PROYECTO: Taller de Herrería y Forja

"La Fábrica"

Nombre del Emprendedor: Anastasio Pérez Aparicio

Resumen ejecutivo

- **Descripción del negocio**

La Fábrica, es una empresa parralense dedicada a la fabricación de artículos contemporáneos de herrería y forja como lo son puertas, rejas para ventana y productos de ocasión (asadores, maceteros, sillas, etc.), los cuales cuentan con un valor alto en su calidad, pues el diseño, estilo y acabado son excepcionales.

El proceso de fabricación de estos productos ofrecidos por *La* fábrica, son producidos en serie, ya que de esta manera se optimiza, supervisa y mejora la calidad en todos y cada uno de los acabados.

Se utilizan métodos de calidad en el diseño, en los materiales y en los productos terminados, con el objetivo de cumplir con las exigencias del cliente, considerándose no solo una "fabrica", sino una empresa que brinda servicio personalizado, más allá de solo productos decorativos para el hogar.

- **Descripción del producto o servicio (en caso de ser innovador mencionar por qué o enunciar sus ventajas competitivas)**

Fabricación de Puertas simples, ventanas metálicas de herrería, Protectores, escaleras metálicas y algunos muebles de Forja en frio. Basándose en las necesidades y expectativas de los clientes, moda, diseño y minimalismo.

La Fábrica, ofrece la asesoría y elaboración del diseño del producto, vinculando las expectativas del cliente y la experiencia y conocimiento del equipo experto de dicha empresa, encontrándose

como resultado el producto final, el cual engloba lo que el cliente ha solicitado, la calidad de los materiales y un diseño único y exclusivo.

- **Mercado y segmentos más rentables (ventas estimadas)**

La Fábrica dispone de tres segmentos de mercado objetivo:

Residencial: El cual abarca a un mercado mucho más exclusivo, demandante y que busca diseño, estilo y personalidad en cada uno de los productos que adquiere. A este tipo de clientes se les considera con un nivel socioeconómico de medio alto a alto.

Interes Social: Dicho segmento busca seguridad, calidad y precios accesibles en este tipo de productos, dejando a un lado factores como la moda, diseño exclusivo y acabados de lujo. A este segmento se le puede clasificar en un nivel socioeconómico bajo a medio.

Constructoras/ Inmobiliarias: El objetivo de ofrecer estos productos a este tipo de empresas es la capacidad de compra en volumen, donde se puede demandar calidad, diseño exclusivo, estilo y personalidad para cada construcción; o bien, productos que garanticen lo básico demandado para estas construcciones (p.e. fraccionamientos de interés social)

Público en general: Ese tipo de clientes clasificados como personas con poder adquisitivo que buscan productos más comunes como lo son asadores, maseteros, sillas, artículos decorativos, etc.

- **Estrategias de penetración en el segmento de mercado**

En la actualidad, la sociedad atraviesa por una carente y devaluada calidad de vida, a causa de la delincuencia e inseguridad; por lo que es necesario buscar alternativas para asegurar y mantener a salvo el patrimonio. Con esto *La Fábrica* no solo ofrece productos decorativos, sino la posibilidad de confiar en que su patrimonio está a salvo, y además cuenta con el diseño y la calidad de los excelentes materiales con los que es fabricado cada producto en *La Fábrica.*

- **Precio de venta estimado del producto o servicio.**

Desde un análisis general el costo promedio de fabricación de estos productos, según su segmento:

Residencial	
Puertas	**$5,800**
Rejas para ventanas	**$3,950**

Interes Social	
Puertas	**$2,500**
Rejas para ventanas	**$1,690**

Público en general	
Asadores	**$3,980**
Maseteros	**$800**
Otros (varios)	**$1,000**

Dichos precios se sujetan al modelo estándar diseño y acabados.

- **Mencione la competencia del negocio, directa e indirecta**

Los competidores a los que *La Fábrica* se enfrenta son muy variados, ya que en la ciudad existen poco más de 90 talleres de estructuras metálicas, dedicados a la fabricación de este tipo de

productos; sin embargo la ventaja competitiva con la que cuenta esta empresa es la experiencia y conocimientos de un profesional, como lo es el Arquitecto Anastasio Pérez Aparicio.

- **Análisis FODA del negocio (sólo Fortalezas, Debilidades)**

Fuerzas:

Contar con maquinaria especializada

Puntualidad y compromiso en la entrega del producto

Calidad en el proceso y selección de materias primas

Experiencia y capacidad de diseño por expertos

Debilidades:

Mano de obra sin conocimiento en diseño

No se cuenta con punto de venta y exhibición

Infraestructura inadecuada

Oportunidades

La inseguridad promueve la demanda de rejas y puertas de herrería y forja

Tendencia en nuevos diseños

El creciente desarrollo y construcción de nuevos fraccionamientos en la ciudad

Diversidad y mejores materias primas al alcance

Amenazas

El precio de los insumos es inestable (metales)

Mano de obra calificada escasa