

UNIVERSIDAD ESAN



**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESCUELA DE
PERFORACIÓN EN PERU**

**Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para
obtener el grado de Magíster en Administración**

por:

Gustavo Bustamante Jurado	Mención en Finanzas
Gerardo Isaías Cherre Aranda	Mención en Marketing
Cecilia Mariana Dejo Valdiviezo	Mención en Marketing
Violeta Rose Mery Egúsquiza Flores	Mención en Marketing

Programa de la Maestría en Administración a Tiempo Parcial 56

Lima, 28 de noviembre de 2016

Resumen Ejecutivo

El objetivo principal de esta tesis es la propuesta de la creación de una Escuela para la formación de perforistas en el Perú, bajo la Ley General de Educación en el Perú N°28044, que describe el CETPRO como Centro de Educación Técnico-Productiva. La oportunidad radica en la carencia de personal capacitado, especializado y certificado en la perforación de diamantina en el Perú, convirtiendo esta carencia en una ventaja competitiva en el mercado laboral dentro y fuera del país.

Las interrogantes que surgen al proponer el proyecto son: Comprobar si el nicho de mercado seleccionado realmente reconoce esta carencia como una necesidad no cubierta por las empresas y/o escuelas en el Perú, definir la población objetivo, investigar acerca de los posibles competidores indirectos, investigar acerca de modelos existentes iguales o similares dentro y fuera del país.

Para el estudio de mercado se ha desarrollado una investigación no aleatoria y no estratificada, por tratarse de un nicho de negocio identificado, entre ayudantes de perforistas, perforistas y supervisores de perforación. La principal fuente de información primaria es la obtenida del juicio de expertos, personas con más de 30 años de experiencia en este tipo de actividad en empresas internacionales, de entrevistas realizadas a ingenieros mineros y geólogos, y por último, datos obtenidos de las encuestas realizadas en las minas a los trabajadores de perforación.

La propuesta radica en tres puntos: El modelo de estudio está basado en la currícula que utiliza la Asociación de organismos en Australia especializados en perforación diamantina (ADITC), detallado en el documento, contará con el respaldo de un comité consultivo conformado por expertos de más de 30 años en el mercado, generar relaciones estratégicas con empresas del sector con la finalidad de brindar prácticas profesionales y de esta manera buscar la inserción laboral y por último, el uso de la tecnología como lo son los simuladores para cada etapa crítica de control que demanda dicha actividad minera.

El modelo del negocio lo hemos desarrollado con el Canvas, en cuanto a la estructura económica, se inicia con un aporte de los socios del 60% (S/. 514,963) y un financiamiento externo de 40%(S/. 343 mil) a un plazo de 3 años y a una tasa de interés de 16%. La tasa de descuento empleada es de 16%.