

IDEA DE NEGOCIO



EN LA ONDA DE LA CONSTRUCCIÓN

Luego de identificar una demanda insatisfecha de laja blanca, la propuesta es extraer la piedra en Arequipa y procesarla a pedido del cliente.

Una fachada de piedra

Adán Siles tuvo que caminar siete días para encontrar la piedra prometida. Él ya tenía una empresa que extraía laja negra, pero había rumores de una zona rica en laja blanca, cerca del volcán de Ampato, en Arequipa. Por eso, cuando comprobó la verdad de esos rumores, hizo un denuncia en la zona y hace tres años formó la empresa Juanita Mía, en honor a la Dama de Ampato.

Desde ese entonces, Siles realizó pequeñas excavaciones de manera manual, pero cuando sus clientes de laja negra comenzaron a pedirle toneladas de laja blanca se dio cuenta de que había una demanda insatisfecha. Por eso, para crecer, proveer formalmente a sus clientes y comprar la maquinaria adecuada presentó un proyecto al concurso Invierte Perú, junto con Nohemí Oviedo y Dulcinea Zevallos.

La empresa Juanita Mía apunta al mercado de Arequipa y principalmente a Lima, que requiere la laja para cubrir fachadas de viviendas y edificaciones públicas. Mientras la laja negra se utiliza generalmente para pisos y veredas, la blanca es buscada para el enchapado de paredes.

La transformación de lajas



Perú

Producto: Planta de extracción y comercialización de piedra laja blanca (Distrito de Lluta, provincia de Caylloma, Arequipa)

Inversión fija: US\$203.479

Inversión intangible: US\$5.517

Capital de trabajo: US\$63.500

Inversión total: US\$272.496

Mercado: Para fachadas de construcciones públicas y privadas, principalmente de Arequipa y Lima.

La piedra laja es utilizada para enchapados y decoración de viviendas e instituciones públicas. Este tipo se comercializa a un precio mayor que las otras piedras laja por la calidad, resistencia a la rotura y su poca porosidad.

Mano de obra:

Un hombre extrae 300 m² al mes (24 t). Para producir un ciclo productivo se necesita 8 hombres y para producir al 100% de la capacidad instalada se necesitará un promedio de 20 hombres.



Precio de introducción:

Entre S/.20 a S/.25 el m² y S/.250 la tonelada.

Los precios futuros dependerán de las especificaciones del cliente.

Ingresos:

Cantidad vendida (m ² /mes)	2.050
Precio x m ² (S/.)	20
Total mensual (S/.)	41.000
Total anual (S/.)	492.000

Valor agregado: Se realizarán los cortes de acuerdo al pedido del cliente.

PROCESO



Se limpia la zona de extracción para sacar el mineral a la superficie.



Extracción de la piedra: picado y desbloqueo de la piedra con compresores, barrenos diamantados, lampas, picos, barretas, combos, cincelos.



Traslado de la piedra en bruto para luego ser cortada con dos equipos de corte eléctrico. Los cortes finales pueden ser de distintos tamaños.



Traslado del producto final.

Fuente: Estudio de Juanita Mía

EL COMERCIO

De acuerdo con Zevallos, encargada de planear el proyecto, esta laja tiene alto valor comercial (incluso más que la laja negra), no solo por su color sino porque es resistente y compacta. Además, este material no se desperdicia porque hasta los sobrantes se pueden aprovechar. Sin embargo, como este mineral está alojado en la superficie, se requiere de maquinaria especializada para extraerlo. "Al principio, además de trabajar

con ocho obreros necesitaremos de un tractor oruga para sacar el mineral no metálico", explica.

Pero la propuesta no es solo extraer la piedra laja, sino darle un corte y acabado de acuerdo con el pedido de cada cliente y para ello en el proyecto se ha incluido un local apropiado para el corte.

Según cifras oficiales, la extracción de piedra laja entre el 2006 y el 2007 ha disminuido en el Perú (en el 2007 se extrajeron 18.121

toneladas, casi 3.000 menos que en el 2006), pero según Zevallos hay un gran comercio informal que no es registrado.

Aunque una de las dificultades de la investigación es que no existen datos estadísticos específicos de la laja blanca, Zevallos afirma que la demanda está creciendo. "En realidad no se está produciendo lo necesario, inclusive uno de nuestros clientes ha hecho un pedido de 500 m² al mes que no podemos

satisfacer", dice Zevallos, quien luego de un trabajo de campo detectó siete distribuidores de Lima que cada vez requieren más laja blanca.

De lograr el financiamiento, la empresa ha proyectado extraer 1.396 toneladas para el 2009. "Al aprovechar este material, generaremos fuentes de trabajo y una mejor calidad de vida entre los trabajadores del distrito de Lluta, provincia de Caylloma, en Arequipa", dice Zevallos.

LAS CLAVES

1 La zona de extracción comprende 3.000 m² y tiene una **buena ubicación para su explotación**, porque está cerca de la carretera. Además ya ha sido denunciada por la empresa.

2 Las cifras oficiales indican que en el 2007 se extrajeron en Arequipa **1.406 toneladas** de piedra laja en general, pero existe un comercio informal no registrado. Según una investigación del Ministerio de Energía y Minas, en Arequipa se comercializa mensualmente cerca de **10.000 m²** de piedra laja. Si un metro cuadrado es equivalente a 80 kilos, se habla de 800 toneladas al mes, es decir, **9.600 toneladas al año**.

EL DATO

El proyecto fue uno de los 20 ganadores del concurso Invierte Perú. Para más consultas escriba a miajuanita_9@hotmail.com

**Usted Fabrique y Venda...
Lo Demás Lo Hacemos Nosotros!**

TRANSPORTES GIRASOLES
Operador Logístico

Web: www.transportesgirasoles.com.pe
© (01)326-3100 ✉ ventas@transportesgirasoles.com.pe



**Mejorando el Servicio
Para Usted!**

PAEX
Paquetería Express

Web: www.paex.com.pe
© (01)326-2591 ✉ ventas@paex.com.pe