

UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE
FACULTAD DE ESTUDIOS DE LA EMPRESA
Carrera de Administración

Creación de una empresa de Transportes de carga para prestar servicios a empresas mineras

Tesis para optar el título profesional de: LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR:

César Enrique Ramírez Coronel

ASESOR: Eco. María E. Alfaro Sánchez.

TRUJILLO – PERÚ 2008

RESUMEN EJECUTIVO . . .	1
CAPITULO I: IDEA DE NEGOCIO: . . .	3
1.1 Naturaleza del Proyecto. . .	3
1.2 Servicios. . .	3
1.3 Objetivos de Estudio. . .	5
CAPÍTULO 2: ANALISIS DEL ENTORNO . . .	7
2.1 Macroentorno . . .	7
2.1.1 Factores Económicos. . .	7
2.1.3 Factores Tecnológicos. . .	10
2.1.4 Factores Ambientales. . .	10
2.2 Microentorno . . .	10
2.2.1 Tendencias del mercado . . .	10
2.2.2 Comportamiento del consumidor. . .	11
2.2.3 Clientes potenciales. . .	11
2.2.4 Proveedores . . .	11
CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DEL MERCADO Y ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA . . .	13
CAPÍTULO 4: PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO. . .	15
4.1. Visión: . . .	15
4.2. Misión de la Empresa. . .	15
4.3. Análisis FODA. . .	16
4.4. Objetivos estratégicos. . .	17
CAPÍTULO 5: PLAN DE MARKETING. . .	19
5.1. Producto. . .	19
5.1.1. Definición del producto. . .	19
5.1.2. Características: . . .	19
5.2. Precio. . .	20
5.2.1. Niveles de precios. . .	20

5.2.2. Márgenes de ganancia. . .	20
5.2.3. Plazos y condiciones de pago. . .	21
5.3. Plaza. . .	21
5.4. Promoción. .	21
5.4.1. Características . .	21
5.4.2. Promoción de ventas. .	21
5.4.3. Marketing Directo. .	22
5.5 Posicionamiento .	22
5.5.1. Ventaja diferencial: .	22
5.5.2. Estrategia e posicionamiento. .	22
5.5.3. Marketing directo. .	23
5.6 Cronograma de acción de marketing: . .	23
5.7 Presupuesto de marketing: .	23
5.8 Proyección de ventas: .	24
CAPÍTULO 6: PLAN DE PRODUCCIÓN . .	25
6.1 Especificaciones técnicas del servicio. .	25
6.2 Ingeniería básica. .	26
6.2.1 Descripción del proceso de producción (flujograma integral del proceso de producción y comercialización) .	26
6.2.2 Identificación de cuellos de botella. . .	27
6.2.3. Descripción de tecnología: . .	27
6.3 CENTRO DE OPERACIONES: MACRO Y MICROLOCALIZACIÓN. . .	28
6.4 Capacidad instalada. .	30
6.4.1 Capacidad máxima. .	31
6.4.2 Criterios y porcentajes de ocupabilidad. .	31
6.5 Estudio legal. . .	32
7. DISEÑO DE LA ORGANIZACIÓN. .	35
7.1. Organización empresarial. .	35
7.1.1. Equipo de trabajo. .	35

7.1.2 Descripción de cargos y perfiles. .	36
7.1.3 Tareas, funciones y responsabilidades. . .	37
7.1.4 Programas de capacitación y evaluación de personal. .	38
7.1.5 Política salarial y fijación de sueldos. .	39
CAPÍTULO 8: EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA. . .	41
CAPÍTULO 9: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES. .	43
BIBLIOGRAFIA .	45
LINKOGRAFIA .	45
ANEXOS .	47

RESUMEN EJECUTIVO

El presente Plan de Negocios tiene por objetivo demostrar la viabilidad económica financiera para crear 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.

Debido al crecimiento del rubro de minería en las zonas rurales de poco acceso en el Departamento de Ancash, ha traído consigo que aumente la demanda por el servicio de calidad y seguridad en el transporte de carga por vía terrestre de las empresas mineras.

Este servicio, está dirigido 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 Huari 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% y el 45% 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% mientras que la Tasa Interna de Retorno Financiera es de 35.54%.

Demostrándonos que el negocio genera rentabilidad para el inversionista.

CAPITULO I: IDEA DE NEGOCIO:

1.1 Naturaleza del Proyecto.

Transporte de carga pesada y liviana por vía terrestre (Transportes Ramírez) a empresas mineras que tiene sus operaciones en la sierra de Ancash (Provincia de Huari, Bolognesi, Huallanca, Pampas, entre otros), bajo el nombre de Transportes Ramírez.

1.2 Servicios.

Servicio de transporte de carga pesada y liviana (Materiales diversos de minería para planta concentradora, operaciones mineras subterráneas, entre otros) por vía terrestre, para la Empresa Minera Huallanca S.A. Ciudad de Lima a la U.P. Contonga ubicado en el Distrito de San Marcos Departamento de Ancash, así como también a otra empresas mineras de la zona que deseen nuestros servicios, bajo los principios de responsabilidad seguridad y puntualidad ante todo.

Y para cumplir estos principios Transportes Ramírez contara con personal calificado y capacitado constantemente.

Sistema de monitoreo de rutas.

También se contará con dos camiones como unidades de transporte de carga pesada y liviana, hechos de carrocería de madera y metal tipo furgón especial para seguridad. Todos en perfectas condiciones para los viajes y cada uno con seguro de alto riesgo y el Soat respectivamente.

Los vehículos estarán en óptimas condiciones mecánicas, eléctricas y electrónicas, sistemas de freno, dirección, estado de neumáticos, limpia parabrisas, espejos laterales y retrovisor, cinturones de seguridad, señales, marcadores en general y vidrios. También se incluyen los dispositivos de comunicación que también deben encontrarse en buenas condiciones de funcionamiento.

Portarán los elementos adicionales de seguridad como son: el extintor, neumático de repuesto, gata, llave de rueda, tacos, conos de seguridad, triángulo reflectante y botiquín.

Las unidades con las que se contará son las siguientes:

Camión Volvo FL614	Camión Volvo FH12
Capacidad de carga: 10 toneladas	Capacidad de carga: 18 toneladas
Carrocería: De madera, de 7 Mts de largo por 2.5 Mts de ancho y 3 Mts de alto.	Carrocería: De metal tipo furgón, de 9.5 Mts de largo por 3 Mts de ancho y 3.5 Mts de alto.
Año de fabricación: 2008	Año de fabricación: 2008
Nro de Lic: 02	Nro de Lic: 03

CUADRO Nº 01: MODELOS DE VEHÍCULOS DE TRANSPORTES RAMIREZ



Camión Volvo FL614



Camión Volvo FH12

1.3 Objetivos de Estudio.

- Determinar la viabilidad del proyecto
- Determinar el tamaño de mercado objetivo proyectado para el horizonte del proyecto.
- Determinar el monto de inversión requerida, así como el financiamiento adecuado.

CAPÍTULO 2: ANALISIS DEL ENTORNO

2.1 Macroentorno

2.1.1 Factores Económicos.

El crecimiento de la actividad económica por sectores ha tenido un aumento considerable en los últimos años debido a que existe un crecimiento de los niveles de inversión en cada sector destacándose el sector minero, gracias a las nuevas inversiones y a la política del gobierno de turno del libre mercado. Que se están dando el país como se muestra a continuación:

Cuadro N°3	PRODUCTO BRUTO INTERNO (Variaciones porcentuales reales)				
	2004	2005	2006	2007	2008*
Agricultura	8.2	4.8	7.4	3.1	2.8
- Agrícola	8.2	4.0	8.3	2.1	2.3
- Pecuaria	3.0	6.6	7.6	4.7	3.7
Pesca	38.7	3.2	2.4	6.9	1.2
Minería	4.0	8.4	1.4	2.1	6.4
- Minería metálica y no metálica	4.1	7.0	1.0	1.0	6.3
- Hidrocarburos	7.1	13.4	6.7	6.5	6.4
Manufactura	7.7	7.2	7.4	10.3	6.1
- Procesadores de recursos primarios	8.0	3.0	4.1	10.5	3.6
- Manufactura no primaria	7.6	8.2	8.3	12.9	10.4
Electricidad y agua	4.5	5.8	6.9	8.4	7.2
Construcción	4.7	8.4	14.8	10.5	17.0
Comercio	4.8	9.3	11.1	10.5	8.1
Otros servicios	4.4	6.4	7.0	9.3	7.0
Imp. a los productos y de ventas de import.	6.4	8.5	6.3	8.3	6.4
PRODUCTO BRUTO INTERNO	6.1	6.7	7.6	8.0	7.5

* Proyección

CUADRO N° 02: VARIACIONES DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO DE PERÚ

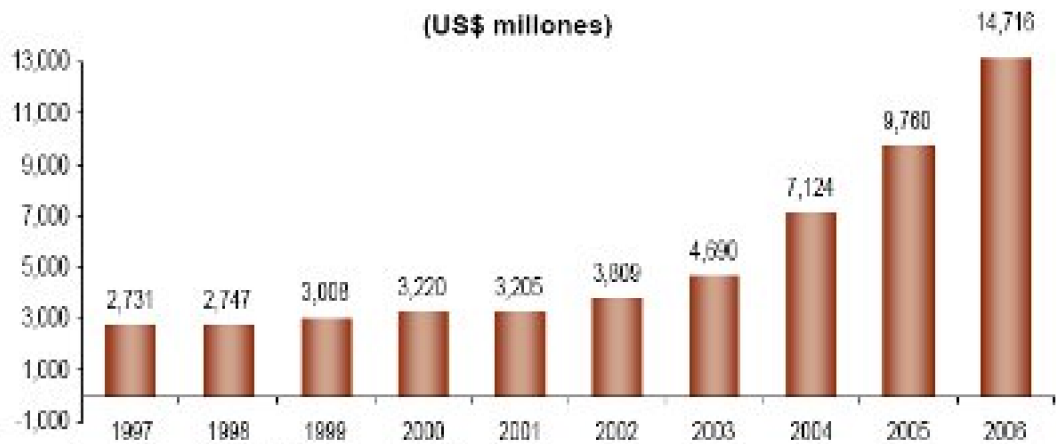
Fuente: Banco Central de Reserva. Estadísticas Anuales 2007

Exportaciones mineras, que han aumentado considerablemente gracias a los favorables precios internacionales de los metales.

Precio de los metales a nivel internacional.

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS DEL PERU						
INDICADORES	Enero - Diciembre		Enero 2008	Febrero 2008	Marzo 2008	Abril 2008
	2006	2007				
PI (var. % real)	7.6%	9.0%	10.5%	12.1%	5.6%	13.2%
PI Minero (var. % real)	0.6%	1.7%	3.7%	15.1%	2.1%	7.0%
Inflación	1.1%	3.8%	0.22%	0.91%	1.04%	0.17%
Tipo de Cambio Promedio (\$/p. US\$)	3.25	3.17	2.85	2.91	2.81	2.75
Exportaciones (US\$MM)	23,748	27,068	2,521	2,469	2,716	2,671
Exportaciones Mineras (US\$MM)	14,707	17,329	1,483	1,525	1,775	1,880
Importaciones (US\$MM)	14,837	19,599	2,188	1,893	2,190	2,274

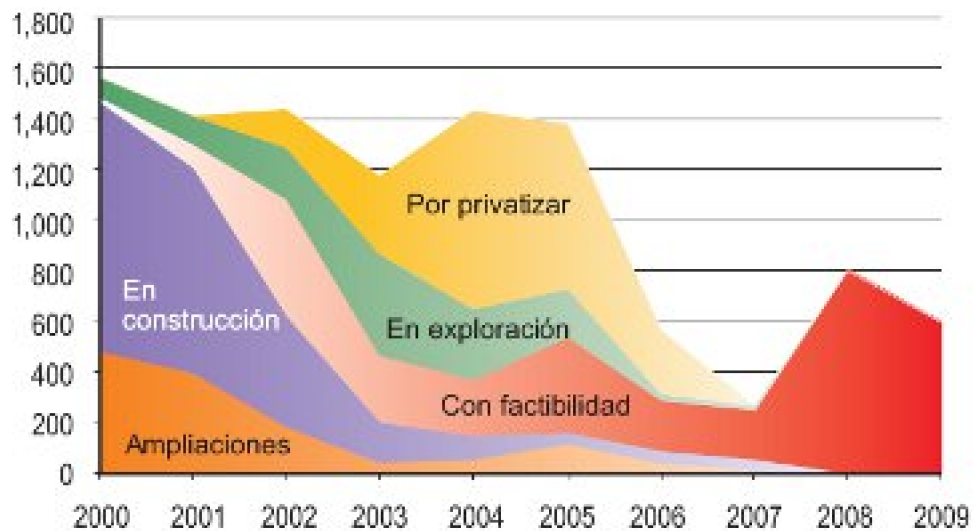
CUADRO Nº 03: VARIACIONES MACROECONOMICAS EN LA MINERIA (US\$ MM)



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

CUADRO Nº 04 : EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES MINERAS (1997 - 2008)

Apertura de nuevos proyectos mineros.



CUADRO Nº 05: PROYECCIONES DE INVERSION MINERA (MILLONES DE US\$)

Fuente. Ministerio de Energía y Minas

2.1.2 Factores Legales.

Transportes Ramírez se encontrara imbuida en le marco legal del sub. sector transportes, destacando las siguientes normas.

Ley General de Transporte y Transito Terrestre:

Ley N° 28172

Ley N° 28839, 24/07/06

D,S N° 033-2006 - MTC 30/09/06, Aprueban tabla de valores referenciales para la aplicación del Sistema de pago de obligaciones tributarias en el servicio de transporte de bienes realizados por vía terrestre.

D.S. N° 058-2003 – MTC y el Reglamento de la Ley 28256 “Transporte de materiales y residuos peligrosos” del 18 de junio del 2004.

2.1.3 Factores Tecnológicos.

Debido a las características de la zona con carreteras afirmadas y las constantes lluvias en época de invierno, se contara con camiones operativos y de tracción, para este proyecto se utilizara camiones marca VOLVO, (modelo FL614 Y FH12).

Con una antigüedad menor a 10 años de vida útil.

2.1.4 Factores Ambientales.

Hoy en día se esta dando mucho interés a la contaminación debido a la progresiva acumulación de gases en la atmósfera que provocan el llamado efecto invernadero, que provoca distorsiones del clima en la superficie terrestre, por eso los clientes buscan empresas de transportes que tengan unidades en perfecto estado para que no emitan mucho CO2.

La preocupación de las compañías mineras por la protección de la población y el medio ambiente ha hecho que muchas empresas gestionen mediante políticas de responsabilidad social, como es el caso de Minera Huallanca, que exige vehículos acondicionados para transportar productos químicos para evitar el derrame de estos.

2.2 Microentorno

2.2.1 Tendencias del mercado

En el rubro de transportes ha crecido considerablemente gracias a que aumentado la demanda en el sector minero que esta en el auge.

La tendencia del mercado va en aumento en el rubro de minería, por el cual demandan cada día más unidades de transporte.

Las empresas mineras que son factibles ya entran en operación para el periodo 2008 (ver anexo N° 01)

2.2.2 Comportamiento del consumidor.

El consumidor del servicio de transporte, buscan que sus bienes lleguen a tiempo, unidades seguras ante accidentes y robos.

Que sean de apoyo a la empresa, compartan la política de responsabilidad social que tiene minera Huallanca de cuidar el medio ambiente, para esto se ha equipado un vehiculo con carrocería furgón, que es exclusivamente para transportar productos químicos para la planta chancadora de la empresa.

2.2.3 Clientes potenciales.

Los clientes potenciales serán organizaciones, empresas pequeñas que se encuentren por la zona, donde no ingresan camiones de gran capacidad de carga (trailer y semitrailers). Y están son:

Empresa minera Pachapaqui, S.A, que esta reiniciando sus operaciones en la provincia de Bolognesi.

CIA Minera Santa Luisa, en la Provincia Bolognesi.

CIA Minera San Rafael. en la Provincia Bolognesi

Empresas de ferretería de la zona sierra de Ancash.

Municipalidad de San Marcos.

Municipalidad de Huari,

Municipalidad Provincial de Bolognesi.

Municipalidades distritales de la zona de la zona.

2.2.4 Proveedores

FADIRMA S.R.L. Donde se hacen las reparaciones y mantenimiento preventivo de las unidades vehiculares.

PIMENTEL. Los que nos proveen llantas a crédito y al contado a las unidades vehiculares.

Centro Diesel del Perú S.A. Los que se encargan de proveer todos los repuestos y lubricantes para la unidades.

Grifos Repsol. Encargados del abastecimiento de combustibles.

CAPITULO III

3.1 Segmentación del mercado.

Características:

Geográfica. Transporte de carga pesada por carretera, de la Ciudad de Lima a la U.P. Contonga ubicado en el Distrito de San Marcos Departamento de Ancash.

Empresas mineras (minera Huallanca S.A.) Que tienen sus operaciones en lugares donde solo hay carreteras afirmadas, como las provincias de Huari, y Bolognesi, donde la carretera asfaltada y afirmada desde la ciudad de Lima es:

- Provincia de Huari, Distrito de San Marcos. U.P. Contonga.
Carretera Asfaltada. 395Km.
Carretera Afirmada. 95 Km.
- Provincia de Bolognesi, Distrito de Huallanca. U.P. Pucarraju.
Carretera Asfaltada. 450 Km.
Carretera Afirmada. 35 Km.

3.2 Definición del cliente. Minera Huallanca S.A. es una sociedad anónima constituida y existente bajo las leyes de la República del Perú, cuyo domicilio fiscal y oficinas administrativas están ubicadas en Faustino Sánchez Carrión 451, San Isidro - Lima, teléfonos (511) 6157700 y fax (511) 6157712.

Que produce concentrados de mineral. En la Unidad de Producción Pucarrajo se produce Concentrado de Plomo con Plata y Concentrado Zinc y en la Unidad de Producción de Contonga se tiene proyectado producir Concentrado de Plomo y Concentrado de Zinc.

U.P. Contonga, que es un proyecto de rehabilitación y preparaciones de mina y planta en sus últimas fases, ubicado en el Distrito de San Marcos, Provincia de Huari, Región de Ancash, a 490 Km. de Lima, integrado por quince (15) concesiones mineras, de las cuales la Compañía es titular inscrito de las siguientes once (11) concesiones que suman un total de 948.22 hectáreas, teniendo el método de explotación seleccionado de corte y relleno ascendente es el indicado para este tipo de yacimiento; para lo cual debe culminarse la rampa propuesta así como las labores de preparación.

3.3 Análisis de la demanda.

3.3.1 Producto real.

Servicio de transporte de carga pesada y liviana (Materiales diversos de minería para planta concentradora, operaciones mineras subterráneas, entre otros) por vía terrestre, para la Empresa Minera Huallanca S.A. Ciudad de Lima a la U.P Contonga ubicado en el Distrito de San Marcos Departamento de Ancash, así como también a otras empresas de la zona que deseen nuestros servicios, en la provincia de Huari y Bolognesi.

Contaremos con seguro de carga de mercancía y seguro contra terceros

Con dos camiones equipados para la ruta con:

- Soat. y Póliza de Seguro.
- 01 Conductor y 01 ayudante (copiloto)
- Accesorios de seguridad (Extintor, triángulos de seguridad, circulina, Cable de Remolque, etc.).

En el caso de Ancash, se escogió:

Debido a la falta de carreteras asfaltadas en la zona y la presencia de compañías mineras que van a empezar sus explotaciones.

(Ver Anexo N° 01)

Ubicación de importantes empresas Mineras en la zona, donde hay carreteras afirmadas, principalmente en las provincias de Huari y Bolognesi.

(Ver Anexo N° 02)

3.3.2 Demanda actual y proyectada.

Demanda actual.

- Mercado Potencial:

Empresas Mineras de Ancash (Ver anexo cuadro N°02)

CUADRO N° 06
EMPRESA MINERAS DE LA ZONA ANDINA DE ANCASH

Exploración	12
Operación	10
Total	22

Fuente: Ministerio de energía y minas.

- Mercado Disponible:

Pequeñas y medianas empresas mineras, ubicadas en la provincia de Huari y Bolognesi. (Ver anexo N° 02)

CUADRO N° 07
DISTRIBUCIÓN POR CATEGORÍA DE EMPRESA MINERA

Medianas	9
Pequeñas	10
Total	19

Fuente: Ministerio de energía y minas.

Promedio a transportar por empresa en periodo de producción: (ver anexo N° 3)

CUADRO N° 08
MATERIALES A TRANSPORTAR EN PROMEDIO POR EMPRESA MINERA

Materiales en toneladas	Mensual	Anual
Relavera	20	240
Operación Mina	60	720
Planta concentradora	115	1380
Total	195	2340

Elaboración: Autor

Total mercado disponible = 2340 TN * 19 Empresas: 44460 TN.

CUADRO Nº 09
MERCADO DISPONIBLE EN NÚMERO DE VIAJES

TN	Capacidad de carga promedio	Viajes anuales
44460	13	3420

Elaboración: Autor

Para el proyecto se ha tomado como promedio de toneladas a transportar entre las dos unidades 13 TN en promedio.

- Mercado Efectivo:

Empresas que tengan sus operaciones en la sierra de Ancash, Provincia de Huari y Bolognesi.

Total: 9 Empresas mineras

Total mercado Efectivo: 2340 TN * 9 Empresas= 21060 Tn

CUADRO Nº 10
MERCADO EFECTIVO EN NÚMERO DE VIAJES

TN	Capacidad de carga promedio	Viajes anuales
21060	13	1620

Elaboración: Autor

- Mercado Objetivo:

Minera Huallanca: Con 2 unidades de producción.

CUADRO Nº 11
TONELADAS DE CARGA A TRANSPORTAR EN MINERA HUALLANCA

UNIDADES DE PRODUCCION	TN ANUAL
Contonga	2340
Pucarraju	2340
TOTAL	4680

Elaboración: Autor

Demanda actual= 50% = 2340 Tn.

Debido a que solo se prestara servicios a la unidad de Producción Contonga

CUADRO N° 12
MERCADO OBJETIVO EN NÚMERO DE VIAJES

TN	Capacidad de carga promedio	Viajes anuales
2340	13	180

Elaboración: Autor

Demanda Proyectada.

Se calcula un crecimiento en las operaciones de minera Huallanca en un 5%¹ anual en un horizonte de 5 años, y en 100% a partir del 5 año, con la apertura de sus unidades contonga 2, 3 y 4

CUADRO N° 13

Año	TN	N° De Viajes
1	2340	180
2	2457	189
3	2580	198
4	2709	208
5	2844	219

**DEMANDA
PROYECTADA**

Elaboración: Autor

3.3.2 Variables que afectan la demanda.

- Organizaciones que se opongan a la inversión minera en la zona (ONG)
- Las autoridades locales y regionales del departamento de la Zona
- El precio internacional de los metales.
- Factores políticos (política del gobierno regional, local.)
- Conflictos sociales en las empresas mineras.

3.4.1. Identificación de la competencia

- **Directo:** Empresa de transportes Leyva S.R.L.
Que cuenta con varias unidades, en defectuoso estado.
Que demoran a más de 2 días de viajes a la unidad para transportar los bienes de la Empresa.
- **Indirectas:** Algunos volquetes que van a recoger minerales a la zona.

3.4.2. Oferta histórica y presente.

Para la unidad de Producción Contonga, de la empresa Minera Huallanca no hay oferta histórica puesto que es un proyecto nuevo.

Y la oferta presente es la Empresa Leiva que cuenta con camiones antiguos y mal condicionados para este tipo de rutas.

Transportes Ramírez, contara con dos camiones como unidades de transporte, con capacidad de carga de 10 y 18 tn, y espacio de carrocería entre 7 a 10 metros de largo, equipadas especialmente para terrenos accidentados.

3.4.3. Variables que afectan la oferta.

- Precio de la competencia, que pueden llegar hasta debajo del promedio para este tipo de servicios.
- Cambios climatológicos que deterioren las carreteras, sobre todo en la región alto andina del departamento de Ancash.
- Precios de combustibles, con la subida del precio del petróleo a nivel internacional.
- Tipo de cambio, que fluctúa mucho, esto es importante a la hora que se tiene que comprar los repuestos de las unidades que es en dólares.

CAPÍTULO 4: PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO.

4.1. Visión:

Ser una empresa rentable y los mejores en brindar los servicios de transportes de carga pesada y soporte logístico a empresas mineras, satisfaciendo las necesidades y expectativas de los clientes.

4.2. Misión de la Empresa.

Brindar el mejor servicio de transporte de carga ligera, liviana y pesada en todas nuestras rutas, con responsabilidad, puntualidad y seguridad, a fin de lograr el fortalecimiento y liderazgo empresarial con tecnología, integración, transparencia y respeto.

4.3. Análisis FODA.

FORTALEZAS:

- Unidades Propias.
- Experiencia en el rubro empresarial.
- Unidades equipadas para el transporte de materiales para operaciones mineras.
- Chóferes experimentados que conocen la ruta.
- Formalidad del negocio, con todos los documentos en regla.
- Seguridad integral de unidades, equipadas con sistema de rastreo satelital (G.P.S.)

DEBILIDADES:

- Local Alquilado.
- Falta de promoción de los servicios.
- Pocas unidades, por lo que no se cubren la demanda.
- No brindar servicios extras en el rubro.
- Camiones de poca capacidad de carga.

OPORTUNIDADES:

- Administrar mejor las unidades.
- Potencial de nuevos clientes mediante un crecimiento de la demanda que son las empresas mineras.
- Ubicación rápido a los clientes.
- Los cambios constantes en tecnología que nos permiten mejorar el servicio.
- Mano obra especializada y de gran responsabilidad disponible.
- Mayor control por parte de la SUNAT y las autoridades, a los transportistas.
- Mayor seguridad a los clientes.

AMENAZAS:

- Grandes empresas de transportes.
- Competencia desleal de las empresas informales.
- Tipo de cambio para comprar los repuestos importados de alto costo.
- Aumento del precio del combustible.
- Marco legal en el tema de transportes inapropiado.
- Limites en la cantidad de carga a transportar.

4.4. Objetivos estratégicos.

- Objetivos estratégicos de producción:
 - Incrementar la rentabilidad de los viajes en un 5% cada año.
 - Mejorar la calidad de los servicios que se ofrece.
 - Satisfacer las necesidades del cliente.
 - Implementar un servicio adicional de carga para cubrir los gastos de regreso del vehiculo.
 - Cumplir con el total de viajes requeridos durante el mes de trabajo, sin que se presente ningún problema durante la prestación del servicio.
- Objetivos estratégicos de marketing.
 - Ser reconocido por los clientes por la calidad del servicio en transporte de carga pesada por carretera.
 - Posicionar a la empresa en el segmento del mercado elegido, mediante un servicio diferenciado y de calidad, responsabilidad, seguridad y puntualidad.
 - Atraer nuevos clientes.
 - Expandir los horizontes de servicios.
- Estrategias de producción:
 - Poner personal de apoyo en estibado. Para cargar más rápido los vehículos.
 - Capacitación constante al personal.
 - Ofrecer tarifas promocionales para el viaje de regreso.
 - Elaborar un cronograma de viaje y cumplirlos de acuerdo al tiempo establecido

CAPÍTULO 5: PLAN DE MARKETING.

5.1. Producto.

5.1.1. Definición del producto.

- Servicio de transportes de carga pesada y liviana por carretera a empresas mineras que tienen sus operaciones en ancash (Minera Huallanca S.A en la U.P Contonga) brindando un servicio de seguridad, confiabilidad y puntualidad.
- Distribución de mercaderías a través de carga en las unidades de transporte adecuadas.
- Traslado y entrega de mercaderías desde los puntos de destino indicados de los clientes.
- Para esto se contara con dos unidades de transporte, equipadas y acondicionadas para la ruta y para el tipo de carga.

5.1.2. Características:

Beneficios. Empresas de transportes de carga pesada y liviana, especializada con alta seguridad en el transporte de materiales de riesgo para minería.

Unidades equipadas para las carreteras afirmadas.

Personal experto en el traslado de materiales para minería.



Marca. Transporte Ramirez

RESPONSABILIDAD, SEGURIDAD Y PUNTUALIDAD A SU SERVICIO

5.2. Precio.

5.2.1. Niveles de precios.

El precio del servicio se pagara por viaje, de acuerdo la distancia del centro de operaciones de las empresas mineras desde la ciudad de Lima y otros.

Ejm.

	PRECIOS (SOLES) POR VIAJE	
	Lima – Contonga y viceversa	Lima - Pucarraju y viceversa
Camión Volvo FL 614 (10tn)	3000	2000
Camión Volvo FH12 (18 tn)	4000	3000

5.2.2. Márgenes de ganancia.

Se considerará un margen de ganancia del 20% promedio como diferencia entre el costo

del servicio y el precio al cual se ofrece el mismo a los clientes.

5.2.3. Plazos y condiciones de pago.

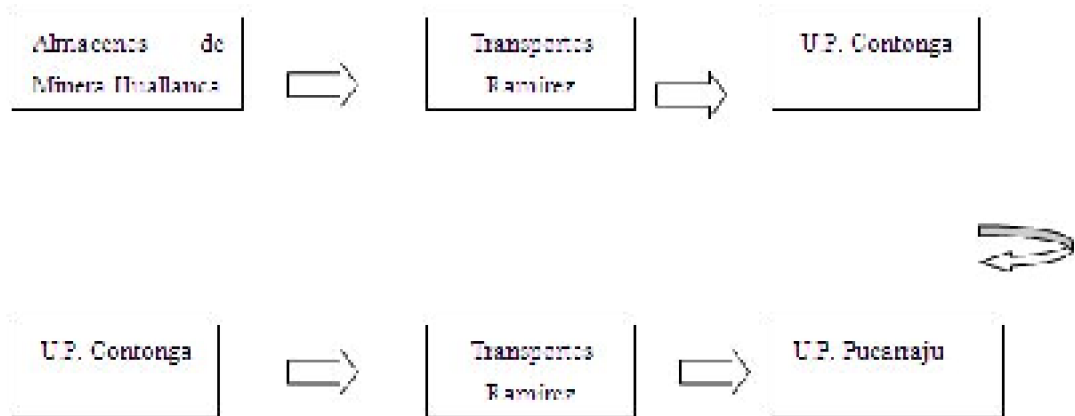
Los pagos se realizarán de acuerdo a contrato con las empresas a quien prestaremos el servicio, que pueden ser por cheque, pagos a una cuenta de la empresa o en efectivo.

Los pagos se realizarán quincenales.

El plazo máximo de pago es 15 días después de haber presentado la factura por el servicio.

5.3. Plaza.

El canal a usar es el canal cero.



5.4. Promoción.

5.4.1. Características

Venta Personal.

Trato directo con el cliente al cual se le ofrecerá el servicio.

Servicio de transporte de carga pesada y liviana a la Empresa Minera Huallanca U.P. Contonga.

5.4.2. Promoción de ventas.

Se harán reparto de artículos de merchandising entre nuestros clientes (Gorras, llaveros gravados con el nombre de nuestra empresa, calendarios entre otros).

Publicidad por medios de comunicación (escrito) que permitan dar a conocer a la empresa.

Inscripción en las páginas amarillas telefónica.

5.4.3. Marketing Directo.

Se presentarán propuestas económicas a través de cartas a las empresas con la que vamos a trabajar. De esta manera de concertarán reuniones de trabajo que permitan dar a conocer de forma mas directa las condiciones del servicio a la empresa minera.

Publicidad.

Será escrita a través de anunciantes como:

Paginas amarillas de telefónica.

Revistas mineras.

Boletines informativos.

Relaciones Públicas.

Contacto directo con la empresa Minera Huallanca.

Auspiciar algunas actividades con nuestros clientes, por ejemplo en las festividades del día del minero.

5.5 Posicionamiento

5.5.1. Ventaja diferencial:

Entra a un mercado con unidades pequeñas, especialmente equipada para la geografía de la zona, carrocería diseñada para transportar productos químicos, con un servicio de calidad, seguridad y puntualidad.

Rapidez en el servicio, puesto que se va contar con personal de apoyo como estibadores, para ayudar a cargar más rápido los vehículos.

Será una empresa exclusiva para el transporte de materiales, productos químicos y equipos de minería.

5.5.2. Estrategia e posicionamiento.

Transportes Ramírez, será una empresa exclusiva que preste servicios a las empresas mineras, diferenciándonos por la puntualidad y seguridad en el servicio.

Para este se tendrá personal disponible, debidamente capacitado.

5.5.3. Marketing directo.

En este caso lo que se realizará es presentar a las empresas mineras propuestas económicas a través de cartas o proformas también se usará el mailling y las visitas en las instalaciones de cada mina previa cita para ser atendido por el representante de la empresa que evaluará la pro forma presentada

Esto se realizará mediante la presentación a las empresas de un cronograma de viajes.

5.6 Cronograma de acción de marketing:

Actividades	Responsable	Indicador
Presentación de proformas	Gerente	proformas enviadas
Envío de rutas de viaje	Gerente	Rutas enviadas
Reuniones privadas	Gerente	Numero de reuniones pactadas
Mailling	Gerente	Envío de correos electrónicos
Merchandising	Gerente	Partida presupuestada

5.7 Presupuesto de marketing:

Estrategia	Cantidad / Tiempo	Monto (Aprox.) US\$
Presentación de proformas	5 veces al año	30
Envío de rutas de viaje	1 veces al año	10
Reuniones privadas	2 veces al año	100
Contratos de publicidad	1 veces al año	200
Mailling	10 veces al año	10
Merchandising	2 veces al año	200
Calendarios	Un millar/ 1 vez al año	200
	TOTAL	750

Elaboración: Autor

5.8 Proyección de ventas:

DESCRIPCIÓN	01	02	03	04	05
Número de viajes	180	189	198	208	219
Precio	1,198.63	1,198.63	1,198.63	1,198.63	1,198.63
Total ingresos anuales sin IGV	215,753.42	226,541.10	237,868.15	249,761.56	262,249.64

Elaboración: Autor

Se prevé aumentar las ventas en un 5% anual con relación al año anterior.

CAPÍTULO 6: PLAN DE PRODUCCIÓN

6.1 Especificaciones técnicas del servicio.

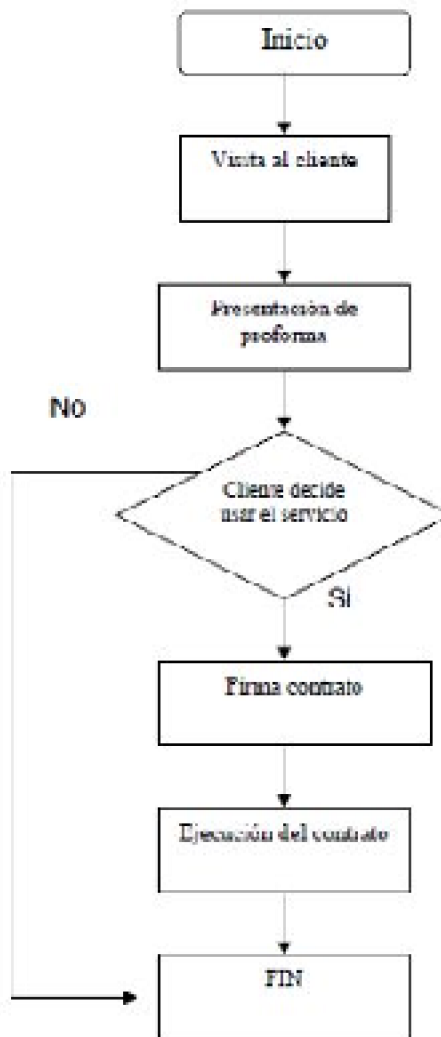
Servicio de transporte de carga pesada y liviana Materiales diversos de minería, para planta concentradora, que son productos químicos, operaciones mineras, subterráneas, por vía terrestre, para esto se contara con dos camiones como unidades de transporte de carga pesada y liviana, hechos de carrocería de madera y metal tipo furgón especial para seguridad. Todos en perfectas condiciones para los viajes y cada uno con seguro de alto riesgo y el Soat respectivamente.

Los vehículos tendrán como mínimo el siguiente equipamiento obligatorio, en condiciones de uso y funcionamiento:

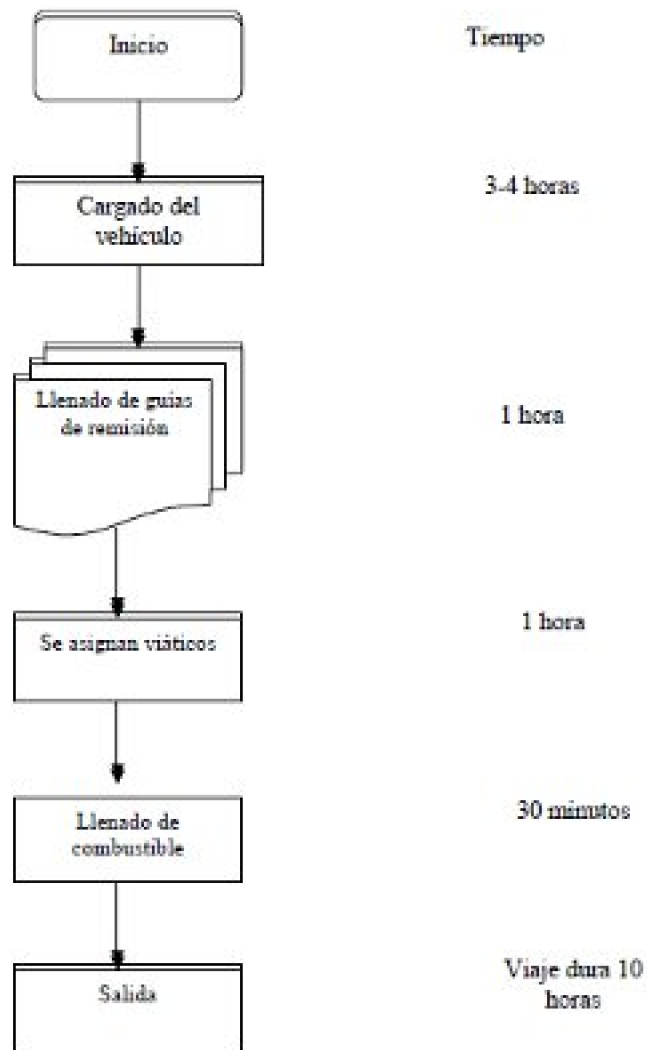
- Sistema de dirección.
- Sistema de suspensión.
- Sistemas de frenos (tres)
- Sistemas de iluminación y elementos de señalización
- Elementos de Seguridad, extintor, triángulos o dispositivos reflectantes rojos.

6.2 Ingeniería básica.

6.2.1 Descripción del proceso de producción (flujograma integral del proceso de producción y comercialización)



FLUJOGRAMA DE COMERCIALIZACIÓN



FLUJOGRAMA SERVICIOS

6.2.2 Identificación de cuellos de botella.

El cuello de botella se presenta en el proceso de cargado del vehículo, porque la empresa minera cuenta con poco personal para el cargado de los vehículos.

6.2.3. Descripción de tecnología:

Maquinaria

- Camión Volvo FL614
- Camión Volvo FH12

Equipo

- 02 Computadora Pentium IV,
- 01 Impresora
- 01 scanner,
- 03 Equipos de Radio Nextel,
- 03 Extintor de incendio.

Mobiliario

- 02 Escritorios
- 04 Sillas de madera
- 01 Sillón gerencial
- 01 Archivadores
- 02 Estantes
- Herramientas

6.3 CENTRO DE OPERACIONES: MACRO Y MICROLOCALIZACIÓN.

Macro Localización:

El proyecto estará ubicado en el Distrito de Los Olivos, Ciudad de Lima, Departamento Lima, por estar cerca al almacén general de la empresa minera Huallanca S.A, y por estar mas cerca de la salida hacia el norte donde está el centro de operaciones de dicha empresa, ahorrándonos tiempo para el traslado de los vehículos.



CUADRO N° 16: MAPA DE UBICACIÓN DEL PROYECTO

Micro localización:

La oficina y el almacén de transportes Ramírez estarán ubicados en la Urbanización Los Alizos, calle Hugo Espinosa, Manzana “C08” del Distrito los Olivos, por ser una zona segura y de fácil acceso, para los vehículos.

FACTORES	PESO	Callao	San Martín de Porres	Los Olivos
Cercanía a Almacén MHSA	30%	10	9	8
Cercanía a proveedores	20%	6	5	9
Seguridad	20%	7	7	8
Medios de Comunicación	15%	5	6	7
Precio de Locales	15%	5	7	9
PUNTUACIÓN TOTAL	100%	6.6	6.8	8.2

Elaboración: Autor



6.4 Capacidad instalada.

	Tn. Max	Tn. Útil
UNIDAD		
VOLVO FL614	18	15
VOLVO FH12	12	10
TOTAL Cap. Instalada	30	26
TOTAL Cap. Promedio	15	13

Elaboración: Autor

Entre los dos vehículos tiene una capacidad de carga promedio para la zona de 13 toneladas por viaje.

CUADRO N° 19: CAPACIDAD INSTALADA (viajes mes)

	N° Viajes Max	N° Viajes Útil
UNIDAD		
VOLVO FL614	10	7
VOLVO FH12	10	8
TOTAL Cap. instalada	20	15

Elaboración: Autor

El tiempo de demora de viajes por vehiculo desde la ciudad de Lima hasta la U.P Contonga, es de 10 horas de viajes.

Los vehículos demoran tres días de viajes como minino en ir y volver a la U.P Contonga desde la ciudad de Lima

6.4.1 Capacidad máxima.

(En viajes mes)					
DESCRIPCIÓN	01	02	03	04	05
CAPACIDAD NORMAL PROMEDIO	15	15	15	15	15
CAPACIDAD MÁXIMA PROMEDIO	20	20	20	20	20
^{1 2}					
(En viajes anual)					
DESCRIPCIÓN	01	02	03	04	05
CAPACIDAD NORMAL PROMEDIO	180	180	180	180	180

Elaboración: Autor

6.4.2 Criterios y porcentajes de ocupabilidad.

1

² Elaboración: Autor

(En viajes mes)					
DESCRIPCIÓN	01	02	03	04	05
CAPACIDAD NORMAL PROMEDIO	15	16	17	17	18
CAPACIDAD MÁXIMA PROMEDIO	20	20	20	20	20
% DE OCUPABILIDAD ³	75%	79%	83%	87%	91%
(En viajes anual)					
DESCRIPCIÓN	01	02	03	04	05
CAPACIDAD NORMAL PROMEDIO	180 240	189	198	208	219
		240	240	240	240
CAPACIDAD MÁXIMA PROMEDIO					
% DE OCUPABILIDAD	75%	79%	83%	87%	91%

Elaboración: Autor

La capacidad promedio de viajes en el periodo de vida del proyecto se tomo del mercado objetivo del número de viajes.

6.5 Estudio legal.

Denominación: TRANSPORTES RAMIREZ E.I.R.L.

Objeto: Dedicarse al transporte de carga por carretera

Forma Societaria

La empresa "Transportes Ramírez" se conformará como una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada" que tendrá como siglas al final E.I.R.L, cumpliendo con todas las exigencias establecidas en la Ley General de Sociedades N° 26887.

1) Tramitar el **registro único del contribuyentes (RUC)** en la **Sunat** , en el régimen general, solicitando emitir facturas y guías de remisión, así como también notas de debito en caso sea necesario.

2) Inscribir los **trabajadores** en **essalud**.

3) Solicitar **autorización al ministerio de transportes, para poder transportar carga por carretera**

4) Obtener la autorización del **Libro de Planillas** ante el **ministerio de trabajo y**

³ Elaboración: Autor

promoción del empleo.

5) Tramitar la **licencia municipal de funcionamiento** ante el **municipio** donde estará ubicado tu negocio

6) Legalizar los **libros contables** ante **notario público**

Los libros a llevar será: Libro de Caja y Banco y de Inventarios y Balances. Además por estar sujetos al Impuesto General a las Ventas (IGV) deberán contar con un Registro de Compras y un Registro de Ventas e Ingresos.

Normatividad vigente del ministerio de transportes.

Los instrumentos legales son los siguientes:

De Carácter General:

Ley N° 27181: Ley General de Transporte y Transito Terrestre.

Ley N° 27314: Ley General de Residuos Sólidos

Ley N° 28256: Ley que regula el Transporte Terrestre de Materiales y Residuos peligrosos

Decreto Supremo N° 009-2004-MTC, Reglamento Nacional de Administración del transporte en sus artículos N° 1, 10 y 16

Decreto Supremo 058-2003-MTC, Reglamento Nacional de Vehículos

Decreto Supremo N° 023-2004-MTC: Reglamento Nacional de Administración de Administración del Transporte (Reglamento de la Ley N° 27181)

Reglamento Nacional de Tránsito N° 033-2001-MTC: que determina las velocidades máximas y otras restricciones para el transporte de carga de residuos sólidos.

De carácter Municipal

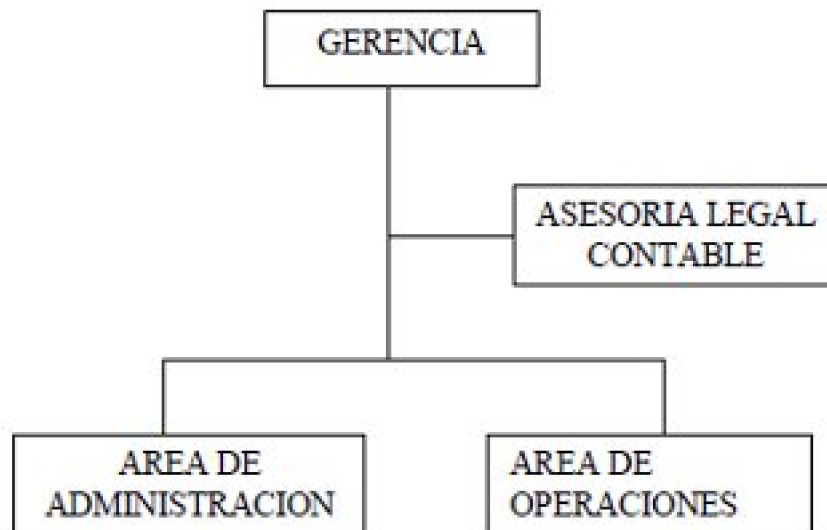
Generada por la Municipalidad Metropolitana de Lima

Ordenanza N° 132: Ordenanza Marco para el Transito en la Provincia de Lima.

(artículo 8, sobre competencia de la MML de regular y administrar la circulación e imponer restricciones a la circulación del transporte.)

Resolución Directoral Municipal N° 1899-96-MML/DMTU (RDM), sobre autorizaciones temporales de permisos de circulación en vías no permitidas para el transporte de carga Resolución Directoral

7. DISEÑO DE LA ORGANIZACIÓN.



7.1. Organización empresarial.

7.1.1. Equipo de trabajo.

Transportes Ramírez contara con:

- 01 Gerente.
- 01 Administrador.
- 01 Jefe de operaciones.
- 03 Conductores.
- 01 Copiloto.
- 02 Ayudantes de logística.
- 01 Vigilante.

7.1.2 Descripción de cargos y perfiles.

Gerencia

- Perfil gerencial:
- Estudios profesionales.
- Experiencia laboral mayor de 3 años.
- Manejo de computadoras e Ingles.
- Liderazgo.
- Proactividad.
- Capacidad de resolver problemas.
- Honestidad.
- Responsabilidad.
- Comunicación.
- Toma de decisiones.
- Perfil Administrativo:
- Experiencia laboral mayor a 3 años, con sus respectivas referencias.
- Estudios profesionales, incluido otros estudios.
- Manejo de computadoras.
- Manejo de la estadística.
- Honradez.
- Responsabilidad.
- Profesional capacitado.
- Trabajo en equipo.

- Capacidad de cerrar negocios.
- Autoconciencia.
- Perfil personal de apoyo:
- Mínimo estudios secundarios.
- Brevete con categoría A - tres.
- Experiencia mayor a tres años.
- Trabajo en equipo.
- Comunicación.
- Flexibilidad.
- Proactivo.
- Perfil de conductores:
- Los conductores deberán poseer su licencia de conducir vigente y otorgada por la Dirección General de Circulación Terrestre.
- Con 5 años de experiencia mínima en manejo.
- Con una edad máxima de 50 años.

7.1.3 Tareas, funciones y responsabilidades.

GERENCIA GENERAL:

Es el órgano responsable de la gestión técnico administrativa de la empresa, y estará a cargo de un licenciado en Administración, tendrá las siguientes funciones:

Funciones.

- Ejerce la representación legal de la empresa
- Planea, organiza, dirige y controla las actividades de la empresa.
- Define y establece los contratos con los clientes.
- Lleva acabo las relaciones públicas de la empresa.
- Vela por el buen manejo de los recursos de la institución.
- Planear y desarrollar programas de captación de mercados, así como estrategias de marketing.
- Administrar los egresos e ingresos de la empresa.

CONTADOR (OUTSOURCING)

Responsabilidades y Funciones:

- Llevar libros contables.
- Preparar estados financieros.
- Controlar inventarios y cuentas por cobrar y pagar.

- Emitir informes contables.
- Asesorar a la empresa en aspectos contables y tributarios.
- Preparar documentos para el pago de impuesto.

AREA ADMINISTRATIVA:

- Efectúa funciones de apoyo a la Gerencia General.
- Efectúa labores de compras menores y asignación de materiales a las diferentes áreas de la empresa.
- Decepciona y clasifica la documentación contable.
- Prepara las liquidaciones mensuales de los clientes.
- Efectúa control de asistencia y pago de remuneraciones del personal.

AREA OPERACIONES:

- Participa en las operaciones de atrincado y aseguramiento de la carga antes del viaje.
- Es el encargado de planificar el mantenimiento de las unidades.
- Es el encargado de planificar la capacitación de los conductores.
- Verificar el estado de los conductores antes de los viajes.

CONDUCTORES:

- Es el responsable de la carga y conducción de la unidad asignada y del cumplimiento de las disposiciones que rigen para el transporte a realizar.
- De informar sobre el estado de las unidades.
- Verificar sus unidades antes del viaje.

7.1.4 Programas de capacitación y evaluación de personal.

Capacitación de Seguridad integral:

Con el fin de garantizar la seguridad y conservación de material transportable, se instruye constantemente al personal encargado sobre medidas de seguridad, incidencia delictiva, modalidades y formas de evitar o contrarrestar riesgos, etc. Asimismo cada unidad se encuentra equipada con un moderno sistema de rastreo satelital, denominada G.P.S. que permite localizar el vehículo en cualquier parte de la ruta por la que se dirija, además de los equipos telefónicos móviles de los que son dotados que permite una comunicación fluida con la central de comunicaciones de la empresa.

Capacitación técnica:

Periódicamente se les capacita en nuestros talleres de servicio a los conductores de las unidades en cuanto a conocimientos básicos de mecánica y electricidad de motores a fin de que se encuentren preparados durante cualquier eventualidad durante el viaje.

OBJETIVOS	METAS	ESTRATEGIAS	HERRAMIENTAS RECURSOS	INDICADOR	UNIDAD RESPONSABLE
1. Lograr mayores niveles de motivación en el personal de la empresa	Personal calificado e Identificación con la labor que realiza	Mediante un sistema de remuneraciones y un adecuado ambiente de trabajo	Encuestas, entrevistas con el personal	Un buen resultado del trabajo realizado	Recursos humanos
2. Obtener una supervisión constante a las unidades y personal	Contar con recursos inmediatos	Comunicación constante con el personal	Supervisores	Buen mantenimiento de las unidades	Administración
3. Brindar un eficiente y eficaz servicio a nuestros clientes en tiempo y calidad	Fortalecimiento de la empresa	Supervisión y capacitación permanente al personal	Renovación de unidades	Rendimiento de la empresa al 100%	Gerencia

Concluida la selección viene el proceso de capacitación y evaluación, que consiste en hacer conocer al personal los principales aspectos de la empresa (visión, misión, valores, reglas) y de sus labores (tareas, funciones y responsabilidades de su cargo) a través de talleres que realizará

Una vez capacitados, estarán como máximo un mes a prueba para ser evaluados y determinar si cumplen con las competencias que esperamos para poder ofrecer un servicio de primer nivel. Además se tendrán evaluaciones mensuales en los cuales se tendrá en cuenta, el desempeño del personal en su labor realizada, el cumplimiento de los objetivos y también la forma de interrelacionarse con los demás trabajadores.

7.1.5 Política salarial y fijación de sueldos.

Todos los sueldos se pagaran de forma mensual y son fijos, considerándose 14 sueldos por período para todo el personal.

CONCEPTO	Nº DE TRABAJADORES	SUELDO MENSUAL	BENEFICIOS SOCIALES	SUELDO INCL. BENEF.	SUELDO ANUAL
MANO DE OBRA					

Creación de una empresa de Transportes de carga para prestar servicios a empresas mineras

CONCEPTO	Nº DE TRABAJADORES	SUELDO MENSUAL	BENEFICIOS SOCIALES	SUELDO INCL. BENEF.	SUELDO ANUAL
DIRECTA					
Chóferes	3	366.67	63.54	430.21	18,068.82
Ayudantes	1	266.67	46.21	312.88	4,380.32
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA				743.09	22,449.14
MANO DE OBRA INDIRECTA					
Jefe de Operación	1	411	71	482	6750
Ayudantes	2	240	41.54	281.27	7,875.58
Vigilancia	1	274	47.48	321.45	4,500.33
TOTAL MANO DE OBRA INDIRECTA				1,084.90	19,126.40
ADMINISTRACIÓN					
Gerente General	1	500	87	587	8213
Administrador	1	333	58	391	5475
SERVICIOS DE TERCEROS					
Asesoría Contable	1	150.00		150.00	1,800.00
TOTAL SUELDO ADMINISTRATIVOS				3,297.55	15,488.50

Elaboración: Autor

CAPÍTULO 8: EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.

8.1 Presupuestos, costos y financiamiento.

CUADRO Nº 23

INVERSIONES EN ACTIVO FIJO TANGIBLE (Dólares americanos)

CONCEPTO	INVERSIÓN		
	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
<u>MAQUINARIA Y EQUIPO</u>			166,800.00
Camión Volvo FL614	1	35,000.00	35,000.00
Camión Volvo FH12	1	130,000.00	130,000.00
Computadora + Impresora	2	900.00	1,800.00
<u>MUEBLES Y ENSERES</u>			243.00
Sillas giratorias	3	31.00	93.00
Escritorios	2	45.00	90.00
Mueble para computadora	1	60.00	60.00
TOTAL ACTIVOS FIJOS			168,503.00

Elaboración Propia

El activo fijo asciende a un total de 168,503 Dólares americanos

CUADRO Nº 24

ACTIVOS INTANGIBLES (Dólares americanos)

CONCEPTO	INVERSIÓN		
	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
<u>INTANGIBLES</u>			1,760.00
Gastos de instalación	1	300	300.00
Libros de Contabilidad	1	50.00	50.00
Licencia Ministerio de transportes	1	700.00	700.00
Licencia Municipal	1	500.00	500.00
Capacitación de personal	1	200.00	200.00
IMPREVISTOS 5%	5%	10.00	10.00
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			1,760.00

Elaboración Propia

Los activos intangibles ascienden a un monto total de 1,760 Dólares americanos

CUADRO Nº 25

CAPITAL DE TRABAJO (Dólares americanos)

Elaboración Propia

CONCEPTO	00	01	02	03	04	05
Costos de Producción	0.00	124,275.54	128,809.54	133,645.75	137,850.68	143,114.01
Gastos Administrativos	0.00	17,695.47	17,695.47	18,011.44	18,011.44	18,333.72
Gastos de Ventas		750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
Capital de Trabajo	0.00	142,721.01	147,255.01	152,407.18	156,612.12	162,197.73
Variaciones del CT	142,721.01	4,534.00	5,152.18	4,204.94	5,585.61	
FACTOR DE DESFASE	0.083	0.083	0.083	0.083	0.083	
TOTAL SIN IGV	11,893.42	377.83	429.35	350.41	465.47	0.00
TOTAL CON IGV	14,153.17	449.62	510.92	416.99	553.91	0.00

El capital de trabajo se ha considerado para un mes de operaciones considerando la naturaleza del negocio.

CUADRO Nº 26

RESUMEN DE LAS INVERSIONES (Dólares americanos)

DESCRIPCIÓN	MONTO SIN IGV	MONTO CON IGV
ACTIVO FIJO	168,803.00	200,875.57
ACTIVO INTANGIBLE	1,760.00	2,094.40
CAPITAL DE TRABAJO	11,893.42	14,153.17
TOTAL	182,456.42	217,123.14

Elaboración Propia

La inversión total del proyecto asciende a 217,123.14 Dólares americanos compuesto por activo fijo tangible por un monto de 200,875.57 Dólares americanos, intangible por un monto de 2094.40 Dólares americanos y capital de trabajo por 14,153.17 Dólares americanos.

CUADRO Nº 27**PRESUPUESTO DE MATERIALES DIRECTOS (Dólares americanos)**

ITEM	%	01	02	03	04	05
Petróleo		58320	61236	64298	67513	70888
Mantenimiento preventivo (cambio de lubricantes, filtros entre otros)		2880	3780	3969	4167	4376
Mantenimiento general (Cambio de repuestos, revisión de frenos, etc.)		2880	3024	3175	3334	3501
Cambio de llantas		3200	3360	3528	3704	3890
Otros(peajes y viáticos)		7800	8190	8600	9029	9481
TOTAL MATERIALES		75,080.00	79,590.00	83,569.50	87,747.98	92,135.37

Elaboración Propia

El presupuesto de materiales directos consta de todos los requerimientos de las unidades para realizar su servicio de forma eficiente, implica desembolsos de efectivo necesarios para el proceso productivo del proyecto.

CUADRO Nº 28**PRESUPUESTO DE MATERIALES INDIRECTOS (Dólares americanos)**

ITEM	%	01	02	03	04	05
ELECTRICIDAD	50%	300.00	315	331	347	365
AGUA	50%	180.00	189	198.45	208.37	218.79
Alquiler de local		3600	3600	3600	3600	3600
Comunicación (Internet y teléfonos móviles)		1,440	1,440	1,440	1,440	1,440
Seguro contra accidentes		2000	2000	2000	2000	2000
Otros		100	100	100	100	100
TOTAL MATERIALES	100%	7,620.00	7,644.00	7,669.20	7,695.66	7,723.44

Elaboración Propia

Los materiales indirectos constituyen los egresos de efectivo por aspectos no relacionados con el servicio, pero que son importantes para que éste sea llevado de forma eficiente.

CUADRO Nº 29

PRESUPUESTO DE COSTO DE PRODUCCIÓN (Dólares americanos)

DESCRIPCIÓN	01	02	03	04	05
COSTOS DIRECTOS	97,529.14	102,039.14	106,467.62	110,646.10	115,491.46
MATERIALES DIRECTOS	75,080.00	79,590.00	83,569.50	87,747.98	92,135.37
MANO DE OBRA DIRECTA	22,449.14	22,449.14	22,898.12	22,898.12	23,356.09
COSTOS INDIRECTOS	26,746.40	26,770.40	27,178.13	27,204.59	27,622.55
MATERIALES INDIRECTOS	7,620.00	7,644.00	7,669.20	7,695.66	7,723.44
MANO DE OBRA INDIRECTA	19,126.40	19,126.40	19,508.93	19,508.93	19,899.10
TOTAL SIN IGV	124,275.54	128,809.54	133,645.75	137,850.68	143,114.01
TOTAL CON IGV	139,988.54	145,384.00	150,981.10	155,984.97	162,087.18
IGV	15,713.00	16,574.46	17,335.35	18,134.29	18,973.18

Elaboración Propia

En el presupuesto de producción se encuentran todos los egresos relacionados con el servicio de forma directa e indirecta y que son los más importantes de cubrir para el negocio.

CUADRO Nº 30

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN (Dólares americanos)

DESCRIPCIÓN	01	02	03	04	05
UTILES DE OFICINA	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
AGUA	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
TELEFONO	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
INTERNET	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
SUELDOS	15,488.50	15,488.50	15,798.27	15,798.27	16,114.24
PLAN DE CAPACITACIÓN IVPP, ARBITRIOS Y CONTRIBUCIONES	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
IMPREVISTOS 2%	346.97	346.97	353.17	353.17	359.48
TOTAL SIN IGV	17,695.47	17,695.47	18,011.44	18,011.44	18,333.72
TOTAL CON IGV	21,057.61	21,057.61	21,433.61	21,433.61	21,817.13
IGV	3,362.14	3,362.14	3,422.17	3,422.17	3,483.41

Elaboración Propia

Los gastos administrativos son todos los necesarios para que la empresa pueda operar sin ningún inconveniente en el horizonte de vida del negocio.

CUADRO Nº 31
GASTOS DE VENTAS (Dólares americanos)

DESCRIPCIÓN	01	02	03	04	05
PUBLICIDAD Y MARKETING	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
TOTAL SIN IGV	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
TOTAL CON IGV	892.50	892.50	892.50	892.50	892.50
IGV	142.50	142.50	142.50	142.50	142.50

Elaboración Propia

Los gastos de ventas corresponden a los egresos por concepto de pagos de publicidad que realizará el negocio.

CUADRO Nº 32
ESTRUCTURA DEL CAPITAL

DESCRIPCIÓN	MONTO DE CAPITAL		%
	S/	US\$	
APORTE PROPIO	348,699.76	119,417.73	55.00%
PRESTAMO	285,299.80	97,705.41	45.00%
INVERSIÓN TOTAL	633,999.56	217,123.14	100%

Elaboración Propia

INFORMACIÓN DE BASE

Préstamo US\$:	97,705.41
Periodos (años):	5
TEM:	1.33%
TEA:	17.18%
T°C° Inicial:	2.9
Devalc.Mensual:	0.00%
Devalc.Anual:	0.00%

CUADRO Nº 33
PLAN DE PAGOS (Dólares americanos)

PERIODO	INTERESES	AMORTIZACION	CUOTA	SALDO
00				97,705.41
01	16,786.59	13,879.61	30,666.20	83,825.80
02	14,401.95	16,264.25	30,666.20	67,561.55
03	11,607.62	19,058.57	30,666.20	48,502.98
04	8,333.21	22,332.99	30,666.20	26,169.98
05	4,496.22	26,169.98	30,666.20	0.00

Elaboración Propia

CUADRO Nº 34
PRESUPUESTO DE INGRESOS (Dólares americanos)

DESCRIPCIÓN	01	02	03	04	05
<i>Viajes mensuales (por las dos unidades)</i>	15	16	17	17	18
Capacidad de viajes en promedio (anual)	180	189	198	208	219
Precio	1,198.63	1,198.63	1,198.63	1,198.63	1,198.63
Total	215,753.42	226,541.10	237,868.15	249,761.56	262,249.64
TOTAL SIN IGV	215,753.42	226,541.10	237,868.15	249,761.56	262,249.64
TOTAL CON IGV	256,746.58	269,583.90	283,063.10	297,216.25	312,077.07
IGV	40,993.15	43,042.81	45,194.95	47,454.70	49,827.43

Elaboración Propia

Los ingresos consideran el precio promedio del servicio que será de 1198.63 dólares americanos y el número de viajes que se realizarán en el año lo cual genera un ingreso total que es mostrado en el cuadro anterior.

CUADRO Nº 35
PRECIO PROMEDIO DEL SERVICIO: (Dólares americanos)

SERVICIO	VALOR DE VENTA (sin IGV) US\$
Camión VOLVO FL614 S/ 3000	1,027.40
Camión VOLVO FH12 S/ 4000	1,369.86
Precio Promedio de flete	1,198.63

Elaboración Propia

8.2 Estados financieros proyectados (EERR, balance general, flujo de caja)

CUADRO Nº 36

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS (Dólares americanos)

	00	01	02	03	04	05
VENTAS NETAS	0.00	215,753.42	226,541.10	237,868.15	249,761.56	262,249.64
COSTO DE VENTAS	0.00	-	-	-	-	-
UTILIDAD BRUTA	0.00	124,275.54	128,809.54	133,645.75	137,850.68	143,114.01
GASTOS ADMINISTRATIVOS	0.00	-17,695.47	-17,695.47	-18,011.44	-18,011.44	-18,333.72
GASTOS DE VENTAS	0.00	-750.00	-750.00	-750.00	-750.00	-750.00
UTILIDAD OPERATIVA	0.00	91,477.89	97,731.56	104,222.40	111,910.88	119,135.63
DEPRECIACION AF AMORTIZACIÓN INTANGIBLES	0.00	-20,204.30	-20,204.30	-20,204.30	-20,204.30	-20,204.30
UAI	0.00	-42.00	-42.00	-42.00	-42.00	-42.00
GASTOS FINANCIEROS NETOS	0.00	52,786.12	59,039.79	65,214.67	72,903.14	79,805.61
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	0.00	-11,191.06	-9,144.10	-7,018.97	-4,799.02	-2,466.03
IMPUESTO A LA RENTA	0.00	41,595.06	49,895.69	58,195.70	68,104.12	77,339.58
UTILIDAD NETA	0.00	-12,478.52	-14,968.71	-17,458.71	-20,431.23	-23,201.87
	0.00	29,116.54	34,926.98	40,736.99	47,672.88	54,137.70

Elaboración Propia

El estado de ganancias y pérdidas muestra la utilidad proyectada a lo largo de la vida útil del negocio, y de acuerdo a los datos obtenidos existe una tendencia creciente de éstas utilidad.

CUADRO Nº 37

BALANCE GENERAL (Dólares americanos)

	00	01	02	03	04	05
ACTIVO	202,730.34	218,628.21	238,803.04	263,076.51	292,375.98	326,008.82
<i>Caja y Bancos</i>	<i>-239.63</i>	35,904.54	76,325.67	120,845.44	170,391.21	224,270.35
<i>Clientes</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE						
<i>Activo Fijo</i>						
<i>Fijo</i>	200,875.57	200,875.57	200,875.57	200,875.57	200,875.57	200,875.57
<i>Intangibles</i>	2,094.40	2,094.40	2,094.40	2,094.40	2,094.40	2,094.40
<i>Dep. y Amort. Acumulada</i>	0.00	<i>-20,246.30</i>	<i>-40,492.60</i>	<i>-60,738.90</i>	<i>-80,985.20</i>	<i>101,231.50</i>
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE						

PASIVO Y PATRIMONIO PASIVO	202,730.34	218,628.21	238,803.04	263,076.51	292,375.98	326,008.82
<i>Crédito por Tributos</i>						
TOTAL PASIVO CORRIENTE						
<i>Deuda a Largo Plazo</i>	83,312.62	70,093.94	55,341.79	38,878.28	20,504.87	0.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE						
PATRIMONIO						
<i>Capital Social</i>	119,417.73	119,417.73	119,417.73	119,417.73	119,417.73	119,417.73
<i>Utilidades Acumuladas</i>	0.00	29,116.54	64,043.53	104,780.51	152,453.39	206,591.10

Elaboración Propia

CUADRO Nº 38

FLUJO DE CAPITAL (Dólares americanos)

	00	01	02	03	04	05
<i>Inversión en Activo Fijo</i>	<i>-</i>					
<i>Inversión en Intangibles</i>	<i>200,875.57</i>					
<i>CT Inicial</i>	<i>-2,094.40</i>					
<i>CT Incremental</i>	<i>-14,153.17</i>					
<i>Recuperación del CT</i>		<i>-449.62</i>	<i>-510.92</i>	<i>-416.99</i>	<i>-553.91</i>	0.00
<i>Valor Residual</i>						16,084.61
						79,279.59
FLUJO DE CAPITAL	217,123.14	-449.62	-510.92	-416.99	-553.91	95,364.19

Elaboración Propia

El flujo de capital presenta los aportes realizados por concepto de inversión en activos fijos tangibles e intangibles y capital de trabajo

CUADRO Nº 39**FLUJO DE CAJA OPERATIVO (Dólares americanos)**

	00	01	02	03	04	05
TOTAL INGRESOS	0.00	256,746.58	269,583.90	283,063.10	297,216.25	312,077.07
Costos de Producción	0.00	-	-	-	-	-
Gastos Administrativos	0.00	139,988.54	145,384.00	150,981.10	155,984.97	162,087.18
Gastos de Ventas	0.00	-21,057.61	-21,057.61	-21,433.61	-21,433.61	-21,817.13
Impuesto General a las Ventas	0.00	-892.50	-892.50	-892.50	-892.50	-892.50
Impuesto a la Renta	0.00	10,297.06	-22,963.71	-24,294.92	-25,755.73	-39,886.43
	0.00	-12,478.52	-14,968.71	-17,458.71	-20,431.23	-23,201.87
TOTAL EGRESOS	0.00	-	-	-	-	-
	0.00	164,120.11	205,266.52	215,060.84	224,498.05	247,885.12
FLUJO OPERATIVO	0.00	92,626.47	64,317.38	68,002.26	72,718.21	64,191.95

Elaboración Propia

En el flujo de caja operativo consideramos los ingresos y egresos de efectivo realizados a lo largo de la vida útil del negocio útil del negocio y puede evidenciarse que existe un saldo positivo en los cinco años proyectados

CUADRO Nº 40**FLUJO DE CAJA ECONÓMICO (Dólares americanos)**

	00	01	02	03	04	05
Flujo de Capital	-	-	-	-	-	95,364.19
Flujo Operativo	217,123.14	-449.62	-510.92	-416.99	-553.91	64,191.95
	0.00	92,626.47	64,317.38	68,002.26	72,718.21	64,191.95
FCE	-	92,176.85	63,806.46	67,585.27	72,164.30	159,556.14
	217,123.14	92,176.85	63,806.46	67,585.27	72,164.30	159,556.14

Elaboración Propia

El flujo de caja económico muestra los saldos de efectivo que se presentan en cada uno de los cinco años proyectados del flujo de caja considerando que no existe financiamiento de ningún tipo.

CUADRO Nº 41
EVALUACIÓN FINANCIERA (Dólares americanos)

AMORTIZACIÓN DE DEUDA	00	01	02	03	04	05
Saldo Inicial	83,312.62	83,312.62	79,834.09	61,280.32	41,898.70	21,530.11
Amortización	0.00	13,218.68	14,752.15	16,463.51	18,373.41	20,504.87
Interés	0.00	15,987.22	13,063.00	10,027.10	-6,855.75	-3,522.90
Escudo Fiscal		4,796.17	3,918.90	3,008.13	2,056.72	1,056.87
Saldo Final	83,312.62	79,834.09	61,280.32	41,898.70	21,530.11	0.00
(a) PRINCIPAL + INTERESES *	83,312.62	24,409.74	23,896.25	23,482.49	23,172.43	22,970.90

Elaboración Propia

La evaluación financiera muestra el ingreso de efectivo por el préstamo realizado y también los pagos que se realizarán por concepto de interés y amortización del préstamo.

CUADRO Nº 42
FLUJO FINANCIERO (Dólares americanos)

FLUJO FINANCIERO	00	01	02	03	04	05
FCE	217,123.14	92,176.85	63,806.46	67,585.27	72,164.30	159,556.14
Desembolso de (a)	83,312.62	24,409.74	23,896.25	23,482.49	23,172.43	-22,970.90
FCF	133,810.52	67,767.11	39,910.21	44,102.78	48,991.87	136,585.25

Elaboración Propia

El flujo financiero muestra el ingreso de efectivo por el préstamo realizado así como las salidas por concepto de pagos de interés y amortización, ya que en este caso se financia parte de la inversión con un crédito bancario

CUADRO Nº 43
INDICADORES DE RENTABILIDAD:

<i>TASA</i>	<i>INDICADOR</i>	<i>NOMINAL</i>	<i>REAL</i>
CPPC	VANE	102,426.93	80,254.18
	VANF	99,964.05	78,324.45
COK	VANE	118,545.42	92,883.44
	VANF	112,185.46	87,900.24
TMAR	VANE	238,165.88	186,609.20
	VANF	203,546.70	159,484.16
	TIRE	27.87%	0.19%
	TIRF	35.54%	6.20%

Los indicadores de rentabilidad tanto económico como financiero muestran que el negocio es rentable porque el Valor Actual Neto Económico es positivo y la tasa Interna de Retorno es mayor que el costo del capital. Lo mismo se muestra en el caso del Valor Actual Neto Financiero que es también positivo y la Tasa Interna de Retorno Financiero que es mayor al costo del capital.

CUADRO Nº 44
RELACION BENEFICIO COSTO (Dólares americanos)

	SALIDAS	ENTRADAS	B/C
FCE	(217,123.14)	319,550.07	1.47

Elaboración Propia

Se tiene un beneficio de 1.47 dólares por cada dólar invertido en el proyecto

8.3 Análisis del punto de equilibrio.

CUADRO Nº 45

PUNTO DE EQUILIBRIO (DÓLARES AMERICANOS)

PERIODO	01	02	03	04	05	PROMEDIO
Costos Fijos	18,445.47	18,445.47	18,761.44	18,761.44	19,083.72	18,699.51
Costos Variables	124,275.54	128,809.54	133,645.75	137,850.68	143,114.01	133,539.10
Producción	180	189	198	208	219	198.92
Costo Variable Medio	690.42	681.53	673.45	661.56	654.11	672.214
Costos Totales	142,721.01	147,255.01	152,407.18	156,612.12	162,197.73	152,238.61
Ingresos Totales	215,753.42	226541.10	237868.15	249761.56	262249.64	
Precio Medio	1198.63	1198.63	1198.63	1198.63	1198.63	1198.63

Punto de Equilibrio	43,504	42,756	42,820	41,872	42,008	42,578
----------------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

Elaboración Propia

El punto de equilibrio muestra el nivel de ventas que debe alcanzarse en cada año para que se cubran todos los costos de la empresa

CAPÍTULO 9: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

CONCLUSIONES

El monto total de la inversión es de 217,123.14 Dólares americanos compuesto por activo fijo por un monto de 200,875.57 Dólares americanos, intangible por 2,094.40 Dólares americanos y capital de trabajo por 14,153.17 Dólares americanos. La estructura financiera del proyecto es de 55% aporte propio y un 45% de financiamiento con respecto a la inversión total.

El proyecto es viable financiera y económicamente, con un VAN Económico de 102,426.93 Dólares americanos y un VAN Financiero de 99,964.05 Dólares americanos.

La TIRE asciende a 27.87% lo que genera rentabilidad debido a que es mayor que el Costo Promedio ponderado del capital que es del 11.78%. A nivel financiero el tenemos que la TIRF es de 35.54% lo que confirma la rentabilidad que genera el proyecto.

La ventaja de poner estibadores de apoyo en el servicio, nos asegura una mayor rapidez en el servicio.

Existe un entorno favorable para el servicio de transportes de carga a las empresas mineras, debido a las inversiones que se están dando en el país.

En el mercado que se piensa cubrir se esta considerando que la empresa realizará 15 viajes mensuales el primer año hasta cumplir 18 viajes el ultimo año con la finalidad de lograr posicionarse dentro del mercado.

RECOMENDACIONES

Se recomienda mantener al recurso humano capacitado.

En la medida que se vaya posicionando la empresa se debe ir ampliando la inversión con nuevas unidades que permitan cubrir una mayor cantidad de rutas.

Mantener una comunicación constante con los clientes y personal, captando sus opiniones y sugerencias.

Debe ser necesario tratándose de contratos con empresas mineras que se cuente con asesoría legal para cualquier circunstancia que se presente.

Se debe capacitar al personal de la empresa de manera permanente para asegurarnos de dar una buena primera impresión que es la más importante, bajos nuestra política de prestar un servicio con responsabilidad, seguridad y puntualidad.

Se debe ofrecer rapidez en la atención y un servicio de primera para ganarse clientes.

Se recomienda elevar el presente estudio a los niveles de estudios definitivos abarcar otros mercado.

BIBLIOGRAFIA

- Andrade Espinoza Simón: Formulación y Evaluación de proyectos.
Kotler, Philip; Keller, Kevin Lane. (2006) "Dirección de Marketing" 12ª ed.
México, Prentice Hall.
RAÚL COSS B., Análisis y Evaluación de proyectos de inversión, 1999, Editorial
Limusa, Noriega editores.
WARREN J. KEEGAN, Marketing Global, 1997, 5ta. Edición.
Texto Único de Procedimientos Administrativos – TUPA 2008

LINKOGRAFIA

- http://www.comexperu.org.pe/archivos%5Cforo%5Cforo_26082004%5CC%C3%A9sar%20Guti%C3%A9rrez%20Guti%C3%A9rrez.pdf
http://www.snmpe.org.pe/revista/edicion15nov2004/pan_petrolero.htm
http://190.81.63.205/PRENSA/discursos/banca_jun2008.ppt
<http://www.minem.gob.pe/hidrocarburos/index.asp>
http://www.minem.gob.pe/mineria/estad_variables.asp

http://www2.osinerg.gob.pe/PreciosReferencia/pdf/2008/Agosto/IS_1108_2008.pdf

<http://www.mintra.gob.pe>

www.sunat.gob.pe

ANEXOS

Anexo 01: Mapa vial de Ancash y Mapa Geológico de Ancash.

Anexo 02: Empresas mineras en La zona andina de Ancash.

Anexo 03: Entrevista con personal de minera Huallanca.

Anexo 04: Requerimientos para el transporte de carga de la empresa Minera

Huallanca S.A

Anexo 05: Sector Transporte en el Perú.

Anexo 06: Mercado Interno – Venta de combustibles en el país – Junio 2008.

Anexo 07: Imágenes de las rutas a cubrir.

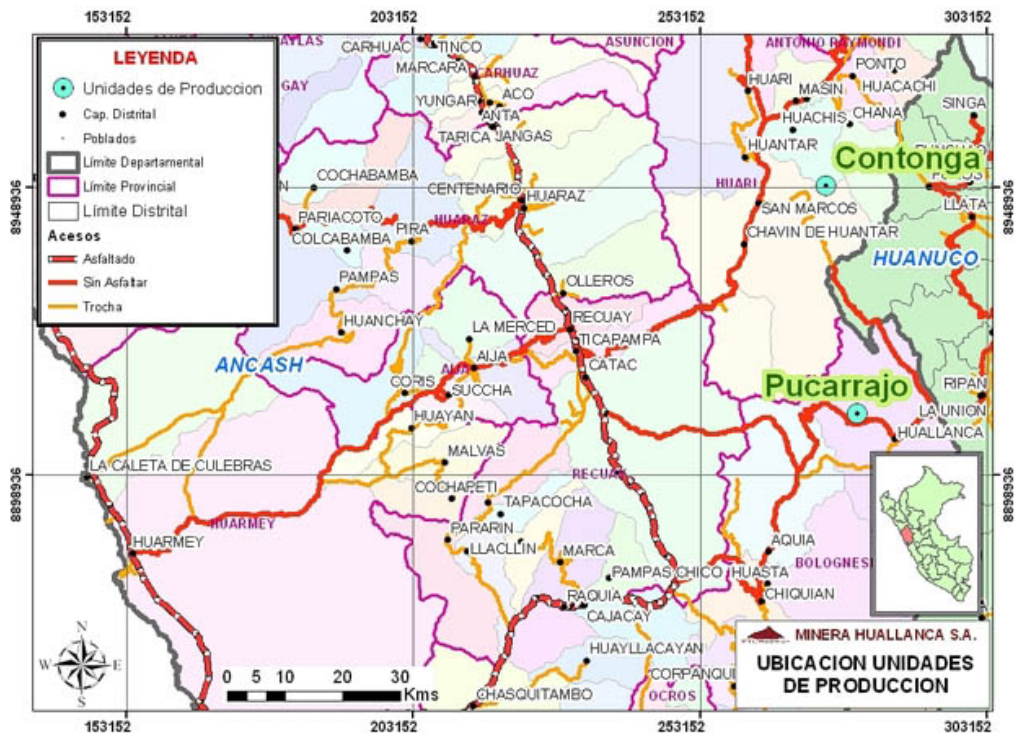
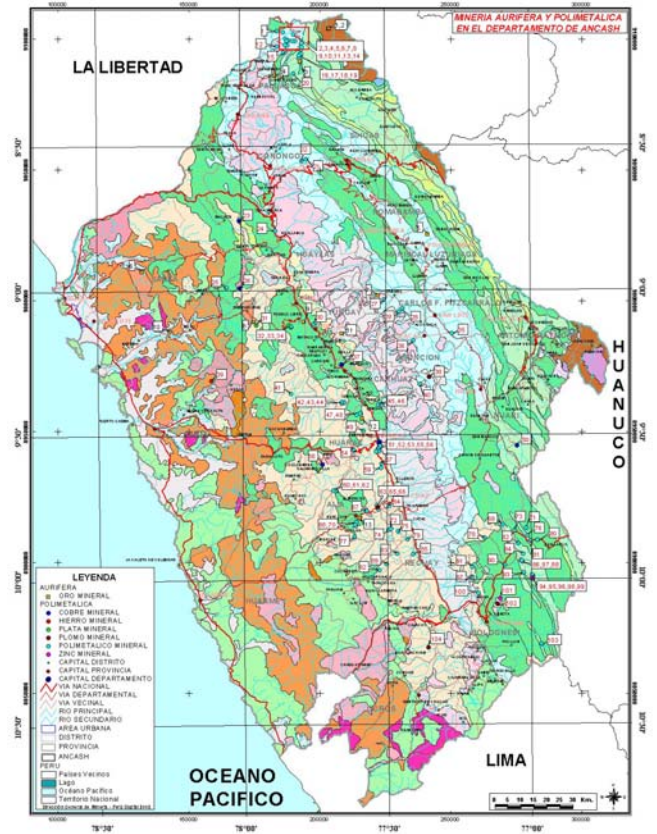
Anexo 08: Imágen de camión VOLVO FH 12.

ANEXO Nº 01

MAPA VIAL DE ANCASH



MAPA GEOLOGICO DE ANCASH



ANEXO N° 02

EMPRESA MINERAS EN LA ZONA ANDINA DE ANCASH

ID EN	EMPRESA	PROYECTO	TIP O	PROVINCIA	DISTRITO	NORTE	ESTE	ZONA
1	MINERA MALAGA SANTOLALLA S.A.	HUAURA	PM	PALLASCA	PAMPAS	9,099,200	185,501	18
2	MALAGA SANTOLALLA, FERMIN E HIJOS NEG.	PLANTA BENEFICIO CONSUZO I	PM	PALLASCA	PAMPAS	9,095,615	185,813	18
3	SMRL FRAY MARTIN DE PORRAS N° 2 DE HUARAZ	FRAY MARTIN DE PORRAS N° 2	PM (NM)	YUNGAY	MATACOTO	8,983,813	198,418	18
4	MELENDEZ GUERRA, JULIO CESAR	PERLITA 99	PM (NM)	YUNGAY	MANCOS	8,983,500	203,501	18
5	ALAMO PACIFICO PERU S.A.	PROY. AMP. Y EXPL. DE PRODUCCION	PM	CARHUAZ	SAN MIGUEL DE ACO	8,967,717	237,971	18
6	CIA. MINERA CAMANTI E.I.R.L	ANITA	PM	CARHUAZ	YUNGAR	8,961,000	209,001	18
7	MINERA BARRICK MISQUICHILCA S.A.	PIERINA	GM	HUARAZ	JANGAS	8,954,872	216,212	18
8	SUCESIÓN VIZCARRA SMITH, RAUL ERNESTO	AMPLIACION PTA. BENEFICIO QUILCAY	PM	HUARAZ	INDEPEND ENCIA	8,946,194	221,643	18
9	CIA. MINERA ANTAMINA S.A.	PROYECTO ANTAMINA	GM	HUARI	SAN MARCOS	8,945,000	270,550	18
10	CIA. MINERA ANTAMINA S. A.	ADD. N° 3 MODIFICACION Y MINERODUCTO	GM	HUARI	SAN MARCOS	8,945,000	270,550	18
11	SOCIEDAD MINERA ADRIANA V DE HUARAZ	ADRIANA V. DE HUARAZ	MM	HUARAZ	LA LIBERTAD	8,936,867	200,918	18
12	MINERA HUINAC S.A.C.	ADMIRADA ATILA	PM	AIJA	LA MERCED	8,927,047	205,502	18
13	CONCENTRADORA METALURGICA SAN RAFAEL	PTA DON FROYLAN	PM	BOLOGNESI	HUALLANCA	8,915,000	270,000	18
14	MINERA HUALLANCA S.A.C.	AMPLIACIÓN PLANTA DON FROYLAN	MM	BOLOGNESI	HUALLANCA	8,915,000	270,000	18

15	MINERA HUALLANCA S.A.C.	DEPÓSITO DE RELAVES, PUCARRAJO	MM	BOLOGNESI	HUALLANCA	8,914,793	271,169	18
16	MINERA HUALLANCA S.A.C.	REINICIO DE OPERACIONES, PUCARRAJO	MM	BOLOGNESI	HUALLANCA	8,914,793	271,169	18
17	SMRL DOMINGO SAVIO DE HUANUCO	MINA DOMINGO SAVIO	PM	BOLOGNESI	HUALLANCA	8,912,186	274,259	18
18	CIA. MINERA SANTA LUISA S.A.	HUANZALA CANTERA Y PLANTA DE CAL	MM	BOLOGNESI	HUALLANCA	8,910,700	278,300	18
19	MINERA PACHAPAQUI S.A.	PACHAPAQUI	MM	BOLOGNESI	AQUIA	8,901,206	275,392	18
20	CORPORACION MRA. SACRACANCHA S.A.	PLTA. BEF. CONC. CONOCOCHA	PM	RECUAY	CATAC	8,884,828	253,873	18
21	MITSUI MINING & SMELTING CO. LTD.	PALLCA	MM	BOLOGNESI	PACLLON	8,871,000	286,000	18
22	CIA. MINERA AGREGADOS CALCAREOS S.A.	HUARCO	MM	BOLOGNESI	CAJACAY	8,867,440	248,250	18
GM = Gran Minería MM = Mediana Minería PM = Pequeña Minería MM(NM) = Mediana Minería No Metálico PM(NM) = Pequeña Minería No Metálico								

Fuente. Ministerio de Energía y Minas

ANEXO N° 03

ENTREVISTA CON PERSONAL DE MINERA HUALLANCA

ENTREVISTA

Empresa: Minera Huallanca.

Nombre: Ing. Luis Yupanqui.

Cargo. Jefe de Logística U.P. Contonga.

1) Que cantidad de materiales en promedio comprarán para la U.P Contonga?

Comparado con la unidad de Producción Pucarraju, con una producción de 800 toneladas diarias, contonga tendrá una producción de 1000 tn diarias, estamos hablando de 110 tn a 120 tn.

2) Cuales es el factor mas importante para contratar el servicio de transportes?

Precio

Puntualidad

Seguridad

Atención en el servicio

Otros

3) Para el transporte de materiales a las empresas mineras que tipo de vehiculos se necesitan?

Camiones en perfectas condiciones mecánicas, por ejemplo minera antamina solo permite vehículos con una antigüedad máxima de 10 años.

Con carrocerías seguras ante la humedad y ante cualquier derramamiento de productos químicos, al momento de transportarlos, camiones con carrocerías cerradas tipo furgón.

4) que tipo de materiales necesitan para una operación de mina y en que cantidades en promedio.

Pequeña Empresa (con una producción de 500 a 1000 toneladas diarias)

- Materiales para mina como :
Materiales de construcción (cemento, clavos, alambres) mangueras, mallas metálicas, splisets para sostenimiento, implementos de seguridad grupo electrógenos y otras maquinas.
Aproximado de 50 a 60 toneladas mensual
- Materiales para planta concentradora :
Residuos peligrosos (cianuro, combustible, reactivos, nitrato de amonio). Aproximado de 100 a 120 toneladas mensual.
- Materiales para relavera como: Cal, tubos, plásticos geomenbrana, entre otros, Aproximado de 10 a 20 toneladas mensual.

Mediana Empresa (con una producción de 1000 a 2500 toneladas diarias)

- Materiales para mina.
Aproximado de 60 a 70 toneladas mensual
- Materiales para planta concentradora :
Aproximado de 110 a 130 toneladas mensual
- Materiales para relavera: Aproximado de 20 a 30 toneladas mensual.
-

DE MATERIALES A TRANSPORTAR DE ACUERDO AL TAMAÑO DE EMPRESA

MATERIALES	EMPRESA MINERA		Promedio TN de materiales
	PEQUEÑA (Tn)	MEDIANA (Tn)	
MINA	55	65	60
PLANTA CONCENTRADORA	110	120	115
RELAVERA	15	25	20

FUENTE: AUTOR

ANEXO N° 04

REQUERIMIENTOS PARA EL TRANSPORTE DE CARGA DE LA EMPRESA MINERA HUALLANCA S.A.

1. Cualquier Socio Estratégico que transporte material peligroso o carga en general, para la Empresa deberá presentar a la gerencia de Logística.
2. La aprobación del Plan de Contingencia tendrá una vigencia de dos (02) años o hasta cuando cambien las condiciones o productos transportados.
3. Estas disposiciones incluyen también a los camiones fletados.
4. Asimismo la empresa contratante tendrá la responsabilidad de suministrar un medio de comunicación para que los vehículos se puedan comunicar en caso ocurra alguna emergencia.
5. Se deberá cumplir con las normativas legales vigentes estipuladas en la ley de Transito y las disposiciones Reglamentarias de carga y transporte, tracto, camión y semi-remolques del Ministerio de Transporte y Comunicaciones.
6. La carga deberá estar debidamente estibada y asegurada a la plataforma de apoyo.
7. Los cables, estrobos, cadenas, cuerdas, fajas y similares utilizados para afianzar y fijar la carga a la plataforma deberá estar en buenas condiciones de uso (sin cortes, ni que denote un desgaste excesivo).
8. El material transportado no deberá exceder el largo del vehículo de carga, en casos especiales se deberá disponer de una escolta de acuerdo a lo estipulado en el procedimiento para ello.
9. La carga deberá estar uniformemente distribuida, compensando todos los esfuerzos que se originen en el desplazamiento en pendientes fuertes, curvas cerradas, las cuales son características del camino de acceso a las áreas de Minera Huallanca. S.A.
10. La altura máxima total de carga, medida desde el suelo, no deberá superar las indicadas por norma, caso exceda dicha altura se deberá disponer de apoyo de una camioneta que transporte personal especializado y autorizado

con el objeto de despejar la ruta, los tendidos eléctricos y telefónicos aéreos y posteriormente realizar su reposición (solo sí corresponde).

11. Bajo ninguna circunstancia se deberá sobrepasar la carga máxima por eje, de acuerdo a las normas del Ministerio de Transporte.

12. Con respecto al transporte de Explosivos o accesorios de explosivos se regirán de acuerdo a los establecidos por el Ministerio de Interior a través de la DISCAMEC.

13. Asimismo el transporte de Insumos Químicos Controlados (IQF) se realizará de acuerdo a lo establecido en la legislación correspondiente.

Fuente: Minera Huallanca, Departamento de Logística.

ANEXO N° 05

SECTOR TRANSPORTE EN EL PERÚ

Características de vehículos para acceso al mercado⁸

Vehículos Motorizados	Clasificación
Camión.- Vehículo automotor de la categoría N, destinado exclusivamente para el transporte de mercancías con un peso bruto vehicular mayor o igual a 4000 Kg. Puede incluir una carrocería o estructura portante	Categoría N: Vehículos automotores de cuatro ruedas o más diseñados y construidos para el transporte de mercancías N1 : Vehículos de peso bruto vehicular de 3,5 toneladas o menos N2 : Vehículos de peso bruto vehicular mayor a 3,5 toneladas hasta 12 toneladas N3 : Vehículos de peso bruto vehicular mayor a 12 toneladas
Camión Cisterna.- Vehículo automotor de la categoría N, con carrocería cerrada destinada para el transporte de mercancías líquidas.	
Remolcador (Tracto-Camión).- Vehículo automotor diseñado para halar semi remolques y soportar la carga que le transmiten estos a través de quinta rueda	
Vehículos No Motorizados	Clasificación
Remolque.- Vehículo no motorizado de la categoría O, diseñado para ser halado por un vehículo motorizado, de tal forma que ninguna parte de su peso descansa sobre el vehículo que lo hala	Categoría O: Remolques (incluidos semi remolques). O1 : Remolques de peso bruto vehicular de 0,75 toneladas o menos. O2 : Remolques de peso bruto vehicular de más 0,75 toneladas hasta 3,5 toneladas O3 : Remolques de peso bruto vehicular de más de 3,5 toneladas hasta 10 toneladas O4 : Remolques de peso bruto vehicular de más de 10 toneladas
Semi remolque.- Vehículo no motorizado con uno o más ejes, que se apoya en otro vehículo acoplándose a este y transmitiéndole parte de su peso mediante la quinta rueda.	

DIRECTORIO DE EMP. DE TRANSPORTE DE CARGA REGISTRADAS EN EL MTC (Enero del 2007)

	AMBITO NACIONAL		AMBITO LOCAL	
	TODO EL PERU		LIMA	CALLAO
	Flota		Flota	Flota
TRANSPORTE DE CARGA	45,448		32,898	5,718

Fuente: MTC - DGCT

DIRECTORIO DE EMP. DE TRANSPORTE DE CARGA OPERATIVAS Y AUTORIZADAS (Enero del 2007)

	AMBITO LOCAL	
	N° Empresas	Flota
TRANSPORTE DE EXPLOSIVOS	117	1,003
TRANSPORTE DE CARGA	1,717	9,873
TOTAL	1,834	10,876

Fuente: MTC - DGCT

ANEXO N°06

MERCADO INTERNO VENTA DE COMBUSTIBLES EN EL PAIS

JUNIO 2008

Producto	MBPD Junio 2007	MBPD Junio 2008	% Tasa de Crecimiento
*GLP	28,29	28,64	1,22
Gasolina 98 BA	0,46	0,47	2,17
Gasolina 97 Oct.	0,46	0,43	-5,37
Gasolina 95 Oct.	1,14	1,23	7,59
Gasolina 90 Oct.	6,70	6,57	-1,92
Gasolina 84 Oct.	11,63	11,75	1,00
Turbo Jet A-1	3,27	2,78	-14,99
Kerosene	0,84	0,89	5,58
Diesel N° 2	67,38	65,49	-2,80
Petróleo Industrial N° 6	7,66	7,73	0,90
Petróleo Industrial 500	16,25	18,22	12,15
Otros Productos	4,59	6,88	50,01
Total	148,68	151,09	1,62

Fuente: Ministerio de energía y minas.

ANEXO N°07
IMAGENES DE LAS RUTAS A CUBRIR

Carreteras afirmadas:
Provincia de Huari.



Carretera afirmada U.P. Contonga



ANEXO N°08

CAMION VOLVO FH 12

