cielo Andino	Otuzco
97	20602291601	Cooperativa Agraria Valle Andino	Otuzco
98	20602283888	Agro Inversiones J Y H S.A.C.	Otuzco
99	20559948544	Asociación De Productores Y Comercialización De Tara	Pacasmayo
100	20603434626	O & R Servicios Agralinter E.I.R.L.	Pacasmayo
101	20146815741	Comité Regional De Semillas La Libertad	Pacasmayo
102	20439540916	Molino Espiga Del Norte Empresa IRL	Pacasmayo
103	20480850247	Molino El Sarco E.I.R.L.	Pacasmayo
104	20440405496	Servidisel S.M. E.I.R.L.	Pacasmayo
105	20315135029	Representaciones Y Servic Agrícolas Eirl	Pacasmayo
106	20559806910	Fertiriego Tecnificado El Progreso E.I.R.L.	Pacasmayo
107	20560090511	Comercializadora Y Minimarket's Vegagalan S.R.L.	Pacasmayo
108	20439373327	Molino San Eladio Sociedad Anónima Cerrada	Pacasmayo
109	20354173116	Emp Comunal Serv Agrop Cinco De Abril Rl	Pacasmayo
110	20538701123	Invbar S.A.C.	Pacasmayo
111	20396350891	Piladora Del Valle Srltda	Pacasmayo
112	20438634283	Agroindustria Santa Marina S.A.C.	Pacasmayo
113	20540005967	Agromaq Don Lolo S.R.L.	Pacasmayo
114	20560086246	Agroindustria Molinera Dylvic S.R.L.	Pacasmayo
115	20600640489	Corporación De Alimentos Y Cereales S.A.C. - Corace S.A.C.	Pacasmayo
116	20602855652	Empresa Agropecuaria Forestal Huarimarc S.A.	Pataz
117	20602708641	Empresa Agropecuaria Forestal Tomac S.A.	Pataz
118	20602712487	Empresa Agropecuaria Forestal La Unión S.A	Pataz
119	20602738028	Empresa Agropecuaria Forestal - Amo De La Humildad	Pataz

120	20602860389	Empresa Agropecuaria Forestal Chaquicocha Sociedad	Pataz
121	20481815623	Asociación De Ganaderos Del Distrito De Chilia	Pataz
122	20602729096	Empresa Agropecuaria Forestal Miraflores Sociedad Anónima	Pataz
123	20440284338	Asociación De Comerciantes Pecuarios Virgen De Fátima	Sánchez Carrión
124	20481964971	Asociación Agroindustrial Macania	Sánchez Carrión
125	20482822020	Apefor Mallbri S.A.C.	Sánchez Carrión
126	20559842801	Empresa Comunal De Servicios Múltiples Florencia De Mora	Sánchez Carrión
127	20600289129	Inversiones Agropecuarias Y Forestales Márquez S.A.C.	Sánchez Carrión
128	20602328318	Multiservicios Alexandria S.A.C.	Sánchez Carrión
129	20602450571	Corporación Diyel R & A S.A.C.	Sánchez Carrión
130	20603705123	Asociación De Productores Ecológicos Para La Reconversión	Sánchez Carrión
131	20600370619	Cooperativa Agraria Alto Andina Chugay	Sánchez Carrión
132	20314781032	Emp Comunal Agropec.El Socorro De Gehova	Sánchez Carrión
133	20315013420	Emp Com Serv Agropecuarios El Maranon RI	Sánchez Carrión
134	20601672821	Cooperativa Agraria Ecológica Cahuide	Santiago De Chuco
135	20206409364	Emp.Comunal De Serv.Agropecuarios "San J	Virú
136	20231022261	Empresa De Desarrollo Comunal Libertad	Virú
137	20601095468	Jomak Agronegocios S.A.C.	Virú




Fuente: SUNAT - Elaboración: CCLL

Anexo N°7
Vehículo

MEDIDA IDEAL DEL CAMION DE 7 TN



LEYENDA:

-  **ALTO:** 2.25 m (Externo) - 2.22 m (Interno) - Carga 7 jabas apiladas
-  **ANCHO:** 2.50 m (Externo) - 2.45 m (Interno) - Ingresan 2 parihuelas juntas
-  **LARGO:** 8.30 m (Externo) - 8.25 m (Interno) - Ingresan 5 Parihuelas juntas

- La capacidad de la unidad en parihuelas sería: 10 parihuelas con 490 jabas con MMPP
- La capacidad de la unidad sin parihuelas sería: 588 jabas con MMPP