

NABLAMOBIILIARIO



Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Arquitectura
Centro de Investigaciones de Diseño Industrial

Tesis profesional para obtener el Título de Diseñador Industrial en colaboración con:

Ali Felipe Silva Chávez
Raúl Daniel Martínez Martínez

Tesis de Diseñador Empresario

Año de impresión 2014



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

EP01 Certificado de aprobación de
impresión de Tesis.

Coordinación de Exámenes Profesionales
Facultad de Arquitectura, UNAM
PRESENTE

El director de tesis y los cuatro asesores que suscriban, después de revisar la tesis del alumno

NOMBRE **SILVA CHAVEZ ALI FELIPE** No. DE CUENTA **303322298**

NOMBRE TESIS **NABLA MOBILIARIO**

OPCIÓN DE TITULACIÓN **EMPRESARIO**

Consideran que el nivel de complejidad y de calidad de LA TESIS, cumple con los requisitos de este Centro, por lo que autorizan su impresión y firman la presente como jurado del

Examen Profesional que se celebrará el día de de a las hrs.

Para obtener el título de **DISEÑADOR INDUSTRIAL**

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPIRITU"
Ciudad Universitaria, D.F. a 21 de agosto de 2014

NOMBRE	FIRMA
PRESIDENTE D.I. JORGE VADILLO LOPEZ	
VOCAL D.I. MARTA RUIZ GARCIA	
SECRETARIO M.D.I. LUIS EQUIHUA ZAMORA	
PRIMER SUPLENTE D.I. SAUL GRIMALDO LÓPEZ	
SEGUNDO SUPLENTE M. EN A. ABEL SALTO ROJAS	

ARQ. MARCOS MAZARI HIRIART
Vo. Bo. del Director de la Facultad

NABLAMOBILIARIO

Tesis de diseñador empresario

Tesis profesional para obtener el Título de
Diseñador Industrial en colaboración con:

Ali Felipe Silva Chávez

Raúl Daniel Martínez Martínez

Con la dirección de:

D.I. Jorge A. Vadillo López

y la asesoría de:

D.I. Marta Ruiz García

M.D.I. Luis Equihua Zamora

D.I. Saúl Grimaldo López

M. en A. Abel Salto Rojas

“Declaro que este proyecto de tesis es
totalmente de nuestra autoría y que no ha
sido presentado previamente en ninguna otra
Institución Educativa y autorizo a la UNAM
para que publique este documento por los
medios que juzgue pertinentes”.

▶ ÍNDICE

- ORÍGEN	1
- CONCEPTO NABLA	6
- PANORAMA DE LA INDUSTRIA MUEBLERA EN MÉXICO	9
- PLAN DE NEGOCIOS	
- OBJETIVO	13
- MERCADO ACTUAL	15
- VENTAJAS COMPETITIVAS	17
- CONFORMACIÓN DE LA EMPRESA	18
- ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	20
- IDENTIDAD CORPORATIVA	23
- PRODUCCIÓN	25
- PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	28
- FINANZAS	33
- LÍNEA BÁSICA	56
- SILLA GÜERITA	57
- ESCRITORIO MARAÑA	63
- SILLA CHICLES	69
- REPISAS ZÚMBALE	75
- ESCALABANCO	79
- VISIÓN A FUTURO	83
- AGRADECIMIENTOS	87
-BIBLIOGRAFÍA	88
-ANEXO	
- PROYECCIÓN VENTAS OPTIMISTA.	89
- PROYECCIÓN VENTAS STANDARD.	91
- PROYECCIÓN VENTAS PESIMISTA.	93

► ORÍGEN

NABLA surgió por la inquietud de 3 personas: Daniel Martínez, Ali Silva y Citlali Hernández, estudiantes de 8vo. semestre del Centro de Investigaciones de Diseño Industrial de la UNAM con la idea de generar una propuesta en el terreno del diseño de producto en México.

Nos percatamos que muchos de nuestros amigos y conocidos dentro de un rango de edad entre los 20 y 35 años tienen muchos problemas al cambiarse o amueblar su casa, ocasionado por el ritmo de vida en el cual vivimos en la ciudad de México en donde no es fácil encontrar mobiliario con las dimensiones ideales ni con una propuesta de diseño contemporánea a precios accesibles, los departamentos tienen accesos reducidos y debido al cambio constante de vivienda se les dificultaba transportarlos por lo que contrataban grandes y costosas mudanzas.

Muchas de las propuestas de mobiliario que encontramos rebasan las posibilidades económicas de este sector, orillando a comprar lo que les alcanza y no necesariamente lo que les gusta o funciona mejor.

Dándonos cuenta de esta problemática comenzamos haciendo muebles sobre diseño para diferentes personas, tratando de ofrecer un servicio de interiorismo. Fué en el desarrollo de estos primeros proyectos cuando nos dimos cuenta de que los pocos muebles desarmables que se venden en centros comerciales son de calidad baja y con una propuesta de diseño alejada del estilo de vida de los mexicanos; utilizan materiales aglomerados y laminados plásticos de baja calidad, a precio bajo pero con corto tiempo de vida útil.

A principios del año 2011 nos reunimos en varias ocasiones para discutir la problemática y conciliar la forma de nuestro grupo de trabajo, aprovechamos la convocatoria de un concurso de diseño de mobiliario organizado por la Autoridad del Centro Histórico, el Fideicomiso Centro Histórico de la Ciudad de México, la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda del D.F., el Museo Mexicano del Diseño (MUMEDI), la Asociación de Muebleros y Artesanos de la Lagunilla A.C. y el Museo Franz Mayer, en donde se debía proponer mobiliario para espacios reducidos en el cual fabricantes de la Lagunilla desarrollarían la propuesta y los diseños seleccionados se producirían para su comercialización.

Nuestra propuesta para dicho concurso consistió en un mueble de guardado y silla plegable con el objetivo de ser una alacena comedor y mueble de guardado.



► *Render ambientado del comedor y silla Chicles para el concurso de Diseño de Mobiliario para Vivienda de Espacios Reducidos 2011.*



▲ Póster del concurso organizado por el Museo Mexicano de Diseño (MUMEDI)

▼ Primeros prototipos de la silla y comedor Chicles durante la exposición de los finalistas del concurso en el Museo Franz Mayer.



► Primer render del comedor y silla Chicles para el concurso de Diseño de Mobiliario para Vivienda de Espacios Reducidos 2011.

A partir de ese momento nos interesamos en este tema profundamente y durante la premiación en el Museo Franz Mayer, en donde nuestro diseño obtuvo una mención honorífica, nos contactó La Lic. Alejandra Ramírez, en ese entonces organizadora de la Magna Exposición Mueblera 2012, quien nos ofreció un espacio para colocar un stand en donde podríamos exhibir nuestros productos además de la oportunidad de dar una conferencia sobre este tema y nuestra perspectiva del Diseño Industrial en el sector mueblero.

Fue a finales del 2011 que comenzamos a desarrollar el material para esta exposición con la idea de hacer mobiliario para espacios reducidos donde los productos fueran desarmables, modulares o plegables, fabricados en maderas duras y tableros comerciales.

La Magna Exposición Mueblera se organizó en el Centro Banamex los días 25, 26 y 27 de enero del 2012, donde exhibimos los prototipos de la primer línea de muebles desarrollada por NABLA acompañados de diferentes propuestas en render debido la premura para la fabricación. Nos llevamos una gran sorpresa, pues muchos de los asistentes se acercaban con curiosidad y algunos decidieron comprarlos.

Lo que ellos no sabían es que solo estábamos exponiendo nuestros muebles como futuras promesas y no teníamos una idea clara sobre el negocio, ni forma de facturar y mucho menos una producción y distribución previamente planeadas.

Con estas primeras experiencias de venta nos percatamos que existía una demanda por nuestros productos y de manera inmediata empezamos a recibir pedidos de muebles con una ganancia muy baja ya que no sabíamos calcular de manera acertada nuestros precios.

Éramos tres diseñadores con poca experiencia encargados de crear el proyecto (modelados, renders, planos, etc.), fabricarlo, distribuirlo, financiarlo y cobrarlo, decidimos detener la venta y fabricación durante un tiempo para no reducir la calidad de nuestros productos y para abastecer de mejor manera nuestras diversas actividades buscamos diferentes proveedores que nos ayudaran con la maquila, estipulando convenios de exclusividad sobre la fabricación de nuestros muebles.



◀ Stand de exhibición durante la Magna Expo Mueblera en enero de 2012.

Durante el transcurso del año 2012, periodo de aprendizaje, análisis, reestructuración y generación de nuevas ideas; creamos espacios virtuales donde exhibir nuestro mobiliario, una página de internet (www.nabla.com.mx), página en Facebook y un portafolio digital en *Behance.com*. Para esto realizamos una sesión fotográfica de los productos para poder presentarlo con la mayor calidad posible y lanzamos nuestro primer catálogo.

A mediados de ese mismo año, la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM nos invitó a participar en la Expo Nacional Emprendedora organizada la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración (ANFECA), en donde desarrollamos un plan de negocios que obtuvo el primer lugar regional y el segundo lugar nacional.

Esto nos proporcionó los cimientos de nuestro futuro negocio y una nueva visión de venta para generar ahorro e inversión de manera interna sin tener que pedir un préstamo, trabajando de forma conjunta con talleres de carpintería, aplicando el sistema administrativo para saber calcular nuestros gastos de operación (tanto fijos como variables).

Decidimos trabajar bajo el esquema de un despacho de diseño de mobiliario, productos e interiorismo, delegando la producción y fabricación a aquellos proveedores que cumplieran con los estándares de calidad que exige nuestro producto terminado y que estuvieran de acuerdo a colaborar bajo un contrato que estipule precios, distribución y la autoría de nuestros diseños, permitiendo enfocarnos al trabajo creativo y la venta de este.

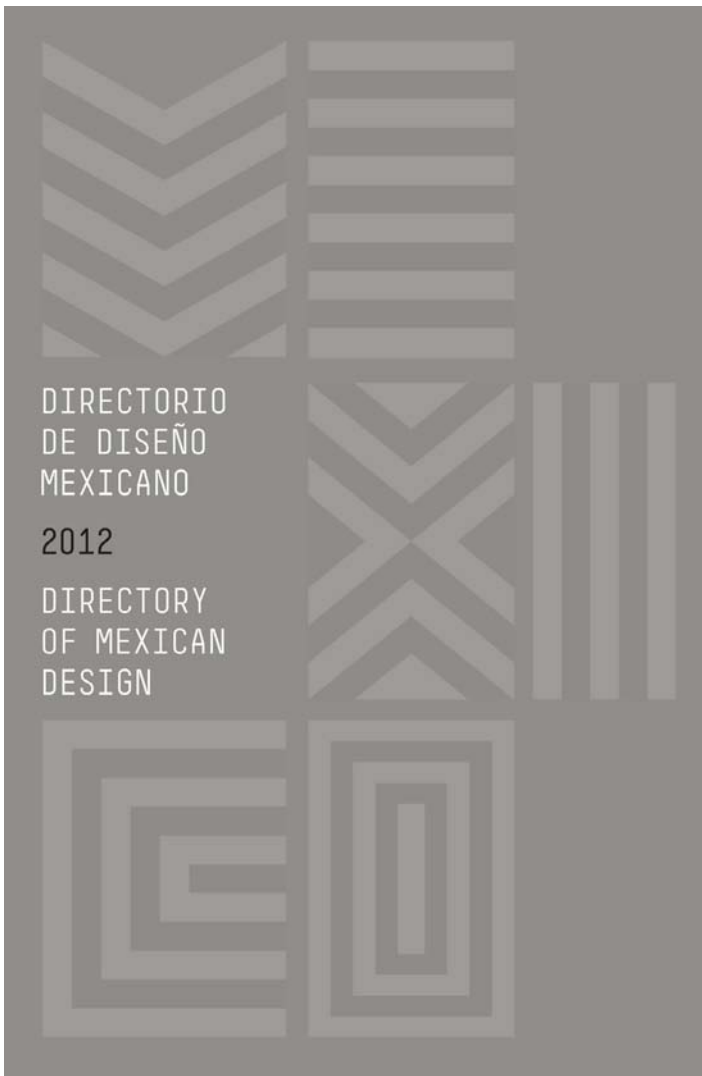
Con este plan de negocios logramos consolidar una forma de trabajo mas organizada, enfocada en la creatividad e innovación, conocimos a fondo el mercado en el que estábamos inmersos y nos proporcionó una prospectiva de como podía crecer la empresa a mediano y largo plazo.



► *Póster de la convocatoria para participar en la Magna Expo Mueblera 2012.*

MAGNA EXPO MUEBLERA 2012

www.mobiliario.com.mx / www.promueble.com.mx



▲ Portada del “Directorio de Diseño Mexicano 2012”
Curado y publicado por la escuela CENTRO y PRO-MÉXICO.

▼ Página 219 del “Directorio de Diseño Mexicano” 2012
Primera publicación de la empresa en un compilado de este tipo.



NABLA

www.nabla.com.mx
nablalaboratorio@gmail.com
 t @nablalab
 f nablalab

Irlanda 64
 Col. San Andrés Tlalpan
 México, D.F., 04040

Maraña + Güerita
2011

Muebles complementarios inspirados en la forma de ensamblar, montar y desmontar un mercado sobre ruedas. Ambos caben en una caja al desmontarlos. La silla Güerita es apilable y ligera.

Complementary chair and desk, inspired on the way that street markets are assembled and disassembled. Maraña and Güerita can be fitted into a box for transportation. Güerita is a light and stackable chair.

► CONCEPTO NABLA

NABLA Diseño de Mobiliario, busca solucionar los problemas de mobiliario en espacios reducidos de la vivienda mexicana, a través de la creación de muebles y productos para dar una perspectiva de estilo de vida mexicano con diseños contemporáneos.

Buscamos representar en cada diseño los factores que condicionan nuestra forma de trabajo, simplicidad funcional, intuición, síntesis, alta calidad y honestidad.

Para poder dar vida a nuestras ideas tomamos como elemento primordial situaciones, vivencias, experiencias de vida y folclor de nuestra urbe mexicana es importante resaltar que nuestros objetos son una fusión entre vivencias en la Ciudad de México, interrelación de configuraciones generada por las diversas representaciones culturales sin olvidar la funcionalidad y el deseo de bienestar social por medio del confort y felicidad que pueden dotar nuestros muebles a las personas que confían en nuestros productos.

Esta empresa, está constituida por Alí Felipe Silva Chavez y Raul Daniel Martínez, Martínez estudiantes del Centro de Investigaciones de Diseño Industrial.

NABLA surge a partir del cuestionamiento ante la relación entre funcionalidad en el espacio y el desarrollo de vida de los habitantes de la capital y recontextualizar nuestro estilo de vida.

¿Cómo desarrollamos un producto?

Normalmente surgen inquietudes de necesidad funcional e interrelación con una experiencia o una imagen cotidiana en nuestra vida, un ejemplo claro para explicar el desarrollo de nuestros productos es el escritorio *Maraña* + la silla *Güerita*, teníamos la necesidad de desarrollar un set de escritorio que nos ayudara a mantener organizado nuestro espacio de trabajo, que fuera desarmable, empacable simple, económico funcional tomamos dos elementos formales de nuestra vida diaria; como son los puestos de tianguis y el cableado totalmente desorganizado de la ciudad de México, los integramos por medio de conceptos y detalles formales que nos resultan atractivos y particulares para dar una propuesta general: ocultar cables de los diferentes dispositivos y tener una área libre en la cubierta, armar y desarmar rápido y de forma sencilla como lo hacen los puestos de tianguis.



▼ Los colores que se encuentran en los mercados sobre ruedas y los puestos desarmables son parte de nuestro concepto.



▼ Los complejos de vivienda con espacios reducidos son cada vez más y con mayor cantidad de casas en los alrededores de la ciudad.



▲ “Maraña de cables”. Buscamos simplificar el caos visual que enfrentamos como parte de nuestro día a día.



▲ La creciente densidad de población es parte del mercado y la demanda a la que nos enfrentamos como productores de muebles.

NABLA tiene un proceso de trabajo peculiar ya que no contamos mas que con un pequeño taller de prototipos y una oficina en la calle de Las Flores número 43 en Los Reyes Coyoacán; en este momento no nos encargamos de la fabricación de nuestros productos, en este apartado describimos a detalle nuestra forma de trabajo.

- 1- Detectamos una necesidad de producto para nuestra línea de mobiliario básico.
- 2- Para la línea buscamos referencias por medio de imágenes tomadas por nosotros mismos en nuestro recorrido de vida diaria por las calles de México.
- 3- Nos reunimos en equipo para definir una línea de objeto a desarrollar ya sea para espacio comedor o zona de descanso, comenzamos a bocetar, discutir y modificar; una vez determinada la estética funcionalidad confortabilidad que deseamos
- 4- Pasamos a los modelados 3D, en donde implementamos los diferentes requerimientos de (ingenierías), una vez armado se crean planos de vistas generales, explosivos y detalles de ensamblajes.
- 5- Ya con planos definidos en nuestro pequeño taller generamos un prototipo básico sin color en madera de pino y desechos, en donde probamos físicamente el producto tanto estético, dimensional y comodidad para determinar posibles cambios o mejoras una vez probada la ergonomía y funcionalidad.
- 6- Mandamos planos con nuestros proveedores de cabecera para generar una cotización una vez aceptada procedemos a generar un anticipo.
- 7- Se inicia con la fabricación e inspeccionamos detalles acabados.
- 8- Una vez terminada la pieza generamos un tiraje corto de muebles prueba, (5 a 10 muebles).
- 9- Fotografiamos el producto y lo agregamos a nuestro catálogo.
- 10- Lo enviamos a nuestras distintas redes sociales en internet: facebook, twitter, kichink, behance y sitio web (nabla.com.mx).
- 11- Una vez subida a nuestra página enviamos notificaciones a nuestros distribuidores con tienda física y ellos determinaron la necesidad de producto.
- 12- Una vez aceptado el requerimiento se distribuye a nuestros diferentes clientes.

En el caso de la línea *Pipirisnais*, (que tiene por objetivo vender objetos o muebles sobre diseño a proyectos de interiorismo o clientes en particular).

- 1-El cliente se pone en contacto con nosotros para generar un proyecto y cotizar el trabajo creativo.
- 2-Se establecen normas de proyecto y presupuestos una vez generado el anticipo por el desarrollo de acuerdo a nuestros tabuladores de costo por área y tipo de cliente nos reunimos en diferentes ocasiones.
- 3-La primera para determinar que tipo de producto requieren y revisión de espacio, la segunda es la primer propuesta y nos otorgan los cambios, para finalmente hacer la entrega final de render de alta calidad, planos, especificaciones técnicas legibles por el cliente y una cotización de fabricación previamente consultada con los proveedores, en caso de que el cliente no requiera fabricación se entrega el diseño.



► PANORAMA DE LA INDUSTRIA MUEBLERA EN MÉXICO

La historia del diseño de muebles en México nos arroja el panorama de una industria muy artesanal y rústica, algo que en la actualidad se ha convertido en un arma de dos filos, pues los diseños clásicos, la forma de tratar los materiales y la amplia variedad de maderas preciosas con la que cuenta nuestro país aporta muchísimo a la identidad y se complementa con estilos rurales muy definidos adicionados del tradicional oficio de la carpintería con acabados únicos y envejecimientos a base de ceras, tintas y barnices, hacen que aún en la actualidad exista una gran demanda de este tipo de productos.

Por otro lado la carencia de estructuración, modernización y crecimiento en la producción de este tipo de objetos, coloca a los muebleros en una posición complicada ante la adaptación a un mercado internacional y sin la visión de cambio a los nuevos estilos de vida y necesidades que los compradores de muebles requieren hoy en día.

México es un país productor de muebles por tradición, en la década de los 90, considerados los años dorados de la industria mueblera mexicana, este sector ocupaba el tercer lugar a nivel mundial en ventas, únicamente después de EUA e Italia. Se exportaba y comercializaba mobiliario hecho en México a más de 70 países, además existían alrededor de 20,000 empresas dedicadas a esto, las cuales aportaban el 2.6% del Producto Interno Bruto (PIB) y generaban aproximadamente 150,000 empleos.*

Desafortunadamente desde hace más de una década, la industria productora de mobiliario, afectada por las crisis financieras globales se ha desplomado y ha tenido leves recuperaciones en los últimos años. Al cierre del 2010 se reportó en esta industria un repunte del 4.5% en el empleo, 8.2% en las ventas y de un 4.7% en el valor total de este sector (el cual está calculado en 1,604 millones de pesos)**

▼ *El típico taller de carpintería.*



*Cifras de acuerdo a Bancomext.

**Según encuesta de Actividad Económica del INEGI.



▼ *Procesando madera en madereria.*



Actualmente se calcula la existencia de unas 17,000 empresas activas dentro del sector las cuales generan aproximadamente 129,000 empleos directos que representan sólo el 1.8% del total de la industria manufacturera en México aportando únicamente el 1.3% del PIB.***

Gran parte de este bajo crecimiento del sector mueblero se debe a la débil competencia ocasionada por un sector conformado en 98% por Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) que funcionan bajo esquemas de negocios familiares, muy conservadores, a veces informales y ajenos e indiferentes a las nuevas tecnologías, innovación en procesos a causa de las crisis y la entrada de la competencia China.

La zona de confort en la que viven los muebleros mexicanos los mantiene lejos de una real competencia internacional, únicamente protegiéndose bajo esquemas antiguos, por tradición familiar, llevando sus finanzas aún en papel, aunque éstas estén en números rojos, cerrando las puertas de financiamiento a través de la banca privada o de modernización.

En el 2012 se incumplió la meta de crecimiento proyectada y esperada, al parecer a causa de la importación de muebles fabricados en China y Brasil, pero según la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), confirmó que durante el transcurso del 2013 el sector mueblero mexicano logró una expansión de entre 3 y 4% de sus ventas.

El 68% de las empresas dedicadas a la actividad de producción de mobiliario se ubican en las siguientes entidades: Jalisco, Distrito Federal, Estado de México, Nuevo León, Chihuahua, Puebla, Coahuila, Baja California, Michoacán y Sonora.

▼ Ejemplo de muebles modulares y de diseño rustico.



***Según cifras de la Secretaría de Economía.

Tomaremos en cuenta que nuestras principales amenazas al adentrarnos a un negocio en base a el diseño y producción de muebles son:

1-La masiva competencia asiática de copias de muebles iconicos que acaparan el mercado pues son buenos productos pero no tenemos idea de como hacen para ser tan competentes en precio.

2- Pocos muebles diseñados desde su concepción en México pues existe industria mueblera sin embargo esta dispersa buscando tendencias estéticas extranjeras sin tener la necesidad de desarrollar propias por miedo al fracaso.

3 Tecnologías obsoletas o anticuadas.

4- Cierre de empresas por problemas financieros.

5- Informalidad y pérdida de empleos por crisis económicas, decremento de exportaciones e incremento en las importaciones.

Buscaremos alcanzar los nuevos retos que este mercado fije, como modernizar procesos de producción, investigar e invertir en nuevas tecnologías para beneficiar desde el diseño hasta nuevos y mejores acabados del producto, crear estrategias de venta con canales de distribución diferentes que se acoplen a esta época.

Y sobre todo buscar la innovación desde el diseño de nuestros productos a partir de las necesidades que los nuevos clientes propongan, como la adaptación a espacios reducidos, ritmos de vida más acelerados, estilos y gustos más simplificados que puedan otorgar limpieza y organización a los espacios del usuario. Todo esto para crear nuestra ventaja competitiva respecto a las demás empresas que conforman el sector mueblero en México.

▼ *Primer prototipo de maraña + güerita.*



▶ PLAN DE NEGOCIOS

OBJETIVO

A partir de este plan de negocios tenemos el objetivo de investigar y conocer las posibles ramas del conocimiento necesarias para poder crear y dirigir una empresa que esté cimentada sobre una base sólida y justificada con el sector al que pertenece y su contexto. De esta manera nuestro objetivo es obtener resultados fructíferos y redituables para todas las personas que en ella colaboren, no solo en el aspecto económico, si no en el impacto social que puede significar en una sociedad como la mexicana.

Misión.

Fortalecer la identidad del mobiliario mexicano, a partir del diseño con algo que nadie mas puede copiar ni comprar, nuestra cultura, para satisfacer las necesidades de producto en vivienda primordialmente espacios reducidos en nuestro país con productos de calidad e identidad mexicana.

Visión.

NABLA, tiene trazado un plan de trabajo a futuro, en dos etapas:

1. Establecimiento de NABLA como empresa constituida que ofrece diferentes líneas de mobiliario para espacios reducidos y muebles sobre diseño. Buscaremos establecer un *showroom* fijo y otro ambulante durante los primeros años para poder dar a conocer nuestros productos.

2. Establecer de una fábrica propia, con la maquinaria y herramental necesario para satisfacer el pronóstico de ventas generado en nuestro estudio de mercado.

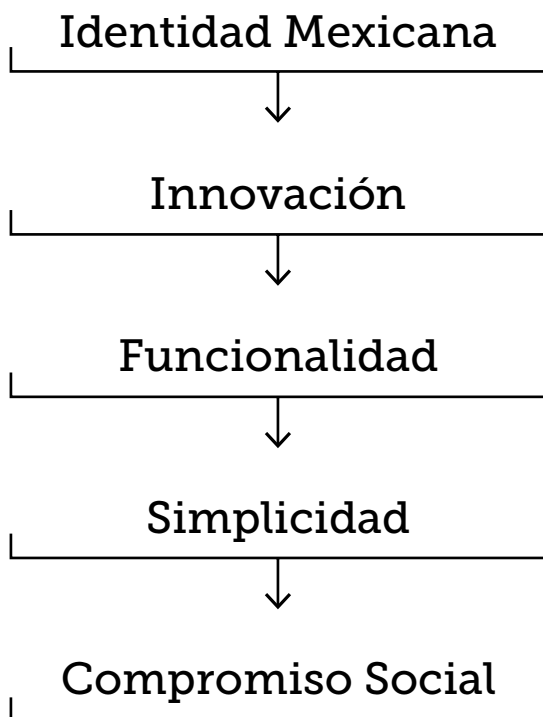
En un mediano plazo seremos una empresa con los conocimientos y experiencias necesarios para poder cubrir la demanda en diferentes sedes alrededor de la República Mexicana.

NABLA será a largo plazo una empresa que generará diseños que involucren experiencias, apoyándose en tecnología de punta; innovando constantemente con sus productos, cuyos mensajes hablen y hagan referencia a la vida cotidiana y problemáticas actuales de México.

Filosofía.

NABLA ha creado una filosofía en la cual es de vital importancia integrar las imágenes, problemas y necesidades de la vida cotidiana. Traducirlos en procesos creativos y productos que las satisfagan. Estamos rodeados de un ambiente propicio para la investigación y detonación de ideas que puedan plasmarse en productos, y de esta manera, generar una actual identidad mexicana dentro del campo del diseño industrial, lo más importante es satisfacer las necesidades reales de la vivienda con espacios reducidos en México, con productos de alta calidad y valores estéticos.

Los valores sobre los cuales sustentamos nuestra filosofía y con los que nos presentamos como una nueva empresa mexicana nos sirven como base para diseñar productos, son:



Objetivos.

- Consolidar una empresa de mobiliario competitiva en el mercado mexicano y posteriormente en el mundial.
- Integrarnos a la sociedad mexicana como detonador de ideas, conceptos de diseño y mercado.
- Crear y mantener la producción constante y de calidad, dividida en dos líneas de mobiliario:

-**Básica**: Dirigido a un segmento de la población con ingresos de \$9000 mensuales en promedio. Las características de este mobiliario incluyen adaptabilidad a espacios mínimos de hasta 45 m², multifuncionalidad, sistemas modulares, desarmables, apilables, plegables y de fácil transporte y acceso, entre otras cualidades.

-**Pipirisnais**: Dirigido a un segmento de la población con ingresos de \$24000 mensuales en promedio. Con características específicas en cuanto a su valor estético referente a cada cliente.

¿Como?

- Diferenciar los productos NABLA por su calidad y diseño.
- Sacar al mercado nuevas líneas por temporadas (otoño invierno – primavera verano).
- Ofrecer productos con precios justos, accesibles y competitivos.
- Mantener un nivel de actualización en cuanto a los problemas de la vida cotidiana en México.
- Experimentar constantemente con ideas, materiales y tecnología.
- Acumular experiencias en cada proyecto, para hacer de NABLA una empresa sólida.

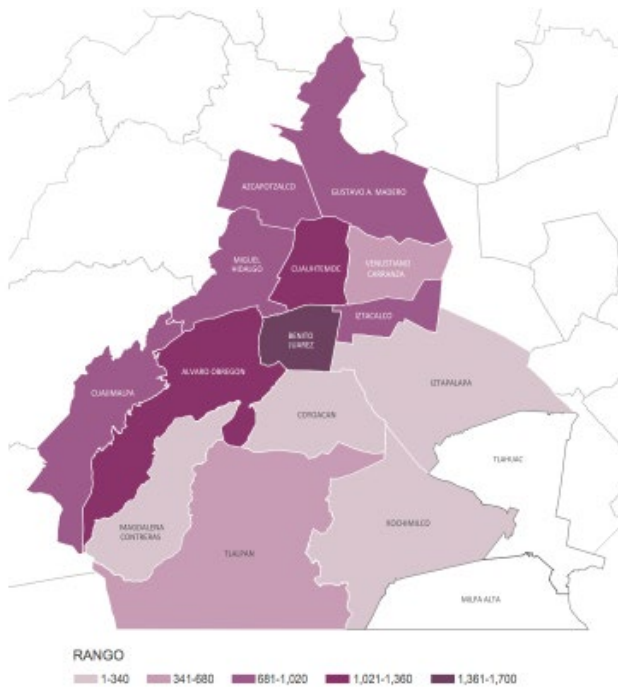
MERCADO ACTUAL

Selección del mercado meta.

De acuerdo a la publicación mensual *Metros Cúbicos* (revista especializada en bienes inmuebles en México), durante el 2013 se registraron 317,456 casas de interés social vendidas, mismas que están dirigidas a personas con el perfil mercado de ingreso de hasta \$12000 a \$20000 mensuales, este número representa al Mercado Potencial.

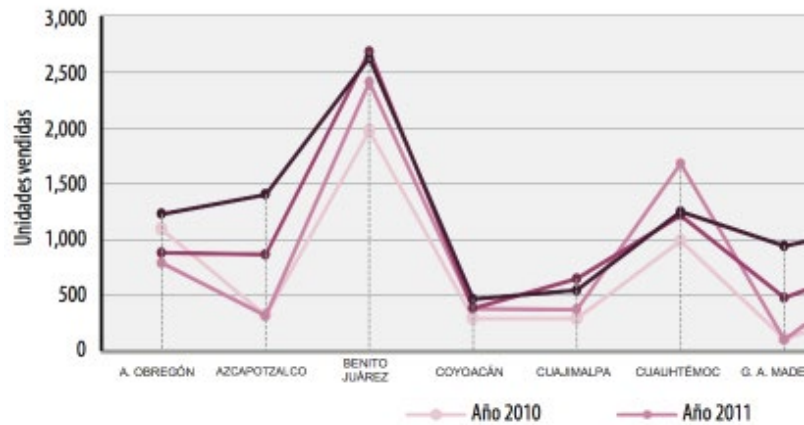
Del total de vivienda, el cual se presenta como mercado potencial, se ha tomado el 0.002% en función a atacar un mercado con estrategia de segmentación de “mercados concentrados”, de tal forma que el acceso a los mismos sea exitoso, en un escenario medio o estándar.

Esta cantidad se presenta como Mercado Objetivo y es la base del pronóstico de ventas.



Según el Censo 2010 la población y superficie en esta Ciudad es:

	Superficie	Poblacion
DISTRITO FEDERAL	1,112 has.	8,360,233 hab.



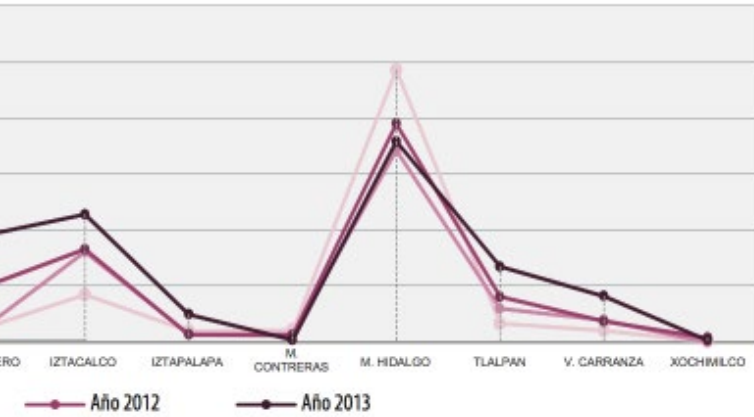
▲ Ventas por delegación que ocho reportaron disminución y Venustiano Carranza comparación con el tri...

Investigación de mercado.

El segmento mercado al que estarán dirigidos nuestros productos del catálogo NABLA, serán hombres y mujeres de 25 a 40 años, con un promedio de ingresos de 12 000 pesos mensuales asalariados, con prestaciones de ley y con posibilidades a tener un crédito INFONAVIT. Estas personas buscan diseños adaptables tanto al espacio como a su forma de vida y económicamente accesibles a sus recursos.

Hemos dividido nuestros perfiles de consumidor de acuerdo a las líneas que ofrecemos (*Básica* y *Pipirisnais*) y que dependen completamente del canal de distribución y de la demanda particular.

◀ Stock disponible por delegación. En el 3er. Trimestre del 2013 destaca que 125 proyectos agotaron su stock, lo que indica un mercado muy dinámico, Benito Juárez y Cuauhtémoc, son las delegaciones con el mayor porcentaje de participación con el 33 % y 10%, respectivamente.



ón y año. Analizando la evolución de las ventas por delegación, observamos disminución y seis un aumento. Cabe destacar que las delegaciones Iztapalapa fueron las que incrementaron su porcentaje de ventas con más del 50% en el semestre anterior.

Como parte de nuestra investigación, incluimos información acerca de el comportamiento de la población de acuerdo a estados conyugales, puesto que nuestro mercado meta abarca también, parejas de jóvenes económicamente activas, que han decidido vivir en unión libre o que están recién casados, que han comprado o rentado un espacio para habitar y que por tanto, están en búsqueda de mobiliario y productos de precios accesibles, de buena calidad, con un valor agregado estético, y sobretodo, que se adapten a las dimensiones de su hogar. De acuerdo al INEGI, en 2009 se registraron en el D.F. 32,083 matrimonios.

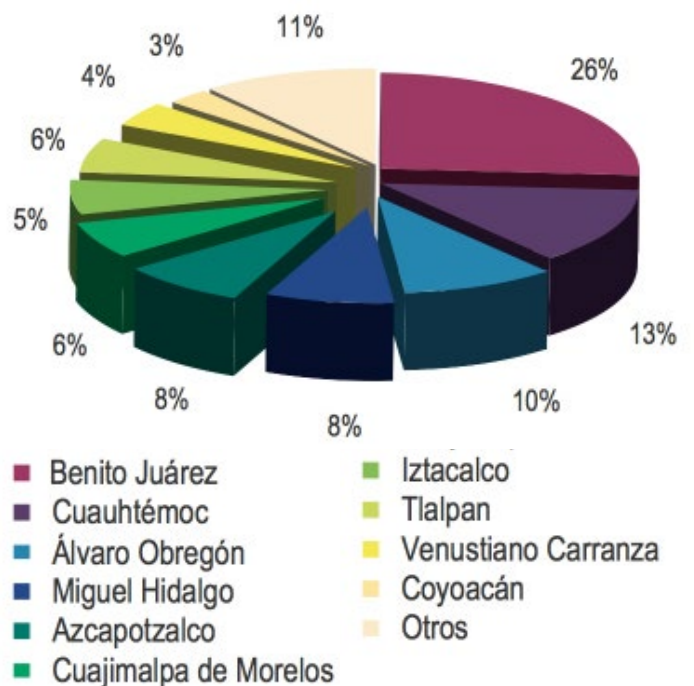
Esto expone un decrecimiento, es entonces que hay que considerar que el número de parejas que deciden hoy en día vivir por unión libre es cada vez mayor.

► Número de proyectos en venta por delegación. Con respecto al segundo trimestre 2013, hay una disminución en el número de proyectos del 8%, pasando de 567 a 523. Benito Juárez y Cuauhtémoc continúan siendo las delegaciones con mayor número de proyectos que concentran el 39% de los 523 proyectos activos.

De acuerdo al artículo *Unión si, pero ¿libre?*, publicado por el periódico EL UNIVERSAL, en 2013, el INEGI afirmó que en México la unión libre ha venido aumentando desde los años 50, y tomó fuerza a partir de la década de los 60, cuando la población de solteros y divorciados que optaba por esta forma de convivencia alcanzó 8.4% de la población total. Las cifras registradas en el 2000, afirmaron que las parejas que decidían irse “por la libre” constituían 10.2% de la población.

Actualmente, gracias al último Censo de Población y Vivienda 2010, en el “Panorama Sociodemográfico de México”, es posible saber que, en el Distrito Federal, el 14.2% de la población vive en unión libre. Además, el 37.5 % es soltero, esto propicia la constitución de nuevos círculos familiares que propician la compra.

También decidimos incluir en nuestra investigación a las principales constructoras de desarrollos de casas de interés social únicamente dentro del Distrito Federal, entre ellas se encuentran: DEMET, ARA, SARE y GEO, que nos brinda la información para saber el panorama de desarrollo, distribución y crecimiento del mercado.



VENTAJAS COMPETITIVAS

El producto por sí mismo, es la ventaja competitiva más importante que ofrece NABLA. Este mobiliario por sus características de adaptación a espacios de dimensiones reducidas y superiores, ofrecen al comprador/usuario productos el diseño y la intervención de creativos mexicanos:

- Plegables
- Apilables
- Desarmables
- De fácil transporte
- Ligeros
- De vida útil prolongada
- Calidad superior a la de la competencia

Compromiso Ambiental

Otros aspectos muy importantes de nuestra filosofía de diseño es la sustentabilidad, el cuidado y responsabilidad que se tendrá con el ser humano y el entorno para la fabricación de estos muebles, pues siempre buscaremos implementar procesos que nos ayuden a reducir el costo de los productos, desde su fabricación (merma), su transportación, la implementación por parte del usuario final y el uso de madera certificada y maderas nacionales de ser posible.

Por ejemplo nuestras sillas y mesas desarmables proporcionan la ventaja de poder ser transportadas en un auto particular, sin la necesidad de utilizar un flete para que el comprador la tenga en su destino.

Análisis FODA

Fortalezas

- Somos un equipo con conocimientos y habilidades referentes a la generación de conceptos y propuestas para la fabricación de mobiliario.
- Todos los integrantes de NABLA tienen edades y bagajes culturales similares que comparten entre sí.
- Todos los miembros son apasionados de el diseño de mobiliario.
- Capacidad de generar proyectos grandes sin limitaciones.
- Experiencia en el diseño y la fabricación de mobiliario para punto de venta en centros comerciales, diseño, desarrollo y fabricación de mobiliario para uso recreativo y habitacional.
- Diseño de mobiliario que se adapta a las condiciones de vida actuales en México y muchas partes del mundo en donde el crecimiento de la población va en aumento.
- Contar con diferentes proveedores que le dan solución a la fabricación de nuestros productos por medio de su conocimiento e infraestructura.
- Contamos con una variada cartera de clientes.
- Contamos con la capacidad para desarrollar proyectos de baja y mediana escala.

Oportunidades

- El mercado para nuestros muebles es muy amplio.
- El mercado del mueble desarmable mexicano está desatendido.
 - Nuestros muebles son de alta calidad y fácil transporte.
 - Existe una alta aceptación por nuestros muebles.

Debilidades

- No contamos con la capacidad productiva interna deseada.
- No tenemos un control directo de calidad y el precio con todos nuestros proveedores.
- No contamos con un punto de venta propio que aborde al amplio mercado que queremos abarcar.
- Dependemos del tiempo de entrega de nuestros proveedores.

Amenazas.

- Reducción de mercado por la nueva competencia.
- La reproducción ilícita de nuestro mobiliario.
- El alto margen de error en los cálculos de finanzas y administración.

CONFORMACIÓN DE LA EMPRESA

En los siguientes puntos se describirá de forma puntal nuestro proceso actual para constituirnos como empresa, la actual forma de trabajo, nuestro registro como negocio del tipo legal, nuestra infraestructura, recursos tecnológicos, plantilla laboral, maquinaria equipo, socios comerciales publicidad e identidad de marca.

Constitución Legal

NABLA es una empresa de diseño de mobiliario y será constituida como una sociedad de responsabilidad limitada de acuerdo al Artículo 58 del Capítulo IV de la Ley General de Sociedades Mercantiles, que se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador. Que se llevará a cabo mediante la protocolización realizada por el Notario Publico o Corredor Público, y conforme a los estatutos y requisitos necesarios para ello, dentro de los que se encuentran:

Permiso ante Secretaria de Relaciones Exteriores, para el uso y explotación del nombre NABLA Mobiliario.

Alta ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico, correspondiente a cada uno de los socios/accionistas como Accionista por dividendos, así como el alta ante esta institución de la persona moral denominada “NABLA Mobiliario S. de R.L.”

NABLA Mobiliario S. de R.L. se encontrará administrada por un consejo de administración en el que los 3 socios se repartirán los poderes para lo que a la sociedad convenga, con un capital inicial de \$50,000.00.

Así mismo cumpliremos la norma mexicana: NOM-117-SCFI-2005 2006-01-17, que se refiere a las prácticas comerciales y elementos normativos para la comercialización de muebles de línea y sobre-medida para así garantizar la calidad de nuestros productos y cumplir con la normatividad mexicana. Por lo que toda la operación de cualquier sociedad de responsabilidad limitada, en este caso “NABLA Mobiliario S. de R.L.” está reglamentada de los Artículos 58 al 86 del Capítulo IV de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Régimen Fiscal (SHCP):

Trámite mediante el cual se lleva a cabo la inscripción ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), para efecto del cumplimiento de las obligaciones fiscales correspondientes.

Permisos Delegación, Protección Civil:

Certificación única de zonificación de uso de suelo: Trámite que permite obtener el documento que hace constar lo que los programas vigentes disponen en materia de uso del suelo y Normas de Ordenación para un predio determinado sobre si un uso del suelo está permitido o prohibido.

Programa interno de protección civil:

Trámite mediante el cual se definen las acciones destinadas a la salvaguarda de la integridad física de los empleados y de las personas que concurren al establecimiento.

Otros permisos (patentes y marcas, anuncios, entre otros):

Registro público de la propiedad y el comercio y producto:

Es el trámite mediante el cual haremos el registro del acta constitutiva ante el registro público de la propiedad y el comercio y registro de propiedad intelectual de producto.

Declaración de apertura:

Trámite para obtener el documento con el que deberán contar los titulares de establecimientos, cuyo giro no requiere de licencia de funcionamiento para su operación.

Acta de integración a la comisión de seguridad e higiene en los centros de trabajo:

Trámite mediante el cual se integra a la Comisión de Seguridad e Higiene en el Trabajo en la Secretaría del trabajo y previsión social.



ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Como ya lo hemos mencionado NABLA tiene un comportamiento interno de acuerdo a los requerimientos de trabajo para poder solventar nuestros gastos variables, en el siguiente esquema se refleja de manera sistemática la forma de trabajo, ya que carpinteros asistentes vendedor y contador son requeribles para no cargar con una nomina que aun no necesitamos.

Director General :

Ali Felipe Silva Chávez

Director de Diseño y Producción:

Ali Felipe Silva Chávez

Director Administrativo (Finanzas) y *Marketing*:

Raúl Daniel Martínez Martínez

Carpintero y asistente:

Sr. Rafael Arreola

Sr. Jesús Zambrano

Ventas:

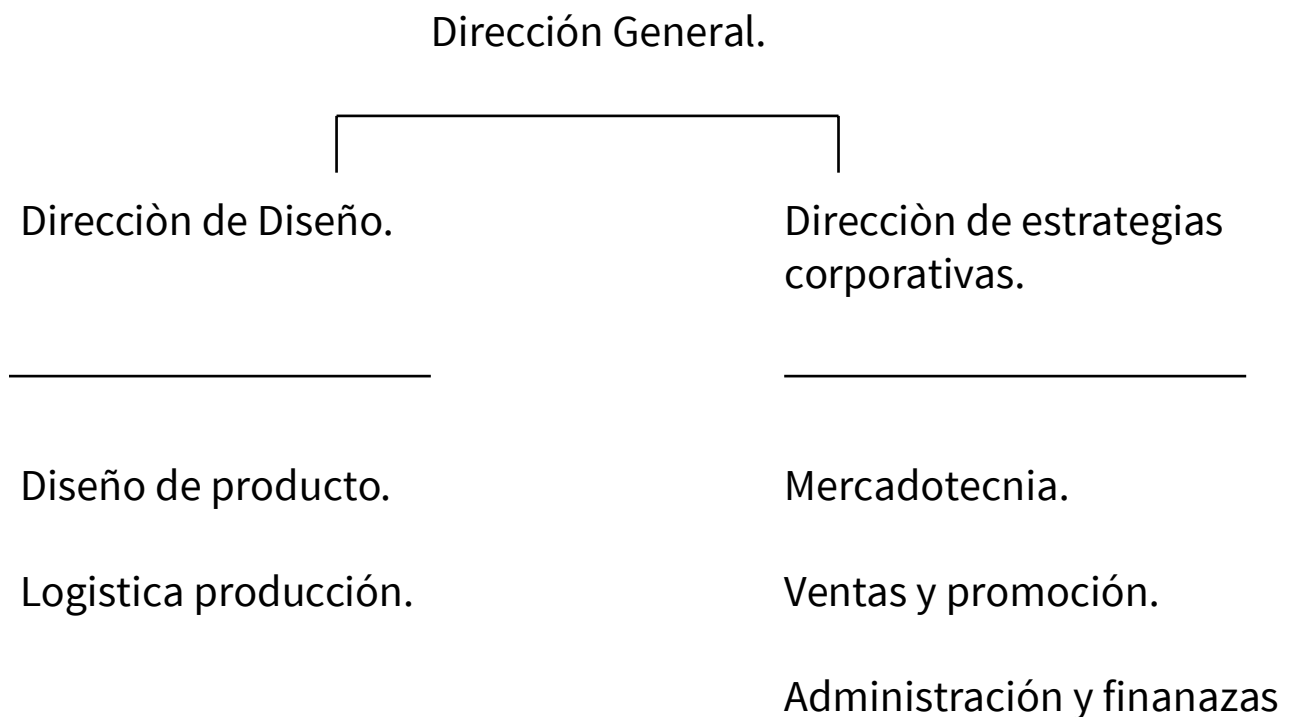
1. Tienda a consignación .

“Casa Condesa”, “Hoja de menta”, “Clorofilia”, “Mob” y “Galería Mexicana de Diseño”.

2. Venta por internet: facebook, kichink y a través de nuestra tienda en línea en el portal web de NABLA.

Contabilidad:

C.P. Juana Soriano Altamirano



Descripción de puestos:

Director General.

Está a cargo de todos los directores de cada una de las áreas. **Tareas:** Evaluar y aprobar cada una de las propuestas generadas por las diferentes áreas. Buscar recursos de capacitación para fortalecer a todos los colaboradores de la empresa. Delegar responsabilidades a cada una de las áreas. Diseñar estrategias que impulsen el crecimiento del negocio. **Obligaciones:** Mantener una imagen de confianza y liderazgo. Mantener un agradable ambiente de trabajo dentro de toda la organización. Contribuir a la formación de directivos y colaboradores de primera. **Responsabilidades:** Repartir los recursos de manera razonable entre los proyectos de cada área. Controlar y supervisar a los gerentes de las áreas.

Director de Diseño.

Se reporta directamente con los directores ejecutivos. A su cargo se encuentran los diseñadores de producto y gráficos. Es el jefe del área de diseño.

Tareas: Asignar y asesorar los proyectos que serán desarrollados por los diseñadores. Contactar directamente a los clientes que soliciten servicios de diseño.

Evaluar y seleccionar las propuestas de diseño elaboradas por su área. Realizar lluvias de ideas con los diseñadores para lograr mejores conceptos creativos. **Obligaciones:** Cuidar la imagen de los productos de la empresa. Siempre respetar el concepto de identidad mexicana en los diseños. Procurar la completa satisfacción del cliente por medio del diseño. **Responsabilidades:** Entregar con la debida calidad y características los proyectos asignados a su área. Controlar y supervisar el desempeño los diseñadores que están a su cargo.

Director de Producción.

Se reporta directamente con los directores ejecutivos. A su cargo se encuentran los carpinteros y sus asistentes. Es el jefe del área de producción.

Tareas: Evaluar las propuestas (de la mano del área de diseño) para buscar el proceso de producción más adecuado para cada diseño. Elaborar programas y planes de producción para hacer eficiente la fabricación de productos. Investigar sobre tecnologías de manufactura que puedan beneficiar la calidad de manufactura. **Obligaciones:** Verificar y controlar la calidad de los productos terminados. Mantener un orden programado en los tiempos y movimientos de la producción. **Responsabilidades:** Cuidar y supervisar el buen estado y correcto uso de la maquinaria. Entregar a tiempo la cantidad de producto establecida para su distribución. Supervisar el desempeño de los obreros y carpinteros, así como su seguridad e higiene en su espacio de trabajo con maquinaria.

Director Administrativo.

Se reporta directamente con el director general.

A su cargo se encuentra el responsable del área de *marketing* y de finanzas. **Tareas:** Administrar eficientemente los recursos humanos, financieros y materiales programados de trabajo en las diferentes áreas que están a su cargo. Mantener informado al director de marketing acerca de las actividades realizadas por las áreas a su cargo. **Obligaciones:** Incrementar el mercado de la empresa con estrategias de marketing.

Maximizar los recursos con una eficiente producción.

No exceder el inventario ideal de productos.

Responsabilidades: Supervisar las propuestas elaboradas por su área. Controlar la claridad y calidad de los conceptos de finanzas, publicidad y marketing.

Director de Finanzas.

Se reporta directamente con el director administrativo. A su cargo se encuentra, por medio de *outsourcing*, el contador. **Tareas:** Realizar la gestión financiera de la organización. Planificación, ejecución y control de la información financiera. Implementar buenas y pioneras estrategias para asegurar un eficiente aprovechamiento de los recursos financieros. **Obligaciones:** Llevar el control de los estados financieros. **Responsabilidades:** Catalizador de las nuevas actuaciones financieras que se van a llevar a cabo.

Director de Marketing.

Se reporta directamente con el director administrativo. A su cargo se encuentran los vendedores especializados. **Tareas:** Hacer estrategias de venta. Crear propuestas para campañas publicitarias. Realizar continuamente investigaciones de mercado. Planificar temporadas de descuento y promociones eventuales. **Obligaciones:** Proyectar la imagen y misión de la empresa a través de la publicidad. Incrementar el mercado de la empresa con estrategias de *marketing*. **Responsabilidades:** Supervisar las propuestas elaboradas por su área. Controlar la calidad de los conceptos de publicidad y *marketing*.

Carpintero.

Se reporta con el director de producción. A su cargo tiene al asistente de carpintería. Pertenece al área de producción. **Tareas:** Selección de materia prima. Procesamiento de materia prima (cepillado, corte, maquinado, *routeado*, barrenados). Aplicación de acabados (lijado, pulido, pintado, pegado). Ensamble de piezas. **Obligaciones:** Obtener un producto terminado que cumpla con los estándares de calidad estipulados por el diseño. Cumplir con el tiempo establecido para la fabricación de cada objeto. **Responsabilidades:** Trabajar el material evitando su desperdicio y/o su deterioro. Usar las herramientas correctamente para prolongar su buen funcionamiento y evitar accidentes de trabajo.

Asistente de Carpintero.

Se reporta con el carpintero y el director general de diseño y producción. **Tareas:** Recibe órdenes del carpintero. Aplicación de acabados (lijado, pulido, pintado, pegado) Ensamble de piezas. Empaque de productos terminados. **Obligaciones:** Obtener la mejor calidad en acabados en todos los productos. Cumplir con el tiempo establecido para la fabricación de cada objeto. **Responsabilidades:** Usar las herramientas correctamente para prolongar su buen funcionamiento y evitar accidentes de trabajo.

IDENTIDAD CORPORATIVA

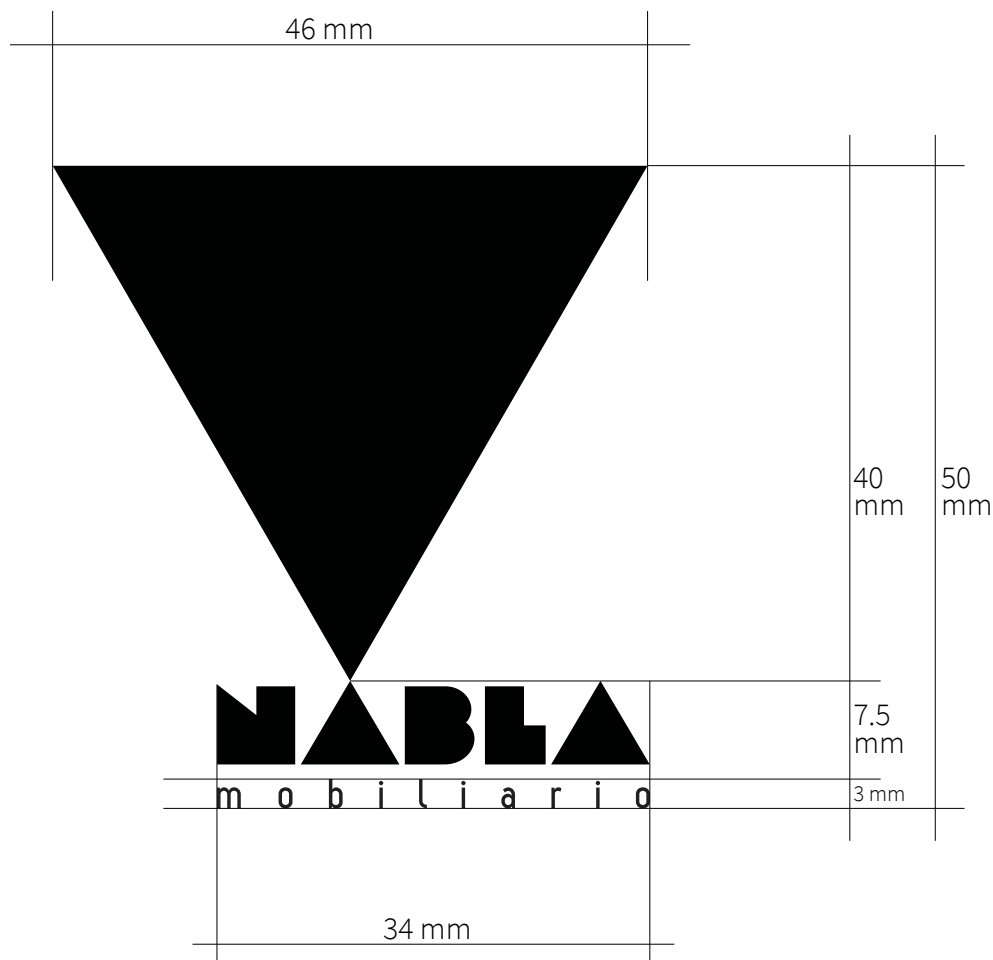
Logotipo.

Nuestra identidad corporativa la compone principalmente el logo con sentido abstracto que parte de dos triángulos invertidos intentando generar un mensaje icónico que representa la idea de más a menos, NABLA es un símbolo, que en matemáticas y física es utilizado como operador diferencial.

El objetivo de utilizar este símbolo fue poder darle una imagen simple a la percepción de nuestros posibles clientes y de fácil identificación. De igual forma en el círculo comercial al que pretendíamos pertenecer nos otorga un sustento fresco y de moda.

Todos los apoyos gráficos para la publicidad de la empresa, integran el concepto de triangulación, con la idea de tener un ícono representativo y reconocible. Los colores base serán negro y blanco, con integraciones de escala de grises, estos sugieren elegancia, funcionalidad, simplicidad y atemporalidad por sus referencias de psicología básica del color.

El logo de NABLA es un gráfico que no tiene un significado evidente, sirve para sugerir sutilmente los aspectos que determinan nuestra empresa: simplicidad, solidez, confianza y funcionalidad. La tipografía refleja fuerza y presencia, y por la distribución con referencia al logo equilibrio formal.





Debido a que NABLA no es una empresa grande y procuramos tener una heterogeneidad en nuestros productos, decidimos un estilo tipográfico abstracto, integrando figuras geométricas reconocibles y colores que reflejen un aspecto etéreo y asexual e integración de logo y nombre, para generar diversidad visual en los distintos compradores de nuestro mercado meta.

Elementos para identidad corporativa:

- Tarjetas de presentación
- Hojas membretadas
- Folders membretados
- Logotipo impreso en embalaje.
- Presencia web.
- Notas de compra.
- Instructivos de armado y recomendaciones de mantenimiento.



Para nuestras imágenes en estudio fotográfico utilizamos jóvenes con indumentaria urbana, para generar identificación con este tipo de mercado. Para los muebles es importante utilizar fondos blancos o en tonos grises en ocasiones con diferentes texturas y siempre con el logo en la parte superior izquierda.

Para clientes específicos, nuevos proyectos y objetos únicos, utilizamos imágenes generadas por ordenador por su costo de producción, su facilidad de coordinación, costo y el corto tiempo para su generación. Es importante que todas las imágenes sean distribuidas con logo en la parte superior izquierda y en ocasiones una leyenda de confidencialidad.

PRODUCCIÓN

Para la primer línea de muebles NABLA, buscaremos incluir una serie de aspectos que identifican nuestra filosofía de diseño y que estos sean: desarmables, apilables, modulares, plegables, multifuncionales y adaptables a espacios reducidos.

Esto no significa que nuestros productos contemplen todas estas características, pero sí buscarán crear armonía estética entre los productos de dicha línea ligando la producción y el concepto estético en cada uno de nuestros muebles.

A continuación una lista de los productos con su descripción de materiales que conforman la primera línea Básica:

- *Silla Güerita*: Silla desarmable y apilable fabricada en madera maciza (maple, tzalám, pino como principal, con asientos y respaldo hechos en triplay o mdf acabados en pintura laca o laminados plásticos
- *Mesa Maraña*: Mesa de trabajo desarmable fabricada en madera maciza con cubierta de triplay pintado acabados en pintura laca o laminados plásticos.
- *Repisas Zúmbale*: Repisas modulares fabricadas en MDF o triplay con acabado en pintura laca brillante o mate.
- *Silla Chicles*: Silla apilable fabricada en madera maciza, con asientos y respaldo hechos con triplay pintado o cubierto de laminado plástico.
- *Escalabanco Trépale*: Escalera/banco fabricado en madera maciza de tzalma o maple.



Proceso de transformación NABLA.

- 1 Identificación y compra de materia prima.
- 2 Transporte y almacenamiento.
- 3 Habilitación de material en maquinas.
- 4 Análisis de planos y acuerdos de transformación de materia prima.
- 5 Procesamiento de cortes y rectificadros
- 6 Ensamble y detallado.
- 7 Lijado y limpieza.
- 8 Aplicación de acabados.
- 9 Control de calidad según muestras y plantillas.
- 10 Entrega en tienda o directo a cliente.

Descripción de nuestro proceso.

Para nuestros productos utilizamos distintos métodos de fabricación, dependiendo del tipo de material que se esté tratando:

1. La madera se escoje y compra en madererías autorizadas posteriormente se cepillada y cantea, después la pieza se envía a la fabrica para su procesamiento en sierra circular, cinta, caladora en dado caso se maquina con *router* o taladro dependiendo el caso, para el acabado final se lija y se resana en caso de ser necesario y se recubre con cera de abeja, para su posterior abrillantado con aceite de linaza o lima. Para procesos de larga duración utilizamos sellador y barnices.

2. El triplay se corta con sierra caladora, sierra circular de banco o *router* de control numérico asistido por computadora dependiendo de la pieza, se lijan y pulen los cantos y para el acabado se pinta en laca del color definido por el cliente.

3. El MDF se puede cortar con sierra caladora, circular de banco o *router* de control numérico asistido por computadora dependiendo de la pieza, se lija en caso de ser necesario para después pintarse con pistola de gravedad con compresora de aire o acabado en laminado plástico o enchapado en superficie y canto.

4. Para las barras de aluminio se procesa la materia prima con corte, pulido y maquinados basados en careado con buriles en detalles milimétricos fabricados con la ayuda de tornos electromecánicos.

5. Para la tapicería utilizamos diferentes grosores de espuma de poliuretano que van de 1 a 1 1/2 inch y calidades para volumen y forma, las estructuras (cascos fabricados en madera de pino de primera y segunda calidad según la necesidad de resistencia), las telas y colores son elegidos por el cliente dentro de parámetros internos de telas de marcas comerciales.



Tecnología y Capacidad Instalada

Las máquinas que procesan los objetos basan su complejidad tecnológica dependiendo de la cantidad y las especificaciones de cada pieza.

- El *router* CNC corta piezas definidas por computadora curvas rectas e inclinaciones, que un obrero puede hacer con maquinaria manual pero el tiempo del proceso es superior al de una maquinaria de control numérico y su perfección es limitada.

- La sierra circular es una máquina para aserrar longitudinal o transversalmente maderas, y también para seccionarlas. Dotada de un motor eléctrico que hace girar a gran velocidad una hoja circular. Empleando una hoja adecuada (En cuanto a su dureza y al forma de sus dientes), una sierra circular portátil puede cortar cualquier cosa.

Se caracteriza por realizar cortes precisos, además posibilitan el corte en ángulo hasta de 45 grados e incorporan una protección contra el polvo o serrín que se produce en el corte; algunas están provistas para conectarse a un extractor externo.

- La sierra de cinta o serrucho de banda es una sierra de pedal o eléctrica, que tiene una tira metálica dentada, larga, estrecha y flexible. La tira se desplaza sobre dos ruedas que se encuentran en el mismo plano vertical con un espacio entre ellas.

Las sierras de cinta pueden ser usadas en carpintería y metalistería o para cortar diversos materiales ajenos a estas actividades, siendo útiles en el corte de formas irregulares. La sierra de cinta está especialmente hecha para dar forma curva a la madera.

- La herramienta manual esta acondicionada para procesos de acabados, maquinados y rectificación de piezas, como son: router manual, taladro eléctrico, desarmador eléctrico, cepillo manual eléctrico, pantorouter.

- Otras herramientas manuales de tecnología simple como: martillo, pinzas, sargentos, prensas, brocas, cortadores, y regletas.

- Elementos básicos de ensamble como son: tornillos, insertos, clavos, taquetes y pegamento o cola de carpintería.



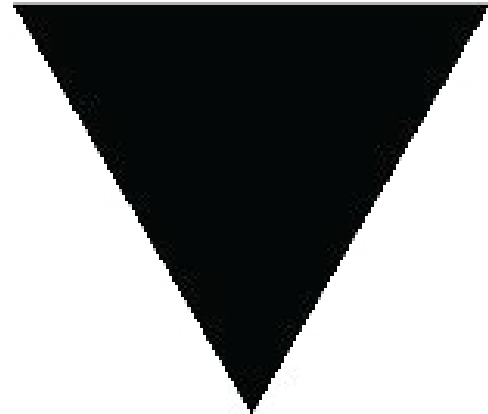
PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

Debido a que somos una empresa nueva y pequeña decidimos que debemos enfocarnos en buscar métodos de promoción que no sean muy costosos y que aprovechen al máximo los medios que hoy en día rodean a nuestra generación.

Por esta razón utilizamos cuatro estrategias de publicidad que hasta el momento han funcionado muy bien:

- Recomendación de boca en boca gracias a la satisfacción de nuestros clientes.
- Divulgación y viralidad en redes sociales y medios digitales.
- Distribución de postales y tarjetas de presentación en ferias y tiendas de diseño, exposiciones muebleras y centros de negocio.
- “Showroom Ambulante”: Campaña de marketing enfocada a imitar la venta informal de mobiliario rústico en México, saliendo a las calles a exponer nuestros productos en puntos estratégicos, además de poder llegar directamente a los desarrollos inmobiliarios de la ciudad para acercarnos a ese mercado potencial de personas que están por adquirir una nueva vivienda, dando de esta manera énfasis al origen conceptual de los muebles NABLA.



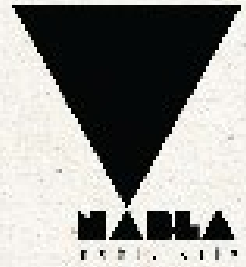


NABLA
muebles para



Catálogo

NABLA Laboratorio
Irlanda No. 211
Col. Parque San Andrés
México DF
tel: 0445536773019



Catálogo 1

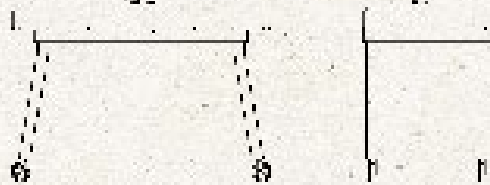
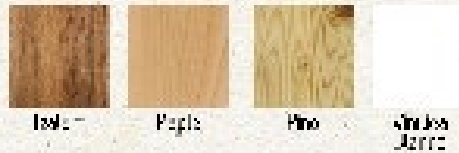


Nombre del producto:
Escritorio Maraña

Descripción:
Escritorio de trabajo, desarmable, con ruedas basculantes y gabinete organizador.

Dimensiones:
120 x 60 x 75 cm.

Acabados:



• de frente

• de lado

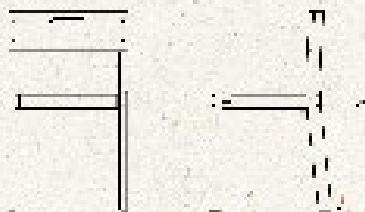
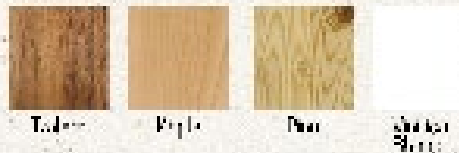


Nombre del producto:
Silla Güerita

Descripción:
Silla desarmable y ajustable

Dimensiones:
-5x 45 x 75cm

Acabados:



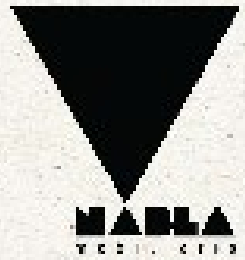
• de frente

• de lado

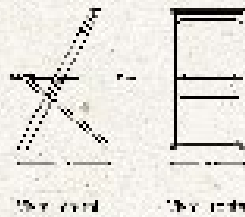
• de lado

El escritorio Maraña y la Silla Güerita pueden venderse juntos.

NABLA Laboratorio
Tenda No. 01
Col. Parque San Andrés
México, DF
Tel: 04455.36.77.013



Catálogo 2



Nombre del producto:

Silla Chicles

Descripción:

Silla plegable.

Dimensiones:

51 x 53 x 55 cm

*Acabados:



* Este modelo puede estar fabricado en cualquier otro tamaño para uso en exteriores.

Nombre del producto:

Escalabanco Trépane

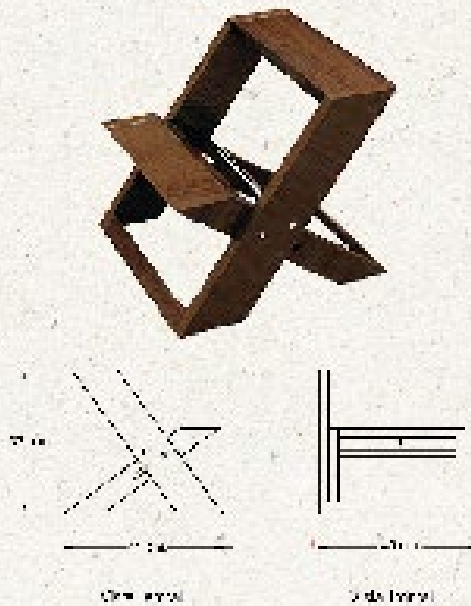
Descripción:

Escalabanco plegable.

Dimensiones:

40 x 40 x 37 cm.

Acabados:





Nombre del producto:

Kit Zumbale (9 módulos)

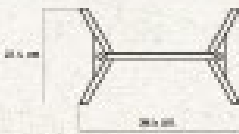
Descripción:

Kit de 9 módulos zumbale para armar librero.

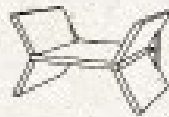
Dimensiones:

1 módulo= 36,5 x 21,5 x 25 cm.

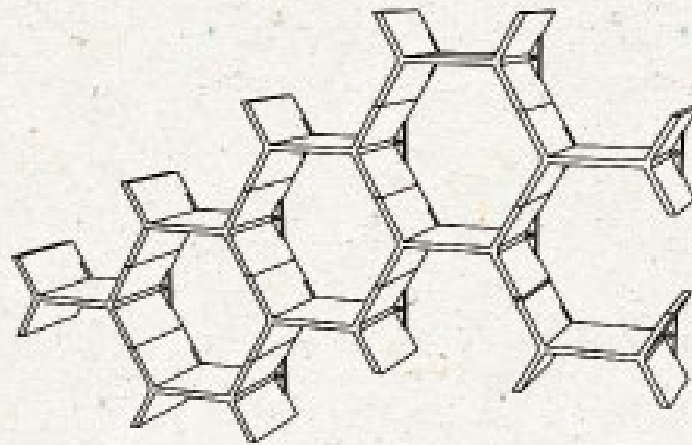
*Acabados:



Vista frontal



Perspectiva
1 Módulo



Los módulos Zumbale pueden tener el acabado que el usuario prefiera.

FINANZAS

Para NABLA este tema es sumamente importante ya que nos da la oportunidad de dar pasos firmes como negocio, la administración de recursos, los gastos, los costos de producción, pago de servicios, envíos e instalaciones que se reflejan en las siguientes tablas.

Las fuentes de financiamiento primordial son las internas, las cuales son las aportaciones que los socios realizan por su propia cuenta para aumentar el capital social de la empresa. Por lo que no se tiene considerado que en un corto plazo se solicite ningún tipo de crédito ya que de acuerdo a las proyecciones realizadas, los recursos financieros que obtendremos serán suficientes.

Para poder funcionar utilizamos los recursos propios basados en el ahorro y reinversión con la venta de productos y servicios tenemos contemplado trabajar durante nuestros primeros 5 años sin préstamos bancarios para desarrollo, pero en ocasiones préstamos de familiares y amigos para no adquirir deuda por interés.

Para poder entender este tema nos basamos en el mercado actual (potencial) de 317 456 viviendas de interés social escrituradas durante el 2013 que tienen el perfil de nuestro mercado meta. Del total de vivienda, el cual se presenta como mercado potencial, se ha tomado el 0.002% en función a atacar un mercado con estrategia de segmentación de “mercados concentrados”, de tal forma que el acceso a los mismos sea exitoso, en un escenario medio o estándar de casas vendidas México

ROI son las siglas en inglés de Return On Investment y es un porcentaje que se calcula en función de la inversión y los beneficios obtenidos, para obtener el ratio de retorno de inversión .



**317,456 viviendas
compradas de interés
social registradas durante**

Escenario Optimista
0.0025% = 793.64
viviendas

Escenario Medio
0.002% = 634.91 viviendas

Escenario Pesimista
0.0015% = 476.18
viviendas

	Escenario 1 (pesimista)	Escenario 2 (estándar)	Escenario 3 (optimista)
1 año	Utilidades:\$310,213.54 R.O.I: 1.30	Utilidades:\$363,902.5 R.O.I: 1.48	Utilidades:\$908,463.46 R.O.I: 1.61
2 año	Utilidades:\$334,620.9 R.O.I: 1.31	Utilidades:\$391,052.38 R.O.I: 1.49	Utilidades:\$935,613.33 R.O.I: 1.61
3 año	Utilidades:\$361,770.77 R.O.I: 1.30	Utilidades:\$418,202.25 R.O.I: 1.50	Utilidades:\$962,763.21 R.O.I: 1.62
4 año	Utilidades:\$388,920.65 R.O.I: 1.30	Utilidades:\$445,352.13 R.O.I: 1.51	Utilidades:\$989,913.09 R.O.I: 1.63
5 año	Utilidades:\$416,070.53 R.O.I: 1.30	Utilidades:\$472,502.01 R.O.I: 1.52	Utilidades:\$1,017,062.97 R.O.I: 1.63

Los integrantes de NABLA desarrollamos junto con un grupo de asesores en contaduría y administración un plan financiero de cinco años en tres posibles escenarios de venta, pesimista standard y optimista, este plan refleja los estudios del valor, crecimiento y estado actual y futuro del mercado meta y objetivo al que estamos dirigiendo nuestros esfuerzos.

Integrando nuestros gastos fijo y variables en el ramo operacional para poder determinar un rendimiento y retorno de la inversión. Estas tablas nos dan una idea del flujo de efectivo y alcances de utilidad para reinversión y desarrollo.

Este es un modelo de simulación financiera independiente en donde cada fila representa un producto, cada columna un periodo de tiempo.

en los casilleros las cantidades planeadas, en combinación con precios de venta y condiciones de cobranza, se puede obtener inmediatamente un flujo de caja proyectado de ingresos. También se desprenden en forma directa los egresos correspondientes a los impuestos directos sobre aquellas, tanto en monto como en plazo, generando parte del flujo proyectado de egresos.

PROYECCIÓN DE VENTAS ESCENARIO PESIMISTA.

Escenario pesimista.

Escenario Pesimista

Año 1

	Sillas		Escritorio/Mesa		Modulares (6)		Mesa		Total
	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	
Costo Fijo		\$1,582,505.34		\$1,582,505.34		\$1,582,505.34		\$1,582,505.34	
% (\$)	52.38%	\$828,843.42	8.07%	\$127,704.95	21.35%	\$337,843.79	18.21%	\$288,113.18	
Costo Variable	\$326.41	\$621,724.88	\$1,101.62	\$104,914.76	\$563.40	\$268,282.07	\$825.84	\$314,601.44	\$994,921.71
Precio de Venta	\$920.00	\$1,752,357.12	\$2,835.00	\$269,996.33	\$1,500.00	\$714,276.00	\$1,599.00	\$609,134.57	\$3,345,764.02
Contribucion Marginal	\$593.59	\$1,130,632.24	\$1,733.38	\$165,081.56	\$936.60	\$445,993.93	\$773.16	\$294,533.14	\$1,741,707.74
Pronóstico de ventas	1905		95		476		381		
Punto de Equilibrio	1396		74		361		373		
Excedente	508		22		115		8		
Excedente en pesos	\$301,788.82		\$37,376.61		\$108,150.15		\$6,419.96		
Excedente Total				\$453,735.54					
Utilidad Neta				\$214,806.54		\$184,330.76			
	\$133,830.56	\$319,904.98							
	\$11,152.55								

Return On Investment R.O.I. **\$1.30**

Año 2

	Sillas		Escritorio/Mesa		Modulares (6)		Mesa		Total
	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	
Costo Fijo		\$1,582,505.34		\$1,582,505.34		\$1,582,505.34		\$1,582,505.34	
% (\$)	52.38%	\$828,843.42	8.07%	\$127,704.95	21.35%	\$337,843.79	18.21%	\$288,113.18	
Costo Variable	\$326.41	\$630,014.54	\$1,101.62	\$106,313.63	\$563.40	\$271,859.16	\$825.84	\$318,796.12	\$1,008,187.33
Precio de Venta	\$920.00	\$1,775,721.88	\$2,835.00	\$273,596.28	\$1,500.00	\$723,799.68	\$1,599.00	\$617,256.37	\$3,390,374.21
Contribucion Marginal	\$593.59	\$1,145,707.34	\$1,733.38	\$167,282.65	\$936.60	\$451,940.52	\$773.16	\$298,460.25	\$1,764,930.51
Pronóstico de ventas	1930		97		483		386		
Punto de Equilibrio	1396		74		361		373		
Excedente	534		23		122		13		
Excedente en pesos	\$316,863.92		\$39,577.70		\$114,096.73		\$10,347.06		
Excedente Total				\$480,885.42					
Utilidad Neta	\$135,614.97	\$345,270.45		\$241,956.42		\$211,074.30			
	\$11,301.25								

Return On Investment R.O.I. **\$1.31**

Año 3

	Sillas		Escritorio/Mesa		Modulares (6)		Mesa		Total
	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	
Costo Fijo		\$1,582,505.34		\$1,582,505.34		\$1,582,505.34		\$1,582,505.34	
% (\$)	52.38%	\$828,843.42	8.07%	\$127,704.95	21.35%	\$337,843.79	18.21%	\$288,113.18	
Costo Variable	\$326.41	\$638,304.21	\$1,101.62	\$107,712.49	\$563.40	\$275,436.25	\$825.84	\$322,990.81	\$1,021,452.95
Precio de Venta	\$920.00	\$1,799,086.64	\$2,835.00	\$277,196.23	\$1,500.00	\$733,323.36	\$1,599.00	\$625,378.16	\$3,434,984.39
Contribucion Marginal	\$593.59	\$1,160,782.44	\$1,733.38	\$169,483.74	\$936.60	\$457,887.11	\$773.16	\$302,387.35	\$1,788,153.28
Pronóstico de ventas	1956		98		489		391		
Punto de Equilibrio	1396		74		361		373		
Excedente	559		24		128		18		
Excedente en pesos	\$331,939.01		\$41,778.79		\$120,043.32		\$14,274.17		
Excedente Total				\$508,035.29					
Utilidad Neta	\$137,399.38	\$370,635.92		\$269,106.29		\$269,106.29			
	\$11,449.95								

Return On Investment R.O.I. **\$1.32**

Escenario pesimista.

Año 4

	Sillas		Escritorio/Mesa		Modulares (6)		Mesa		Total
	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	
Costo Fijo		\$1,582,505.34		\$1,582,505.34		\$1,582,505.34		\$1,582,505.34	
% (\$)	52.38%	\$828,843.42	8.07%	\$127,704.95	21.35%	\$337,843.79	18.21%	\$288,113.18	
Costo Variable	\$326.41	\$646,593.87	\$1,101.62	\$109,111.35	\$563.40	\$279,013.35	\$825.84	\$327,185.49	\$1,034,718.58
Precio de Venta	\$920.00	\$1,822,451.40	\$2,835.00	\$280,796.18	\$1,500.00	\$742,847.04	\$1,599.00	\$633,499.96	\$3,479,594.58
Contribucion Marginal	\$593.59	\$1,175,857.53	\$1,733.38	\$171,684.83	\$936.60	\$463,833.69	\$773.16	\$306,314.46	\$1,811,376.05
Pronóstico de ventas	1981		99		495		396		
Punto de Equilibrio	1396		74		361		373		
Excedente	585		25		135		24		
Excedente en pesos	\$347,014.11		\$43,979.88		\$125,989.91		\$18,201.28		
Excedente Total				\$535,185.17					
Utilidad Neta	\$139,183.78	\$396,001.39		\$296,256.17		\$296,256.17			
	\$11,598.65								

Return On Investment R.O.I. \$1.33

Año 5

	Sillas		Escritorio/Mesa		Modulares (6)		Mesa		Total
	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	
Costo Fijo		\$1,582,505.34		\$1,582,505.34		\$1,582,505.34		\$1,582,505.34	
% (\$)	52.38%	\$828,843.42	8.07%	\$127,704.95	21.35%	\$337,843.79	18.21%	\$288,113.18	
Costo Variable	\$326.41	\$654,883.54	\$1,101.62	\$110,510.22	\$563.40	\$282,590.44	\$825.84	\$331,380.18	\$1,047,984.20
Precio de Venta	\$920.00	\$1,845,816.17	\$2,835.00	\$284,396.13	\$1,500.00	\$752,370.72	\$1,599.00	\$641,621.75	\$3,524,204.77
Contribucion Marginal	\$593.59	\$1,190,932.63	\$1,733.38	\$173,885.91	\$936.60	\$469,780.28	\$773.16	\$310,241.57	\$1,834,598.82
Pronóstico de ventas	2006		100		502		401		
Punto de Equilibrio	1396		74		361		373		
Excedente	610		27		141		29		
Excedente en pesos	\$362,089.21		\$46,180.96		\$131,936.49		\$22,128.39		
Excedente Total				\$562,335.05					
Utilidad neta	\$140,968.19	\$421,366.86		\$323,406.05		\$323,406.05			
	\$11,747.35								

Return On Investment R.O.I. \$1.34

Proyección de ventas escenario pesimista.

Proyección de ventas					
		Viviendas Vendidas		Total	
Total de Mercado (Potencial)		317,456		317,456	
Total de Mercado (Meta)		6,349		6,349	
Total de Mercado (Objetivo)		476		476	
Tiempo (Años)					
Unidades		Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Precio de venta		1905	95	476	381
Número de Unidades		\$920.00	\$2,835.00	\$1,500.00	\$1,599.00
		(Mercado Meta)			
	Número de Viviendas	Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Mercado Potencial	317,456	\$1,168,238,080.00	\$899,987,760.00	\$476,184,000.00	\$507,612,144.00
Mercado Meta	6,349	\$23,364,761.60	\$17,999,755.20	\$9,523,680.00	\$10,152,242.88
Mercado Objetivo	476	\$1,752,357.12	\$269,996.33	\$714,276.00	\$609,134.57
Total					
			Total de Unidades	1 Año	2,857
			Ingresos	1 Año	\$3,345,764.02
		\$6,779.00	\$2,551,965.29		
		\$8,015.00	\$763,322.95		
			\$3,315,288.24	\$30,475.78	

Año 2					
Proyección de ventas					
		Viviendas Escrituradas		Total	
Total de Mercado (Potencial)		317,456		317,456	
Total de Mercado (Meta)		6,349		6,349	
Total de Mercado (Objetivo)		483		483	
Tiempo (Años)		1.00			
Unidades		Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Precio de venta		1930	97	483	386
Número de Unidades		\$920.00	\$2,835.00	\$1,500.00	\$1,599.00
		(Mercado Meta)			
	Número de Viviendas	Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Mercado Potencial	317,456	\$1,168,238,080.00	\$899,987,760.00	\$476,184,000.00	\$507,612,144.00
Mercado Meta	6,349	\$23,364,761.60	\$17,999,755.20	\$9,523,680.00	\$10,152,242.88
Mercado Objetivo	483	\$1,775,721.88	\$273,596.28	\$723,799.68	\$617,256.37
Total					
			Total de Unidades	1 Año	2,895
			Ingresos	1 Año	\$3,390,374.21
		\$6,779.00	\$2,585,991.50		
		\$8,015.00	\$773,500.59		
			\$3,359,492.09	\$30,882.12	

Proyección de ventas escenario pesimista.

Proyección de ventas					
		Viviendas Escrituradas		Total	
Total de Mercado (Potencial)		317,456		317,456	
Total de Mercado (Meta)		6,349		6,349	
Total de Mercado (Objetivo)		489		489	
Tiempo (Años)		1.00			
Unidades		Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Precio de venta		1956	98	489	391
Número de Unidades		\$920.00	\$2,835.00	\$1,500.00	\$1,599.00
Número de Viviendas		(Mercado Meta)			
		Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Mercado Potencial	317,456	\$1,168,238,080.00	\$899,987,760.00	\$476,184,000.00	\$507,612,144.00
Mercado Meta	6,349	\$23,364,761.60	\$17,999,755.20	\$9,523,680.00	\$10,152,242.88
Mercado Objetivo	489	\$1,799,086.64	\$277,196.23	\$733,323.36	\$625,378.16
Total					
			Total de Unidades	1 Año	2,933
			Ingresos	1 Año	\$3,434,984.39
		\$6,779.00	\$2,620,017.70		
		\$8,015.00	\$783,678.23		
			\$3,403,695.93	\$31,288.46	

Proyección de ventas					
		Viviendas Escrituradas		Total	
Total de Mercado (Potencial)		317,456		317,456	
Total de Mercado (Meta)		6,349		6,349	
Total de Mercado (Objetivo)		495		495	
Tiempo (Años)		1.00			
Unidades		Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Precio de venta		1981	99	495	396
Número de Unidades		\$920.00	\$2,835.00	\$1,500.00	\$1,599.00
Número de Viviendas		(Mercado Meta)			
		Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Mercado Potencial	317,456	\$1,168,238,080.00	\$899,987,760.00	\$476,184,000.00	\$507,612,144.00
Mercado Meta	6,349	\$23,364,761.60	\$17,999,755.20	\$9,523,680.00	\$10,152,242.88
Mercado Objetivo	495	\$1,822,451.40	\$280,796.18	\$742,847.04	\$633,499.96
Total					
			Total de Unidades	1 Año	2,971
			Ingresos	1 Año	\$3,479,594.58
		\$6,779.00	\$2,654,043.90		
		\$8,015.00	\$793,855.87		
			\$3,447,899.77	\$31,694.81	

Proyección de ventas escenario pesimista.

		Año 5			
Proyección de ventas		Viviendas Escrituradas		Total	
	Total de Mercado (Potencial)	317,456		317,456	
	Total de Mercado (Meta)	6,349		6,349	
	Total de Mercado (Objetivo)	502		502	
	Tiempo (Años)	1.00			
<hr/>					
	Unidades	Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
	Precio de venta	2006	100	502	401
	Número de Unidades	\$920.00	\$2,835.00	\$1,500.00	\$1,599.00
	Número de Viviendas	(Mercado Meta)			
		Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Mercado Potencial	317,456	\$1,188,238,080.00	\$899,987,780.00	\$476,184,000.00	\$507,612,144.00
Mercado Meta	6,349	\$23,364,761.60	\$17,999,755.20	\$9,523,680.00	\$10,152,242.88
Mercado Objetivo	502	\$1,845,816.17	\$284,396.13	\$752,370.72	\$641,621.75
Total			Total de Unidades Ingresos	1 Año	3.009
				1 Año	\$3,524,204.77
		\$6,779.00	\$2,688,070.11		
		\$8,015.00	\$804,033.51		
			\$3,492,103.62	\$32,101.15	

PROYECCIÓN DE VENTAS ESCENARIO STANDARD.

Escenario standard.

Escenario Standard

	Sillas		Escritorio/Mesa		Modulares (6)		Mesa		Total
	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	
	Año 1								
Costo Fijo		\$1,677,912.34		\$1,677,912.34		\$1,677,912.34		\$1,677,912.34	
% (\$)	52.38%	\$878,813.22	8.07%	\$135,404.10	21.35%	\$358,211.91	18.21%	\$305,483.12	
Costo Variable	\$326.41	\$828,966.50	\$1,101.62	\$139,886.35	\$563.40	\$357,709.42	\$825.84	\$419,468.58	\$1,326,562.28
Precio de Venta	\$920.00	\$2,336,476.16	\$2,835.00	\$359,995.10	\$1,500.00	\$952,368.00	\$1,599.00	\$812,179.43	\$4,461,018.69
Contribucion Marginal	\$593.59	\$1,507,509.66	\$1,733.38	\$220,108.75	\$936.60	\$594,658.58	\$773.16	\$392,710.85	\$2,322,276.99
Pronóstico de ventas	2540		127		635		508		
Punto de Equilibrio	1481		78		382		395		
Excedente	1059		49		252		113		
Excedente en pesos	\$628,696.44		\$84,704.65		\$236,446.67		\$87,227.73		
Excedente Total	\$1,037,075.50								
Utilidad Neta	\$363,902.50								

Return On Investment R.O.I. \$1.48

	Sillas		Escritorio/Mesa		Modulares (6)		Mesa		Total
	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	
	Año 2								
Costo Fijo		\$1,677,912.34		\$1,677,912.34		\$1,677,912.34		\$1,677,912.34	
% (\$)	52.38%	\$878,813.22	8.07%	\$135,404.10	21.35%	\$358,211.91	18.21%	\$305,483.12	
Costo Variable	\$326.41	\$837,256.17	\$1,101.62	\$141,285.22	\$563.40	\$361,286.52	\$825.84	\$423,663.27	\$1,339,827.90
Precio de Venta	\$920.00	\$2,359,840.92	\$2,835.00	\$363,595.06	\$1,500.00	\$961,891.68	\$1,599.00	\$820,301.22	\$4,505,628.88
Contribucion Marginal	\$593.59	\$1,522,584.75	\$1,733.38	\$222,309.84	\$936.60	\$600,605.16	\$773.16	\$396,637.96	\$2,345,499.76
Pronóstico de ventas	2565		128		641		513		
Punto de Equilibrio	1481		78		382		395		
Excedente	1085		50		259		118		
Excedente en pesos	\$643,771.54		\$86,905.74		\$242,393.26		\$91,154.84		
Excedente Total	\$1,064,225.38								
Utilidad Neta	\$391,052.38								
	\$180,225.16	\$884,000.22			\$350,011.66				
	\$15,018.76								

Return On Investment R.O.I. \$1.49

	Sillas		Escritorio/Mesa		Modulares (6)		Mesa		Total
	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	
	Año 3								
Costo Fijo		\$1,677,912.34		\$1,677,912.34		\$1,677,912.34		\$1,677,912.34	
% (\$)	52.38%	\$878,813.22	8.07%	\$135,404.10	21.35%	\$358,211.91	18.21%	\$305,483.12	
Costo Variable	\$326.41	\$845,545.83	\$1,101.62	\$142,684.08	\$563.40	\$364,863.61	\$825.84	\$427,857.95	\$1,353,093.52
Precio de Venta	\$920.00	\$2,383,205.68	\$2,835.00	\$367,195.01	\$1,500.00	\$971,415.36	\$1,599.00	\$828,423.02	\$4,550,239.07
Contribucion Marginal	\$593.59	\$1,537,659.85	\$1,733.38	\$224,510.93	\$936.60	\$606,551.75	\$773.16	\$400,565.07	\$2,368,722.53
Pronóstico de ventas	2590		130		648		518		
Punto de Equilibrio	1481		78		382		395		
Excedente	1110		51		265		123		
Excedente en pesos	\$658,846.63		\$89,106.83		\$248,339.84		\$95,081.95		
Excedente Total	\$1,091,375.25								
Utilidad Neta	\$418,202.25								
	\$182,009.56	\$909,365.69			\$418,202.25				
	\$15,167.46								

Return On Investment R.O.I. \$1.50

Escenario standard.

Año 4

	Sillas		Escritorio/Mesa		Modulares (6)		Mesa		Total
	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	
Costo Fijo		\$1,677,912.34		\$1,677,912.34		\$1,677,912.34		\$1,677,912.34	
% (\$)	52.38%	\$878,813.22	8.07%	\$135,404.10	21.35%	\$358,211.91	18.21%	\$305,483.12	
Costo Variable	\$326.41	\$853,835.50	\$1,101.62	\$144,082.94	\$563.40	\$368,440.70	\$825.84	\$432,052.64	\$1,366,359.14
Precio de Venta	\$920.00	\$2,406,570.44	\$2,835.00	\$370,794.96	\$1,500.00	\$980,939.04	\$1,599.00	\$836,544.81	\$4,594,849.26
Contribucion Marginal	\$593.59	\$1,552,734.95	\$1,733.38	\$226,712.02	\$936.60	\$612,498.34	\$773.16	\$404,492.18	\$2,391,945.30
Pronóstico de ventas	2616		131		654		523		
Punto de Equilibrio	1481		78		382		395		
Excedente	1135		53		271		128		
Excedente en pesos	\$673,921.73		\$91,307.91		\$254,286.43		\$99,009.06		
Excedente Total				\$1,118,525.13					
Utilidad Neta	\$183,793.97	\$934,731.16		\$445,352.13		\$445,352.13			
	\$15,316.16								

Return On Investment R.O.I. \$1.51

Año 5

	Sillas		Escritorio/Mesa		Modulares (6)		Mesa		Total
	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	
Costo Fijo		\$1,677,912.34		\$1,677,912.34		\$1,677,912.34		\$1,677,912.34	
% (\$)	52.38%	\$878,813.22	8.07%	\$135,404.10	21.35%	\$358,211.91	18.21%	\$305,483.12	
Costo Variable	\$326.41	\$862,125.16	\$1,101.62	\$145,481.81	\$563.40	\$372,017.80	\$825.84	\$436,247.32	\$1,379,624.77
Precio de Venta	\$920.00	\$2,429,935.21	\$2,835.00	\$374,394.91	\$1,500.00	\$990,462.72	\$1,599.00	\$844,666.61	\$4,639,459.44
Contribucion Marginal	\$593.59	\$1,567,810.04	\$1,733.38	\$228,913.10	\$936.60	\$618,444.92	\$773.16	\$408,419.28	\$2,415,168.07
Pronóstico de ventas	2641		132		660		528		
Punto de Equilibrio	1481		78		382		395		
Excedente	1161		54		278		133		
Excedente en pesos	\$688,996.83		\$93,509.00		\$260,233.01		\$102,936.17		
Excedente Total				\$1,145,675.01					
Utilidad neta	\$185,578.38	\$960,096.63		\$472,502.01		\$472,502.01			
	\$15,464.86								

Return On Investment R.O.I. \$1.52

Proyección de ventas escenario standard.

Proyección de ventas					
		Viviendas Vendidas		Total	
Total de Mercado (Potencial)		317,456		317,456	
Total de Mercado (Meta)		6,349		6,349	
Total de Mercado (Objetivo)		635		635	
Tiempo (Años)		1.00			
Unidades		Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Precio de venta		2540	127	635	508
Número de Unidades		\$920.00	\$2,835.00	\$1,500.00	\$1,599.00
		(Mercado Meta)			
	Número de Viviendas	Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Mercado Potencial	317,456	\$1,168,238,080.00	\$899,987,760.00	\$476,184,000.00	\$507,612,144.00
Mercado Meta	6,349	\$23,364,761.60	\$17,999,755.20	\$9,523,680.00	\$10,152,242.88
Mercado Objetivo	635	\$2,336,476.16	\$359,995.10	\$952,368.00	\$812,179.43
Total					
			Total de Unidades	1 Año	3,809
			Ingresos	1 Año	\$4,461,018.69
		\$6,779.00	\$3,402,620.39		
		\$8,015.00	\$1,017,763.94		
			\$4,420,384.33	\$40,634.37	

Año 2					
Proyección de ventas					
		Viviendas Escrituradas		Total	
Total de Mercado (Potencial)		317,456		317,456	
Total de Mercado (Meta)		6,349		6,349	
Total de Mercado (Objetivo)		641		641	
Tiempo (Años)		1.00			
Unidades		Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Precio de venta		2565	128	641	513
Número de Unidades		\$920.00	\$2,835.00	\$1,500.00	\$1,599.00
		(Mercado Meta)			
	Número de Viviendas	Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Mercado Potencial	317,456	\$1,168,238,080.00	\$899,987,760.00	\$476,184,000.00	\$507,612,144.00
Mercado Meta	6,349	\$23,364,761.60	\$17,999,755.20	\$9,523,680.00	\$10,152,242.88
Mercado Objetivo	641	\$2,359,840.92	\$363,595.06	\$961,891.68	\$820,301.22
Total					
			Total de Unidades	1 Año	3,848
			Ingresos	1 Año	\$4,505,628.88
		\$6,779.00	\$3,436,646.59		
		\$8,015.00	\$1,027,941.58		
			\$4,464,588.17	\$41,040.71	

Proyección de ventas escenario standard.

Proyección de ventas					
		Viviendas Escrituradas		Total	
Total de Mercado (Potencial)		317,456		317,456	
Total de Mercado (Meta)		6,349		6,349	
Total de Mercado (Objetivo)		648		648	
Tiempo (Años)		1.00			
Unidades		Sillas 2590	Escritorio 130	Modulos 648	Mesas 518
Precio de venta		\$920.00	\$2,835.00	\$1,500.00	\$1,599.00
Número de Unidades					
		(Mercado Meta)			
Número de Viviendas		Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Mercado Potencial	317,456	\$1,168,238,080.00	\$899,987,760.00	\$476,184,000.00	\$507,612,144.00
Mercado Meta	6,349	\$23,364,761.60	\$17,999,755.20	\$9,523,680.00	\$10,152,242.88
Mercado Objetivo	648	\$2,383,205.68	\$367,195.01	\$971,415.36	\$828,423.02
Total					
			Total de Unidades	1 Año	3,886
			Ingresos	1 Año	\$4,550,239.07
		\$6,779.00	\$3,470,672.80		
		\$8,015.00	\$1,038,119.21		
			\$4,508,792.01	\$41,447.06	

Proyección de ventas					
		Viviendas Escrituradas		Total	
Total de Mercado (Potencial)		317,456		317,456	
Total de Mercado (Meta)		6,349		6,349	
Total de Mercado (Objetivo)		654		654	
Tiempo (Años)		1.00			
Unidades		Sillas 2616	Escritorio 131	Modulos 654	Mesas 523
Precio de venta		\$920.00	\$2,835.00	\$1,500.00	\$1,599.00
Número de Unidades					
		(Mercado Meta)			
Número de Viviendas		Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Mercado Potencial	317,456	\$1,168,238,080.00	\$899,987,760.00	\$476,184,000.00	\$507,612,144.00
Mercado Meta	6,349	\$23,364,761.60	\$17,999,755.20	\$9,523,680.00	\$10,152,242.88
Mercado Objetivo	654	\$2,406,570.44	\$370,794.96	\$980,939.04	\$836,544.81
Total					
			Total de Unidades	1 Año	3,924
			Ingresos	1 Año	\$4,594,849.26
		\$6,779.00	\$3,504,699.00		
		\$8,015.00	\$1,048,296.85		
			\$4,552,995.86	\$41,853.40	

Proyección de ventas escenario standard.

		Año 5			
Proyección de ventas					
		Viviendas Escrituradas		Total	
	Total de Mercado (Potencial)	317,456		317,456	
	Total de Mercado (Meta)	6,349		6,349	
	Total de Mercado (Objetivo)	660		660	
	Tiempo (Años)	1.00			
		Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
	Unidades	2641	132	660	528
	Precio de venta	\$920.00	\$2,835.00	\$1,500.00	\$1,599.00
	Número de Unidades				
		(Mercado Meta)			
	Número de Viviendas	Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Mercado Potencial	317,456	\$1,168,238,080.00	\$899,987,760.00	\$476,184,000.00	\$507,612,144.00
Mercado Meta	6,349	\$23,364,761.60	\$17,999,755.20	\$9,523,680.00	\$10,152,242.88
Mercado Objetivo	660	\$2,429,935.21	\$374,394.91	\$990,462.72	\$844,666.61
Total			Total de Unidades Ingresos	1 Año	3,962
				1 Año	\$4,639,459.44
		\$6,779.00	\$3,538,725.21		
		\$8,015.00	\$1,058,474.49		
			\$4,597,199.70	\$42,259.74	

PROYECCIÓN DE VENTAS ESCENARIO OPTIMISTA.

Escenario optimista.

Escenario Optimista

Año 1									
	Sillas		Escritorio/Mesa		Modulares (6)		Mesa		Total
	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	
Costo Fijo		\$1,812,098.34		\$1,812,098.34		\$1,812,098.34		\$1,812,098.34	
% (\$)	52.38%	\$949,093.66	8.07%	\$146,232.64	21.35%	\$386,858.83	18.21%	\$329,913.21	
Costo Variable	\$326.41	\$1,036,208.13	\$1,101.62	\$174,857.94	\$563.40	\$447,136.78	\$825.84	\$524,335.73	\$1,658,202.84
Precio de Venta	\$920.00	\$2,920,595.20	\$2,835.00	\$449,993.88	\$1,500.00	\$1,190,460.00	\$1,599.00	\$1,015,224.29	\$5,576,273.37
Contribucion Margina	\$593.59	\$1,884,387.07	\$1,733.38	\$275,135.94	\$936.60	\$743,323.22	\$773.16	\$490,888.56	\$2,902,846.24
Pronóstico de ventas	3175		159		794		635		
Punto de Equilibrio	1599		84		413		427		
Excedente	1576		74		381		208		
Excedente en pesos	\$935,293.41		\$128,903.30		\$356,464.39		\$160,975.35		
Excedente Total				\$1,581,636.46					
Utilidad Neta				\$908,483.46		\$857,670.50			
	\$223,050.93	\$1,358,585.52							
	\$18,587.58								

Return On Investment R.O.I. \$1.6069

Año 2

	Sillas		Escritorio/Mesa		Modulares (6)		Mesa		Total
	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	
Costo Fijo		\$1,812,098.34		\$1,812,098.34		\$1,812,098.34		\$1,812,098.34	
% (\$)	52.38%	\$949,093.66	8.07%	\$146,232.64	21.35%	\$386,858.83	18.21%	\$329,913.21	
Costo Variable	\$326.41	\$1,044,497.79	\$1,101.62	\$176,256.80	\$563.40	\$450,713.87	\$825.84	\$528,530.41	\$1,671,468.47
Precio de Venta	\$920.00	\$2,943,959.96	\$2,835.00	\$453,593.83	\$1,500.00	\$1,199,983.68	\$1,599.00	\$1,023,346.08	\$5,620,883.55
Contribucion Margina	\$593.59	\$1,899,462.17	\$1,733.38	\$277,337.03	\$936.60	\$749,269.81	\$773.16	\$494,815.67	\$2,926,069.00
Pronóstico de ventas	3200		160		800		640		
Punto de Equilibrio	1599		84		413		427		
Excedente	1601		76		387		213		
Excedente en pesos	\$950,368.50		\$131,104.39		\$362,410.98		\$164,902.46		
Excedente Total				\$1,608,786.33					
Utilidad Neta				\$935,613.33		\$884,414.03			
	\$224,835.34	\$1,383,950.99							
	\$18,736.28								

Return On Investment R.O.I. \$1.6135

Año 3

	Sillas		Escritorio/Mesa		Modulares (6)		Mesa		Total
	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	
Costo Fijo		\$1,812,098.34		\$1,812,098.34		\$1,812,098.34		\$1,812,098.34	
% (\$)	52.38%	\$949,093.66	8.07%	\$146,232.64	21.35%	\$386,858.83	18.21%	\$329,913.21	
Costo Variable	\$326.41	\$1,052,787.46	\$1,101.62	\$177,655.67	\$563.40	\$454,290.96	\$825.84	\$532,725.10	\$1,684,734.09
Precio de Venta	\$920.00	\$2,967,324.72	\$2,835.00	\$457,193.78	\$1,500.00	\$1,209,507.36	\$1,599.00	\$1,031,467.88	\$5,665,493.74
Contribucion Margina	\$593.59	\$1,914,537.26	\$1,733.38	\$279,538.12	\$936.60	\$755,216.40	\$773.16	\$498,742.78	\$2,949,291.77
Pronóstico de ventas	3225		161		806		645		
Punto de Equilibrio	1599		84		413		427		
Excedente	1626		77		393		218		
Excedente en pesos	\$965,443.60		\$133,305.48		\$368,357.57		\$168,829.57		
Excedente Total				\$1,635,936.21					
Utilidad Neta				\$962,763.21		\$962,763.21			
	\$226,619.75	\$1,409,316.46							
	\$18,884.98								

Return On Investment R.O.I. \$1.6202

Escenario optimista.

Año 4

	Sillas		Escritorio/Mesa		Modulares (6)		Mesa		Total
	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	
Costo Fijo		\$1,812,098.34		\$1,812,098.34		\$1,812,098.34		\$1,812,098.34	
% (\$)	52.38%	\$949,093.66	8.07%	\$146,232.64	21.35%	\$386,858.83	18.21%	\$329,913.21	
Costo Variable	\$326.41	\$1,061,077.12	\$1,101.62	\$179,054.53	\$563.40	\$457,868.06	\$825.84	\$536,919.78	\$1,697,999.71
Precio de Venta	\$920.00	\$2,990,689.48	\$2,835.00	\$460,793.73	\$1,500.00	\$1,219,031.04	\$1,599.00	\$1,039,589.67	\$5,710,103.93
Contribucion Margina	\$593.59	\$1,929,612.36	\$1,733.38	\$281,739.20	\$936.60	\$761,162.98	\$773.16	\$502,669.89	\$2,972,514.54
Pronóstico de ventas	3251		163		813		650		
Punto de Equilibrio	1599		84		413		427		
Excedente	1652		78		400		223		
Excedente en pesos	\$980,518.70		\$135,506.57		\$374,304.15		\$172,756.68		
Excedente Total				\$1,663,086.09					
Utilidad Neta				\$989,913.09			\$989,913.09		
	\$228,404.16	\$1,434,681.93							
	\$19,033.68								

Return On Investment R.O.I. \$1.6268

Año 5

	Sillas		Escritorio/Mesa		Modulares (6)		Mesa		Total
	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	Unitario	Global	
Costo Fijo		\$1,812,098.34		\$1,812,098.34		\$1,812,098.34		\$1,812,098.34	
% (\$)	52.38%	\$949,093.66	8.07%	\$146,232.64	21.35%	\$386,858.83	18.21%	\$329,913.21	
Costo Variable	\$326.41	\$1,069,366.79	\$1,101.62	\$180,453.39	\$563.40	\$461,445.15	\$825.84	\$541,114.47	\$1,711,265.34
Precio de Venta	\$920.00	\$3,014,054.25	\$2,835.00	\$464,393.68	\$1,500.00	\$1,228,554.72	\$1,599.00	\$1,047,711.47	\$5,754,714.12
Contribucion Margina	\$593.59	\$1,944,687.46	\$1,733.38	\$283,940.29	\$936.60	\$767,109.57	\$773.16	\$506,597.00	\$2,995,737.31
Pronóstico de ventas	3276		164		819		655		
Punto de Equilibrio	1599		84		413		427		
Excedente	1677		79		406		229		
Excedente en pesos	\$995,593.79		\$137,707.65		\$380,250.74		\$176,683.79		
Excedente Total				\$1,690,235.97					
Utilidad neta				\$1,017,062.97			\$1,017,062.97		
	\$230,188.56	\$1,460,047.41							
	\$19,182.38								

Return On Investment R.O.I. \$1.6333

Proyección de ventas escenario optimista.

Proyección de ventas		Año 1			
		Viviendas Vendidas		Total	
Total de Mercado (Potencial)		317,456		317,456	
Total de Mercado (Meta)		6,349		6,349	
Total de Mercado (Objetivo)		794		794	
Tiempo (Años)		1.00			
		Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Unidades		3175	159	794	635
Precio de venta		\$920.00	\$2,835.00	\$1,500.00	\$1,599.00
Número de Unidades					
		(Mercado Meta)			
Número de Viviendas		Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Mercado Potencial	317,456	\$1,168,238,080.00	\$899,987,760.00	\$476,184,000.00	\$507,612,144.00
Mercado Meta	6,349	\$23,364,761.60	\$17,999,755.20	\$9,523,680.00	\$10,152,242.88
Mercado Objetivo	794	\$2,920,595.20	\$449,993.88	\$1,190,460.00	\$1,015,224.29
Total					
			Total de Unidades	1 Año	4,762
			Ingresos	1 Año	\$5,576,273.37
		\$6,779.00	\$4,253,275.49		
		\$8,015.00	\$1,272,204.92		
			\$5,525,480.41	\$50,792.96	

Proyección de ventas		Año 2			
		Viviendas Escrituradas		Total	
Total de Mercado (Potencial)		317,456		317,456	
Total de Mercado (Meta)		6,349		6,349	
Total de Mercado (Objetivo)		800		800	
Tiempo (Años)		1.00			
		Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Unidades		3200	160	800	640
Precio de venta		\$920.00	\$2,835.00	\$1,500.00	\$1,599.00
Número de Unidades					
		(Mercado Meta)			
Número de Viviendas		Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Mercado Potencial	317,456	\$1,168,238,080.00	\$899,987,760.00	\$476,184,000.00	\$507,612,144.00
Mercado Meta	6,349	\$23,364,761.60	\$17,999,755.20	\$9,523,680.00	\$10,152,242.88
Mercado Objetivo	800	\$2,943,959.96	\$453,593.83	\$1,199,983.68	\$1,023,346.08
Total					
			Total de Unidades	1 Año	4,800
			Ingresos	1 Año	\$5,620,883.55
		\$6,779.00	\$4,287,301.69		
		\$8,015.00	\$1,282,382.56		
			\$5,569,684.25	\$51,199.30	

Proyección de ventas escenario optimista.

Proyección de ventas					
		Viviendas Escrituradas		Total	
Total de Mercado (Potencial)		317,456		317,456	
Total de Mercado (Meta)		6,349		6,349	
Total de Mercado (Objetivo)		806		806	
Tiempo (Años)		1.00			
		Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Unidades		3225	161	806	645
Precio de venta		\$920.00	\$2,835.00	\$1,500.00	\$1,599.00
Número de Unidades					
	Número de Viviendas	(Mercado Meta) Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Mercado Potencial	317,456	\$1,168,238,080.00	\$899,987,760.00	\$476,184,000.00	\$507,612,144.00
Mercado Meta	6,349	\$23,364,761.60	\$17,999,755.20	\$9,523,680.00	\$10,152,242.88
Mercado Objetivo	806	\$2,967,324.72	\$457,193.78	\$1,209,507.36	\$1,031,467.88
Total					
			Total de Unidades	1 Año	4,838
			Ingresos	1 Año	\$5,665,493.74
		\$6,779.00	\$4,321,327.90		
		\$8,015.00	\$1,292,560.20		
			\$5,613,888.09	\$51,605.65	

Proyección de ventas					
		Viviendas Escrituradas		Total	
Total de Mercado (Potencial)		317,456		317,456	
Total de Mercado (Meta)		6,349		6,349	
Total de Mercado (Objetivo)		813		813	
Tiempo (Años)		1.00			
		Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Unidades		3251	163	813	650
Precio de venta		\$920.00	\$2,835.00	\$1,500.00	\$1,599.00
Número de Unidades					
	Número de Viviendas	(Mercado Meta) Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Mercado Potencial	317,456	\$1,168,238,080.00	\$899,987,760.00	\$476,184,000.00	\$507,612,144.00
Mercado Meta	6,349	\$23,364,761.60	\$17,999,755.20	\$9,523,680.00	\$10,152,242.88
Mercado Objetivo	813	\$2,990,689.48	\$460,793.73	\$1,219,031.04	\$1,039,589.67
Total					
			Total de Unidades	1 Año	4,876
			Ingresos	1 Año	\$5,710,103.93
		\$6,779.00	\$4,355,354.10		
		\$8,015.00	\$1,302,737.84		
			\$5,658,091.94	\$52,011.99	

Proyección de ventas escenario optimista.

Año 5					
Proyección de ventas					
		Viviendas Escrituradas		Total	
Total de Mercado (Potencial)		317,456		317,456	
Total de Mercado (Meta)		6,349		6,349	
Total de Mercado (Objetivo)		819		819	
Tiempo (Años)		1.00			
		Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Unidades		3276	164	819	655
Precio de venta		\$920.00	\$2,835.00	\$1,500.00	\$1,599.00
Número de Unidades					
		(Mercado Meta)			
	Número de Viviendas	Sillas	Escritorio	Modulos	Mesas
Mercado Potencial	317,456	\$1,168,238,080.00	\$899,987,760.00	\$476,184,000.00	\$507,612,144.00
Mercado Meta	6,349	\$23,364,761.60	\$17,999,755.20	\$9,523,680.00	\$10,152,242.88
Mercado Objetivo	819	\$3,014,054.25	\$464,393.68	\$1,228,554.72	\$1,047,711.47
Total			Total de Unidades Ingresos	1 Año	4,914
				1 Año	\$5,754,714.12
		\$6,779.00	\$4,389,380.30		
		\$8,015.00	\$1,312,915.48		
			\$5,702,295.78	\$52,418.33	

FINANZAS Conclusion

El análisis financiero de nuestros tres posibles escenarios, nos dió la oportunidad de administrar nuestro método de trabajo y poder vislumbrar el comportamiento interno de la empresa como un negocio viable, y ser previsores de nuestras fortalezas, debilidades para así poder alcanzar las metas futuras. Gracias a estas proyecciones nos encaminamos a producir mejorar y desarrollar nuestros productos con terceros para nosotros fue un benéfico contabilizar cada producto vendido con la relación entre gasto y venta en las siguientes tablas del año 2013 se puede apreciar este panorama.

- 1- Se contabilizaron los gastos fijos y variables directos e indirectos.
- 2- Se generaron precios a partir de costo de producción, distribución ventas y comparativa de precios según el mercado.
- 3- Generamos un fondo monetario a través de un porcentaje incluido al producto para pago de regalías, ahorro para el mes 13 y fondo de nuevos productos o desarrollo.

GASTOS FIJOS PRIMERA											
Renta	\$4,000	\$4,000	\$4,000	\$4,000	\$4,000	\$4,000	\$4,000	\$4,000	\$4,000	\$4,000	\$4,000
Electricidad	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200
Agua	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100
Teléfono e Internet	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750
Gas	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100
Limpieza	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150
Comunicación oficina	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200
Correos	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400
TOTAL DE GASTOS FIJOS SIN SALARIOS	\$5,950	\$5,950	\$5,950	\$5,950	\$5,950	\$5,950	\$5,950	\$5,950	\$5,950	\$5,950	\$5,950
SALARIOS											
Destinarlo a Fomentar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Destinarlo a Fomentar 2	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Previsiones salarios	\$4,000	\$4,000	\$4,000	\$4,000	\$4,000	\$4,000	\$4,000	\$4,000	\$4,000	\$4,000	\$4,000
Aportado a Fondo para Mes 13	\$1,400	\$1,400	\$1,400	\$1,400	\$1,400	\$1,400	\$1,400	\$1,400	\$1,400	\$1,400	\$1,400
TOTAL DE SALARIOS Y PREVISIONES	\$5,400	\$5,400	\$5,400	\$5,400	\$5,400	\$5,400	\$5,400	\$5,400	\$5,400	\$5,400	\$5,400
TOTAL DE GASTOS	\$11,350	\$11,350	\$11,350	\$11,350	\$11,350	\$11,350	\$11,350	\$11,350	\$11,350	\$11,350	\$11,350
ACUMULADO											
BALANCE MENSUAL (Utilidad Brutas - Gastos Fijos)	\$24,063	\$22,183	\$19,226	\$17,278	\$15,251	\$13,161	\$11,026	\$8,736	\$6,309	\$3,732	\$1,000
ACUMULADO (comenzando con dinero del fondo de operación)	\$43,203	\$21,361	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
FONDOS											
Fondo de Desarrollo	\$30,000	\$41,823	\$48,238	\$58,633	\$70,784	\$83,800	\$96,618	\$109,132	\$121,336	\$132,271	\$142,833
Fondo para Productor por Lotes	\$100,000	\$68,773	\$82,332	\$97,700	\$114,850	\$132,590	\$150,932	\$169,766	\$189,093	\$207,907	\$226,209
Fondo para Impulsos e Impulsos (20% sobre ventas)	\$2	\$3,770	\$12,212	\$29,900	\$57,700	\$95,290	\$142,952	\$200,150	\$267,400	\$344,200	\$426,400
Fondo para Mes 13	\$2	\$1,463	\$2,523	\$4,208	\$6,850	\$10,275	\$14,238	\$18,700	\$23,600	\$28,900	\$34,600
Fondo para nuevos productos (20% de INCLUIR EN ESTE ESCENARIO)	\$2	\$2	\$2	\$2	\$2	\$2	\$2	\$2	\$2	\$2	\$2
FONDO MONETARIO EN CUENTA DE OPERACION	\$70,000	\$102,463	\$117,293	\$142,208	\$173,183	\$216,206	\$272,665	\$343,400	\$429,700	\$537,200	\$678,000
TOTAL DE DIBUJO EN FONDOS	\$70,000	\$102,463	\$117,293	\$142,208	\$173,183	\$216,206	\$272,665	\$343,400	\$429,700	\$537,200	\$678,000
REGALIAS POR MES	\$1	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

TABLA cuatro productos en maquila con terceros 2013

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
PRODUCTO 1 - " Modulos Zumbae "												
Piezas para armarlo desarrollo	200											
Costo de desarrollo	\$3,500											
Costo de producción por pieza	\$10,000											
Precio mayor por pieza	\$480											
Piezas vendidas	0	10	20	30	30	50	10	10	0	20	15	50
Surplus de piezas vendidas	0	10	20	30	30	90	90	130	170	190	205	235
Piezas en inventario a final del mes	0	40	20	-10	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80	-80
Recomendar de Chebo y Desarrollo	\$0	\$4,500	\$9,000	\$13,500	\$13,500	\$22,500	\$4,500	\$4,500	\$4,500	\$8,900	\$8,790	\$27,000
Requisitos generados	\$0	\$175	\$350	\$525	\$525	\$875	\$175	\$175	\$175	\$350	\$283	\$1,095
Recomendar de Surco para Producción	\$0	\$225	\$450	\$675	\$675	\$1,125	\$225	\$225	\$225	\$450	\$358	\$1,350
Requisitos generados	\$0	\$2,000	\$4,000	\$6,000	\$6,000	\$10,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$4,000	\$3,000	\$12,000
Atribución a Surco para Ingresos e Imprevisto	\$0	\$300	\$600	\$900	\$900	\$1,500	\$300	\$300	\$300	\$600	\$450	\$1,800
UTILIDAD BRUTA POR VENTAS PRODUCTO 1	\$8	\$1,583	\$3,167	\$4,750	\$4,750	\$8,125	\$1,583	\$1,583	\$1,583	\$3,167	\$2,500	\$7,917
PRODUCTO 2 - " Escalencia "												
Piezas para armarlo desarrollo	15											
Costo de desarrollo	\$3,500											
Costo de producción por pieza	\$7,000											
Precio mayor por pieza	\$2,500											
Piezas vendidas	0	2	5	4	5	3	7	3	5	2	3	2
Surplus de piezas vendidas	0	2	7	11	14	17	24	27	32	34	37	39
Piezas en inventario a final del mes	0	8	13	9	6	23	26	23	28	35	40	41
Recomendar de Chebo y Desarrollo	\$0	\$5,000	\$12,500	\$10,000	\$12,500	\$7,500	\$17,500	\$7,500	\$12,500	\$5,000	\$7,500	\$5,000
Requisitos generados	\$0	\$467	\$1,167	\$933	\$1,167	\$700	\$1,633	\$700	\$1,167	\$467	\$700	\$467
Recomendar de Surco para Producción	\$0	\$525	\$1,050	\$1,050	\$1,050	\$1,050	\$1,050	\$1,050	\$1,050	\$1,050	\$1,050	\$1,050
Requisitos generados	\$0	\$1,400	\$2,800	\$2,800	\$2,800	\$2,800	\$2,800	\$2,800	\$2,800	\$2,800	\$2,800	\$2,800
Atribución a Surco para Ingresos e Imprevisto	\$0	\$1,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000
UTILIDAD BRUTA POR VENTAS PRODUCTO 1	\$8	\$1,833	\$3,667	\$4,750	\$3,667	\$5,833	\$1,833	\$1,833	\$1,833	\$3,667	\$2,833	\$8,667
PRODUCTO 3 - " Silla Guarlar "												
Piezas para armarlo desarrollo	12											
Costo de desarrollo	\$4,000											
Costo de producción por pieza	\$8,000											
Precio mayor por pieza	\$1,500											
Piezas vendidas	0	3	9	9	9	4	4	0	9	12	9	15
Surplus de piezas vendidas	0	3	9	9	9	17	17	11	25	40	40	45
Piezas en inventario a final del mes	0	9	9	9	0	-5	-5	-5	-5	-5	-5	-5
Recomendar de Chebo y Desarrollo	\$0	\$4,500	\$11,700	\$11,700	\$11,700	\$3,900	\$7,800	\$7,800	\$7,800	\$15,600	\$11,700	\$15,600
Requisitos generados	\$0	\$933	\$1,867	\$1,867	\$1,867	\$1,111	\$1,111	\$1,111	\$1,111	\$2,222	\$1,667	\$2,500
Recomendar de Surco para Producción	\$0	\$293	\$586	\$586	\$586	\$350	\$700	\$700	\$700	\$1,400	\$1,050	\$1,575
Requisitos generados	\$0	\$2,000	\$4,000	\$4,000	\$4,000	\$2,000	\$4,000	\$4,000	\$4,000	\$8,000	\$6,000	\$8,000
Atribución a Surco para Ingresos e Imprevisto	\$0	\$1,100	\$2,200	\$2,200	\$2,200	\$1,300	\$2,600	\$2,600	\$2,600	\$5,200	\$3,900	\$5,200
UTILIDAD BRUTA POR VENTAS PRODUCTO 1	\$8	\$1,934	\$3,868	\$3,868	\$3,868	\$6,202	\$1,934	\$1,934	\$1,934	\$3,868	\$2,952	\$7,868
PRODUCTO 4 - " Escalencia Metalia "												
Piezas para armarlo desarrollo	8											
Costo de desarrollo	\$1,000											
Costo de producción por pieza	\$14,000											
Precio mayor por pieza	\$3,000											
Piezas vendidas	0	1	4	4	4	1	1	0	4	5	4	1
Surplus de piezas vendidas	0	1	4	4	4	8	8	4	12	14	14	17
Piezas en inventario a final del mes	0	5	5	5	5	9	9	9	9	9	9	9
Recomendar de Chebo y Desarrollo	\$0	\$3,000	\$12,000	\$12,000	\$12,000	\$3,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$12,000	\$9,000	\$12,000
Requisitos generados	\$0	\$150	\$600	\$600	\$600	\$300	\$600	\$600	\$600	\$1,200	\$900	\$1,200
Recomendar de Surco para Producción	\$0	\$450	\$1,800	\$1,800	\$1,800	\$450	\$900	\$900	\$900	\$1,800	\$1,350	\$1,800
Requisitos generados	\$0	\$1,000	\$4,000	\$4,000	\$4,000	\$1,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$4,000	\$3,000	\$4,000
Atribución a Surco para Ingresos e Imprevisto	\$0	\$300	\$1,200	\$1,200	\$1,200	\$300	\$600	\$600	\$600	\$1,200	\$900	\$1,200
UTILIDAD BRUTA POR VENTAS PRODUCTO 1	\$8	\$4,350	\$17,400	\$17,400	\$17,400	\$4,350	\$8,700	\$8,700	\$8,700	\$17,400	\$13,050	\$17,400
SUMATORIA DE VENTAS TOTALES												
UTILIDAD BRUTA POR VENTAS TOTALES	\$8	\$13,980	\$28,700	\$42,280	\$37,930	\$41,368	\$23,980	\$18,580	\$20,530	\$46,758	\$34,500	\$78,282

► LÍNEA BÁSICA



NABLA brinda al mercado del mueble mexicano una propuesta de diseño fresca y funcional.

Para generar las diferentes configuraciones representadas en nuestros muebles nos inspiramos en el entorno y folclore sin embargo nunca dejamos de lado el perfil de diseño de producto, ya que es una herramienta indispensable para la elaboración de nuestros productos.

La mayoría de nuestros muebles tienen nombres con sentido cómico que resaltan las características de su concepción, en nuestro caso la función dicta la forma, la forma se restringe por el mercado, sus costos de fabricación y el impacto ambiental.

Los materiales que usamos son en su mayoría maderas duras certificadas para poder brindar productos responsables con el medio ambiente, en ocasiones usamos materiales prefabricados como MDF y laminados plásticos contrachapados para crear elementos estructurales y superficiales, siempre pensando en medidas estándar para evitar mermas y desperdicio, lo cual se refleja en un beneficio económico y sustentable

En los acabados recubrimos la mayoría de nuestros muebles con ceras naturales y aceites comerciales lo que permite una fácil degradación del mueble en caso de finalizar su uso.

El trabajo con la mano de obra artesanal con nuestros diferentes proveedores, carpinteros, herreros, tapiceros, ebanistas y torneros nos ha generado un constante aprendizaje, sin embargo nos hemos dado a la tarea de ser coordinadores y perfeccionistas en especificaciones técnicas de proyección para siempre obtener productos de optima calidad.

El trabajo artesanal tiene dos vertientes en la producción, la principal es que los métodos de fabricación de nuestros productores son de antaño lo que genera una lenta respuesta para poder entregar un producto finalizado, a su vez nos otorga el beneficio de obtener productos de alta calidad y gran nivel de detalle.

► SILLA GÜERITA

▼ *Versión final de Güerita.*

Esta silla fue concebida como un mueble desarmable de piezas estandarizadas. El objetivo es dotar al cliente la capacidad de poder transportar su silla en la cajuela de su automóvil sin la necesidad de pagar un envío, con el término de “ármelo usted mismo” reducimos costos internos de fabricación para poder ofrecer un precio adecuado a nuestro mercado objetivo.

Fabricada en madera maciza de maple con tres estructuras principales.

1- Laterales ensamblados con un sistema de caja y espiga con rebaje para respaldo de 15 mm.

2- Estructura de asiento central que es el alma que une los dos laterales con ensamble de caja y espiga.

3- Respaldo de mdf de 15 mm unido a las estructuras laterales por medios mecánicos de tornillo y tuerca inserto, acabado en laca blanco mate .

4- Asiento fabricado en mdf de 15 mm entaquetado en asiento, acabado laca blanco mate.

El respaldo une en la parte superior los dos laterales y brinda el confort y reposo necesario al área lumbar del usuario.

El armado final es por medios mecánicos (tornillos de cabeza allen de 1/4 de pulgada por 1 1/2 , cabeza plana e insertos para madera)

Debido a su forma simple tenemos la capacidad de alterar su composición formal por medio de diferentes colores sobre el mdf y uso de diferentes maderas macizas.



La estética está dictada desde la función y precio, líneas simples perfiladas y ortogonales.

El nombre y la forma hace la referencia a los puestos de tianguis que encontramos en la ciudad de México por su forma simple y facilidad de armado.

Las dimensiones básicas para cada silla son las determinadas por nuestros prototipos que dictan altura de base a asiento poplíteo de 45 cm con profundidad de asiento de 45 cm, el ancho de asiento es de 45 cm y la altura del respaldo va de los 35 a los 40 cm.

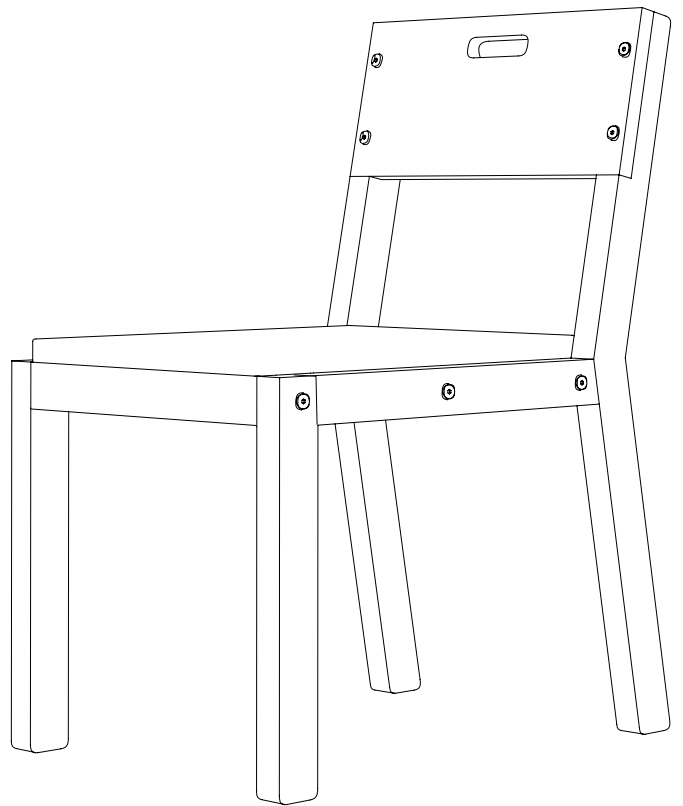
No es recomendada como silla de oficina para uso prolongado por no contar con descansa brazos ni acojinamiento.



▼ *Primer prototipo de Güerita armado y de piece.*



▼ *Versión final de Güerita.*

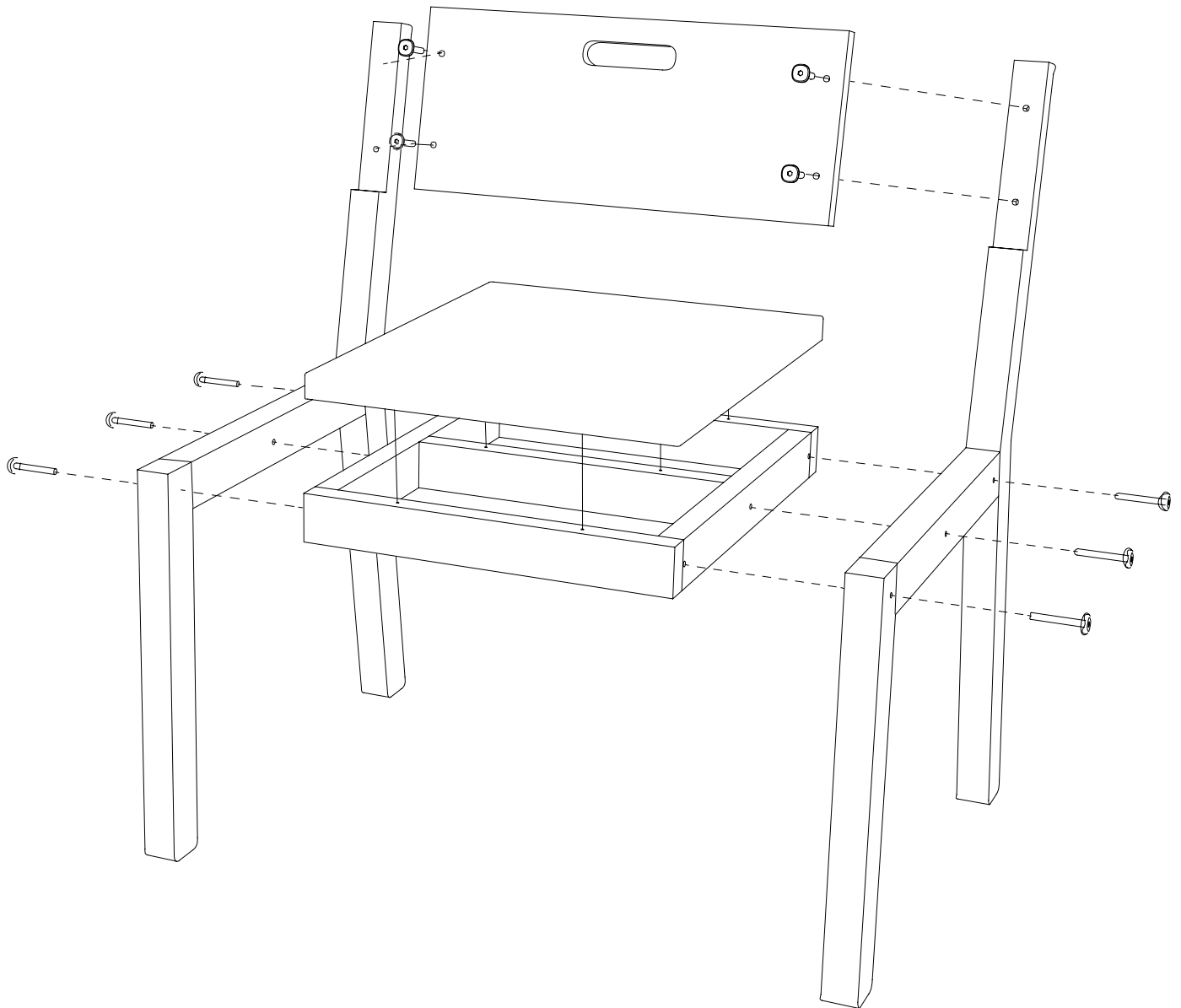




▲ Usando la gúerita.



▲ Usando la gúerita.

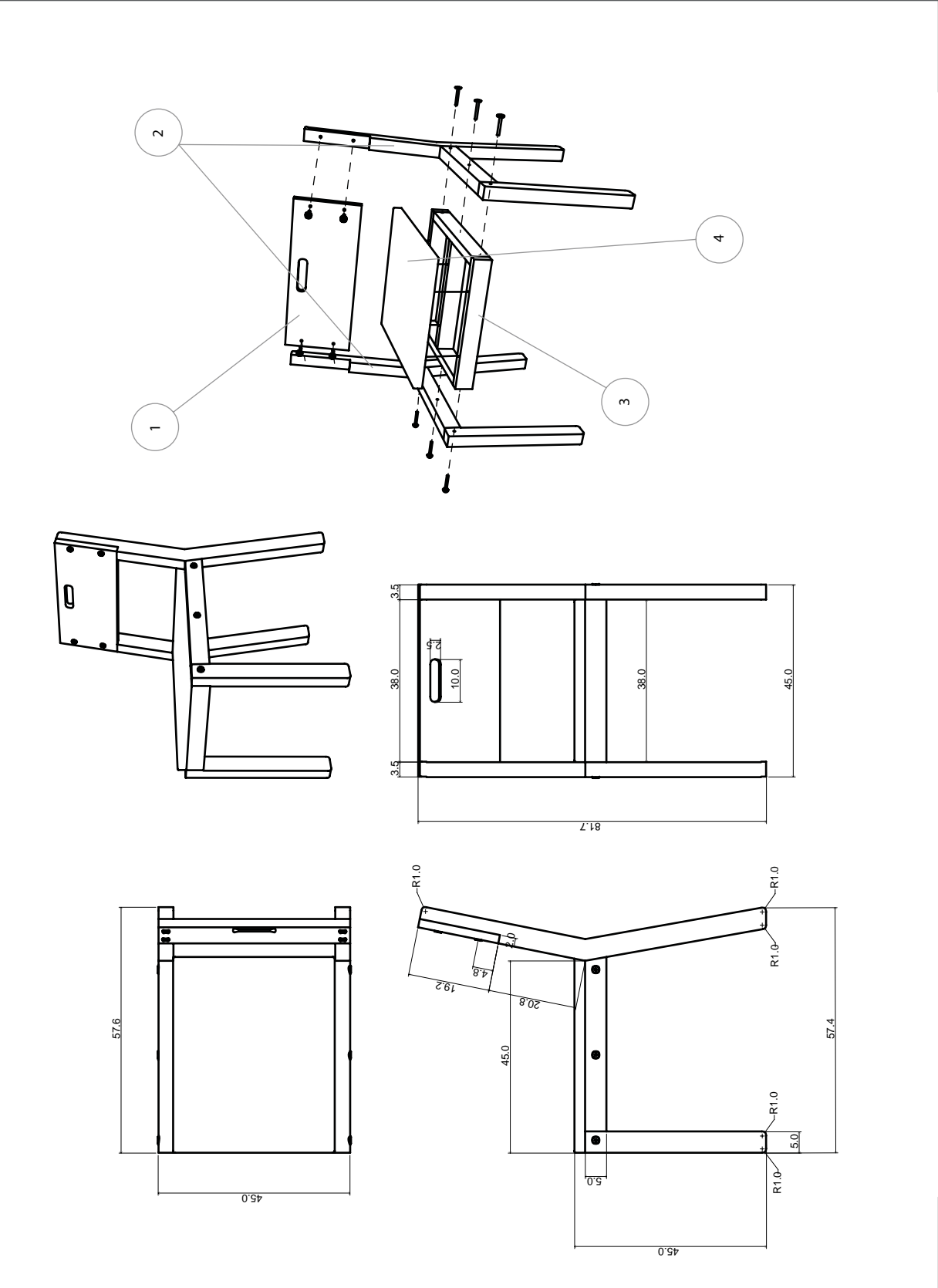


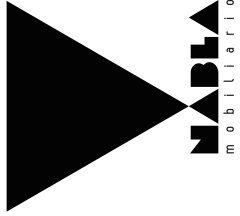
▲Versión final de silla Güerita explosivo.

PROYECTO : Silla guerita.
 CLIENTE : NABLA
 FECHA : 4 SEP 2013

NOTAS GENERALES :
 1 Respaldo de mdf laqueado o tapiceria.
 2 Patas de madera maciza de maple con caja y espiga.
 3 Bastidor de madera de maple.
 4 Asiento de tapiceria color a elegir.

ESCALA / UNIDADES :
 sin cm
 NOMBRE : Vistas Generales.
 CLAVE :





PROYECTO .
Silla guerita.

CLIENTE .
NABLA

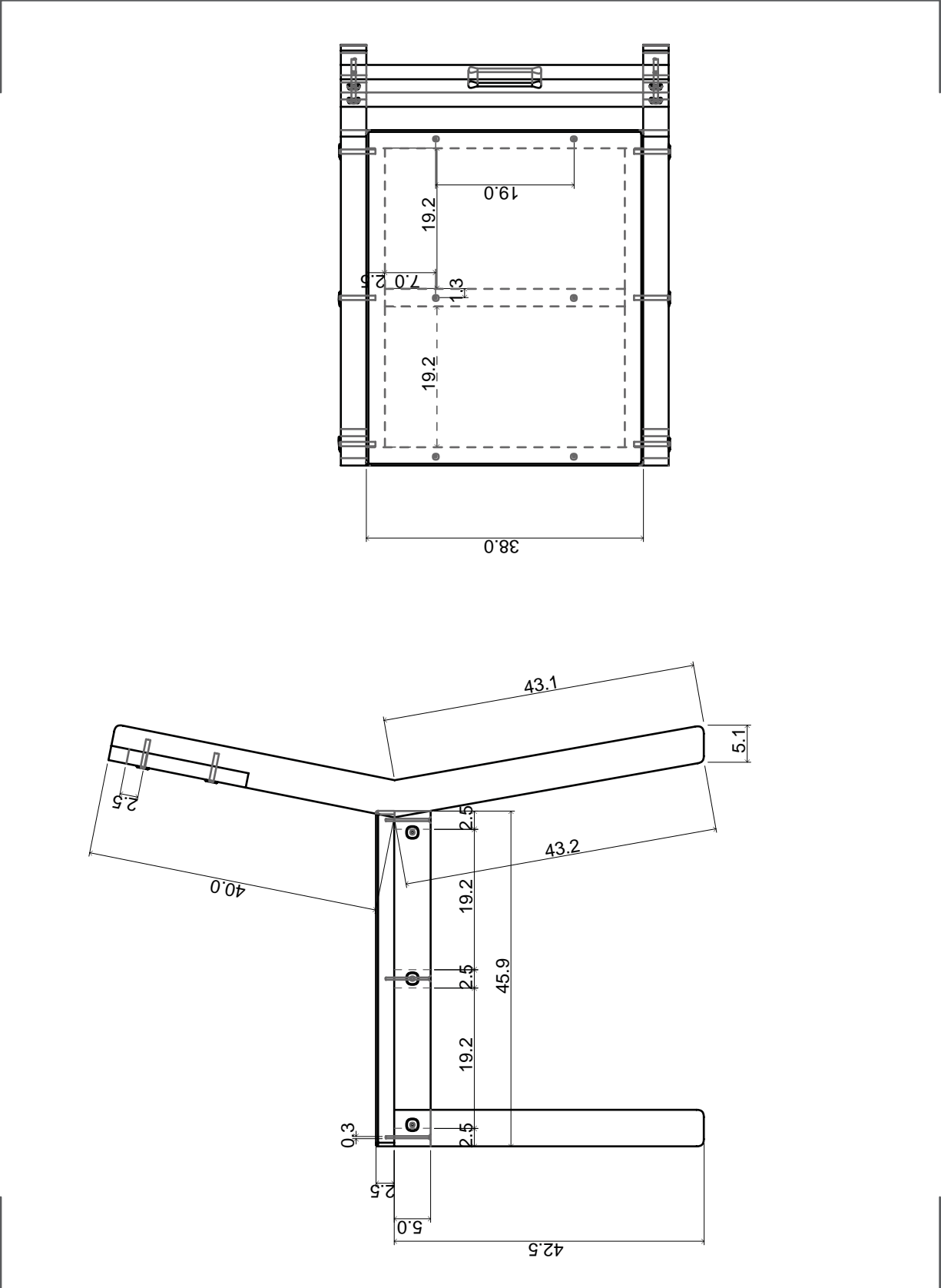
FECHA .
4 SEP 2013

NOTAS GENERALES :

ESCALA / UNIDADES .
sin cm

NOMBRE .
Vistas Generales.

CLAVE .



► ESCRITORIO MARAÑA

Para el desarrollo de este producto nos planteamos una interrogante ¿Qué es lo más molesto de nuestra área de trabajo?, la respuesta fue inmediata: el desorden y la maraña de cables que tenemos, fue muy sencillo concebir un producto que debía tener pasacables integrado a un cajón de guardado, con patas desarmables para evitar problemas de instalación y daños al objeto en su traslado e implementación.

Planteamos varias situaciones problemáticas en el momento que compramos un escritorio y se vieron solucionadas con este objeto, adaptando los problemas que tuvimos en algún momento como usuarios y encontramos en la maraña la solución, un objeto simple y sin grandes pretensiones, funcional y mimético en diversos espacios.

▼ *Primer prototipo de Maraña.*

Fabricada en madera maciza de maple, patas, corte y perfilado según plantillas, estructura de cajón armada por medio de sistema de fijación mecánico, cubierta fabricada en MDF procesada en CNC unida a la estructura de cajón por entaquetado, pegado, prensado y acabado en pintura laca blanco mate color foco 5j5 de la línea COMEX o acabado laminado plástico con cubrecanto blanco mate comercial.

El objetivo de este producto es brindarle al usuario la capacidad de trabajar con su ordenador, liberar su espacio de cables, lápices, libretas, etc, con un cajón con tapa que se encuentra en la superficie del escritorio con un sistema de eje en el sentido axial a su profundidad con y sin ruedas. Inspirada en la maraña de cables que encontramos en los postes eléctricos en la ciudad.

La forma es definida por la función. Sus medidas generales son 75 cm de altura por 160 cm de ancho y 60cm de profundidad.



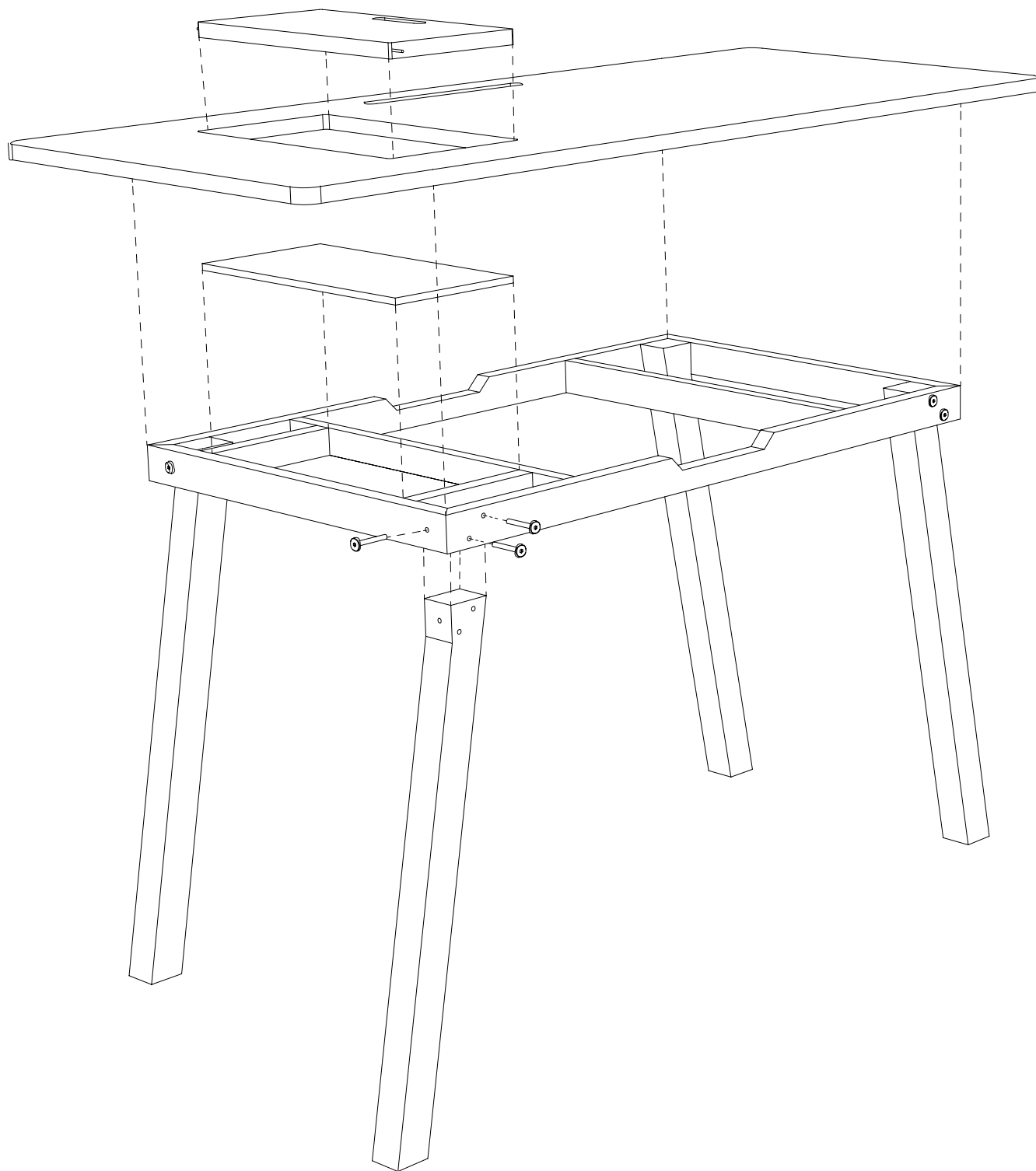
▼ Primer prototipo, detalle de Maraña.



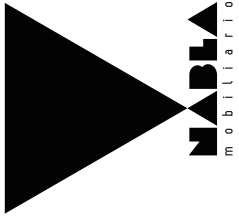
▲ Versión final de mesa Maraña

▼ Primer prototipo de *Maraña* armado y depiece .





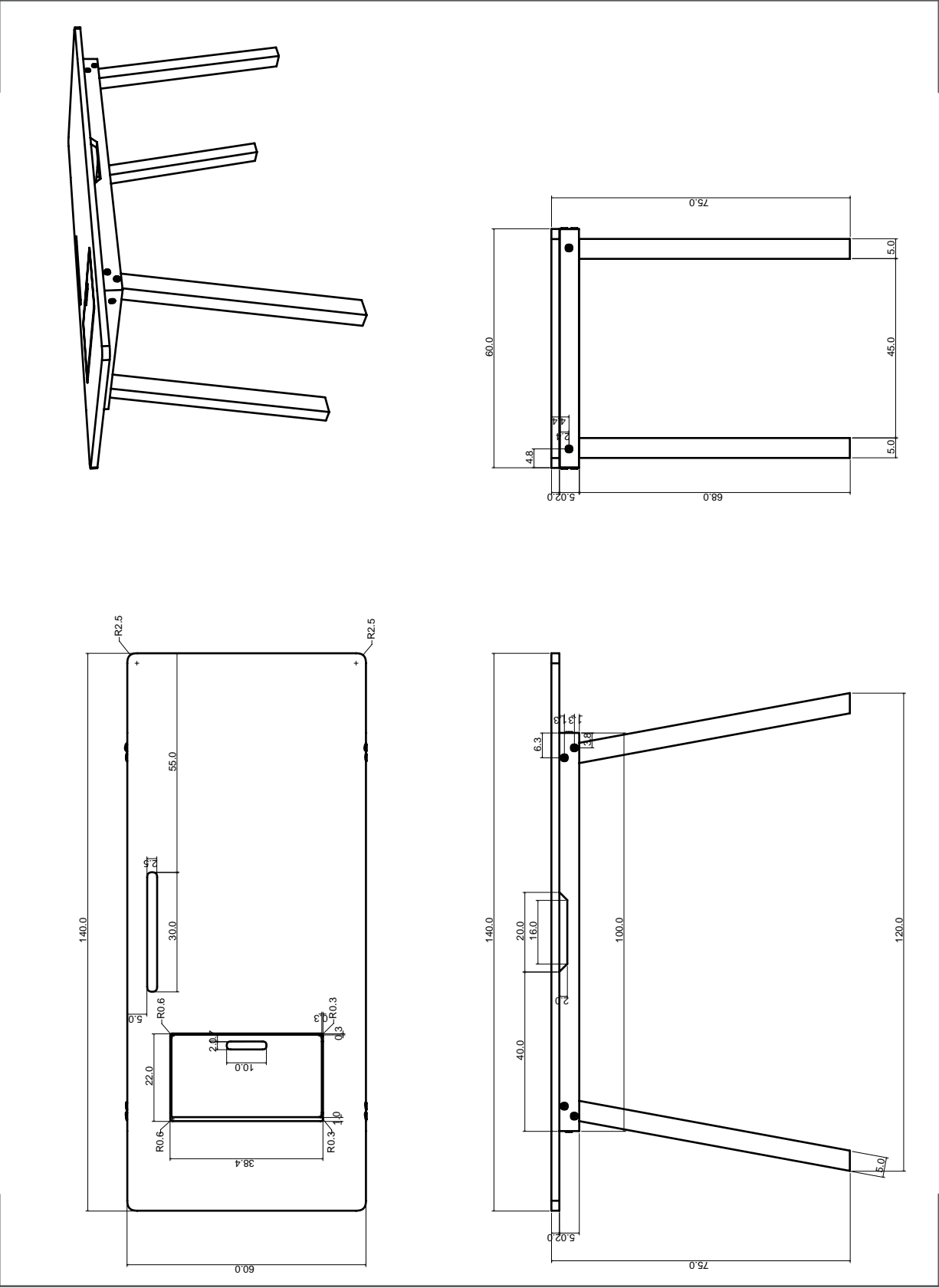
▲Versión final de mesa Maraña explosivo.

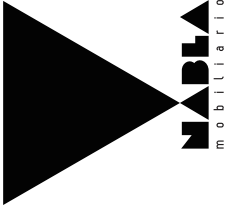


PROYECTO Mesa maraña
 CLIENTE NABLA
 FECHA 4 SEP 2013

NOTAS GENERALES :

ESCALA / UNIDADES sin cm
 NOMBRE Vistas Generales.
 CLAVE





PROYECTO :
Mesa maraña

CLIENTE :
NABLA

FECHA :
4 SEP 2013

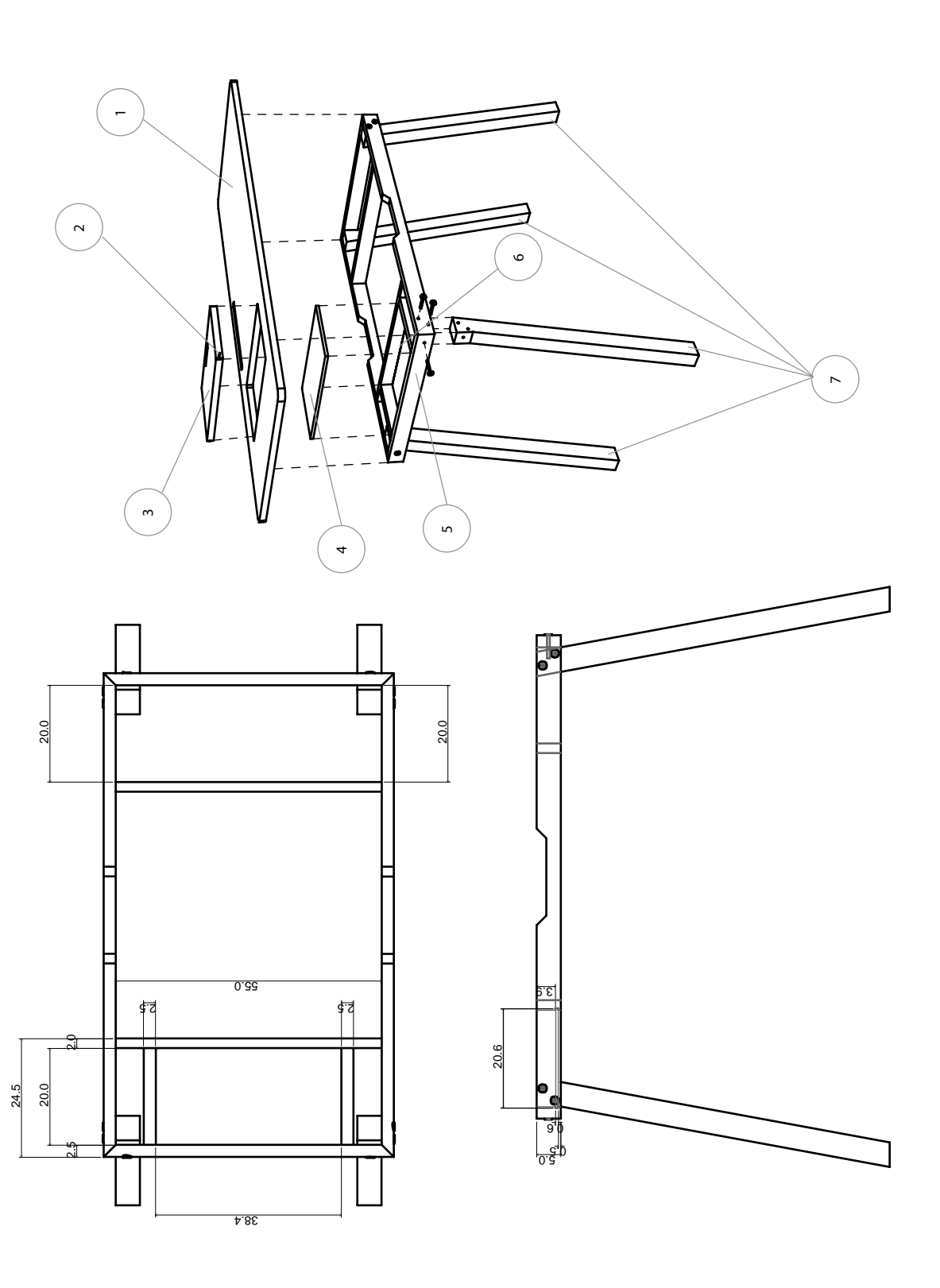
NOTAS GENERALES :

- 1 Cubierta de mdf acabado laca blanca o chapa de maple
- 2 Eje tipo push.
- 3 Puerta de cubierta.
- 4 Colchon de tela gris.
- 5 Bastido principal de madera maciza de maple.
- 6 Cajon con base mdf de 6mm pintado en laca cara base posterior.
- 7 Patas de madera maciza de maple.

ESCALA / LINEAS :
sin cm

NOMBRE :
Vistas Generales.

CLAVE :



► SILLA CHICLES

La silla plegable es el primer producto diseñado por el equipo de NABLA, el requerimiento era el diseño de un objeto plegable para sentarse.

Analizamos el sistema de plegado y mezclamos la función con la estética, un eje de giro, una corredera con punto de presión y punto de reposo. La silla está integrada por dos marcos estructurales, un asiento y tres barras de aluminio.

Fabricado en madera maciza de maple o tzalám

1-Esta conformada por dos marcos de madera, con uniones de caja y espiga.

2- Asiento y respaldo fabricados en triplay con acabado de laminado plástico, laca blanco mate o brillante, en ocasiones el asiento y el respaldo se tapiza de acuerdo al gusto del cliente.



3-El sistema de trabado lo genera la presión que ejerce el usuario sobre el asiento y respaldo en anclaje por tijera transmitido a las barras de aluminio de 1/2 pulgada corrediza y otra fija los cuales son ejes de giro integrados en los marcos exterior e interior.

Su objetivo funcional es dotar al usuario de un asiento plegable que le otorgue más espacio en su vivienda para poder apilarla o colgarla.

Esta silla hace una revalorización de los muebles callejeros que se venden en la ciudad de México y su nombre se obtuvo por ser tan flexible como las gomas de mascar.

Sus dimensiones generales son: de base a asiento poplíteo de 45 cm, con una profundidad de asiento de 45 cm y el ancho de asiento 45 cm, la altura de respaldo de 40 cm.

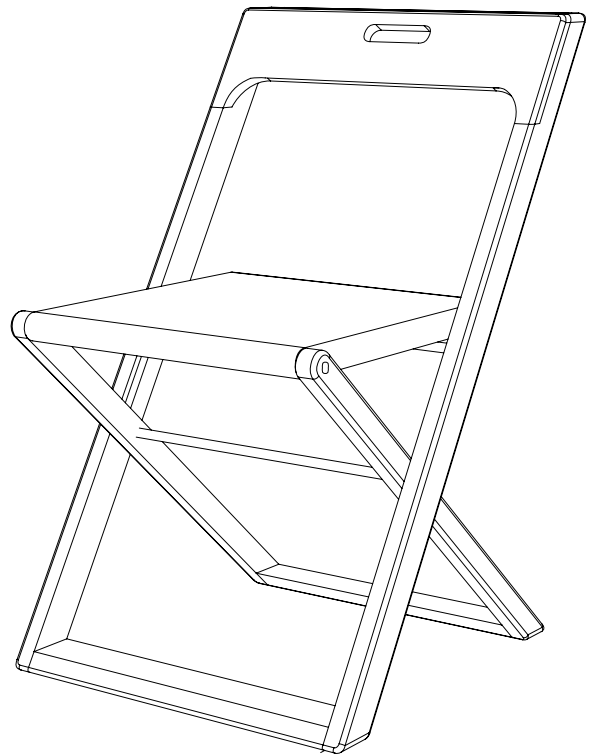
A pesar de su configuración esbelta y apariencia frágil es sumamente resistente, ya que tiene la capacidad de soportar a personas de hasta 100 kg. gracias a su sistema de traba a presión.

Diseñamos un objeto simple, funcional y de uso cotidiano, su particularidad es la facilidad de fabricación y simplicidad formal, no se recomienda el uso por mas de 2 horas ya que no es una silla de descanso.

◀ *Silla Chicles primera versión.*



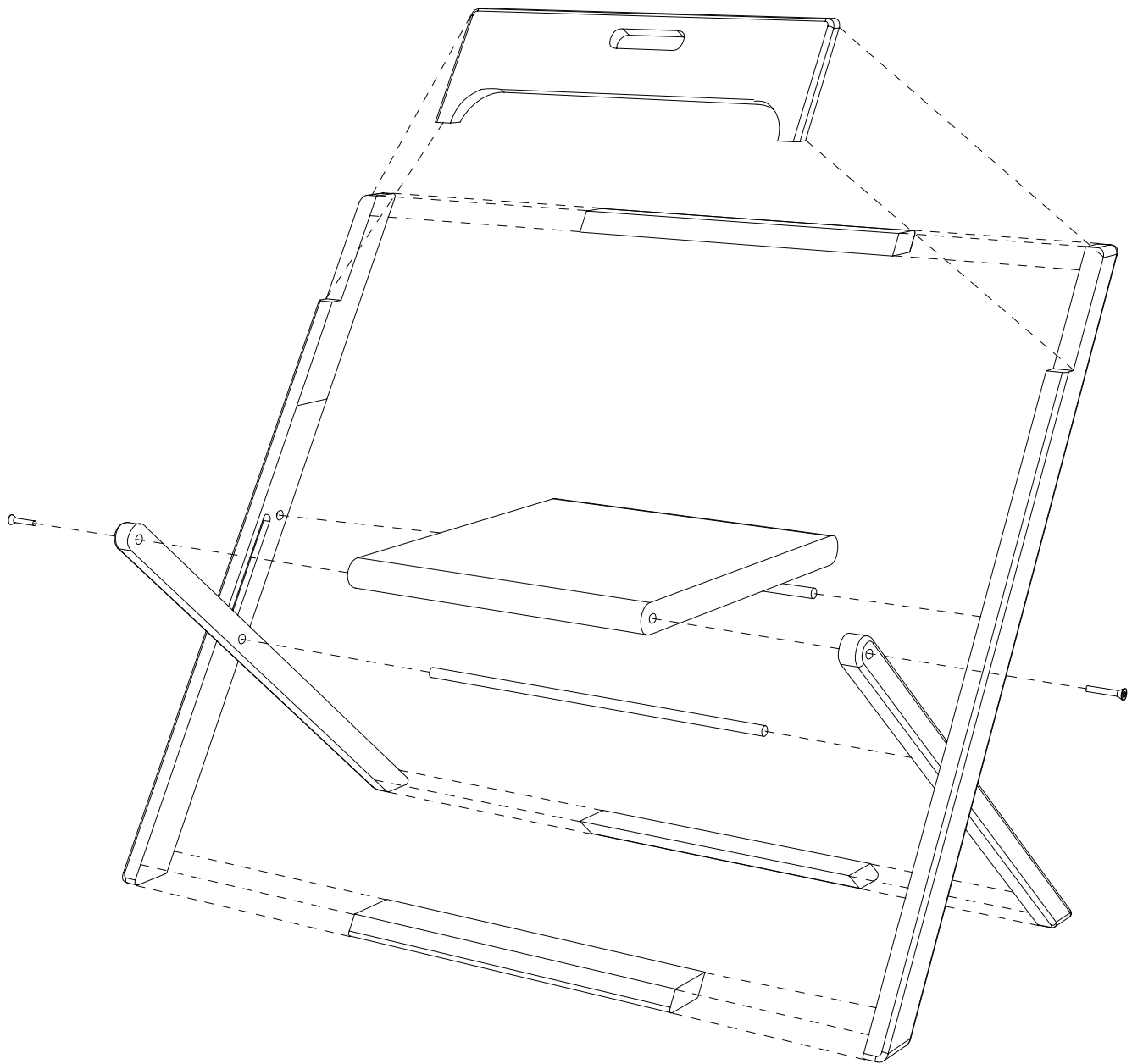
◀ *Silla Chicles en plegado.*



▲ *Lineas de silla Chicles.*



▲Usando silla Chicles..

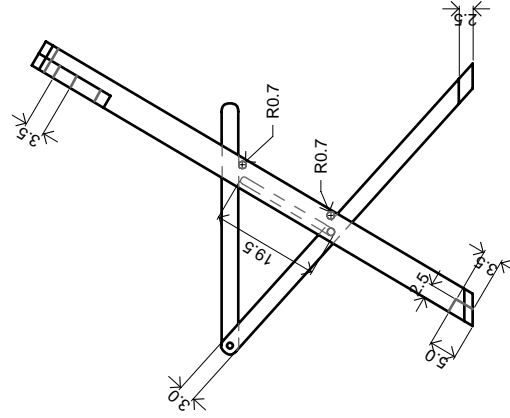
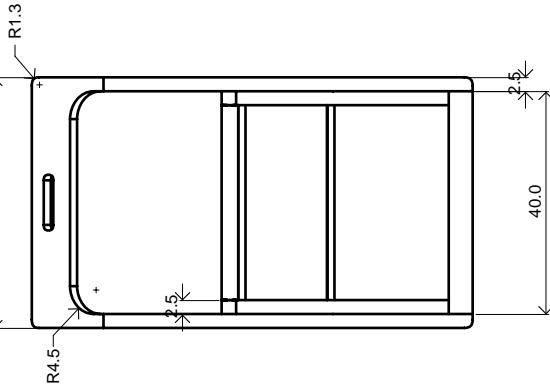
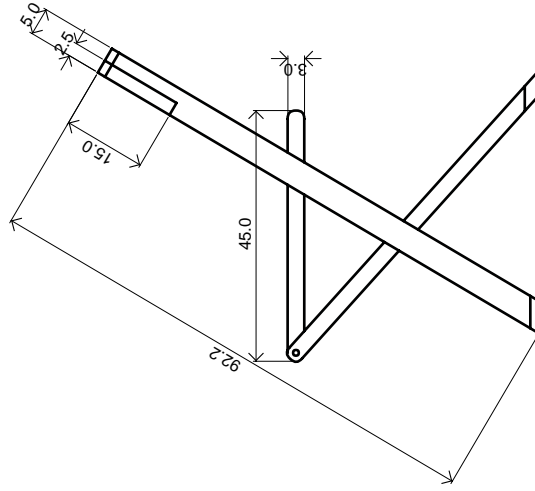
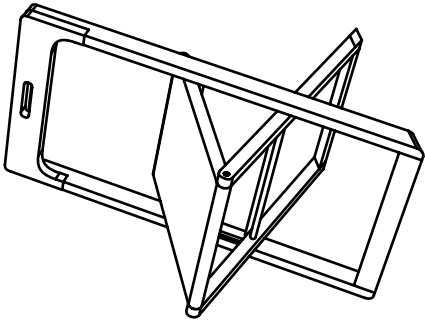


▲Silla chicles explosivo.

PROYECTO Silla chicles.
 CLIENTE nabla
 FECHA 02 sep 2013

NOTAS GENERALES :
 Silla plegable fabricada estructuralmente en madera maciza de nogal, asientos y respaldo en mdf acabado laca color a elegir de catalogo.

ESCALA / UNIDADES sin cm
 NOMBRE silla plegable
 CLAVE 0-1



► REPISAS ZÚMBALE

El almacenaje y la distribución son conceptos que no pueden faltar en una vivienda, un mueble que brinde a las personas la capacidad de personalizar su espacio y de fácil implementación, fueron los factores detonantes del desarrollo de las repisas modulares *Zúmbale*, que se caracterizan por integrar figurativamente el concepto de panal de abeja interpretándolo como área de guardado y decoración.

Las repisas *Zúmbale* consisten en un set modular de 9 piezas, cada una fabricada en MDF con acabados en pintura laca o enchapados de madera.

El sistema de unión de cada modulo es por medios mecánicos con clavos y de contacto con pegamento.

El objetivo de este producto es proporcionar al usuario la capacidad de acomodo y almacenaje e integrarlo como un elemento decorativo.

Actualmente cada modulo se empotra a la pared por medios mecánicos de entaquetado y pijado.

Por sus características modulares se adapta a un espacio no menor de 40 cm² y se puede apilar hacia sentidos X y Y para generar diferentes configuraciones.

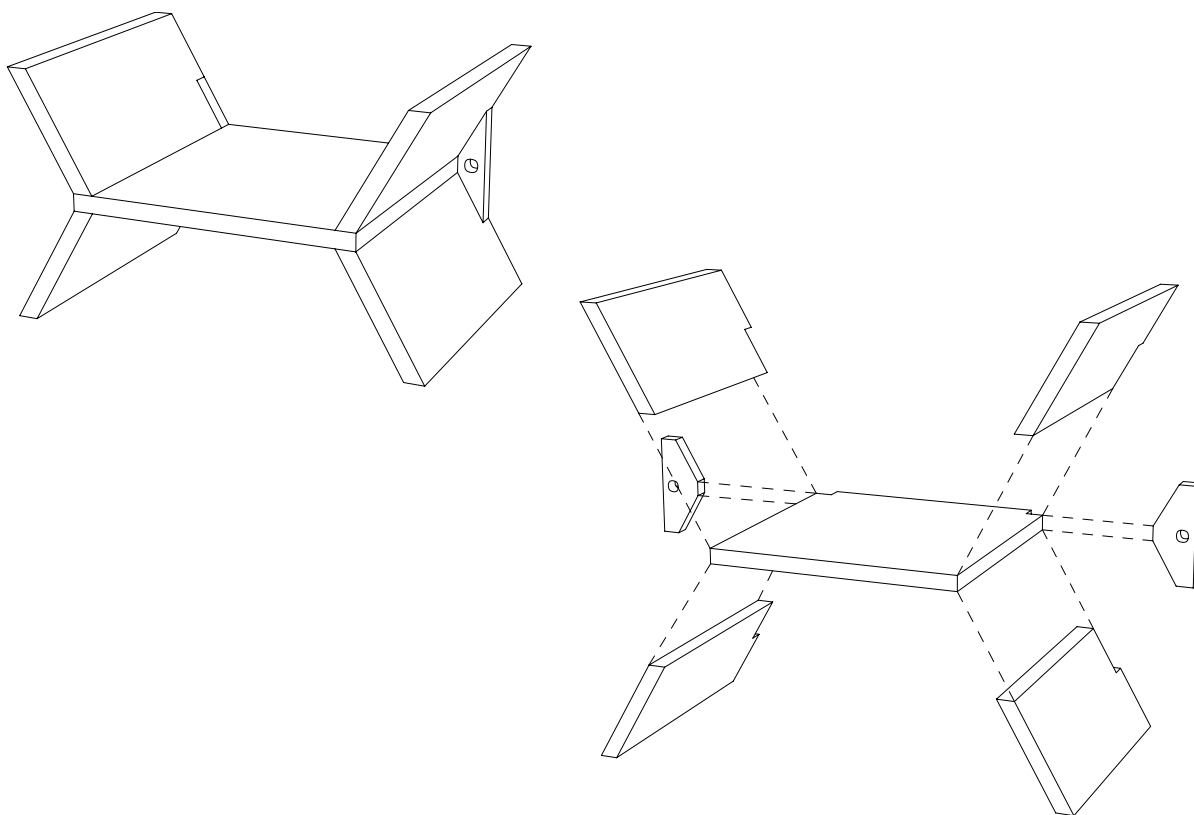
Parte de la idea del crecimiento de una colmena; la relación estética en este caso es sumamente literal, se usó la estructura formal de una sección del panal de abeja para que el usuario pueda generar distintos armados según sus necesidades, sus medidas generales son 40 cm de ancho por 30 cm de alto y 30 cm de profundidad.



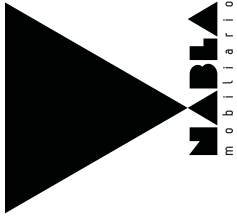
▲Apilando *Zúmbale*.



▲Opciones de armado de repisas Zúmbale.



▲Un modulo de repisas.



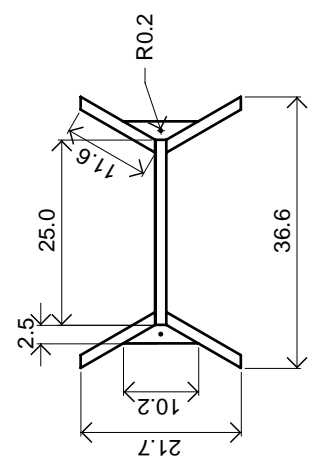
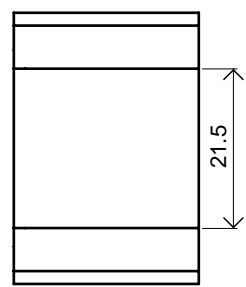
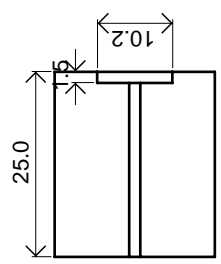
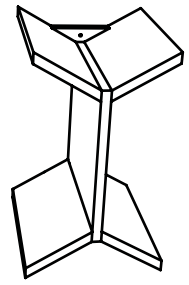
PROYECTO Repisas Zumbale
CLIENTE Nabla
FECHA 03 sep 2013

NOTAS GENERALES :
Modulo fabricado en
MDF acabado en laca
color a elegir del catalo-
go

ESCALA / UNIDADES
sin cm

NOMBRE Repisa modular.

CLAVE 0-1



► ESCALABANCO TRÉPALE

Accesorio fabricado en madera maciza de tzalám o maple con acabado bruñido y cera de abeja.

El sistema de unión es por medio de taquetes y pegamento, posee capacidades plegables que lo hacen fácil de guardar.

El sistema de trabado se activa por presión, está conformado por tres piezas: marco interno, marco externo, eje de giro y eje fijo de aluminio de 1/2 pulgada.

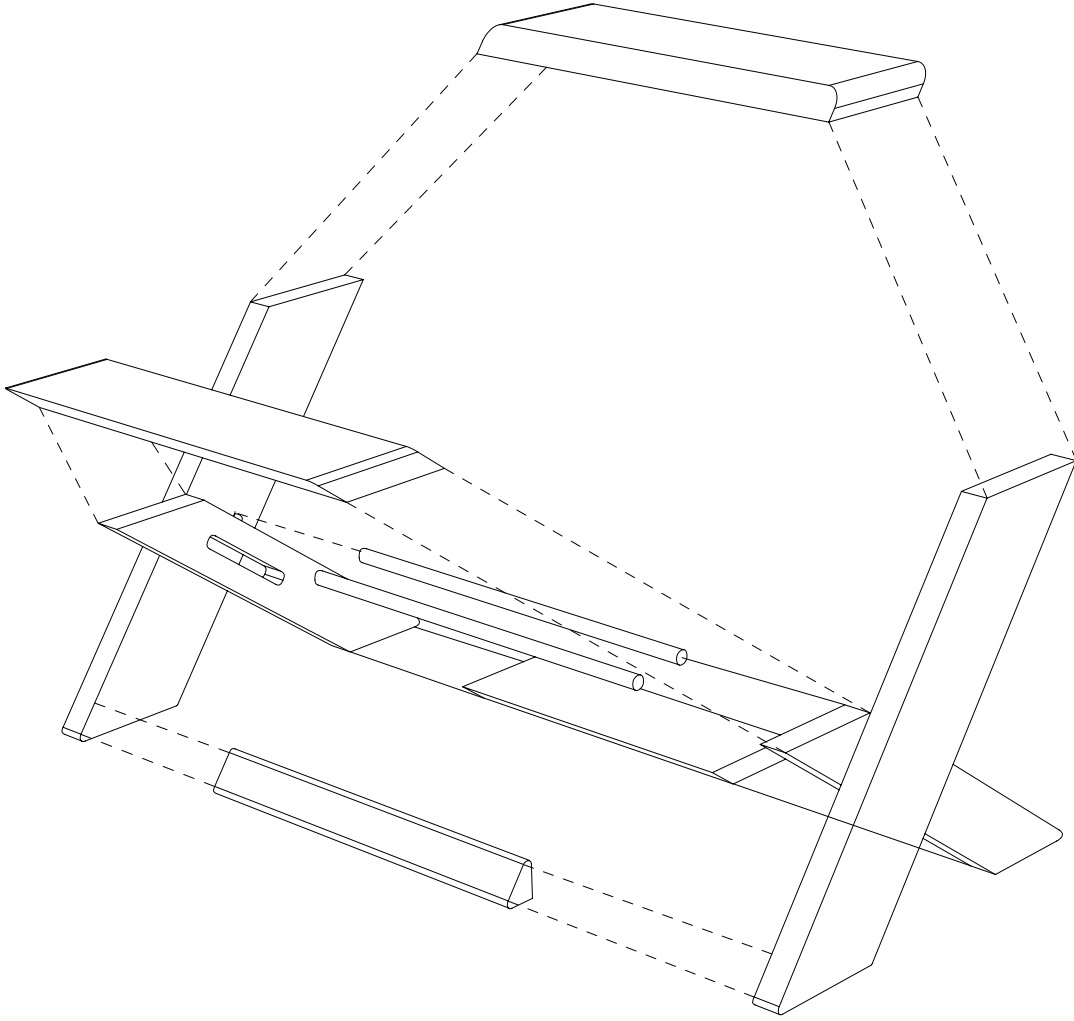
Sus medidas generales son 50 cm de alto por 60 cm de ancho y 45 cm de profundidad.

El objetivo de este producto se encuentra en la capacidad de plegado para fácil guardado y dotar al usuario de una altura superior y servir como banco bajo.

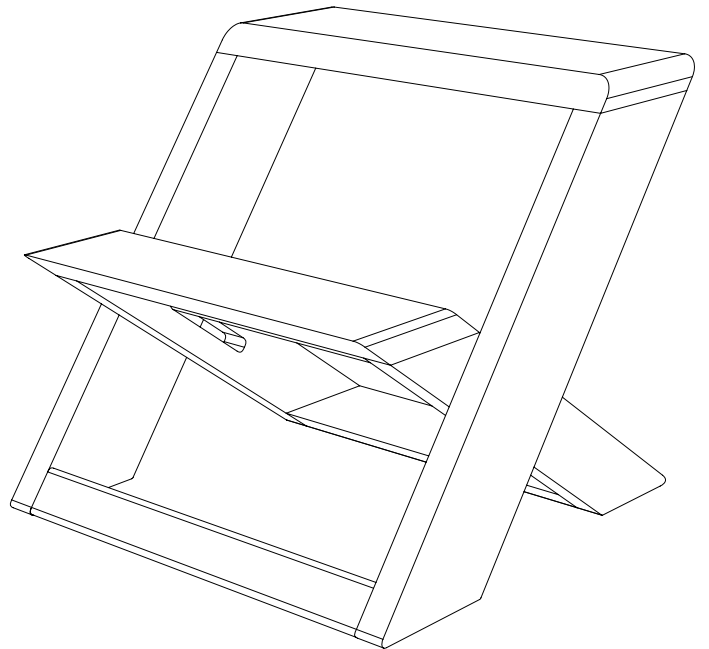
Su estética la determina la función y hace referencia formal a muebles de madera que se venden en las esquinas de las zonas populares de la ciudad de Mexico.

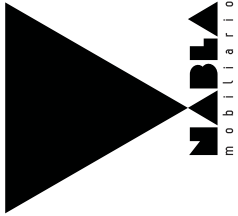


▲Versión final de escalabanco .



▲ *Versión final de escalabanco explosivo.*





PROYECTO Escalabanco trepale

CLIENTE Nabla

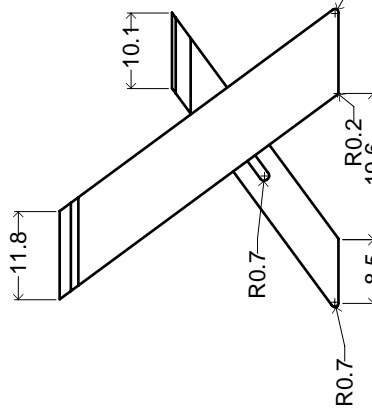
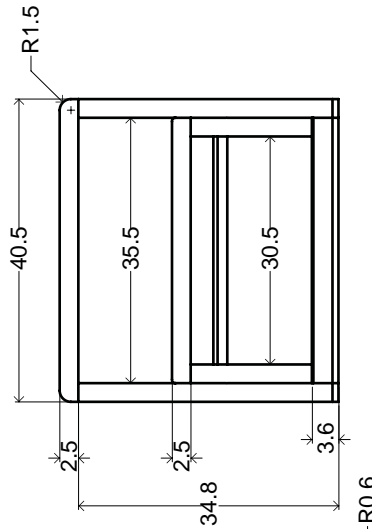
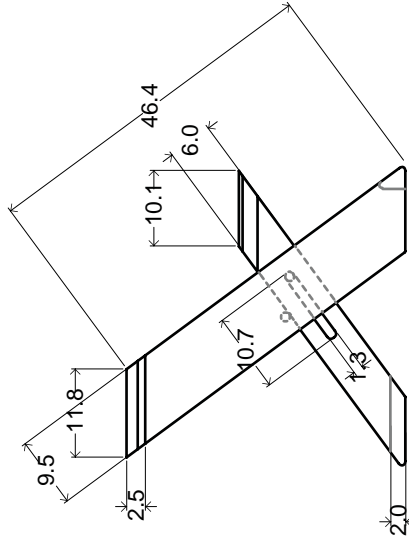
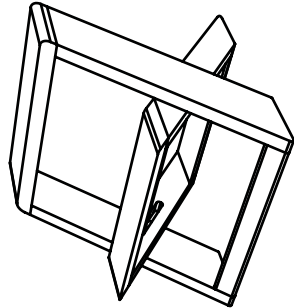
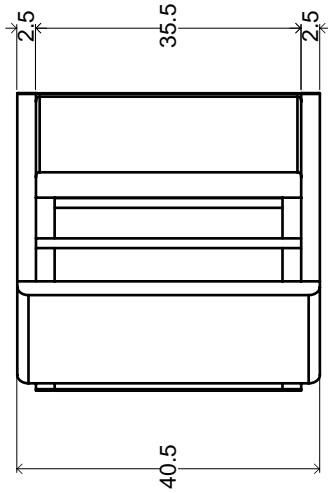
FECHA 13 sep 2013

NOTAS GENERALES :
Escalabanco fabricado en madera maciza de tzalam con postes de aluminio de 1/2 inch.

ESCALA / UNIDADES sin cm

NOMBRE Vistas generales.

CLAVE CA 01



► VISION A FUTURO

Para hablar de lo que queremos hacer en un futuro no podemos pasar por alto las raíces que nos hicieron llegar hasta este punto.

El CIDI nos dió las bases de como concebir un objeto, desde un concepto hasta su realización. Aprendimos métodos básicos para poder procesar materia prima y también la forma de expresarnos en forma gráfica para poder comunicar nuestras ideas a clientes y proveedores, por medio de bocetos, planos y representaciones digitales.

La UNAM nos abrió las puertas a un panorama universal para poder emprender una forma de vida y moldear nuestro entorno; pues en ella encontramos muchas de las herramientas y conocimiento que nos hacían falta para fundar una empresa integral.

En este documento se compila la información del desarrollo de la empresa en su primer etapa, es decir desde su concepción como un proyecto de amigos, hasta su formalización y estructuración a partir de un plan de negocios. Esos primeros años fueron principalmente de aprendizaje, crecimiento y posicionamiento dentro de un mercado del cual todavía somos nuevos y nos falta un largo camino por avanzar para adquirir experiencia y reconocimiento.

Actualmente podemos decir que nos encontramos arrancando una nueva etapa, pues después de reestructurar algunos aspectos de la forma en la que operamos, comenzamos a tener mas estabilidad en nuestros proyectos, mejores tiempos de entrega y mayor calidad en nuestro producto terminado.



También es bueno señalar que además de esa reestructuración, nos percatamos que éramos capaces de cubrir otro tipo de necesidades que el mismo mercado de mobiliario demanda en algunas ocasiones. Desde que algunos de nuestros clientes solían preguntarnos si podíamos hacer muebles sobre diseño, con medidas específicas o personalizados, descubrimos que de esa manera podíamos ofrecer un servicio mas amplio y que fuera mas satisfactorio para las necesidades específicas de cada cliente.

A nuestros productos de línea se agregaron elementos de personalización, desde el tipo de madera hasta el color de los acabados, aunque primordialmente decidimos ofrecer servicios de mobiliario sobre diseño, a la medida y de interiorismo. Estos últimos nos ayudaron a cubrir una parte del mercado que no estaba contemplada en nuestro plan de negocios original, la cual nos ayudó a posicionar la marca de nuestros muebles en otros medios al hacer colaboraciones con diseño de interiores y despachos de arquitectura y museografía.

Con este impulso y esta nueva visión del mercado, la prospección de nuestro negocio fue tomando forma, enfocando NABLA en un futuro a mediano plazo buscaremos seguir diseñando mobiliario de línea con dos enfoques.

-El primero seguirá bajo la idea que rige los productos mostrados en esta tesis, multifuncionales para espacios reducidos.

Tenemos el objetivo de incrementar la capacidad instalada en nuestro pequeño taller de prototipos para aumentar la eficiencia y alcanzar a cubrir una mayor demanda y en un futuro poderlo convertir en fábrica, pues procuramos hacer que esta línea cuente cada vez con precios más accesibles y así posicionar los productos en puntos de venta con mayor concurrencia como supermercados y tiendas departamentales.

-El segundo enfoque de los muebles seguirá una línea mas exclusiva y estará de la mano con diseños personalizados y proyectos de interiorismo, para estos se hará una diferenciación no solo con el tipo de diseño, que puede ser más complejo o exclusivo, si no también con maderas, materiales y acabados que pueden resultar mas costosos, pero que aumentan significativamente la percepción del valor del objeto.

Con esta visión a futuro, esperamos que el crecimiento deseado de NABLA nos lleve a posicionar la empresa como uno de los principales productores de muebles diseñados en México, aunque a veces es incierto el rumbo que tomaremos por la inmensa cantidad de factores que pueden influir en la evolución de un negocio, el único objetivo que debe mantenerse intacto es aquel que hace que el Diseño Industrial en México pueda generar a partir de empresas crear empleo y fabricando productos originales que puedan mejorar el día a día de las personas a partir de la innovación e identidad.





AGRADECIMIENTOS

El equipo de NABLA esta profundamente agradecido con su familia por soportar nuestras juntas , usar nuestras casas como bodegas, taller y oficinas, en segundo lugar a nuestros proveedores que con su arduo trabajo logramos entregar nuestros productos a nuestros clientes que confían en nosotros, a nuestros amigos por el apoyo y el aliento para seguir trabajando en esta sueño que es NABLA.

BIBLIOGRAFÍA

CANACINTRA, Sector de la industria mueblera [Web en línea]

<<http://sectores.canacintra.org.mx/>> [Consulta 2014]

Instituto Nacional de Geografía y Estadística [Base de datos en línea]

<<http://www.inegi.org.mx/>> [Consulta 2012-2014]

Tinsa Tasaciones Inmobiliarias [Base de datos en línea]

<<http://www.tinmex.com.mx/>> [Consulta 2013-2014]

Industria del mueble espera expansión de 3% en 2013 [Noticia en línea]

<<http://www.mexicanbusinessweb.mx/sectores-productivos-de-mexico/sectorproductivoindustrial/industria-del-mueble-espera-expansion-de-3-en-2013/>> [Consulta 2013]

Industria mueblera sigue artesanal [Noticia en línea]

<<http://www.cnnexpansion.com/manufactura/2011/10/20/industria-mueblera-sigue-artesanal>> [Consulta 2012]

Industria mueblera en apogeo [Noticia en línea]

<<http://www.cnnexpansion.com/manufactura/2011/12/08/industria-mueblera-en-apogeo>> [Consulta 2012]

Un Vistazo Mueblero [Noticia en línea]

<<http://www.manufactura.mx/industria/2012/02/03/un-vistazo-mueblero>> [Consulta 2012]