

NUCLEO DE JOYERIA

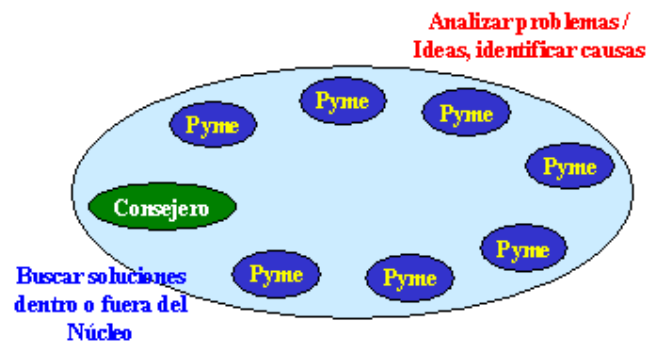
En el marco del Programa de Núcleos Empresariales que está desarrollando la Sociedad Nacional de Industrias, con el apoyo de la Comisión Europea y el programa Al-Invest IV, diversos empresarios del rubro de Joyería se han dado cita en nuestra sede institucional para conformar lo que se conoce como el Núcleo de Joyería, fomentando el intercambio de información y conocimientos así como la posibilidad de establecer vínculos empresariales para realizar acciones conjuntas en beneficio del núcleo.

¿Qué es el Programa Al-Invest IV?

Es uno de los programas regionales de cooperación económica más importantes de la Comisión Europea en Latinoamérica, cuyo fin es apoyar el proceso de internacionalización de las PYME latinoamericanas, mediante un conjunto de instrumentos y herramientas que les permitan fortalecer su presencia en los mercados europeos, regionales y en el mercado nacional.

¿Qué son los Núcleos Empresariales?

Son grupos de empresas pertenecientes a un mismo segmento económico, que se reúnen periódicamente para identificar sus problemas comunes y buscar soluciones conjuntas. En ese sentido, la participación del empresario en las reuniones es fundamental y con el apoyo de un consejero especializado, que pertenece a la Institución, se facilita el trabajo del grupo.



El núcleo tiene el soporte de la Sociedad Nacional de Industrias

¿Cuál es la contribución del Núcleo?

- ✓ Evitar el aislamiento al empresario
- ✓ Fortalece el intercambio de información técnica y de gestión
- ✓ Facilita la identificación de soluciones para los problemas comunes
- ✓ Auxilia a la empresa en su fortalecimiento y reconocimiento, con la unión de los empresarios y el soporte del núcleo.
- ✓ Facilita la compra y la venta conjunta de materia prima o bienes de capital
- ✓ Aproxima la empresa a los mercados (marketing conjunto, participación en ferias, etc.)
- ✓ Facilita la obtención y transferencia de nuevas tecnologías y técnicas de gestión.
- ✓ Le garantiza mayor representatividad empresarial
- ✓ Facilita el acceso a créditos / financiamiento

¿Que actividades se han desarrollado?

Gracias a la colaboración de la empresa Acosta Stock, en el último trimestre del año 2009, los empresarios del sector joyería participaron de manera gratuita de dos seminarios que se realizaron en las instalaciones de la Sociedad Nacional de Industrias.

El primero de ellos, realizado en octubre del 2009, trató un tema vital para asegurar la competitividad de las empresas joyeras: la innovación tecnológica. En esa oportunidad, el señor Augusto Acosta abordó diversos puntos relacionados a Diseño (programas, pantógrafos), Fotografía (del rollo a digital, estudios fotográficos vs Igloo), Motores Colgantes (procedencia, nuevos modelos, aplicaciones innovadoras) y Acabados (nuevo sistema de pulido)



El segundo seminario, realizado en diciembre del 2009, contó con la participación del técnico alemán Soran Jota, administrador de la empresa más importante de acabado en masa, OTEC (<http://www.otec.com.es>), quien explicó a los participantes las últimas técnicas de acabado en masa y la maquinaria apropiada para desbaste, redondeo de corte, alisado y pulido.



Núcleo de Joyería - Enero 2010

Continuando con las actividades, el pasado 28 de enero se realizó una reunión con diversos empresarios del sector, en el cual abordamos todos aquellos problemas que encuentran los empresarios en su trabajo diario como joyeros.



La reunión comenzó con una explicación sobre la metodología empleada para aquellos empresarios que recién se integraban al grupo y, luego de ello, se generó una discusión con intercambio de ideas con relación al abanico de problemas que se había levantado.

Ello nos ha permitido profundizar mejor en algunos temas que estaban redactados de manera muy general, explorando y desagregando las causas que los motivan.



La próxima sesión continuaremos afinando los problemas encontrados; luego, priorizaremos las áreas donde trabajaremos para identificar las causas y buscar una solución conjunta a estas trabas que impiden un mejor desarrollo de los empresarios que conforman el Núcleo de Joyería de la SNI y del sector en su conjunto.

En esta última reunión hemos contado con la participación de:

Ali González	Jonathan Thuayre
Augusto Acosta	Juan Gamarra
Augusto Godoy	Katia González
Daniel Mori	Maribel Valderrama
Esther Jesús	Roxana Rivero
Gregorio Huamán	Tiberio González
Iliana Rojas	



Próxima reunión: Jueves 11 de Febrero/ 18:00 pm en las instalaciones de la SNI.

NUCLEO DE JOYERIA

¿CUALES SON LOS PROBLEMAS QUE USTED ENCUENTRA EN EL DIA A DIA DE SU EMPRESA?

MATERIA PRIMA	CAPACITACIÓN	GESTION EMPRESARIAL	TECNOLOGIA	COMERCIO EXTERIOR	OTROS
Venta de Materia Prima no se da a precio, calidad, cantidad y oportunidad requeridas	Crear un instituto, academia u otro en joyería	Cual es la mejor manera de llevar Fichas técnicas y códigos	Centro de servicios implementado y adecuado	La exportación de los joyeros es la mejor medida del trabajo ya que en el mercado local no hay demanda	Precio y claidad así como lugares accesibles
No existe información sobre lugares de abastecimiento de insumos	Capacitación a todos los usuarios en el rubro debe ser muy importante y es la principal forma de avanzar la joyería en el Perú	Unificar talleres para producción de joyeria en cantidad	Falta de Apoyo Técnico para la Maquinaria y Equipo	Exportación directa	Biblioteca de patrones pre incas y modernos
Demasiados Trámites en la Discamec para la adquisición de insumos químicos controlados utilizados en joyería	Capacitación de venta por internet	Real estructura de costos	La tecnología es la principal forma en todos los talleres de joyería y debe contar con buenos instrumentos para un buen trabajo concluído	Patrocinar ferias nacionales y exteriores	No existe mercado para la venta interna por la informalidad
No existen suficientes centros para todos los insumos requeridos por la joyería	Capacitación en diseño a computadora	Conorcios para agrupar joyeros tanto para compra de materia prima como para venta de productos	Hacer más difusión de tecnologías afines	Asesoramiento en la exportación porque el mercado nacional baja y la calidad también; la salida es exportar	Falta de certificaciones de las empresas que venden
	Falta de diseñadores especializados	Financiamiento muy caro para la compra de máquinas	Facilidades de adquisición de equipos de nueva generación	Facilidades y oportunidades para entrar a mercados extranjeros	Competencia desleal: ley, peso, calidad, tributación, legalidad (licencias)
	Insuficiente Personal Calificado	Falta de liquidez	Maquinaria moderna de joyería con la última tecnología para competir	Cual envío seguro utilizar para pequeñas cantidades que no sea costoso	
	Aptitud de los Trabajadores	Incapacidad para Formular Proyectos de Inversión		Posicionamiento Plata peruana en el mercado nacional e internacional	
	Actitud de los Trabajadores			Participación en Ferias o Ruedas de Negocios	
				Falta de Financiamiento para Ferias Internacionales	