

RESUMEN

Autor [Anticona Herrera, X.F.](#)
Autor corporativo [Universidad Nacional Agraria La Molina, Lima \(Peru\). Facultad de Economía y Planificación](#)
Título **La cadena de valor y las actividades críticas de la compañía minera Arcasel S.A.C.**
Impreso Lima : UNALM, 2017

Copias

Ubicación	Código	Estado
Sala Tesis	E20. A558 - T	USO EN SALA
Descripción	201 p. : 65 fig., 64 cuadros, 58 ref. Incluye CD ROM	
Tesis	Tesis (Ing Gestión Empresarial)	
Bibliografía	Facultad : Economía y Planificación	
Sumario	Sumarios (En, Es)	
Materia	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS ORO GESTION ADMINISTRACION GANANCIAS RENTABILIDAD ANALISIS ECONOMICO PERU CADENA DE VALOR CONCENTRADO DE MINERAL AURIFERO COMPAÑÍA MINERA ARCASEL S.A.C. AREQUIPA (DPTO) LIMA (DPTO)	
N° estándar	PE2018000136 B / M EUVZ E20	

El estudio tuvo por objetivo analizar las actividades de la Cadena de Valor de la Compañía Minera Arcasel S.A.C. durante el periodo 2015, para estos fines se aplicó metodologías propuesta por Porter (2002), Kaplinsky y Morris (2010) y la GTZ (2009), que consisten en mapear la Cadena de Valor, desglosar y detallar los eslabones más importantes de la cadena con la finalidad de describir minuciosamente el funcionamiento de las actividades en un periodo y con el

apoyo de otras herramientas de gestión como el análisis de las Cinco Fuerzas de Porter, de la Matriz Boston Consulting Group y del de FODA; para su desarrollo se solicitó a los gerentes, otros colaboradores, agentes clave de la empresa y grupos de interés que proporcionen información a través de diferentes técnicas como encuestas, documentos secundarios, observación, conversaciones directas, dinámicas grupales, entre otras. Los datos encontrados revelan que ciertas actividades principales y de apoyo realizadas por la Compañía Minera Arcasel S.A.C. funcionan ineficientemente debido a que ninguna de ellas sigue la dirección de un planeamiento estratégico sólido de la empresa. Entre estas podemos mencionar: planificación, por seguir los patrones de las empresas familiares y ser inexistente para la gestión 2015; ventas, no existe un contrato de compra venta y el 100% del mineral es vendido a un único cliente, quien además, es su competidor directo; logística externa, la que se maneja en condiciones precarias e inseguras, el mineral valioso está expuesto a la pérdida o robo por su condición de almacenado, lo que trae un riesgo económico muy elevado; las operaciones, se trazan metas en base a la experiencia del superintendente de mina, la consecuencia más riesgosa de ello es no abastecer con suficiente mineral bruto a la planta concentradora. En conclusión, se encontró como principales actividades críticas a la planificación, ventas, logística externa y operaciones, en ese orden jerárquico, por ser las principales falencias en la gestión 2015, su alto potencial de diferenciación o su importancia para el incremento del costo o de los ingresos.

ABSTRACT

The objective of the study was to analyze the activities of the Value Chain of Compañía Minera Arcasel S.A.C. During the period 2015, for these purposes, methodologies proposed by Porter (2002), Kaplinsky and Morris (2010) and GTZ (2009) were applied, which consist of mapping the Value Chain, breaking down and detailing the most important links in the chain in order to describe in detail the operation of the activities in a period and with the support of other management tools such as the analysis of the Porter's Five Forces, the Boston Consulting Group Matrix and the SWOT analysis; For its development, managers, other collaborators, key agents of the company and interest groups were asked to provide information through different techniques such as surveys, secondary documents, observation, direct conversations, group dynamics, among others. The data found reveal that certain main and support activities carried out by Compañía Minera Arcasel S.A.C. function inefficiently because none of them follows the direction of a solid strategic planning of the company. Among these we can mention: planning, for following the patterns of family businesses and being non-existent for the 2015 management; sales, there is no purchase sale contract and 100% of the mineral is sold to a single customer, who is also its direct competitor; external logistics, which is handled in precarious and unsafe conditions, the valuable mineral is exposed to loss or theft due to its

storage condition, which brings a very high economic risk; operations, goals are set based on the experience of the mine superintendent, the riskiest consequence of this is not supplying enough crude ore to the concentrator plant. In conclusion, the main critical activities were the planning, sales, external logistics and operations, in that hierarchical order, as the main shortcomings in the 2015 management, their high differentiation potential or their importance for increasing the cost or income.