Capítulo Cinco

5.1 Introducción

Los empresarios en la actualidad han encontrado oportunidades en los mercados internacionales y cuando desean aprovecharlas es necesario que recuran a los planes de negocios para asegurarse de que tendrán éxito. En el plan de negocios se debe incluir el ambiente externo de la empresa. En el capítulo anterior se hizo un análisis general del mercado estadounidense de muebles en el cual el Smartdesk será comercializado. En este capítulo se continúa con el desarrollo del plan de negocios para determinar la estructura interna de la empresa que producirá y comercializará un escritorio para computadora llamado Smartdesk. Esta parte del plan de negocios se estructura en base al esquema desarrollado en el capítulo dos.

Tomando ese esquema se describe primero el producto lo cual definirá el sistema de negocio y la estructura organizacional de la empresa que producirá y comercializará el Smartdesk. A continuación se procede al establecimiento y definición de la misión, visión, objetivos y las metas que se requieren para tener éxito. Hace falta evaluar las capacidades que se tienen dentro de la organización y a partir de ello surgirá el sistema productivo para explotar su capacidad de manufactura. Además se deberá construir una estrategia de mercadotecnia que ayudará a definir el mercado meta del producto al igual que su etiqueta, empaque según las disposiciones legales así como el embalaje y distribución.

Existirá también un sistema de compras que se ocupe del abastecimiento eficiente de todos los insumos necesarios para su producción, se diseñará una estructura organizacional con el personal idóneo para el proyecto de importación y también una

sección en la que se muestren los aspectos y proyecciones financieras. Los factores externos se relacionan básicamente con el entorno que se viva en el país destino y se toman en cuenta el tipo de cambio, las variaciones en el precio del petróleo, las políticas bélicas, posibles atentados terroristas, amenazas climáticas en las diferentes regiones, etc. Estos aspectos han sido identificados pues se piensa que podrían afectar indirectamente en la venta del producto pues son situaciones que influyen directamente en los mercados.

Como objetivos de largo plazo se utilizó un factor que, además ayuda como reductor de riesgo, pues la maquinaria que se piensa adquirir para la fabricación de Smartdesk, permite fabricar diferentes tipos de muebles. Esto significa para los inversionistas, la opción de diversificar la cartera de productos ofrecidos si decidieran utilizar la capacidad instalada al cien por ciento.

5.2 El Producto

El producto objeto de este estudio es un escritorio para computadora cuyo nombre es Smartdesk. El escritorio estará hecho de un aglomerado de madera forrado por una película de polietileno imitación madera de cedro blanco, y con patas de acero tubular con un diseño minimalista. En la superficie a lado izquierdo tendrá un orificio que fungirá como portavasos, tendrá también una barra descansapies forrada de hule anti-derrapante. Y en la parte posterior llevará insertado un regulador que contiene un acumulador de energía de reserva que encenderá una luz de advertencia.

El regulador estará colocado de tal forma que los enchufes y la luz de indicación queden al ras de la superficie del escritorio para facilitar su uso. Este aparato será añadido al escritorio a fin de proporcionar al cliente un servicio de seguridad para el caso en que surja una falla eléctrica, y cuando esto suceda, entonces se encenderá el foco en señal de

que el regulador está funcionando con la batería de reserva. Este es un producto que, como tal, aún no existe en el mercado que se pretende conquistar, cuyo precio aproximado al cliente será de $1500 pesos mexicanos.

5.2.1 Segmentación de mercado

Cuando se selecciona un mercado meta, es necesario determinar su segmento. En este caso se busca introducir "Smartdesk" al mercado estadounidense enfocado a todas aquellas personas de cualquier edad que utilicen una computadora tanto para fines de trabajo como de entretenimiento, que además tengan en consideración el moderno e innovador diseño y el aspecto del regulador inserto en el escritorio como un atractivo que represente seguridad mientras trabajan a manera de tener la posibilidad de salvar la información o terminar la tarea que estén realizando en caso de que surgiera algún problema con la corriente eléctrica. Los estados de la unión americana en los que se comercializará "Smartdesk" serán aquellos en los que existan tiendas o sucursales de las dos cadenas con las que se pretende iniciar el negocio ya que son las mismas con las que Woodmasters hace negocios.

5.2.2 Determinación de Misión, Visión, Objetivos y Metas de la Empresa

Una vez definido el producto y su mercado meta, la empresa debe establecer por escrito y en forma muy clara su misión, visión, objetivos y metas para lograr la motivación de quienes laboran en ella. Con respecto a estos aspectos se sugiere lo siguiente:

<u>Visión:</u> "Lograr ser una empresa líder en el mercado que ofrezca productos de la más alta calidad basándose en el respaldo que brinda la armonía que existe entre los individuos que se esfuerzan para ello."

Misión: "Introducir al mercado los más innovadores y funcionales escritorios para computadora que no sólo tengan un precio por demás accesible sino también que superen por mucho a los existentes en el mercado."

Objetivos: Analizar la factibilidad de ventas para la empresa por $ 150.000.000 pesos mexicanos. Mantener un crecimiento sostenido del 10% para el periodo de los próximos 5 años.

Metas: Establecer relaciones con la empresa Woodmasters ubicada en Houston Texas, Adquirir los insumos y equipo necesario para fabricar "Smartdesk", eficientar al máximo los cuatro elementos operativos: compras, producción, mercadotecnia y finanzas, introducir Smartdesk en las cadenas americanas de tiendas minoristas Lowe's y Home Depot mediante la línea de productos de la empresa Woodmasters, contribuir al constante rediseño del producto conforme a las tendencias.

5.3 Aplicación del Modelo de las Seis Fuerzas

Tomando como referencia lo desarrollado en el capítulo dos, se puede ahora proceder a hacer un análisis de las fuerzas que determinarán la rentabilidad de la empresa productora y comercializadora del Smartdesk. Con respecto a la primera fuerza, parece que las barreras a la entrada son muy altas. En la industria existen muchas y poderosas empresas compitiendo tanto en el mercado americano como en el extranjero. Por lo tanto, para hacer posible una reducción de costos lo suficientemente importante parece necesario un monto de inversión muy alto que permita una producción a gran escala, sobre todo considerando el hecho de que la empresa Smartdesk Co. tendrá que producir un solo artículo.

Otra barrera que enfrentará Smartdesk Co es la diferenciación que han logrado las empresas con la que competirá. También hay que considerar el hecho de que en el mercado

hay productos con las mismas características de Smartdesk o bien podría ser copiado fácilmente por la competencia.

La segunda fuerza es el grado de rivalidad entre las empresas de la industria. En los Estados Unidos Smartdesk Co. competiría con las siguientes compañías: Buddy Computer Desk, Wild Zoo, O'Sullivan Furniture, Bush Furniture entre otros, mientras que en el ámbito internacional tendrá que competir con fabricantes de China, Indonesia, Estados Unidos, Taiwan, Canadá entre otros.

La tercera fuerza está determinada por los productos sustitutos. Un producto sustituto del Smartdesk es cualquier tipo de mesa o escritorio.

La cuarta fuerza es el poder de negociación que tienen los compradores. Inicialmente la distribución del Smartdesk se hará a través de Home Depot y Lowe's. Para reducir su poder de negociación de estos compradores, se sugiere que el Smartdesk se distribuya a través de otras cadenas de tiendas, entre las que se pueden encontrar a Wall-Mart, Target, K-Mart, etcétera.

La quinta fuerza es la que habla del poder de negociación de los proveedores. En este caso se puede decir que el proveedor del regulador que es Tripp-Lite cuenta con un alto poder de negociación, ya que se trata de un producto patentado y que es un elemento esencial para Smartdesk. A fin de disminuir el poder de negociación de dicho proveedor se pretende hacer un convenio que nivele en cierta medida las fuerzas, además de crear una relación amistosa entre ambas partes. En dicho acuerdo se buscará de igual forma incluir una cláusula en la que la compañía proveedora de los reguladores se abstenga durante un cierto lapso de tiempo de fabricar un escritorio para computadora de características similares a las de Smartdesk. Por otra parte los proveedores de los demás insumos

requeridos para la producción del escritorio son considerados con bajo poder de negociación ya que existe una gran diversidad de fabricantes y por lo tanto una gran disponibilidad de esas materias primas.

Respecto a la sexta fuerza, es decir, a los complementadotes, se puede decir que mientras crezca el mercado de computadoras personales, el mercado del Smartdesk se expandirá también. También definimos como complementadores aquellas tiendas e instituciones que otorgan financiamiento para la adquisición de equipo y mobiliario de cómputo, pues facilitarán la adquisición de estas mercancías en el sentido de que los consumidores no tendrán que hacer el desembolso total del precio de los artículos en una sola ocasión y por lo tanto el tamaño de los mercados de estos productos crecerá paulatinamente.

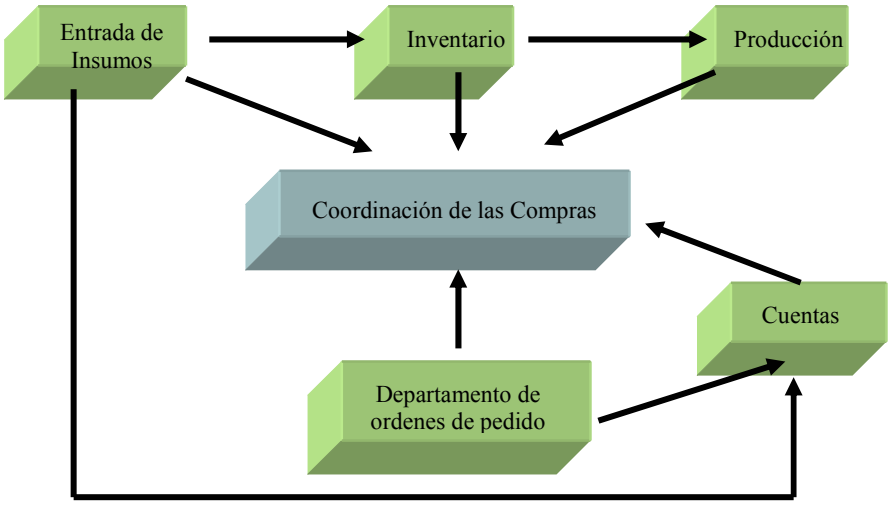
5.4 El Sistema de Negocios para Smartdesk

Cinco son las áreas principales que Smartdesk Co. tiene que desarrollar para llevar a cabo la producción y comercialización de su escritorio: Producción, compras de materia prima, mercadotecnia, administración y finanzas, las cuales se describen a continuación.

5.4.1 Sistema de Compras

Se busca implantar un sistema de compras en el que fluya fácilmente para mantener siempre información actualizada y así funcionar eficientemente. Esta área tendrá la tarea de conseguir los insumos a precios competitivos, pero además de calidad y con proveedores que sean serios en sus tratos para así garantizar la puntualidad de sus entregas. En esta área además se deberán monitorear periódicamente los precios con proveedores sustitutos. Cabe destacar que la cantidad de proveedores no debe ser muy numerosa para así poder incrementar el poder de negociación de la empresa.

Figura 5.Forma en que se podrían realizar las compras para la fabricación de Smartdesk



Fuente: Diseño de los Autores

El sistema de compras propuesto anteriormente muestra cómo se delegarán las tareas para este proceso pero también como a su vez se centralizará la información en la oficina de la coordinación de compras. La coordinación tiene la función de tener trato directo con los proveedores para acordar todas las condiciones de negociación y el proceso de toda la información que recibe de las áreas dependientes. La oficina de órdenes de pedido se encarga de controlar las actividades subsecuentes a la negociación como lo son los embarques pendientes por solicitar, por entregar, los recibidos y los cancelados. La sección de cuentas se encargará de todo lo referente a los pagos, deudas, descuentos y bonificaciones. En la entrada de insumos se llevará el control de las condiciones físicas en que se reciben los insumos para posteriormente trasladarse al inventario que es donde se informará acerca de los niveles que existen para evitar excesos y carencias de mercancía en la bodega.

En la coordinación de compras, se tendrán todos los datos referentes a las entradas de materia prima, niveles de inventario, estatus de las órdenes de compra, pagos y cuentas pendientes; así como también enviar la información necesaria al departamento de

producción. La estructura de este sistema será construida de tal manera que el flujo de información esté actualizado diariamente. El sistema de compras comprende también el departamento de ventas. A continuación se presenta un poco de información acerca de los dos clientes que se pretenden obtener.

Tabla 11. Algunos Aspectos de las Principales Tiendas Minoristas de E.U.

Nombre del cliente	**Lowe´s**	**Home Depot**
Antiguedad en el mercado	57 años	24 años
Numero de estados en los que se tiene presencia en los EUA	45 estados	50 estados
Numero de empleados	110, 000 empleados	300, 000 empleados
Numero de clientes que visitan cada semana la tienda	7 millones de clientes	22 millones de clientes
Numero de tiendas	850 tiendas	1500 tiendas

Fuente: Diseño de los autores en base a las páginas WEB de las Empresas

Cabe destacar que Home Depot es la cadena de tiendas minoristas de productos para el hogar más grande en el mundo con más de 30,000 artículos diferentes y con planes de crecimiento de la apertura en promedio de una tienda cada tres días. Mientras que Lowe´s es la segunda cadena de tiendas minoristas en general de Estados Unidos.

5.4.2 Sistema de mercadotecnia

En este sistema recae una gran parte del éxito de una empresa, por lo tanto "Smartdesk" considerará los elementos correspondientes a la etiqueta, empaque, embalaje y distribución.

Etiqueta y empaque: Todo producto por norma deberá ser empacado y etiquetado según los estándares de la F-Pack (*Furniture Pack*), el cual establece las condiciones y requerimientos cuando se desea exportar un mueble. El empaque se define como todos los materiales que se utilizan para la protección directa del producto lo cual evitará el daño de sus características físicas. Para el caso de Smartdesk se utilizará papel crepé para la

superficie tanto superior como inferior, lo cual evitará el rayado y la abrasión del producto, y como materiales de amortiguamiento se usarán piezas corrupad las cuales son ángulos y cantoneras para esquinas. Además se agregará en el interior un manual instructivo de uso con las especificaciones de seguridad según las normas que indica la F-Pack Por último se empacará el producto en una caja de cartón corrugado forrada de una película de parafina la cual además de proteger la mercancía, realza los tonos de las imágenes y texto.

En la caja deberá estar contenida la siguiente información: Tipo de mueble, dimensiones del producto, materiales de fabricación, datos generales del fabricante, advertencias de seguridad, descripción general del producto, lugar de origen, código de barras (si aplica). La etiqueta es un elemento exterior que se coloca en la caja adicionalmente la cual contendrá algunos elementos adicionales a los que se agregan en la caja como lo son: Leyenda de advertencia de riesgo, país destino, tipos de transporte, tipo de contenedor, nombre y código postal del fabricante, número de identificación, fecha de fabricación o importación, descripción de los materiales de relleno, descripción de los materiales de recubrimiento, indicación si el producto contiene o no materiales intermedios resistentes al fuego.

Embalaje: El embalaje es descrito como la técnica de agrupar los productos empacados para facilitar su manejo, almacenamiento, transporte y distribución. Para el caso de Smartdesk serán paletizadas las cajas antes de ser introducidas a las cajas de madera para ser posteriormente al contenedor. Todo embalaje debe estar marcado por el emblema Hecho en México según marca la legislación mexicana sobre marcado y etiquetado NOM-2-9-1998. Dentro de los requisitos para exportación se debe cumplir con ciertas normas con respecto a lo siguiente:

Madera:

- Deberán fabricarse muebles con un contenido de humedad (CH) entre 8% y 12% promedio.
- No estar manchada por hongos
- No haber corteza en ninguno de los casos
- No estar infestada por algún tipo de organismo

Gomas y pegamentos:

- Resistencia a cambios de temperatura y humedad
- Resistencia a modificaciones viscosas, contenido de sólidos y penetración.
- Tener una alta adherencia

Para el marcado del embalaje también existen ciertas especificaciones, mismas que se deberán tomar en cuenta para el caso del producto las cuales son:

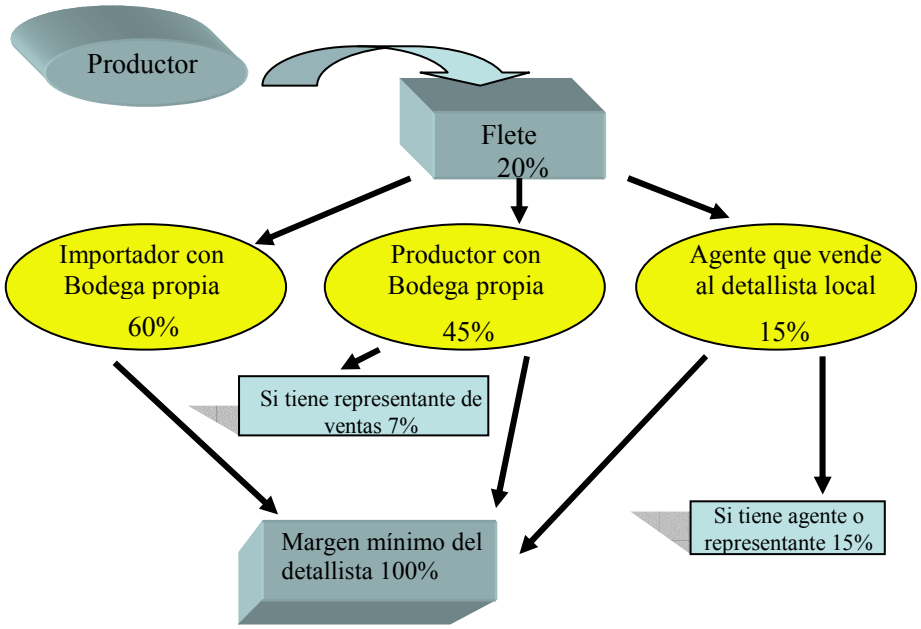
- Marca indicadora del número de orden
- Marca del peso
- Marca del puerto de carga
- Marca indicadora del país de origen
- Marca indicadora del buque

Canal de distribución: Una vez que se determinaron las características del envase, etiqueta y embalaje entonces se debe considerar el canal de distribución para el producto. El proceso de distribución consiste desde el envase del producto hasta su colocación en el anaquel o la

puerta donde será consumido por el cliente final. En Estados Unidos existe un esquema del canal de distribución para muebles en el que existen varios intermediarios entre el productor y el consumidor final, lo cual eleva en gran escala los costos del producto. Esto significa un gran reto para la empresa de producir a muy bajos costos si desea incursionar en el mercado estadounidense.

A continuación el canal de distribución más común en Estados Unidos:

Figura 6. Canal de distribucion

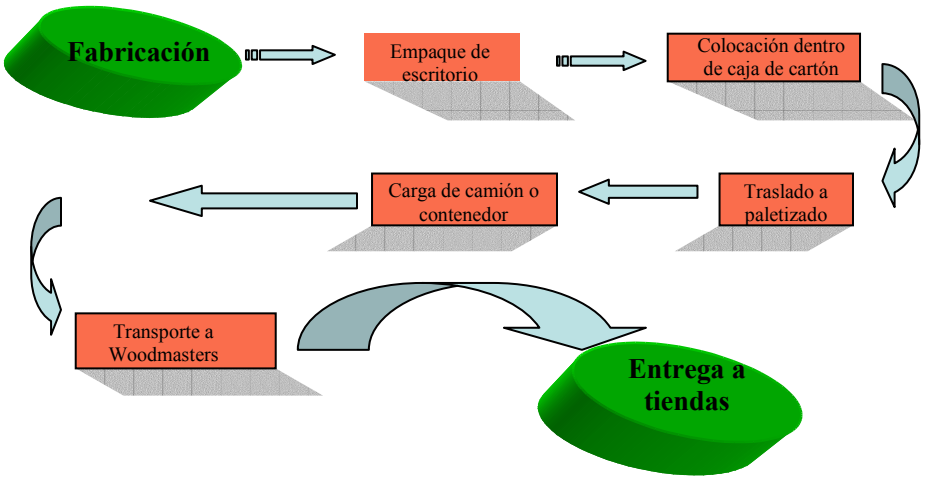


Fuente: Diseño de los Autores

Hemos visto a través del esquema los altos gastos que representaría para "Smartdesk" llegar a los clientes si no optara por distribuir sus productos en forma directa. El propósito de la relación con Woodmasters facilitará las negociaciones entre la empresa y los dos clientes que se desean obtener. De acuerdo con información obtenida en la encuesta realizada, el costo de transporte para cada escritorio sería aproximadamente de $100 pesos mexicanos. Esto incluye todos los gastos que implican desde poner el producto en la puerta de la planta de "Smartdesk" hasta llevarlo a la puerta de la bodega o anaquel del cliente

directo en cada una de las tiendas a las que se tenga que entregar la mercancía. Se eligió este sistema ya que es el requerido por los clientes. Y para ello se diseño el siguiente esquema de distribución:

Figura 7. Esquema de distribución del producto



Fuente: Diseño de los Autores

Se considera al convenio con Woodmasters para la distribución como un factor favorable ya que esta empresa es la segunda más grande en la fabricación de gabinetes para baños en Estados Unidos. La entrevista realizada con sus directivos, indica la oportunidad que existe para introducir "Smartdesk" al mercado y los beneficio que se obtendrán al únicamente tener que mandar los productos a la planta en la frontera de Tamaulipas y así evitar toda la infraestructura de logística requerida.

Cuando existen actividades comerciales entre compañías provenientes de diferentes culturas, con frecuencia se presentan malos entendidos, lo cual provoca distanciamiento y diferencias entre las partes. Sin embargo a fin de evitar pleitos comerciales, litigios demandas, etc. la Cámara Internacional de Comercio (CIC) se dio a la tarea de recopilar y publicar reglas internacionales para su interpretación que fueron llamados incoterms, los cuales delimitan las responsabilidades y obligaciones de las partes según sea el caso. Para

Smartdesk se utilizará el FOB ya que es el sistema que utiliza la empresa contratada por Woodmasters.

La rivalidad entre competidores ha sido identificada de manera previa con los principales productores de escritorios para oficina en la unión americana no obstante se cuenta con el recurso de las relaciones establecidas con una empresa proveedora de dos de las cadenas de minoristas más importantes de aquel país. Ello coloca a SmartdeskCo en una situación un tanto menos riesgosa al utilizar como canal de entrada a la empresa Woodmasters.

5.4.3 Sistema de Producción

La se planea tener una planta de producción con una superficie aproximada de 17000 metros cuadrados según las recomendaciones de Woodmasters, cuya construcción requerirá una inversión total de $ 3.700.000. Para el sector del mueble de oficina, la reducción de costos y la diferenciación son la clave del éxito. Debido a que se cuenta con un producto que no existe en el mercado como tal, los recursos se deben enfocar en la reducción de costos. Para lograrlo se deberán ajustar los tiempos de cada proceso y sus holguras hasta el mínimo, así como realizar una distribución de planta muy eficiente.

Todo esto es debido a que la estructura de costos para la fabricación de "Smartdesk" está compuesta por 35% de materia prima, 50% de costos de fabricación y mano de obra, un 10% de costo de transporte y 5% de gastos administrativos. Para la empresa la reducción de costos representa una gran oportunidad de volverse competitivo ya que en adición se cuenta con un producto diferenciado de la competencia.

La producción de Smartdesk está compuesta de diez procesos los cuales son:

- Laminado

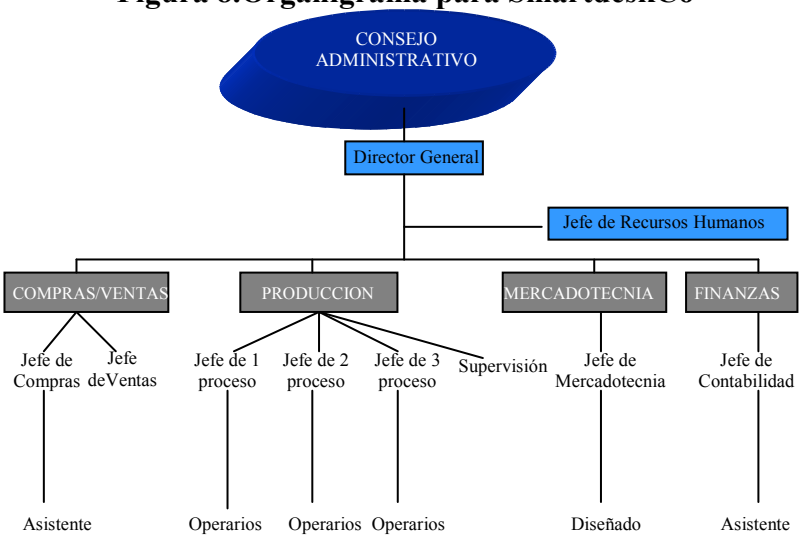
- Corte
- Perforado
- Colocación de regulador de carga
- Encitado
- Ensamble
- Corte de tubulares
- Doblado
- Perforado
- Pintura
- Ensamblado
- Empaque

La productividad que se tendrá con una línea de producción para cada proceso será de 75 unidades por hora hasta el ensamble final. Para ello se requieren 36 operarios en total quienes tendrían un sueldo promedio de $55 pesos mexicanos por hora.

5.4.4 Sistema Organizacional

Para la fabricación de Smartdesk se requiere capacitar a los operarios debido a que se trata de maquinaria con tecnología de punta y de una empresa joven, la que aún no habrá creado su propio aprendizaje, sin embargo la capacitación corre por cuenta del fabricante de la maquinaria por lo que en cierta forma se puede tener tranquilidad en ese aspecto.

Figura 8.Organigrama para SmartdeskCo



Fuente: Diseño de los Autores

5.5 Descripción de la Empresa

SmartdeskCo. se fundará como una sociedad anónima de capital variable en las dos partes inversionistas poseerán el 80% de las acciones, 40% respectivamente y un 20% restante para su director general. La empresa se conformará a fin de producir el escritorio para computadora únicamente aunque la maquinaria requerida permitiría fabricar otro tipo de muebles para oficina. El monto aproximado de inversión inicial es de $ 3.700.000 pesos mexicanos. La estructura organizacional estará compuesta por un consejo administrativo formado por los dos accionistas principales, una dirección general, un departamento de recursos humanos, y los departamentos de compras, producción, ventas, marketing y finanzas. La figura 5 describe la estructura administrativa.

5. 6 Aspectos Financieros

Esta sección como ya se dijo anteriormente es de suma importancia cuando se trata de analizar la viabilidad de una negocio. La empresa con la inversión inicial estimada sería capaz de fabricar un total de 337,500 por año escritorios tomando en cuenta 250 días

laborables y un total del 25% del tiempo ocioso durante una jornada de 24 horas. Se dijo anteriormente que el monto inicial de inversión corresponde a $33, 250,000 pesos mexicanos para equipo, y $3, 700,000 pesos mexicanos para construcción de la planta y oficinas para un total de $36.950.000 pesos mexicanos.

Se pretende mantener un crecimiento sostenido de 10% durante los 5 años posteriores a la apertura del negocio. El primer año se pretenden vender alrededor de 100,000 escritorios repartidos entre las 2350 que conforman las dos cadenas de tiendas, es decir un escritorio en un periodo aproximado de una semana y dos días en cada tienda; el precio que se pretende para el cliente directo será de 1500 pesos, lo que lograría ventas totales para el primer año de $150, 000,000 pesos mexicanos.

El pronóstico de ventas al final del quinto año de operaciones deberá ser de $182, 325,938.00 pesos mexicanos tomando en cuenta una inflación constante equivalente a 5% durante los cinco periodos posteriores al inicio de operaciones, y sin contemplar los planes de apertura de tiendas que tienen los posibles clientes. Cabe destacar que todo esto son estimaciones puras sucederían solamente si las metas se lograran como se planea. La figura que se muestra en el anexo 1 indica la viabilidad que tendría el proyecto toda vez que los pronósticos y sugerencias de operación se llevaran a cabo.

5.7 Resumen Ejecutivo

Como resumen ejecutivo se propone lo siguiente:

Smartdesk Co.

El proyecto de la producción y comercialización del Smartdesk se llevará a cabo por una empresa que se conforme como una sociedad anónima de capital variable que fabrique escritorios para computadora, y busca conseguir socios capitalistas o financieros que

contribuyan su realización. La estructura organizacional estará conformada por un consejo administrativo representado por los socios, un director general quien tendrá a su cargo un departamento de recursos humanos y los de compras, producción, mercadotecnia, y finanzas.

La planta de producción contará con un total de 36 operarios, 3 jefes de las diferentes áreas de producción y un supervisor. El departamento de compras contará con una persona encargada de coordinar la tarea de 3 asistentes que quienes controlarán las cuentas, inventario y órdenes de pedido.

Se piensa iniciar la fabricación del escritorio para oficina con el fin de introducir al mercado estadounidense un producto que sea competitivo en precio, pero sobretodo, innovador que se diferencie de los demás. Dicha ventaja por diferenciación consiste en construir un escritorio para computadora que tenga un orificio en la superficie que sirva como porta vasos, una barra forrada de hule que ayude a descansar, y un regulador inserto en la parte posterior que sea capaz de funcionar con energía propia de reserva en caso de una falla eléctrica, que cuente con un indicador de luz para cuando esto suceda.

La elaboración del producto consta de 11 pasos esenciales que son: laminado, corte, encitado, ensamble, corte de tubulares, doblado, pintura, ensamble, empaque, paletizado y embarque. Con una sola línea de producción de cada proceso se es capaz de fabricar 75 unidades listas para embarque cada hora lo cual significa una capacidad de producción máxima de 337,500 unidades anuales tomando en consideración 25% de tiempos muertos en un día de 24 horas laborables, y un año de 250 días hábiles.

Se pretende lograr contratos de compra con las cadenas de tiendas minoristas Lowe´s y Home Depot las cuales cuentan con 850 y 1500 tiendas respectivamente que se

ubican a todo lo largo del país norteamericano e incluso algunas en provincias canadienses, Puerto Rico y México. Cabe destacar que estas dos empresas forman parte de las más grandes en su industria a nivel mundial.

El costo de fabricación de cada pieza está compuesta de $55 pesos cada hora por persona, lo que en conjunto por fabricación y gastos de administración equivalen a $700 pesos mexicanos por cada unidad, un costo aproximado de $100 pesos mexicanos por concepto de fletes y un costo de materiales de $600 pesos mexicanos. En total equivale a un costo de producción de $1400 pesos mexicanos aproximadamente, y se pretende obtener una utilidad neta de 7% equivalente a $100 pesos mexicanos aproximadamente por unidad.

Se estiman ventas de un escritorio en cada tienda que suman 2350 en un periodo de una semana y dos días lo que significa un total de 100,000 piezas anualmente, para lograr unas ventas por $150.000.000 pesos mexicanos, lo que representa una utilidad aproximada para el primer año de $10.500.000 pesos mexicanos. Además se estima un crecimiento en sostenido en ventas del 10% durante los 5 años próximos a la apertura de la empresa. La empresa se encontrará al mayor problema que representa la facilidad de copia del producto no obstante se busca patentarlo mediante un bufete de abogados con excelente reputación de la ciudad de Puebla.

El costo por la realización de la patente oscila entre los $10.000 a $15.000 pesos mexicanos. A pesar del problema que se pudiera enfrentar de acuerdo a lo antes descrito, la empresa busca establecer una política de reducción de costos y mejora continua que logrará a partir del proceso de aprendizaje en las empresas.

La empresa no utilizará medios publicitarios pues dentro de las políticas de operación de los clientes con los que se pretende iniciar, está la de un cargo a las facturas por concepto de gastos de promoción y publicidad.

Se pretende llegar a un acuerdo con la empresa Woodmasters en el que "Smartdesk" pueda ser introducido al mercado mediante la línea de productos de dicha empresa para facilitar los procesos y agilizar su inicio. El escritorio utilizará el sistema de logística de Woodmasters es decir las mercancías serán entregadas en su planta ubicada en la frontera de Tamaulipas, y ahí serán embarcadas junto con las de la empresa en sus propios medios de transporte.

La creación de la empresa además de presentar esta gran oportunidad de negocio, ofrece amplias posibilidades de expansión en términos de su capacidad máxima de producción; pero sobretodo por la gran variedad de artículos que se pueden fabricar con el equipo, lo cual representa una gran reducción de riesgos en términos de la posibilidad de incursionar en nuevos mercados en caso del que se deprimiera el de los escritorios para computadora.

De acuerdo con el análisis financiero, y si se cumplieran todos los supuestos de ventas, costos de producción y márgenes de utilidad; la recuperación total de la inversión estaría realizada al cabo de los tres primeros años de operación de la empresa. Y que después de los dos años siguientes, se obtendrían utilidades equivalentes a la inversión inicial. Cabe destacar que los supuestos no contemplan los planes de expansión de la empresa Home Depot, los cuales consisten en abrir en promedio una tienda cada tres días durante un periodo desconocido, así como los factores externos que pudiesen impedir el cumplimiento de las metas en ventas estimadas.

El convenio realizado con Woodmasters ayudaría en forma muy práctica en el sentido de asesoría para la producción de muebles, así como la cartera de proveedores.

Es por ello que se concluye que la fabricación de Smartdesk es una gran oportunidad de negocios en la industria del mueble, además de su amplia posibilidad de expansión.