

**UNIVERSIDAD ESAN**



**“PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER EL SERVICIO DE  
CAPACITACIÓN EN OPERACIÓN DE VEHÍCULOS PESADOS DE  
TRANSPORTE DE PASAJEROS Y DE CARGA A TRAVÉS DEL USO  
DE SIMULADORES”**

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

por:

Steevens Chávez del Río

Mercedes Garcés Yapuchura

Iván Erik Ruiz Arana

Félix Enrique Soria Moncada

Programa Maestría a Tiempo Parcial - Weekend 01

Lima, Enero de 2017

## RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad, el transporte de carga y de pasajeros en el Perú enfrenta un grave problema por el deficiente entrenamiento que tienen sus conductores y por la falta de habilidades de conducción de estos, necesarias para ofrecer un buen servicio. Asimismo, el déficit de conductores con licencia de conducir A-III (163,467), necesarios para cubrir el parque de unidades de este tipo, genera una alta rotación en las empresas del sector (35% al año), con el agravante que no cuentan con un proceso de selección efectivo y objetivo que ayude a una rápida reposición de este personal. Todo esto hace que dichas empresas tengan una gran cantidad de accidentes al año, muchos de ellos con saldos fatales (2,965 muertos en el 2015), y que además sus operaciones se encarezcan por el exceso de consumo de combustible de sus vehículos, generado por una mala operación.

Lo que ofrece actualmente el mercado, no da una solución real a los problemas planteados, ya que en su mayoría está limitada a clases o evaluaciones teóricas, que no permiten a los participantes interactuar con la conducción de los vehículos. Aquellos pocos institutos que ofrecen dentro de su programa, la oportunidad de hacer prácticas en unidades de este tipo, lo hacen en ambientes completamente controlados, en tiempo limitado y sin la posibilidad de enfrentarlos a situaciones de riesgo, mermando el desarrollo de las habilidades de conducción del participante.

El plan de negocio propuesto ofrece una solución a estos problemas, ya que mediante el uso de simuladores de conducción altamente sofisticados, que logran representar la realidad de la conducción a un alto nivel, se alcanzan los objetivos de capacitación y selección adecuada de los conductores, en un menor tiempo y de manera más segura. Los participantes son enfrentados una y otra vez a situaciones extremas y a distintas situaciones climatológicas, casi imposibles de representar en la realidad, preparándolos para reaccionar ante estas circunstancias de la mejor manera posible, logrando un alto desarrollo de su “manejo defensivo” y economía de combustible ideal, en cualquier situación geográfica. Asimismo, la Asociación Automotriz del Perú (AAP), tiene la necesidad de crear nuevas unidades de negocio, que le permitan generar ingresos adicionales, y a su vez, colaborar con la mejora del sector que representa.

Durante el desarrollo del plan de negocios, se realizaron entrevistas a representantes del Ministerio de Transportes y Comunicaciones, a expertos en el uso de

simuladores de manejo y a funcionarios de empresas de transporte de carga pesada y de pasajeros. Con esta información, se concluyó en delimitar el alcance a las empresas medianas y grandes de este rubro, cuyas oficinas operen en la zona de Lima y Callao. Las razones fueron que estas son las más recurrentes a las capacitaciones que ofrece el mercado y cuentan con los medios para proporcionárselas a su personal. Asimismo, se decidió dar el servicio solo a las empresas domiciliadas en esta zona, debido a que en esta etapa no se ha considerado tener un equipo móvil que pueda ser trasladado a departamentos con demandas puntuales.

Teniendo definido el mercado objetivo, se analizó la viabilidad del plan de negocio a través del análisis financiero. La inversión inicial asciende a S/. S/. 1'474,238 considerando la compra de dos simuladores y operando a través del Instituto Técnico de la Asociación Automotriz (ITAAP). Se ha proyectado que el primer año, el servicio de certificación de operadores capte a 713 participantes y el de evaluación de choferes a 1,895. Con un crecimiento anual de 5% de participantes en ambos servicios, al final de 5 años se obtiene un VAN de S/. 81,191.00 y una TIR de 11.30% con una tasa de descuento del 9.31%.