



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN
LICENCIATURA EN DISEÑO INDUSTRIAL



Innovación de producto.
El enfoque del diseñador industrial como emprendedor.

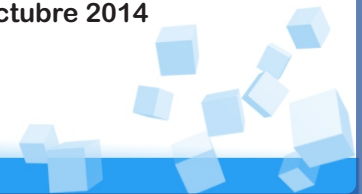
**Proyecto final más réplica oral que para obtener el título de
Licenciado en Diseño Industrial presenta:**

Leonardo Santacruz Flores.

Asesor: D.I. Miguel Ángel Varela Bonilla.

Nezahualcoyotl, Estado de México.

Octubre 2014





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN
LICENCIATURA EN DISEÑO INDUSTRIAL



INNOVACIÓN DE PRODUCTO.
EL ENFOQUE DEL DISEÑADOR INDUSTRIAL COMO EMPRENDEDOR.



PROYECTO FINAL MÁS RÉPLICA ORAL QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN DISEÑO INDUSTRIAL PRESENTA:

LEONARDO SANTACRUZ FLORES.

NEZAHUALCOYOTL, ESTADO DE MÉXICO.

OCTUBRE 2014



DIVERSUS

RESUMEN Y ABSTRACT

El presente trabajo final titulado: "El diseñador industrial como emprendedor", es el resultado de la innovación de un producto líder de la empresa Dversus lanzado al mercado con el nombre de "Cerdito enmascarado", una alcancía en forma de cerdito de cerámica con una máscara en textil lycra y aplicaciones de charol retomada de la lucha libre mexicana. Se sigue un proceso para consolidar una empresa por medio de un plan de negocios, con la creación de marca, mercadotecnia, administración, y planteando con claridad objetivos a alcanzar. Involucrar desde el desarrollo del producto, hasta su comercialización.

This final work called: "The industrial designer and entrepreneur", is the result of the innovation of a leading company product Dversus released with the name "Cerdito enmascarado" it's a ceramic piggy pig with a mask lycra textile and patent applications resumption Mexican wrestling. A process to consolidate a company through a business plan, with branding, marketing, management continues, and posing with goals to achieve clarity. Engage from product development to marketing.

SÍNODOS

D.I. Patricia Díaz Pérez.

D.I. Martín Villa Omaña.

D.I. Miguel Ángel Varela Bonilla.

D.G. Cesar Viveros Aguilera.

D.I. Ericka Cortés Peña.

AGRADECIMINETOS

Mis padres:

A ellos quienes no solo son mis padres sino mis mejores amigos, por todo su apoyo, consejos para tomar las mejores decisiones, y su estímulo para lograr mis objetivos.

Mis amigos:

Agradezco a todos mis amigos, sin excepción alguna ya que cada uno ha influido significativamente para poder finalizar este trámite académico.

Profesores:

Para todos los profesores que han contribuido a mi formación académica, hasta llegar a este último paso. A mis asesores y sinodales de proyecto final por su ayuda para cerrar este ciclo de mi vida.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	7
--------------------	---

CAPÍTULO 1. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA DVERSUS.

1.1 Inicio de una empresa: Dversus.....	9
1.1.2 Plan de negocio.....	10
1.2 Antecedentes alcancías de cerdito.....	24
1.3 Máscara de lucha libre.....	29
1.3.1 Tipos	30
1.3.2 Materiales	32
1.4 Alcancía cerdito enmascarado.....	33

CAPÍTULO 2. MÉTODO DE DISEÑO.

2.1 Objetivo.....	35
2.2 Usuario.....	36
2.3 Contexto.....	36
2.4 Análisis de productos.....	37
2.5 Requerimientos.....	41
2.6 Concepto.....	46

CAPÍTULO 3. DESARROLLO DEL DISEÑO DE LA ALCANCÍA.

3.1 Descripción de la alcancía.....	48
3.2 Planos de la alcancía.....	55
3.3 Plantillas de la máscara.....	58
3.4 Diseño de empaque.....	62
3.5 Renders.....	64
3.6 Secuencia de uso.....	65

CAPÍTULO 4. MERCADOTECNIA.

4.1 Producto.....	70
4.2 Precio.....	71
4.3 Plaza.....	78
4.4 Promoción.....	82

Conclusión.....	84
Bibliografía.....	86

Anexos:

Norma oficial mexicana NOM-050-SCFI-2004.....	90
Norma oficial mexicana NOM-004-SCFI-2006.....	94
Certificado INDAUTOR.....	95
Diploma ProEmpleo.....	96

INTRODUCCIÓN

Durante la carrera de diseño industrial, nos formamos profesionalmente en la creación y renovación de nuevos objetos, instrumentos, utensilios, que satisfacen necesidades humanas, basados en ergonomía, color, forma, materiales, procesos de producción, costos entre otros. Por medio de estas herramientas se presentará a lo largo del presente documento la descripción y la mejora e innovación de un objeto común, tal como una alcancía en forma de cerdito junto la combinación de uno de los elementos más significativos y característicos de la cultura popular mexicana, representado por las máscaras de lucha libre.

Se diseña una variante de la clásica alcancía de cerdito al integrarle diversas máscaras; adquiriendo una personalidad e incluso carisma con cada uno de los luchadores enmascarados y tener la opción de intercambio de ellas. Dando como resultado un producto de primera calidad: alcancía de cerdito, máscara, empaque, etiquetas.

El desarrollo del producto se basa en las 4 p's de la mercadotecnia, que son producto, precio, plaza y promoción, para obtención de mayores ventas a las actuales, logrando posicionamiento de la marca Dversus dentro del mercado.

Se incluye una visión del diseñador industrial, como emprendedor de negocio, empresario y por tanto creación de fuentes de empleo una empresa tipo PYME.

El documento esta dividido en 4 capítulos.

Capítulo 1.- Antecedentes de la empresa Dversus: donde se hace una breve descripción del inicio de la empresa, junto con el desarrollo de un plan de negocios y de como surgió el producto de cerdito enmascarado.

Capítulo 2 .- Método de diseño: En este capítulo se define el objetivo, usuario, contexto, un análisis de productos, y requerimientos para el diseño de la alcancía.

Capítulo 3 .- Desarrollo de diseño de la alcancía: con una descripción detallada del objeto, planos técnicos, plantillas para elaboración de la máscara, plantilla de empaque, secuencias de uso.

Capítulo 4 .- Mercadotecnia: Finalmente se abordan los temas para la comercialización de la alcancía basado en las 4 p's.

CAPÍTULO 1

ANTECEDENTES DE LA EMPRESA DVERSUS

DVERSUS

1.1 - Inicio de una empresa: Dversus.

¿Qué es Dversus?

Dversus es una empresa mexicana de iniciativa propia, dedicada a crear y difundir objetos de diseño mexicano. El nombre de la empresa se origina con el juego de la palabra diverso, y englobando lo que a cada una de las personas nos hacen tan diferentes pero a la vez similares en cuanto a sexo, música, cultura, pensamientos, gustos, estilos, diseño para todos, siguiendo una línea y adecuando otros estilos a la marca.

La idea de generar autoempleo con los inicios de Dversus en febrero de 2011, fue en primera instancia, playeras impresas en serigrafía (Foto 1), para posteriormente introducir diseños propios de mochilas, bolsos y objetos decorativos. Se tiene buena aceptación por el diseño gráfico de las playeras, posteriormente al introducir un nuevo producto denominado “Puerquito enmascarado” (Foto 2) que consiste en una alcancía con forma de cerdito y una máscara similar a la de lucha libre en tela, se obtiene una gran aceptación por dicho producto, se decide dar prioridad y mejorar la calidad del mismo.



Foto 1: Playeras impresas en serigrafía. Propia. 20-febrero-2011.



Foto 2: Puerquito enmascarado. Propia. 27-Marzo-2012.

1.1.2 - Plan de negocio.

Concepto de empresa.

Creación y diseño de productos originales y modernos de calidad, basados en las tradiciones y aspectos culturales de México elaborados en: cerámica, textil y madera, con un servicio personalizado.

Misión.

Dversus es una empresa mexicana que busca difundir las tradiciones y folklore nacional entre las nuevas generaciones mediante la elaboración de productos de alta calidad y personalizados.

Visión.

Ser una marca reconocida en México con el posicionamiento de nuestros productos en el mercado, mediante la calidad de nuestros productos, buen servicio y el compromiso con nuestros clientes.

Valores.

La empresa opera bajo los siguientes valores:

Responsable.	Compromiso.	Confianza.	Honesta.
Integra.	Emprendedor.	Consciente.	Optimismo.

Justificación de la Idea

El proyecto surge de diseñar una alcancía de cerámica en forma de cerdito con una característica muy particular, una máscara semejante a la de la tradicional lucha libre mexicana, realizada en tela para tener la opción de intercambio y poder darle otra personalidad, buscando fomentar el ahorro y la cultura popular mexicana.

El producto adquiere aceptación en el mercado dando las primeras ventas y se decide emprender con dicho producto para generar empleos directos e indirectos en el país.

Aún teniendo el producto líder de la empresa se continúa en la diversificación de productos cerámicos, textiles y madera, continuando el concepto de la empresa.

Productos y Servicios

Cerámica:

Alcancía de cerámica con máscara.- Objeto decorativo y de almacenamiento de dinero en efectivo, con un cuidado adecuado tiene una duración aproximada de 10 años.

Maseta de cerámica.- objeto decorativo, con duración aproximada de 10 años, con una línea propuesta por la empresa.

Piel:

Corbata.- Accesorio de vestir, duración aproximada 10 años.

Corbatín.- Accesorio de vestir, duración aproximada 10 años

Piñonera.- Bolso, duración aproximada 7 años

Cartera.- Accesorio, duración aproximada 15 años

Madera:

Aretes.- Accesorio, duración 5 años

Prendedor para cabello.- Accesorio, duración 6 años

Mobiliario:

Puff.- Mobiliario textil, duración aproximada, 5 años

Servicio de personalización de producto color, imágenes, nombres.

Mercado

Perfil del cliente y/o consumidor final

Variables Demográficas	
Género	Hombre - Mujer
Edad	18 - 60 años
Ubicación	República Mexicana
Variables Socio Económicas	
Ingreso	6,800.00 en adelante
Ocupación	No aplica
Educación	Secundaria
NSE	Nivel D+

Variables Psicográficas	
Estilos de Vida	Gusto por productos novedosos y originales
	Gusto por la tradiciones y cultura mexicana
	Adquisición de productos personalizados. Compras por internet.
Variables Conductuales	
Beneficios buscados	Satisfacción, identidad, estatus, motivación, reconocimiento, pertenencia, seguridad

Mercado

Perfil del cliente Empresarial

Perfil de cliente Empresarial CMLL	
Giro al que pertenece la empresa	Servicio y comercio
Ubicación	Dr. Lavista 189 Cuauhtémoc, Doctores, Ciudad de México, Distrito Federal
Extensión de Empresa	Arena México, Coliseo.
Situación de Empresa	Consolidada

Perfile Cliente Empresarial MAP (Museo de Arte Popular)	
Giro al que pertenece la empresa	Servicio y comercio
Ubicación	Revillagigedo 11, Cuauhtémoc, Centro, 06010 Ciudad de México, Distrito Federal.
Extensión de Empresa	Polanco, AICM Terminal 2, Los Cabos.
Situación de Empresa	Consolidada.

Mercado Potencial.

Tamaño del mercado

Nuestras ventas son principalmente vía internet, estudios realizados por La Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI) tenemos que en México hay 45.1 millones de usuarios de este medio, los cuales el 52% están dentro del rango de edad de nuestro clientes meta, 87% acceden a las redes sociales, 37% realizan compras en línea de ropa y accesorios, gastan entre \$400 a \$1,000 pesos en cada compra en línea, dimensionamos un mercado de 17 millones de clientes potenciales.

Competencia.

Tienda !Ay Güey!

Concepto de negocio	El objetivo es hacer una marca de moda que represente las cosas que valen la pena de México. El diseño, las materias primas y la mano de obra debe ser al menos 90% mexicana.
Ubicación	Calzada del hueso #519, local 213 Col. Residencial acoxa, Delegación tlalpan, México D.F.
Fortalezas	Franquicias, consolidada, promociones, Variedad de productos.
Debilidades	Producción en masa una misma línea, mayor peso la producción de playeras, ventas por internet.
Como compite en el mercado	Franquicias, ubicación en plazas, redes sociales, pagina web.
En que se diferencia de los demás negocios	Identidad Mexicana
Como considera su precio	Accesible precios desde \$300.00MXN
Cómo describiría la calidad de lo que venden	Calidad Media, Falta de acabados.

Análisis FODA de la empresa Dversus.

Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
Personalización de productos	Producción limitada	Financiamientos	Dependencia de un solo proveedor
Empresa 100% mexicana	Logística	Bazares	Caída del mercado global
Originalidad de productos	Local físico	Incubadora PYME	Catástrofes
conocimiento de elaboración de los productos		Ventas en extranjero	Inseguridad
Ventas en línea		Nuevos materiales	Reformas Fiscales
Presentacion de productos		Nuevos Proveedores	
Calidad		Buscar nueva reminiscencia de la cultura mexicana	
Precio competitivo			
Insumos mexicanos			

Comercial.

Proceso de comercialización.

Se tendrá una línea de productos base en cada una de las tiendas propuestas para su venta. Sí el producto es adquirido directamente a la empresa el cliente tiene la posibilidad de personalizar el producto por un costo adicional, Facilidades de pago, envíos a domicilio.

Canales comerciales

Se tiene contemplado abrir un primer local, en la colonia roma cercano a la zona centro del D.F. Introducción de algunos productos en tiendas de Diseño, participar en bazares itinerantes dentro y fuera del D.F.

Promoción y Publicidad

Al inicio de operaciones se dara publicidad por medio de Redes sociales Principalmente Facebook y Twitter, dando promociones de envíos gratuitos, facilidad de pago, personalización de productos.

Posteriormente la apertura de la pagina web, continuando con las promociones.

Operaciones.

Proceso

1. Diseño de las colecciones
2. Fabricación en talleres de terceros y manufactura propia.
3. Venta en la tienda online.

Capacidad

Dado que tercerizamos parte nuestra producción, aun así contamos con capacidad suficiente para abastecer el plan de ventas que proyectamos. Si cualquiera de los talleres que seleccionamos tuviera algún problema de producción, tenemos la posibilidad de trabajar con otros talleres de la zona.

Proveedores

Cerámica: Rigoberto Cobo, Taller de cerámica de Rubén Orozco y Arcicor.
Bisutería en madera se produce en corte y grabado laser.
Productos textiles Maquiladora Peggy Sharon.
Empaques: Camsa, publimedmor.

Localización

La tienda Dversus estará localizada cerca de la zona céntrica del Distrito Federal (Colonia Roma).

Objetivos de la Empresa.

Objetivo a corto plazo

- Registrar Marca y producto en el IMPI e INDAUTOR: Octubre 2014.
- Regularizar la empresa conforme a la ley: Noviembre 2014
- Tener ventas de 150 piezas al mes: Diciembre 2014
- Diversificar productos: Enero 2015
- Comprar Maquinas de coser rectas: Julio 2015

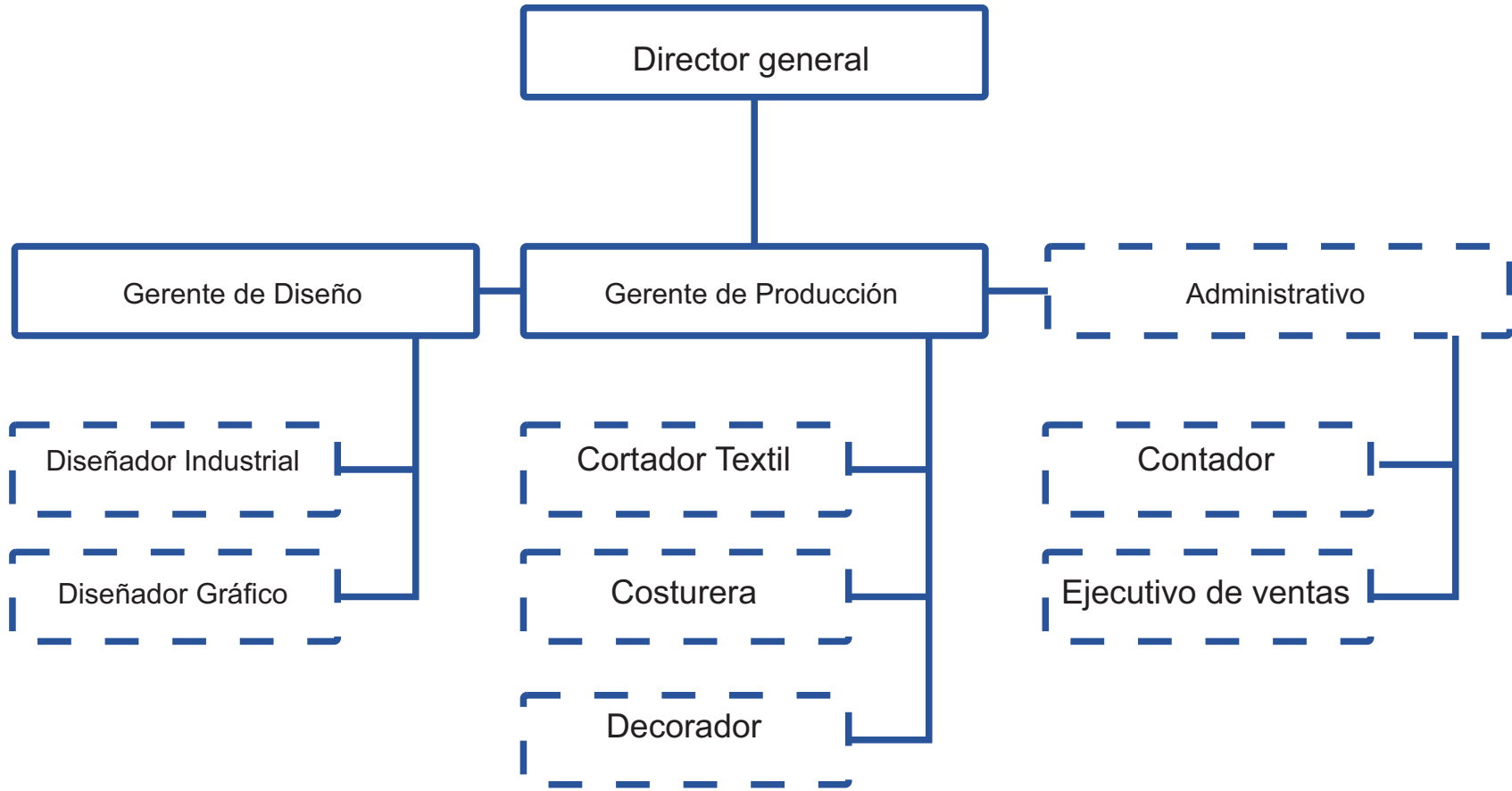
Objetivo a mediano plazo

- Posicionar la Marca: enero de 2017
- Ampliar Línea de productos: enero 2017
- Apertura de primera tienda física Dversus: Octubre 2017
- Comprar o rentar Bodega: Noviembre 2017
- Comprar hornos para cerámica: Noviembre 2017

Objetivo a largo plazo

- Exportar producto cerdito enmascarado: 2020
- Inversión en la bolsa: 2020
- Venta de franquicias : 2020
- Comprar o rentar Nave industrial: 2020

Organigrama.





DIVERSUS

Descripción de puestos

Título del puesto: Director General

Jefe Superior:Ninguno

Departamento: Dirección general

Jefe inmediato: Ninguno

Requisitos generales para el puesto

Edad: 28 años en adelante

Nivel mínimo de estudios:
Licenciatura

Sexo: Masculino

Nivel máximo de estudios:

Estado civil: Indistinto

idioma Extranjero: Inglés

Experiencia laboral: 2 años

Computación:
Sistema operativo windows
Paquetería office

Funciones del puesto

Definir estrategias comerciales en la empresa. Entablar relaciones comerciales con los clientes. Supervisar los gastos e inversiones generados por la empresa.Mantener espíritu de trabajo y motivación de todas las áreas.

Habilidades

Manejo de personal. Liderazgo directivo. Proactivo. Orientado a objetivos y resultados.



DIVERSUS

Descripción de puestos

Título del puesto: Gerente de diseño

Jefe Superior: Director General

Departamento: Depto. de diseño

Jefe inmediato: Director General

Requisitos generales para el puesto

Edad: 25 años en adelante

Nivel mínimo de estudios: Licenciatura

Sexo: Indistinto

Nivel máximo de estudios:

Estado civil: Indistinto

idioma Extranjero: Inglés

Experiencia laboral: 2 años

Computación: Sistema operativo windows. Paquetería office, Solidworks, 3D Max. autocad.

Funciones del puesto

Definir la creación de nuevos productos y valoración de mejorar los existentes. Motivación de grupo de trabajo. Relación con nuevos clientes. Cumplimiento de objetivos en tiempo y forma. Búsqueda de nuevas tendencias.

Habilidades

Manejo de personal. Liderazgo. Proactivo. Comprometido. Tolerancia a la frustración.



DVERSUS

Descripción de puestos

Título del puesto: Gerente de producción

Jefe Superior: Director General

Departamento: Depto. de producción

Jefe inmediato: Director General

Requisitos generales para el puesto

Edad: 25 años en adelante

Nivel mínimo de estudios: Licenciatura

Sexo: Indistinto

Nivel máximo de estudios:

Estado civil: Indistinto

idioma Extranjero: Inglés

Experiencia laboral: 2 años

Computación:
Sistema operativo windows
Paquetería office.

Funciones del puesto

Supervisión de procesos de producción, Gestión de materiales, Motivación de personal, Solucionar problemas de producción. Relación con distribuidores.

Habilidades

Manejo de personal. Liderazgo.
Proactivo. Organizado. Comprometido.
Honesto.

DVERSUS



Encuesta

Por favor rellene esta pequeña encuesta.
La información que nos prorcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de un nuevo producto. La encuesta dura cinco minutos aproximadamente. Gracias.

Mostrar imagen de alcancia.

1.- Que le parece la Alcancia en una escala del 1 al 5, donde 5 es "Muy interesante" y 1 es "Nada interesante". (si la respuesta es 1 o 2 finalizar encuesta)

1 2 3 4 5

2.-¿Cuál o cuáles de los siguientes aspectos le atraen del producto?

Curiosa
Innovadora
Creativa
Máscara con opción de intercambio
otro:

3.- ¿Compraría este producto a un precio de 500 pesos?

Muy probablemente
Probablemente
Es poco probable
No es nada probable
No lo sé

4.- ¿En qué lugar o lugares le gustaría poder comprar este producto?

Tienda Arena México
Tiendas de prestigio (liverpool, sanborns, sears)
Internet
Tiendas de Diseño.

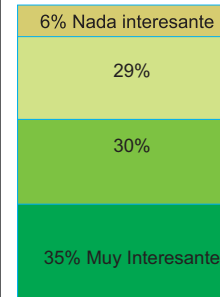
5.- ¿Que modelos de máscara le gustaría adquirir con la alcancia?

Datos del encuestado:

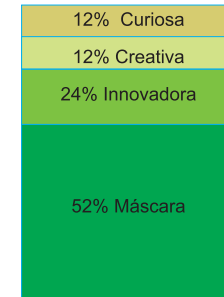
Sexo:
Edad:

Muchas gracias.

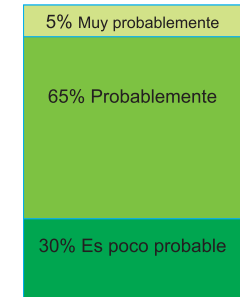
Se realizó un estudio de mercado a través de cien encuestas a nivel de calle a las afueras de la Arena México, donde el 43% son mujeres entre 22-37 años y un 57% son hombre entre 24-60 años arrojando los siguientes datos:



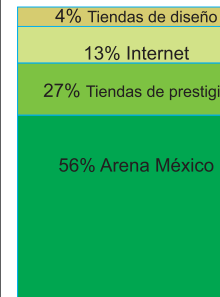
Pregunta 1



Pregunta 2



Pregunta 3



Pregunta 4

Pregunta 5:

Clásicos: Huracán ramírez, Mil Máscaras, Tinieblas, El Santo, La Parka, Atlantis, Dr Wagner, Blue demon.

Los del momento: Místico, La Sombra, Sin Cara, La Parka, La Máscara.

Equipos deportivos de Futbol y NFL.

Cómics: Spiderman, Joker, Batman, Capitán América.

1.2 - Antecedentes alcancías de cerdito.

¿Por qué las alcancías tienen forma de cerdo?

Muchos creen que tiene un sentido simbólico y que viene a representar la labor en las fincas, cuando el cerdo se engorda y al llegar cierta época se disfruta de los beneficios de ese engorde. Aunque tiene mucho sentido, su verdadero origen es algo más confuso y extraño.

Aunque la primera alcancía o hucha¹ descubierta fue encontrada en las ruinas de una colonia griega con una antigüedad cercana al siglo II AC, estas alcancías no tenían forma de cerdito. Estas primeras alcancías eran más unos paralelepípedos con una pequeña ranura para depositar monedas. Nada de cerditos en ninguna parte.

El registro para encontrar una pista sobre los orígenes de las alcancías de cerdito es más bien lingüístico, por extraño que parezca. En Inglaterra, desde la Edad Media, se utilizaba una especie de arcilla para fabricar diferentes artículos como ollas, cacerolas y vasijas (jars en inglés). Esa arcilla se denominaba “**pygg**”, en el inglés medio que se hablaba en esa época. Las personas en la Inglaterra de ese entonces guardaban su dinero en estas vasijas o “pygg jars”, expresión que terminó transformándose (por el uso que tenían y por la sonoridad de las palabras) a piggy bank (alcancía de cerdito) así que de ahí se le ocurrió a alguien usar ese dato curioso para darle la forma que tienen las alcancías desde que tenemos conocimiento. (Foto 3)



Foto 3: Alcancía de Barro. Recuperada 21-Abril-2013.
Tomada del sitio web:
<http://adictamente.blogspot.mx/2013/02/por-que-las-alcancias-tienen-forma-de.html>

¹Hucha: Recipiente cerrado con una ranura estrecha y alargada para echar monedas y guardarlas con el fin de ahorrar.

1.3 - Máscara de lucha libre.

Seguramente el señor Salvador Lutteroth González nunca imaginó la altura que alcanzaría la lucha libre mexicana, que en los últimos años ha vivido un "boom" espectacular, mismo que parece no tener fin.

Fue el 21 de septiembre de 1933 cuando la Empresa Mexicana de Lucha Libre (EMLL) presentó su primera función en México. Son tres cuartos de siglo en los que el arte del pancracio ha sorprendido a miles y cautivado a otros tantos con noches espectaculares en las arenas México y Coliseo, y también maravillado a millones a través de la televisión y el cine.

La aparición de estos "súper héroes" de carne y hueso fue bien recibida por "el pueblo" que gustaba de este deporte, quienes dejaron en claro la enorme popularidad del mismo cientos de noches en los cosos capitalinos. Pero la afición no ha disfrutado de ese mundo multicolor y enigmático sólo en las arenas, también pudieron hacerlo a través de la pantalla grande, donde el "Enmascarado de Plata" es el gran referente.

Ya como una estrella consolidada en los cuadriláteros de México, la "Leyenda Plateada" se dio tiempo para enfrentar a diversos monstruos, extraterrestres, momias, hombres lobo y demás entes malignos que buscaban terminar con él y dominar al mundo, aunque siempre salía con el brazo en alto y listo para su siguiente batalla.

Sus primeros filmes fueron "Santo contra el Cerebro del Mal" y "Santo contra los Hombres Infernales", en 1958, de los casi 50 que protagonizó, siendo su última aparición en la película "La furia de los karatecas", en 1982.

Pero no fue únicamente el Santo quien acaparó las pantallas, ya que también tuvieron su momento de gloria Blue Demon, Huracán Ramírez, Mil Máscaras, entre otros, acompañados en varias ocasiones por Wolf Ruvinskis y Nathanael Evaristo León Moreno "Frankenstein".

Incluso, ver a estos personajes en acción en sus diversas producciones cautivó al público, particularmente de Europa, que considera el cine de la lucha libre "azteca" como de culto, en otra clara muestra del "boom" de este deporte.

En los últimos años, los luchadores poco han arriesgado por esta actividad. El Hijo del Santo en algunas películas, "Atlantis y Octagón, La Revancha", al principio de la década de los 90, y el otro "Idolo de los niños", con "Atlantis, al rescate", lo han hecho.

Pero el "boom" no para ahí. Los gladiadores han convertido la lucha libre en algo espectacular, digno de presenciar cada semana en las diversas arenas que ofrecen este espectáculo, algunas con variantes respecto a otras, pero todas apoyando al "catch".

Fuera de las arenas también. En los estadios de futbol no falta alguien con una máscara de luchador, la mercadotecnia con playeras y juguetes ha invadido el mercado, ahora comienza a surgir el dvd con peleas hechas en México y, por supuesto, su aparición en programas de televisión, telenovelas y similares es el pan de cada día.

La "Seria y estable" se ha mantenido en el gusto del público por años y años, aunque empresas como la Triple A, que surgió a principios de los 90, y algunas otras con gladiadores independientes, se han encargado de llevar la lucha, a su manera, por todo el país.

Además, a pesar de que grandes figuras han realizado diversos viajes, son ídolos reconocidos en Japón y han cosechado grandes triunfos en épicas batallas, la internacionalización ha llegado.

Figuras podrán haber muchas en la actualidad, pero pocas tan polémicas, con carisma e idolatradas por la afición, como Doctor Wagner Junior, Hijo del Perro Aguayo y Místico, quienes con un solo movimiento son capaces de hacer explotar cualquier inmueble.

Los tres, miembros del Consejo Mundial de Lucha Libre (CMLL) y estandartes de este negocio en la actualidad, son queridos y odiados en La México, el lugar de sus grandes éxitos, donde se entregan al cien por ciento en cada una de sus presentaciones, con el objetivo de mantener a la lucha libre en el gusto de la afición.

como datos adicionales del boom de la lucha libre mexicana tenemos:

- Amazing Mask es una serie dirigida por Dani Moreno que rinde homenaje a la lucha libre mexicana y al cine fantástico.
- AAA Sin Límite en el Tiempo es una película animada que rinde homenaje a Abismo Negro.
- En 2006 se estrena la película Nacho Libre estelarizada por el actor Jack Black, Ana de la Reguera entre otros. se hizo la película en homenaje a la lucha libre mexicana y tomando en cuenta la historia de un luchador poco convencional conocido como Fray Tormenta. Los más puristas la critican al distorsionar de manera fantástica el sentido del deporte en el país, a pesar de esto la película tuvo una recepción de rango bajo-medio.
- En el terreno de las series animadas Norteamericanas Warner Brothers produjo de 2003 a 2005 la serie animada ¡Mucha Lucha! la cual integra elementos característicos como máscaras y disfraces coloridos siendo una caricatura familiar y de índole fantástica con algunas pocas lecciones de valores y amistad con la familia. Paralelo a esto en Nickelodeon Jorge R. Gutierrez y Sandra Equihua sacan en 2007 la serie animada El Tigre: las aventuras de Manny Rivera la cual en si no es relacionada directamente a la lucha libre pero mantiene a un héroe enmascarado al estilo de un luchador así como otros personajes tanto héroes como villanos en estilos provenientes tanto de los cómics americanos y los Manga Japoneses. No obstante también otras series como Thumb Wrestling Federation toman elementos de esta misma.
- El Grupo de Rock Mexicano Botellita de Jerez en ocasiones ha integrado a sus canciones conceptos de la lucha libre mexicana.
- Peculiar es el caso de la música surf, que en México se concentra en el Valle de México, en donde gran parte de los grupos recurren a las máscaras de lucha libre durante sus presentaciones a manera de tributo. Las agrupaciones más reconocidas llevan por nombre Lost Acapulco y Los Elásticos .
- En Street Fighter, el personaje de "El Fuerte" es un luchador mexicano.
- En el videojuego Tekken, el personaje "King", está inspirado en un luchador mexicano.
- En el 2002 Christina Aguilera en su video musical Dirty, incluyo un ring con luchadores usando mascararas de la lucha libre mexicana.
- En The King Of Fighters, los personajes de "Ramon" y "Angel" son luchadores mexicanos.

La Lucha libre mexicana ha traspasado sus fronteras gracias a luchadores mexicanos que han salido al extranjero a tener combates de corte internacional en países como Japón, Estados Unidos, España, Alemania, Inglaterra y Puerto Rico entre otros, en donde se han ganado el respeto de los locales y reconocimiento como leyendas y figuras mundiales, luchadores como El Santo, Mil Máscaras, Canek, Dos Caras, Dr. Wagner, Jr., Eddie Guerrero, Rey Mysterio, Alberto del Rio, Místico, etc han logrado que la fama de los luchadores mexicanos traspase las fronteras mexicanas y representen este estilo de lucha en las mejores empresas de lucha del mundo.

La Magia que envuelve la Lucha libre se determina principalmente en las Máscaras, en los inicios de la Lucha no se tomaba muy en cuenta o aun no se le daba mucha importancia a las tapas, pues antes la lucha era más raquítica y muy simple, a los primeros luchadores les bastaba subir con solo un calzón y unas botas al ring para demostrar los conocimientos y las llaves que aplicaban a sus contrincantes, pero al pasar el tiempo en que la lucha fue creciendo más y hubo a quien le interesó portar una máscara, (Foto 4).



Foto 4: Primer mascara del mundo.
Recuperada 20-Abril-2013.
Tomada del sitio web:
<http://www.mtzwear.com/esp/historia.php>

Esto fue precisamente durante mediados de la década de los 30's, pero no le tomaban mucha importancia a la máscara hasta la década de los 50's cuando ya surgían a la fama grandes leyendas como el Santo, Blue Demon, Black Shadow, Médico Asesino, Rayo de Jalisco y mas luchadores que le fueron agregando a la máscara que antes fue austera, algunas figuras y moldes según el personaje que portaran.

Los diseños que portan los luchadores son esenciales en la creación de sus personajes, les confiere un sentido único, una intencionalidad, rodeando al luchador de un halo de misterio.

Al convertirse en una prenda de gran valor; el auge que causaron fue tal, que llego un momento en que las mascaras formaron parte de los retos y se empezaron a apostar, al igual que las cabelleras. Tal como lo hicieran los indígenas en la antigüedad, el luchador encontró en la máscara un sentido mágico.

“es un instrumento que le permite disfrazarse y cambiar momentáneamente de personalidad, o bien, lograr por imitación de lo que se desea, el dominio sobre eso (García, Heriberto, 1965).”

1.3.1 - Tipos.

Existen 7 tipos de máscaras.

1° Máscaras de Bondeadas: son las máscaras mas económicas, cómo su nombre lo indica de tela Bondeada con espuma de poliuretano, estas máscaras son las más comunes ya que son muy fáciles de conseguir, aunque no guardan las características principales de las máscaras usadas por los luchadores. Costo entre \$50 y \$80.

2° Máscaras Oficiales: son las máscaras que los gladiadores venden, y aunque las compres directamente con el luchador no quiere decir que sean "buenas" ya que muchas están muy mal cosidas y no siempre guardan las características y medidas de la máscara que porta el luchador estas máscaras oscilan entre los \$350 y \$400.

3° Máscaras Semi-profesionales: Aunque estas máscaras no son ocupadas para luchar ya que no son de un material muy resistente y no cuentan con los refuerzos en las costuras necesarios ni con el paño que sirve para evitar que el sudor entre a los ojos, y por lo mismo al momento de la batalla podría romperse y mostrar la identidad del luchador, casi siempre son usadas por los luchadores en firma de autógrafos o en convivencias ya que son muy cómodas. Estas máscaras oscilan entre los \$500 y \$600.

4° Máscaras Profesionales: Son las máscaras usadas para luchar ya que cuentan con refuerzos de la costura en boca y ojos, y también cuentan con paño para el sudor, estas máscaras son las más resistentes y perfectas para luchar, estas máscaras oscilan entre los \$1,200 a los \$1,800, y pueden ser adquirida con el luchador en cuestión o pueden ser encargadas con algún mascarero.

5° Máscaras de Presentación: son máscaras que guardan las características de una máscara profesional, pero son máscaras elaboradas con distintos tipos de materiales más vistosos, ya sea tela metálica, tela metálica japonesa (lame), etc. y sus aplicaciones pueden ser en vinil, charol o piel, estas mascararas oscilan entre los \$1,500 a \$2,000. (Foto 5)

6° Máscara Luchada: Son máscaras que guardan las características de una máscara profesional, pero como su nombre lo indica son mascararas que fueron luchadas por el gladiador en cuestión, estas máscaras tienen un costo dependiendo de lo que se catalogue el luchador y en promedio puede ser de \$1,500 a \$2,000, pero hay excepciones como el hijo del Santo que cobra por una máscara luchada \$1,000 US (\$13,102 MXN).

7° Máscaras de época: son máscaras que como dice su nombre, son máscaras fabricadas en una cierta época en específico ya sea 60's hasta 90's una máscara de esta tienen un valor diferente ya sea por el mascarero, luchador que porto la máscara, época, etc.



Foto 5: La máscara accesorio vital de la lucha libre. Recuperada 20-Abril-2013.

Tomada del sitio web:

http://espndeportes.espn.go.com/blogs/index?name=adrian_lopez&month=12&year=2008&cc=5200

1.3.2 - Materiales.

Hay diferentes tipos de materiales, con los que se realizan máscaras de lucha libre y en sus diferentes diseños, existen:

Bandón, Acrilán, Gelato, Licra Satinada, Licra Nacional, Licra Tornasol, Licra Camuflada, Licra Ahulada, Licra Piel, Licra Puntini, Crepé, Raso Elástico, Jersey, Charol, Peluche, Sport Pez (Foto 6), Vinil, Vinil Fantasía, Raso Satinado (Foto 7), Tela Metálica, Terlenka, Lentejuela, Chaquira, Lamé Rígido (Foto 8), Terciopelo, Dublín (Foto 9).

Siendo la tela japonesa de importación Lame la más cara, y la preferida a usar por los luchadores, por amplia gama de colores.



Foto 6: Tela Sport pez.
Recuperada 09-Junio-2013.
Tomada del sitio web:
<http://boxylucha.com/foro/innovaciones-mascaras-t39143-30.html>



Foto 8: Lame Rígido.
Recuperada 09-Junio-2013.
Tomada del sitio web:
<http://boxylucha.com/foro/innovaciones-mascaras-t39143-30.html>



Foto 7: Tela Satín.
Recuperada 09-Junio-2013.
Tomada del sitio web:
<http://boxylucha.com/foro/innovaciones-mascaras-t39143-30.html>

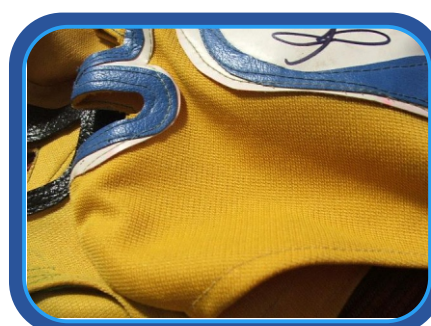


Foto 9: Tela Dublin.
Recuperada 09-Junio-2013.
Tomada del sitio web:
<http://boxylucha.com/foro/innovaciones-mascaras-t39143-30.html>

1.4 - Alcancía cerdito enmascarado

El inicio de las alcancías de cerdito enmascarado, surge como proyecto libre dentro la materia optativa Taller de Imagen de la licenciatura Diseño Industrial FES Aragón, y la necesidad de darle otro sentido, apariencia y valor a la tradicional alcancía de cerdito. La propuesta es conjuntar la tradicional alcancía con forma de cerdito, con un símbolo principal para la identidad de la lucha libre en México, como lo es la máscara, el bien más valioso que puede tener un luchador, y su mayor deshonra es perderla en una lucha de apuestas. Esta combinación se da también por el gusto personal a la lucha libre, el potencial dentro de un segmento de mercado como lo es el fanatismo por la lucha libre e incluso por las personas que no lo son, y tienen el sentimiento de una cultura popular.

Los diseños que portan los luchadores son parte de la creación y originalidad de sus personajes. Las máscaras, las cuales atribuyen a un sentido único, el cual rodea al luchador de un misterio y de una personalidad, dando esas características a la alcancía y ser parte de esta cultura popular. Desde la combinación de estos dos elementos en el año 2011 (Foto 10), la mejoras se han enfocado en el diseño de la máscara y ligeras modificaciones en la alcancía (foto 11), llegando a implementar aplicaciones como el bordado (Foto 12).



Foto 10: 1er Alcancía enmascarada. Propia.
24-Noviembre-2011.



Foto 11: 1a Modificación. Propia.
25-Marzo-2012.



Foto 12: 2da Modificación. Propia.
27-febrero-2013



CAPÍTULO 2
MÉTODO DE DISEÑO

DVERSUS

2.1 - Objetivo.

Problema.

¿Cómo mejorar la empresa mediante el diseño de una alcancía con forma de cerdito, para que sea un producto promotor de ventas, hacer competitiva una micro empresa y generar empleo?

Mejorar el diseño de una alcancía que muestra la figura de un cerdito. Actualmente está elaborada con yeso, este material se cambiará por cerámica de baja temperatura, con la finalidad de mejorar su resistencia y durabilidad, para mejorar su calidad se volverá a trazar y afinar su geometría, para la máscara que la envuelve se buscará una tela lo más parecida a las utilizadas por los profesionales de este deporte.

2.2 - Usuario

Hombre - Mujer de edad indistinta, aficionados por la lucha libre mexicana, gusto por la cultura popular mexicana o lo kitsch², con un nivel socioeconómico indistinto, ya que acude a funciones de lucha libre regularmente (por lo menos 1 vez al mes) de acuerdo a los precios de boletos que van desde los 50 hasta los 250 pesos, e incluso observa las funciones por televisión, coleccionadores de artículos relacionados a la lucha libre como pueden ser máscaras, posters, playeras, muñecos. Son lectores recurrentes de revistas del pancracio³. (Foto 13)



Foto 13: Familia Méndez, aficionados y coleccionistas de máscaras. Por Gonzalo López / Yahoo Deportes. Recuperada 25-junio-2013. Tomada del sitio web: <https://mx.deportes.yahoo.com/fotos/lucha-libre-gran-festejo-del-d%C3%ADa-del-ni%C3%B1o-slideshow/familia-m%C3%A9ndez-aficionados-y-coleccionistas-de-m%C3%A1scaras-photo-1624065578.html>

2.3 - Contexto.

El contexto está muy relacionado al usuario ya que la alcancía puede ser adquirida por los padres para sus hijos, un estudiante o trabajador quedando en casa habitación o departamento, Salas, habitaciones, u oficinas.

²Kitsh: En México su uso generalmente implica definir una obra de arte o un suceso que tiene características vulgares, de mal gusto o popular.

³Pancracio: Se utiliza hoy en día como sinónimo de lucha libre profesional. En la Antigua Grecia, sin embargo, era una competición deportiva de los Juegos Olímpicos Antiguos.

2.4 - Análisis de productos




Foto	Material Alcancía	Material Máscara	Numero de piezas	Empaque	Dimensiones	Precio MXN
	Cerámica	Pintura	1	Sin empaque	17cm alto 22cm largo 15cm ancho	\$200
	Cerámica	Pintura	1	Sin empaque	17cm alto 22cm largo 15cm ancho	\$200
	Cerámica	Pintura	1	Sin empaque	15cm alto 22cm largo 15cm ancho	\$250

Foto	Material Alcancía	Material Máscara	Numero de piezas	Empaque	Dimensiones	Precio MXN
	Cerámica	Pintura	2	Sin empaque	15cm alto 22cm largo 15cm ancho	\$200
	Cerámica	Pintura	Depende el modelo 2 o 3	Sin empaque	15cm alto 20cm largo 15cm ancho	\$350
	Cerámica	Pintura	1	Sin empaque	15cm alto 22cm largo 15cm ancho	\$200

Análisis Productos Análogos.

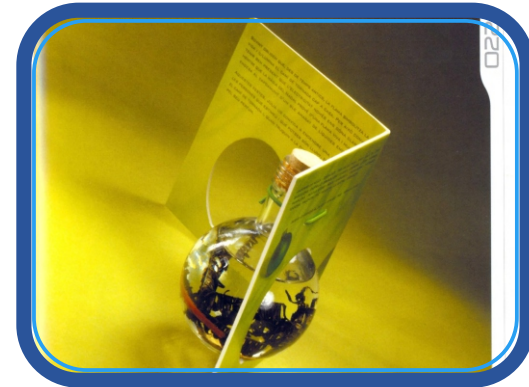
Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Productos artesanales. • Precio competitivo. • Material resistente. • Pintura Durable. 	<ul style="list-style-type: none"> • Carecen de un empaque. • No cuentan con protectores o antiderrapantes en la base de las patas de la alcancía. • Sin forma de extracción de monedas y billetes • Modelos únicos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer un producto de mayor calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Alcancías similares. • Limitación de modelos de luchadores.

Análisis Modelo puerquito enmascarado Dversus.

Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Producto artesanal. • Precio competitivo con los productos análogos. • innovador. • Máscara personalizada. • opcion de intercambio, • Cuenta con una manera de extracción de monedas y billetes. • Se puede introducir monedas o billetes sin necesidad de quitar la máscara. 	<ul style="list-style-type: none"> • Carece de un empaque. • No cuentan con protectores o antiderrapantes en la base de las patas de la alcancía. • Máscara burda. • Defectos en pulido de las alcancías. • Grosor del material de la alcancía irregular. • Frágil. • Caída de la pintura por despostillado • Diseño de la alcancía es común. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mejora de calidad de alcancía. • Mejora de calidad de Máscara. • Empaque de protección y exhibición. • Coleccionables. 	<ul style="list-style-type: none"> • Piratería.

Protección de productos análogos.

De acuerdo a los siguientes empaques para objetos frágiles o con formas redondas, donde por medio del suajado de la forma del producto se protege y exhibe a la vez; se diseñara el empaque adecuado para la alcancía y obtener los mismos resultados.



Las características principales de protección fueron analizadas e incluidas.

2.5 - Requerimientos.

Requerimientos de uso.

Alcancía.

Enunciado	Criterio
Mejorar la geometría de alcancía.	Diseño con influencia art toy ⁴
Deberá tener un acceso para la extracción de dinero.	Barreno por la parte inferior con uso de tapón de vinil de 1.26".

Máscara.

Enunciado	Criterio
La máscara deberá tener un medio de cierre o sujeción, fácil y apta, para la colocación o intercambio de máscara.	Agujeta de nylon de 55cm de largo por la parte trasera. Incluyendo lengüeta como una máscara profesional.

Requerimientos de función.

Alcancía.

Enunciado	Criterio
Para introducir el dinero la ranura debe permitir la entrada de billetes y la moneda de mayor denominación.	Ranura rectangular de 35 x 5 mm.
Deberá contenerse en un empaque adecuado que garantice su protección y exhibición.	Empaque de cartón corrugado SG ⁵ flauta C con ventanas para exhibición. Cartón #20 para cinturón con gráfico.

Máscara.

Enunciado	Criterio
Deberá permitir la máscara el libre depósito del dinero en la alcancía.	Ranura realizada con el mismo charol de las aplicaciones.

Requerimientos Ergonómicos.

Alcancía.

Enunciado	Criterio
Deberá tener las dimensiones adecuadas para su manipulación.	Medidas 20cm largo x 17 ancho x 15 alto.
Se debe de considerar mínimo 3 colores base de la alcancía para contrastar con los diseños de las máscaras.	Rosa, Blanco y Negro.

Máscara.

Enunciado	Criterio
Se debe de tener en cuenta 5 modelos de máscara con base a popularidad y consolidación dentro de la lucha libre mexicana como primer linea base de producción.	Se tomara como modelos base los siguientes: -La parka. -Mil Mascaras. -Huracán Ramírez. -Atlantis. -Dr. Wagner.

Requerimientos de producción.

Alcancía.

Enunciado	Criterio
Considerar número de moldes para una producción de 100 a 200 piezas al mes	5 a 10 moldes.

Máscara.

Enunciado	Criterio
Las uniones deberán ser realizadas por costura.	Máquina Recta industrial, por puntada recta, sin refuerzos.

Requerimientos de materiales.

Alcancía.

Enunciado	Criterio
Se deberá cambiar el material con que está hecha la alcancía.	Cerámica de baja temperatura.

Máscara.

Enunciado	Criterio
Se deberá usar tela con mayor similitud a la máscara de lucha libre semi-profesional.	Tela Lycra poliéster.

2.6 - Concepto.

Diseñar un producto para contener dinero y promover el ahorro en el público mexicano teniendo como referencia valores de la cultura popular mexicana, como lo es la tradicional alcancía en forma de cerdito y la lucha libre. Se considerará la cerámica y textil spandex como materiales de fabricación y se buscará que el producto tenga calidad de exportación.

The background features a blue gradient that transitions from a darker shade on the left to a lighter shade on the right. Numerous light blue, semi-transparent 3D cubes are scattered throughout the space, appearing to float or fall from the top right towards the bottom left. The overall aesthetic is clean and modern.

CAPÍTULO 3

**DESARROLLO DEL
DISEÑO DE LA
ALCANCÍA**

DVERSUS

3.1 - Descripción de la alcancía.

Cerdito enmascarado es una alcancía de cerámica con forma de cerdito, modelada de forma que el cuerpo pareciera un ovoide, con pequeñas orejas y patas para lograr tener una figura con gracia, ojos grandes redondos que enfoquen ternura e inocencia. Ranura ubicada en la parte superior para el depósito de monedas y billetes, por la parte inferior orificio para la extracción. Cubierta con una máscara de luchador, confeccionada con tela lycra para una buena adherencia al cuerpo del cerdito, y aplicaciones de charol.

Para la mejora de la alcancía se tomó como referencia de su antecesor (foto 14), únicamente medidas largo, ancho y alto, la forma esta basada en los Art Toy (foto 15).



Foto 14: Alcancía. Propia. 02-Agosto-2013.

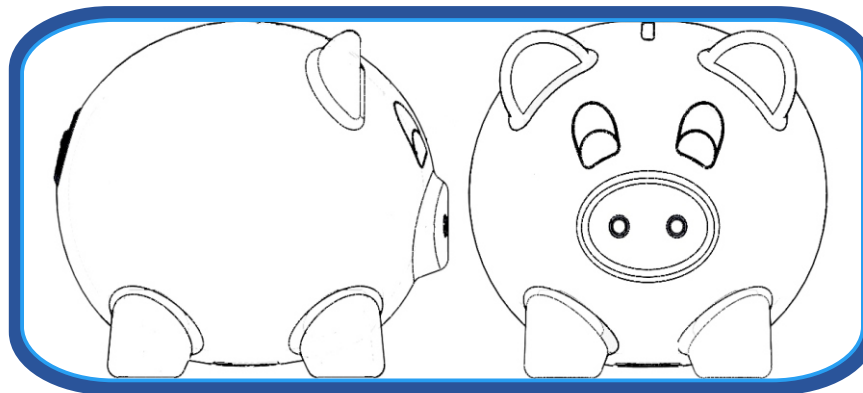


Foto 15: Alcancía Influencia Art toy. Propia. 09-Febrero-2014.

Alcancía de cerámica.

El proceso de creación de la alcancía, se inició por un modelado 3D realizado en el programa Solidworks 2012, cuidando el más mínimo detalle para su impresión 3D por depósito de hilo fundido (Foto 16 y 17) en el estudio de diseño MAKER WORKSHOP.

Obteniendo el modelo físico, se realizó el molde de yeso cerámico para vaciado de barbotina y las primeras piezas horneadas en el taller de cerámica ARCICOR.



Foto 17: Impresora 3D por deposito de hila fundido Recuperada 08-octubre-2013. Tomada del sitio web: <http://www.cookingideas.es/voxelfabbing-un-paso-mas-alla-de-la-impresion-3d-20100811.html>

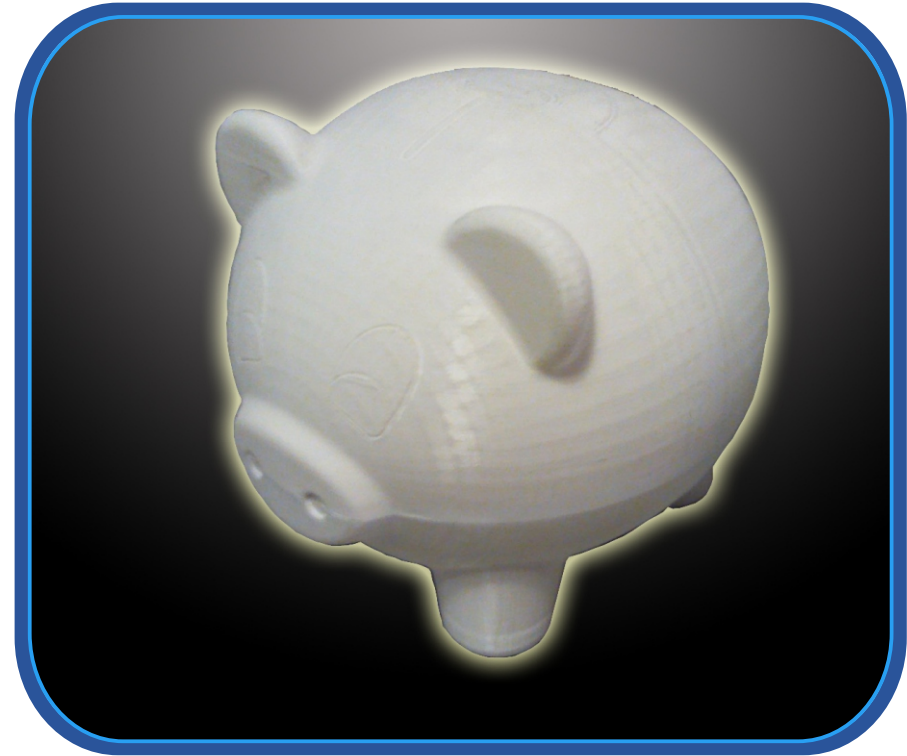


Foto 16: Impresión 3D. Propia. 08-October-2013.

Acabados

Para el acabado de la alcancía, se le aplicó con pistola de aire dos capas de primer color gris (foto 18) y dos capas de color base, siendo rosa, negro o blanco, pintura de esmalte en mate (foto 19).

El decorado de los ojos y orejas se aplica a mano con pinceles de punta bicelada y redonda, pintura de esmalte brillante (foto 20 y 21). Finalizando la alcancía con el pegado de protectores de espuma de 3mm para las patas.



Foto 18: Aplicación de primer gris. Propia.
15-Noviembre-2013.



Foto 19: Aplicación de Color base. Propia.
15-Noviembre-2013.



Foto 20: Decorado. Propia. 15-Noviembre-2013.



Foto 21: Alcantías terminadas. Propia.
15-Noviembre-2013.

Máscara

La máscara se compone del ensamble de 7 piezas (foto 22) por una costura recta, más un numero indefinido de piezas de charol para el decorado dependiendo el modelo de la máscara. Llevando consigo sus respectivas etiquetas de la marca e instructivo de lavado(foto 23) y una agujeta por la parte trasera para su cierre (foto 24).



Foto 24: Máscara terminada. Propia. 06-Mayo-2014.

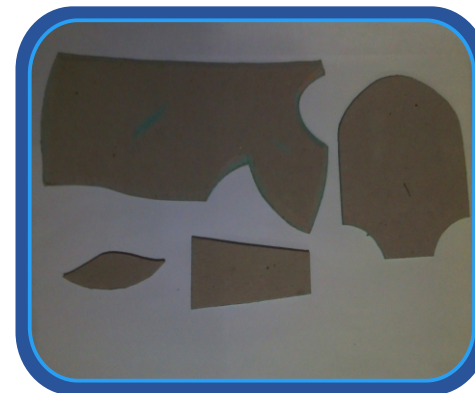


Foto 22: Plantillas máscara. Propia. 06-Mayo-2014.



Foto 23: Etiquetas. Propia. 06-Mayo-2014.

Procesos de producción y/o ejecución.

Componentes (Máquinas, personal, Herramientas y equipo)	Materia prima, Mercancía, Insumos e Información.	Procesos de transformación	Bienes o Servicios
<ul style="list-style-type: none"> • Compresora de aire. • Pistola para pintar de aire. • Suaje empaque cartón corrugado. • Suaje Cinturón con gráfico. • Suaje goma anti derrapante. • Maquina de coser recta. • Tijeras. 	<ul style="list-style-type: none"> • Alcancía de cerámica en sancocho. • Máscara de lycra. • Pintura. • Empaque de cartón corrugado. • Empaque con gráfico. • Tapón de vinil. • Espuma. • Silicón en frío. • Charol. • Espuma anti derrapante. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pintado y decoración de alcancía. • Suajado de espuma anti derrapante. • Pegado de espuma protectora en patas de alcancía. • Colocación de tapón. • Cosido de aplicaciones de charol a máscara. • Colocación de agujeta a máscara. • Colocación de la máscara a la alcancía. • Armado de empaque cartón corrugado. • Colocación de empaque cartón corrugado a la alcancía. • Colocación de cinturón con gráfico al empaque de cartón corrugado. • Almacenamiento, para distribución o venta directa al cliente. 	<p>Servicio de personalización de máscara:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseño de máscara personalizada • Desarrollo de aplicaciones de charol. • Colocación de aplicaciones de charol a la máscara.

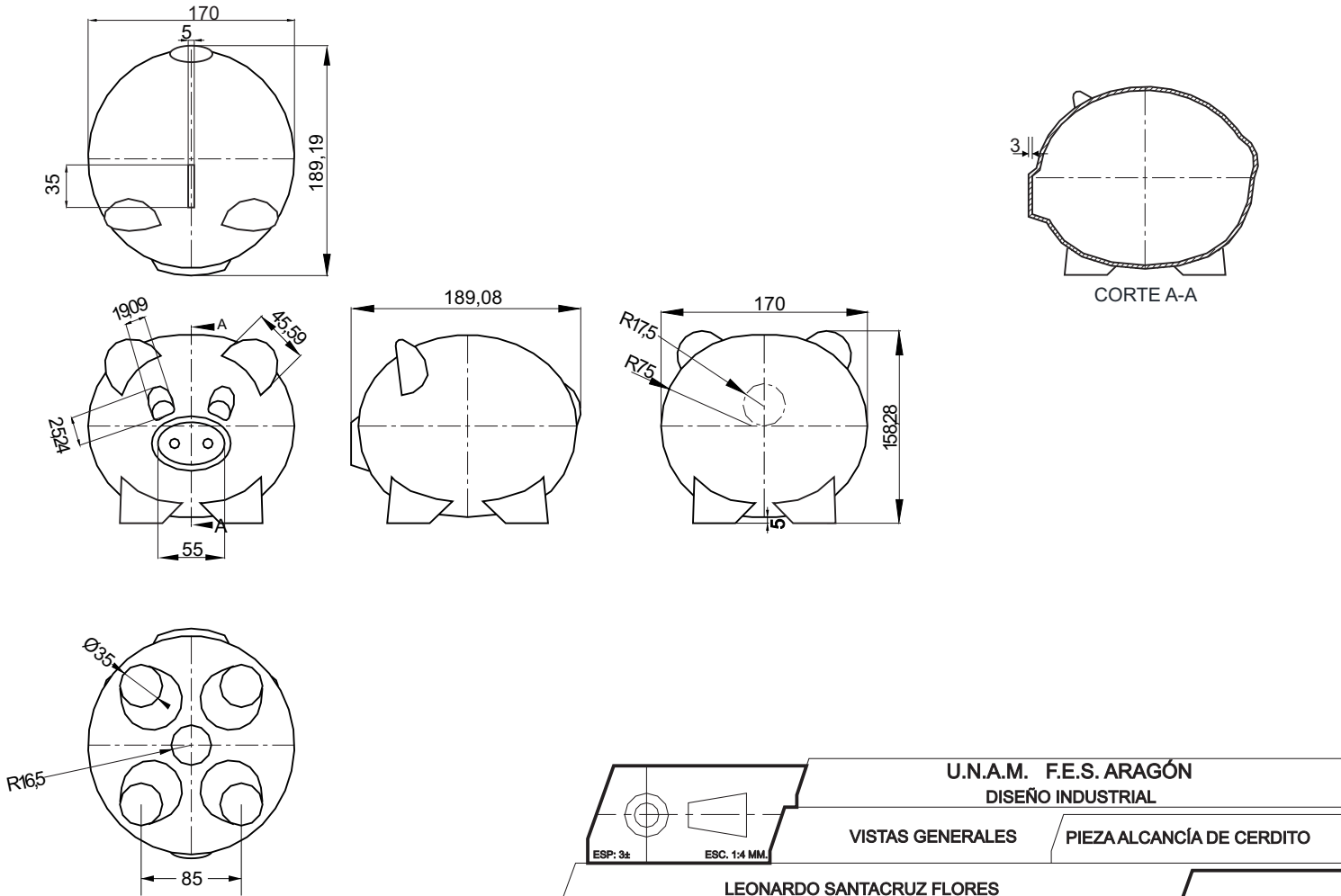
CURSOGRAMA ANALÍTICO		MATERIAL					
DIAGRAMA núm. 1		HOJA núm. 1/2		R E S U M E N			
Objeto:		ACTIVIDAD	ACTUAL	PROPUESTA	ECONOMIA		
Alcancía cerdito enmascarado (150 pzas)		OPERACIÓN	10				
		INSPECCIÓN	-				
		TRANSPORTE	4				
ACTIVIDAD: Recibir, comprobar, inspeccionar, numerar piezas; almacenarlas en anaqueles		ESPERA	3				
MÉTODO: Actual		ALAMCENAMIENTO	1				
LUGAR: Departamento de recepción		DISTANCIA (metros)	37				
OPERARIO (S):		TIEMPO (horas-hombre)	56.16				
FICHA núm.		COSTOS para 150 pzas					
Véase columna de observaciones		MANO DE OBRA	-				
COMPUESTO POR: Leonardo Santacruz		MATERIAL	-				
FECHA:		TOTAL	-				
APROBADO POR: Leonardo Santacruz							
FECHA:							

Descripción	Cantidad 150 pzs	Distancia (m)	Tiempo (Min)	Símbolo					Observaciones
				○	□	⇨	D	▽	
Sacado de camión; colocado en mesa de trabajo		20	30						2 ayudantes generales
Lijado de alcancías		-	240						2 ayudantes generales
Traslado a área de pintura		5	20						2 ayudantes generales
Aplicación de base primer y color		-	270						pintor
Demora en espera de secado		-	720						
Traslado a mesa de trabajo		5	20						2 ayudantes generales
Decorado de ojos, orejas y nariz de la alcancía		-	360						2 decoradores
Demora en espera de secado		-	60						
Pegado de gomas antiderrapantes		-	240						2 ayudantes generales
Demora en espera de secado		-	30						

CURSOGRAMA ANALÍTICO		MATERIAL			
DIAGRAMA núm. 1		HOJA núm. 2/2			
		R E S U M E N			
		ACTIVIDAD	ACTUAL	PROPUESTA	ECONOMIA
Objeto: Alcancía cerdito enmascarado (150 pzas)		OPERACIÓN	10		
		INSPECCIÓN	-		
		TRANSPORTE	4		
ACTIVIDAD: Recibir, comprobar, inspeccionar, numerar piezas; almacenarlas en anaqueles		ESPERA	3		
MÉTODO: Actual		ALAMCENAMIENTO	1		
LUGAR: Departamento de recepción		DISTANCIA (metros)	37		
OPERARIO (S):		TIEMPO (horas-hombre)	56.16		
FICHA núm.		COSTOS para 150 pzas			
Véase columna de observaciones		MANO DE OBRA	-		
COMPUESTO POR: Leonardo Santacruz		MATERIAL	-		
FECHA:		TOTAL	-		
APROBADO POR: Leonardo Santacruz					
FECHA:					

Descripción	Cantidad 150 pzs	Distancia (m)	Tiempo (Min)	Símbolo					Observaciones
				○	□	⇒	D	▽	
Colocación de tapón de vinil		-	60	●					2 ayudantes generales
Traslado a área de armado		2	10			●			2 ayudantes generales
Armado de máscaras		-	960	●					2 costureras
Colocación de máscaras		-	120	●					2 ayudantes generales
Colocación de empaque		-	180	●					2 ayudantes generales
Clasificación por modelo de máscara		-	20	●					2 ayudantes generales
Traslado a área de anaqueles		5	15			●			2 ayudantes generales
Acomodo en anaqueles		-	15					●	2 ayudantes generales
Total		37	3,370	10	-	4	3	1	

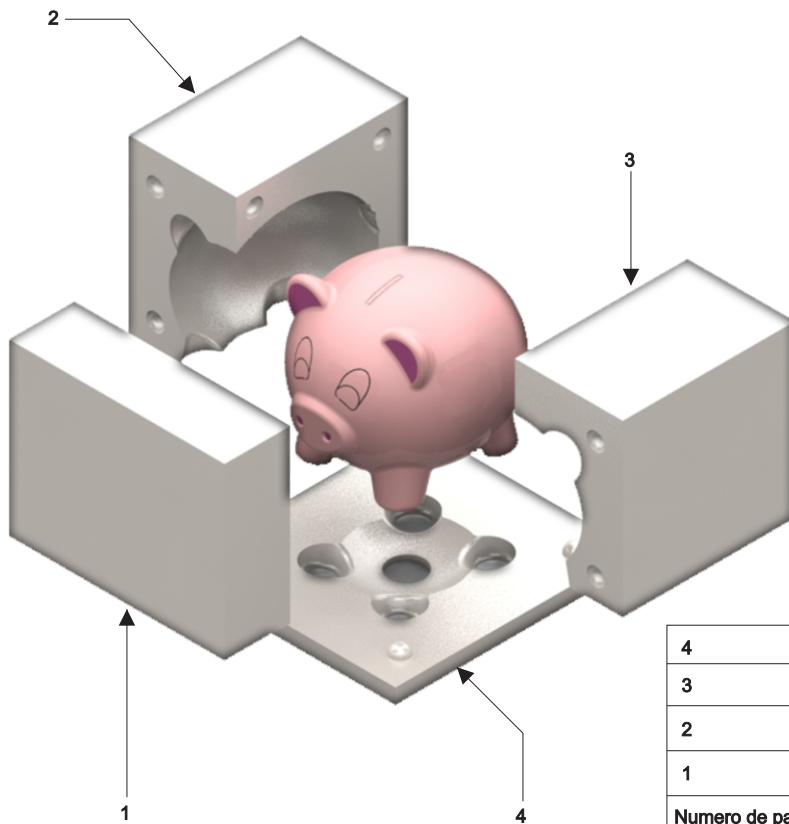
3.2 - Planos de la alcancía



		U.N.A.M. F.E.S. ARAGÓN DISEÑO INDUSTRIAL	
VISTAS GENERALES		PIEZA ALCANCÍA DE CERDITO	
LEONARDO SANTACRUZ FLORES			
27/02/2014	PROYECTO DE TITULACIÓN	CERDITO ENMASCARADO	A/4

Plano de Molde.

U.N.A.M. F.E.S. ARAGÓN		DISEÑO INDUSTRIAL	
VISTAS GENERALES		MOLDE ALCANCÍA DE CERDITO	
LEONARDO SANTACRUZ FLORES			
27/02/2014	PROYECTO DE TITULACIÓN	CERDITO ENMASCARADO	A/4



4	Pieza D	Yeso cerámico	Pieza Inferior
3	Pieza C	Yeso cerámico	Pieza Lateral Izquierda
2	Pieza B	Yeso cerámico	Pieza Lateral Derecha
1	Pieza A	Yeso cerámico	Pieza frontal
Numero de parte	Nombre Parte	Material	Descripción

U.N.A.M. F.E.S. ARAGÓN
DISEÑO INDUSTRIAL

EXPLOSIVA MOLDE

MOLDE ALCANCÍA DE CERDITO

LEONARDO SANTACRUZ FLORES

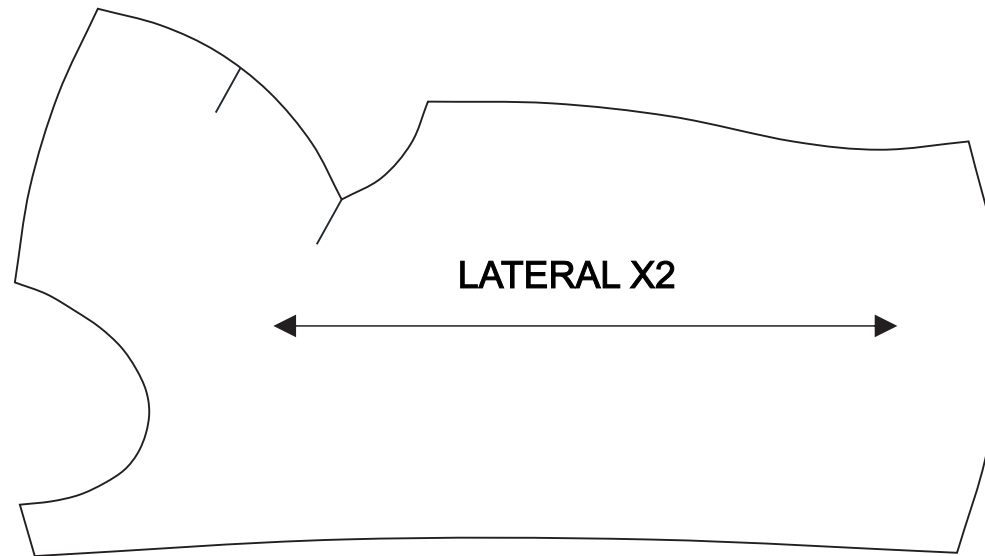
27/02/2014

PROYECTO DE TITULACIÓN

CERDITO
ENMASCARADO

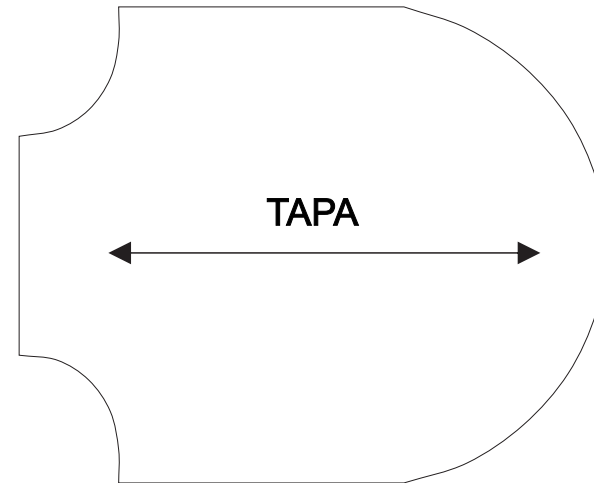
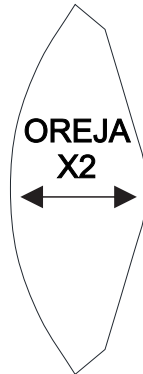
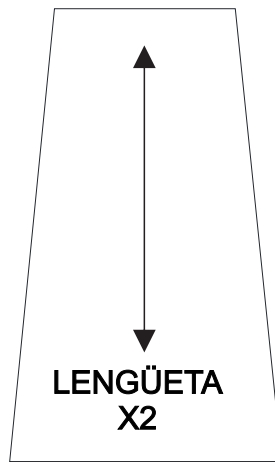
A/4

3.3 - Plantillas de la Máscara.



	U.N.A.M. F.E.S. ARAGÓN	
	DISEÑO INDUSTRIAL	
	PIEZA LATERAL	MÁSCARA STANDAR
ESC. 1:2 mm	LEONARDO SANTACRUZ FLORES	
27/02/2014	PROYECTO DE TITULACIÓN	CERDITO ENMASCARADO
		A/4

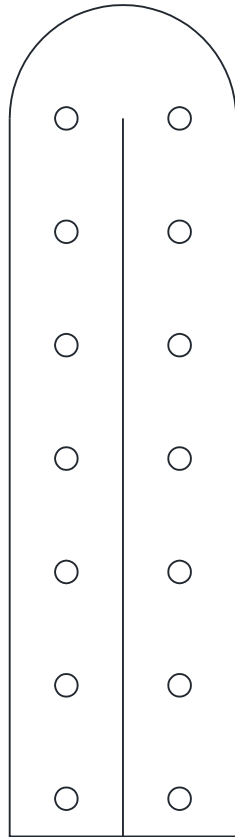
3.3 - Plantillas de la Máscara.



U.N.A.M. F.E.S. ARAGÓN DISEÑO INDUSTRIAL		
ESC. 1:2 MM.	LENGÜETA - OREJA - TAPA	MÁSCARA STANDAR
LEONARDO SANTACRUZ FLORES		
27/02/2014	PROYECTO DE TITULACIÓN	CREDITO ENMASCARADO
		A/4

Aplicaciones de charol para máscara standar.

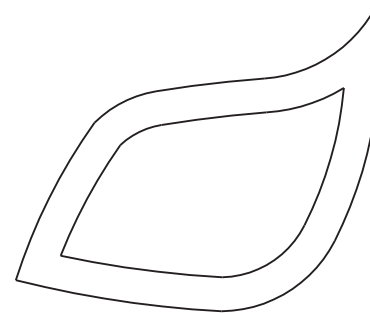
PORTAAGUJETA



RANURA



OJO X2



	U.N.A.M. F.E.S. ARAGÓN DISEÑO INDUSTRIAL	
ESC. 1:1 MM.	PORTAAGUJETA RANURA - OJO	APLICACIONES DE CHAROL PARA MÁSCARA STANDAR
LEONARDO SANTACRUZ FLORES		
27/02/2014	PROYECTO DE TITULACIÓN	CERDITO ENMASCARADO
		A/4

Ficha Técnica

Artículo: Máscara standar

Descripción: Máscara base, con aplicaciones de charol en ojos, Ranura de alcancía y porta agujeta

Color: Conforme a modelo de máscara

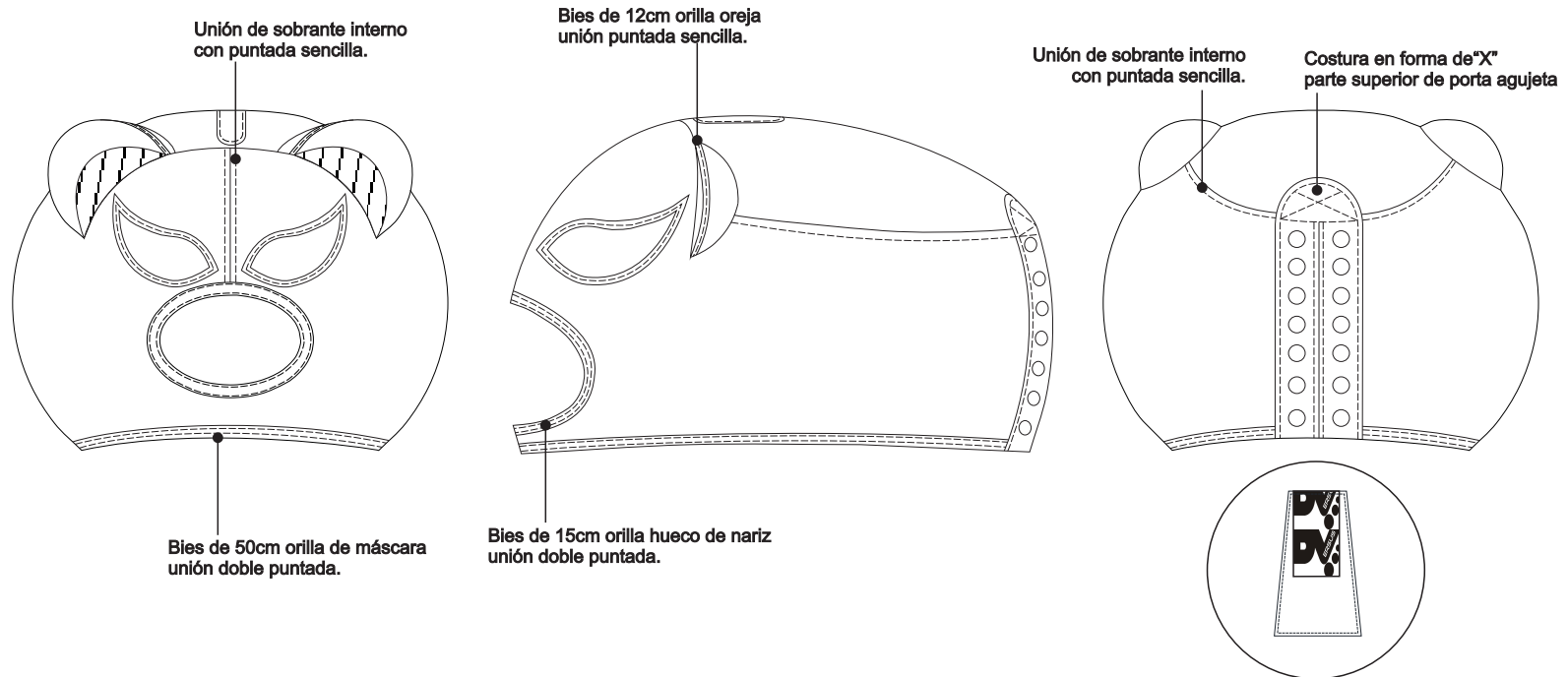
Talla: Única

Tela: Lycra poliéster.
Proveedor: Copacabana Textil.

Aplicaciones: Charol
Proveedor: LOMR

Bies Rayón Poliéster
Proveedor: MBC

Hilo Poliéster cal. 100
Proveedor: MBC



Tipo de máquina: Recta

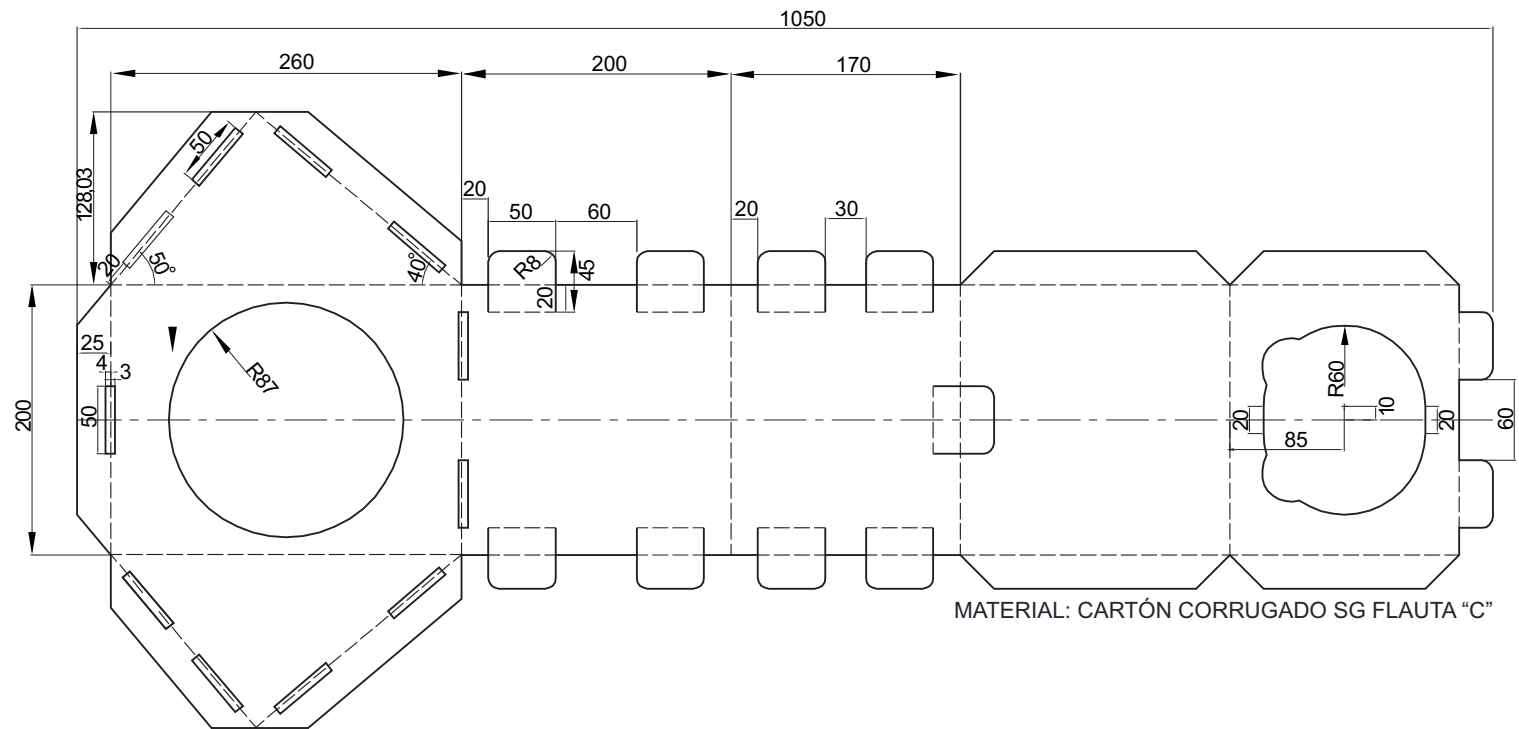
Etiqueta de marca, composición y cuidados.
Ubicados en lengüeta

7 Ojillos de Diámetro de 3mm,
15mm de separación en el porta agujeta

Uniones de la máscara con puntada sencilla,
remates al inicio y final de cada costura

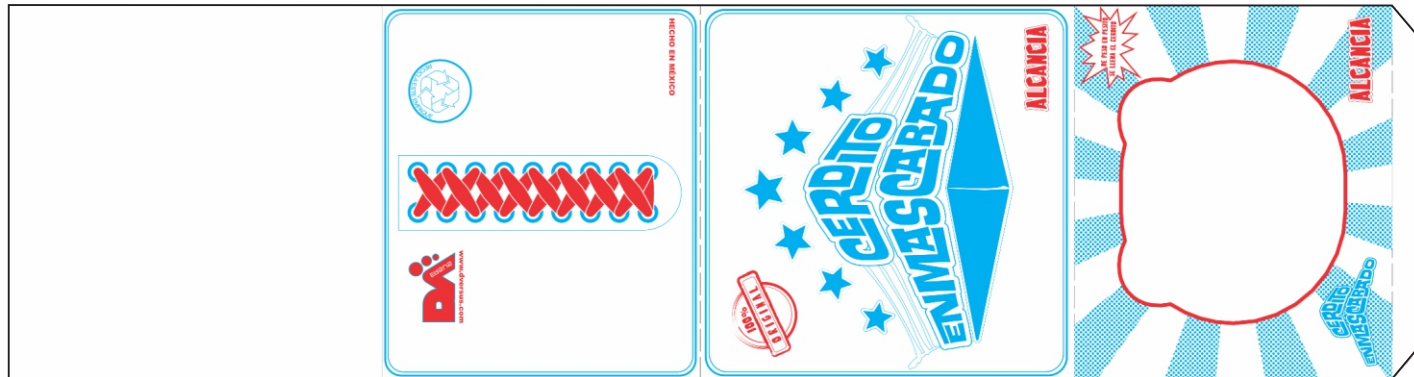
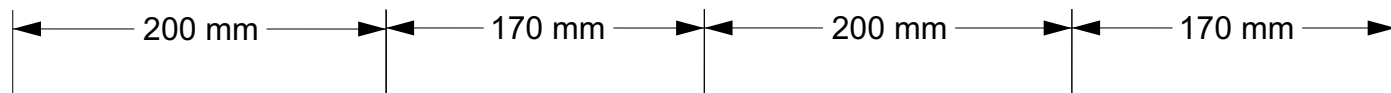
Union de aplicaciones de charol con puntada sencilla a 1mm de distancia de la orilla de la figura de la aplicación

3.3 - Diseño de Empaque.



MATERIAL: CARTÓN CORRUGADO SG FLAUTA "C"

U.N.A.M. F.E.S. ARAGÓN		DISEÑO INDUSTRIAL	
PLANTILLA		EMPAQUE	
LEONARDO SANTACRUZ FLORES			
27/02/2014	PROYECTO DE TITULACIÓN	CREDITO ENMASCARADO	A/4



CARTÓN CAPLE, IMPRESIÓN OFFSET 20mm

	U.N.A.M. F.E.S. ARAGÓN DISEÑO INDUSTRIAL	
	PLANTILLA CINTURÓN	EMPAQUE
ESC. 1:4 MM.	LEONARDO SANTACRUZ FLORES	
27/02/2014	PROYECTO DE TITULACIÓN	CERDITO ENMASCARADO
		A/4

Renders

La Máscara se compone del ensamble de 7 piezas (foto 25) por una costura recta, más un número indefinido de piezas de charol para el decorado dependiendo el modelo de la máscara. Llevando consigo sus respectivas etiquetas de la marca e instructivo de lavado(foto 26) y una agujeta por la parte trasera para su cierre (foto 27).



Foto 27: Render cerdito enmascarado. Propia. 06-Mayo-2014.

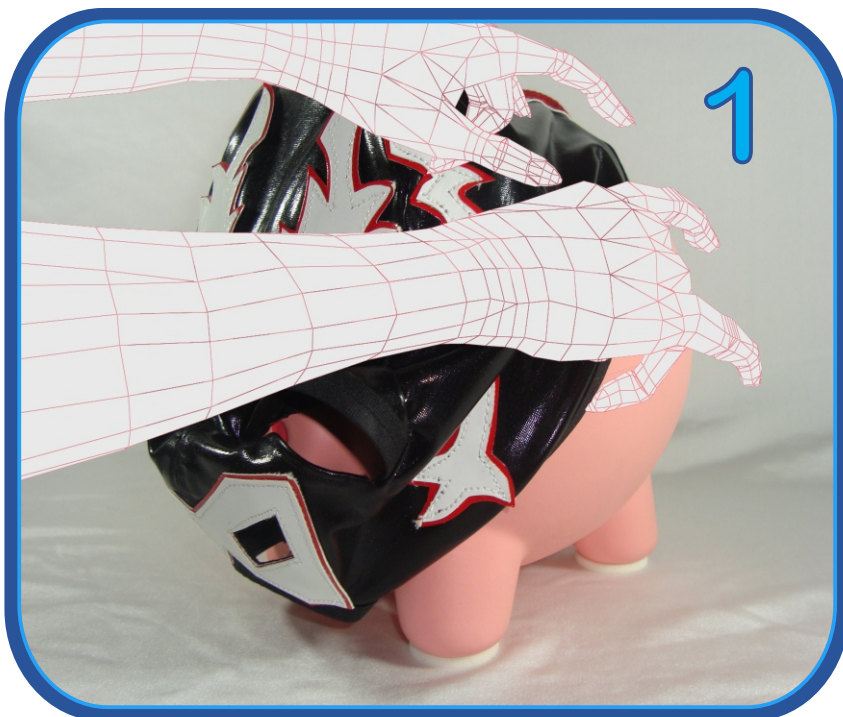


Foto 25: Render producto vista frontal. Propia. 06-Mayo-2014.



Foto 26: Render producto vista posterior . Propia. 06-Mayo-2014.

Secuencia de uso.



1.- Colocar la máscara iniciando por la parte frontal de la alcancía.

2.- Deslizar el resto de la máscara por la parte trasera hasta quedar cubierta y ajustada a la alcancía.



Secuencia de uso.



3.- Jalar y ajustar agujeta hasta conseguir el cierre de la máscara.

2.- Anudar la agujeta para evitar el desprendimiento de la máscara.



Secuencia de uso.



5.- Depositar monedas o billetes por la ranura ubicada en la parte superior.



Secuencia de uso.



5.- Para extracción de monedas y billetes, retirar el tapón de vinil ubicado en la parte inferior de la alcancía.





CAPÍTULO 4
MERCADOTECNIA

4.1 - Producto.

Máscara de tela,
aplicaciones en charol

Alcancía de cerámica.



Anti-derrapantes en
patas de alcancía.

3 colores para la alcancía
rosa, negro y blanco

Objeto decorativo y funcional
Fomento al ahorro.
Fomento de cultura popular mexicana.
Intercambio de máscara.
Ranura para depósito de monedas y billetes
fácil extracción de monedas y billetes

20 cm



17 cm

Tapón de vinil

4.4 - Precio.

Para la realización de los cálculos financieros se utilizan las siguientes fórmulas:

1 Costo Directo o Variable: **Mano de obra + Materia prima**

2 Costo Indirecto o Fijo: **Suma de todos los demás costos del mes**

3 Costo Total: **Costo directo o variable + Costo indirecto o fijo**

4 Costo Unitario:
$$\frac{\text{Costo total}}{\text{Número de unidades}}$$

Costo Unitario Directo:
$$\frac{\text{Costo directo}}{\text{Número de unidades}}$$

5 Precio de Venta:
$$\frac{\text{Costo unitario}}{1 - \% \text{ de utilidad}}$$

6 Punto de Equilibrio:
$$\frac{\text{Costo indirectos o fijos del mes}}{\text{Precio de venta} - \text{Costo unitario directo}}$$

Costos indirectos

Depreciación contable de activos				
Concepto	Valor original	% de depreciación fiscal	Depreciación Anual	Depreciación Mensual
Equipo de cómputo	15,000.00	30%	4,500.00	375.00
Escritorio	1,500.00	10%	150.00	12.5
Impresora	5,000.00	30%	1500.00	125.00
Compresora de aire	3,500.00	10%	350.00	29.16
Pistola para pintar	500.00	10%	50.00	4.16
Maquina de coser	5,000.00	10%	500.00	41.66
Sacabocado	170.00	35%	59.5	4.95
Descosedor	10.00	35%	3.5	0.2916
Mesa de trabajo	3,000.00	10%	300.00	25.00
Flexometro	70.00	35%	24.5	2.04
Total	33,750		7,437.5	619.7616

Costos indirectos

Costos Indirectos o Fijos			
Concepto	Importe	Años de vida util	Costo Mensual
Internet / Telefono	150.00		150.00
Papelería	300.00		300.00
Gasolina	700.00		700.00
Suaje Empaque	950.00	2	39.58
Suaje cinturón gráfico	500.00	2	20.83
Suaje espuma	500.00	2	21.875
Mantenimiento Automóvil	3,000.00	1	250.00
Sueldos	15,000.00		15,000.00
Agujas	40		40
Tinta impresora	4,000.00		1333.33
Pagina Web	4,500.00	1	375.00
Compra de dominio	250.00	1	20.83
Gredas	50.00	1	4.16

Costos indirectos

Costos Indirectos o Fijos			
Concepto	Importe	Años de vida util	Costo Mensual
Moldes	2,700.00	1	225.00
Modelo Impresión 3D	1,080.00	3	30.00
Plantillas	30	1	2.50
Verificación	399.00		66.50
Navajas Cutter	46.82		9.364
Navajas Exacto	68.34		13.668
Renta Celulares	1,800.00		1,800.00
Depreciación	619.7616		619.7616
Total	36,064.42		21,012.01

Costos directos

Costos directos. Producto: 150 Alcacias Cerdito enmascarado.

Concepto	Unidad de Medida	Importe	Unidades	Importe x Unidades
Etiquetas microbordadas	Pza.	3.00	150	450.00
Etiquetas sublimación	Pza.	0.50	150	75.00
Alcancía de Cerámica	Pza.	50.00	150	7,500.00
Base Máscara	Pza.	5.00	150	750.00
Protección espuma	Pza.	0.0748	600	44.90
Tapón de vinil	Pza.	1.97	150	295.8
Pintura Color Base	l.	130.00	10	1,300.00
Pintura decoración	ml.	135.00	400	60.75
Empaque cartón corrugado	Pza.	8.05	150	1,207.56
Cinturón con Gráfico	Pza.	3.00	150	450.00
Silicon Frío	ml.	60.00	200	45.00
Charol	m.	47.00	0.70	70.5
Lycra	m.	123.00	8	2306.45

Costos indirectos

Costos directos. Producto: 150 Alcacias Cerdito enmascarado.

Concepto	Unidad de Medida	Importe	Unidades	Importe x Unidades
Bies	m.	15.00	29	77.58
Hilo	gr.	19.00	5	0.64
Tinner	l.	19.00	10	190.00
Base Primer	l.	125.00	10	1,250.00
Estopa	Kg.	36.00	1	36.00
Lija	Pza.	15.00	8	120.00
Total		795.60		16,230.00

Precio de Venta.

Costos Totales.	
Costos	Importe
Indirectos	21,012.01
Directos	16,230.00
Total	37,242.01

Costos Unitarios.	
Costos Totales	Número de Productos
37,242.01	150
Total Unitario	248.28

40% de utilidad.	
	Costos Unitario total
	248.28
Precio de venta	392.96

Punto de equilibrio		
Costo indirecto	Precio de venta	Costo unitario directo
21,012.01	392.96	108.20
Punto de equilibrio		74

4.3 - Plaza.

Enseguida se muestran los 4 canales de distribución iniciales.

Tienda de la "Arena México"

Ubicación:
Dr. Lavista 189
Cuauhtémoc, Doctores,
Ciudad de México, Distrito Federal.



Tienda Sucursal Centro del "Museo de Arte Popular"

Ubicación:
Revillagigedo 11,
Cuauhtémoc, Centro,
06010 Ciudad de México,
Distrito Federal.



Tienda del "Museo Mexicano del Diseño"

Ubicación:
Av Francisco I. Madero 74,
Centro, 06000 Ciudad de México, Distrito Federal



E-commerce "Kichink!"

Venta en línea por medio de los servicios de E-commerce de kichink.com

¿Cómo funciona? Administra tu tienda Acceder Inglés Buscar artículo o tienda Kichink! Crea una tienda

KICHINK! ES LA SOLUCIÓN INTEGRAL DE COMERCIO ELECTRÓNICO LÍDER EN MÉXICO

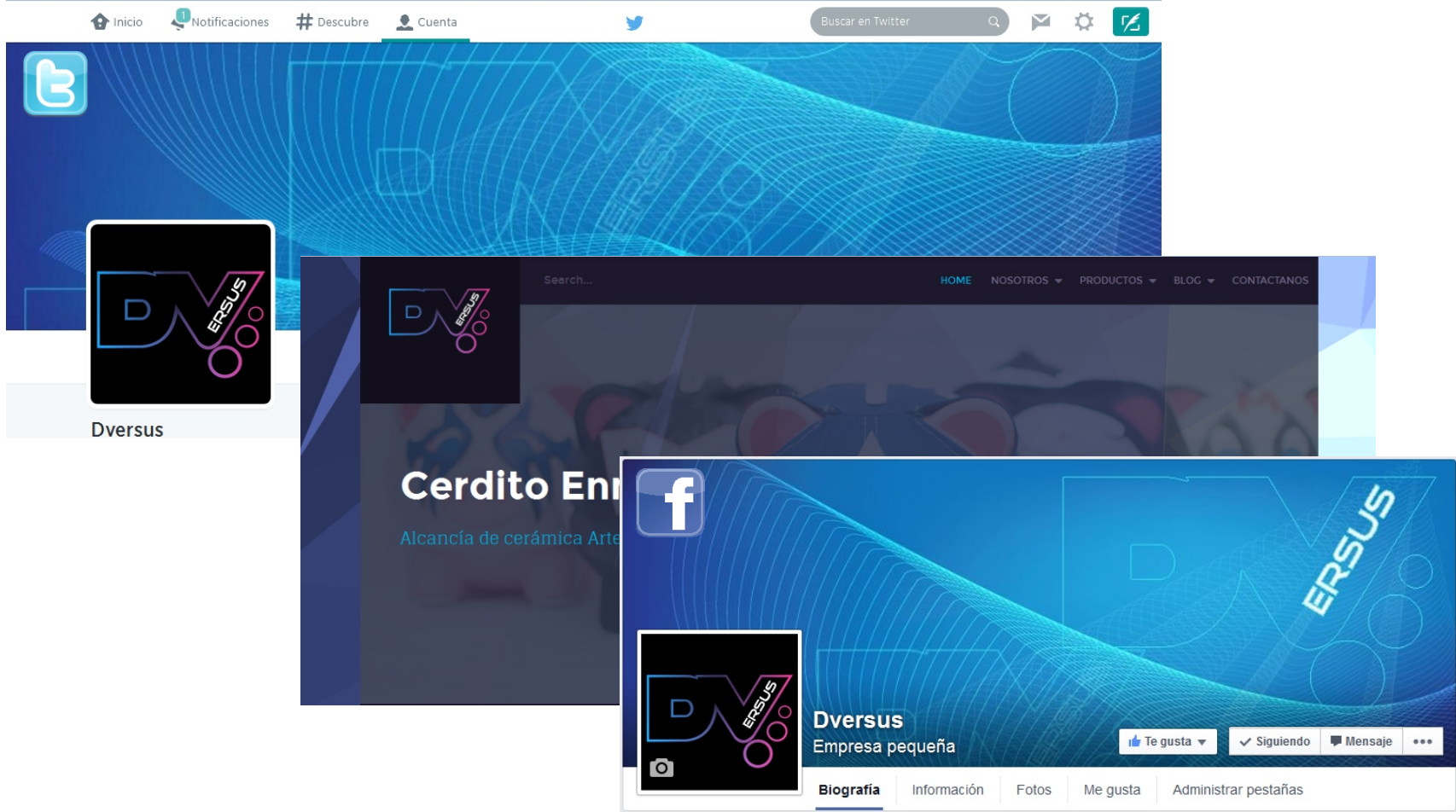
OPERANDO MÁS DE 14,000 TIENDAS EN LÍNEA

ayuda

¡CREA TU TIENDA AHORA!

4.4 - Promoción.

La publicidad y promociones se realizarán por medio de las redes sociales y pagina oficial de Dversus. Se llevarán acabo promociones como: descuentos, 2x1, y venta de ediciones especiales.



DVERSUS

CONCLUSIÓN

DVERSUS

Conclusión.

En este documento comparto la experiencia de mi incursión como diseñador industrial emprendedor, donde partiendo del diseño de un objeto se fortalece mi deseo de constituir una empresa. Siendo éste mi proyecto de titulación y a la vez mi proyecto de vida, se lograron objetivos como primeramente el rumbo que toma la empresa, el giro al que está se dedicará, definición de productos y servicios, así como puntualizar los objetivos a corto, mediano y largo plazo, registro de marca y protección del diseño estas dos últimas de gran importancia con lo cual se obtienen grandes beneficios como reconocimiento de la marca por medio del producto o inversa y se evita el plagio. Se tienen en cuenta que durante el crecimiento de la empresa el plan se renovará con el fin de alcanzar nuevos objetivos, incluir nuevos sistemas de trabajo y fortalecer día a día la empresa y marca dentro del mercado mexicano con la introducción de nuevos productos.

Por mi experiencia Académica y profesional ningún proyecto es fácil de realizar por simple que se vea, y en este caso el trabajo y esfuerzo siendo al doble, ya que se tiene el reto de consolidar mi empresa Dversus por medio de la realización de un plan de negocios, adquirir conocimientos nuevos para tener éxito en el manejo de la empresa. A la vez de mejorar la calidad del diseño de la alcancía “Cerdito enmascarado” con la aplicación de los conocimientos adquiridos durante la formación como diseñador industrial, dando un giro a mi vida laboral y personal ya que ser emprendedor conlleva mucho trabajo, esfuerzo y dedicación con gran satisfacción por cada logro obtenido.



BIBLIOGRAFÍA

DVERSUS

Bibliografía.

Libros

- Gui Bonsiepe. (1993). Las 7 columnas del diseño. México: UAM-Unidad Azcapotzalco.
- Gerardo Rodríguez Mge. (3a. Edición). MANUAL DE DISEÑO INDUSTRIAL. México : Ediciones G. Gili, S.A. de C.V., México .
- Josep M. Garrofé. (2007). STRUCTURAL PACKAGING. Barcelona: Index Book.
- Rockport Publishers, Inc. (2008). COLOR HARMONY PACKAGING. USA: Rockport.
- Federico F. Costales y Delmar W. Olson. (1960). CERÁMICA Para escuelas y pequeñas industrias. México: Compañía Editorial Continental.
- Structural Package Design. (2010). Fancy Packaging. Netherlands: The Pepin Press.

Revista

- Lepelley, C. (Mayo 2014). Cultura organizacional. Pyme, 241, 4.
- Hernández, M. (Mayo 2014). Planeación estratégica igual a plan de negocios. PYME, 241, 8,9.
- Zúñiga, L.I. (Mayo 2014). Emprendimiento Social-Global. PYME, 241, 10-16.
- Contreras, E. (Mayo 2014). Estudio de Bajo Costo. PYME, 241, 18,19.
- Álvarez Cruz, A. (Mayo 2014). Análisis FODA. PYME, 241, 21,22.
- Clúa de la Torre, C. (Mayo 2014). Nuevos acercamientos a la planeación estatégica. PYME, 241, 24,25.
- Ibarra García, J. J. (Mayo 2014). Herramientas de planeación estratégica. PYME, 241, 26-29.
- Chávez Rueda, J. A. (Mayo 2014). Cómo implantar una planeación estratégica efectiva en una PYME. PYME, 241, 30-32.
- Trillanes Gallardo, L. C. (Mayo 2014). Visión para una planeación estratégica. PYME, 241, 34-36.
- Feher Tocatli, F. (Mayo 2014). Planeación estratégica. PYME, 241, 37, 38.
- Maza Domínguez, G. (Mayo 2014). Estrategia y modelo de negocios. PYME, 241,39-43.
- Pacheco Coello, C. E. (Mayo 2014). Control de costos. PYME, 241, 47, 48.
- Solís Pineda, R. I. (Mayo 2014). Herramientas administrativas en las organizaciones estratégicas. PYME, 241, 49-51.
- Torres Jiménez, R. (Mayo 2014). Planeación estratégica legal y corporativa. PYME, 241, 59-63.

Enciclopedia.

- Hombres y mitos. 2007. Grandes figuras de la lucha libre. En Enciclopedia de Máscaras (Tomo 1) México: Mina Editores.

Artículos Pagina Web.

- Julio Crespo. Lucha libre mexicana máscaras a través del tiempo. 20 de abril del 2013, Sitio web:
http://www.100porcienmexico.es/Lucha_%20libre.pdf
- Blackray. ¿Que importancia tiene la máscara en la lucha libre?. 20 de Abril del 2013, Sitio web:
<http://leyendasdelring.galeon.com/aficiones1041481.html>
- Blackdragon. (2010). Tipos de máscaras. 20 de Abril del 2013, Sitio web:
<http://luchalibremexicana-mascaras.blogspot.mx/2010/11/tipos-de-mascaras.html>
- Andres. (2012). Porque las alcancías tienen forma de cerdito. 21 de Abril del 2013, de Agent Piggy Sitio web:
http://agentepiggy.com/blog_es/2012/desde-el-escritorio/%C2%BFpor-que-ahorramos-nuestro-dinero-en-alcancias-de-chanchitocerditocochinito
- SerCurioso. (?). ¿Porque las alcancías tienen forma de cerdo?. 21 de abril del 2013, de SerCurioso.com Sitio web:
<http://sercurioso.com/2012/11/por-que-las-alcancias-tienen-forma-de-cerdo.html>
- T. Moreno. (2008). 7 pasos para hacer tu plan de negocios. 20 de Marzo del 2014, de CNN Expansión Sitio web:
<http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2008/11/07/7-pasos-para-hacer-tu-plan-de-negocios>
- Javier Diaz . (2013). 7 Aplicaciones para hacer un plan de negocios. 20 de Marzo del 2014, de Negocios y emprendimiento Sitio web:
<http://www.negociosyemprendimiento.org/2013/02/aplicaciones-para-hacer-un-plan-de-negocios.html>
- Entrepreneur. (2011). Tu plan de negocios paso a paso. 20 de Marzo del 2014, de Entrepreneur Sitio web:
<http://www.soyentrepreneur.com/14096-tu-plan-de-negocios-paso-a-paso.html>
- Mercadotecnia y comunicacioncorporativa. Producto. 07 de Junio del 2014, Sitio web:
http://mercadotecniaycomunicacioncorporativa.wikispaces.com/file/view/MKT_MIX_A_EU1E3.pptx
- Trabajo.com. Las 4 P de la mercadotecnia. 08 de Agosto del 2014, Sitio web: http://www.trabajo.com.mx/las_4_p_de_la_mercadotecnia_producto.htm

Tesis.

- Zaide González Sosa. (2008). Video Documental Luchandera. México, Puebla: Universidad de las Américas Puebla.
- Georgina Alonso Trejo. (2011). Tlalocan : vajilla con reminiscencia teotihuacana. México: Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Estudios Superiores Aragón. Tesis de Licenciatura en Diseño Industrial.
- Angélica García García. (2009). Vajilla para gastronomía yucateca : como difusor de la identidad cultural. México: Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Estudios Superiores Aragón. Tesis de Licenciatura en Diseño Industrial.

A decorative graphic featuring a blue-to-white gradient background. A trail of semi-transparent blue cubes of various sizes and orientations curves from the top-left towards the bottom-right. A solid blue horizontal bar runs along the bottom edge of the page.

ANEXOS

DVERSUS

NORMA OFICIAL MEXICANA NOM-050-SCFI-2004, INFORMACIÓN COMERCIAL-ETIQUETADO GENERAL DE PRODUCTOS.

5. Información comercial

5.1 Requisitos generales

5.1.1 La información acerca de los productos debe ser veraz y describirse y presentarse de forma tal que no induzca a error al consumidor con respecto a la naturaleza y características de los productos.

5.2 Información comercial

5.2.1 Los productos sujetos a la aplicación de esta Norma Oficial Mexicana, deben contener en sus etiquetas, cuando menos, la siguiente información comercial obligatoria:

a) Nombre o denominación genérica del producto, cuando no sea identificable a simple vista por el consumidor.

Un producto es identificable a simple vista si éste está contenido en un empaque que permite ver su contenido; o bien, si el empaque presenta el gráfico del producto, siempre y cuando en este gráfico no aparezcan otros productos no incluidos en el empaque.

b) Indicación de cantidad conforme a la NOM-030-SCFI, en el entendido de que si el contenido o número de piezas de un producto puede identificarse a simple vista, no será necesario indicar la declaración de cantidad. En ese sentido, resultará irrelevante que se indique o no en dichos productos la declaración de cantidad y también la forma en que se haga (en idioma distinto al español, en un sitio distinto a la superficie principal de exhibición, en un tamaño menor al requerido, etc.), siempre y cuando dicha declaración corresponda al producto que la ostente.

En caso de envase múltiple o colectivo, cuyo contenido no sea inidentificable a simple vista, éste debe ostentar la declaración de cantidad (solamente la que corresponde al envase múltiple o colectivo, no la que corresponde a cada uno de los envases de los productos en lo individual), de conformidad con la Norma Oficial Mexicana NOM-030-SCFI-1993 (ver referencias). La descripción de los componentes puede aparecer en la superficie de información y debe incluir el nombre o denominación genérica de los productos, así como su contenido o contenido neto.

c) Nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal, incluyendo código postal, ciudad o estado del fabricante o responsable de la fabricación para productos nacionales o bien del importador. Para el caso de productos importados, esta información puede incorporarse al producto en territorio nacional, después del despacho aduanero y antes de la comercialización del producto. Dicha información debe ser proporcionada a la Secretaría por el importador a solicitud de ésta. Asimismo, la Secretaría debe proporcionar esta información a los consumidores que así lo soliciten cuando existan quejas sobre los productos.

- d) La leyenda que identifique al país de origen del producto, por ejemplo "Producto de...", "Hecho en...", "Manufacturado en...", "Producido en...", u otros análogos.
- e) Las advertencias de riesgos por medio de leyendas, gráficas o símbolos precautorios en el caso de productos peligrosos.
- f) Cuando el uso, manejo o conservación del producto requiera de instrucciones, debe presentarse esa información. En caso de que dicha información se encuentre en un instructivo o manual de operación anexo, se debe indicar en la respectiva etiqueta: VEASE INSTRUCTIVO ANEXO O MANUAL DE OPERACIÓN, u otras leyendas análogas, las cuales podrán presentarse indistintamente en mayúsculas, minúsculas o en una combinación de ambas.
- g) Cuando corresponda, la fecha de caducidad o de consumo preferente.

Nota: Cuando la información comercial obligatoria de la mercancía se encuentre en su envase o empaque de presentación final al público, no será necesario que dicha información también aparezca en la superficie propia de la mercancía.

5.2.2 Idioma y términos

La información que se ostente en las etiquetas de los productos debe:

- a) Expresarse en idioma español, sin perjuicio de que se exprese también en otros idiomas. Cuando la información comercial se exprese en otros idiomas debe aparecer también en español, expresarse en términos comprensibles y legibles, de manera tal que el tamaño y tipo de letra permitan al consumidor su lectura a simple vista. En todos los casos debe indicarse cuando menos la información establecida en el inciso 5.2.1 de la presente Norma Oficial Mexicana.

La información comercial para su lectura a simple vista a que se hace mención en el párrafo anterior, debe ser de acuerdo al inciso 4.8 de la presente Norma Oficial Mexicana.

- b) Cumplir con lo que establecen las normas oficiales mexicanas NOM-008-SCFI y NOM-030-SCFI (ver referencias), sin perjuicio de que además se puedan expresar en otros sistemas de unidades. La información que se exprese en un sistema de unidades distinto al Sistema General de Unidades de Medida, puede aparecer después de este último.
- c) Presentarse en etiqueta fijada de manera tal que permanezca disponible hasta el momento de su venta o adquisición en condiciones normales, la cual debe aplicarse en cada unidad o envase múltiple o colectivo.
- c.1) Cuando la forma de presentación del producto al consumidor final sea un envase múltiple o colectivo que no permita ver el contenido, toda la información comercial obligatoria prevista en el inciso 5.2.1 de esta Norma Oficial Mexicana, debe presentarse en el envase múltiple o colectivo, incorporando la leyenda "No etiquetado para su venta individual".

c.2) Si la forma de presentación del producto al consumidor final es un envase múltiple o colectivo que permite ver su contenido, la información comercial obligatoria puede aparecer en el envase múltiple o colectivo, o en todos y cada uno de los productos preenvasados en lo individual, o bien, una parte de la información comercial obligatoria podrá aparecer en el envase múltiple o colectivo y la restante en todos y cada uno de los envases de los productos en lo individual, siempre que la información comercial obligatoria que aparezca en cada uno de los envases de los productos en lo individual, se vea a simple vista desde el exterior del envase múltiple o colectivo, sin necesidad de que este último se abra.

c.3) Si los envases múltiples o colectivos se abren y se extraen los productos preenvasados contenidos en ellos con el objeto de destinarlos individualmente a un consumidor final, dichos productos deben contener en lo individual toda la información comercial obligatoria que establece esta Norma, siempre que no estén comprendidos en cualquiera de los supuestos indicados en el inciso 2.2 de la misma NOM.

d) Estar colocada en la superficie principal de exhibición, tratándose al menos de la siguiente información:

i) Nombre o denominación genérica del producto en los términos del inciso 5.2.1 a), e ii) Declaración de cantidad.

5.3 Instructivos o manuales de operación y garantías

5.3.1 Idioma

Los instructivos o manuales de operación y garantías deben expresarse en idioma español y de acuerdo al Sistema General de Unidades de Medida, sin perjuicio de que además se expresen en otros idiomas y sistemas de unidades (NOM-008-SCFI-2002). Cuando la información se exprese en otros idiomas, debe aparecer también en idioma español, cuidando que por lo menos sea con el mismo tamaño.

5.3.2 Contenido

Los productos objeto de esta Norma Oficial Mexicana, cuyo uso, manejo o conservación requiera de instrucciones, deben ir acompañados, sin cargo adicional para el consumidor, de los instructivos o manuales de operación y, en su caso, garantías, los cuales deben contener indicaciones claras y precisas para el uso normal, manejo, conservación, ensamble y aprovechamiento de los productos, así como las advertencias para el manejo seguro y confiable de los mismos.

5.3.2.1 Los instructivos o manuales de operación adicionalmente deben indicar:

a) Nombre, denominación o razón social del productor nacional, o importador, domicilio fiscal y teléfono de servicio en territorio nacional.

b) Identificación de los productos o modelos a los que aplica.

c) Precauciones para el usuario o consumidor (cuando se trate de un producto peligroso).

d) Cuando proceda, las indicaciones para su instalación, conexión, ensamble o mantenimiento para su adecuado funcionamiento.

Cuando se ofrezca garantía por los productos y se incorporen en ella los datos a que se refiere el inciso a), no es requisito indicarlos también en el instructivo o manual de operación.

Nota: Cuando el instructivo y/o manual se encuentre impreso en el envase del producto, no es necesario el cumplimiento de los incisos a) y b).

En los casos en que el instructivo y/o manual se encuentre impreso en la cara interna del envase, se debe indicar en la superficie de información el lugar donde se puede consultar dicho instructivo y/o manual.

5.3.3 Garantías

Cuando se ofrezcan garantías, éstas deben expedirse en los términos y forma establecidos en la Ley Federal de Protección al Consumidor e indicar y cumplir con lo siguiente:

- a) Nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal del productor nacional o importador del producto y teléfonos de servicio en territorio nacional.
 - b) Identificación de los productos y/o modelos a los que aplica.
 - c) Nombre y domicilio del establecimiento en la República Mexicana donde puede hacerse efectiva la garantía en los términos de la misma, así como aquéllos donde el consumidor pueda adquirir partes y refacciones.
- Adicionalmente, la garantía puede indicar que ésta puede hacerse efectiva en cualquiera de las sucursales a nivel nacional del proveedor que la ofrezca, sin necesidad de especificar los domicilios de las mismas.
- d) Duración de la garantía.
 - e) Conceptos que cubre la garantía y limitaciones o excepciones.
 - f) Procedimiento para hacer efectiva la garantía.
 - g) Precisar la fecha en que el consumidor recibió el producto o indicar los documentos de referencia donde ésta se señale. Es responsabilidad del comerciante asegurarse que esta información esté presente al momento de la venta del producto al consumidor, de no hacerlo así, el comerciante debe cumplir con los términos de la garantía directamente.
 - h) Para hacer efectiva la garantía no pueden exigirse otros requisitos más que la presentación del producto, la garantía vigente y comprobante de venta.

Nota: La vigencia de la póliza de garantía da inicio a partir de la fecha de adquisición del producto, la cual debe quedar establecida en la póliza de garantía o en el comprobante de venta correspondiente.

5.3.4 Incorporación de los instructivos o manuales de operación y garantías

En todos los casos, los instructivos o manuales de operación y garantías deben entregarse al consumidor en el establecimiento comercial cuando adquiera los productos.

NORMA Oficial Mexicana NOM-004-SCFI-2006, Información comercial-Etiquetado de productos textiles, prendas de vestir, sus accesorios y ropa de casa.

Establece la información comercial, que los fabricantes y confeccionistas nacionales, así como los importadores, deben incorporar en los textiles, ropa de casa y en las prendas de vestir y sus accesorios.

Especificaciones de Información comercial: La información acerca de los productos objeto de esta Norma Oficial Mexicana, debe presentarse en idioma español, ser veraz, describirse y presentarse de forma que no induzca a error con respecto a la naturaleza y características del producto.

- a) Marca
- b) Descripción de insumos
- c) Tallas
- d) Instrucciones de Cuidado
- e) País de Origen.
- f) Nombre y Domicilio Fiscal

● Cuando el producto tenga forro, esta información debe presentarse en la misma etiqueta, siempre indicando que es la información correspondiente al forro.

Ejemplo: Composición 100% Algodón/Forro 100% Poliester.

● Los conjuntos deberán tener etiqueta permanente por separado.

● En pares es suficiente que 1 pza lleve etiqueta. Debe indicarse en la etiqueta los insumos de prendas que hayan sido incorporados para efectos ornamentales, de protección o armado, cuando su superficie exceda el 15% o cuando su masa exceda el 5% sobre el total del producto

Certificado INDAUTOR.

CERTIFICADO
Registro Público del Derecho de Autor

Para los efectos de los artículos 13, 162, 163 fracción I, 164 fracción I, 168, 169, 209 fracción III y demás relativos de la Ley Federal del Derecho de Autor, se hace constar que la **OBRA** cuyas especificaciones aparecen a continuación, ha quedado inscrita en el Registro Público del Derecho de Autor, con los siguientes datos:

AUTOR: SANTACRUZ FLORES LEONARDO
TITULO: CERDITO ENMASCARADO
RAMA: CARACTER PLASTICO
TITULAR: SANTACRUZ FLORES LEONARDO

Con fundamento en lo establecido por el artículo 168 de la Ley Federal del Derecho de Autor, las inscripciones en el registro establecen la presunción de ser ciertos los hechos y actos que en ellas consten, salvo prueba en contrario. Toda inscripción deja a salvo los derechos de terceros. Si surge controversia, los efectos de la inscripción quedarán suspendidos en tanto se pronuncie resolución firme por autoridad competente.

Con fundamento en los artículos 2, 208, 209 fracción III y 211 de la Ley Federal Del Derecho de Autor; artículo 64, 103 fracción IV y 104 del Reglamento de la Ley Federal del Derecho de Autor; artículo 1, 3 fracción I, 4, 8 fracción I y 9 fracción I del Reglamento Interior del Instituto Nacional del Derecho de Autor.

Número de Registro: 03-2014-081911475500-01

México D.F., a 19 de agosto de 2014

EL DIRECTOR DEL REGISTRO PÚBLICO DEL DERECHO DE AUTOR

JESUS PARETS GOMEZ


SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO NACIONAL
DEL DERECHO DE AUTOR
REGISTRO PÚBLICO

 SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

 INDAUTOR
Instituto Nacional del Derecho de Autor

Constancia otorgada por INDAUTOR, para protección de derechos de autor de la obra "Cerdito Enmascarado".

Diploma Curso Taller Emprende de ProEmpleo.



Este curso tiene una duración de 80 horas dividido en 4 módulos. Los temas van enfocados a que puedas iniciar o mejorar tu propia microempresa.

Módulo 1 - Desarrollo Humano.

Elaboración de un plan de vida, con los compromisos para mejorar su situación personal y económica

Módulo 2 - Administración y mercadotecnia.

Identificación de las necesidades del mercado y planeación estratégica.

Módulo 3 - Contabilidad y finanzas.

Contabilidad, finanzas, aspectos legales y fiscales.

Módulo 4 - Ventas y servicio al cliente.

Identificación de la estrategia de ventas apropiada para su negocio y simulación de negocio.