Universidad Iberoamericana Puebla

Repositorio Institucional **http://repositorio.iberopuebla.mx**

Proyectos de Inversión Área de Síntesis y Evaluación II

Colectivo Analco

Ramírez Armas, Daniel

2016

http://hdl.handle.net/20.500.11777/1375

http://repositorio.iberopuebla.mx/licencia.pdf

PROYECTO DEL ÁREA DE SÍNTESIS Y EVALUACIÓN II DEL DEPARTAMENTO DE NEGOCIOS

Colectivo Analco

PRESENTAN:
Daniel Ramírez Armas (Administración de Empresas)
Omar Cabrera Zárate (Mercadotecnia)
Juan Roberto Payrán Barragán (Mercadotecnia)
Mario Razo Flores (Mercadotecnia)

PROFESOR:
Dr. Axel Rodríguez Batres

ÍNDICE

ÍNDICE **2**
RESUMEN EJECUTIVO **5**
ABSTRACT **6**
CAPÍTULO I.- ANTECEDENTES **7**
1.1 Historia de la empresa **7**
1.2 Misión **7**
1.3 Visión **8**
1.4 Valores **8**
1.5 Objetivos de la empresa **8**
1.6 Análisis de los recursos **9**
1.7 Identificación de necesidades **11**
1.8 Planteamiento del problema **11**
1.9 Objetivo general estudio **11**
1.10 Objetivos específicos del estudio **12**
CAPÍTULO II.- ESTUDIO DE TÉCNICO DE PRODUCCIÓN **13**
2.1 Especificaciones del producto **13**
2.2 Descripción del proceso **14**
2.3 Identificación de maquinaria y equipo **17**
2.4 Presupuesto de maquinaria y equipo **18**
2.5 Depreciación de maquinaria y equipo **19**
2.6 Valor de Rescate **21**
2.7 Recursos Humanos **21**
2.7.1 Organigrama 22
2.7.2 Análisis y Descripción de Puestos 22
2.7.3 Presupuesto de personal 25
2.7.4 Requisitos y especificaciones reglamentarias de seguridad e higiene 25
2.8 Análisis de localización del proyecto **27**
2.9 Puntos ponderados **27**
2.10 Diseño de planta y oficinas **28**
2.11 Costo de producción **29**
2.12 Capacidades de producción **30**
2.12.1 Capacidad Técnica 30
2.12.2 Capacidad de Mercado 31

2.12.3 Capacidad Económica 31
CAPÍTULO III.- ESTUDIO DE MERCAD0 33
3.1 Situación actual de la industria o sector 33
3.2 Segmentación y selección del mercado meta 35
3.3 Investigación de mercado 37
3.3.1 Diseño de la investigación 37
3.3.2 Proyección de la demanda 38
3.3.3 Instrumento de medición 39
3.3.4 Resultados 40
3.3.5 Conclusiones del estudio de mercado 44
3.4 Análisis de la competencia 46
3.5 Análisis de precios 47
3.5.1 Precio Promedio 47
3.5.2 Método Precio de Margen de Utilidad Sobre Costos 48
3.5.3 Precio de Equilibrio 48
3.5.4 Precio Maximizador de Utilidades 50
3.5.5 Selección del precio y conclusión del mismo 50
3.6 Logística (Distribución y puntos de venta) 52
3.7 Etiqueta 53
3.8 Empaque primario 54
3.9 Empaque secundario 54
3.10 Estrategias de promoción y publicidad 54
CAPÍTULO IV.- ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO 59
4.1 Presupuesto de Inversión Inicial 59
4.2 Presupuesto de ventas 60
4.3 Presupuesto de costo de venta 61
4.4 Presupuesto de gasto de operación 61
4.5 Financiamiento 62
4.6 Estado de resultados Pro-Forma y Flujos Netos de Efectivo 62
4.7 Punto de equilibrio 63
4.8 Tasa de Rendimiento Mínima Aceptada 64
4.9 Valor Actual Neto 65
4.10 Tasa Interna de Retorno 66
4.11 Índice del Valor Actual Neto 66
4.12 Conclusiones del Estudio Financiero 66

CAPITULO V.- ANÁLISIS DE IMPACTO SOCIAL Y MEDIO AMBIENTE..... 67
5.1 Empleos directos..... 67
5.2 Empleos indirectos 67
5.3 Programa de apoyo a la sociedad..... 67
5.4 Beneficios para el medio ambiente 68
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... 69
ANEXOS 70
Anexo 1 Valor estimado de la maquinaria y equipo 70
Anexo 2 Cotización de la señalética (Constructora VRGS S.A. de C.V.)..... 83
Anexo 3 Cotización empaque primario y secundario. 83
Anexo 4 Precios códigos de barras 84
Anexo 5 Precio MDF 85
Anexo 6 Contrato de participación en ferias 85
REFERENCIAS..... 89
Libros 94

RESUMEN EJECUTIVO

El propósito de este escrito es presentar el proyecto del Colectivo Analco, un conjunto de empresarios que buscan comercializar productos mediante una marca homologada ya que todos ellos ya participan en la venta distintos productos en el mercado de Analco ubicado a escazas calles del Centro Histórico de la Ciudad de Puebla. El objetivo principal es que al no tener un producto en común, estos artesanos buscan desarrollar un producto homologado que los caracterice como el Colectivo Analco y por lo tanto se da la propuesta de la fabricación de un escritorio retráctil que al quedar empotrado a la pared sea un cuadro decorativo. Se pensó en un escritorio retráctil ya que algunos de los consumidores en el mercado han solicitado mobiliario para espacios pequeños y que sea multiusos.

El proyecto se realizará con un capital social de $200,000 sabiendo que ya se cuenta con un primer apoyo por parte del gobierno para proporcionarles un espacio físico para instalar el taller solicitado por el Colectivo. El tema será abordado en 5 áreas: Temas administrativos, estudio técnico, de mercado, financiero e impacto social y ambiental.

Para los temas administrativos se trata acerca de misión, visión y objetivos del Colectivo Analco así como la estructura organizacional y se plantea el modelo de economía social en el que todos los socios tienen la misma posición jerárquica y no se concentra el poder en un socio mayoritario.

El estudio de mercado se realizó en las inmediaciones del mercado de Analco y se hizo una observación directa a los competidores en el mercado así como en el mercado de Los Sapos en donde se encuentra la mayoría de los competidores con respecto al mobiliario, algunos de los resultados de la investigación de mercado es que la mayoría de los consumidores que forman el mercado meta de nuestro producto son segmentos socioeconómicos A/B, C+ y C. En este apartado se calcula también diferentes métodos para obtener el precio adecuado para el producto.

El estudio financiero consiste en la evaluación de todo el coste del proyecto. Se realizan los estados financieros proforma de inversión inicial, ventas, producción, operación y el estado de resultados, el cual nos permite obtener los flujos netos de efectivo y así poder definir si el proyecto es rentable o no y en cuantos periodos se recupera la inversión.

Casi para terminar se tiene el impacto en la sociedad y ambiental donde se habla acerca de cuantos trabajos se generan y al ser un producto que tiene como materia prima la madera como es que se promueve el cuidado de este recurso natural mediante algunas acciones para su preservación.

Finalmente se presentan las consideraciones necesarias tomando en cuenta la información obtenida en los diferentes estudios y en base a los flujos netos de efectivo se podría decir que el proyecto no es rentable y por lo tanto no sea atractivo.

ABSTRACT

The purpose of this paper is to present the project Colectivo Analco, a group of entrepreneurs seeking to commercialize products using a common mark, since all of them are already involved in selling different products on the Analco market located nearby the streets of the Historic Center of Puebla City. The main objective is that the entrepreneurs don't have a product in common, these artisans seeking to develop a product that characterized them as the Collective Analco and therefore the proposal of making a retractable desk to be fitted to the wall gives it a decorative painting. We thought a retractable desk as some consumers in the market have requested furniture for small spaces and multipurpose furniture.

The project will be implemented with a capital of $ 200.000 knowing that already has a first support by the government to provide a physical space to install the workshop requested by the Collective. The project will be divided in 5 areas: administrative, technical study, market study, financial study and social and environmental impact.

For administrative issues we will talk about mission, vision and objectives of Collective Analco well as the organizational structure and the social economy model in which all members have the same position and no power is concentrated in a majority shareholder.

The market survey was conducted in the area of the Analco market and was made a direct observation to competitors in the market and in the market Los Sapos where are all the majority of the furniture competitors, some of the results of the market research is that most consumers are the target market of our product are socioeconomic segments A / B, C + and C. this section also calculates different methods to get the right price for the product.

The financial study is the evaluation of the entire project cost. the pro forma financial statements of initial investment, sales, production, operation and the income statement, which allows us to obtain the net cash flows so we can determine whether the project is profitable or not performed and how many periods the investment is recovered.

About the impact on society and environment is where we talk about how many jobs are generated and being a product whose raw material wood as is taking care of this natural resource is promoted by some actions for preservation.

Finally the we present the necessary considerations taking into account the information obtained in the different studies and based on the net cash flows presented could say that the project is not profitable and therefore unattractive.

CAPÍTULO I.- ANTECEDENTES

1.1 Historia de la empresa

En 2014 un grupo de artesanos liderados bajo el mando de Martha Blanco se suman al Proyecto Economía Social Idit Ibero. Las necesidades que manifiestan entonces son: falta de innovación, bajas ventas y competencia desleal.
Las empresas comienzan un proceso de acompañamiento para formarse como un colectivo, por otra parte, reciben también en el Idit capacitación en fabricación digital, design thinking, técnicas artesanales y temas empresariales.

Al día de hoy, 7 empresas forman el Colectivo Analco (tabla 1), el cual cuenta con:

- Logotipo propio
- Página web en construcción
- Un producto realizado en colaboración entre empresas (closet)

El Colectivo Analco está en proceso de establecer su propio Fab Lab, apoyado por el Idit y el gobierno municipal del estado Puebla.

Nombre de la empresa	Giro
Freedom	Sublimación de textiles
Confetto	Manufacturera comercial (artículos para toda ocasión)
Naesof	Producción y comercialización de cuadros de madera
Divina Details	Producción y comercialización de recuerdos, cuadros y artículos religiosos.
Creaciones Hada	Muebles en MDF
Enbotellarte	Reciclado y reutilización de botellas de vidrio
Motiber	Producción y comercialización de recuerdos de madera

Tabla 1

Fuente: Elaboración Propia

1.2 Misión

Somos un centro artesanal, que con la unión y la fuerza de nuestras ideas y talentos, proyectamos y difundimos nuestras tradiciones y cultura, mediante la elaboración y venta de productos innovadores que generan valor a nuestros clientes. Brindar soluciones, combinando la tecnología con lo artesanal, personalizando y garantizando nuestros productos y servicios integrales.

1.3 Visión

Ser un centro artesanal solidario con la comunidad y reconocido por su compromiso en la innovación de sus productos y servicios, que se distingue por la calidez en el trato a sus clientes.

1.4 Valores

- Tolerancia: Respetar las opiniones y posturas de los integrantes del colectivo.
- Equipo: Coexistir y cooperar entre todos
- Respeto: Consideración y valoración hacia los demás.
- Calidad: Compromiso por ofrecer los mejores productos.
- Servicio: Ofrecer diferentes alternativas para cumplir con las necesidades del cliente.
- Compromiso: Trabajo e innovación a través de la tecnología de una manera colectiva.

1.5 Objetivos de la empresa

- Colocar en un año en el mercado un producto homologado del Colectivo Analco.
- Formalizar la alianza de las empresas en 6 meses.
- Instalar el 60% de la maquinaria necesaria para la producción del producto homologado en el periodo de un año.
- Adoptar el modelo de economía social al inicio de la operación de la empresa.
- Posicionar el producto y la marca en el mercado poblano en 1 año.
- Aprovechar al máximo nuestros recursos para que la empresa genera solvencia económica en el primer año de actividad.

1.6 Análisis de los recursos

- Recursos Intangibles:
    1. Marca
        a. “Colectivo Analco”
        b. Logotipo

COLECTIVO ANALCO
ARTESANOS POBLANOS

        c. La marca aún no cuenta con un registro ante el IMPI

    2. Conocimientos
        a. El Colectivo Analco se constituye por 10 empresas que elaboran procesos artesanales en diferentes productos, consisten en: Elaboración de mermeladas, sublimado en textiles, pintura en cuadros y en cerámica, reciclaje y transformación de botellas de vidrio y plástico, muebles y cuadros a base de madera, bolsas con diseños artesanales, jabones de ingredientes naturales, recuerdos de diferentes materiales y para toda ocasión y diseño de cojines.

    3. Apoyo del IDIT
        a. El Instituto de Diseño e Innovación Tecnológica de la Universidad Iberoamericana Puebla ha brindado capacitación y apoyo tecnológico a los miembros del colectivo, así como asesoría en grandes áreas para elaboración de proyectos.

    4. Apoyo del Gobierno del estado
        a. La líder del grupo Martha Blanco, se acercó al gobierno del estado de Puebla para solicitar apoyo económico y en especie para impulsar el proyecto, entre los recursos que se estipulan son un espacio físico cerca del mercado analco y maquinaria por definir.

Recursos Tangibles

Recursos Tangibles					
Empresa	Espacio Físico (Metros2)	Maquinaria o equipo	Valor estimado	Herramientas	Valor estimado
Confetto	Taller de 3.5 x 3= 10.5 m²	• Impresora • Cortadora • Computadora (HP) • Tanque con helio • Selladora	• $3,000 • $4,290 • $1,999 • $2,500 • $346	➢ Pistola de silicón ➢ Pinzas ➢ Martillo ➢ Moldes ➢ Brochas ➢ Pinturas	➢ $50 ➢ $299 ➢ $180 ➢ No aplica ➢ $350 ➢ $1,299
Freedom	Taller de 4 m²	• Plotter • Plancha de Sublimación	• $19,500 • $4,000	➢ Tijeras ➢ Mesa de recorte ➢ Cortadora	➢ $279 ➢ $370 ➢ $7,000
Divina Details	Taller en Huejotzingo aprox. 120 m²	• Cierra circular • Cierra cinta • Moldeadora (Rauter) • Cierra angular • Compresora • Bicicleta	• $2,300 • $12,500 • $1,099 • $3,500 • $1,500 • $1,300	➢ Engrapadoras ➢ Clavadora ➢ Martillo ➢ Pinzas ➢ Metro ➢ Prensa (tornillo de banco)	➢ $599 ➢ $650 ➢ $180 ➢ $299 ➢ $66 ➢ $1,295
Creaciones Hada	Taller de aprox. 50 m²	• Sierra escuadradora • Inglete • Lijadora de banda • Rauter manual	• $78,000 • $3,400 • $1,600 • $1,099	➢ Martillos ➢ Atornilladores ➢ Prensas manual ➢ Taladro	➢ $180 pieza ➢ $1,800 ➢ $43,000 ➢ $499
Enbotellarte	Taller de 20 m²	• La empresa no cuenta con ninguna maquinaria o equipo		➢ Tijeras ➢ Cúter ➢ Segueta ➢ Pinceles ➢ Moldes de barro ➢ Navajas ➢ Desarmador	➢ $279 ➢ $250 ➢ $60 ➢ $350 ➢ No aplica ➢ $450 ➢ $420

Naesof	Taller de 6 m²	• Caladora • Taladro	• $2,000 • $499	➢ Martillo ➢ Serrucho ➢ Segueta ➢ Engrapadora ➢ Cúter ➢ Tijeras ➢ Flexómetro	➢ $180 ➢ $500 ➢ $60 ➢ $599 ➢ $250 ➢ $279 ➢ $66

Tabla 2
Fuente: (Mercado Libre, 2016)

1.7 Identificación de necesidades

Del promotor

Los artesanos del barrio de Analco buscan formar una marca para vender productos homologados y diferenciados del resto de los artesanos, así como un espacio en el cual puedan trabajar de manera conjunta con el fin de innovar en los productos artesanales con la ayuda de la tecnología incrementando su producción y sus ventas. Teniendo como resultado un mayor ingreso y presencia en el mercado poblano.

De la sociedad

Dentro de las necesidades principales para la sociedad está ofrecer un producto el cual busca adaptarse a la tendencia que se presenta hoy en día en cierto tipo de viviendas en donde los espacios para vivir son reducidos. El producto pretende aprovechar el espacio físico de una manera eficiente haciendo que haya una optimización de los espacios.

1.8 Planteamiento del problema

¿Cómo hacer un producto que diferencie al Colectivo Analco y que se adapte a las necesidades del consumidor?

1.9 Objetivo general estudio

Determinar la rentabilidad del proyecto Colectivo Analco en la ciudad de Puebla a través de un análisis técnico, estudio de mercado, análisis económico y socioeconómico.

1.10 Objetivos específicos del estudio

- Estudio Técnico:
  - Detallar las partes que componen al producto.
  - Describir el proceso del producto.
  - Identificar la maquinaria y equipo necesario para operar y fabricar el producto.
  - Cuantificar la maquinaria y equipo requerido.
  - Determinar la depreciación y valor de rescate de la maquinaria y equipo.
  - Establecer el capital humano
  - Proponer un organigrama para el colectivo analco.
  - Calcular el valor monetario del personal.
  - Presentar los requisitos y especificaciones de seguridad e higiene.
  - Elaboración del layout del colectivo analco.
  - Estimar costo de producción.
  - Evaluar la capacidad de producción de la empresa.
- Estudio de Mercado:
  - Describir la situación actual de la industria/sector.
  - Identificar el mercado meta del proyecto
  - Efectuar una investigación de mercados.
  - Analizar competencia directa e indirecta del colectivo.
  - Evaluar los precios de los competidores
  - Establecer la logística de la empresa
  - Definir el empaque primario y secundario del producto.
  - Detallar las estrategias de promoción y publicidad
- Estudio Económico y Financiero
  - Identificar la inversión inicial del proyecto
  - Calcular el gasto de operación
  - Elaboración de los estados de resultados y flujos netos de efectivo.
  - Indicar el punto de equilibro de la empresa.
  - Justificar la viabilidad económica a través de los métodos matemáticos de valuación.
  - Exponer conclusiones del estudio técnico y financiero.
- Análisis de Impacto Social y Medio Ambiental:
  - Analizar el impacto social del proyecto.
  - Mostrar el impacto ambiental que tiene el proyecto.
  - Mencionar lo empleos directos e indirectos que genera el proyecto.

CAPÍTULO II.- ESTUDIO DE TÉCNICO DE PRODUCCIÓN

2.1 Especificaciones del producto

Consumidor:
El producto resuelve una de las necesidades principales de los clientes de Analco, que constantemente solicitan a los productores muebles para espacios pequeños.

Nuestra propuesta es un escritorio y repisa retráctil, que al contraerse a la pared en conjunto forman un cuadro que sirve de decoración y que permiten tener mucho más espacio dependiendo de donde se coloque.

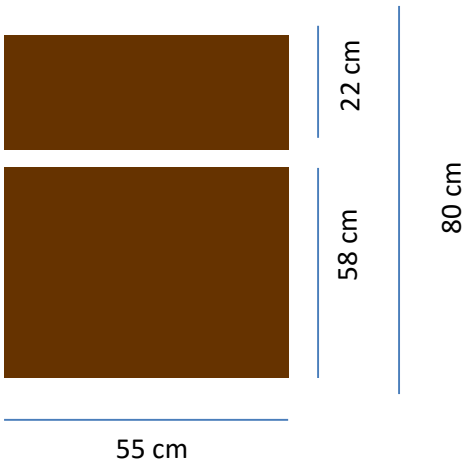
Tanto el escritorio como la repisa son hechos de madera y para la parte donde al unirse se apreciará el marco será sublimado.

El espacio del escritorio es capaz de aguantar sin problemas alrededor de 8 kg considerando que pueda colocarse una laptop, algunas libretas y/o libros.

Para la repisa se estima que pueda cargar alrededor de 4 kg para colocar libretas, lapiceras o incluso comida o bebidas.

Empresa:
El producto consiste en dos piezas de madera que forman un cuadro al estar contraídos, cuando se estira forman una repisa y un escritorio. Se elabora este producto por la creciente demanda de muebles para espacios pequeños.

Técnica:



Dos piezas de madera previamente cortadas y lijadas. La primera es de 55 * 58 cm, la segunda es de 55 * 22 cm.

Se fija a la pared mediante un par de pedazos de madera para sostener la estructura.

Para mantener el ángulo de 90° se usarán bisagras fijadas a la pared así como una cadena delgada a la izquierda y a la derecha para sostener las tablas.

Para evitar que las piezas se caigan estando retraídas a la pared se debe fijar a la pared una manija pequeña.

2.2 Descripción del proceso

Proceso de producción.
Comprar los materiales necesarios para la producción del producto:

1. Chapa Okume.
2. Panel de MDF de 18mm.
3. Madera Pino de 1era.
4. Resistol de contacto.
5. Lijas de grano medio para madera No. 80 y 180.
6. Resistol especial para carpintería marca ELMER.
7. 12 bisagras latonadas de 5x2 cm.
8. 48 tornillos para bisagras de cruz.

- **Parte 1 Recepción de materiales:**
  Los materiales son recibidos en el taller. La descarga se hará de manera manual y con la ayuda de los proveedores.

- **Parte 2 Revisión:**
  Se verificara que el material venga en buen estado, además de ver si los proveedores trajeron la cantidad solicitada.

- **Parte 3 Almacenaje:**
  Una vez que todo esté en orden, los materiales se llevaran al taller para su almacenaje y uso.

- **Parte 4 Producción del marco:**
  Ya una vez teniendo los materiales, se empieza con la madera. La madera (Pino de 1era) se cantea con un cepillo de carpintero, por siguiente se sacan listones de madera de 5cm de grueso con una sierra de banco y vuelven a ser cortados por una sierra de inglete, ahora con una medida de 2 pulgadas.
  Una vez teniendo nuestros listones de 2 pulgadas, se escoplean en el mandril de la sierra de banco con una broca de 3/8. Espigamos los otros listones con la sierra de banco, ya que iran dentro de los escoples para incolar y unir con un sargento metálico. Es así como terminamos la parte del marco de madera.

- **Parte 5 Producción escritorio y repisa:**
  El siguiente proceso a efectuar, es el de cortar con una caladora el panel (madera de MDF de 18 mm) de alistonado, una de 55x50 cm y otra de 55x 22 cm. Se cantean los cortes con un cepillo de carpintero, para después enchaparlos con chapa de okume de 1 mm, pegándolos con resistol de contacto.

- **Parte 6 Producción ménsulas:**
  Tomamos un pedazo de tabla (madera de pino 21mm) y procedemos a marcar las partes que servirán como ménsulas de 20x15 cm, cortándola con sierra caladora para continuar haciendo cajas con un furmon en la madera y colocar las bisagras latonadas, atornilladas con un atornillador eléctrico o de cruz.

- **Parte 7 Lijado y Armado:**
  Teniendo todas las piezas, las unimos con las bisagras a nuestro soporte base. Lijamos toda nuestra mesa retráctil con una lija del 80, para devastar y finalizamos con lija de 220 o 180 para pulir.

- **Parte 8 Sublimado:**
  Al tener nuestro producto ya armado y pulido, lo siguiente es el sublimado, utilizando una máquina de sublimado (maquina termo estampadora manual de 60x80 cm). Se pone el diseño deseado en la superficie de las tablas de zambia y se espera a que el diseño quede grabado en la madera. Se retira el producto de la máquina de sublimado y se deja enfriar.

- **Parte 9 Empaquetado:**
  El producto una vez terminado se empaqueta y se almacena, para posteriormente llevarlo al punto de venta o entregarlo directamente al cliente.

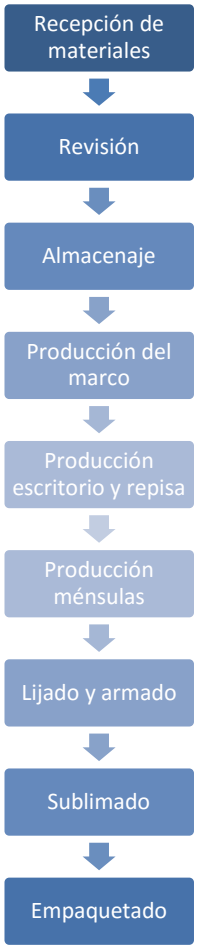


Gráfico 1: Diagrama de bloques
Elaboración propia.

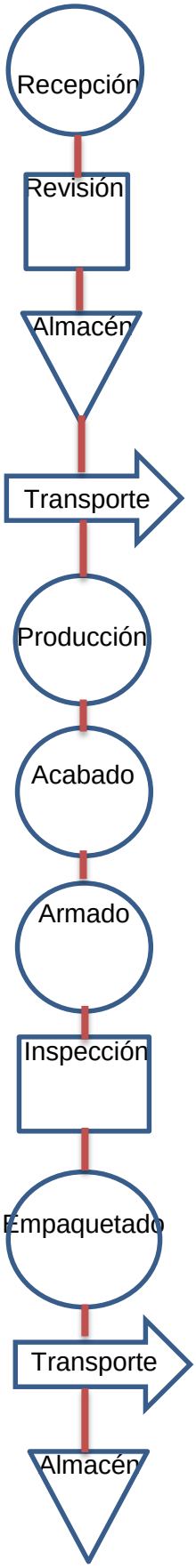


Grafico 2: Diagrama de flujo del proceso
Elaboración propia.

2.3 Identificación de maquinaria y equipo

Incluir la ficha técnica por maquinaria con: Proveedor, precio, garantía, requerimientos energía eléctrica, requerimientos de recursos humanos y capacidad de producción.

Concepto	Proveedor	Marca	Garantía	Requerimiento de R.H.	Requerimientos de E. E.	Características
Sierra de banco de 254mm	The Home Depot	Ryobi	3 años	1 persona	120V AC, 15 Amps	Peso: 41 lbs. 5000 RPM
Sierra caladora de una velocidad	The Home Depot	Black & Decker	2 años	1 persona	400W	Potencia: 710 W
Taladro percutor	The Home Depot	Black & Decker	2 años	1 persona	120 V / 60 Hz	1/2" .Potencia: 1100 W
Computadora de escritorio	Office Depot	Acer	1 año	Varias personas	65W	Procesador CELERON DUAL CORE N2840 Memoria RAM: 4GB. Disco duro: 500GB. Windows 10
Sublimadora industrial digital	Tuberite	Tuberite	2 años	1 persona	N/A	Área de trabajo: 60 x 80cm
Escritorio en "L"	Office Depot	Línea Italia	N/A	Varias personas	N/A	Alto: 75cm. Ancho: 140cm. Profundo: 140cm
Silla ejecutiva	Office Depot	Red Top	N/A	Varias personas	N/A	Alto: 92.5cm. Ancho: 53.5cm. Profundo: 56cm

Tabla 3

Fuente: (Office Depot, 2016) (Tubelite, 2016)

2.4 Presupuesto de maquinaria y equipo

Activos fijos de producción

Concepto	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Importe
Sierra de banco de 254mm	Pieza	1	$ 3,999.00	$ 3,999.00
Sierra caladora de una velocidad	Pieza	1	$ 625.00	$ 625.00
Taladro percutor	Pieza	1	$ 659.00	$ 659.00
Sublimadora industrial digital	Pieza	1	$ 87,600.00	$ 87,600.00
			Total	$ 92,883.00

Tabla 4
Fuente: (Tubelite, 2016)

Activos fijos de oficina

Concepto	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Importe
Computadora de escritorio	Pieza	1	$ 6,999.00	$ 6,999.00
Escritorio en “L”	Pieza	1	$ 3,699.00	$ 3,699.00
Silla ejecutiva	Pieza	1	$ 1,399.00	$ 1,399.00
			Total	$ 12,097.00

Tabla 5
Fuente:(Office Depot, 2016)

2.5 Depreciación de maquinaria y equipo

A medida que los activos fijos se van deteriorando o desgastando, debido al transcurso del tiempo o con el uso, la disminución de su valor se carga a un gasto llamado depreciación. La depreciación indica el monto del costo o gasto que corresponde a cada periodo. Se distribuye el costo total del activo a lo largo de su vida útil, al asignar una parte del costo del activo a cada periodo fiscal.

Depreciación y salvamento a valor de mercado de los activos fijos de producción											
Concepto	Cantidad	Valor	Años de vida útil	% depreciación anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor en libros	Valor en el mercado
Sierra de banco de 254mm	1	$ 3,999	5	20%	$ 800	$ 800	$ 800	$ 800	$ 800	0	$ 2,490
Sierra caladora de una velocidad	1	$ 625	5	20%	$ 125	$ 125	$ 125	$ 125	$ 125	0	$ 499
Taladro percutor	1	$ 659	5	20%	$ 132	$ 132	$ 132	$ 132	$ 132	0	$ 469
Sublimadora industrial digital	1	$ 87,600	5	20%	$ 17,520	$ 17,520	$ 17,520	$ 17,520	$ 17,520	0	$ 39,600
Total		$ 92,883	-	-	$ 18,577	$ 18,577	$ 18,577	$ 18,577	$ 18,577	0	$ 43,058

Tabla 6

Fuente: Elaboración propia

Depreciación y salvamento a valor de mercado de los activos fijos de oficina											
Concepto	Cantidad	Valor	Años de vida útil	% depreciación anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor en libros	Valor en el mercado
Escritorio en "L"	1	$ 3,699	5	20%	$ 740	$ 740	$ 740	$ 740	$ 740	0	$ 1,599
Silla ejecutiva	1	$ 1,399	5	20%	$ 280	$ 280	$ 280	$ 280	$ 280	0	$ 899
Computadora de escritorio	1	$ 6,999	5	20%	$ 1,400	$ 1,400	$ 1,400	$ 1,400	$ 1,400	0	$ 6,399
Total		$ 12,097	-	-	$ 2,419	$ 2,419	$ 2,419	$ 2,419	$ 2,419	0	$ 8,897

Tabla 7

Fuente: Elaboración propia

2.6 Valor de Rescate

Valor de rescate de activos	
Concepto	Valor de rescate
Sierra de banco de 254mm	$ 2,490
Sierra caladora de una velocidad	$ 499
Taladro percutor	$ 469
Sublimadora industrial digital	$ 39,600
Escritorio en "L"	$ 1,599
Silla ejecutiva	$ 899
Computadora de escritorio	$ 6,399
Total	$ 51,955

Tabla 8
Fuente: Elaboración propia

2.7 Recursos Humanos

El colectivo Analco adoptará el modelo de economía social que se entiende como aquel conjunto de organizaciones o empresas microeconómicas como las empresas que conforman al colectivo que no pertenecen completamente al sector de la economía privada capitalista ni a la economía pública si no que es una mezcla de los dos y ponen como prioridad al usuario, teniendo un enfoque ético social.

El colectivo tiene una alta preocupación por sus clientes y las decisiones que se toman son democráticas, sin importar si alguno de los miembros aporta más o menos, todos son piezas clave dentro de la organización y su opinión es igual de importante. Por lo tanto, la estructura de economía social no tiene jerarquía si no que todos se encuentran en el mismo nivel.

2.7.1 Organigrama

En el siguiente diagrama se muestra la estructura jerárquica de los puestos.

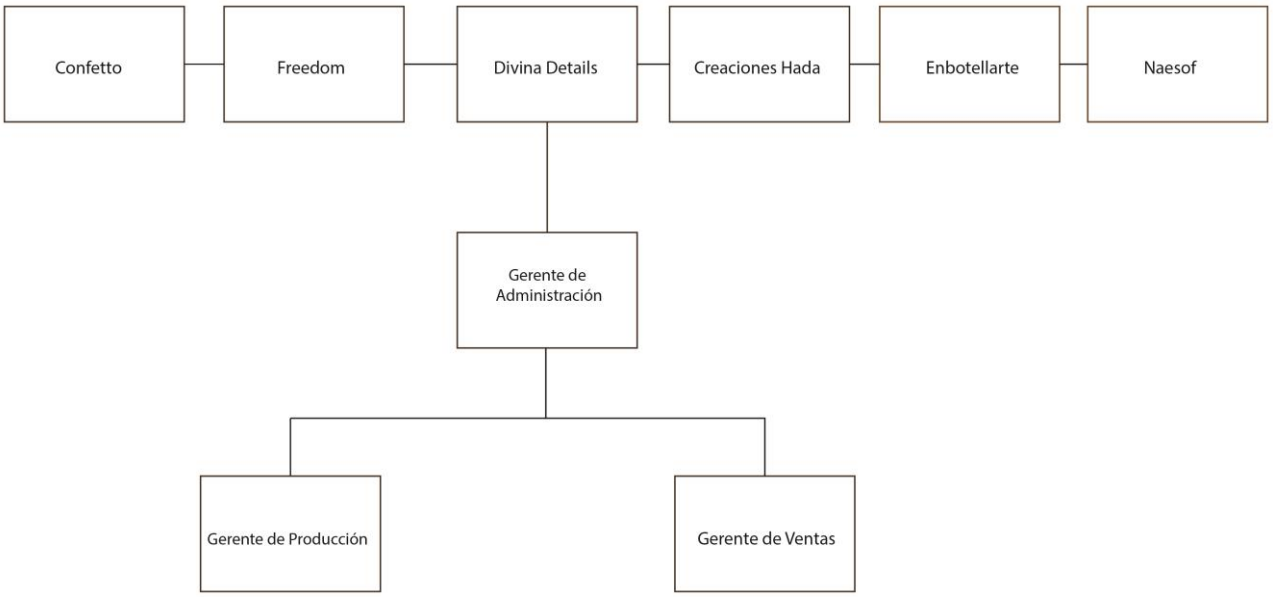


Gráfico: 3
Fuente: Elaboración Propia

2.7.2 Análisis y Descripción de Puestos

DATOS GENERALES	
Título del puesto	Gerente de Administración
Área	Operativa
PERFIL GENERAL DEL PUESTO	
Edad	De 25 a 45 años
Sexo	Indistinto
Escolaridad	Carrera Técnica
Experiencia	Mínima de dos años en puesto similar
Conocimientos	Conocimientos básicos de la industria manufactureras
Idioma y nivel	No requerido
Manejo de equipo	No requerido

Principales actividades y responsabilidades

- Se encargará del control y supervisión de la producción.
- Supervisión del buen funcionamiento de la mano de obra
- Dirigir los planes de producción, la política de compras y logística de materias primas.
- Coordinar y supervisar los procesos de producción
- Elaboración y control de presupuestos.
- Supervisar la formulación, ejecución y evaluación del presupuesto anual, de conformidad con las disposiciones legales aplicables.
- Formular y proponer a la Gerencia General Normas, políticas y procedimientos para el mejor funcionamiento de las actividades relacionadas con la

administración y contabilidad de la organización. ➢ Elaborar informe de estados financieros para su presentación a la Gerencia General
Competencias ❖ Compromiso con la calidad del trabajo. ❖ Responsabilidad y Organizado ❖ Trabajo en equipo. ❖ Toma de decisiones. ❖ Gestión y logro de objetivos. ❖ Calidad y mejora continúa. ❖ Buena comunicación oral y escrita. ❖ Capacidad de análisis y evaluación. ❖ Liderazgo.

Tabla 9

Fuente: Título: (Estudio de pre-inversión, a nivel de perfil, 2016)

DATOS GENERALES	
Título del puesto	Gerente de producción
Área	Producción
PERFIL GENERAL DEL PUESTO	
Edad	De 25 a 35 años
Sexo	Indistinto
Escolaridad	Carrera técnica.
Experiencia	Experiencia en empresas manufactureras de madera
Conocimientos	Conocimientos intermedios sobre carpintería
Idioma y nivel	No requerido
Manejo de equipo	Manejo serrucho, taladro, caladora, máquina para sublimar
Principales actividades y responsabilidades ➢ Se encargará del control y supervisión de la producción. ➢ Tendrá el manejo de almacén de materias primas y salida de producto terminado. ➢ Coordinar y supervisar el diseño, construcción y montaje de las piezas ➢ Coordinar las actividades de producción ➢ Conocimientos avanzados de carpintería ➢ Conocimientos en manejo de caladora, serrucho y taladro ➢ Ensamblaje de las piezas de madera ➢ Revisión de las materias primas ➢ Mantenimiento de los almacenes de materias primas así como de productos terminados ➢ Elaboración de piezas ➢ Elaboración de sublimado de piezas	

➢ Reportar cualquier falla o anomalía en el proceso de producción al encargado de producción.
Competencias
❖ Compromiso ❖ Responsabilidad ❖ Toma de decisiones ❖ Capacidad para trabajar bajo presión ❖ Determinado ❖ Activo ❖ Comunicación Oral ❖ Gestión y logro de objetivos ❖ Calidad y mejora continua ❖ Interés en el trabajo

Tabla 10

Fuente: Título: (Estudio de pre-inversión, a nivel de perfil, 2016)

DATOS GENERALES	
Título del puesto	Gerente de ventas
Área	Ventas
PERFIL GENERAL DEL PUESTO	
Edad	De 25 a 35 años
Sexo	Indistinto
Escolaridad	Licenciatura en el campo de negocios
Experiencia	Mínima de 1 año en ventas
Conocimientos	Conocimientos básicos en habilidades y técnicas de ventas
Idioma y nivel	No requerido
Manejo de equipo	No requerido
Principales actividades y responsabilidades	
➢ Se encargará del manejo de los canales de venta y distribución. ➢ Captación de clientes y manejo de cuenta de clientes actuales. ➢ Creación de Estrategias de comunicación ➢ Elaboración de reportes y pronósticos ➢ Administración de las redes sociales de la empresa. ➢ Se encargará de la elaboración de las estrategias de ventas adecuadas, así como de capacitar al staff de ventas para que sean capaces de llevarlas a cabo. ➢ Se encargará de mantener contacto directo con los clientes. ➢ Prospección de clientes y venta directa. ➢ Recopilar información sobre los clientes ➢ Elaboración de reportes para el encargado de ventas. ➢ Implementación de las estrategias de venta ➢ Ofrecer información sobre el producto ➢ Canalizar las necesidades del cliente con el gerente de ventas	
Competencias	

- Compromiso.
- Habilidades de negociación.
- Responsabilidad.
- Tolerancia a la frustración.
- Activo.
- Gestión y logro de objetivos.
- Comunicación oral y escrita.
- Persuasivo.
- Organizado.
- Facilidad para expresas ideas
- Análisis de información

Tabla 11

Fuente: Título: (Estudio de pre-inversión, a nivel de perfil, 2016)

2.7.3 Presupuesto de personal

Personal	Sueldo mensual bruto	Sueldo mensual con prestaciones (30%)	Sueldo anual con prestaciones (30%)	Cantidad	Importe
Gerente Administrativo	$ 3,200	$ 4,160	$ 49,920	1	$ 49,920
Gerente de ventas	$ 3,200	$ 4,160	$ 49,920	1	$ 49,920
Asistente de produccion	$ 3,200	$ 4,160	$ 49,920	1	$ 49,920
				Total	$149,760

Tabla 12

Fuente: (Misalario.org, 2016)

2.7.4 Requisitos y especificaciones reglamentarias de seguridad e higiene

Conforme a las Normas Oficiales Mexicanas con respecto a la seguridad y la higiene, el taller debe de cumplir con las reglas a pesar de contar con un espacio pequeño y muy poca maquinaria:

1. Las reglas deberán ser cumplidas en todo el taller.
2. Se contará con medidas de prevención y protección, así como equipos para el combate de incendios.
3. La maquinaria y equipo deberá contar con las condiciones de seguridad e higiene.
4. Se contará con el material necesario para emergencias con la maquinaria y equipo.
5. Las instalaciones eléctricas permanentes o provisionales, como los compresores de aire, en los centros de trabajo deberán diseñarse e instalarse con los dispositivos y protecciones de seguridad y por un experto.

6. Se debe contar con extintores, baños, ruta de evacuación con señalamiento, instructivo en caso de riesgo.
7. Se deberá establecer un programa para el orden y la limpieza del taller así como del área de almacenamiento.

Se realizó una cotización en la empresa “CONSTRUCTORA VRGS S.A DE C.V” por la señalética que se muestra a continuación por **$3,716 (Anexo 2)**

De acuerdo a la Normal Oficial Mexicana NOM-026-stps-2008, colores y señales de seguridad e higiene se considera que será necesario instalar las siguientes señales:

Significado	Características	Señal
Ruta de evacuación: Dirección de una ruta de evacuación con sentido a la salida más cercana	• Color verde • Rectángulo o cuadrado • Flecha y texto en color blanco para hacer contraste	
Salida de emergencia: Señalar la salida ideal en caso de emergencia	• Color verde • Rectángulo o cuadrado • Flecha, señales y texto en color blanco para hacer contraste	
Extintor: Ubicación del instrumento en caso de incendio	• Color rojo • Rectángulo o cuadrado • Siluetas, señales y texto en color blanco para hacer contraste	
Uso obligatorio de guantes de seguridad y protección ocular: Indicar que para realizar una tarea se necesita usar guantes de seguridad y/o lentes de seguridad	• Color azul • Circulo • Siluetas y texto en color blanco para hacer contrastes	
Primeros auxilios: Señalar donde se encuentra el botiquín en caso de emergencia	• Color verde • Cuadrado o rectángulo • Siluetas y texto en color blanco para hacer contraste	

Tabla 13
Fuente: (Constructora VRGS, 2016)

Para todo el personal se tendrán capacitaciones de seguridad e higiene, la higiene será fundamental para mejorar el ambiente en el taller ya que por la naturaleza de la materia prima generará mucha suciedad y es importante el manejo que se le dará a los desechos.

2.8 Análisis de localización del proyecto

Las instalaciones del taller para producir las mesas retractiles será un espacio de trabajo de 6 metros de ancho por 8 metros de largo, dando un total de 48 metros cuadrados, el espacio es cerrado para poder trabajar sin importar las condiciones climáticas y para mantener un mayor orden en el lugar. Cuenta con conexiones eléctricas para poder abastecer a la maquinaria y el equipo, el lugar también cuenta con mesas para poder colocar las herramientas necesarias.
A un costado del taller se encuentran las primeras oficinas del Colectivo Analco, donde se podrá hacer recepción de pedidos y atención a clientes. Tendrá una extensión de 6 metros de ancho por 4 de largo.

En el taller se tendrá un área de empaquetamiento donde se colocarán los cuadros con sus respectivas piezas y su instructivo para facilitar el ensamblado para el cliente. Todo esto se colocará en cajas de cartón de 80x60 cm con 13 mm de ancho, se realizó una cotización “Ratioform.es” en la que el precio de cada caja es de **$10 pesos** cada una. **(Anexo 3)**

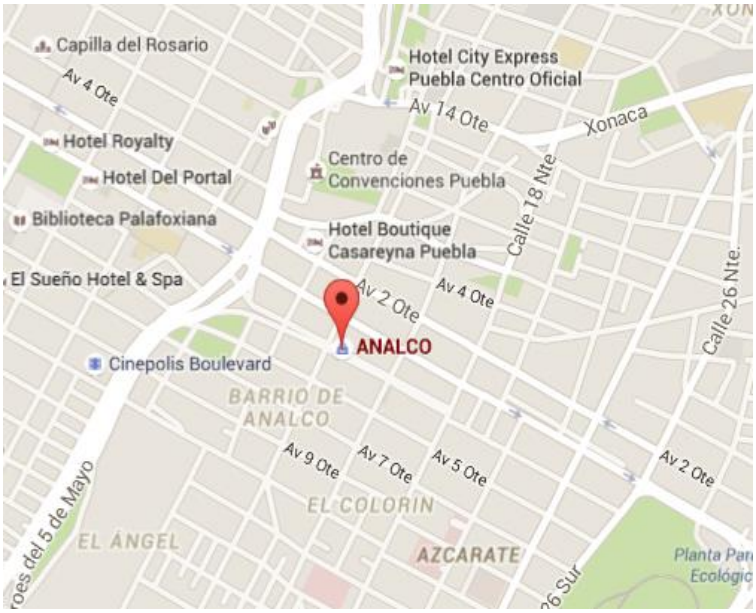
2.9 Puntos ponderados

La localización de este primer taller es la adecuada ya que permitirá que no existan costos de transporte por los productos terminados y los cuadros podrán ser almacenados dentro del taller y acceder a ellos de manera rápida y sencilla sin necesidad de exponerlos todos los días de vendimia y en caso de que algún cliente quiera ver la galería completa podrá ver todos los cuadros hechos mediante el catálogo y si el deseado no se encuentra en el puesto se irá a recoger al taller.

			VALOR DE REFERENCIA			CALIFICACIONES			RESULTADOS		
			Estadios (1)	Analco (2)	Cholula (3)	1	2	3	1	2	3
Factor	**Peso**	**Unidad**									
Cercanía	30%	Km	5	1	8	2	10	1,2	0,6	3	0,375
Disponibilidad	20%	# Proveedores	9	10	8	9	10	8	1,8	2	1,6
Infraestructura	20%	Servicio	8	9	10	8	9	10	1,6	1,8	2
Tamaño	30%	M^2	60	72	56	8	10	7,7	2,5	3	2,3
	100%								6,5	9,8	6,3

Tabla 14
Fuente: Elaboración propia

La localización del taller será entre la 8 sur y 5 oriente, a un costado del mercado de Analco



2.10 Diseño de planta y oficinas

El taller contara con un total de 48 m2, el cual estará dividido en cuatro zonas de 12 m2 cada una:

- Zona 1: Cortado de piezas de madera.
- Zona 2: Armado de piezas y sublimado.
- Zona 3: Enfriamiento de sublimado y Empaquetamiento.
- Zona 4: Almacenamiento.

Gráfico: 4
Fuente: Elaboración propia.

Además de contar con un taller para la elaboración de los productos, habrá una oficina en la cual se podrá recibir y atender a los clientes, el cual tendrá una medida de 6 metros de ancho y 4 metros de largo.

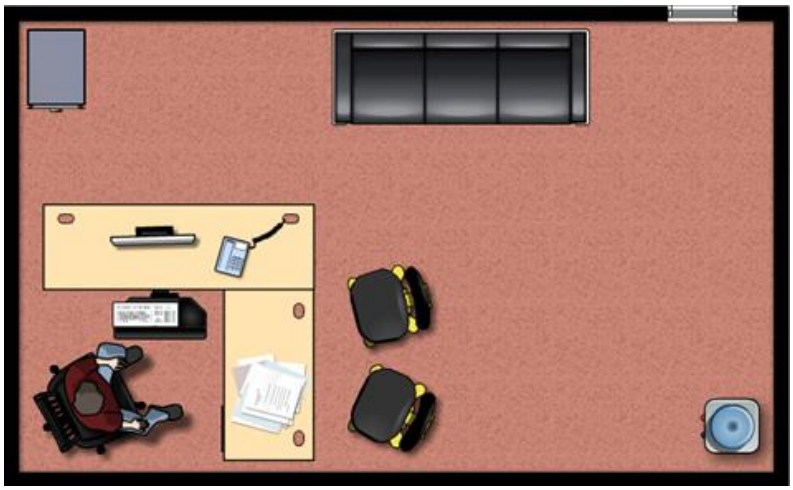


Gráfico: 5
Fuente: Elaboración Propia

2.11 Costo de producción

Concepto	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Importe
Lijas de grano medio. No 80	Pieza	1	$ 21	$ 21
Lijas de grano medio. No 180	Pieza	1	$ 25	$ 25
Bisagras latonadas 5 x 2cms	Pieza	12	$ 7	$ 84
Tornillos para bisagras de cruz	Pieza	48	$ 5	$ 240
Tabla de panel de MDF 18mm (rinde 2 piezas)	Pieza	1	$ 220	$ 220
Tabla de pino de primera estufada	Pieza	1	$ 180	$ 180
Resistol de contacto 1KG (rinde para 10 piezas)	Pieza	1	$ 14	$ 14
Resistol Elmer 118ml (rinde para 4 piezas)	Pieza	1	$ 41	$ 41
Sublimado de tabla	Por mesa	1	$ 200	$ 200
Caja de cartón corrugado	Pieza	1	$ 5.38	$ 5.38

Mano de obra directa	Pago	1	$ 180.86	$ 180.86
Plástico burbuja (rinde para 5 piezas)	Pieza	1	$ 7.60	$ 7.60
			Total	$ 1,218

Tabla 15
Fuente: (The Home Depot ,2016)

En la tabla número 15, presentamos los costos y la cantidad de los materiales que ocupamos para la fabricación de nuestro producto. En esta se presentan los cálculos correspondientes a cada material que presenta un excedente y que se emplea para la producción de otra pieza. Nuestros materiales que compramos y que presentan un excedente son:

- Tabla de panel, rinde para dos mesas. ($ 440 / 2 = $220)
- Resistol de contacto de 1kg, rinde para 10 mesas. ($ 140 / 10 = $14)
- Resistol Elmer 118ml, rinde para 4 mesas ($ 164 / 4 = $ 41)
- Plástico burbuja, rinde para 5 piezas. ($ 38 / 5 = 7.60)

2.12 Capacidades de producción

2.12.1 Capacidad Técnica

Colectivo Analco cuenta con una capacidad de producción técnica de:

Trabajando 5 días por semana con jornadas de 8 horas se producen: 5 escritorios retractiles.

- Producción semanal: 5 unidades
- Producción mensual: 20 unidades
- Producción anual: 240 unidades

Si la empresa trabajara al 100% produciría 1,680 unidades al año pero ninguna empresa trabaja al 100% de su capacidad en los primeros años. Consideramos que Colectivo Analco tendrá una tasa de crecimiento del 40% al 70% en los primeros 5 años de vida de la empresa, la tasa de crecimiento es del 15% en cada año.

Año	1	2	3	4	5
Formula	40%	40*1.15= 46	46*1.15=52.9	52.9*1.15=60.83	60.83*1.15=70
Crecimiento	40%	46%	52.9%	60.83%	70%

Tabla 16
Fuente: Elaboración propia

La capacidad de producción quedaría de la siguiente manera:

Año	1	2	3	4	5
Capacidad Técnica	96 u	110 u	126 u	146 u	168 u

Tabla 17

Fuente: Elaboración propia

2.12.2 Capacidad de Mercado

Según el instituto de información estadística y geográfica de Jalisco (iieg.gob) la tasa de crecimiento de la industria mueblera es del 3.03%, con los datos obtenidos del estudio de mercado se puede entonces deducir que el mercado se comportará de la siguiente forma por los siguientes 5 años.

Año	1	2	3	4	5
Capacidad de mercado (3.03%)	2,512 u	2,588 u	2,667 u	2,747 u	2,831 u

Tabla 18

Fuente: (IIEG.GOB, 2016)

2.12.3 Capacidad Económica

Se obtiene del capital de reserva, del capital social se destina una parte para reserva del capital social con el fin de que la empresa tenga unas finanzas sanas. El porcentaje promedio es de 12% en las empresas.

Formula capacidad económica:

$$\text{Capacidad económica} = RC\ (.12)\ (12) / C.U.$$

Sustitución:

$$\text{Capacidad económica} = 200{,}000 * .12 = 24{,}000$$

$$24{,}000 * 12 = 288{,}000$$

$$288{,}00 / 1{,}218 = 278\ u$$

PIB Histórico México

Año	2011	2012	2013	2014	2015	Promedio PIB
Crecimiento	3.9%	4.0%	1.4%	2.2%	2.5%	2.8%

Tabla 19

Fuente: (Banco Mundial, 2016) (El Financiero, 2016)

En base al PIB se proyecta la capacidad económica del segundo, tercero, cuarto y quinto año del horizonte de evaluación.

Año	1	2	3	4	5
Capacidad Económica	278 u	286 u	294 u	302 u	310 u

Tabla 20
Fuente: (Banco Mundial, 2016)

Capacidades

Año	1	2	3	4	5
Capacidad técnica	96 u	110 u	126 u	146 u	168 u
Capacidad de mercado	2,512 u	2,588 u	2,667 u	2,747 u	2,831 u
Capacidad económica	278 u	286 u	294 u	302 u	310 u

Tabla 21
Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III.- ESTUDIO DE MERCAD0

3.1 Situación actual de la industria o sector

Tasa de crecimiento anual de la industria manufacturera

Al interior de la industria mexicana, la manufactura es aún el sector más dinámico que actúa como catalizador de la industria en general, de acuerdo con el "Reporte económico maquiladoras". El estudio realizado por Banco Base y difundido por el Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación subraya que al terminar el 2015 el sector mueblero presentó una tasa de crecimiento anual de 3.03%, la más significativa respecto a los demás segmentos de la industria en México, y una variación mensual de 0.71 puntos porcentuales como resultado del incremento observado en la producción del sector. Fuente: (BANCO BASE, 2016)

Sector Mueblero

El sector representa 1.3 por ciento del PIB, suma 17 mil empresas y genera aproximadamente 129 mil empleos directos que representan sólo 1.8 por ciento del total de la industria manufacturera, según cifras de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.
Datos de El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) detallas que los estados con mayor producción de muebles generan para el país son: La Ciudad de México, el Estado de México, Jalisco, Nuevo León, Chihuahua, Durango, San Luís Potosí y Puebla.

Según la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canancitra) estos son algunos datos básicos sobre la fabricación de muebles de madera en México:

- La industria se caracteriza por ser artesanal.
- El principal insumo son diversos tipos de madera (preciosas, comerciales y aglutinadas).
- Este sector está formado por pequeñas y medianas empresas.
- La producción está orientada al mercado externo.
- La importación de madera es uno de los principales problemas que afecta esta industria en México.

Situación alarmante en la industria mueblera de México

La industria mueblera en México muestra un gran deterioro en las últimas décadas, que se agudiza por la falta de tecnología, innovación, diseño y la globalización del sector, que implica la entrada de muebles a muy bajo precio, principalmente de Asia. Este sector se encuentra muy lejos de la época dorada que vivió con el mueble rústico en los años 70´s, 80's y 90´s, advirtió José Luis de la Fuente Salcido, director general de la empresa Confort y Diseño Mueblero.

Esto se debe en gran parte a que el sector presenta diversas dificultades. Entre ellas, tal vez las más significativas, tienen que ver con la errática política del sector público en el ámbito forestal. También está la deficiente información y el ejercicio parcial de los planes de apoyo económico y fiscales de gobierno federal; las fracciones arancelarias sin la debida especificación y control, que motiva que se importen muebles provenientes de China por debajo de su valor real.

De la Fuente Salcido dijo que lo que más golpea al sector es la entrada de productos procedentes de China en el segmento de muebles de oficina, así como los productos de madera provenientes de Brasil. “El mercado mexicano es muy especial, muy local, y la gente no gasta mucho en muebles”.

Irene Orozco, presidenta del sector de la industria mueblera de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), dijo que esta actividad fabril cada vez está más debilitada. “Lo peor de todo es que los empresarios de esta rama no cuentan con la infraestructura tecnológica, ni económica para enfrentar la competencia que se viene con el arribo del Dragon Mart”, añadió.

La industria del mueble cuenta con 17,000 empresas aproximadamente, la gran mayoría son microempresas (95.1%) según datos del INEGI.

Los indicadores de la industria reflejan un panorama poco halagador. El problema es que la competitividad mundial ha aumentado, por las cadenas de producción global establecidas por fabricantes y comerciantes que han reducido costos en un ambiente muy competitivo. La globalización de la industria se ha facilitado por innovaciones tecnológicas y por la reducción global de barreras a la inversión. Fuente: (El Financiero, 2016)

Los males estructurales en esta industria son:

1. Muchas empresas pequeñas,
2. 6 a 7 empleados promedio por empresa,
3. Diversos modelos y gran variedad de diseños,
4. Una sola línea de productos,
5. Poca maquinaria especializada y equipo semi-industrial
6. Industria semi-desarrollada, con capacidad instalada ociosa y bajos volúmenes de producción.

3.2 Segmentación y selección del mercado meta

Para el proyecto definimos que las variables de segmentación que utilizaremos son las:

Geográfica	Demográfica	Psicográfica
• Habitantes de la zona de Analco • Habitantes de la ciudad de Puebla	• 17 a 30 años • Hombres y mujeres • Estudiantes y profesionistas • NSE A/B, C+ y C	• Interés en productos artesanales • Habitantes en lugares pequeños • Gusto por muebles multifuncionales

Gráfico 6
Fuente: Elaboración propia

¿Cómo es el nivel socioeconómico A/B?

Gráfico 7
Fuente: AMAI

¿Cómo es el nivel socioeconómico C+?

Gráfico 8
Fuente: AMAI

¿Cómo es el nivel socioeconómico C?

Gráfico 9
Fuente: AMAI

3.3 Investigación de mercado

Problema de Investigación de mercado: Medir el mercado real y potencial para el mueble

Necesidades de información:

- ¿El mercado puede comprar el mueble retráctil?
- ¿El mueble tiene innovación con respecto a la competencia?
- ¿Cuáles son los muebles más comunes en el mercado?
- ¿El producto cubre las necesidades del mercado meta?
- ¿Cómo es el precio del mueble con respecto a la competencia?
- ¿Qué incentiva a los usuarios a comprar mobiliario?
- ¿Dónde compraría el mercado meta el producto?

Objetivos del estudio

1. Comparar los precios de la competencia
2. Analizar el número de clientes de la competencia
3. Distinguir las tendencias en el sector de muebles
4. Definir el ingreso del mercado meta
5. Reconocer la competencia directa e indirecta
6. Evaluar si el punto de venta es el adecuado
7. Medir si el producto cumple con las necesidades del consumidor en base al diseño

3.3.1 Diseño de la investigación

Tipo: Cuantitativa - Cualitativa Exploratoria
Técnica e instrumento: Observación directa, guía de observación
Muestreo: Cualitativo

En caso de que en otra ocasión se quisiera realizar un cuestionario la muestra que se debería de utilizar debe de ser el resultado del siguiente análisis realizado del INEGI de la AMAI. En este estudio no se realiza por falta de tiempo y recursos.
Población total de la CIUDAD DE PUEBLA. Cabe resaltar que es la población de la Ciudad y no la del Estado de Puebla

113	Piaxtla	Piaxtla	4 585
114	Puebla	Heróica Puebla de Zaragoza	1539 819
115	Quecholac	Quecholac	47 281

Gráfico 10
Fuente: (Cuéntame INEGI, 2016)

Del 100% de la población el 26.6% tienen entre 15 y 29 años
1,539,819 * .266= 409,592

Niveles socioeconómicos considerados
A/B: 6.4%
C+: 14.1%
C: 15.5%
Fuente: AMAI
Población considerada: 36%
409, 592 * .37= 151,549 personas

N: Población total (151,549)

Z: Distribución normalizada (1.96)

P: Proporción de aceptación deseada para el producto (50%)

Q: Proporción de rechazo (50%)

E: Porcentaje deseado de error (7%)

$$\frac{NZ^2pq}{E^2(N-1)+Z^2pq}$$

= ((151,549)(1.96)^2(.5)(.5))/((.07^2)(151,549-1)+1.96^2(.5)(.5)
582190.6(0.25)
742.5+0.96 = 195.77== 196 personas

3.3.2 Proyección de la demanda

Datos

Mercado Meta: 151,549
Porcentaje de personas que compran muebles: 35%
Niveles Socioeconómicos: 36%
Participación de mercado: 8%

Fuente: (INEG,AMAI, MERCA 2,0, 2016)

Proyección de la demanda (1)

Demanda	Porcentaje	Resultado
151,549	35%	53,042
	36%	19,626
	8%	1,570

Tabla 22
Fuente: (INEG,AMAI, MERCA 2,0, 2016)

Proyección de la demanda (2)

Frecuencia de consumo	Porcentaje	Número de muebles	Total
1 vez al año	55%	1	864
2 veces al año	30%	2	942
3 veces al año	15%	3	707
		Total	2,512

Tabla 23
Fuente: Elaboración propia

3.3.3 Instrumento de medición

Guía de observación, mobiliario en el mercado de Analco y alrededores
Universidad Iberoamericana Puebla
No de guía:
Lugar o puesto:

La presente guía de observación tiene como propósito ser un instrumento que brinde información importante sobre el mercado del mobiliario en la zona del mercado de Analco y sus alrededores así como los principales manufactureros de muebles en la ciudad de Puebla. Los datos obtenidos serán utilizados para fines académicos y pueden compartirse con los artesanos de “Colectivo Analco”.

Tópico	Respuesta	Observaciones
Precio		
Funcionalidad		
Acabado		
¿Hacen muebles personalizados?		
Estampado		
Consumidor usuario		
Clientes interesados en lapsos de 5 minutos		
Edad promedio		
Nivel socioeconómico		

Tabla 24
Fuente: Elaboración propia

- En el precio buscamos nuestra posición con respecto a la competencia y si el precio de nuestro producto es competitivo.
- En la funcionalidad queremos evaluar si los muebles con los que competimos tienen doble funcionalidad o cubren una sola función y que cumplan con las necesidades del cliente

- Con respecto al acabado queremos analizar la tendencia en mobiliario y ver si nuestro producto cumple
- En el punto de si hacen muebles personalizados lo hacemos para conocer si seremos los únicos con esta característica o si el resto también lo hace
- Con respecto al estampado queremos analizar si algún competidor también hace sublimado o tiene algún tipo de impresión sobre sus muebles
- Analizar la cantidad de clientes interesados por minuto nos ayudará a ver si se tiene mucha demanda e interés en el mobiliario con respecto a la zona del punto de venta
- La edad de los consumidores nos ayudará a ver si nuestro mercado meta acude al lugar o no
- El nivel socioeconómico será analizado para ver si es el mercado meta correcto

3.3.4 Resultados

Las observaciones que se realizaron en total fueron 11, de las cuales 4 fueron realizadas directamente en el mercado de Analco y el resto fueron realizadas en los alrededores del mercado, siendo un punto de interés el barrio de los sapos, donde se encuentran muchos fabricantes de mobiliario en donde obtuvimos los mejores resultados ya que las 4 observaciones realizadas en el mercado de Analco tienen muy poca relevancia ya que ninguno de los locales tiene mobiliario como el que nosotros estamos proponiendo.
Consideramos que es mucho más valioso lo observado en el barrio de los sapos pues esta sería la competencia directa para el mueble por la cercanía que guarda con el punto de venta ya que en el mercado no hay ningún producto similar, por tanto, no consideraremos todos los datos recabados ya que pueden afectar los resultados de la investigación.

Precio

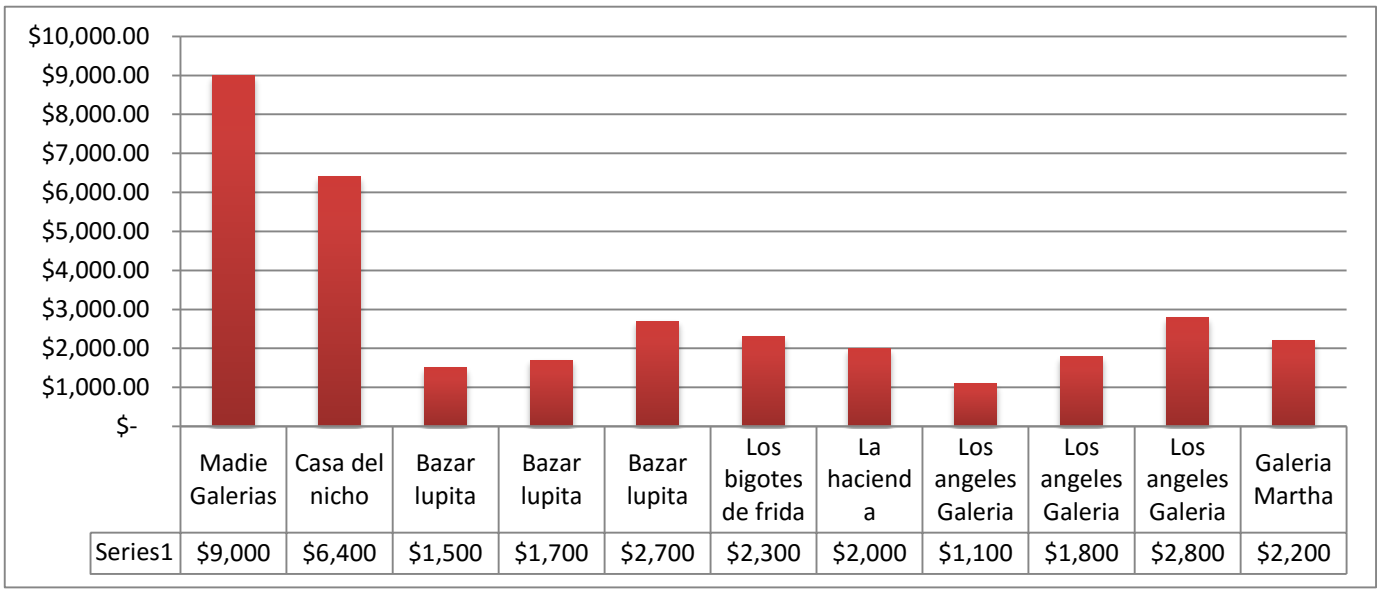


Gráfico 11

Fuente: Elaboración propia

El precio de la competencia es constante en el rango de los $2,000 pero existen dos competidores que ofrecen precios más altos ya que sus productos son de mayor especialidad. Sólo consideramos a los competidores que ofrecen escritorios ya que en Analco nadie comercializa escritorios.
Hay algunos locales que aparecen más de una vez y es por que ofrecen más de un tipo de escritorio o diferentes tamaños.

Productos

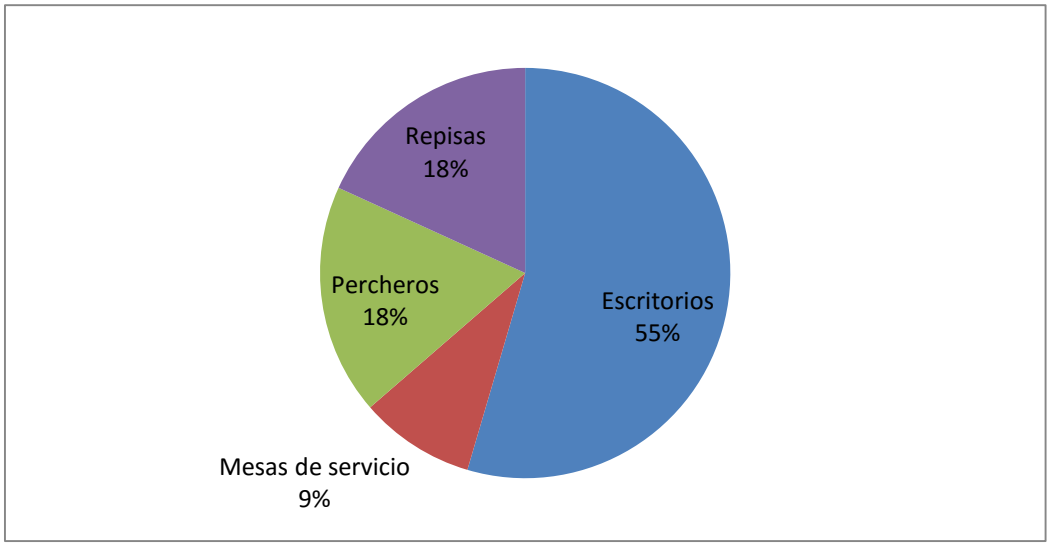


Gráfico 12
Fuente: Elaboración propia

Como se mencionó antes en Analco se venden otro tipo de muebles, aquí se muestra la proporción de cómo se encuentra distribuido los productos de los cuales las mesas de servicio, percheros y repisas representan el 45% mientras que los escritorios el 55% y todos están en el barrio de los sapos.

Funcionalidad

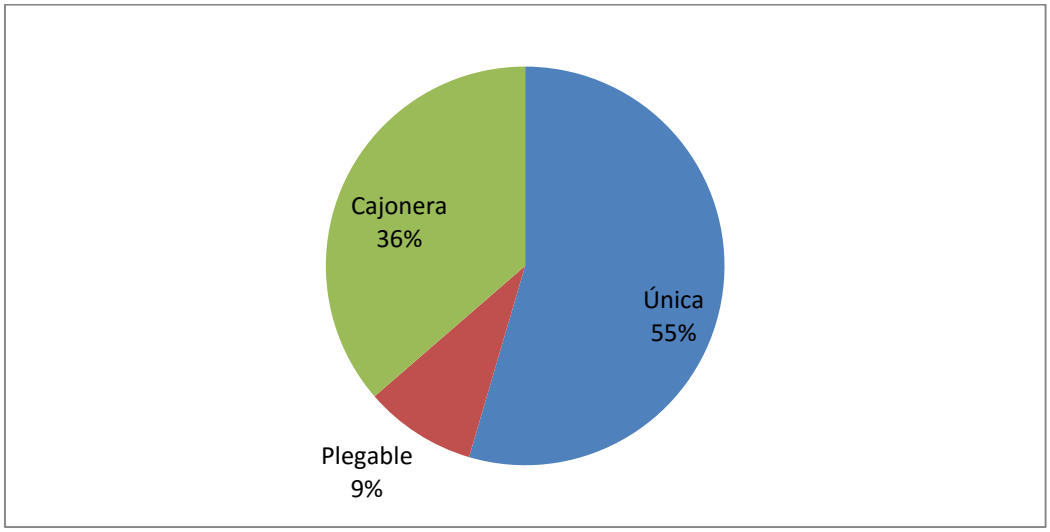


Gráfico 13

Fuente: Elaboración propia

Para la funcionalidad consideramos todos los productos, aquí podemos ver que pocos tienen una doble funcionalidad relevante ya que casi todos los escritorios tienen cajoneras y solo hubo una mesa con la función de ser plegable para su fácil almacenaje. Ninguno de los productos tienen la doble funcionalidad de cuadro/ escritorio que nuestro producto ofrece.

Acabado

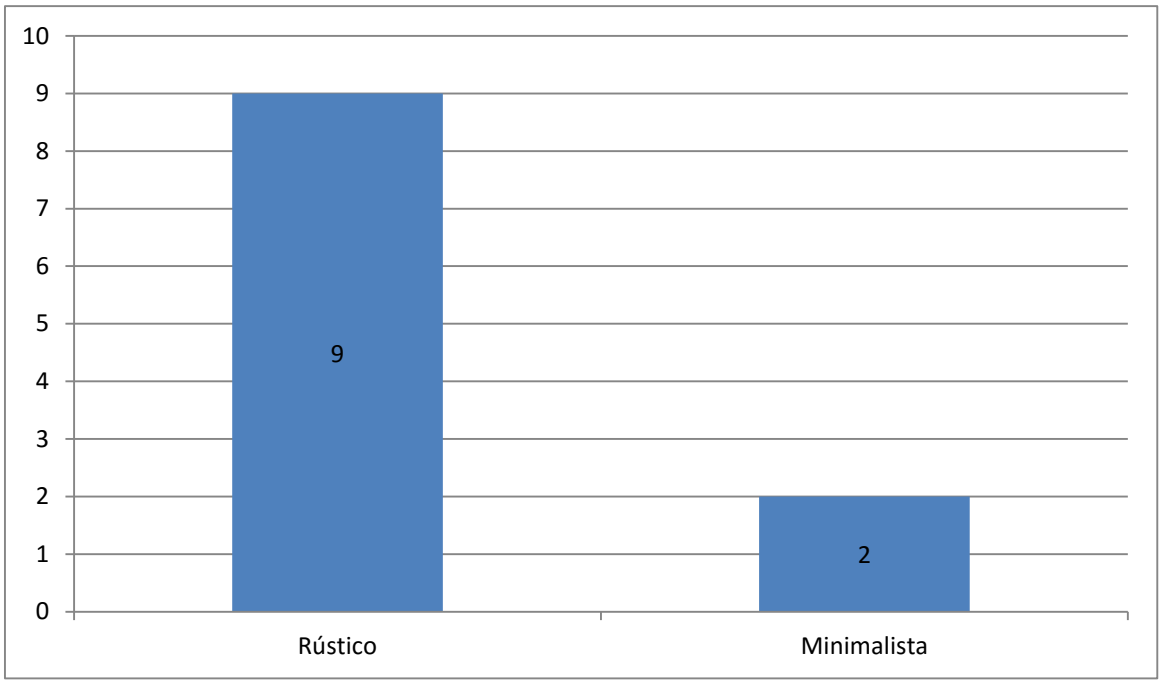


Gráfico 14
Fuente: Elaboración propia

En su gran mayoría todos los muebles presentan acabados rústicos pero un fenómeno interesante es que los puestos con acabados minimalistas tienden a llamar más la atención al consumidor.

Muebles personalizados y estampados

El 100% de los artesanos hacen muebles personalizados, por lo que podemos deducir que prácticamente todos son fabricantes y no solo comercializadores, por otro lado en ninguno de los puestos tiene estampado ni sublimado en madera, elemento con el que nuestro producto sí cuenta.

Clientes cada 5 minutos

Local 1 Analco	**3**
Local 2 Analco (minimalista)	**6**
Local 3 Analco	**1**
Local 4 Analco (minimalista)	**5**
Madie Galerías	**2**
Casa del nicho	**3**
Bazar lupita	**4**
Los bigotes de Frida	**2**
La hacienda	**3**
Los Ángeles Galería	**4**
Galería Martha	**3**

Tabla 25
Fuente: Elaboración propia

Podemos ver que la mayoría de los locales tienen por lo menos 3 clientes cada 5 minutos lo que nos habla que de que mercado con frecuencia busca comprar mobiliario o está interesado en si hay algo innovador, marcamos los locales con un estilo minimalista para poder ver como son los que atraen a mayor clientela.
Los locales que tienen pocos clientes son debido a la baja calidad de los materiales que manejan que regularmente es MDF o la tienda es muy de mucha especialidad y los productos son muy caros.

Edades

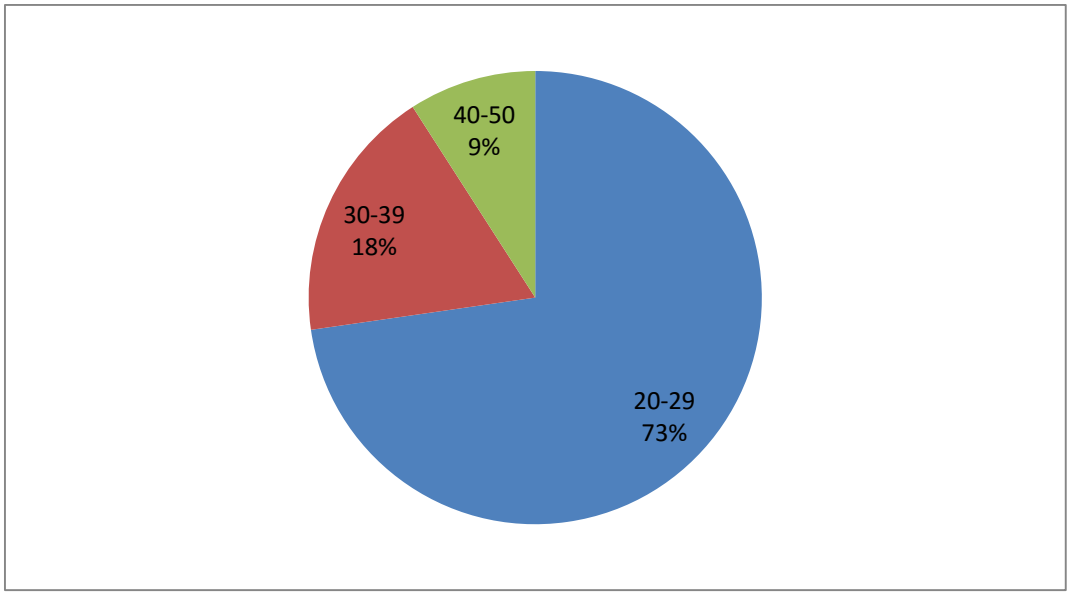


Gráfico 15
Fuente: Elaboración propia

Agrupamos las edades en 3 bloques, de 20 a 29 años, de 30 a 39 y de 40 a 50 años y podemos ver que el grupo que predomina es el de 20 a 29 años con un 73%, segmento en el que está nuestro mercado meta.

Nivel socioeconómico

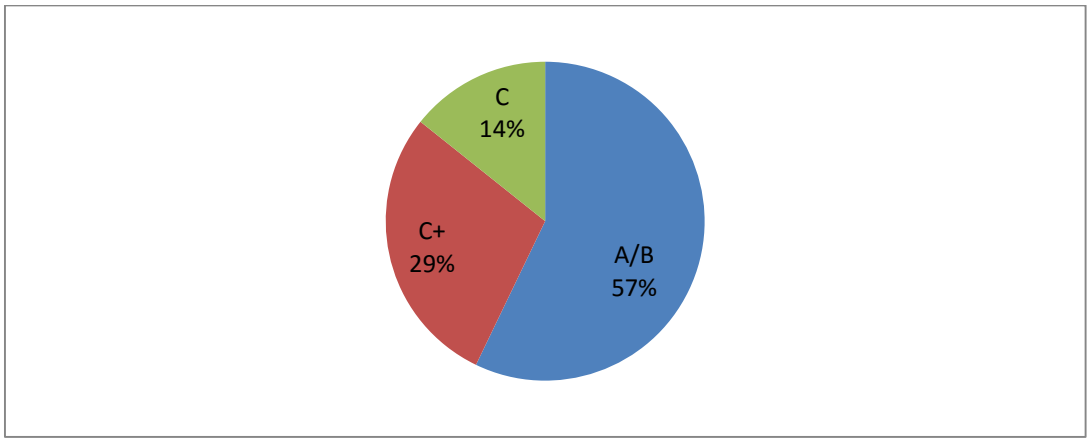


Gráfico 16
Fuente: Elaboración propia

Podemos notar que nuestro segmento meta con respecto al nivel socioeconómico se ve representado en su totalidad en esta gráfica y nos confirma que el punto de venta del sitio Analco está bien y que el otro de fábrica en las cercanías también.

3.3.5 Conclusiones del estudio de mercado

Cualitativas

Después de realizar las observaciones en el mercado de Analco y sus alrededores podemos notar que los precios con los que competiremos son principalmente del barrio de los sapos donde se encuentran una gran cantidad de fabricantes, y analizando los precios con el nivel socioeconómico predominante que es el A/B podemos deducir que si podrán pagar por nuestro producto además de ser un producto diferenciado resuelve sus necesidades de buscar cosas con innovación sin dejar a un lado que también les gustan las cosas tradicionales y es por eso que el material es madera sublimada y no otro tipo de material como MDF o madera reciclada.
Dentro del mercado de Analco se puede llegar a tener un problema ya que los productos que se tienen no suelen ser mobiliario, por otro lado se tiene el conocimiento de que existen cerca de 7 puestos comerciales que venden pinturas y cuadros, por este lado será viable dar a conocer el producto y causará la intriga de los clientes al mostrar su doble funcionalidad además de ser resistentes por el tipo de madera empleada y que la madera será sublimada y no será simplemente pegar un vinil lo que asegura que podrá ser utilizado mucho tiempo sin desgastarse.

Cuantitativo

En este apartado nos damos cuenta que el precio fijado por nosotros de $1,700 aproximadamente nos da casi un margen de $300 para que los clientes prefieran nuestro producto que a los escritorios de la competencia y que no son funcionales como los nuestros.

Buscamos tener una participación en pequeño mercado formado entre Analco y Los Sapos de un 10% y lo consideramos así ya que toda la competencia se encuentra concentrada en Los Sapos y ninguno en el Mercado de Analco.

El estilo que manejaremos será rústico ya que a más del 80% de la población le gusta más este estilo a pesar de que el minimalista está en tendencia para buscar muebles de este tipo acudirán a otro tipo de punto de venta.

El 55% de los productos con los que competiremos tiene una sola funcionalidad lo que nos da un área de oportunidad muy grande con respecto a ellos ya que no hay ningún producto similar a este.

Para concluir los número son muy claro y podemos evidenciar que hay una gran oportunidad de mercado pues el precio es bastante competitivo y está comprobado que no existen productos como el nuestro que marcará tendencia en el mercado al que llegamos a competir.

3.4 Análisis de la competencia

Número de competidor	Nombre	Ubicación	Productos	Precios	Servicios Adicionales
1	Madie Galerías	Calle 6 Sur	Muebles y artesanías	$9,000	Garantía
2	Casa de la Luna	Calle 6 Sur		Desde $1,500 a $2,700	Garantía
3	D'europe muebles	Boulevard Héroes del 5 de Mayo 902	Muebles	Desde $2,500 a $5,500	Entregas a domicilio Plazos en pagos Garantía
4	Bazar Los Sapos	Calle 6 Sur. 309	Varios (Muebles de madera)	$2,300	No cuenta con ningún servicio adicional
5	Los Ángeles	Calle 6 Sur	Muebles Rústicos y Decoración	De $1,100 a $1,800	No cuenta con ningún servicio adicional
6	Rústicos San Gabriel	Avenida 5 Oriente	Muebles rústicos	$2,000	Entrega a domicilio Garantía
7	Casa del nicho	Avenida 5 Oriente	Muebles y accesorios	$6,400	Garantía

Tabla 26

Fuente: Elaboración Propia

3.5 Análisis de precios

El análisis de precios es una de las 4 variables fundamentales en el estudio de mercado. El precio es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio.
La evaluación de proyectos pretende determinar la cantidad de bienes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios y esto lo hace a través de los siguientes métodos:

- Precio Promedio
- Método Precio de Margen de Utilidad Sobre Costos
- Precio de Equilibrio
- Precio Maximizador de Utilidades

3.5.1 Precio Promedio

El método del precio promedio consiste en sumar los precios de venta de los competidores y dividirlos entre el número de competidores con el fin de encontrar a los competidores directos e indirectos del producto así como el precio promedio y el rango de dispersión que se tiene con respecto al precio promedio.

Precio	Z=
1,100	-1.122705721
1,300	-1.026067768
1,500	-0.929429800
1,800	-0.784472860
2,000	-0.687834900
2,300	-0.542877960
2,500	-0.446240000
2,700	-0.349602030
2,900	-0.252964070
3,000	-0.204645090
3,500	0.036949809
3,700	0.133587769
4,000	0.278544711
5,000	0.761734515
5,500	1.003329417
6,400	1.438200240
9,000	2.694493731
Promedio	3,424
DE	2070

Tabla 27
Fuente: Elaboración propia

Los precios que se encuentran a -1 y +1 desviación estándar son competidores indirectos, los que se encuentran a 0 desviaciones estándar son competidores directos del producto. La competencia indirecta se deja fuera del análisis.
Se toman los competidores directos y se vuelva a sumar los precios, este resultado se divide entre la cantidad de competidores con el fin de volver a sacar un precio promedio y una nueva desviación estándar.

Precio	Z=
1,500	-0.929429800
1,800	-0.784472858
2,000	-0.687834898
2,300	-0.542877956
2,500	-0.446239996
2,700	-0.349602035
2,900	-0.252964074
3,000	-0.204645093
3,500	0.036949809
3,700	0.133587769
4,000	0.278544711
5,000	0.761734515
Promedio	2,908
DE	1008

Tabla 28
Fuente: Elaboración propia

3.5.2 Método Precio de Margen de Utilidad Sobre Costos

De acuerdo a datos obtenidos del artículo “Margen promedio de ganancias en muebles” Escrito por A. Elizabeth Freeman el margen de ganancia bruto máximo en la industria mueblera es del 40%. Fuente: (Freeman, 2014).

Tomando en cuenta esto, se optó por lo que tomar un margen de utilidad del 40%. Con esto se desarrolló el precio de margen de utilidad sobre costos, teniendo un precio de margen de utilidad de $3,150.

Precio de margen de utilidad = Costo Unitario (1 + U)

Precio de margen de utilidad = $1,218 (1 + .40) = **$ 1,705**

3.5.3 Precio de Equilibrio

El precio de reserva que se obtuvo de la investigación de mercado es de $1,500, este precio se considera como el máximo a pagar por los consumidores de la ciudad de Puebla.

El precio de reserva se obtuvo de una encuesta online en donde se preguntó: ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un escritorio retráctil. Por cuestiones de tiempo solo se lograron recolectar 84 respuestas, se recomienda realizar más encuestas con el fin de

corroborar el dato conseguido. Se colocó un rango de precios desde los $ 1,500 hasta los $ 3,400, el 74.42% de los encuestados estarían dispuestos a pagar $1,500 y el 13. 95% estaría dispuesto a pagar $1,800, en estas dos respuestas se concentra el 88.37% de las respuestas.

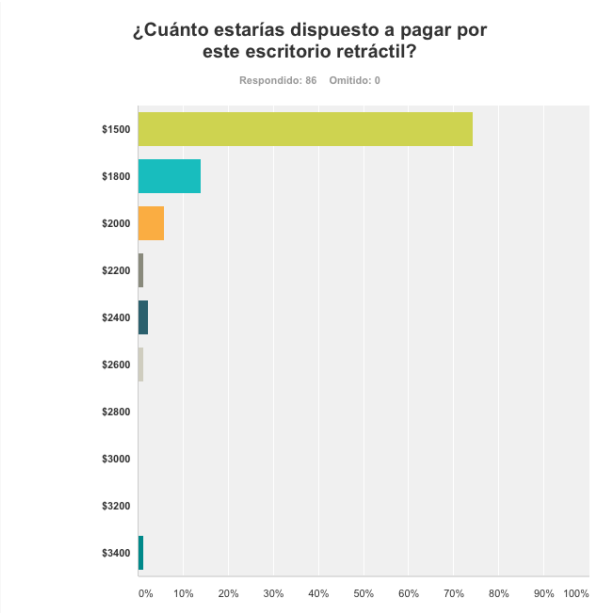


Gráfico: 17
Fuente: Elaboración Propia

Opciones de respuesta	Respuestas	
$1500	74,42%	64
$1800	13,95%	12
$2000	5,81%	5
$2200	1,16%	1
$2400	2,33%	2
$2600	1,16%	1
$2800	0,00%	0
$3000	0,00%	0
$3200	0,00%	0
$3400	1,16%	1
Total		86

Gráfico: 18
Fuente: Elaboración Propia

La elasticidad precio de la demanda de los muebles es de 1.26 según Micheal Parkin autor del libro Microeconomía así como famoso economista gracias a su investigación sobre la macroeconomía, economía monetaria y la economía internacional. Fuente: (Parkin, Microeconomía: versión para Latinoamérica 5ª Ed.)

Formulas

Función de Demanda = Y=a-bx = Precio – Elasticidad P

Función de Oferta = Y=a+bx = Costo + Elasticidad P

Función de demanda = 1,500 – 1.26 P

Función de Oferta = 1,218 + 1.26 P

Igualdad O=D

PE = 1,218 + 1.26 P = 1,500 – 1.26 P

PE = 2.52 P = 282

P = 282/ 2.52

Precio = $ 111

3.5.4 Precio Maximizador de Utilidades

Formula: U=(P*Q) – ((CVU*Q)+ CF)

U=(P(1,500-1.26P))-((1,218(1,500-1.26P))+ 200,000

U=-2,027,000 + 3,035 P-1.26 P2

Derivada U / Derivada P= 3,035 / 2.52 = 0

Precio = $ 1, 204

3.5.5 Selección del precio y conclusión del mismo

Comparación Precios	
Precio Promedio (Desviación Estándar)	$ 2,908
Precio de Margen de Utilidad sobre Costos	$1,705
Precio de Equilibrio	$ 111

Precio Maximizador de Utilidades	$ 1,204

Tabla 29
Fuente: Elaboración propia

Basándonos en estos resultados, Colectivo Analco decidió tomar en cuenta el precio de margen de utilidad que es de $1,705 resultando el más conveniente para la empresa.

El precio $1,705 se encuentra por debajo del precio promedio el cual es $ 2,908, esto se debe a que el producto es un escritorio más sencillo y funcional que el que se encuentra en el mercado poblano, por esta razón el precio no puede ser tan alto porque no tiene las mismas características que un escritorio convencional. El precio busca posicionar la marca así como ser congruentes con los clientes y con el Colectivo Analco.

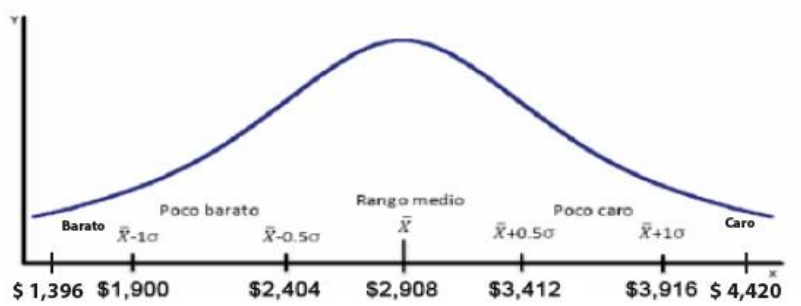


Gráfico: 19
Fuente: Elaboración Propia

En la gráfica de desviación estándar se encuentra en el rango “barato”. Al encontrarse en este rango nos abre más posibilidades en el mercado poblano debido a que no es un escritorio convencional, es un escritorio retráctil que busca maximizar el espacio con el que cuentan las personas en sus casas. Al ser barato el mercado meta de jóvenes y profesionales nos ven como una opción más viable en comparación con un escritorio convencional.

El método Maximizador de precios no es opción debido a que se encuentra después del rango de “barato” el cual sería “muy barato” además de que no existe margen de ganancia sino al contrario se pierde es del 2.15%, consideramos que esto no es viable para Colectivo Analco, por esta razón decidimos descártalo.

3.6 Logística (Distribución y puntos de venta)

La cadena de distribución está conformada por: Productor - Cliente Final. El Colectivo Analco utilizará un canal directo de distribución. En este canal el productor vende directamente al usuario sin la necesidad de ayuda de los intermediarios.

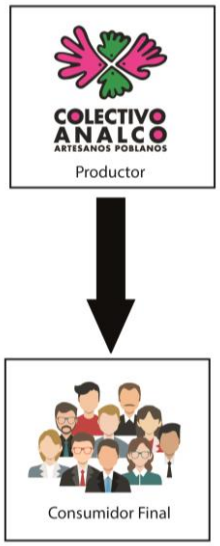


Gráfico 20
Elaboración propia

La distribución comercial de Colectivo Analco se enfoca en una intensidad de distribución exclusiva debido a que solo se tienen contemplados dos puntos de venta en toda la ciudad de Puebla y de los cuales se hará cargo el Colectivo Analco.

Los puntos de venta como ya se mencionó será con un canal directo ya que son los recursos con los que se cuenta.

- El primer punto de venta es la fábrica donde los clientes puedan ir entre semana a comprar los muebles e incluso pueden ir a levantar un pedido desde la oficina. Esto es posible debido a que dentro del layout de la fábrica se tiene un área de productos terminados y no se tienen costos de transporte.

- El segundo punto de venta es en el mercado de Analco que se coloca todos los domingos, se considera este punto de venta ya que debido a este mercado es que se da la iniciativa del Colectivo Analco y la venta del mobiliario estará a cargo de ellos ya que estos comerciantes ya cuentan con sus locales establecidos y algunos de ellos con clientes fidelizados.

Dependiendo del éxito en el mercado se buscará comercializar el producto con otros distribuidores u intermediarios para llegar a nuevos mercados. Estos nuevos puntos de venta podrían ser Idea Interior, Nasstrom, Decore o Itika.

3.7 Etiqueta

Las normas del etiquetado en México están regidas por la Secretaria de Salubridad, las cuales deben ser registradas y aprobadas.
Requisitos para el etiquetado:

1. Descripción del producto: escritorio y repisa retráctil. Hechos de madera y para la parte donde al unirse se apreciará el marco será sublimado.
2. Marca: Colectivo Analco.
3. Materiales Usados:
4. Datos de la empresa:
    - Nombre: Colectivo Analco
    - Dirección: 8 sur y 5 oriente, a un costado del mercado de Analco.
    - Teléfono: Aun no existe.
    - Página web: Aun no existe.

5. País de origen: México.
6. Fabricante: Colectivo Analco

El colectivo Analco llevara la clasificación y el inventariado de los productos por medio de Excel, ya que el adquirir un código de barras tiene un costo, el costo varía dependiendo la cantidad de código de barras que adquieras. **(Anexo 4)**

Por ser un colectivo que apenas está naciendo, no es recomendable ya que tendría que invertirse no solo en los códigos de barras, sino también en sistemas y lectores.

Gráfico 21
Fuente: Elaboración Propia

3.8 Empaque primario

Se necesitara un empaque o material resistente, el cual provea la adecuada protección al producto. Esto se necesitara debido a los daños que puede tener el producto a la hora de transportarlo, evitando algún golpe, despostilla miento o rallón que pueda sufrir.

Para resguardar la integridad del producto, se utilizara el plástico burbuja de aire sellado, también conocido como film alveolar, de 1m x 50 con un grosor de 10 mm y un precio de $38 el rollo, con este se cubrirá cada una de las piezas que componen a la mesa retráctil. **(Anexo 5)**

Ventajas del plástico burbuja:

- El plástico con burbujas es liviano y flexible, lo que lo hace muy fácil de manipular e ideal para el embalaje de mercancías.
- Es un material que protege los enseres de agentes externos como el polvo, líquidos, humedad y otros contaminantes que puedan dañarlos.
- La gran cantidad de burbujas del embalaje plástico protege a los objetos de golpes de todo tipo.
- El embalaje de plástico con burbujas no se desgrana y es muy complicado que se rompa, dos características ideales para el almacenamiento de mercancías.
- El plástico con burbujas sirve para rellenar los huecos y vacíos dentro de las cajas de empaque.
- Es un material reutilizable, por lo que ayuda a minimizar el impacto en el medio ambiente.
- Es un material con alta transparencia, elongación prolongada e impermeable.

3.9 Empaque secundario

Teniendo ya nuestras piezas recubiertas por el plástico burbuja, se ocuparan cajas de cartón corrugado kraft de 80x60 cm con 13mm y un precio de $10 por caja. Esto para tener una mayor protección del producto y que su traslado sea más fácil como para el cliente y nosotros. **(Anexo 5)**

3.10 Estrategias de promoción y publicidad

La mezcla promocional de Colectivo Analco se enfocará en el mercado local, las estrategias de publicidad y promocion se dirigiran a los residentes del área metropolitana de Puebla. Los esfuerzos publicitarios y de promoción estarán focalizados en generar un conomiento e interés sobre el producto y la marca debido a que Colectivo Analco es una empresa nueva en el mercado poblano. Las estrategias buscaran posicionar a la marca en la mente de los consumidores poblanos así como el producto y atributos.

1. Plan de Redes Sociales

Colectivo Analco no cuenta con muchos recursos económicos de forma inicial por esa razón se ha optado por realizar una campaña en las principales redes sociales que son: Instragam, Twitter y Facebook. Las redes sociales son un medio gratuito y masivo de gran alcance hoy en día además de que la accesibilidad a este medio es sencillo para el mercado meta al que nos dirigimos. Este plan nos va permitir tener una eficaz y eficiente comunicación en tiempo real con nuestros consumidores finales debido a que las redes sociales cuentan con la capacidad para viralizar contenidos y hacer partícipes a las personas en las distintas iniciativas que la empresa lleve a cabo.

El primer paso del plan es generar una campaña de expectativa, el objetivo de la campaña es provocar curiosidad y atraer la atención del consumidor para que este se anime a adquirir el producto.

Gráfico 21
Fuente: Elaboración Propia

Posteriormente se realizará el lanzamiento del producto a través de las redes sociales en donde se explicará con mayor detalle características y atributos del producto, información sobre el Colectivo Analco y los diversos puntos de venta en donde se podrá adquirir el producto.

El segundo es tener un plan de acción en las redes sociales en donde el Colectivo Analco elabore una estrategia de contenidos que permita tener una interacción efectiva con los consumidores. La estrategia de contenidos está regida por un punto clave el cual es establecer una presencia periódica en las redes con el fin de generar un ritmo periódico de posteos y así crear una presencia en los consumidores a largo plazo.

El plan de acción está basado en las siguientes tácticas:

- Selección de un tema para cada día de la semana que se publique
  - Lunes: Temas de interés sobre las artesanías y sobre la Economía solidaria
  - Miércoles: Información del producto así como promociones
  - Viernes: Tendencias en el sector de muebles
  - Domingo: Información sobre el Colectivo Analco
- Publicación de distintos contenidos
- Planificación de las publicaciones en un calendario
- Interacción bilateral con los clientes

Medio	Nombre - Red Social	Actividades	Frecuencia	Costo
Redes Sociales	Instagram	Publicación de fotos relacionadas con el producto y Colectivo Analco.	4 veces a la semana	Sin costo
	Facebook	Fotos e información del producto, así como promociones de venta y formas de contacto con el Colectivo Analco.	4 veces a la semana	Sin costo
	Twitter	Cuenta con contenido relacionado al producto / Contenido de brandig.	4 veces a la semana	Sin costo

Tabla 30
Fuente: Elaboración Propia

2. Participación en ferias y exposiciones de mobiliarios y productos artesanales en México

Se buscará asistir a ferias de especialidad de mobiliario y eventos generados por artesanos del país. En estas ferias se colocará un stand donde habrá demostración del producto así como entrega de volantes y tarjetas de presentación para ofrecer a los asistentes datos de contacto y pedidos. Los propósitos de asistir a las ferias son:

- Construir o ampliar la lista de clientes potenciales
- Estudiar la competencia
- Estudiar las tendencias del mercado así como el sector
- Reforzar la imagen de empresa

- Entablar relaciones con posibles socios comerciales con el objetivo de aumentar el volumen de ventas
- Expansión

Para inscribirse a las ferias será necesario que se complete el formulario que los organizadores hayan diseñado para el evento. En los formularios se anexa el reglamento de la feria y el contrato con todos los aspectos que se deben cumplir para ser partícipe del evento. En el **Anexo 6 y 7** se presenta un ejemplo de formato de inscripción de los requerimientos mínimos, este varía de acuerdo a las características propias de la ferias.

El Stand Colectivo Analco lo conforman los siguientes elementos:

- 1 Módulo de 2.40 x 2.25 m
- 1 Display tipo Roll Up
- 1 Mostrador

Según el diario Síntesis la renta de los stands en una feria está entre un rango de 24 mil pesos y 257 mil pesos, dependiendo de la superficie y la zona estratégica para ventas en donde se coloca un stand, estos factores son clave para determinar el precio del stand en un evento.

Costos Feria	
Concepto	Importe
Stand	$ 9,600
Renta superficie	$ 24,000
Total	$ 33,600

Tabla 31

Fuente: (Síntesis, Stand123, 2016)

Volantes				
Tamaño	Papel	Colores - Lados	Cantidad	Precio
21.5 x 14 cm (media carta)	250g Cuché	Un solo lado	2,000 unidades	$1, 575.56

Tabla 32
Fuente: (Printero.com, 2016)

Gráfico 22
Fuente: Elaboración

Tarjetas de presentación				
Tamaño	Papel	Colores - Lados	Cantidad	Precio
9 x 5 cm	350g Cuché	Ambos Lados	2,000 unidades	$1,031.42

Tabla 33
Fuente: (Printero.com, 2016)

Gráfico 23
Fuente: Elaboración Propio

CAPÍTULO IV.- ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

4.1 Presupuesto de Inversión Inicial

Como se mencionó al principio, el capital social que se tiene disponible para el proyecto es de $200, 000 pesos. En este apartado presentamos como será utilizado el capital social para la compra de activos que requerimos para operar el proyecto.
El monto total de nuestra inversión es de $115, 254 pesos. Esta inversión comprende la compra de los activos fijos y de los activos diferidos que se necesitan de arranque.

Concepto	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Importe
Sierra de banco de 254mm	Pieza	1	$ 3,999.00	$ 3,999.00
Sierra caladora de una velocidad	Pieza	1	$ 625.00	$ 625.00
Taladro percutor	Pieza	1	$ 659.00	$ 659.00
Computadora de escritorio	Pieza	1	$ 6,999.00	$ 6,999.00
Sublimadora industrial digital	Pieza	1	$ 87,600.00	$ 87,600.00
Escritorio en "L"	Pieza	1	$ 3,699.00	$ 3,699.00
Silla ejecutiva	Pieza	1	$ 1,399.00	$ 1,399.00
			Total	$ 104,980.00

Tabla 34
Fuente: Elaboración propia

Activos diferidos	
Concepto	Importe
Notarización del Acta Constitutiva	$ 7,000
Inscripción al Registro Público de la Propiedad y el Comercio	$ 815
Licencia de funcionamiento	$ 156
Registro de marca	$ 2,303
Total	$ 10,274

Tabla 35
Fuente: Elaboración propia

Presupuesto de inversión inicial					
Concepto	Unidad	Cantidad		P.U	Importe
Maquinaria y equipo	Lote	1	$ 104,980		$ 104,980
Activos Diferidos	Pago	N/A	$ 10,274		$ 10,274
				Total	$ 115,254

Tabla 36
Fuente: Elaboración propia

4.2 Presupuesto de ventas

El presupuesto de ventas muestra la proyección de unidades que serán vendidas en cada uno de los años de vida del proyecto. En esta sección presentamos la siguiente tabla como referencia para la elaboración de nuestro presupuesto de venta. Tomando como dato de demanda el del año 1 de nuestra capacidad económica, que fue calculado en el estudio económico.

Año	1	2	3	4	5
Capacidad técnica (15%)	288 u	332 u	380 u	438 u	504 u
Capacidad de mercado (3.3%)	672 u	692 u	713 u	735 u	745 u
Capacidad económica (2.8%)	278 u	286 u	294 u	302 u	310 u

Tabla 37
Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se presentan las ventas pronosticadas para los 5 años siguientes, que fueron calculadas en base a la tasa de inflación, prevista por el Banco de México (Banxico), la cual estima en un 2.6% anual y esta misma, influirá de manera directa en nuestros precios cada año.
Por otra parte, la cantidad en nuestras ventas se ve afectada por la tasa anual del PIB en México que es del 2.8% anual.

Presupuesto de ventas					
Año	1	2	3	4	5
Precio	$ 1,705	$1,749	$ 1,795	$1,841	$ 1,889
Cantidad	278	286	294	302	310
Ventas	$ 473,990	$ 499,931	$ 527,291	$ 556,148	$ 586,585

Tabla 38

Fuente: Elaboración propia

1. El precio del año uno es de $1, 487 pesos.
2. En el segundo año se le aumentara la tasa de inflación del 2.6%. (1478*(1+.026))
3. En el caso de las cantidades. Nuestro primer año calculamos la cantidad de mesas a vender, con un total de 278 piezas.
4. Para el segundo año se le aumentara la tasa de tendencia de mercado. (278*(1+.028)) Así sucesivamente se obtiene la cantidad a vender de los siguientes años.

4.3 Presupuesto de costo de venta

En este presupuesto se calcula el costo que tendremos por la venta de nuestro producto con una proyección a 5 años. Cabe mencionar que estos costos se ven afectados a lo largo de los años por la tasa de inflación del 2.6% anual. Las cantidades vendidas se ven afectadas por la tasa anual del PIB del 2.8%. A continuación presentamos la tabla con los cálculos

Presupuesto de costo de venta					
Año	1	2	3	4	5
Costo unitario	$ 1,218	$ 1,250	$ 1,282	$ 1,315	$ 1,350
Cantidad	278	286	294	302	310
Costo de venta	$338,604	$ 357,135	$ 376,680	$ 397,295	$ 419,039

Tabla 39

Fuente: Elaboración propia

4.4 Presupuesto de gasto de operación

En las siguientes tablas presentamos los gastos de operación y de ventas a realizar en los 5 años del proyecto. En donde se ven involucrados los sueldos de las personas que operan en estas 2 áreas y que influyen de manera directa en el cálculo de los presupuestos.

Presupuesto de gasto de administración					
Concepto	1	2	3	4	5
Teléfono e Internet	$ 4,668	$ 4,789	$ 4,914	$ 5,042	$ 5,173
Luz	$ 3,600	$ 3,694	$ 3,790	$ 3,888	$ 3,989
Sueldos administrativos	$ 49,920	$ 51,218	$ 52,550	$ 53,916	$ 55,318
Total	$ 58,188	$ 59,703	$ 61,256	$ 62,850	$ 64,485

Tabla 40

Fuente: Elaboración propia

Presupuesto de gasto de venta					
Concepto	1	2	3	4	5
Participación en ferias	$ 33,600	$ 34,474	$ 35,370	$ 36,290	$ 37,233
Volantes	$ 1,576	$ 1,617	$ 1,659	$ 1,702	$ 1,746
Tarjetas de presentación	$ 1,031	$ 1,058	$ 1,086	$ 1,114	$ 1,143
Sueldos de ventas	$ 49,920	$ 51,218	$ 52,550	$ 53,916	$ 55,318
Total	$ 86,128	$ 88,368	$ 90,667	$ 93,025	$ 95,445

Tabla 41

Fuente: Elaboración propia

4.5 Financiamiento

Para nuestro proyecto no será necesario de un financiamiento, debido a que nuestra inversión inicial no rebasa nuestro límite de aportaciones por parte de los socios que se planteó desde el inicio. El límite de las aportaciones de los socios es de $200, 000 pesos. Por ello no se solicitó ningún financiamiento.

4.6 Estado de resultados Pro-Forma y Flujos Netos de Efectivo

En este apartado se presenta la tabla del Estado de resultados Pro-Forma con una proyección de los 5 años que se están estudiando. De igual manera se puede apreciar los Flujos Netos de Efectivo en el último apartado de la tabla.

Estado de resultados Pro-Forma							
		Años					
Concepto		0	1	2	3	4	5
Ventas			$ 473,990	$ 499,931	$ 527,291	$ 556,148	$ 586,585
Costo de ventas			$ 338,604	$ 357,135	$ 376,680	$ 397,295	$ 419,039
Utilidad Bruta			$ 135,386	$ 142,795	$ 150,610	$ 158,853	$ 167,547
Gastos de operación							
Gastos de ventas			$ 86,128	$ 88,368	$ 90,667	$ 93,025	$ 95,445
Gastos de administración			$ 58,188	$ 59,703	$ 61,256	$ 62,850	$ 64,485
Depreciación			$ 18,577	$ 18,577	$ 18,577	$ 18,577	$ 18,577
Utilidad de la operación			-$ 8,930	-$ 5,276	-$ 1,313	$ 2,978	$ 7,617
Gastos financieros			$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Utilidad después de financiamiento			-$ 8,930	-$ 5,276	-$ 1,313	$ 2,978	$ 7,617
Otros gastos			$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Utilidad antes de impuestos			-$ 8,930	-$ 5,276	-$ 1,313	$ 2,978	$ 7,617
ISR (30%)	30%		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
PTU (10%)	10%		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Utilidad neta			-$ 8,929.98	-$ 5,275.76	-$ 1,312.60	$ 2,978.16	$ 7,617.32
Depreciación			$ 18,576.60	$ 18,576.60	$ 18,576.60	$ 18,576.60	$ 18,576.60
Inversión inicial		$ 115,254.00					
Flujo neto de efectivo		-$ 115,254.00	$ 9,646.62	$ 13,300.84	$ 17,264.00	$ 21,554.76	$ 26,193.92

Tabla 42

Fuente: Elaboración propia

4.7 Punto de equilibrio

En la siguiente tabla se presenta cual debería de ser nuestro nivel de ventas en los siguientes años. Este nivel óptimo nos permite no tener las perdidas reportadas en los estados de resultados, pero tampoco nos presenta utilidades. Solo es una estimación de un punto de estabilidad.

Para nuestros nuestro precio, costos fijos y variables. Fueron determinados del estudio técnico y de mercado antes presentados.

Calculo del punto de equilibrio					
	Año1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Fijos	$ 144,316	$ 148,071	$ 151,923	$ 155,875	$ 159,929
Costos variables	$ 1,218	$ 1,250	$ 1,282	$ 1,315	$ 1,350
Precio	$ 1,705	$ 1,749	$ 1,795	$ 1,841	$ 1,889
Punto de E. en cantidad	296	296	296	296	296
Punto de E. en $	$ 505,254	$ 518,401	$ 531,886	$ 545,722	$ 559,917

Tabla 43

Fuente: Elaboración propia

Aquí presentamos una gráfica del con la tendencia de nuestros costos variables, fijos y la suma de estos. Además del ingreso que se obtiene por la venta de nuestro producto. Y por último la intersección de nuestros costos totales con la cantidad necesaria a vender para no generar pérdidas ni utilidades.

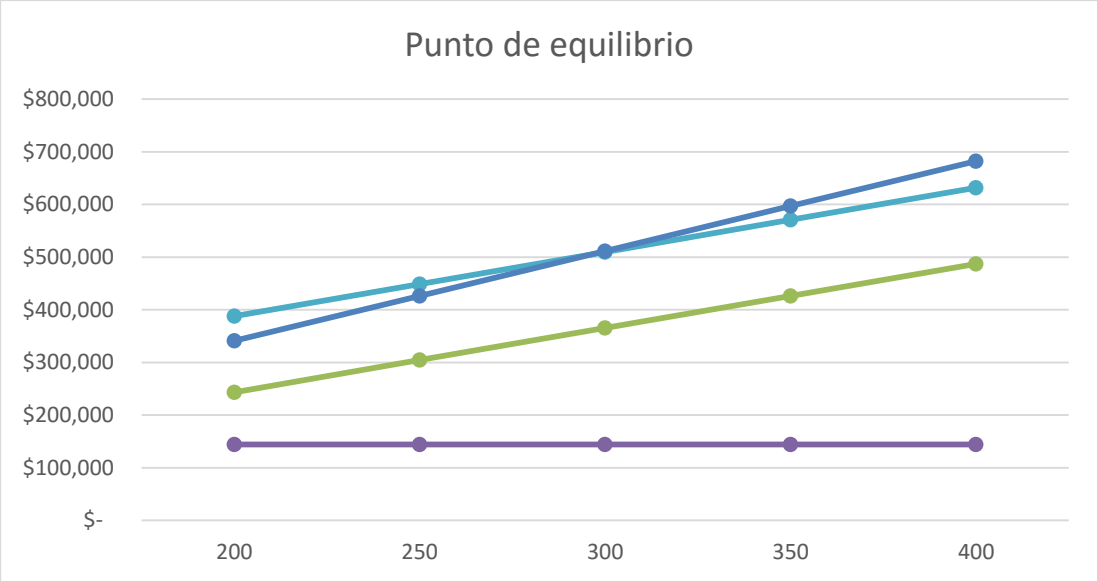


Gráfico 24
Fuente: Elaboración propia

4.8 Tasa de Rendimiento Mínima Aceptada

La TMAR o tasa mínima aceptable de rendimiento o TREMA, tasa de rendimiento mínimo aceptable es la tasa que representa una medida de rentabilidad, la mínima que se exigirá al proyecto de tal manera que permita cubrir:

- La totalidad de la inversión inicial
- Los impuestos
- La rentabilidad que el inversionista exige a su propio capital invertido

La TREMA se determina de la siguiente manera:

- TREMA = i + f + if

i= CAPM
f = Tasa inflacionaria

Calculo TREMA Colectivo Analco:

Datos:

- Tasa libre de riesgo: Bonos americanos a 10 años: 1.811%
- Rendimiento medio del mercado: Índice S&P 500 a 10 años: 4.66%
- Beta Sector Inmobiliario: 1.29 (contenido en tablas ß de Damodaran
- Spread Gubernamental: 6.01 %
- Inflación México: 2.87%

Fuentes: (Banxico, 2016),(Investing, 2016), (Finance Yahoo, 2016)

Formulas:

$$CAPM = Tasa\ libre\ de\ riesgo + (Prima\ de\ riesgo\ x\ Beta) + Spread\ Gubernamental$$

$$PRIMA\ DE\ RIESGO = Rendimiento\ medio\ del\ mercado - tas\ libre\ de\ riesgo$$

$$TREMA = i + f + if$$

Sustitución CAPM:

$$\text{PR} = 0.0466 - 0.0181 = 0.0285$$

$$\text{CAPM} = 0.0181 + (0.0285 * 1.29) + (0.0601 - 0.01811)$$
$$\text{CAPM} = 0.054865 + 0.042 = 0.096865$$

Sustitución TREMA:

$$TREMA = 0.096865 + 0.0287 + \big((0.096865) * (0.0287)\big) = 0.1283$$

$$TREMA = 12.83\%$$

4.9 Valor Actual Neto

De acuerdo a Baca Urbina, el Valor Actual Neto o Valor Presente Neto es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial (Baca Urbina, 2013, p. 208)

Valor Actual Neto	
Año 0	-$ 115,254
Año 1	$ 8,550
Año 2	$ 10,448
Año 3	$ 12,019
Año 4	$ 13,300
Año 5	$ 14,324

Tabla 44
Fuente: Elaboración propia

En la tabla de arriba nos muestra el valor actual de los flujos netos de efectivo del proyecto en los 5 años. A pesar de que los flujos de cada año resultan positivos, es un valor muy bajo. Y no alcanza la tasa de mínima aceptable de rendimiento en ningún año.

Periodo de Recuperación de la Inversión

Debido a que los flujos resultan muy bajos, el periodo de recuperación no es alcanzable dentro de los 5 años que se calcula para esta empresa. La proyección de vida de la empresa no permite alcanzar este objetivo.

4.10 Tasa Interna de Retorno

Debido nuestros flujos netos de efectivo nos muestran que la empresa no presenta utilidades, resulta irrelevante calcular la TIR. Ya que esta arroja un dato negativo, y que gráficamente se representa por debajo del eje de la “x”. Debido a esto no tenemos un margen de seguridad y se puede decir que el proyecto es de alto riesgo y no es atractivo para los inversionistas.

4.11 Índice del Valor Actual Neto

Para determinar el índice de valor actual neto es el resultado de la división entre el total del VAN y el presupuesto de inversión inicial, para este proyecto es de -0.49.
Esto quiere decir que por cada peso invertido, la empresa pierde cuarenta y nueve centavos.

4.12 Conclusiones del Estudio Financiero

Concluimos que no es conveniente invertir en este proyecto porque no presenta utilidades. Aunque los Flujos Netos de efectivo son positivos, representan un valor monetario por debajo de la tasa de rendimiento esperada por los socios. Otro factor a tomar en cuenta es la TIR, que no es mayor que cero. Por tanto no hay una recuperación del capital social invertido en los 5 años. Un último factor es que obtenemos pérdidas de 49 centavos por cada peso invertido.
Es por esto que se decide desechar el proyecto al no ser rentable.

CAPITULO V.- ANÁLISIS DE IMPACTO SOCIAL Y MEDIO AMBIENTE

5.1 Empleos directos

De forma directa se están generando 3 empleos para poder operar en el nuevo producto del Colectivo Analco, pero además de estos 3 las 10 empresas de Colectivo Analco cada una de ellas generan 1 empleo dando un total de 13 empleos. Estos 10 empleos son ajenos al nuevo producto en cuestión.

Dependiendo de los resultados obtenidos con este producto se podría emplear al doble de personas (6 empleados) para poder mantener la calidad del producto y mejorar la producción.

5.2 Empleos indirectos

El Colectivo Analco no cierra la posibilidad de que otros artesanos del mercado se puedan integrar a trabajar con ellos y así poder generar más empleos.
Recibir otros artesanos generaría más empleos dependiendo del tipo de negocio pero por lo menos por cada negocio se podría contratar a una persona más como también se hará con las empresas ya participantes del Colectivo Analco.

Además de los participantes en el mercado de Analco también se generan empleos para algunos negocios dedicados a la sublimación de madera en caso de que la maquinaria no fuera suficiente así como para pedidos muy voluminosos se generarán empleos para el sector dedicado a la transportación de productos o servicio de fletes.

5.3 Programa de apoyo a la sociedad

Tomando en cuenta el origen del colectivo Analco es muy importante que se tome un poco de ese ADN de ayuda para apoyar a los que lo necesiten.

Por lo tanto uno de los apoyos que se dará es que para los artesanos que no tienen herramientas ni la maquinaria necesaria para poder producir se podrá prestar la maquinaria y equipo en lo que son suficientemente capaces de instalar su propio taller y así formar una cadena de favores.

Con esta actividad pensamos en motivar a los empleados a que tengan una mejor actitud con los clientes y con los compañeros artesanos pero sobre todo promover esa actitud de servicio que el sector es prácticamente nula y que puede llegar a ser una gran ventaja competitiva si se ejecuta de la forma correcta.
Para el año 2022 pensamos en hacer una actividad que permita que los clientes puedan donar una cantidad que ellos consideren y así poder obsequiar nuestro producto en comunidades que los necesiten.

5.4 Beneficios para el medio ambiente

Por la naturaleza del producto es posible cumplir con las reglas básicas del cuidado al medio ambiente que son Reducir, Reutilizar, Reciclar.
Para el diseño del producto fueron tomadas en cuenta todas las materias primas por lo que de las tablas de madera y MDF que se utilizan no se desperdiciará prácticamente nada ya que todo lo que sobre será utilizado para hacer otras piezas e incluso el diseño permite la máxima utilización de las tablas.

Incluso ya considerando todas las medidas que se tienen para no generar sobrantes, estos mismos pueden ser negociados o regalados a otros artesanos que tengan como materia prima la madera.
En caso de generar algún tipo de residuo este se reciclara ya que la madera se puede usar para muchas cosas y algunos otros artesanos del mercado pueden darle un mejor uso para desarrollar otro tipo de productos.

Sabiendo también de que el principal recurso para nuestro producto es la madera, Colectivo Analco también tendrá la tarea de cuidar el espacio en el que se desenvuelve y teniendo prácticas activas en eventos para plantación de árboles.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Después de formular y evaluar el proyecto para el Colectivo Analco por medio de estudio administrativo y organizacional, técnico de producción, estudio de mercado, estudio financiero y el impacto social y ambiental podemos concluir lo siguiente:
El escritorio retráctil tiene un mercado potencial muy interesante ya que se están cumpliendo con las exigencias de los clientes del mercado de Analco. Es un producto que resulta sumamente atractivo para los clientes pues cumple con las funciones que se requieren para un escritorio así como una pequeña repisa para colocar otros aditamentos del área de trabajo y que al ser desocupado es un cuadro que puede tener un diseño personalizado. Los grupos de personas interesados son estudiantes de preparatoria y universidad así como algunos profesionistas jóvenes que están dispuestos a pagar un precio de alrededor de $1,700 por un escritorio y repisa para espacios pequeños.

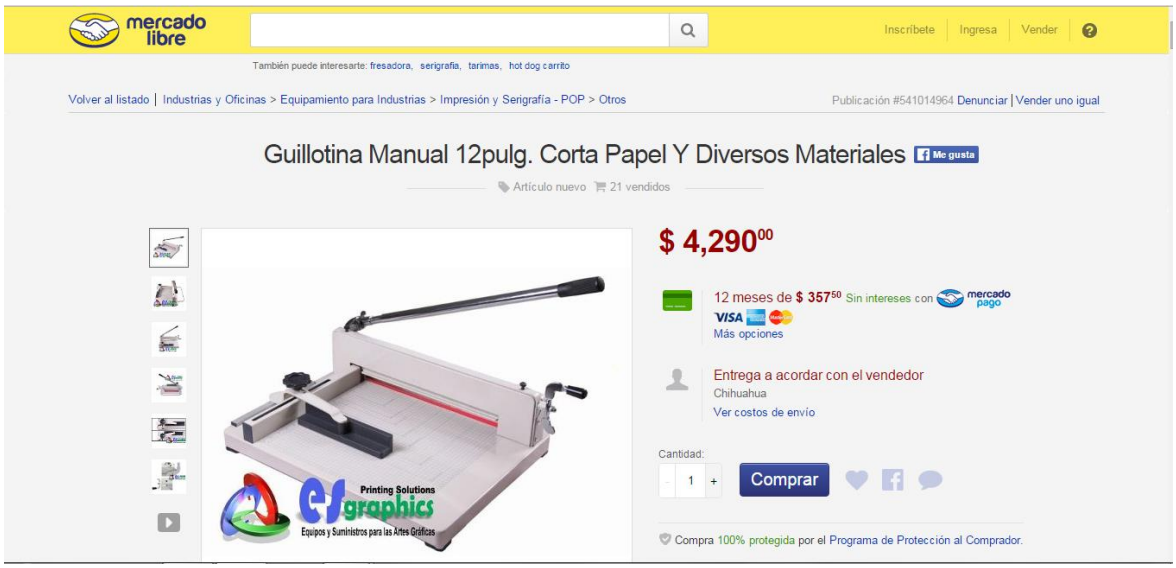
La evaluación tiene por objeto conocer la rentabilidad económica del proyecto propuesto y podemos observar que el capital social de $200,000 es prácticamente tomado en su totalidad para destinarse en capital de trabajo.
No se puedo obtener la TIR ya que todos los flujos de efectivo traídos a valor presente son negativos así que no se tiene utilidad en los primeros 5 años de operación del proyecto que son los periodos utilizados para poder realizar la evaluación del proyecto.
No se tiene un margen de seguridad debido a que los flujos netos de efectivo son negativos.

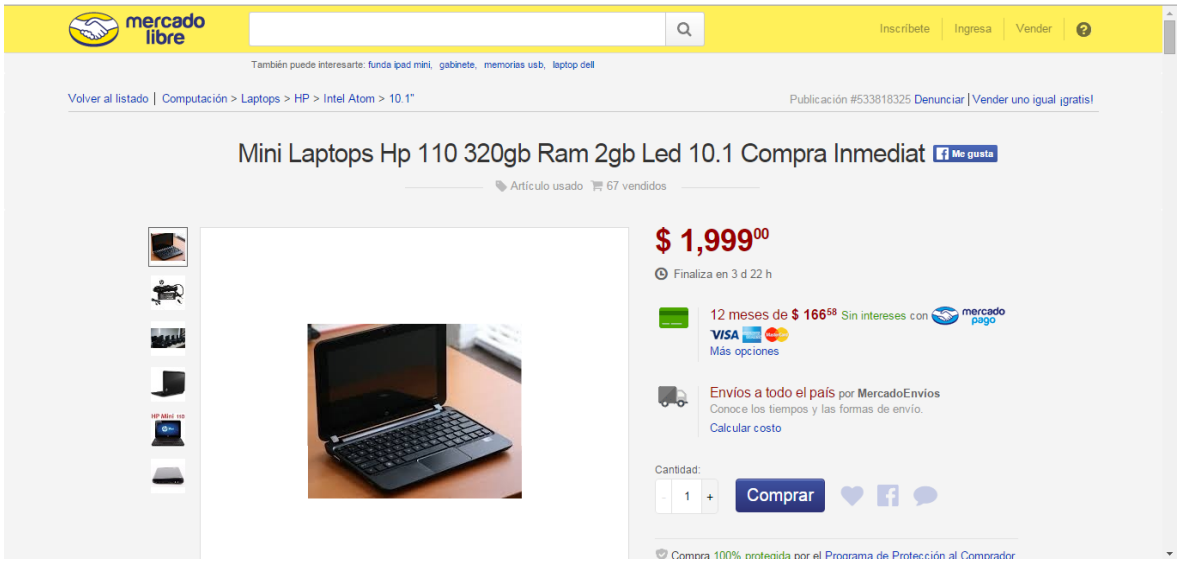
En resumen, el proyecto no es rentable ni es seguro y por lo tanto no es atractivo. El proyecto se realiza bajo la propuesta de economía social y aunque se presentan puestos para diferentes áreas del Colectivo Analco ninguno de los empleos generados será considerado un subordinado si no como uno más de los implicados en este modelo, del cual, más adelante, se podrían incluir a más artesanos para hacer que el Colectivo cobre más fuerza dentro del mercado de Analco e incluso pueda tener presencia en puntos de venta fuera del ya tradicional mercado y así ampliar los lugares en los cuales se puedan adquirir sus productos, dándole una mayor participación de mercado.

Considerando todo lo anterior podemos concluir diciendo que el producto tiene mucho potencial pero se debe de buscar alguna otra fuente de capital social o de financiamiento para que pueda ser rentable y que pueda ser atractivo para poder invertir en el mismo tomando en cuenta también las recomendaciones mencionadas anteriormente.

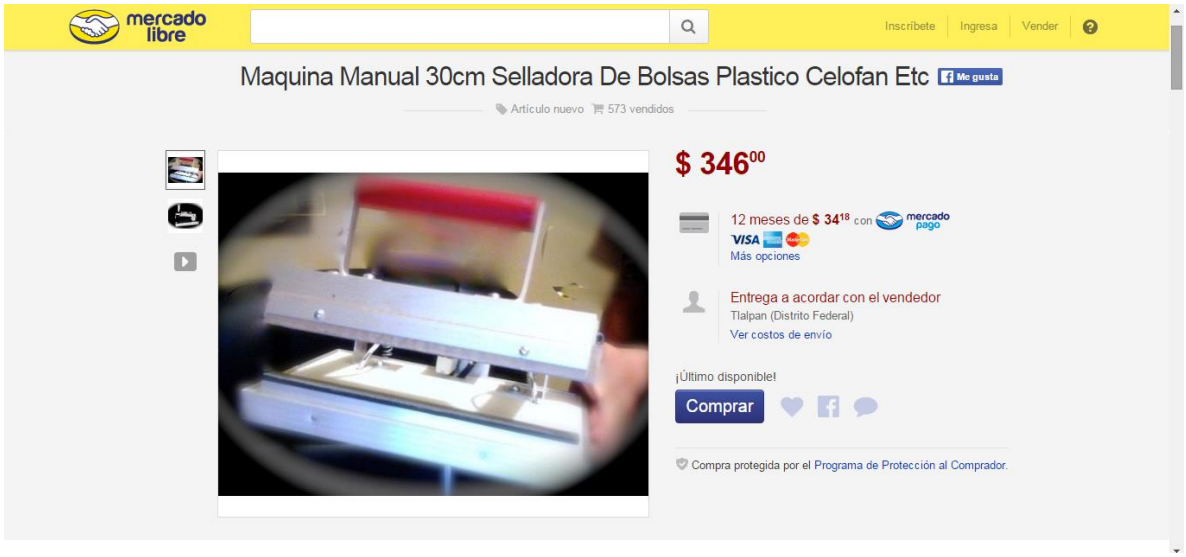
ANEXOS

Anexo 1 Valor estimado de la maquinaria y equipo



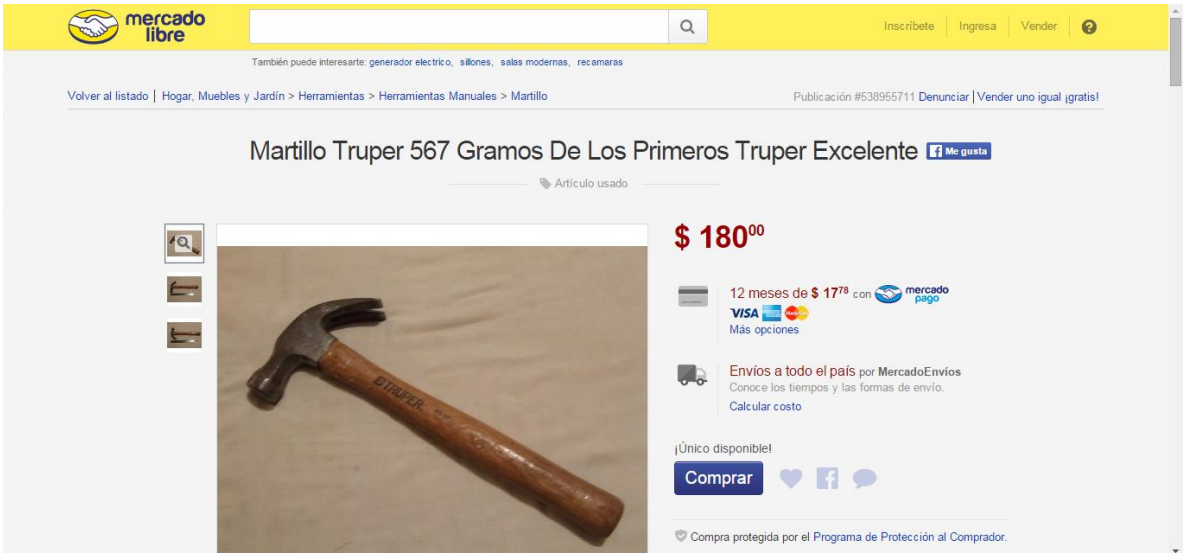


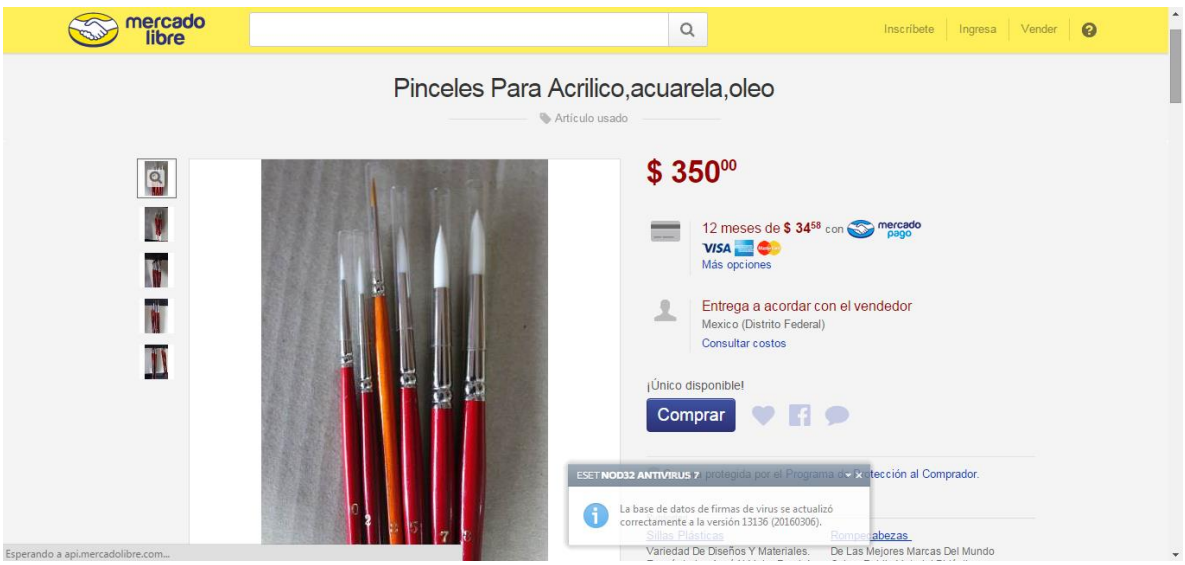
mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Hilti, Taquete Expansivo Con Tornillo.hilti
Artículo usado
$ 450^00
12 meses de $ 37^50 Sin intereses con mercado pago
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Aguascalientes
Ver costos de envío
¡Único disponible!
Comprar
Compra 100% protegida por el Programa de Protección al Comprador.


mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Maquina Manual 30cm Selladora De Bolsas Plastico Celofan Etc
Me gusta
Artículo nuevo
573 vendidos
$ 346^00
12 meses de $ 34^18 con mercado pago
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Tlalpan (Distrito Federal)
Ver costos de envío
¡Último disponible!
Comprar
Compra protegida por el Programa de Protección al Comprador.

mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Pistola Electrica Truper Para Silicon 25 Watts.
Me gusta
Artículo usado
$ 50^00
12 meses de $ 4^17 Sin intereses con mercado pago
Más opciones
Envíos a todo el país por MercadoEnvíos
Conoce los tiempos y las formas de envío.
Calcular costo
¡Único disponible!
Comprar
Compra 100% protegida por el Programa de Protección al Comprador.

mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Klein,pinza Cortadora Y Pelacable Del # 10 Al 18 Awg
Me gusta
Artículo usado
$ 299^00
12 meses de $ 24^92 Sin intereses con mercado pago
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Aguascalientes
Ver costos de envío
Cantidad:
Comprar
Compra 100% protegida por el Programa de Protección al Comprador.


mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
También puede interesarte: generador electrico, sillones, salas modernas, recamaras
Volver al listado | Hogar, Muebles y Jardín > Herramientas > Herramientas Manuales > Martillo
Publicación #538955711 Denunciar | Vender uno igual ¡gratis!
Martillo Truper 567 Gramos De Los Primeros Truper Excelente
Me gusta
Artículo usado
$ 180^00
12 meses de $ 17^78 con mercado pago
Más opciones
Envíos a todo el país por MercadoEnvíos
Conoce los tiempos y las formas de envío.
Calcular costo
¡Único disponible!
Comprar
Compra protegida por el Programa de Protección al Comprador.


mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Pinceles Para Acrilico,acuarela,oleo
Artículo usado
$ 350^00
12 meses de $ 34^58 con mercado pago
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Mexico (Distrito Federal)
Consultar costos
¡Único disponible!
Comprar
ESET NOD32 ANTIVIRUS 7
La base de datos de firmas de virus se actualizó correctamente a la versión 13136 (20160306).
Esperando a api.mercadolibre.com...

mercado libre

Inscríbete | Ingresa | Vender

Set De Pintura Oleo C/ 12 Pinceles Estuche Paleta Y Tubos

Me gusta

Artículo nuevo

$ 1,299^00

12 meses de $ 128^33 con mercado pago
VISA
Más opciones

Entrega a acordar con el vendedor
Juárez (Chihuahua)
Consultar costos

¡Único disponible!

Comprar

Compra 100% protegida por el Programa de Protección al Comprador.

mercado libre

Inscríbete | Ingresa | Vender

Volver al listado | Industrias y Oficinas > Equipamiento para Industrias > Impresión y Serigrafía - POP > Máquinas > Plotters

Publicación #543642767 Denunciar | Vender uno igual ¡gratis!

Plotter Epson 9600 Sublimacion, Vinil. Etc.. Sin Cabezal

Me gusta

Artículo usado

$ 19,500^00

12 meses de $ 1,625^00 Sin intereses con mercado pago
VISA
Más opciones

Entrega a acordar con el vendedor
Villa De Álvarez (Colima)
Consultar costos

¡Único disponible!

Comprar

Compra 100% protegida por el Programa de Protección al Comprador.

mercado libre

Inscríbete | Ingresa | Vender

Plancha De Sublimación

Me gusta

Artículo usado

$ 4,000^00

Finaliza en 6 d 16 h

12 meses de $ 333^33 Sin intereses con mercado pago
VISA
Más opciones

Envío gratis a todo el país.
Aguascalientes

¡Único disponible!

Comprar

Compra 100% protegida por el Programa de Protección al Comprador.

mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Mesa De Centro O Lateral De Madera Color Negro
Me gusta
Artículo usado
$ 370^00
12 meses de $ 30^83 Sin intereses con mercado pago
VISA
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
San Pedro Garza García (Nuevo León)
Consultar costos
¡Único disponible!
Comprar
Compra 100% protegida por el Programa de Protección al Comprador.

mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Cilindro Tanque De Helio 2m3
Me gusta
Artículo usado
18 vendidos
$ 2,500^00
12 meses de $ 246^98 con mercado pago
VISA
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Mexicali (Baja California)
Consultar costos
¡Último disponible!
Comprar
Compra 100% protegida por el Programa de Protección al Comprador.

mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Maquina Cortadora De Tela Industrial
Me gusta
Artículo usado
$ 7,000^00
12 meses de $ 583^33 Sin intereses con mercado pago
VISA
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Azcapotzalco (Distrito Federal)
Consultar costos
¡Único disponible!
Comprar
Compra 100% protegida por el Programa de Protección al Comprador.

mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Cierra Circular Para Madera
Me gusta
Artículo usado
$ 2,300^00
12 meses de $ 227^22 con mercado pago
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Chihuahua
Consultar costos
¡Único disponible!
Comprar
Compra protegida por el Programa de Protección al Comprador.
Publicidad
Hidrolavadoras Karcher
Venta, Renta Y Reparacion D Karcher Hidrolavadoras, Aspiradoras, Bombas -
Medidor Para Tanque Est.
Ahorra Hasta 20% En Compras De Gas Por Solo $1,250 Pesos, Mide Litros! -

mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Cierra Cinta Para Madera
Me gusta
Artículo usado
$ 12,500^00
12 meses de $ 1,234^90 con mercado pago
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Mexico (Distrito Federal)
Consultar costos
¡Único disponible!
Comprar
Compra protegida por el Programa de Protección al Comprador.
Publicidad
Guías Prepagadas Estafeta
50% De Ahorro En Envíos Todo México 100% Genuinas, Terrestres Y Aéreas -
Trituradoras De Ramas
Moledoras, Picadoras. Para Ramas Madera.Al Mejor Precio -

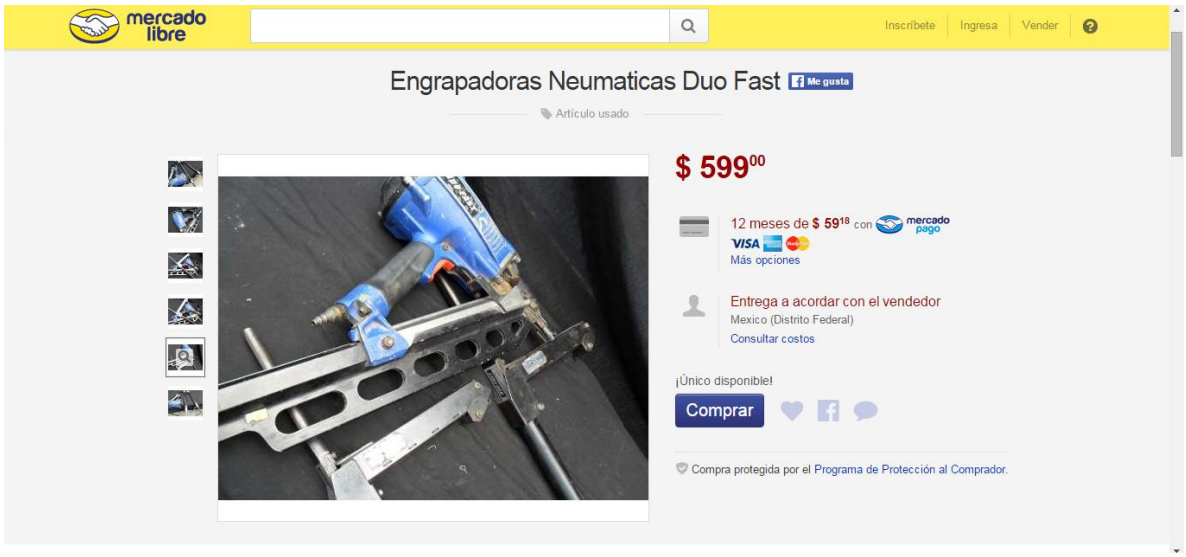
mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Tijeras Para Sastre Industriales 12 Pulgadas Truper 18552
Me gusta
6 vendidos
$ 279^00
12 meses de $ 27^56 con mercado pago
Más opciones
Envíos a todo el país por MercadoEnvíos
Conoce los tiempos y las formas de envío.
Calcular costo
Cantidad:
1
Comprar
Compra 100% protegida por el Programa de Protección al Comprador.

mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Router Ryobi R160, Makita,dewalt, Hilti, Milwauke,
Me gusta
Artículo usado
$ 1,099.00
12 meses de $ 91.58 Sin intereses con mercado pago
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Aguascalientes
Ver costos de envío
¡Único disponible!
Comprar
Compra 100% protegida por el Programa de Protección al Comprador.

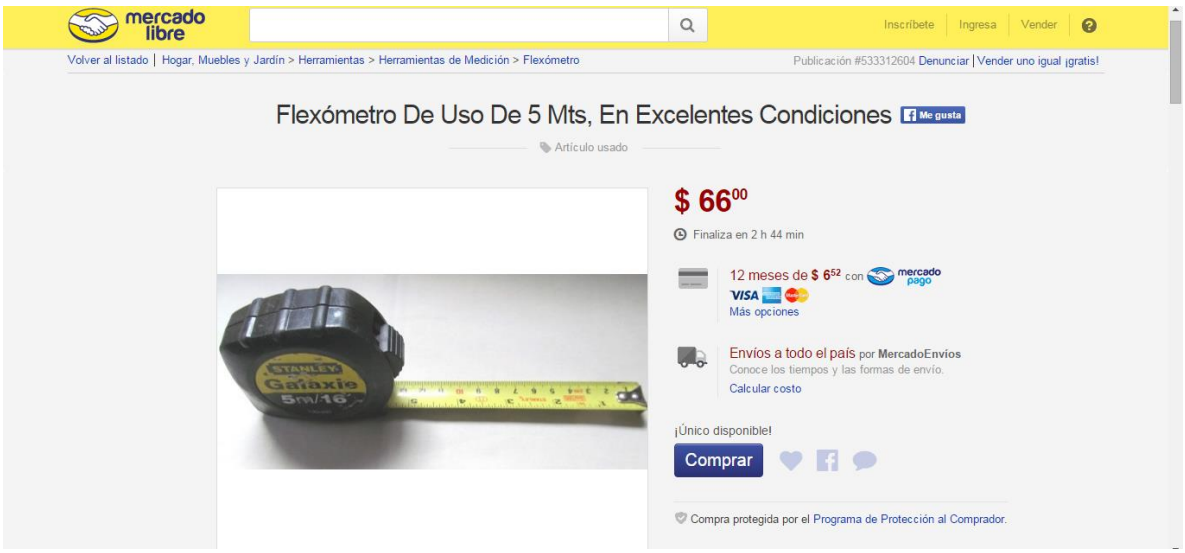
mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Cierra Angular 12
Me gusta
Artículo usado
$ 3,500.00
12 meses de $ 345.77 con mercado pago
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Monterrey (Nuevo León)
Consultar costos
¡Único disponible!
Comprar
Compra protegida por el Programa de Protección al Comprador.
Publicidad
Mobydec Muebles
Salas, Recamaras, Sillones, Sillas
Aprovecha 12 Meses Sin Intereses -
Si Lo Quiero!!
Oferta En Hogar Y Electrodomésticos
¡que Esperas! Visítanos Ahora... -

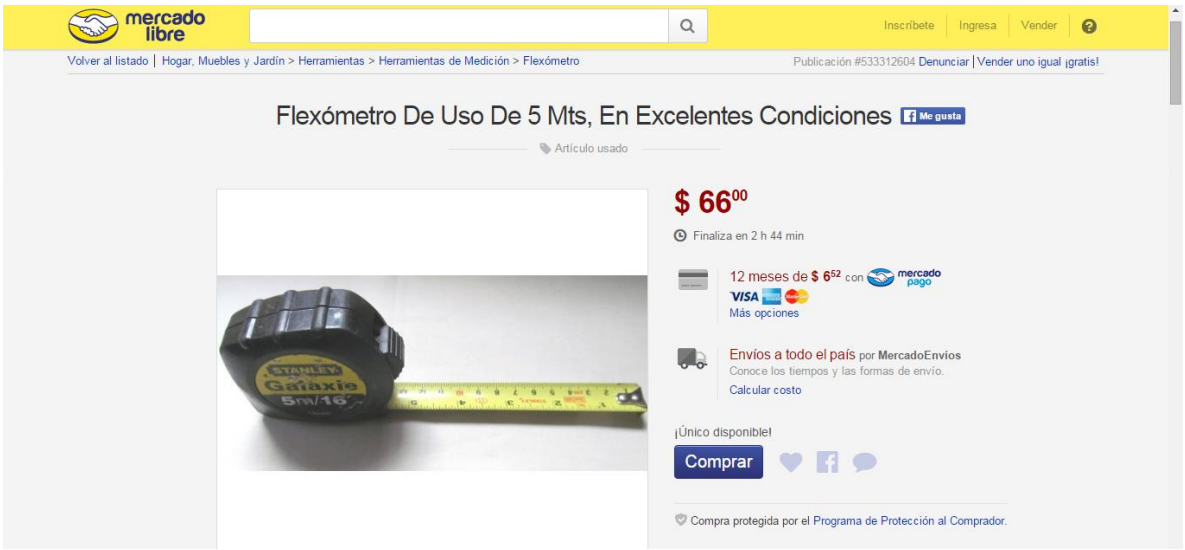
mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Compresora Usada E N Buen Estado
Me gusta
Artículo usado
2 vendidos
$ 1,500.00
Publicación finalizada
Publicidad
Bloqueras Tabiqueras
Maquinas Bloqueras Tabiqueras Fayre Equipos Maquinaria -
www.fayreequiposmaquinaria.com.mx
Guías Prepagadas Estafeta
50% De Ahorro En Envíos Todo México 100% Genuinas, Terrestres Y Aéreas -
www.massivepc.com/guias_estafeta

mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Bicicleta Negra Mtb
Me gusta
Artículo usado
$ 1,300 00
Finaliza en 5 d 17 h
12 meses de $ 108 33 Sin intereses con mercado pago
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Querétaro
Consultar costos
¡Único disponible!
Comprar
Compra 100% protegida por el Programa de Protección al Comprador.


mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Engrapadoras Neumaticas Duo Fast
Me gusta
Artículo usado
$ 599 00
12 meses de $ 59 18 con mercado pago
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Mexico (Distrito Federal)
Consultar costos
¡Único disponible!
Comprar
Compra protegida por el Programa de Protección al Comprador.

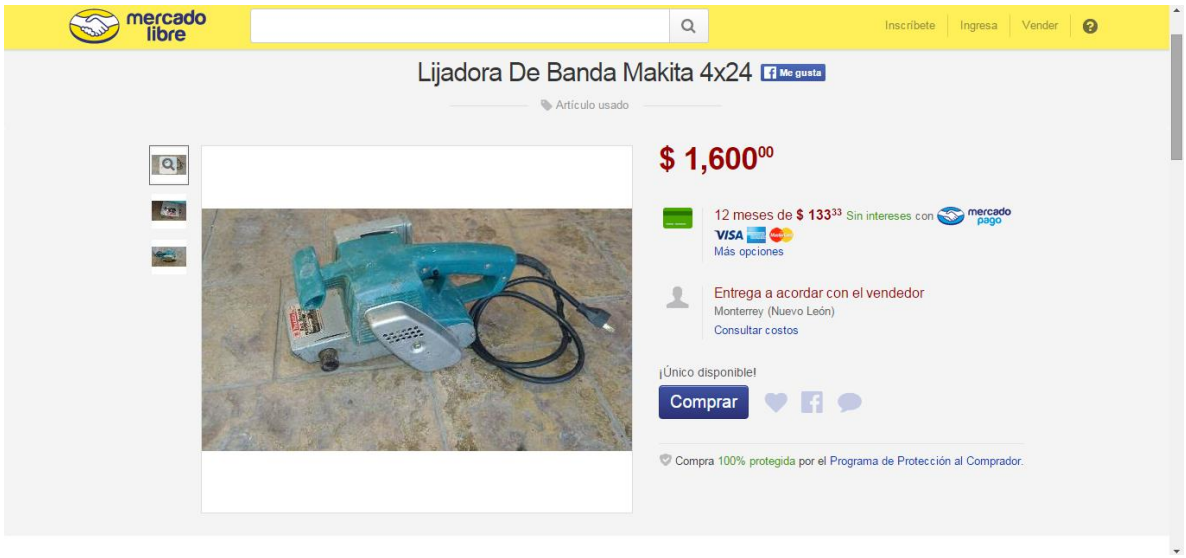
mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Clavadora Neumatica Pneumatic Como Nueva Sin Fallas
Me gusta
Artículo usado
$ 650 00
12 meses de $ 64 21 con mercado pago
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Metepec (Estado De México)
Consultar costos
¡Único disponible!
Comprar
Compra protegida por el Programa de Protección al Comprador.

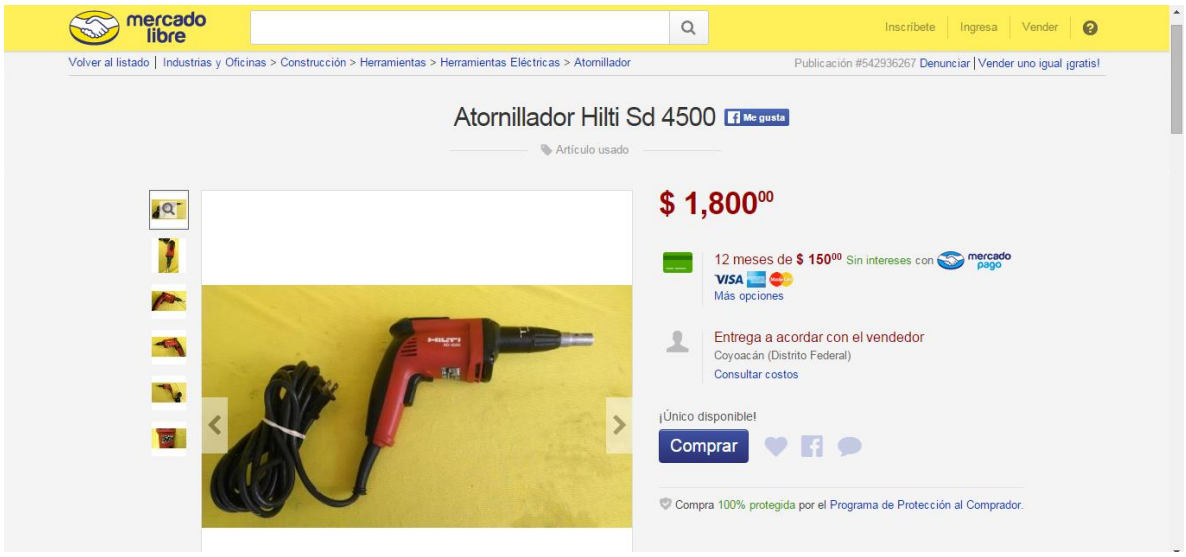

mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Volver al listado | Hogar, Muebles y Jardín > Herramientas > Herramientas de Medición > Flexómetro
Publicación #533312604 Denunciar | Vender uno igual ¡gratis!
Flexómetro De Uso De 5 Mts, En Excelentes Condiciones
Me gusta
Artículo usado
$ 66^00
Finaliza en 2 h 44 min
12 meses de $ 6^52 con mercado pago
Más opciones
Envíos a todo el país por MercadoEnvíos
Conoce los tiempos y las formas de envío.
Calcular costo
¡Único disponible!
Comprar
Compra protegida por el Programa de Protección al Comprador.

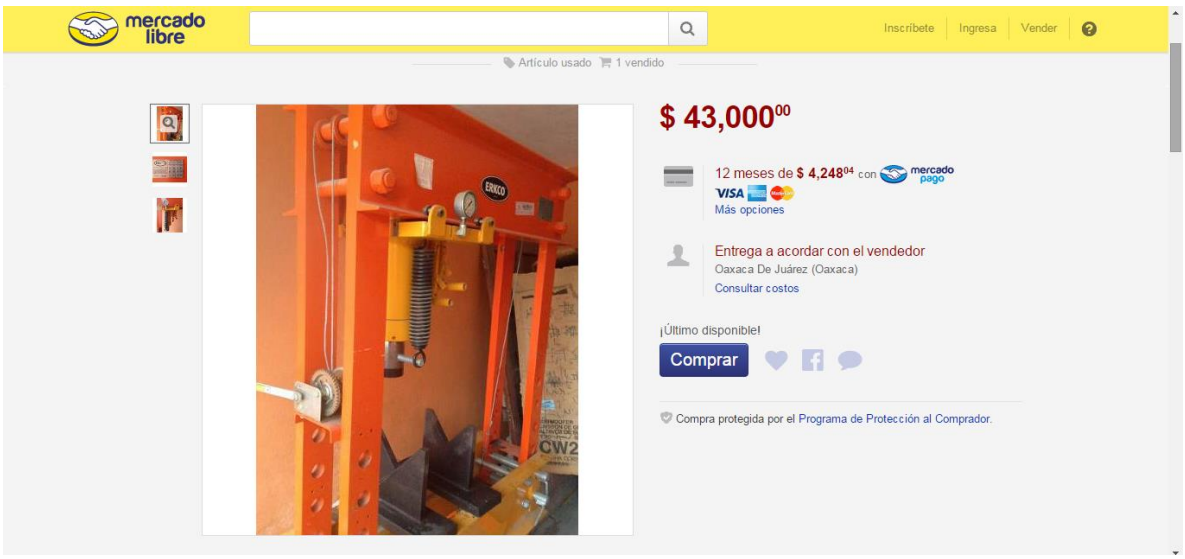

mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Volver al listado | Hogar, Muebles y Jardín > Herramientas > Herramientas de Medición > Flexómetro
Publicación #533312604 Denunciar | Vender uno igual ¡gratis!
Flexómetro De Uso De 5 Mts, En Excelentes Condiciones
Me gusta
Artículo usado
$ 66^00
Finaliza en 2 h 44 min
12 meses de $ 6^52 con mercado pago
Más opciones
Envíos a todo el país por MercadoEnvíos
Conoce los tiempos y las formas de envío.
Calcular costo
¡Único disponible!
Comprar
Compra protegida por el Programa de Protección al Comprador.

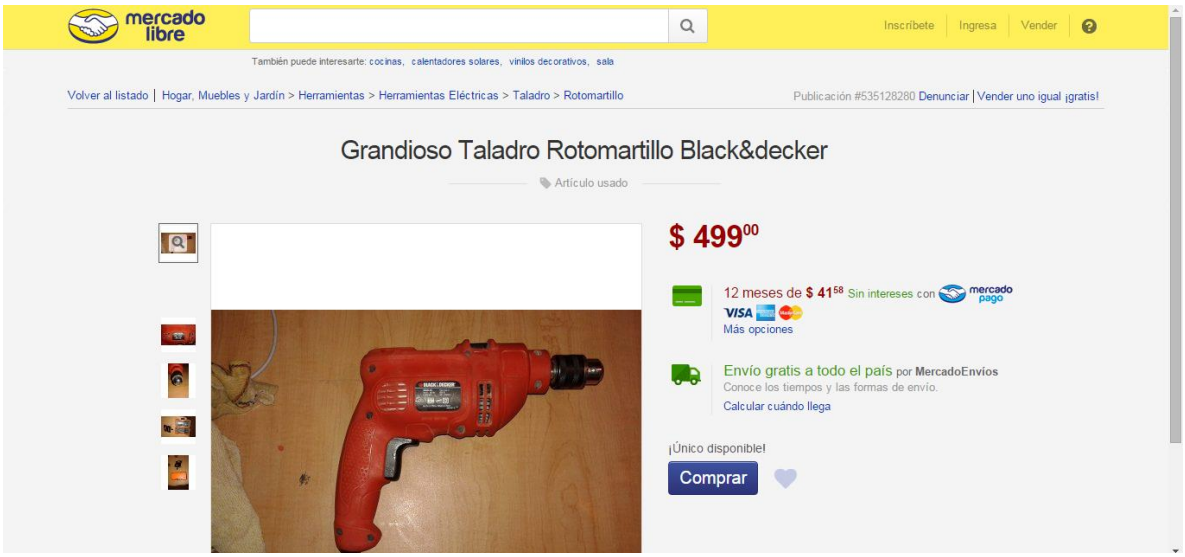
mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Sierra Escuadradora Doma Maquinas Para Madera
Me gusta
Artículo usado
$ 78,000^00
12 meses de $ 7,705^75 con mercado pago
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Azcapotzalco (Distrito Federal)
Consultar costos
¡Único disponible!
Comprar
Compra 100% protegida por el Programa de Protección al Comprador.
Publicidad
Maquina Selladora Bebidas
Dan_vera Serigrafia
Sella Café, Jugos, Bubbletea Tapioca, Pulpos, Planchas, Transfer Pedreria
Ahorra En Tapas - www.eton-mexico.com Sublimacion,tazas,mause Pad, Racks -

mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Cierra De Inglete Marca Rigid
Me gusta
Artículo usado
$ 3,400 00
12 meses de $ 283 33 Sin intereses con mercado pago
Más opciones
Envíos a todo el país por MercadoEnvíos
Conoce los tiempos y las formas de envío.
Calcular costo
¡Único disponible!
Comprar
Compra 100% protegida por el Programa de Protección al Comprador.


mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Lijadora De Banda Makita 4x24
Me gusta
Artículo usado
$ 1,600 00
12 meses de $ 133 33 Sin intereses con mercado pago
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Monterrey (Nuevo León)
Consultar costos
¡Único disponible!
Comprar
Compra 100% protegida por el Programa de Protección al Comprador.

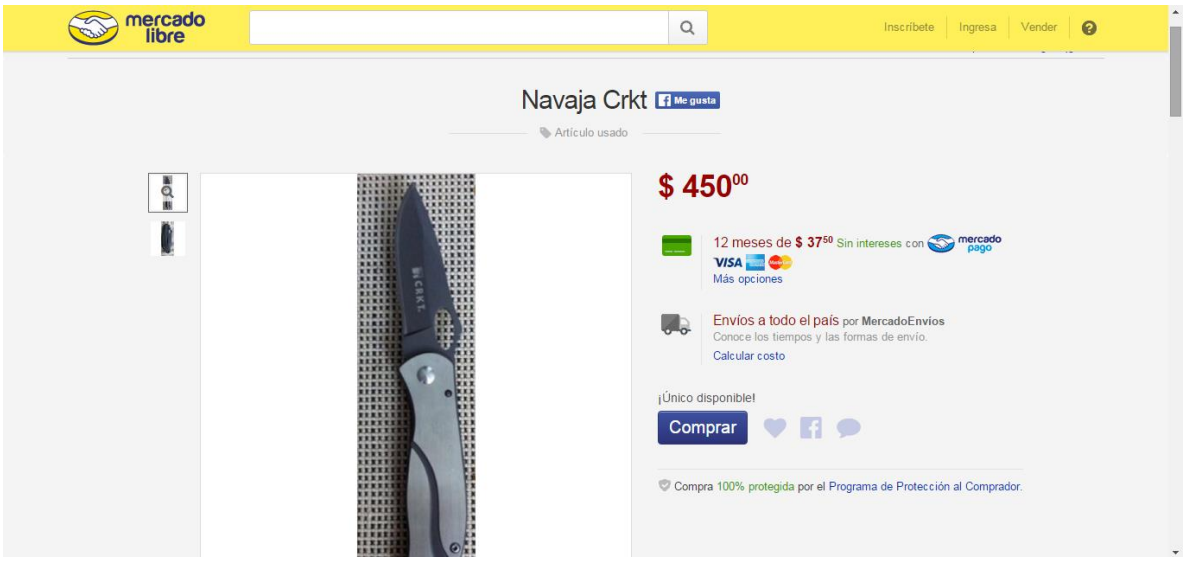

mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Volver al listado | Industrias y Oficinas > Construcción > Herramientas > Herramientas Eléctricas > Atornillador
Publicación #542936267 Denunciar | Vender uno igual ¡gratis!
Atornillador Hilti Sd 4500
Me gusta
Artículo usado
$ 1,800 00
12 meses de $ 150 00 Sin intereses con mercado pago
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Coyoacán (Distrito Federal)
Consultar costos
¡Único disponible!
Comprar
Compra 100% protegida por el Programa de Protección al Comprador.


mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Artículo usado
1 vendido
$ 43,000^00
12 meses de $ 4,248^04 con mercado pago
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Oaxaca De Juárez (Oaxaca)
Consultar costos
¡Último disponible!
Comprar
Compra protegida por el Programa de Protección al Comprador.

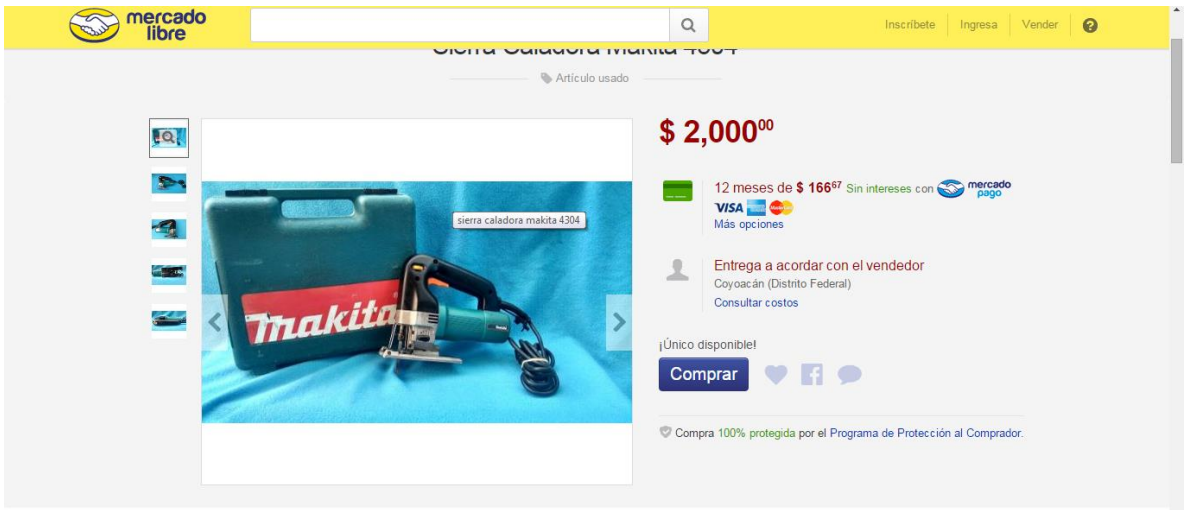

mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
También puede interesarte: cocinas, calentadores solares, vinilos decorativos, sala
Volver al listado | Hogar, Muebles y Jardín > Herramientas > Herramientas Eléctricas > Taladro > Rotomartillo
Publicación #535128280 Denunciar | Vender uno igual ¡gratis!
Grandioso Taladro Rotomartillo Black&decker
Artículo usado
$ 499^00
12 meses de $ 41^58 Sin intereses con mercado pago
Más opciones
Envío gratis a todo el país por MercadoEnvíos
Conoce los tiempos y las formas de envío.
Calcular cuándo llega
¡Único disponible!
Comprar

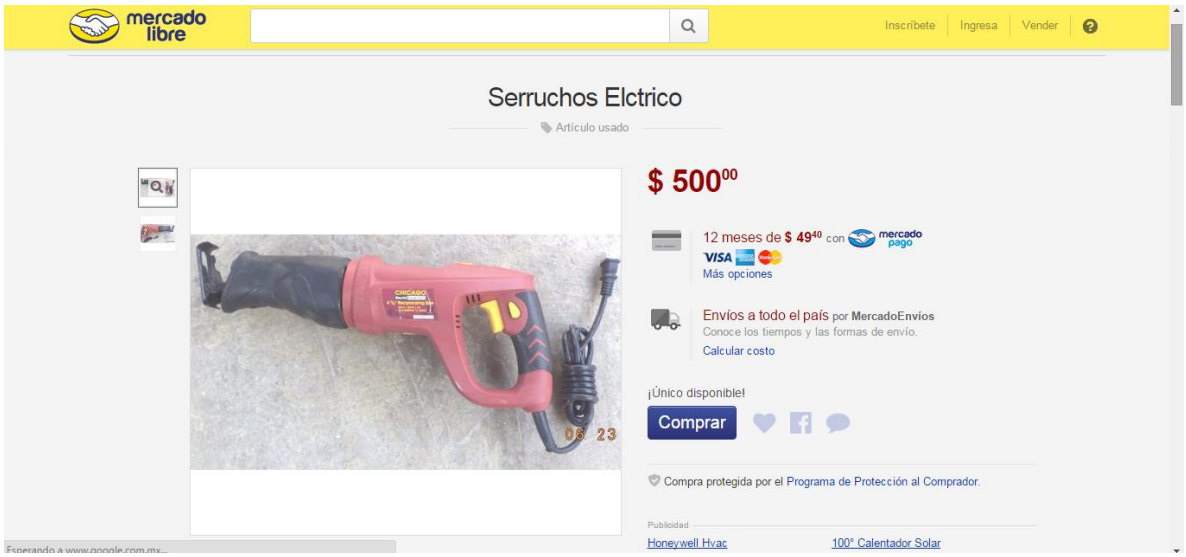
mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Navaja Olfa Cutter L1 Navajas 18 Mm
Artículo usado
$ 250^00
12 meses de $ 24^70 con mercado pago
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Iztapalapa (Distrito Federal)
Ver costos de envío
¡Único disponible!
Comprar
Compra protegida por el Programa de Protección al Comprador.
OLFA

mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Seguetas Sierra Caladora Varias, 8 Piezas, Zanco U
Me gusta
Artículo usado
$ 60^00
12 meses de $ 5^93 con mercado pago
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Oaxaca De Juárez (Oaxaca)
Consultar costos
¡Único disponible!
Comprar
Compra protegida por el Programa de Protección al Comprador.
Piranha
Piranha
Piranha


mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Navaja Crkt
Me gusta
Artículo usado
$ 450^00
12 meses de $ 37^50 Sin intereses con mercado pago
Más opciones
Envíos a todo el país por MercadoEnvíos
Conoce los tiempos y las formas de envío.
Calcular costo
¡Único disponible!
Comprar
Compra 100% protegida por el Programa de Protección al Comprador.
CRKT

Volver al listado | Hogar, Muebles y Jardín > Herramientas > Herramientas Manuales > Desarmador
Publicación #543208460 Denunciar | Vender uno igual ¡gratis!
Juego De Desarmadores
Artículo usado
$ 420^00
12 meses de $ 41^49 con mercado pago
Más opciones
Envíos a todo el país por MercadoEnvíos
Conoce los tiempos y las formas de envío.
Calcular costo
¡Único disponible!
Comprar
Compra protegida por el Programa de Protección al Comprador.
SUPERIOR, HIGH TORQUE CUSHION GRIPS
EXTRA LARGE HIGH VISIBILITY HANDLES
CHROME VANADIUM BLADES
UNIQUE ADJUSTABLE MOUNTING RACK


mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Artículo usado
sierra caladora makita 4304
makita
$ 2,000^00
12 meses de $ 166^67 Sin intereses con mercado pago
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Coyoacán (Distrito Federal)
Consultar costos
¡Único disponible!
Comprar
Compra 100% protegida por el Programa de Protección al Comprador.


mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
Serruchos Elctrico
Artículo usado
$ 500^00
12 meses de $ 49^40 con mercado pago
Más opciones
Envíos a todo el país por MercadoEnvios
Conoce los tiempos y las formas de envío.
Calcular costo
¡Único disponible!
Comprar
Compra protegida por el Programa de Protección al Comprador.
Publicidad
Honeywell Hvac
100° Calentador Solar

mercado libre
Inscríbete
Ingresa
Vender
También puede interesarte: plancha sublimacion, vitrinas, maquinas tortilladoras, escritorios ejecutivos
Volver al listado | Industrias y Oficinas > Equipamiento para Industrias > Impresión y Serigrafía - POP > Máquinas > Plancha
Publicación #533301215 Denunciar | Vender uno igual ¡gratis!
Impresora Para Sublimación
Me gusta
Artículo usado
$ 3,000^00
Finaliza en 1 h 24 min
12 meses de $ 296^38 con mercado pago
Más opciones
Entrega a acordar con el vendedor
Ecatepec (Estado De México)
Consultar costos
¡Único disponible!
Comprar

Anexo 2 Cotización de la señalética (Constructora VRGS S.A. de C.V.)

constructora VRGS s.a. de c.v.

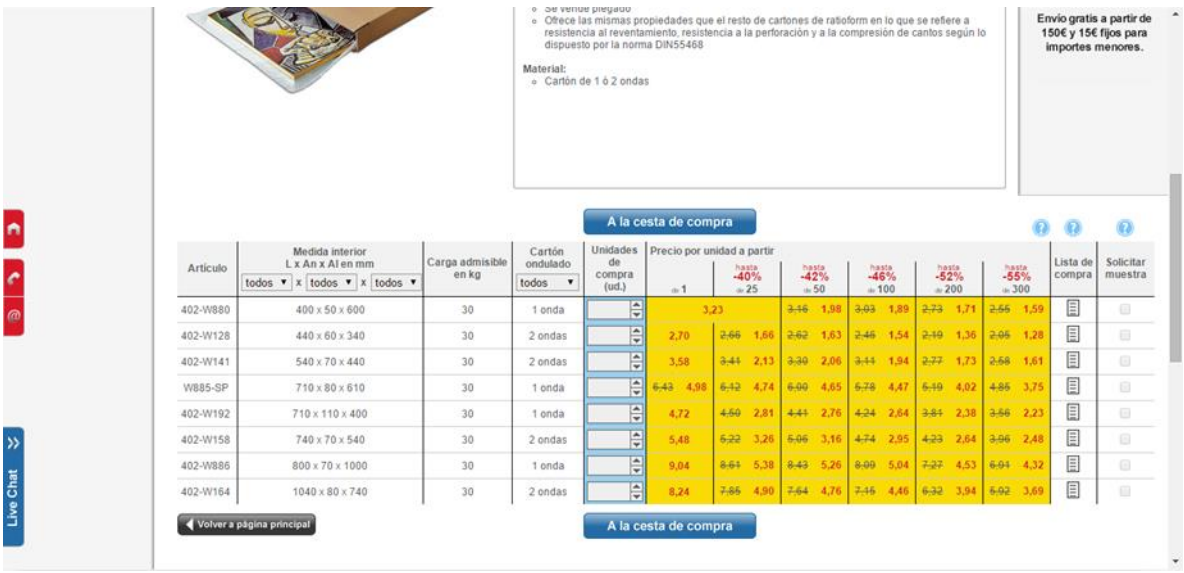
5 DE FEBRERO S/N
COL. EL BAJIO
MATIAS ROMERO, OAX
vrgs05@yahoo.com.mx

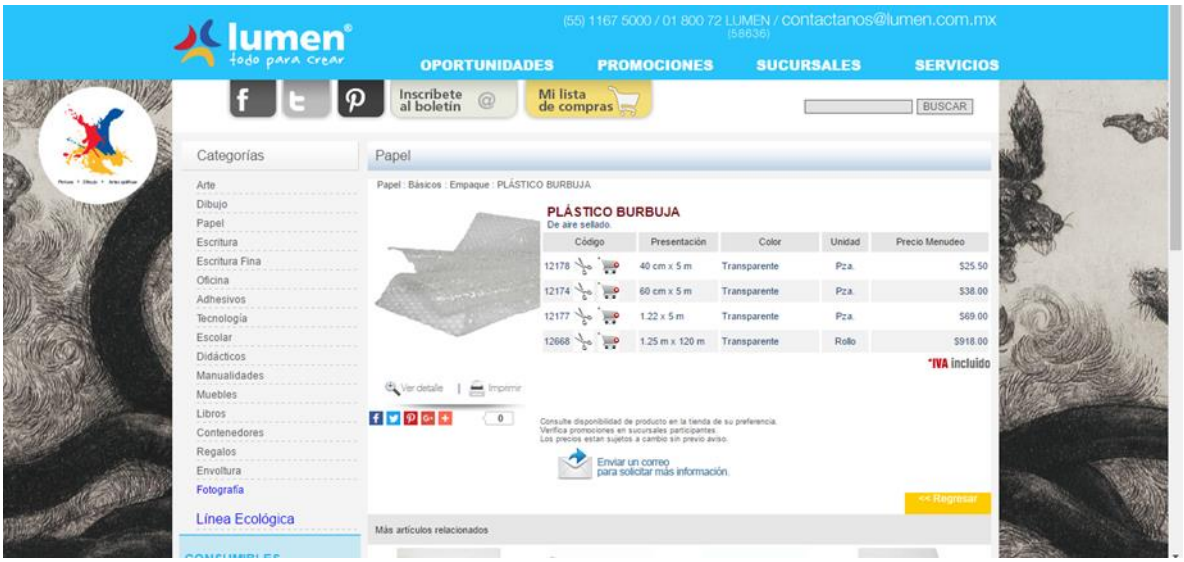
AND. STO. DOMINGO MZA. 18, CASA 25
FRACC. EL ROSARIO, OAXACA, OAX.
TEL/FAX 5113233, CEL. 044 951 439 1823

PRESUPUESTO 515 / 2015
OBRA
CAMINO:
TRAMO:
FECHA 22 DE FEBRERO DE 2015
HOJA 01

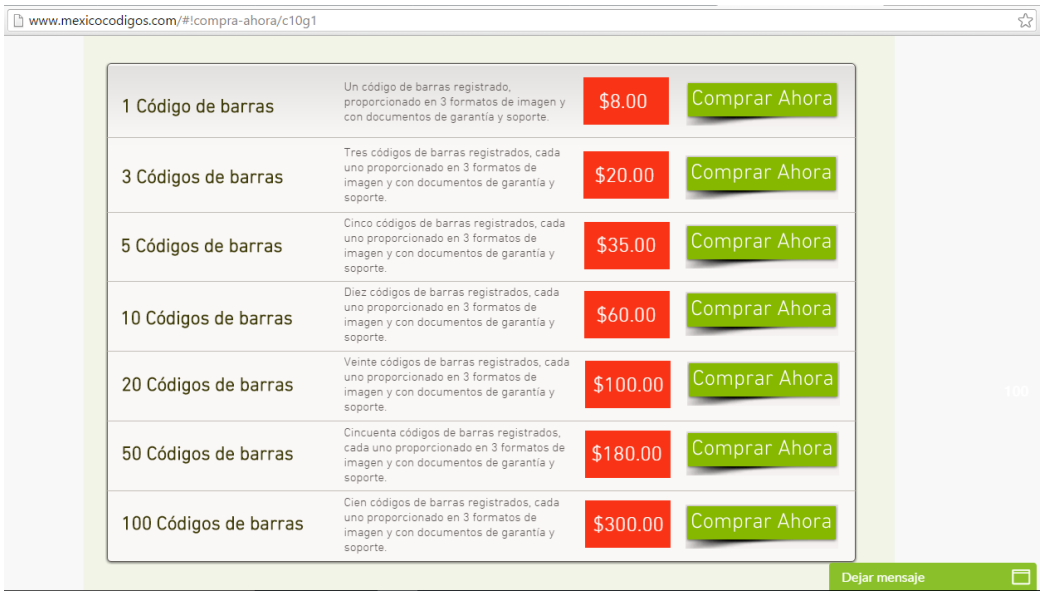
CANTIDAD	U	DESCRIPCIÒN	P. UNITARIO	IMPORTE
9	PZA	SEÑALES PARA EQUIPOS CONTRAINCENDIO, SALIDA DE EMERGENCIA Y PRIMEROS AUXILIOS, DE LAMINA GALVANIZADA CAL. 22 CON FONDO REFLEJANTE GRADO INGENIERIA DE 60 CM X 30 CM	$ 296.00	$ 2,664.00
2	PZA	SEÑALES DE PRECAUCION, DE LAMINA GALVANIZADA CAL. 22 CON FONDO REFLEJANTE GRADO INGENIERIA DE 40 CM X 40 CM	$ 210.00	$ 420.00

Anexo 3 Cotización empaque primario y secundario.

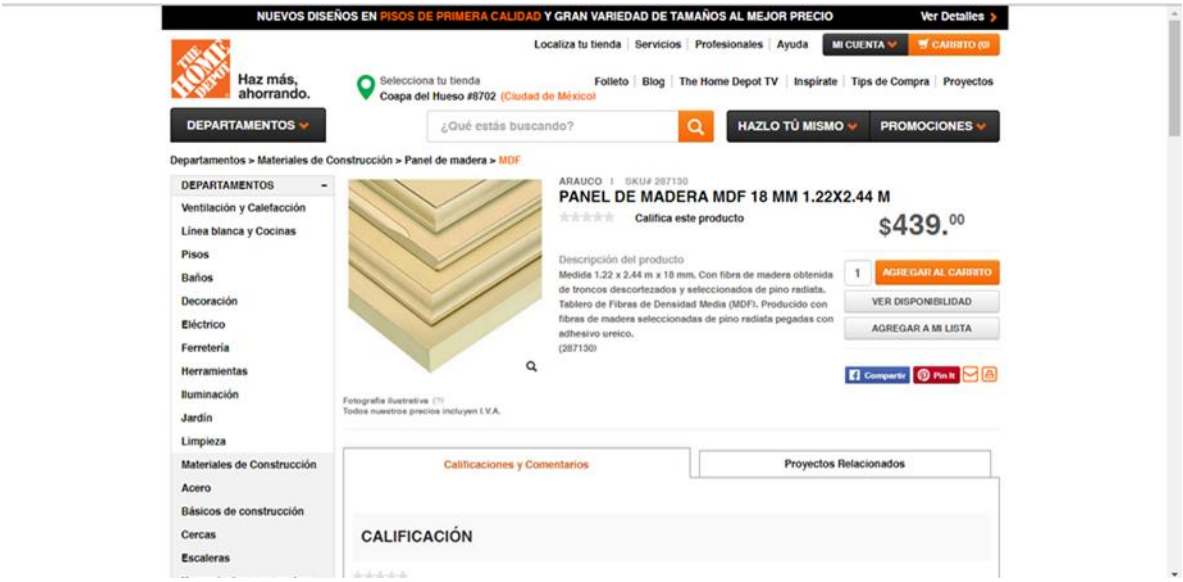




Anexo 4 Precios códigos de barras



Anexo 5 Precio MDF



Anexo 6 Contrato de participación en ferias

I. DATOS DE LA FERIA

Nombre									
Lugar y Fecha	Ciudad	País	Inicio			Fin			
		ESTADOS UNIDOS							

+

II. DATOS DE LA EMPRESA (EL PARTICIPANTE)

Razón Social o Nombres y Apellidos	
RUC o DNI	
Domicilio Legal	
Distrito / Provincia / Dpto.	
Representante Legal	
Según Poder Inscrito en	
DNI	

III. DATOS DEL COMITÉ DE COMERCIO EXTERIOR X.COM DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA.

RUC	2010266819	
Dirección	Giuseppe Garibaldi 398-Jesús Maria	
Nombre del representante legal	**Nombres**	**DNI**
	Samuel Gleiser Katz	08219664

IV. CUOTA DE PARTICIPACION

Cuota	S/.	US$
Bco. y Número de Cuenta	Banco de Crédito Cta Cte Dolares 193-0644731-1-43	

V. CONDICIONES GENERALES DEL EVENTO

CLAUSULA PRIMERA: OBJETO

El presente documento contiene las Condiciones Generales de participación oficial en las ferias que **EL X.COM** realiza, así como las obligaciones del **PARTICIPANTE y EL X.COM**, a cuyas cláusulas se someten ambas partes.

CLAUSULA SEGUNDA: OBLIGACIONES DE EL X.COM

2.1 EL X.COM en virtud del presente contrato, se compromete a otorgar AL PARTICIPANTE lo siguiente:

a. Una área de Exhibición de aprox. 6 metros cuadrados
b. Inclusión de los datos de la empresa en el catálogo país impreso elaborado por EL X.COM.
c. Inclusión de los datos de la empresa en el catálogo virtual elaborado por EL X.COM.
d. Inclusión en el catalogo de la feria
e. Entrega de credenciales de expositor
f. Apoyo logístico durante la presentación en la feria.
g. Concertación previa de citas con compradores y agentes representantes de diferentes compañías.

2.2 EL X.COM se compromete a organizar y conducir la participación peruana en la Feria; así como asistir a la empresa en los aspectos considerados en el desarrollo del evento.

2.3 EL X.COM deberá informar oportunamente, cualquier cambio relacionado con la capacidad del local a los participantes a fin de que puedan tomar las previsiones del caso.

2.4 EL X.COM mantendrá a su representante hasta el término de la feria para colaborar si fuera necesario.

2.5 EL X.COM mantendrá en reserva la información proporcionada por EL PARTICIPANTE, a través de las encuestas.

2.6 EL X.COM se reserva el derecho de determinar el número de reservaciones para los participantes.

CLÁUSULA TERCERA: OBLIGACIONES DEL PARTICIPANTE

3.1 Cancelar la cuota de participación en el plazo indicado, así mismo no podrá retirarse del evento. Si así lo hiciese, EL PARTICIPANTE renuncia a su derecho de solicitar la devolución de la misma.

3.2 Designar a la(s) persona(s) que participará(n) en su representación en el stand (booth) designado. EL X.COM no asume ningún vínculo laboral ni obligación con estas personas, siendo ésta de entera responsabilidad del PARTICIPANTE.

3.3 EL PARTICIPANTE se compromete a presentarse en el local donde se realizará la Feria a la víspera de la inauguración, con la finalidad de preparar el booth asignado. Asimismo, su representante deberá desempacar y acomodar su muestras, probar los equipos que hubiera alquilado y hacer los arreglos de decoración que estimará conveniente.

3.4 EL PARTICIPANTE se compromete igualmente a presentarse en su booth en forma adecuada, así como a mantener en él por lo menos a un representante durante los días que dure la Feria. Al término de ésta, su representante dispondrá el retiro de las gigantografías, postres y/o material publicitario sobrante, así como las muestras de sus productos.

3.5 EL PARTICIPANTE se compromete a responder y entregar a EL X.COM las encuestas que pudieran ser remitidas durante y después de la actividad, debidamente llenadas, a más tardar el último día de la feria. En caso de no entregar las encuestas, no podrá participar en cualquier otra actividad que EL X.COM organice en el futuro.

3.6 EL PARTICIPANTE se compromete a cumplir con los honorarios y compromisos que se establezcan en la referida actividad. Cualquier consulta al respecto deberá ser respondida a la brevedad posible por el funcionario de EL X.COM responsable. Las observaciones o sugerencias que propongan los funcionarios de EL X.COM deberán ser atendidas por EL PARTICIPANTE a la brevedad posible.

3.7 EL PARTICIPANTE deberá indicar en un documento adicional a la Ficha de Inscripción si requiere mobiliario adicional, plantas decorativas o alquilar equipos, etc. que por su naturaleza tuvieran mayor consumo de agua o energía eléctrica. Asimismo, si contrataran a anfitrionas o traductores, para que EL X.COM pueda coordinar oportunamente con la administración de la Feria. Todo daño producido a causa de los equipos solicitados será de plena responsabilidad del PARTICIPANTE. En todos los casos señalados, el costo que ello podría implicar será responsabilidad del PARTICIPANTE.

CLAUSULA CUARTA: INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO

4.1 Si EL PARTICIPANTE incumple con alguna de las estipulaciones del presente contrato, éste quedará resuelto automáticamente con la sola comunicación escrita por parte del representante de EL X.COM en el referido evento, reservándose el derecho de inhabilitar al PARTICIPANTE para futuros eventos y/o ferias que EL X.COM organice. En este caso, EL PARTICIPANTE deberá retirarse de la actividad, sin la devolución total o parcial del importe pagado.

4.2 EL X.COM se reserva el derecho de iniciar las acciones legales correspondientes para la compensación de los daños y perjuicios que resulten del incumplimiento de alguna de las obligaciones del PARTICIPANTE y viceversa, en caso sea EL X.COM quién incumpla las obligaciones materia del presente contrato.

CLAUSULA QUINTA: ARBITRAJE

Todas las desavenencias o controversias que pudieran derivarse de éste Contrato, incluidas las de su nulidad, serán resueltas mediante fallo definitivo e inapelable, de conformidad con los reglamentos de conciliación y arbitraje del Centro de Arbitraje Nacional e Internacional de la Cámara de Comercio de Lima, a cuyas normas las partes se someten en forma incondicional.

CLAUSULA SEXTA: DECLARACION

Declaramos haber tomado conocimiento de las condiciones del presente contrato de inscripción y de las Condiciones Generales que forman parte del presente documento, de conformidad con los artículos 1392°, 1393° y 1394° del Código Civil. Por tanto, devolvemos el ORIGINAL del presente contrato de participación acompañado de la confirmación del pago efectuado.

Firmado en dos originales de igual valor y tenor legal, a los días del mes de …. del año 2009.

Firma y sello del Presidente X.COM	Firma y sello de la Directora Ejecutiva X.COM

Firma del Representante de la Empresa

REFERENCIAS

The Home Depot, Departamentos. Recuperado el 6 de abril del 2016: http://www.homedepot.com.mx/comprar/es/coapa-del-hueso/panel-de-madera-mdf-18-mm-122x244-m

Hiperlumen, Productos. Recuperado el 4 de abril del 2016: http://www.lumen.com.mx/catalog/foto.php?IMG=10577&IDSEC=2&T=PL%C3%81STICO%20BURBUJA

Merca 2.0, columnistas. Recuperado el 15 de abril del 2016: http://www.merca20.com/como-sobrevivir-a-una-expo-sin-fracasar-en-el-intento/

Constructora Vargas S.A., Recuperado el 15 de abril del 2016. http://el-salto.aki.com.mx/empresa/constructora-vargas-s-a-.html

Ratio form todo en embalajes, Recuperado el 12 de abril del 2016. https://www.ratioform.es/?ip=

Stand 123, Kits. Recuperado el 14 de abril del 2016: http://stand123.com/producto/kit-2/

Feria de exportadores de américa latina, Costos. Recuperado el 14 de abril del 2016: http://www.feriadeexportadores.com/costos-de_stands.htm

Oportunidades de negocio, Como participar en una feria con éxito. Recuperado el 10 de abril del 2016: http://www.negociosgt.com/main.php?id=138&show_item=1&id_area=125

Síntesis Metropoli, Esfera legislativa puebla. Recuperado el 10 de abril del 2016: http://sintesis.mx/articulos/76325/inician-con-la-renta-de-espacios-para-la-feria-de-/puebla

El financiero, Indicadores financiero de mexico. Recuperado el 3 de abril del 2016: http://www.elfinanciero.com.mx/economia/pib-mexico-2015-economia-indicadores-economicos-inegi.html

Banco Mundia, Indicadores. Recuperado el 20 de marzo del 2016: http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG

Puro Marketing, Redes sociales. Recuperado el 18 de febrero del 2016: http://www.puromarketing.com/42/11375/contenidos-clave-exito-campanas-redes-sociales.html

Sector Mueblero, Recuperado el 11 de marzo del 2016: http://www.sectormueblero.com.mx/

El Financiero, Economía. Recuperado el 18 de marzo del 2016: http://www.elfinanciero.com.mx/economia/la-industria-mueblera-en-mexicorequiere-de-renovacion-a-fondo.html

El economista, sector mueblero. Recuperado el 18 de marzo del 2016: http://eleconomista.com.mx/sector-mueblero

Manufactura, Industria. Recuperado el 9 de marzo del 2016: http://www.manufactura.mx/industria/2014/06/03/la-industria-mueblera-crecera-3-en-2014

ETTA (Primera Escuela de Tráfico y Tramitación Aduanal), noticias de comercio internacional. Recuperado el 9 de marzo del 2016: http://www.etta.edu.mx/mexico-es-el-cuarto-exportador-de-muebles-a-estados-unidos/

Entrepreneur, Emprendedores. Recuperado el 22 de marzo del 2016: https://www.entrepreneur.com/article/266848

Banco de México, Inflación. Recuperado el 20 de marzo del 2016: http://www.banxico.org.mx/dyn/portal-inflacion/index.html

Banco Mundial, Indicadores. Recuperado el 20 de marzo del 2016: http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG

Freeman, E. (2014). La Voz de Houston. Recuperado el 8 de marzo de 2016: http://pyme.lavoztx.com/margen-promedio-de-ganancias-en-muebles-10474.html

Empack cajas de cartón, productos. Recuperado el 7 de marzo del 2016: http://www.empackcajas.com/cajas_carton_corrugado.html

Oikos storage bodegas personalizadas transporte y embalaje, Ventajas del plástico burbuja. Recuperado el 7 de marzo del 2016: http://www.oikos-storage.com/Ventajas-con-Burbujas

Wikipedia, recuperado el 7 de marzo del 2016: https://es.wikipedia.org/wiki/Film_alveolar

Google, Imágenes de etiquetado. Recuperado el 5 de marzo del 2016: https://www.google.com.mx/search?q=etiquetado+en+cajas&biw=1366&bih=643&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwit7Kilz7nLAhUDuYMKHS9TA_UQ_AUIBigB#imgrc=6EokCuEqRMpooM%3A

México Códigos, comprar ahora. Recuperado el 28 de marzo del 2016: http://www.mexicocodigos.com/

Simplemente código de barras, preguntas más frecuentes. Recuperado el 3 de marzo del 2016: http://www.codigoean.com/codigo-de-barras-vendido-fuera-de-usa.html?gclid=CjwKEAiA9om3BRDpzvihsdGnhTwSJAAkSewL1BR1qzeZEKDi59KxIaT8koZS4-EG59NDMz1iv8a6mxoCxYPw_wcB

Floor Planner, Demo Plans. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://www.floorplanner.com/demo#assets

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-546836721-prensa-hidraulica-20-toneladas-_JM#redirectedFromParent

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-552791647-atornillador-hilti-sd-4500-_JM#redirectedFromParent

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-545226839-cierra-de-inglete-marca-rigid-_JM#redirectedFromParent

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-543956731-sierras-escuadradoras-para-madera-_JM

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-543126190-prensa-tornillo-de-banco-4-marca-torillo-40-para-refacciones-_JM

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-544124894-flexometro-de-uso-de-5-mts-en-excelentes-condiciones-_JM#redirectedFromParent

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-550538273-engrapadoras-neumaticas-duo-fast-_JM#redirectedFromParent

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-545194789-bicicleta-negra-mtb-_JM#redirectedFromParent

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-548079828-router-ryobi-r160-makitadewalt-hilti-milwauke-_JM#redirectedFromParent

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-539022012-tijeras-para-sastre-industriales-12-pulgadas-truper-18552-_JM

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-550987075-cierra-cinta-para-madera-_JM#redirectedFromParent

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-549475307-maquina-cortadora-de-tela-industrial-_JM#redirectedFromParent

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-550524569-plancha-americana-sublimacion-transfer-serigrafia-_JM#redirectedFromParent

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-541751279-set-de-pintura-oleo-c-12-pinceles-estuche-paleta-y-tubos-_JM

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-548386785-pinceles-para-acrilicoacuarelaoleo-_JM#redirectedFromParent

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-552606229-brocha-uso-general-2-12-pulgada-mango-plastico-pretul-21527-_JM#redirectedFromParent

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-549702378-martillo-truper-_JM#redirectedFromParent

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-552087205-kleinpinza-cortadora-y-pelacable-del-10-al-18-awg-_JM#redirectedFromParent

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-548597924-pistola-electrica-truper-para-silicon-25-watts-_JM#redirectedFromParent

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-545233845-mini-laptops-hp-110-320gb-ram-2gb-led-101-compra-inmediat-_JM#redirectedFromParent

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-542684568-hp-officejet-pro-x476dw-mfp-_JM

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-550308126-sierra-caladora-makita-4304-_JM#redirectedFromParent

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-551982233-juego-de-desarmadores-_JM#redirectedFromParent

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-543319269-navaja-crkt-_JM

MercadoLibre, Artículos usados. Recuperado el 27 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-552051390-seguetas-sierra-caladora-varias-8-piezas-zanco-u-_JM#redirectedFromParent

Mi salario, Comparación de salarios. Recuperado el 16 de abril del 2016: http://www.misalario.org/main/tu-salario/comparatusalario?job-id=5223990000000

Office Depot, Categorias, mobiliario de oficina. Recuperado el 23 de marzo del 2016: https://www.officedepot.com.mx/officedepot/en/Categor%C3%ADa/Todas/Muebles-y-Decoraci%C3%B3n/Escritorios/Escritorios-En-L/ESCRITORIO-EN-L-QUATTRA/p/60192

Office Depot, Categorias, mobiliario de oficina. Recuperado el 23 de marzo del 2016: https://www.officedepot.com.mx/officedepot/en/Categor%C3%ADa/Todas/C%C3%B3mputo/De-Escritorio/Computadoras-De-Escritorio/DESKTOP-AIO-ACER-AZ1-601-MD51/p/68921

Office Depot, Categorias, mobiliario de oficina. Recuperado el 23 de marzo del 2016: https://www.officedepot.com.mx/officedepot/en/Categor%C3%ADa/Todas/Muebles-y-Decoraci%C3%B3n/Sillas/Sillas-Ejecutivas/SILLA-EJECUTIVA-PANAMA/p/47240

Mercado Libre, Productos usados, Herramientas. Recuperado el 9 de febrero del 2016: http://listado.mercadolibre.com.mx/sierra-de-banco-ryobi#D[A:sierra-de-banco-ryobi,B:0

Mercado Libre, Productos usados, Herramientas. Recuperado el 9 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-541317296-sierra-caladora-de-400w-ks405-black-decker-_JM

Mercado Libre, Productos usados, Herramientas. Recuperado el 9 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-544429799-taladro-percutor-black-and-decker-550w-de-38-_JM

Mercado Libre, Productos usados, Herramientas. Recuperado el 9 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-539615199-all-in-one-acer-z1-2gb-ram-pantalla-de-185-500gb-win10-_JM

Mercado Libre, Productos usados, Herramientas. Recuperado el 9 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-546231585-escritorios-delta-linea-italia-_JM

Mercado Libre, Productos usados, Herramientas. Recuperado el 9 de febrero del 2016: http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-539249687-sillas-ads-silla-semi-ejecutiva-winchester- JM

Libros

Contabilidad Financiera. Quinta edición. Gerardo Guajarde Cantú – Nora E. Andrade de Guajardo. Mc Graw Hill.

Evaluación de proyectos. Séptima edición. Gabriel Baca Urbína. Mc Graw Hill.