Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Yanitzia Casares O.

Ing. Fabian Calero V.

**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 ha 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.

1

Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Yanitzia Casares O.

Ing. Fabian Calero V.

En base ha 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 ECUGEMA, está garantizada y respaldada

técnicamente por el aporte del ingeniero geólogo Bolívar Calero, Gerente de

Producción, quien ha realizado cursos en el Brazil de geomología y tallamiento de

piedras preciosas.

**MAQUINARIA Y EQUIPO**

El equipo que se utilizará en la industria es:

o Una cortadora

o Cuatro preformadoras

o Cuatro formadoras

o Cuatro pulidoras

2

Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Yanitzia Casares O.

Ing. Fabian Calero V.

**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 ha 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.

3

Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Yanitzia Casares O.

Ing. Fabian Calero V.

**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.

4