
INDUSTRIALIZACION DE PIEDRAS PRECIOSAS

Nuestro país ha venido atravesando por un sin número de problemas de tipo económico que ha influenciado naturalmente en el campo social; uno de ellos y de actualidad es la desconfianza de la gente en el sistema financiero ecuatoriano, lo que ha restado capacidad de actuar con la banca, llegando en muchos casos al extremo de tener su dinero guardado.

Bajo las circunstancias de que hay desempleo y que adicionalmente hay un mínimo mercado interno, se ha venido reconociendo la importancia de emprender con negocios cuyo producto sea demandado por el exterior.

En este sentido y reconocimiento que nuestro país posee grandes recursos naturales, entre ellos yacimientos minerales con características muy particulares de la zona que todavía no han sido explotados y que adicionalmente las gemas como la obsidiana, serpentina, jaspe, el ópalo, coridòn entre otras son apreciadas a nivel internacional, se presenta un posible ventaja competitiva en la industrialización de piedras preciosas.

IDENTIFICACION DEL PLAN DE NEGOCIO

La industrialización de piedras preciosas es un negocio nuevo que aún no existe en el país; está orientado a aprovechar la riqueza minera del Ecuador, especialmente de las piedras de color, mediante la técnica del tallamiento (corte, preformado, forma y pulido).

Para llevar adelante este negocio, se ha considerado necesario formar la compañía anónima **ECUAGEMA**, “Gemas del Ecuador”, constituida por cuatro socios.

PRODUCTO

El producto que se va a comercializar son **GEMAS DE OBSIDIANA** y **SERPENTINA**, talladas en diferentes y en cuatro formas, cabujón (óvalo), redondas y cuadradas.

USOS

Los usos directos de las piedras preciosas son la elaboración de anillos, collares, pulseras, prendedores y demás artículos de joyería en oro y plata, además bisutería engastada en oro de 14 quilates. En cuanto a los usos alternos, se podría utilizar como muestrarios didácticos en los centros educativos; como símbolos esotéricos muy apreciados en otros lugares del mundo.

MERCADO

Este producto es comerciable en el ámbito internacional (América, Europa y Asia); de acuerdo a las investigaciones realizadas se ha estimado un mercado potencial que requiere mensualmente 12.00 piedras talladas de diferentes gemas, formas y tamaños; de esta demanda ECUAGEMA se ha propuesto captar únicamente el 15%, razón por la cual, el mercado objetivo de este negocio es de 1800 unidades.

En base a este esquema, ECUAGEMA está proyectando su producción en 1800 unidades, de las cuales 1080 será de obsidiana y 720 de serpentina, las cuales se comercializarán exclusivamente en el mercado extranjero.

No se puede desconocer la fuerte competencia en la industrialización de piedras preciosas que tiene Brasil y Estados Unidos principalmente, cuya producción se la realiza con una tecnología automatizada de tallamiento en serie.

También se ha podido evidenciar que la situación del sector internacional con el que nos enfrentaríamos es creciente, lo cual se manifiesta en las frecuentes ferias de negocios relacionadas a joyas y platería.

La industria que se lleva adelante, en una primera etapa estará orientada a tallar las piedras dándole formas tradicionales, dejando para una segunda etapa la creación de nuevos cortes y nuevas formas de figura.

Para promocionar el producto se dispone de folletos con direcciones de joyeros internacionales que requieren las gemas, se utilizará el Internet para difundir información relacionada con la compañía y con el tipo de piedra que está tallando, y no se descarta la posibilidad de enviar mediante correo muestras de lo que nuestra industria produce, estos mecanismos de comunicación están a nuestro alcance.

PRODUCCION

El proceso de tallamiento, que se implementará en el negocio se basa en cuatro actividades bien definidas: el corte, el preformado, el formado y el pulido.

La producción está basada en la capacidad y habilidad del personal que trabajará las piedras, también depende de la dureza, del tamaño, tipo de piedra, color y forma que se le quiera dar.

El taller ocupará un espacio físico de 100 m², en el cual se ubicará 4 grupos de trabajo, cada uno de los cuales estará compuesto por un preformador, un formador y un pulidor y a estos grupos les suministrará la roca cortada un cortador.

La calidad de las gemas producidas por ECUAGEMA, está garantizada y respaldada técnicamente por el aporte del ingeniero geólogo Bolívar Calero, Gerente de Producción, quien ha realizado cursos en el Brasil de geomología y tallamiento de piedras preciosas.

MAQUINARIA Y EQUIPO

El equipo que se utilizará en la industria es:

- Una cortadora
- Cuatro preformadoras
- Cuatro formadoras
- Cuatro pulidoras

INVERSION INICIAL

La inversión inicial es de US\$ 20.800, que se utilizará para la compra de equipos, herramientas, materia prima del primer mes y tener capital de trabajo; ésta cantidad se la conseguirá mediante aportes de US\$ 2.700 de cada uno de los socios y el resto con un préstamo bancario al 18% anual.

VENTAS

Las ventas proyectadas están relacionadas con el número de unidades de cada una de las gemas que se va a tallar, las cuales dependen de la forma, tamaño y tipo; los precios de cada una de ellas varían entre US\$ 3 y US\$ 8, lo que genera un ingreso mensual de: US\$6063.5 por obsidianas y US\$ 3083 por serpentinas, dando un total mensual de US\$ 9119.5 y un anual de US\$ 109.434.

GASTOS DEL NEGOCIO

Los gastos que genera el negocio mensualmente están relacionados con pagos necesarios para cubrir, gastos administrativos, arriendo, servicios y personal, el total mensual de estos es de US\$ 6.727,25 y anual de US\$ 80.272, cifra que consta en el estado de resultados.

PERIODO DE RECUPERACION

El período de recuperación es el número de años a lo largo de los cuales se deprecia un activo con fines fiscales, en nuestro caso, el periodo de recuperación será de 10 años por que así lo establecen las leyes ecuatorianas pertinentes.

PERIODO DE REEMBOLSO

Este período está relacionado con el tiempo que se necesita para recuperar, en la forma de flujo de ingresos de efectivo por operaciones, de la cantidad de dólares desembolsados, en nuestro caso se indicó que la inversión inicial era de US\$ 20.800 y de acuerdo a los datos que constan en el cuadro de flujo de caja, en el rubro **caja final** se puede ver que en los cuatro primeros meses mas el valor del año cero se recupera la inversión.

ASPECTO SOCIAL

Este negocio no implica problemas de ninguna índole; ni legales, ni éticos, ni morales, ni familiares.

El presente negocio podría presentar dificultades de origen ambiental y social si se considera el hecho de que el procedimiento de explotación no sea el apropiado y que ocasione como consecuencia derrumbes, producción de polvo o dañino al ser humano, sumado al hecho de que los terrenos no son propios y habrá que llegar a algún acuerdo con el dueño.



EVALUACION DEL PROYECTO

El cuadro “FLUJO DE CAJA NETO-RENTABILIDAD” presenta datos combinados del flujo de caja y del estado de resultados, en los cuales se determina una **tasa interna de retorno** del 103% y un **valor presente neto** al 25% de \$ 22.610 que representa un valor positivo y es mayor al 20% de tasa de retorno requerido por los socios, lo que significa que el proyecto es económicamente factible.

Si se hace un análisis del punto de equilibrio y económico, se encuentra que con un cumplimiento del 74% de las ventas estimadas, el proyecto alcanza el nivel de factibilidad.