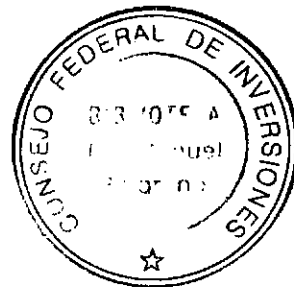


OIH.1225102 - e Kensfeld 44882  
E31p

**PROYECTO DE EXPORTACION DE MUEBLES  
AL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE  
AMERICA, BASADO EN LA INCORPORACION  
DE DISEÑO ORIGINAL - 2º ETAPA**

CFI

Informe Final



Julio de 2005

# AUTORIDADES DEL CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

SECRETARIO GENERAL  
Ing. JUAN JOSÉ CIÁCERA

DIRECTOR DE RECURSOS FINANCIEROS  
Ing. RAMIRO OTERO

JEFE DEL AREA SISTEMAS PRODUCTIVOS  
REGIONALES  
Ing. OSCAR GONZALEZ ARZAC

**PROYECTO DE EXPORTACION DE MUEBLES  
AL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE  
AMERICA, BASADO EN LA INCORPORACION  
DE DISEÑO ORIGINAL - 2º ETAPA**

**AUTOR**

**JORGE ETCHEBEHERE**

**SUPERVISIÓN EN EL CFI**

**Ing. GUILLERMO TOLONE  
Arq. JUAN SALVO**

# INDICE TEMATICO

<b>1.Consolidación de los grupos.....</b>	<b>página 1</b>
1.1 Consolidación de los grupos.....	página 1
1.2 Visitas a las fábricas.....	página 2
1.3 Diseño de prototipos.....	página 2
1.3.1 Definición del segmento comprador a apuntar.....	página 2
<b>2.Fabricación de los prototipos.....</b>	<b>página 4</b>
2.1 Confección de los planos.....	página 4
2.2 Fabricación y capacitación.....	página 4
2.2.1 Visitas a las fábricas.....	página 4
2.3 Elaboración de costos.....	página 5
<b>3.Presentación de los prototipos definitivos por cada grupo.....</b>	<b>página 6</b>
<b>4. Empresas Importadoras de los EEUU.....</b>	<b>Página 6</b>
ANEXOS	
ANEXO 1.....	Planos y bocetos
ANEXO 2.....	Fotos de la muestra, productos finales

## **PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE MUEBLES AL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, BASADO EN LA INCORPORACIÓN DE DISEÑO ORIGINAL – 2º ETAPA.**

### **OBJETIVOS**

Llegar a un mercado de alto consumo promedio como es el de EE UU. Adaptando los diseños a los requerimientos y necesidades de dicho mercado.

Asimismo se pretende incorporarle al empresario local la forma asociativa de trabajo, mediante la formación de grupos para lograr mejoras en la capacidad de gestión y fabricación de las empresas.

*No se debe entender que el fin, en ésta primera experiencia, es el de la venta en sí mismo. La venta vendrá como consecuencia de la profesionalización de los integrantes del grupo.*

Los beneficios, en principio, se obtendrán mayormente, por compartir información entre los integrantes, compras en conjunto e incluso, compartir redes comerciales ó compromisos de proveerse entre sí partes que resulten de utilidad desde una fábrica a otra, optimizando las inversiones que cada participante posea.

### **JUSTIFICACIÓN**

Las experiencias aisladas conocidas de fabricantes de muebles de madera en el mercado de los EE.UU. han demostrado que, en general, no se logra penetrar éste mercado importante con continuidad en forma individual por el tamaño de nuestras empresas fabricantes de muebles. Además hay que incorporarle al producto de buena calidad que se elabora en el país, un diseño que incluya elementos significativos, y en algunos casos distintivos, de las diferentes regiones argentinas (artesanías, piedras, cueros, etc). En esta primera experiencia, si a lo anteriormente apuntado le adicionamos el conocimiento previo del gusto del comprador, le daremos mayor certeza a la venta del producto.

### **DESTINATARIOS**

En esta primera experiencia, alrededor de treinta empresas fabricantes de muebles de madera en forma individual y/o asociadas, extendiéndose, en etapas sucesivas, a más de cincuenta, principalmente de las provincias de Córdoba con dos grupos, uno en Córdoba Capital y otro en san Francisco, Santa Fe, Formosa, Buenos Aires y Mendoza.

## **ACTORES INVOLUCRADOS.**

El **Experto Local del sector del mueble, coordinador y capacitador** de los grupos de empresas y de los diseñadores, consultor externo del CFI, Sr. Jorge Etchebehere.

Las **Empresas del sector**, que elaborarán y exportarán los prototipos y participaron en la selección de los diseñadores locales que trabajaron en el desarrollo de los productos que elaboró el grupo al que pertenece. Es importante haber logrado capitalizar la experiencia de trabajar en grupo y con diseñadores empezando el proyecto desde la necesidad de un mercado y no desde los productos que actualmente fabrican para futuras proyecciones internacionales.

Los **Expertos del mueble norteamericanos, Sres: Fred Fahrbach y Jerry Zelnicker**, aportantes de la idea central sobre el diseño del prototipo a construir y de los contactos con los compradores norteamericanos, además capacitaron a los diseñadores locales de las necesidades y gustos del mercado al que apuntamos.

Los **Diseñadores locales**, que elaboraron los planos del proyecto de prototipo en forma conjunta con los expertos norteamericanos, el Experto local y los fabricantes. Tanto los diseñadores como los fabricantes trabajaron en conjunto aprendiendo ambas partes a compartir experiencias.

## **MODALIDAD DE TRABAJO**

Se comenzó con una amplia difusión del proyecto entre las empresas, tarea conjunta del Experto y del CFI, en primer término, y de las provincias y las cámaras del sector posteriormente. Esta fue la primera etapa del proyecto.

Luego el Experto local y el CFI realizaron la selección de los Expertos Norteamericanos que participaron del proyecto.

Posteriormente se pasó a la selección de empresas y de diseñadores locales a través de visitas a las Provincias interesadas. En esta actividad intervinieron el Experto Local y los Expertos norteamericanos, el CFI y las Provincias. El objetivo particular fue formar seis grupos de fabricantes de muebles con una selección previa que incluyó la seriedad del empresario en primer caso, su compromiso de entender un proyecto de mediano y largo plazo y por último ver su capacidad de producción y calidad de fabricación. Esto se complementó con la selección de distintas empresas que tuvieron buena afinidad y funcionaron, en algunos casos, como fabricantes de piezas partes.

Finalizada la primer etapa de selección de fábricas, formación de grupos, selección de diseñadores locales y expertos norteamericanos, se realizó el proceso de desarrollo y construcción de los prototipos que fueron exhibidos, en una muestra organizada por el CFI a esos efectos en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, en el edificio del CFI, ante los compradores de los EE UU

seleccionados por el o los Expertos norteamericano en forma conjunta con el Experto local.

### **DETALLES OPERATIVOS Y DE COMERCIALIZACIÓN**

Una vez terminados los prototipos los mismos se exhibieron en la Ciudad de Buenos Aires, en los salones del CFI, durante los días 27 – 28 y 29 de junio de 2005.

Para esta muestra el CFI invitó a 10 compradores de los EE UU, identificados por los Expertos de EE UU y avalados por el Experto Local y el CFI.

Asistieron a la muestra 7 compradores invitados por el CFI y dos personas que costearon sus propios viajes que son vendedores en USA y solicitaron representarnos para la venta de los productos exhibidos.

Se realizaron primeros pedidos por unos US\$ 150.000.- lo que demuestra el éxito del proyecto y los productos, en general, fueron alabados y considerados altamente competitivos para el mercado Norteamericano.

## **1. CONSOLIDACION DE LOS GRUPOS**

### 1.1 Consolidación de los grupos

Se mantuvieron reuniones explicativas con todos los integrantes de los distintos grupos. Se afianzó el concepto del trabajo grupal, se remarcó que en ésta segunda etapa se diseñará en función de las capacidades de cada grupo y se seleccionarán las empresas con mejores posibilidades a las que denominamos "cabeceras", ellas serán las responsables de la calidad y embarque de los productos. El resto de los integrantes de los distintos grupos actuarán como pieza partistas ó proveedores de las empresas "cabeceras".

Se seleccionaron los diseñadores de todos los grupos a saber:

Grupo Buenos Aires ( Provincia de Buenos Aires):

Diseñador Industrial Hernán Javier Giorgi

Grupo Córdoba Ciudad:

Arquitecto Jonny Gallardo

Grupo San Francisco ( Provincia deCórdoba):

Arquitecta Betina Paveglio

Grupo Esperanza ( Provincia de Santa Fe):

Diseñadora Industrial Elizabet Arn

Grupo Mendoza ciudad:

Diseñadora Industrial Silvia Valenzuela

Grupo Formosa ( Provincia de Formosa):

Diseñadora Industrial Alejandra Rumich



En las reuniones se insistió sobre la importancia de nombrar coordinadores a cargo de los integrantes del grupo. En todos los casos, salvo el grupo Buenos Aires, han nombrado coordinadores que organizan y moderan las reuniones.

### 1.2 Visitas a las fábricas

Se visitaron todas la fábricas integrantes de los grupos de Córdoba Ciudad, San Francisco, Esperanza y Buenos Aires en compañía de los expertos Norteamericanos Sres.: Jerry Zelnicker y Fred Fahrbach. En todos los casos participaron de las visitas los diseñadores locales designados.

En el caso de las fábricas de Mendoza y Formosa no estuvo presente el experto Norteamericano Fred Fahrbach ya que por razones de tiempo debió regresar a EEUU.

Durante éstas visitas se evaluaron las capacidades productivas de las fábricas viendo el potencial de cada una de ellas.

### 1.3 Diseño de prototipos

#### 1.3.1 Definición del segmento comprador a apuntar.

En general, y de acuerdo a lo visto en las fábricas y por la formación de los diseñadores, se aconsejó la realización de productos de diseño contemporáneo, además éste es el nicho que está creciendo en el mercado Norteamericano y nos evita la competencia directa con China y Brasil ya que ellos no fabrican muebles contemporáneos ni con Italia ya que, a pesar de que nuestros diseños son similares a los de Italia, nuestros precios nos posicionan en un nivel inferior y nos evitan la competencia directa.

Para el grupo San Francisco se sugirió el diseño de mesas ratonas de metal y enchapado, además de alguna silla metálica ó banquetas altas, también algún dormitorio con partes de cuero y un dormitorio combinado de enchapado y melamina. Por razones de productividad el grupo San Francisco desistió de la fabricación de dormitorios. De ésta manera se pudo lograr más integración entre las fábricas para la producción de mesas ratonas y se agregó una banqueta apoya pié tapizada en cuero con pelo.

Para el Grupo Esperanza se sugirió un dormitorio en madera maciza, uno en enchapado y melamina y una línea de mesas ratonas de madera maciza de lenga. Se lograron dos dormitorios enchapados en madera de guatambú y dos líneas de mesas ratonas de madera maciza de lenga. También se agregó una mesa de comedor con el mismo diseño de las ratonas.

Para el grupo Mendoza se sugirió el diseño de mesas ratonas de distintos materiales. Es de hacer notar que por diversas razones inherentes a los integrantes de éste grupo el mismo quedó solo conformado por una empresa, Pedro Martín y Cia. S.A.. Finalmente se trabajó sobre tres mesas, una de comedor enchapada en roble reconstituido y dos ratonas, una redonda con tapa combinada en vidrio y enchapado y una rectangular.

Para el grupo Buenos Aires un dormitorio más caro, mesas ratonas y un comedor completo. La empresa encargada de realizar el dormitorio no pudo realizar el prototipo porque en los momentos de comenzar la realización del mismo debió mudar sus instalaciones y, a pesar de contar con el diseño, no pudo terminar la muestra para la exposición. La otra empresa fabricó una mesa de comedor enchapada en guatambú, dos mesas ratonas y dos modulares.

Para el grupo Córdoba capital una línea de Home Office y comedores combinados de metal y madera enchapada, además de mesas ratonas y un dormitorio. Además algunas sillas fueron rediseños adaptados a el gusto del mercado al que apuntamos.

Para el grupo Formosa se definió el uso de maderas nativas como guaranina, ibirá pitá y otras. Para realizar ésta selección se dictó un taller de lustre dónde se lustraron muestras y de allí surgió cuales eran las más aconsejables. Los fabricantes trabajaron sobre 5 líneas de mesas ratonas.

Con todos los grupos se trabajó intensamente sobre bocetos realizados por los diseñadores locales; los mismos surgieron de comentarios realizados por los

expertos Norteamericanos y datos de páginas web que muestran productos similares. Sobre los bocetos y renderizaciones (que son dibujos realizados en computadora por los diseñadores y muestran al producto casi como una foto) se realizaron correcciones de detalles y medidas hasta adaptar los mismos al mercado Norteamericano. Se adjuntan los mismos en ANEXO 1.

## **2. FABRICACION DE LOS PROTOTIPOS**

### **2.1. Confección de los planos**

Los diseñadores locales han trabajado en los diseños de los productos. Los mismos han sido enviados vía e-mail al CFI y a los expertos internacionales, sobre los mismos se trabajó introduciendo las modificaciones necesarias hasta lograr productos que, se considera, serán aceptados por el mercado al cuál están dirigidos. Al mismo tiempo los diseñadores realizaron consultas con los fabricantes para adaptar los mismos a las disponibilidades de materia primas y factibilidades técnicas.

### **2.2. Fabricación y capacitación**

Se fabricaron los prototipos con el trabajo de los fabricantes y la participación de los diseñadores en cada grupo más el apoyo constante del CFI a través de sus expertos locales e internacionales. A principios del mes de mayo de 2005 visitaron los grupos los expertos internacionales y locales. Se trabajó sobre cada producto terminando la adaptación final a los requerimientos del mercado al cual se apunta. Fueron días de trabajo intenso que dejaron un gran aprendizaje tanto en fabricantes como en diseñadores, fundamentalmente en el concepto de cómo analizar un producto nuevo a introducir en un mercado.

Para las terminaciones de los muebles se trabajó de acuerdo a muestras recibidas de Norteamérica, con empresas de lustre a fin de lograr las terminaciones adecuadas y es de hacer notar que en muchos casos los fabricantes ya contaban con terminaciones ó lustres adaptados a los requerimientos del mercado norteamericano.

#### **2.2.1. Visita a las fábricas**

Se visitaron las fábricas de todos los grupos. Se realizó por parte del CFI una revisión de los prototipos para asegurar que los mismos estuvieran listos para la muestra final y que se hayan respetado las modificaciones sugeridas por los expertos. Es de hacer notar el entusiasmo demostrado por los fabricantes y diseñadores ante la vista de los prototipos.

### 2.3. Elaboración de costos

Durante las visitas se instruyó a los fabricantes para que trabajen en costos. Se les informó que, como una orientación del valor de venta de sus productos en Norteamérica, del precio que tengan ex - work (puerta de fábrica) hasta el precio que pagará el consumidor final en Norteamérica aproximadamente, deberían multiplicar por cuatro. Este valor surge de agregar al precio de fábrica los fletes locales, costo de flete del contenedor por barco hasta el puerto de Norteamérica mas los fletes internos en Norteamérica, más posibles comisiones de distribuidores más el margen del vendedor minorista en el país de destino. Se les indicó además, como referencia, páginas web donde buscar productos similares y poder ver los precios de venta a los fines de que puedan analizar su competitividad.

Además se instruyó sobre el embalaje, detalles a tener en cuenta, como debe ser entregado el producto en fábrica y los procesos que sufrirá el mismo hasta ser colocado en la casa del usuario final.

A todos los fabricantes se les pidió un informe, de la capacidad productiva para cada producto al comenzar el posible negocio, a los seis meses de empezado y al año para poder definir los potenciales compradores de los productos para que ellos mismos tengan una evaluación precisa de su capacidad y potencial de crecimiento.

Se les comentó a los fabricantes el nivel de compromiso y cumplimiento que deben asumir para proveer a un mercado internacional, haciendo hincapié en que todo el mundo intenta venderle a éstos mercados y la competitividad es muy fuerte. El cumplimiento de los compromisos en términos de calidad y fechas de entrega es fundamental para desarrollar negocios a largo plazo, que son los verdaderamente rentables.

Se realizó el día viernes 15 de abril de 2005 una reunión en las oficinas del CFI a la cual asistieron todos los diseñadores (excepto el de Mendoza), a los fines de intercambiar experiencias y describir las potencialidades de las empresas participantes para tratar de lograr una integración mayor entre todos los participantes. Por ejemplo, el grupo Formosa puede suplir maderas, el grupo San Francisco partes metálicas y melaminas, el grupo Córdoba sillas, etc.

### **3. PRESENTACIÓN DE LOS PROTOTIPOS DEFINITIVOS POR CADA GRUPO. PLANOS Y FOTOS.**

#### **3.1. Elección de la sala de exhibición**

Se decidió realizar la exhibición en los salones del CFI ya que los mismos son del tamaño adecuado, tienen muy buena ubicación y además representan a la entidad que sustentó todo el proyecto y le brindaría a los fabricantes un respaldo fundamental a la hora de negociar.

3.2. Con personal capacitado del CFI, se trabajó en adaptar dichos salones para la muestra con la incorporación de tarimas, alfombras, señalética de pie y cartelería adaptada al evento para identificar productos, diseñadores, fabricantes y provincias participantes. Se adecuó también la iluminación.

3.3. Se invitaron, por recomendación de los expertos Norteamericanos a una docena de vendedores minoristas de USA, finalmente asistieron a la muestra las siguientes empresas:

### **EMPRESAS IMPORTADORAS DE LOS EE UU**

#### **1) Bedworks, Inc.**

15 Central Square. Cambridge, MA 02139, USA

Tel: 617-547-6000, Fax: 617-661-7554,

e-mail: bedworks@comcast.net

Productos vendidos: Futones, camas otomanas, mesas de comedor y computación; escritorios de computación

Origen de los productos: EE UU, Canadá, Italia, Rumania, Malasia y China

Volumen aproximado anual vendido: US \$2-4 MM

Segmento de mercado: Residencial urbano

Sitio Web: [www.bedworks.net](http://www.bedworks.net)

Representante:

**John Alfred Buster**

12 Lee Street, Cambridge, MA 02139, USA

E-mail: [bedworks@comcast.net](mailto:bedworks@comcast.net)

## **2) Bedroom Concepts..**

88 Ridge Road; Ardsley, New York 10502

E-Mail [wbcinc@aol.com](mailto:wbcinc@aol.com)

Tel.: 914-582-7452(celular)

Tel. empresa: 973-994-4400

973-994-9406(fax)

Dos tiendas minoristas en Nueva Jersey. Especializado en dormitorios de adultos y jóvenes.

Muebles complementarios, bibliotecas modulares.

Volumen de ventas aproximado anual: U\$S 10 Millones.

Representante:

**Mr. Charles Barry Cohen**

Presidente y dueño de la empresa

**4) IF GALLERY**

903 West DUNDEE Rd.  
WHEELING, Illinois 60090  
Tel.: 847-229-9060  
fax : 847-229-9988

E-Mail : [ike@ifgallery](mailto:ike@ifgallery) <<mailto:ike@ifgallery>> .net

Volumen de ventas anual aproximado: U\$S 4,5 millones

Productos vendidos: Dormitorios, comedores, mesas ratonas, escritorios para oficinas y el hogar, modulares y asientos de cuero.

Sector de mercado: Residencial y empresas.

Representante:

**Mr. Ike H. Kim**

1740 Pondsides Dr.  
Northbrook, Illinois 60062  
Tel.: 847-714-1103

**5) BIF FURNITURE Inc.**

801 Broad Street  
Ridgefield , New Jersey 07657  
Tel.: 201-941-7779  
Fax : 201-941-7877  
E-Mail: [bifhkim@hotmail.com](mailto:bifhkim@hotmail.com) <<mailto:bifhkim@hotmail.com>>

Tres locales de ventas.

Retail sales to consumers and Contract /Office sales

Productos vendidos: Dormitorios, comedores; asientos en cuero; mesas ratonas; modulares.

Origen de los productos: EE UU, Canadá, China y Corea

Volumen de ventas anual aproximado: U\$S 8 millones

Representante:

**Mr. Tae Hyeon Kim**

80 Beacon Street

Haworth, New Jersey 07641

Tel: 201-384-4477

#### **6)SCG, Inc.**

Dbá Dinettes & Stools Warehouse

4119 Howard Avenue

Kensington, Maryland 20895

301/564-1213 –301/564-4418 – Fax

877/226-6029 – Toll-free

Ventas minoristas de mesas y sillas de cocina, banquetas y sillas de bar, terminaciones a pedido de los clientes o standard and custom finishing. Primary Segmento de mercado: Residencial, restaurantes y organizaciones civiles.

Representante:

**Steven Goldman**

4119 Howard Avenue

Kensington, Maryland 20895, USA

Tel. 301/564-1213



E-Mail: [SCG\\_Dinettes@Yahoo.com](mailto:SCG_Dinettes@Yahoo.com)

**7) GEVURTZ FURNITURE, Inc..**

d/b/a SOMNIA FURNITURE; 4050 Main St. , Filadelfia, Pa, 19127

d/b/a DWELLING

Home furnishing retailer

Importa desde China, Indonesia, Italia

Retail sales

Volumen anual de ventas aproximado: U\$S 10, 5 millones

[www.somniafurniture.com](http://www.somniafurniture.com)

[www.dwellingshome.com](http://www.dwellingshome.com)

Representante

**Mr. Gary Gevurtz**

666Dodds Lane

Gladwync, Pa. 19035

Tel 215 487 1515

También asistieron por interés propio y haciéndose cargo de sus gastos dos representantes de ventas interesados en vender los productos en Norteamérica, cobrando comisión a los fabricantes, y son:

James Hopwood que comercializa muebles en la zona de Boston y James McCudden que comercializa en New Jersey y Mariland.

El resultado fue excelente ya que se comprometieron compras de productos por un valor entre 150 y 200.000 dólares.

Además, luego de los comentarios de los compradores se decidió mostrar éstos productos en la exposición de High Point en Carolina del Norte, EE UU durante la feria a realizarse en octubre de 2005.-

Podemos concluir que el proyecto ha sido altamente positivo, tanto los fabricantes como diseñadores han quedado totalmente satisfechos por la modalidad de trabajo y han resaltado lo importante de ésta experiencia de trabajo profesional y en grupo.

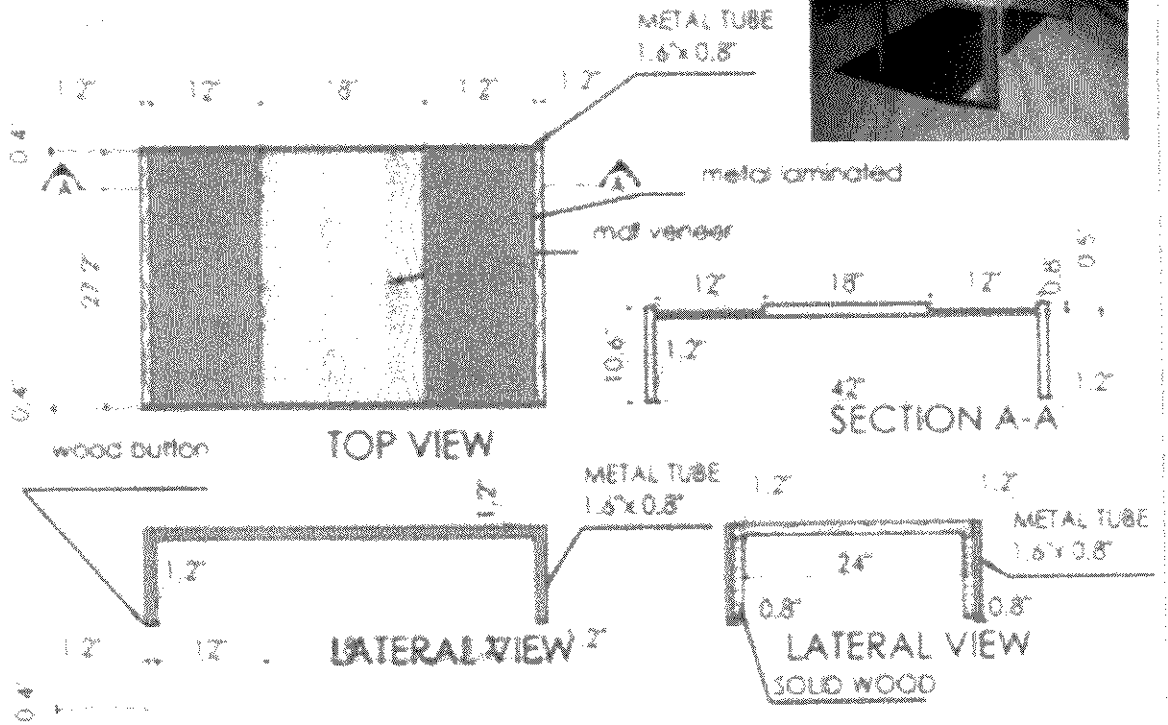
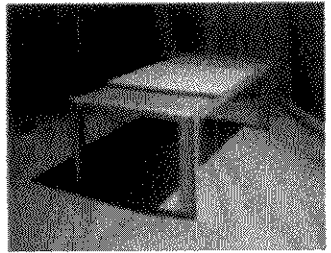
Por otro lado los compradores Norteamericanos han elogiado largamente los diseños y calidad de los productos presentados en la exposición y han comprometido compras por valores de entre U\$\$ 150.000 y U\$\$ 200.000. Este solo hecho sintetiza el éxito del proyecto.

# ANEXO 1

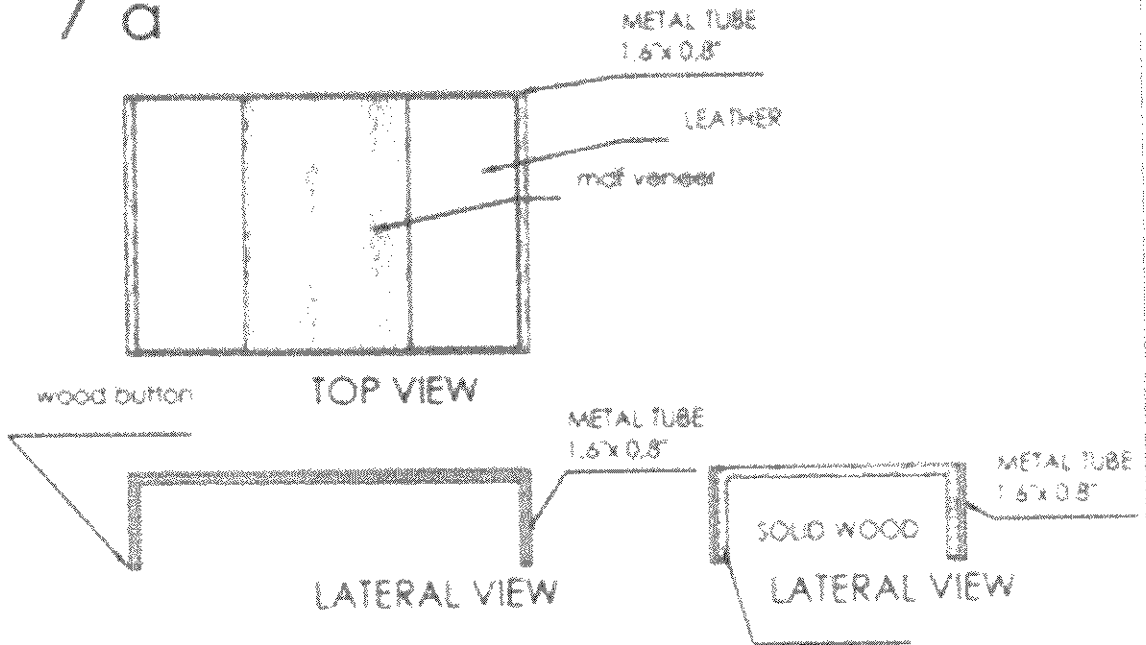
## PLANOS Y BOCETOS

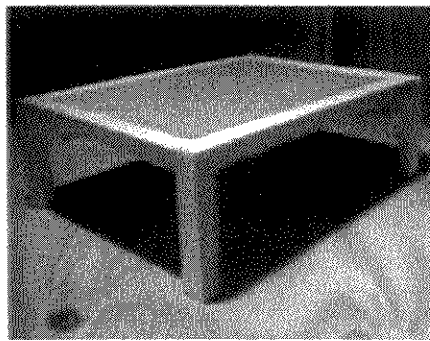
**GRUPO SAN FRANCISCO**  
**PROVINCIA DE CORDOBA**

7

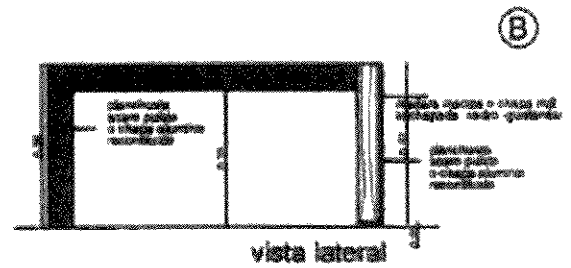
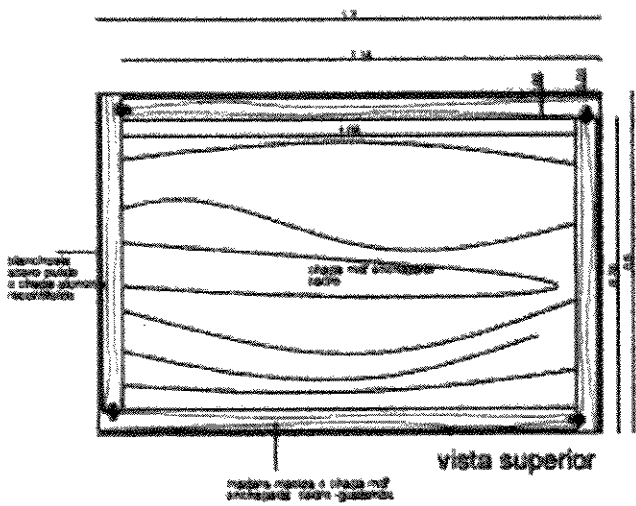
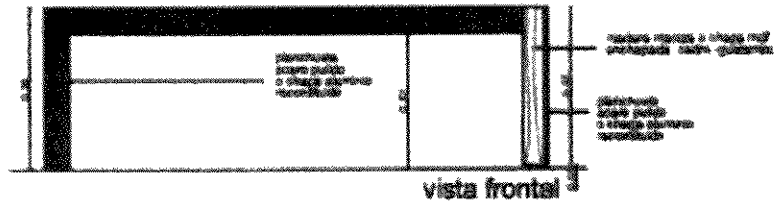
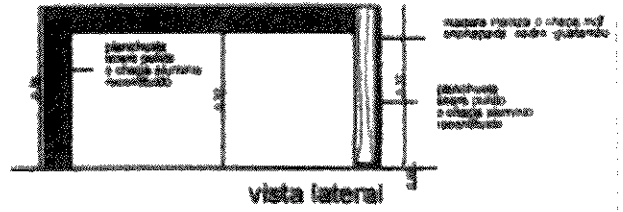
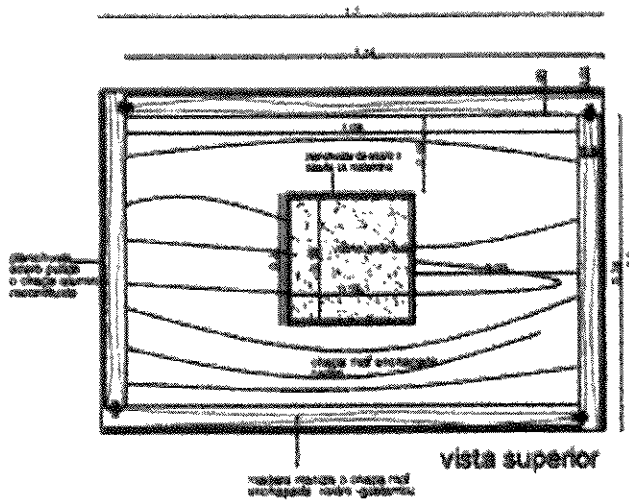


7 a

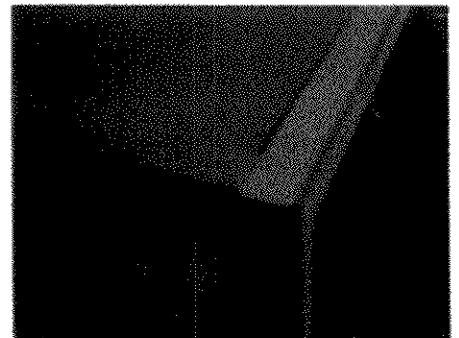




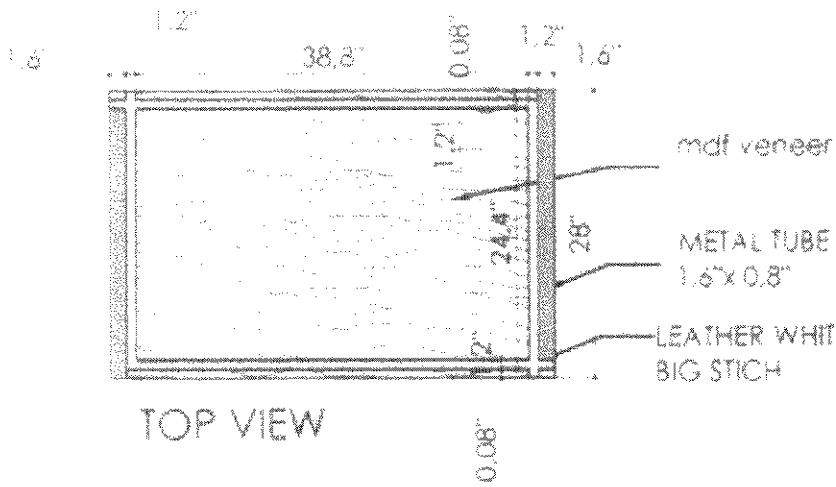
3 A



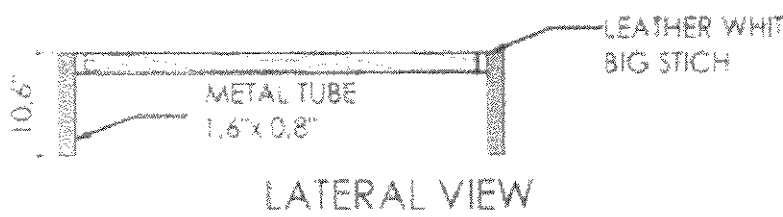
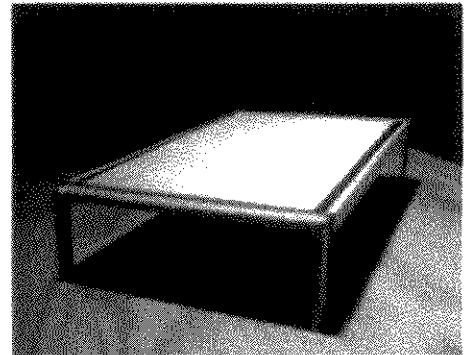
B



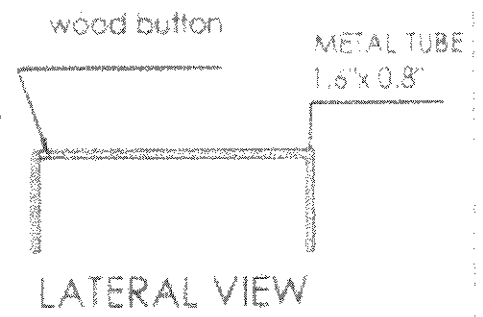
5



TOP VIEW

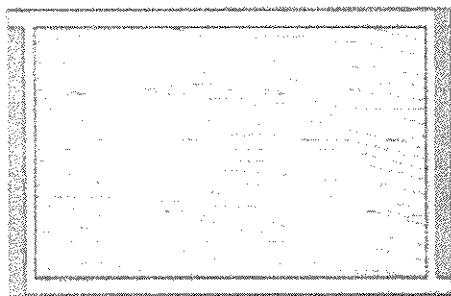


LATERAL VIEW

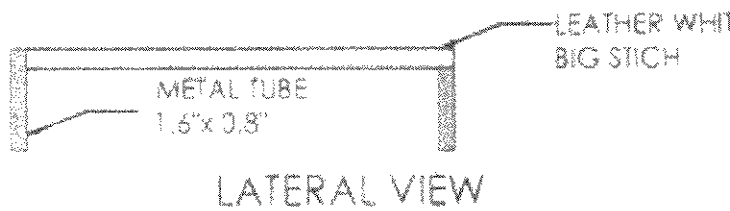


LATERAL VIEW

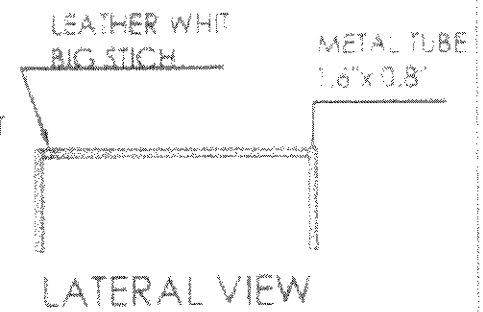
5 a



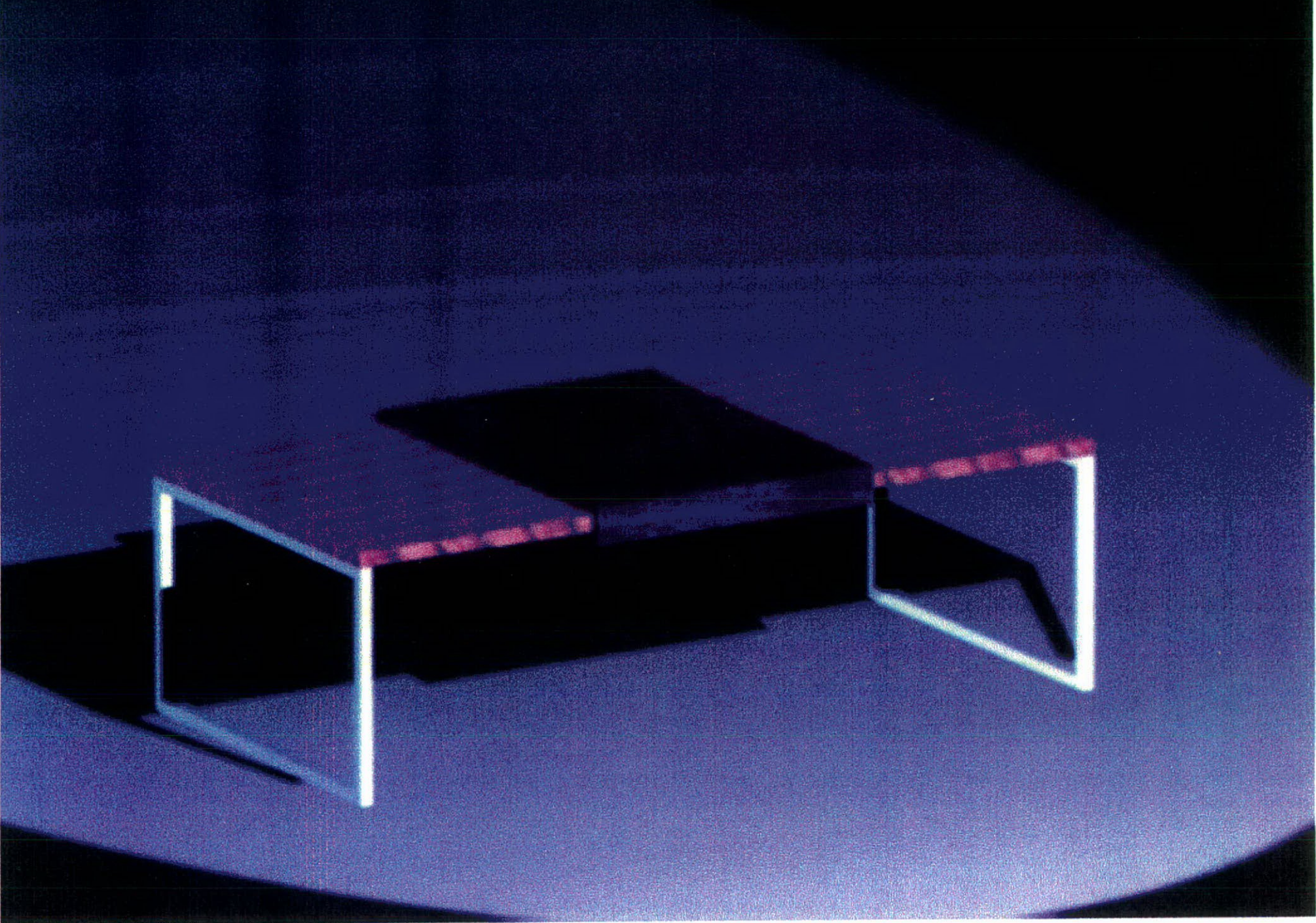
TOP VIEW



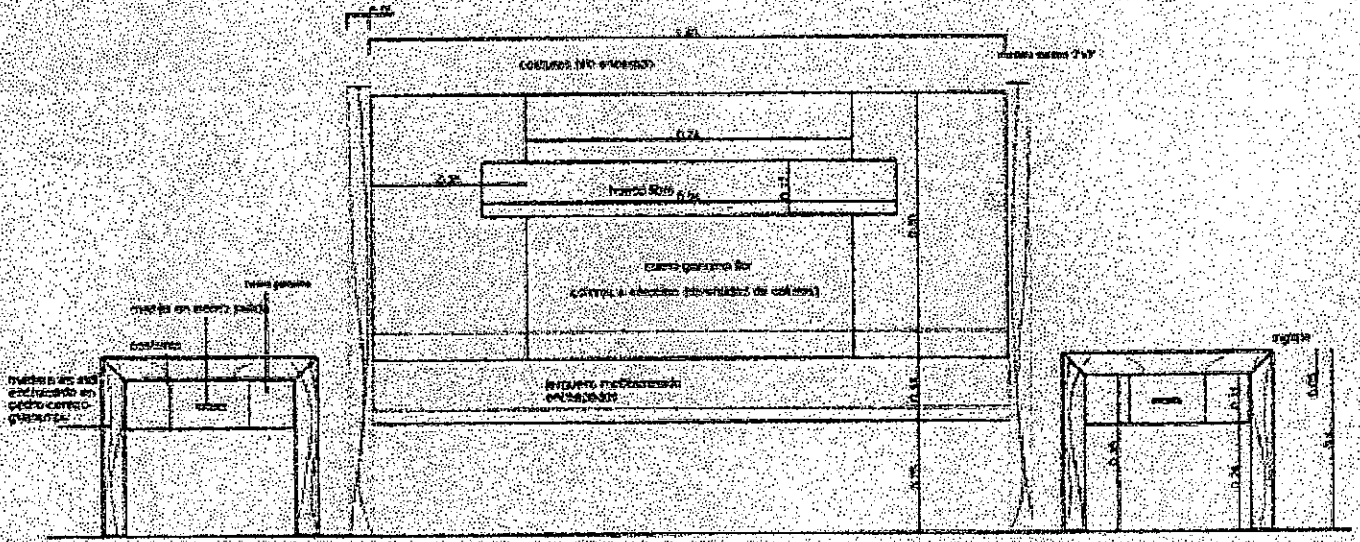
LATERAL VIEW



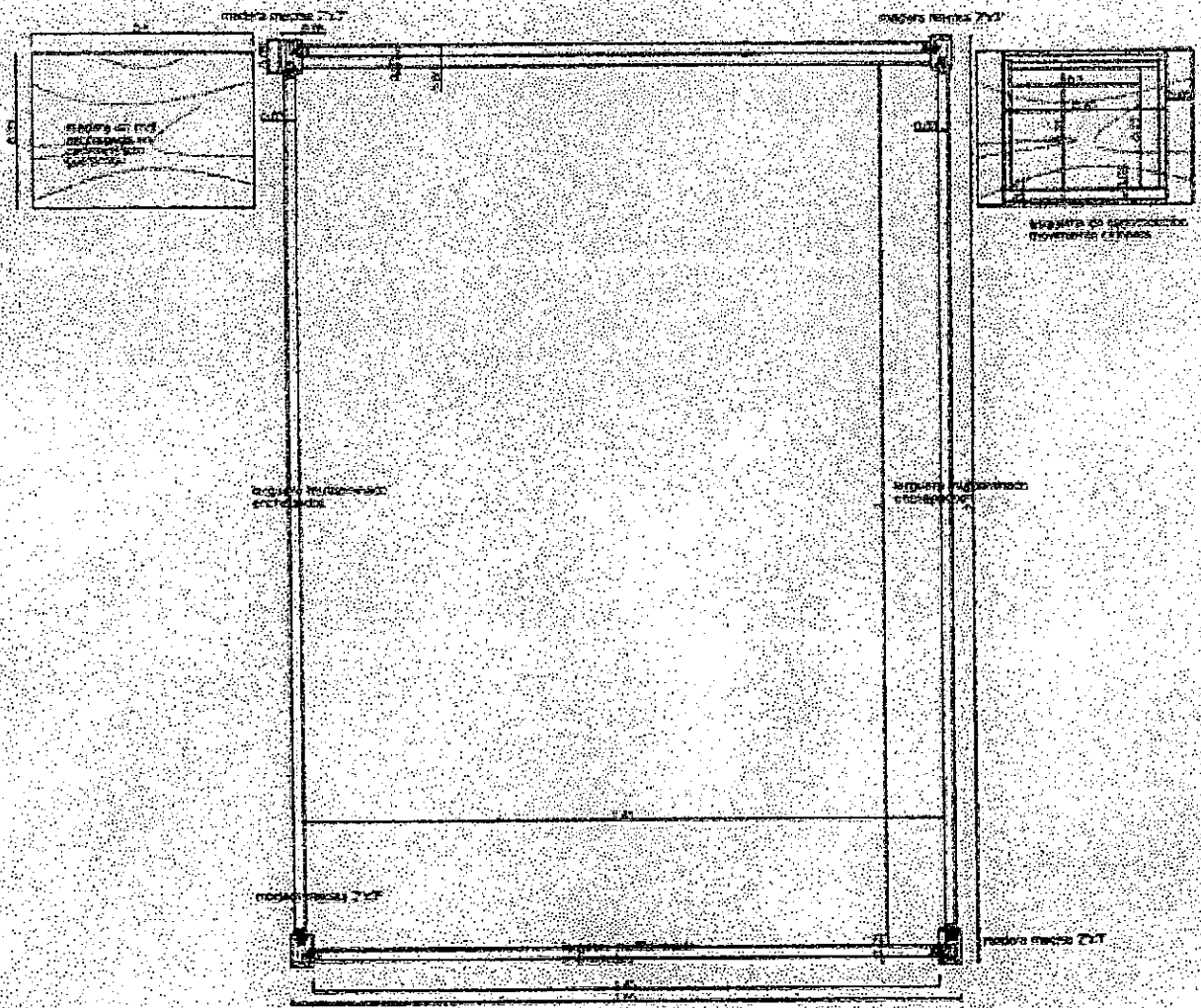
LATERAL VIEW







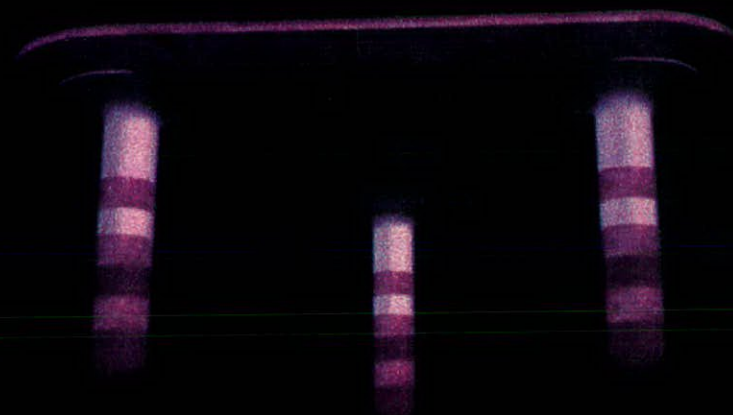
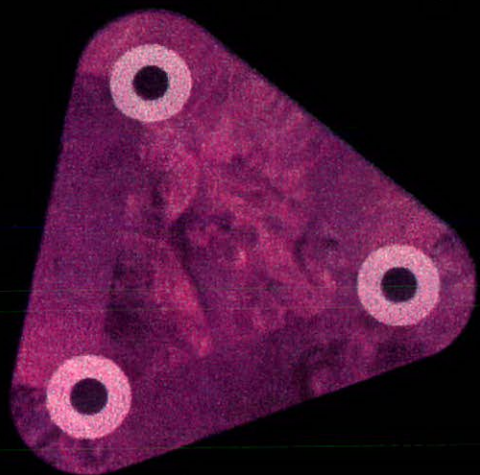
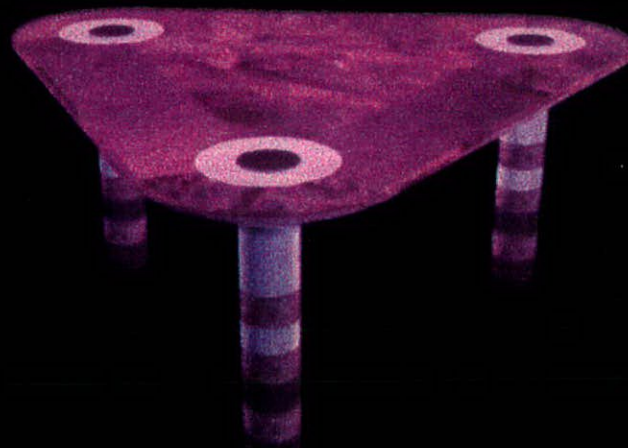
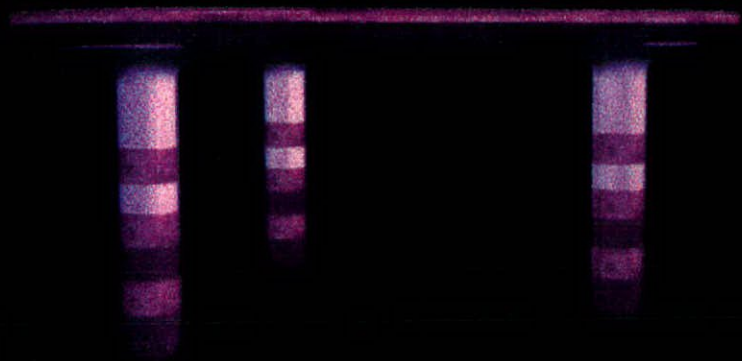
vista frontal



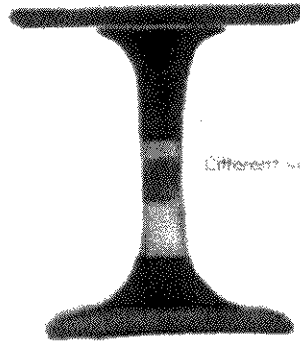
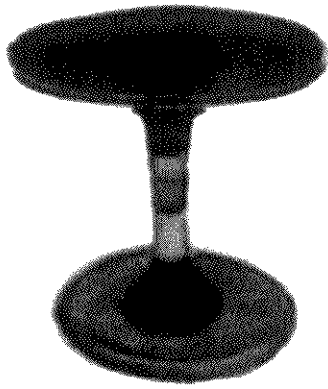
vista superior

**GRUPO FORMOSA**

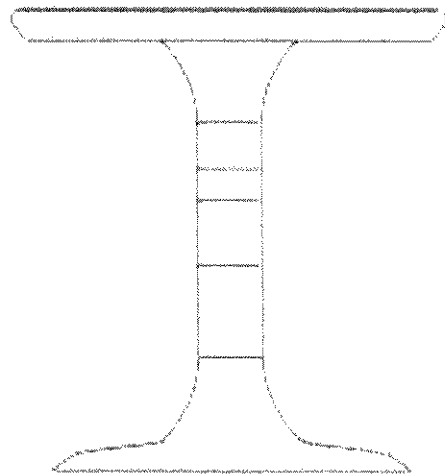
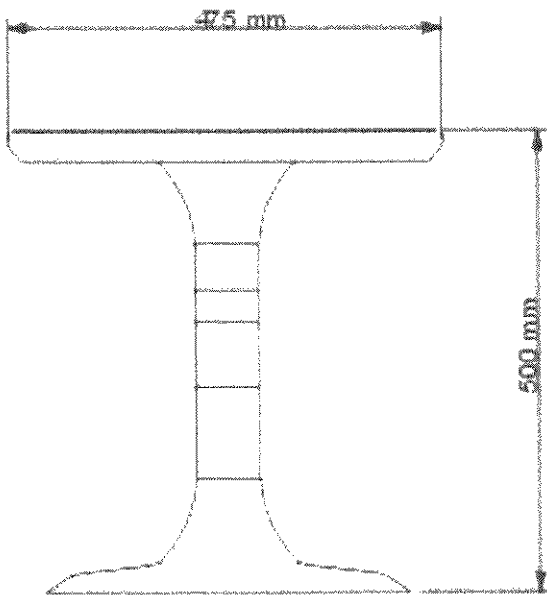
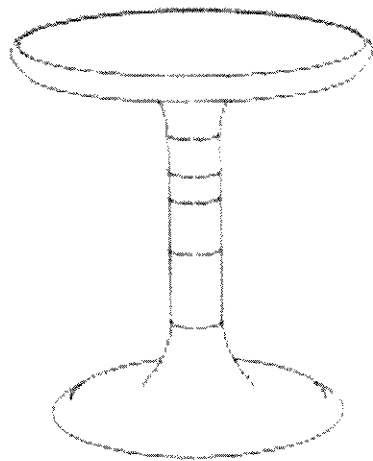
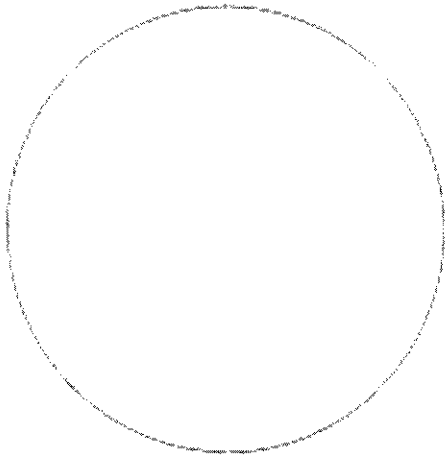
Center table 3 (coffee table)



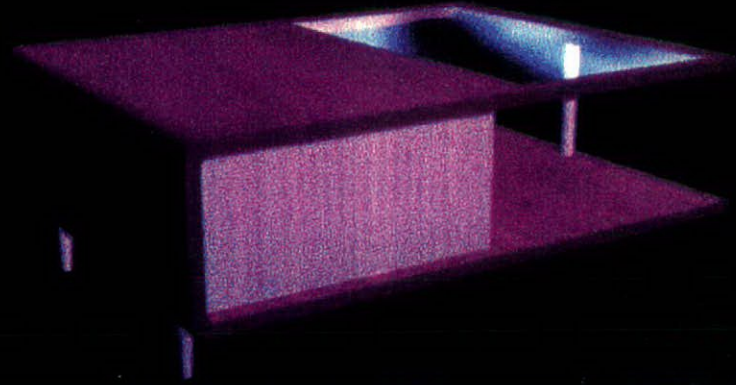
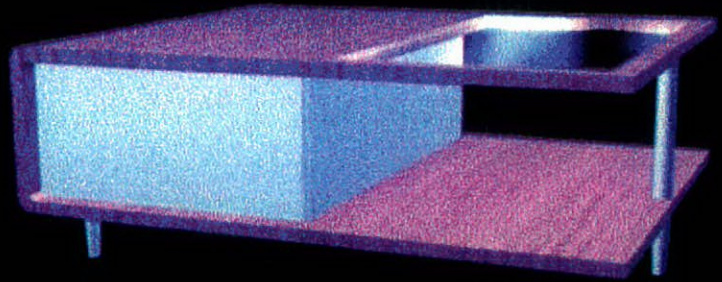
Side table



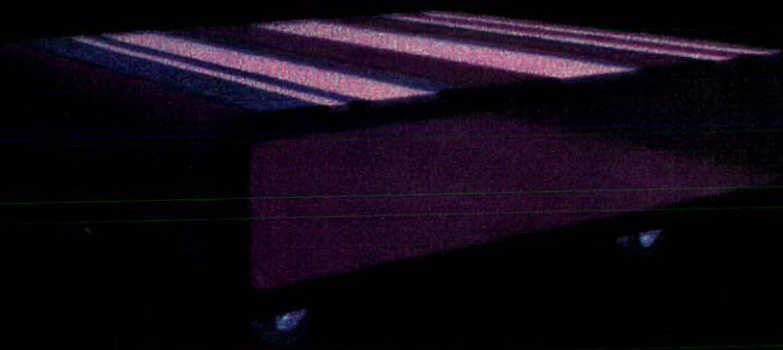
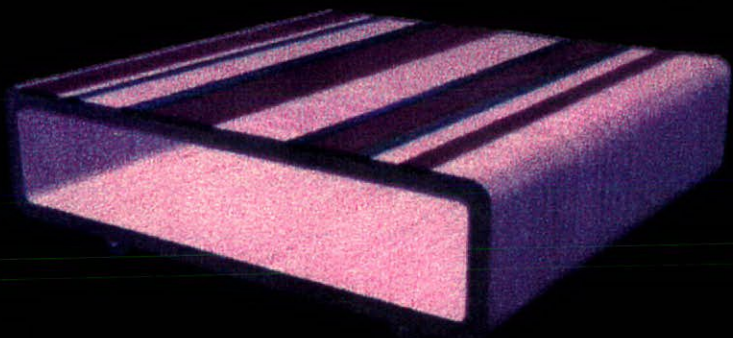
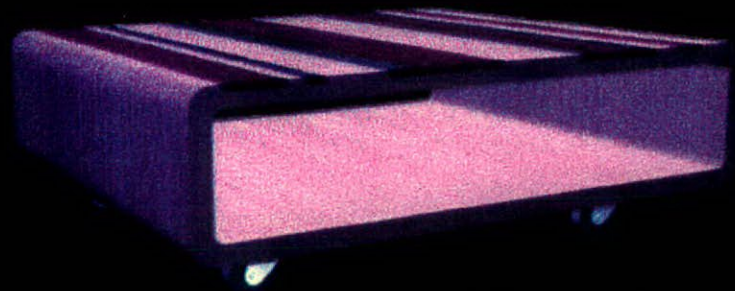
Different wood species



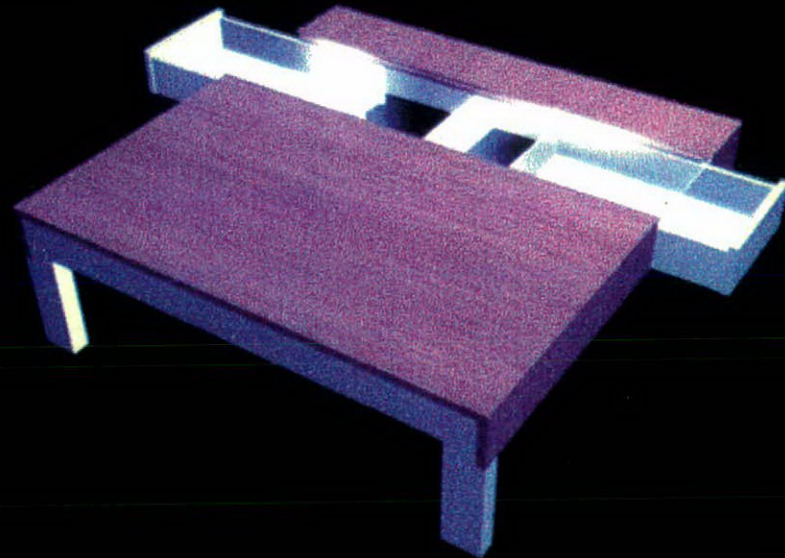
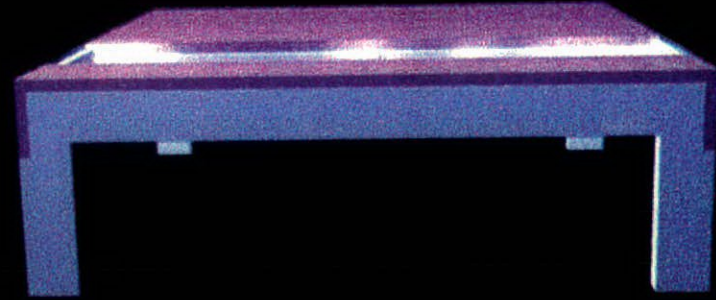
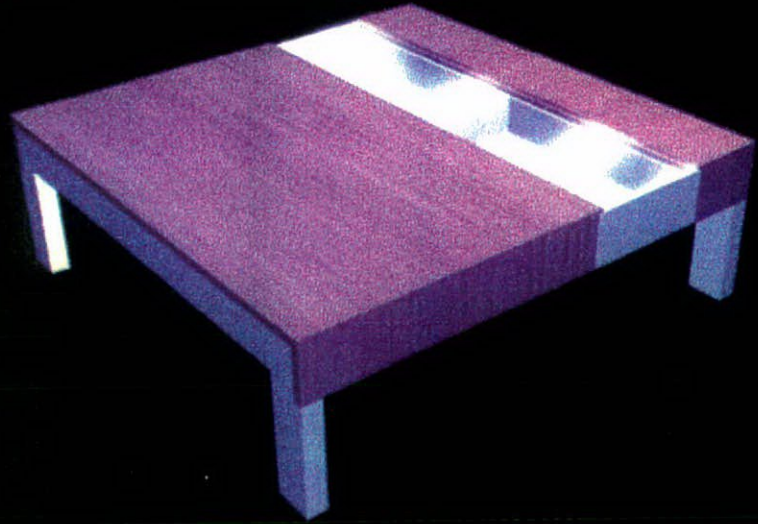
Center table (coffee table)  
Option 5



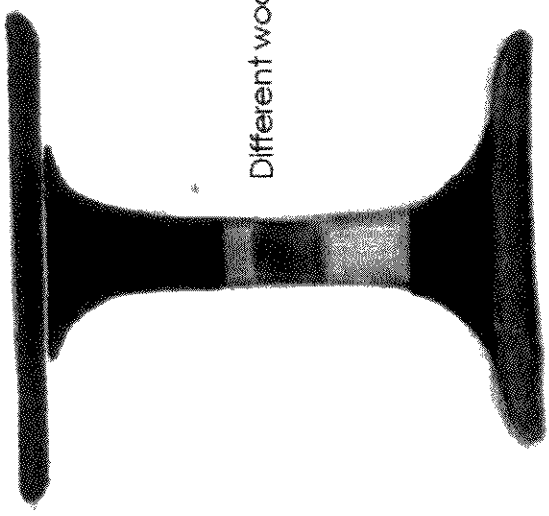
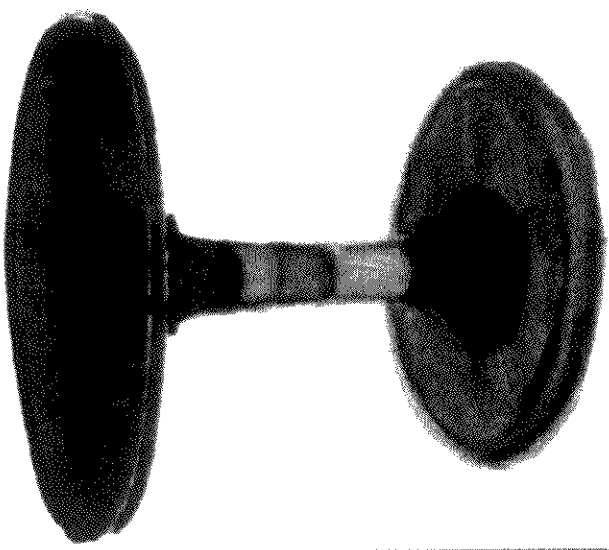
Center table (coffee table)  
Option 4



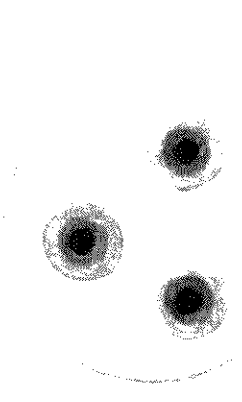
Center table (coffee table)  
Option 1



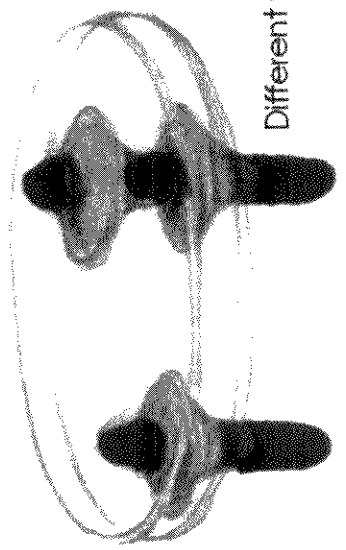
OPTION 1:  
Side table



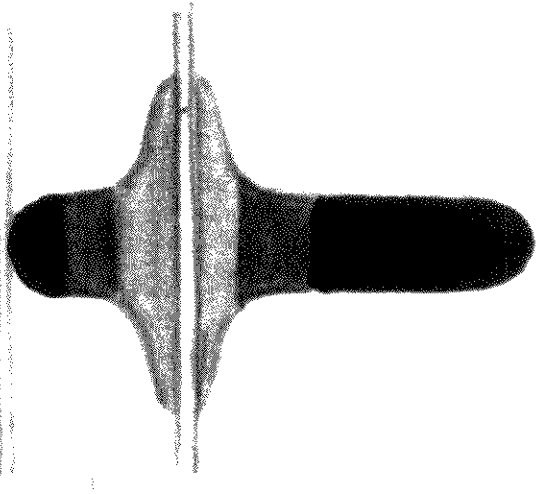
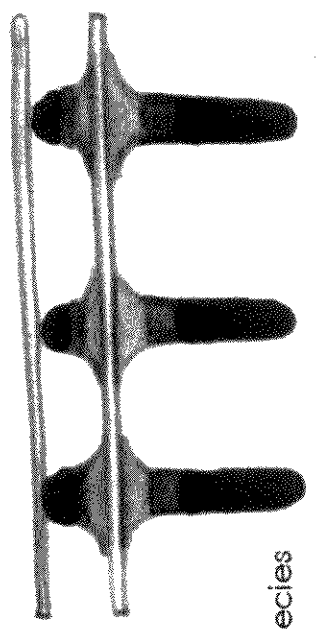
Different wood species



Center table



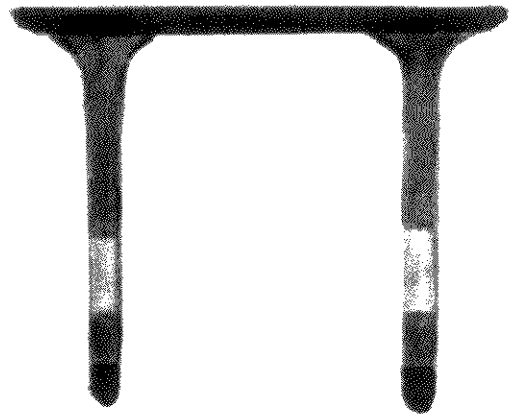
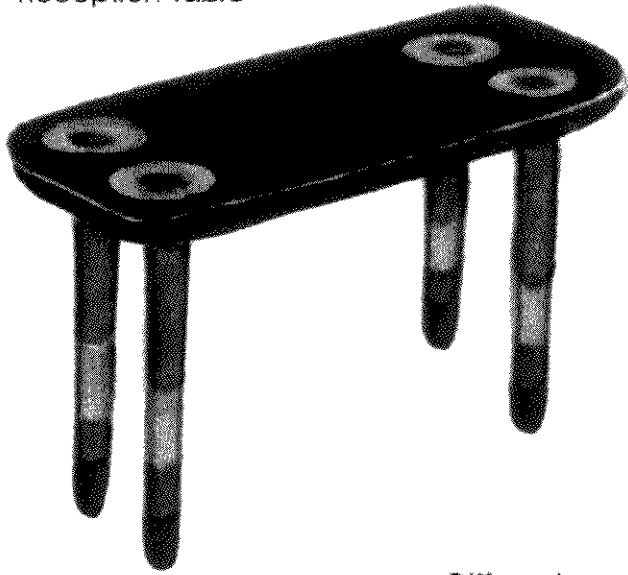
Different wood species



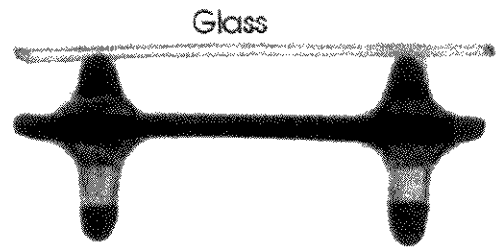
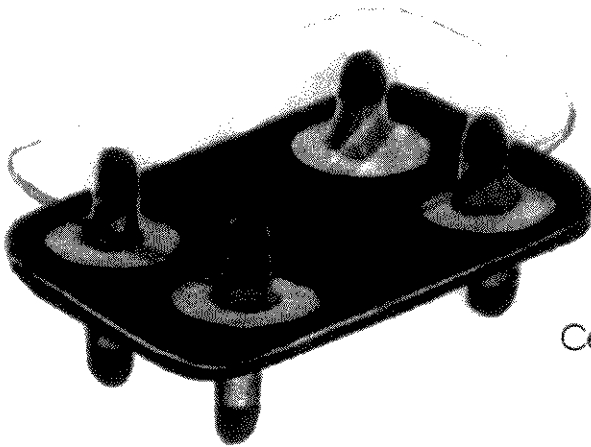


OPTION 2:

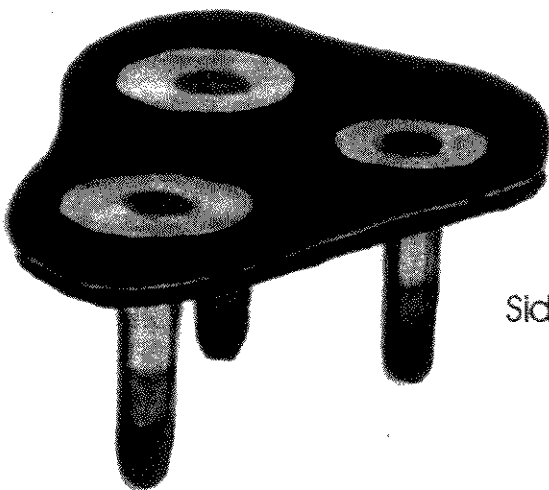
Reception Table



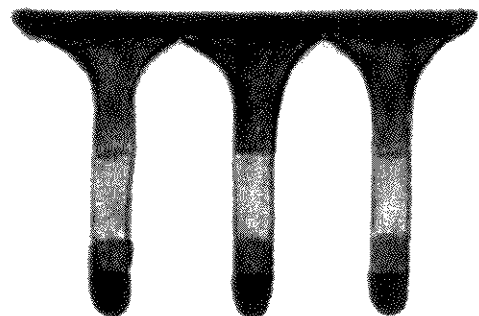
Different wood species



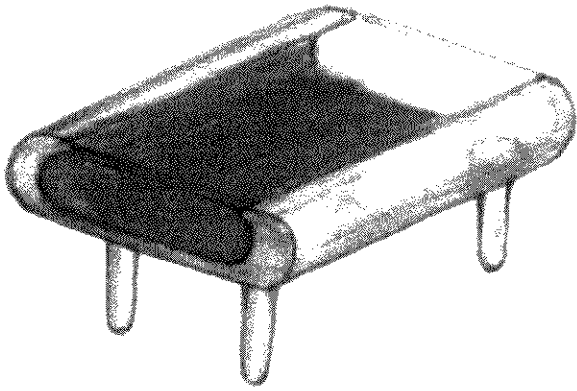
Center table



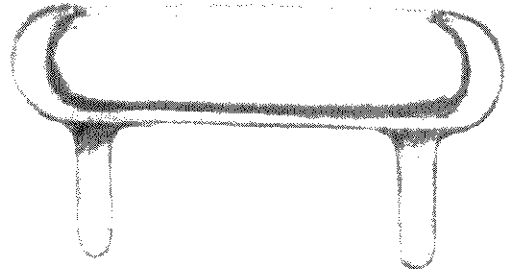
Side table



OPTION 3:  
Center table

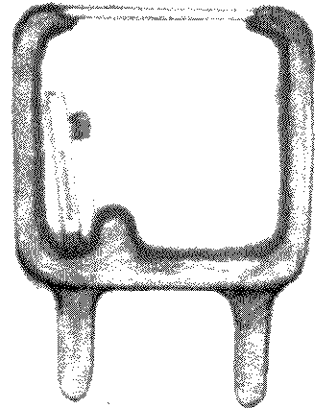
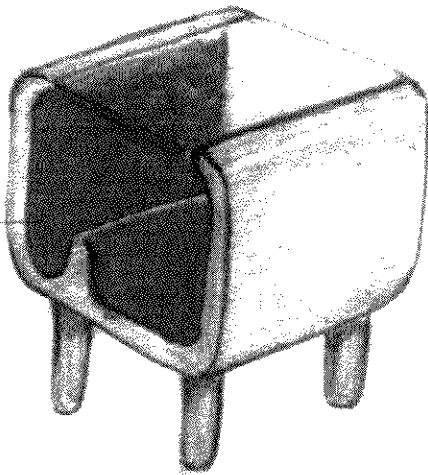


Glass

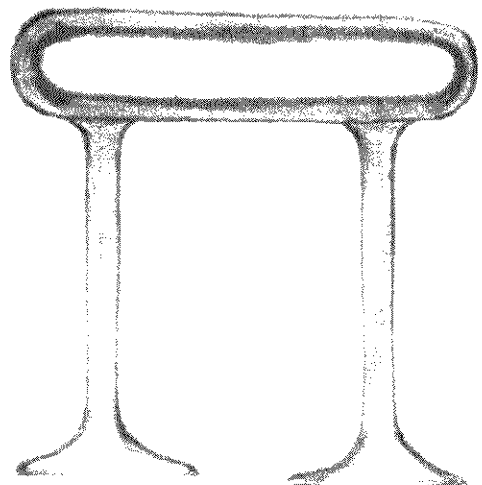
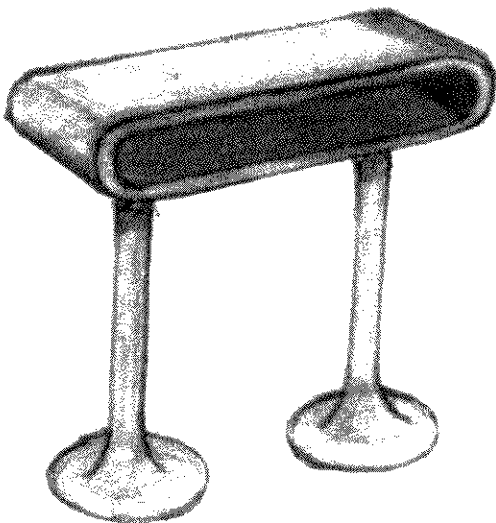


Side table

Rubber "eva"  
(Different color)



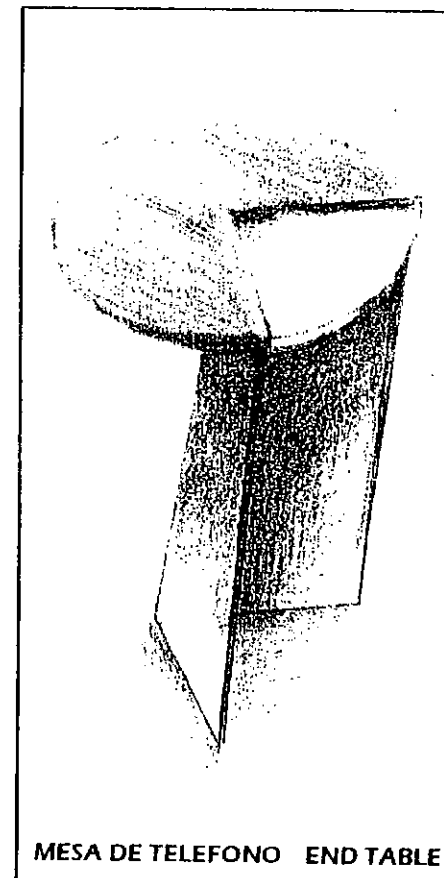
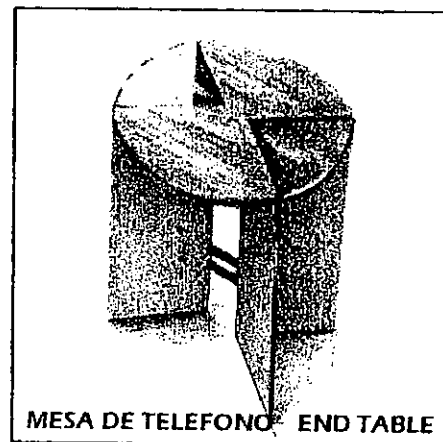
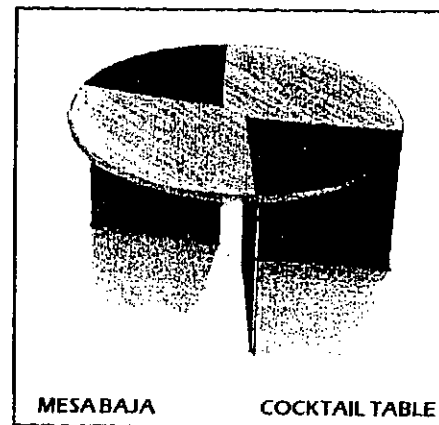
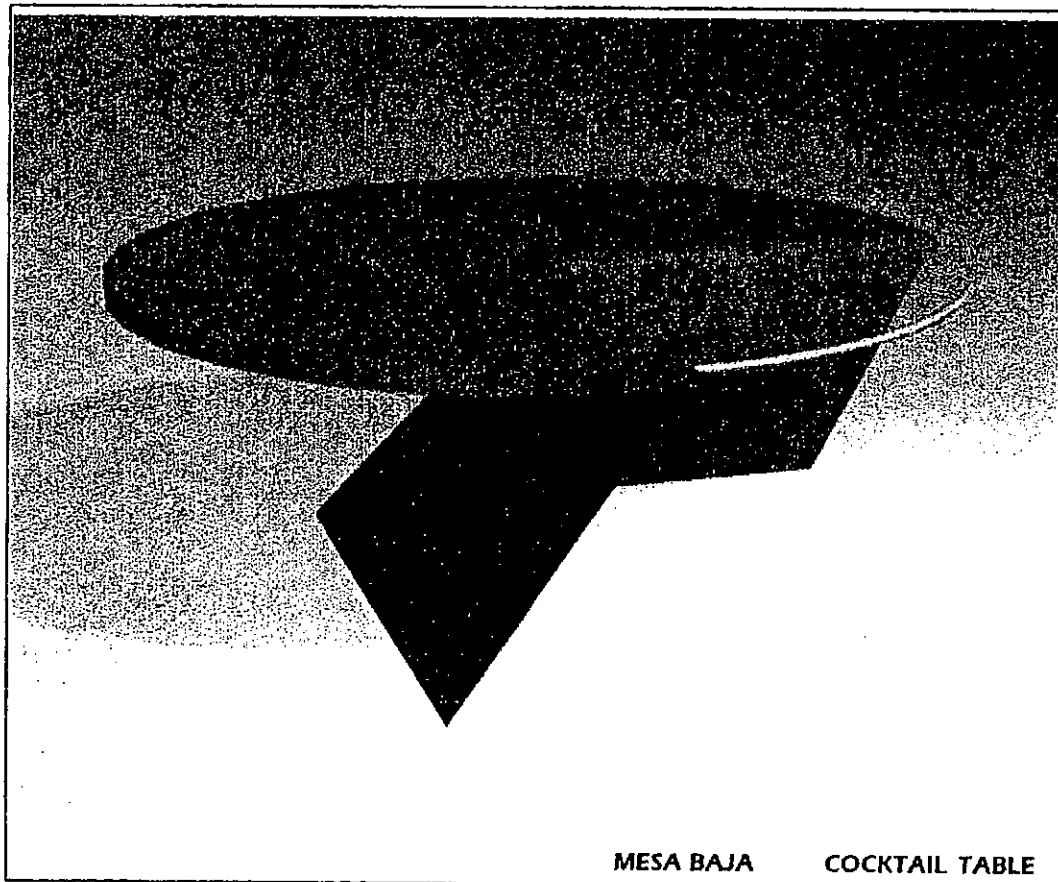
Reception Table



**GRUPO MENDOZA**

MESAS - TABLES

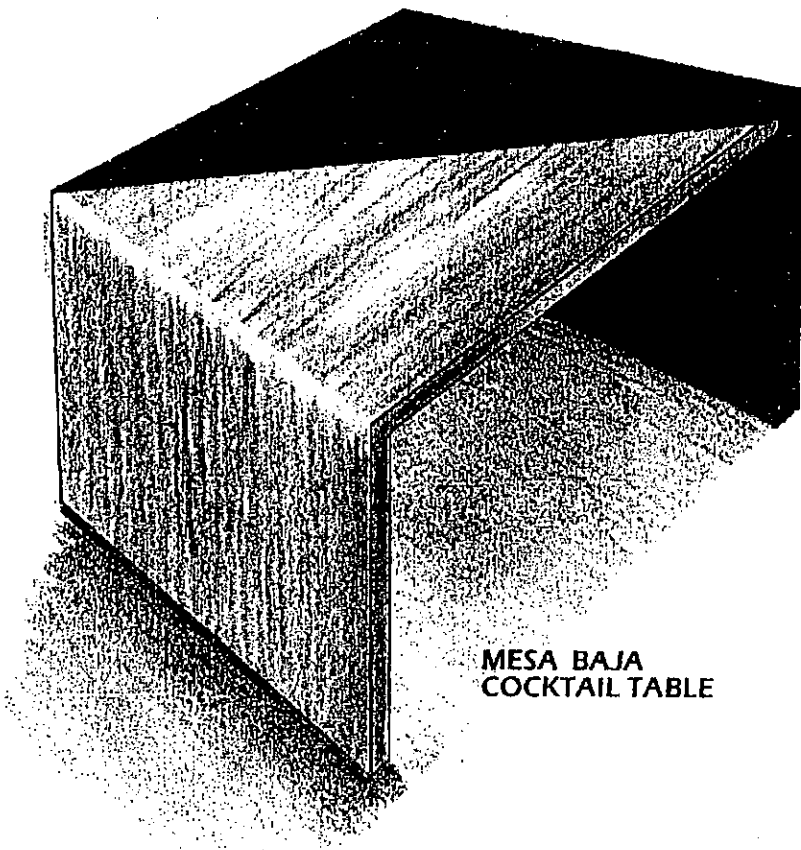
MIRO



Silvia Valenzuela  
.....  
Diseños

MESAS - TABLES

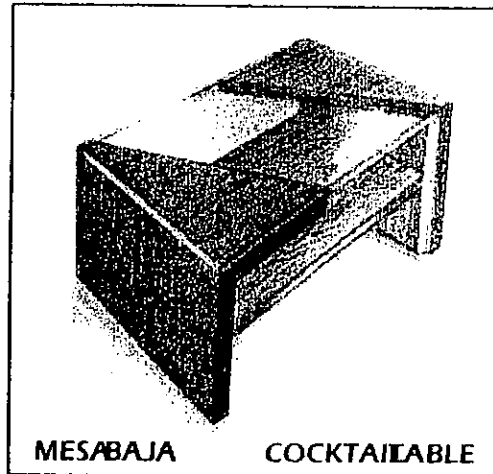
TROYA



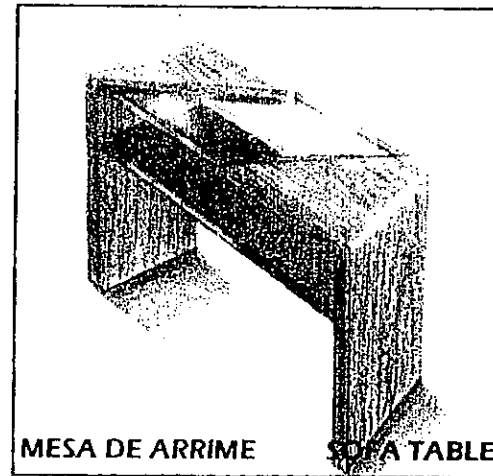
MESA BAJA  
COCKTAIL TABLE

Silvia Valenzuela

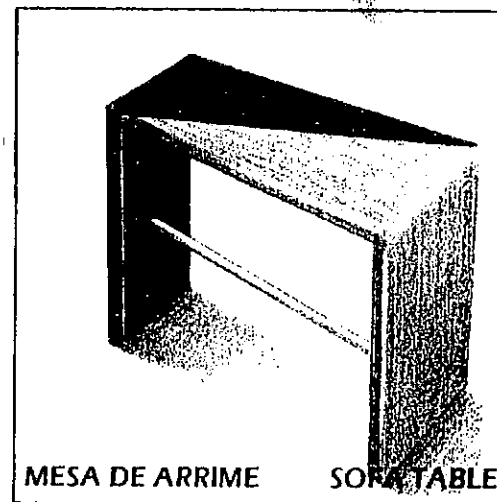
.....  
Diseños



MESA BAJA      COCKTAIL TABLE



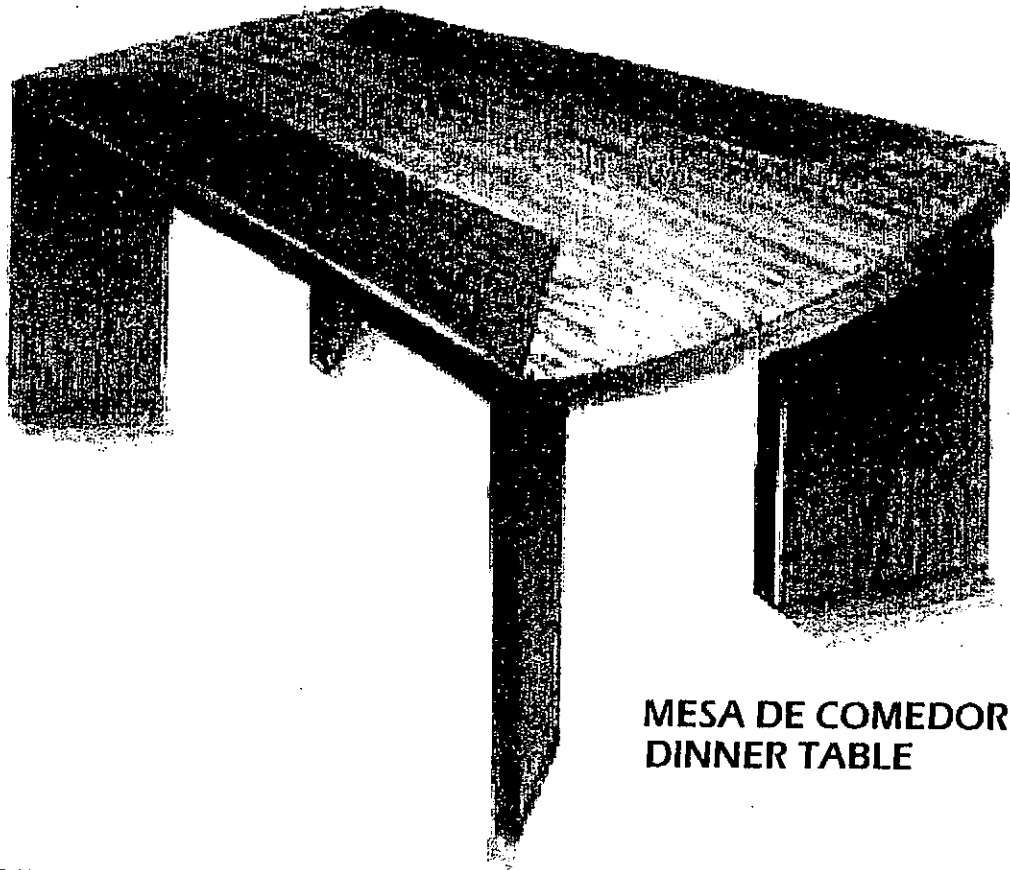
MESA DE ARRIME      SOFA TABLE



MESA DE ARRIME      SOFA TABLE

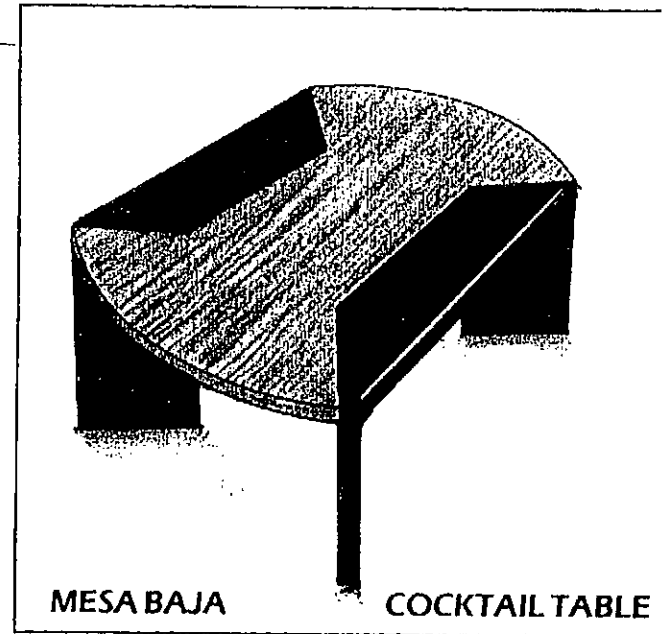
**MESAS - TABLES**

**GUIDO**



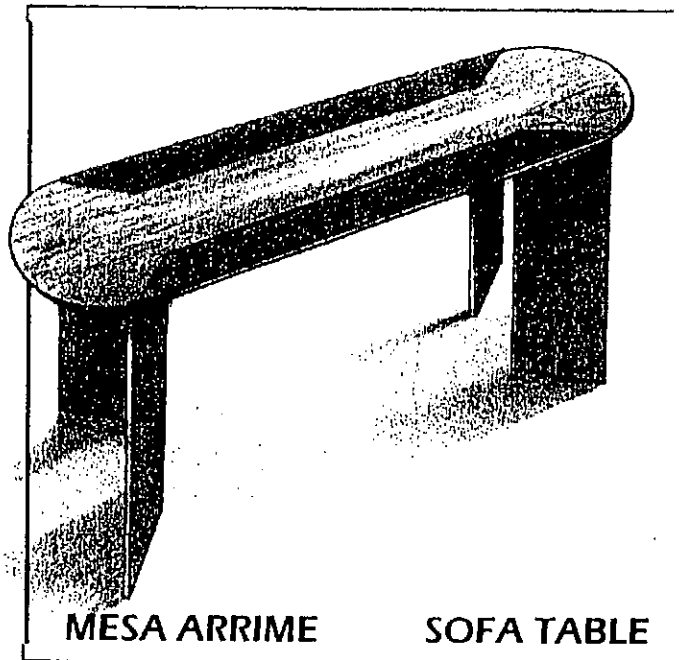
**MESA DE COMEDOR  
DINNER TABLE**

Silvia Valenzuela  
.....  
Diseños



**MESA BAJA**

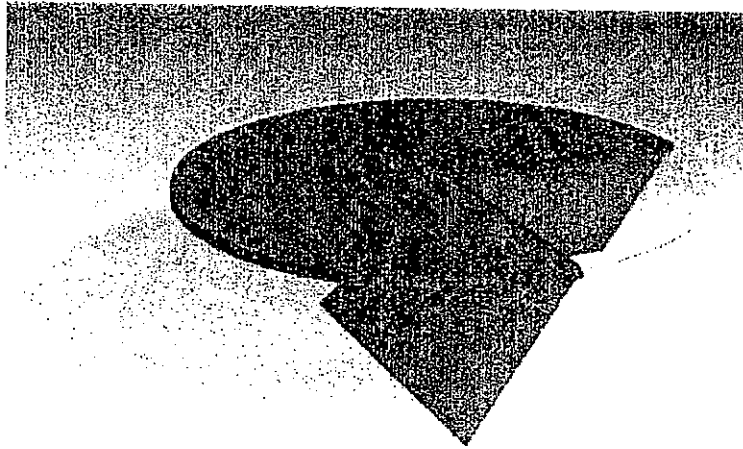
**COCKTAIL TABLE**



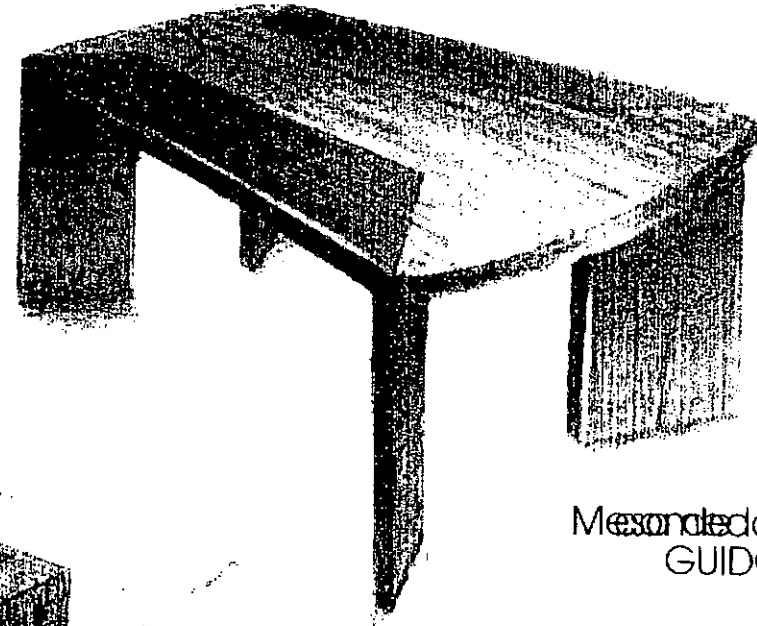
**MESA ARRIME**

**SOFA TABLE**

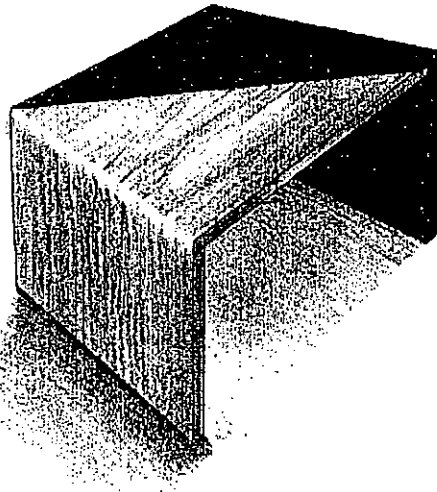
# Modelos seleccionados para realizar los prototipos



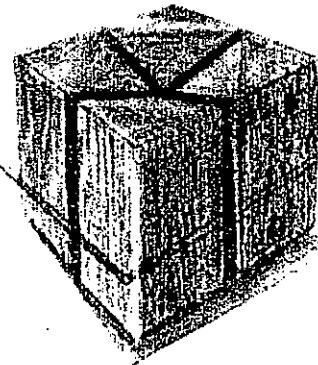
Mesa baja MIRO



Mesónedor  
GUIDO

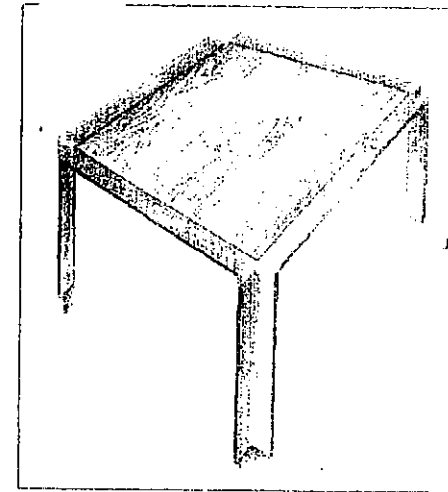


Mesa baja TROYA



Mesa baja MARGARITA

Silvia Valenzuela  
.....  
Diseños



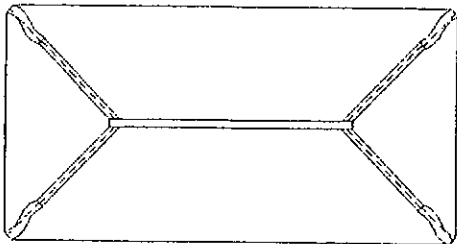
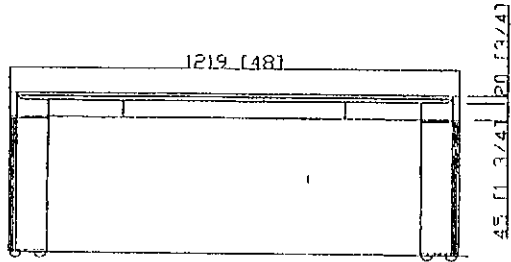
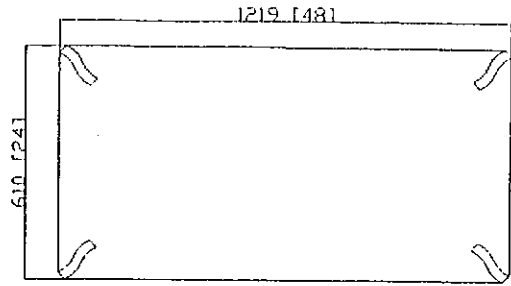
Mesa baja JAMAICA

**GRUPO ESPERANZA**  
**PROVINCIA DE SANTA FE**

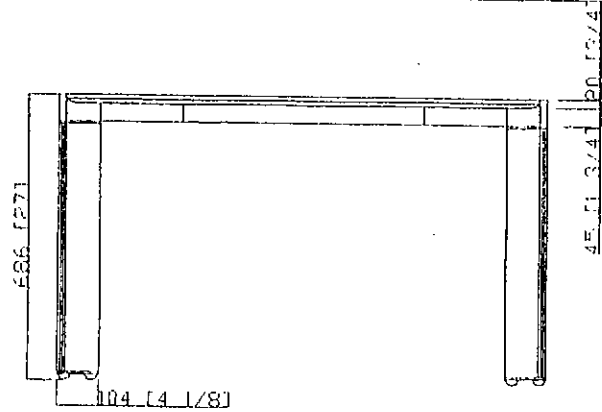
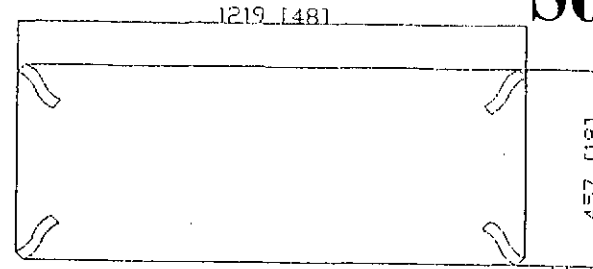


# Propuesta 1

## Coffe

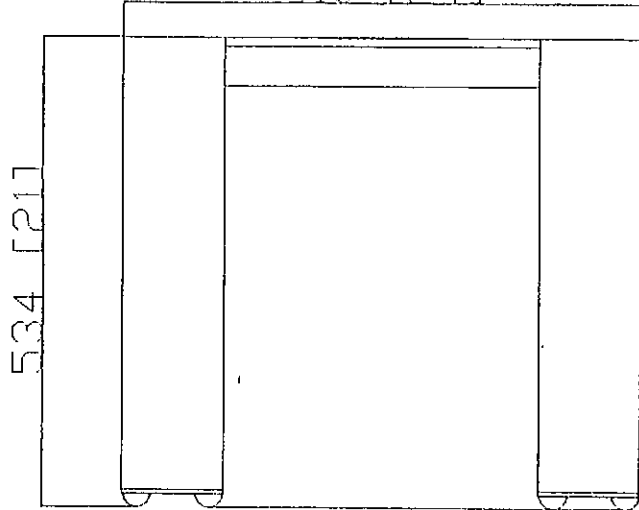


## Sofa



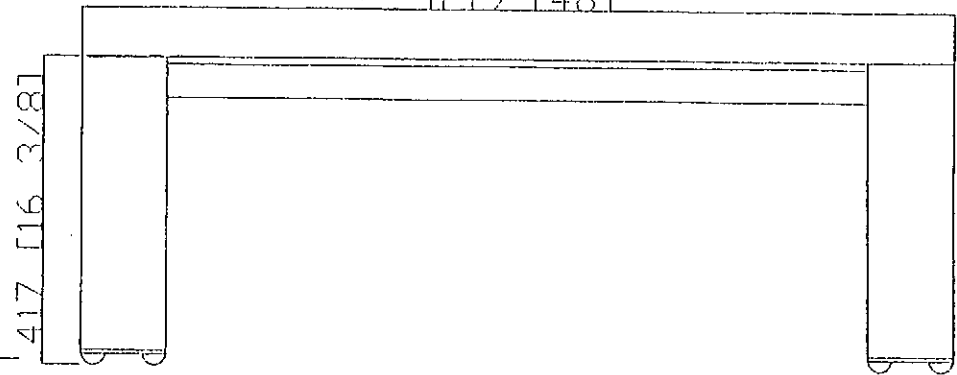
## End

610 [24]

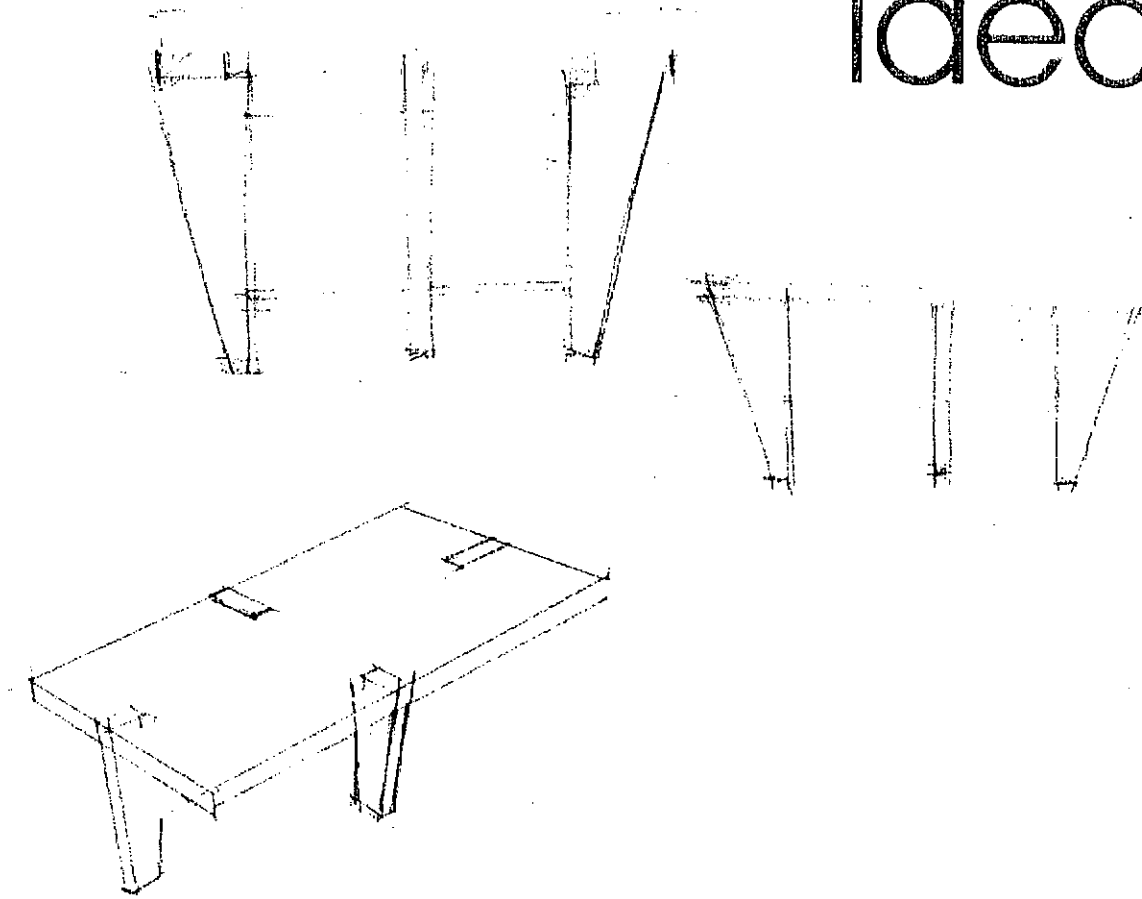


## Coffe

1219 [48]



idea 4



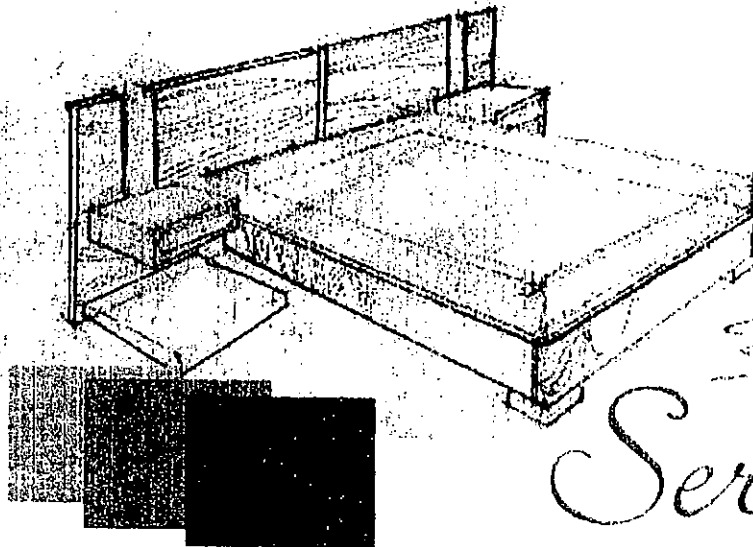
Proponemos una familia de dormitorios con cabeceras intercambiables con un aire **dinámico y moderno**.

Los materiales propuestos son ricos, y pensamos en líneas "no orientadas" al mercado masivo, dado que la escala de producción es "en un principio" limitada.

Las cabeceras se ensamblan a una estructura metálica posterior.

Las mesas de noche, pueden combinarse, brindando diferentes alternativas a cada propuesta.

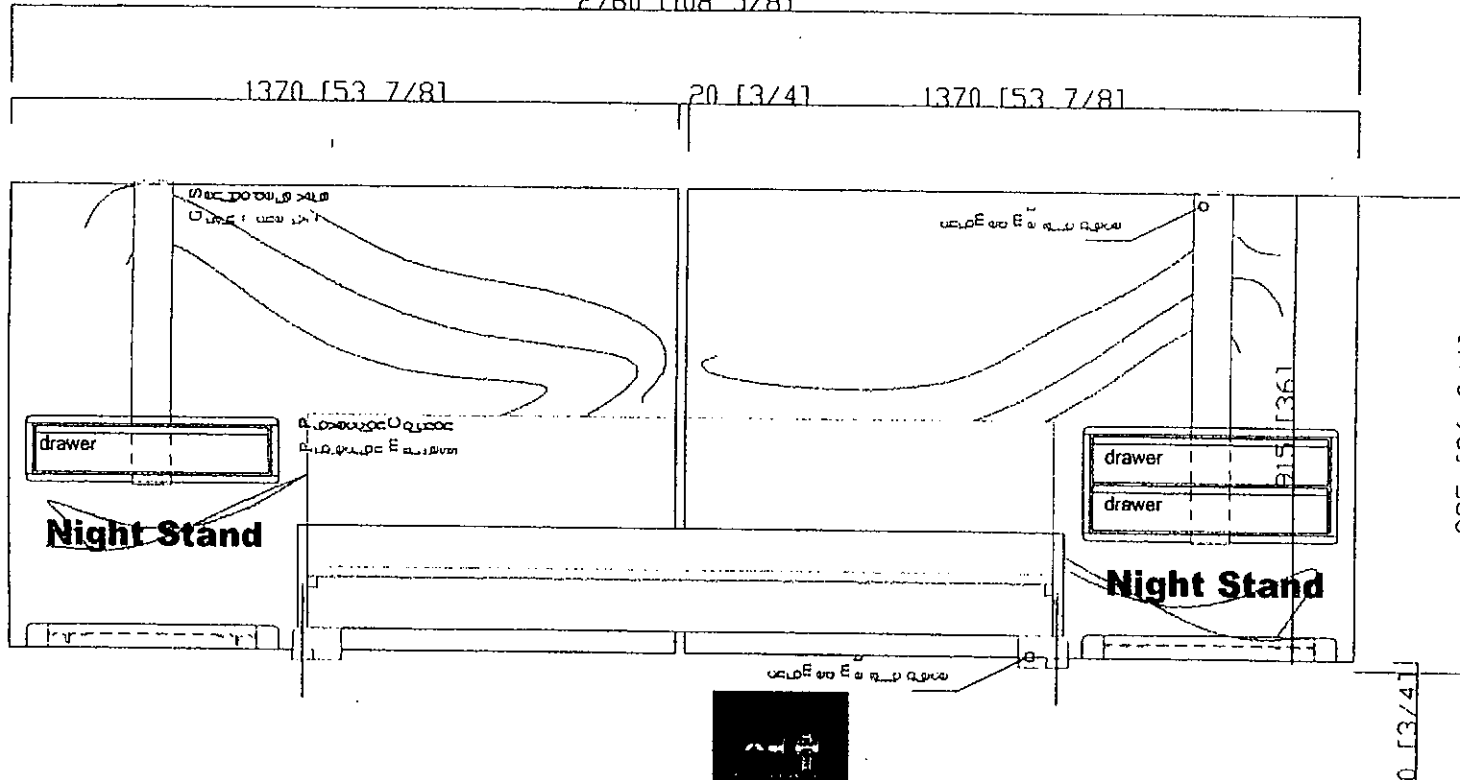
Todas las propuestas giran sobre las posibilidades productivas y las fortalezas con las que cuentan nuestras Pymes.



*Serena*  
**Vista Frontal**

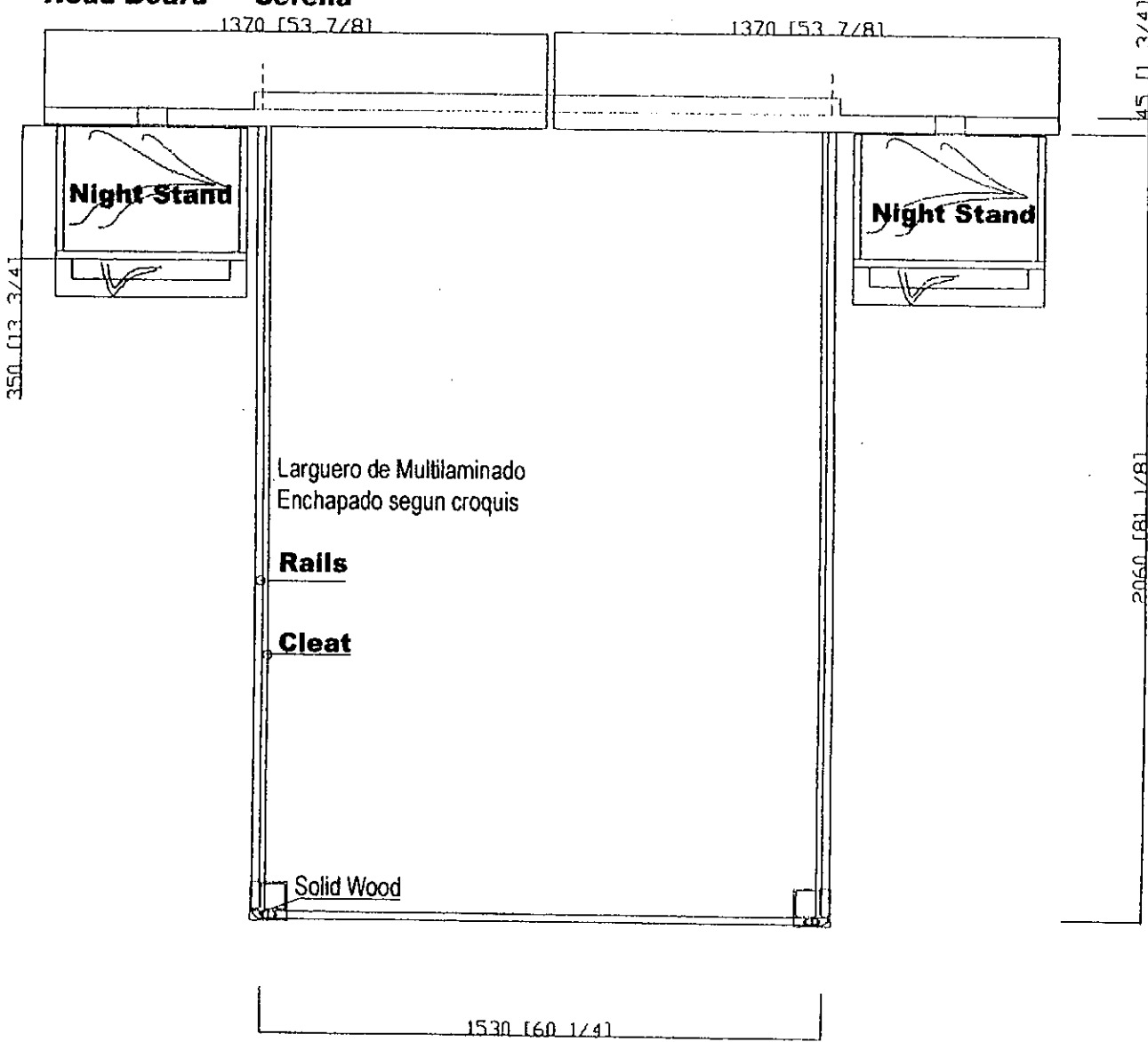
**Head Board - "Serena" - Night Stand**

2760 [108 5/8]



# Vista Superior

**Cabecera**  
**Head Board - "Serena"**



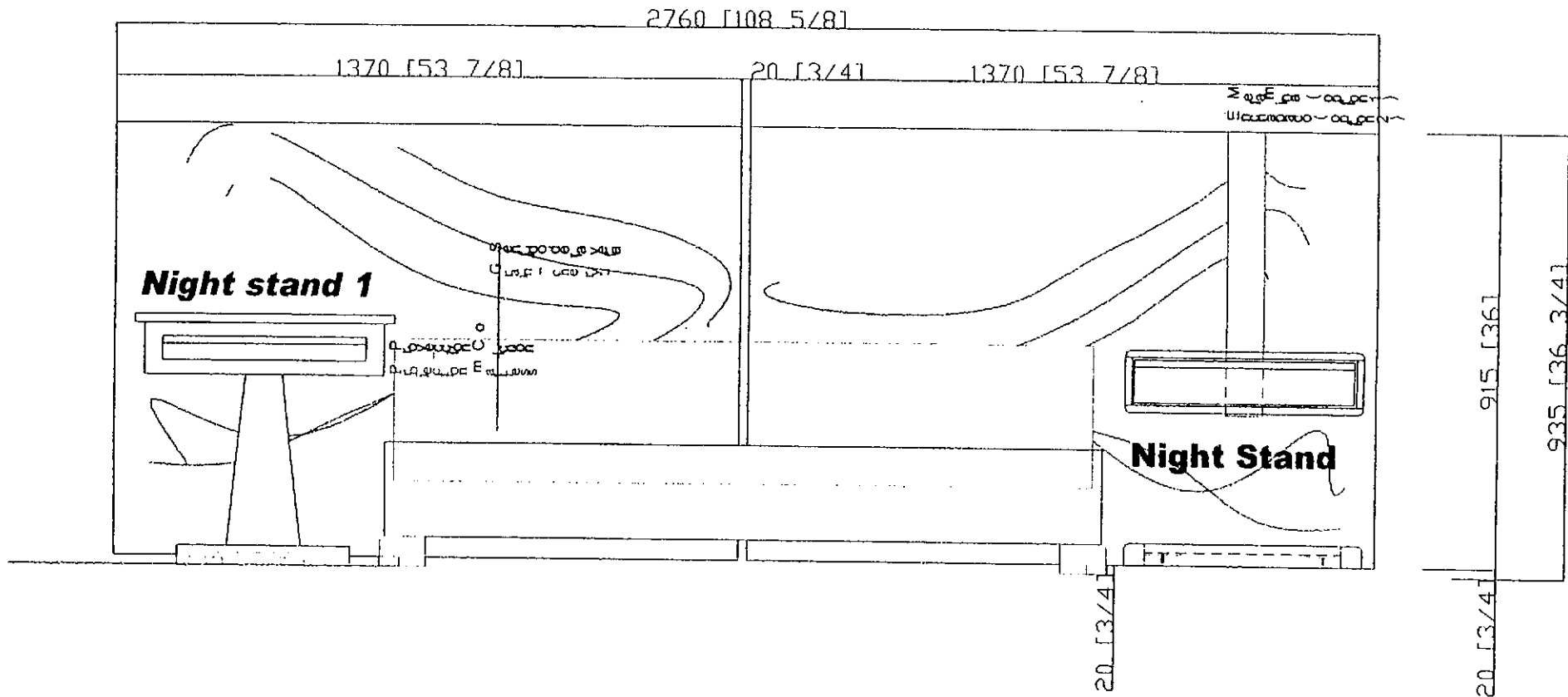
*Serena*

# Propuesta con mesa de noche "1"

## Vista Frontal

Cabecera

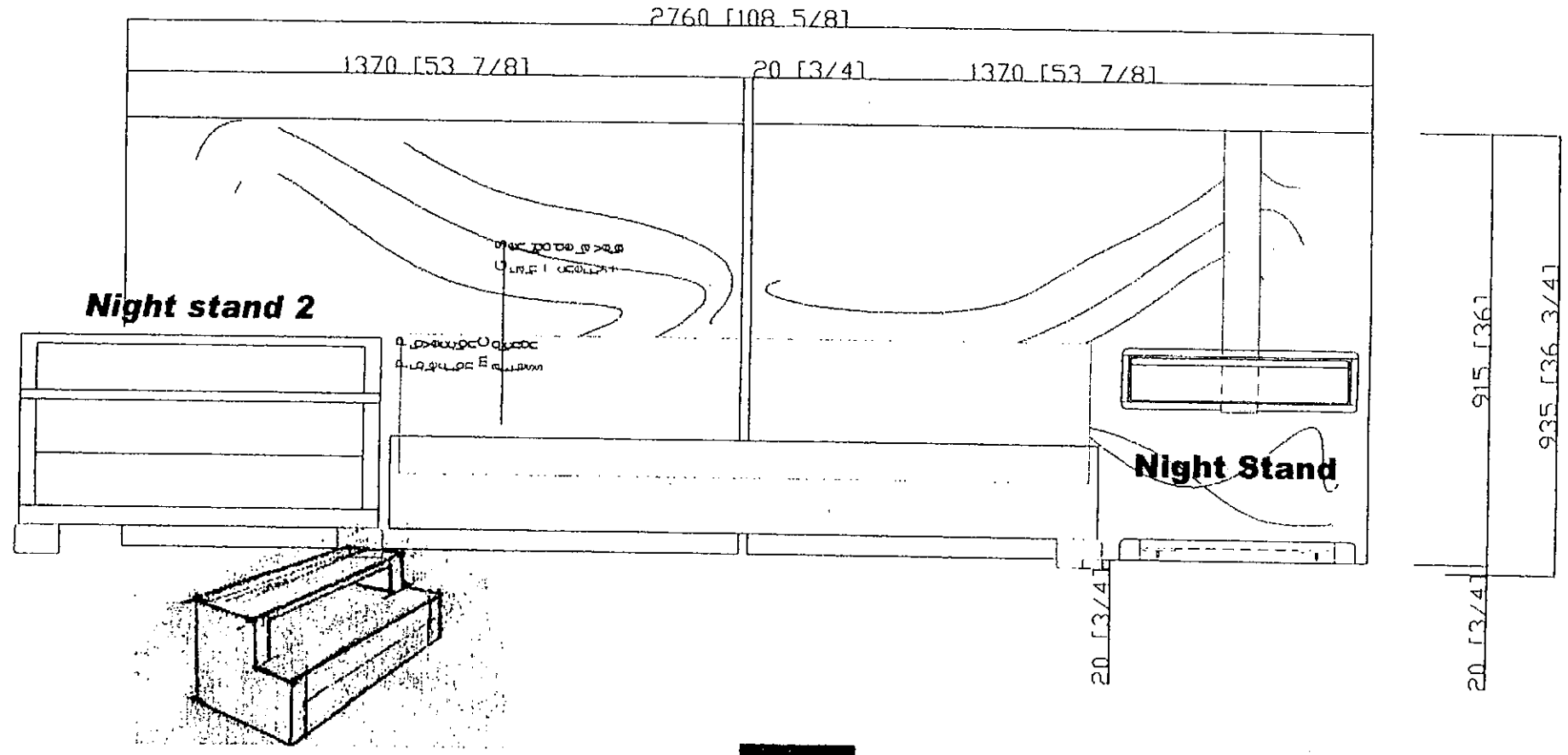
Head Board - "Serena" - Night stand 1



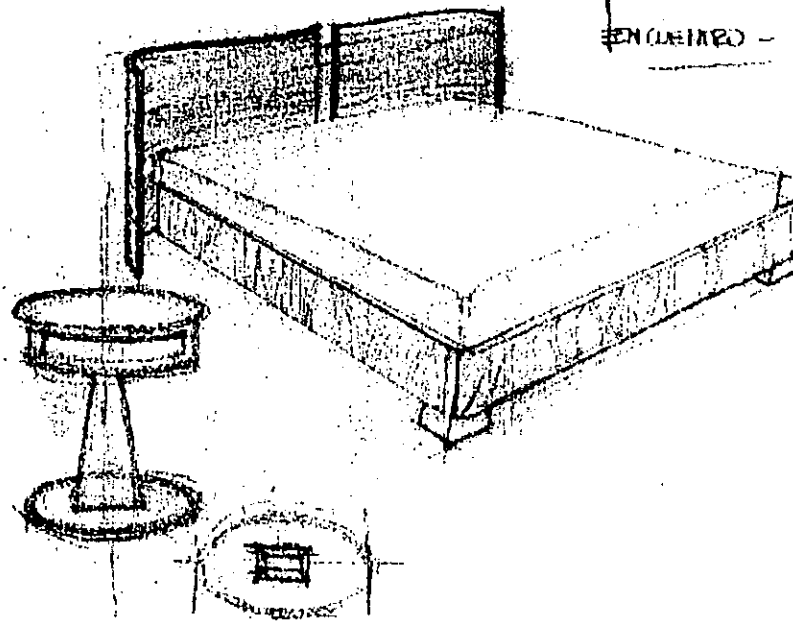
*Serena*

# Propuesta con mesa de noche "2"

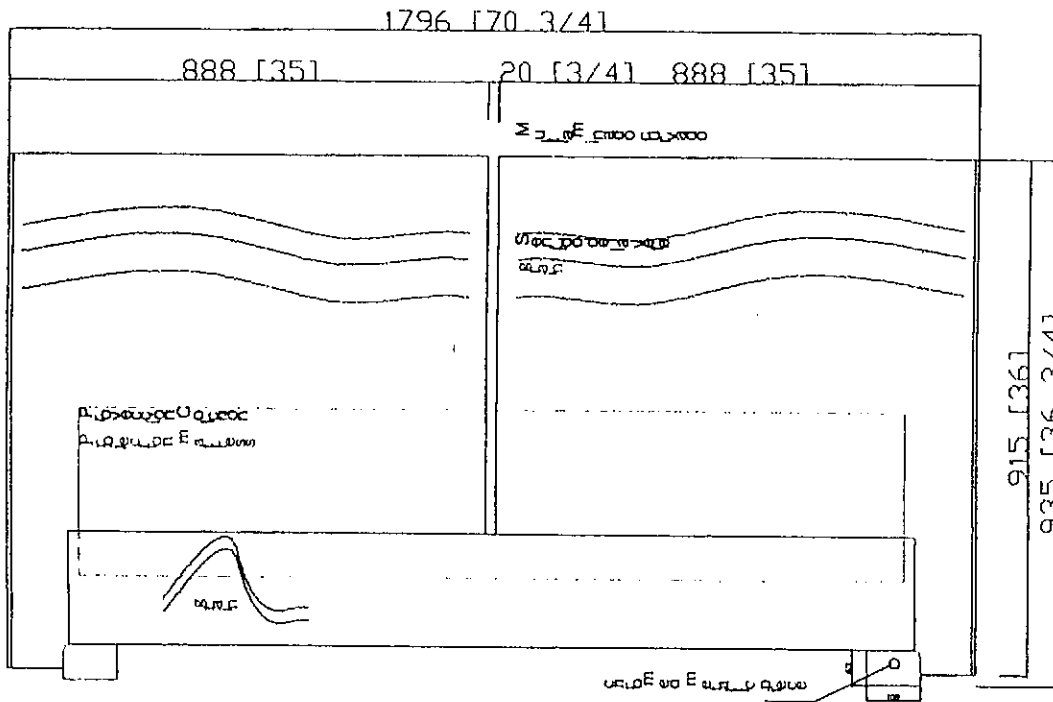
**Vista Frontal**  
**Cabecera**  
**Head Board - "Serena" - Night Stand 2**



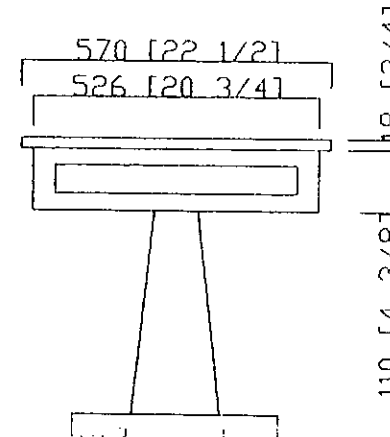
# Encuentro



**Vista Frontal  
Cabecera  
Head Board - "Encuentro"**



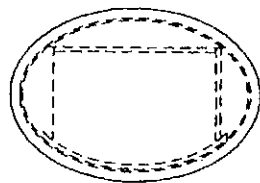
**Night Stand 1**



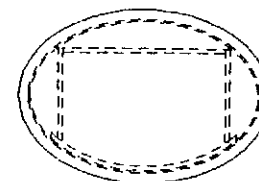


Encuentro

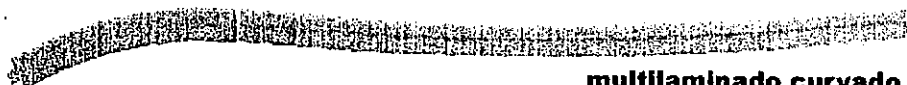
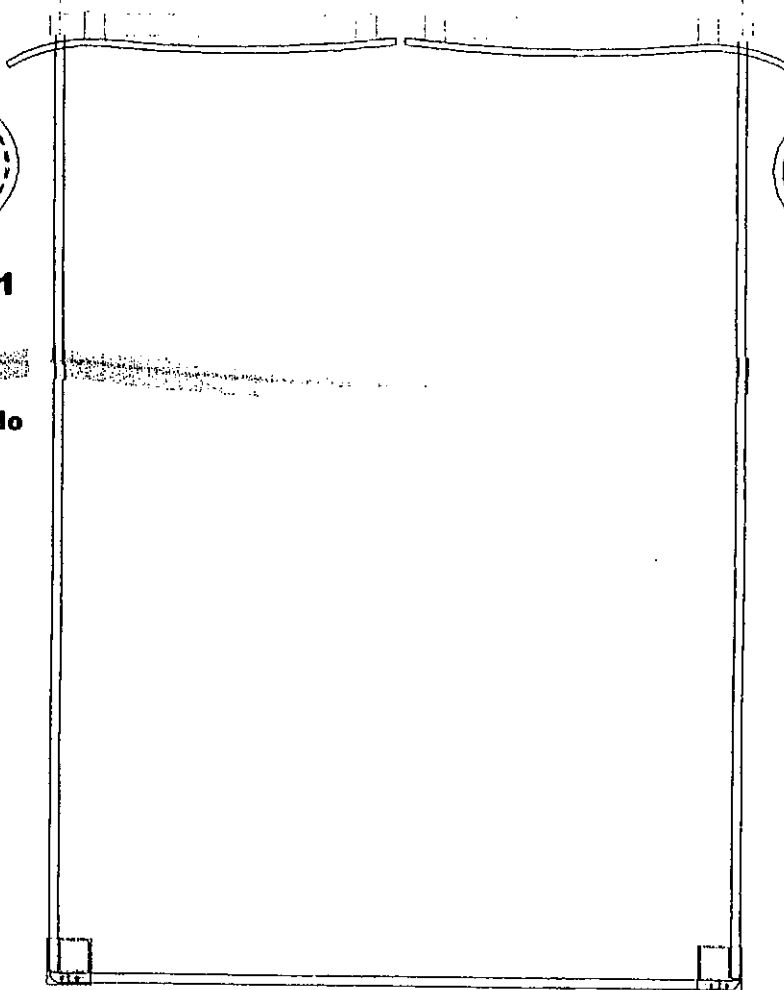
Vista Superior  
Cabecera  
Head Board - " Encuentro "



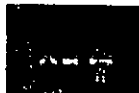
Night Stand 1



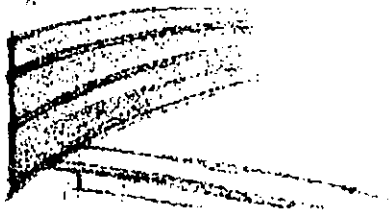
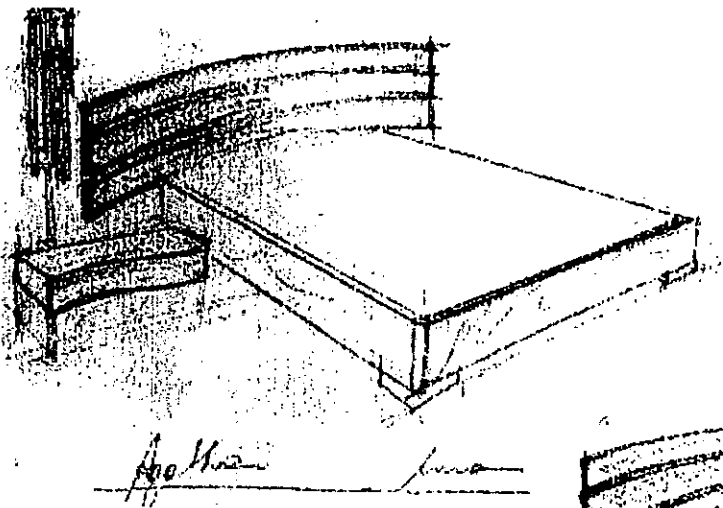
Night Stand 1



multilaminado curvado



AGatha

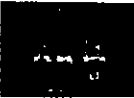
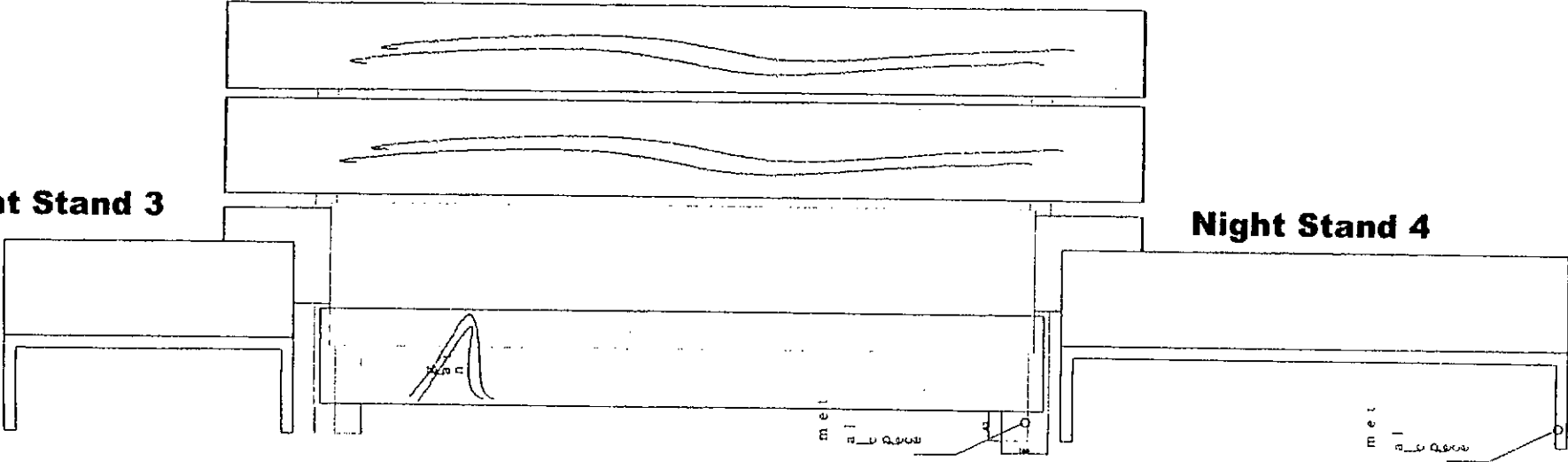


# Vista Frontal

Cabecera  
Head Board - "Agatha"

Night Stand 3

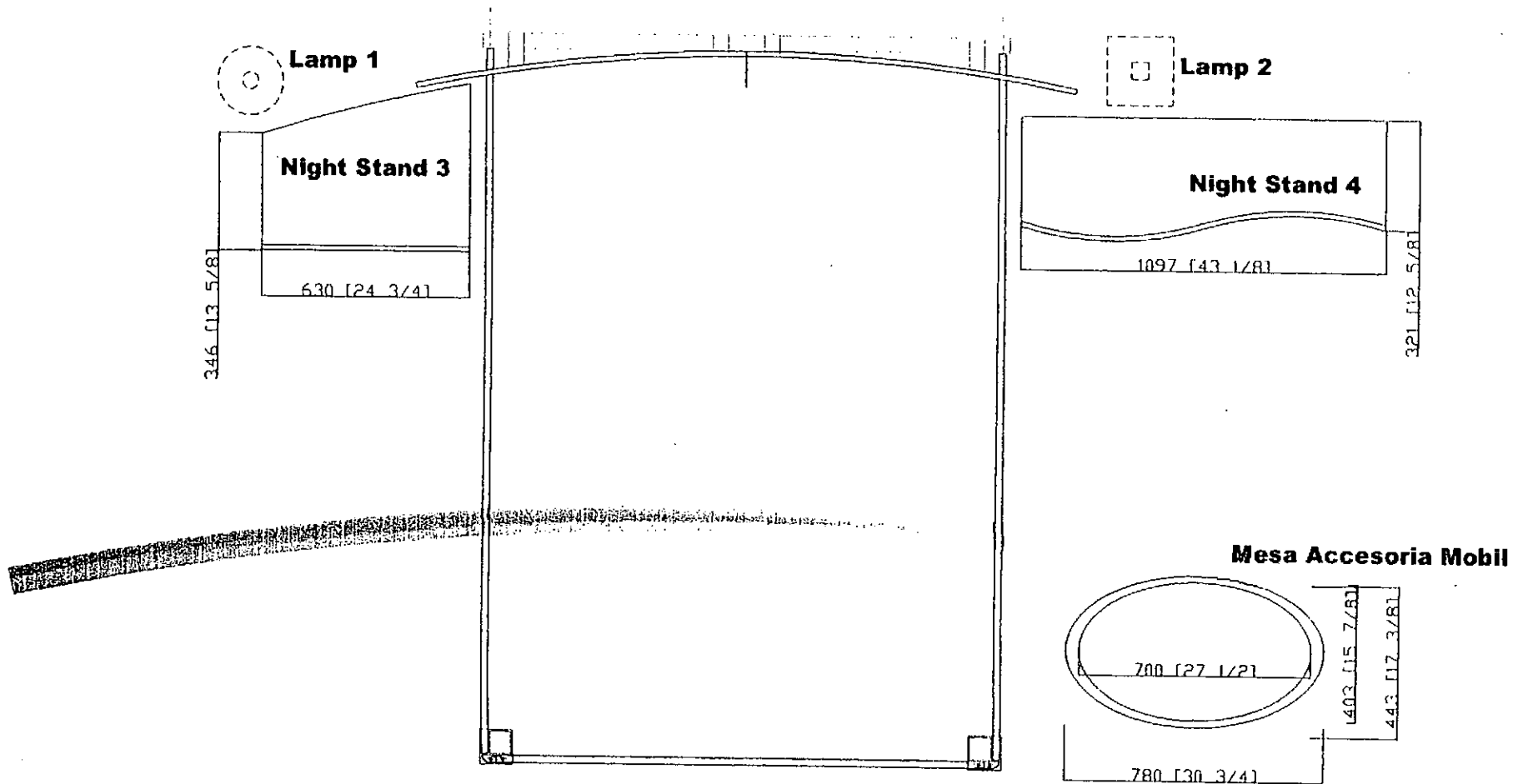
Night Stand 4



AGatha

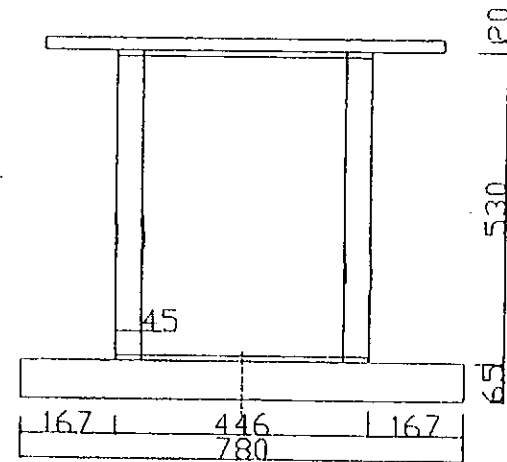
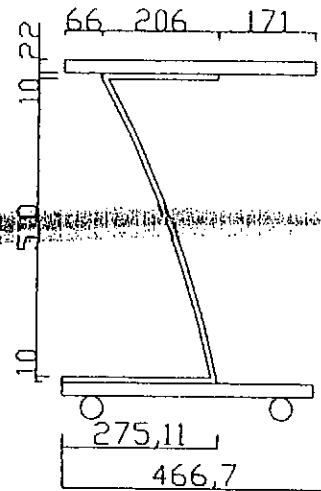
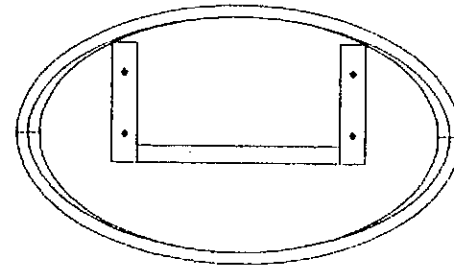
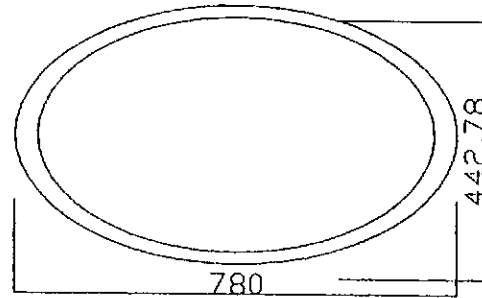
# Vista Superior

## Cabecera Head Board - "Ambar"

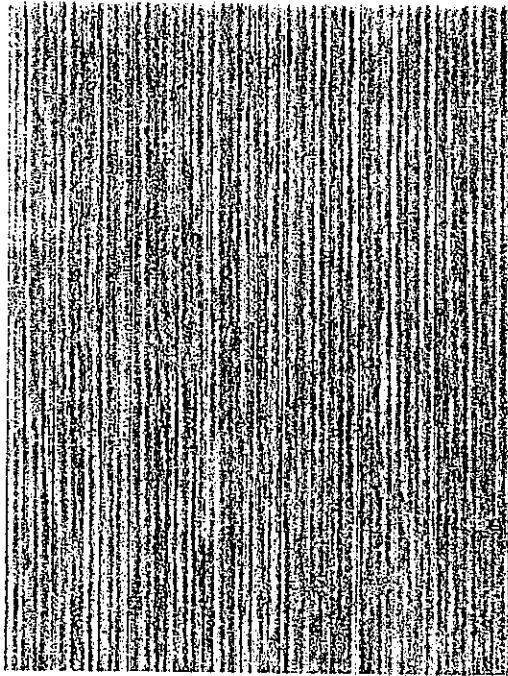


AGatha

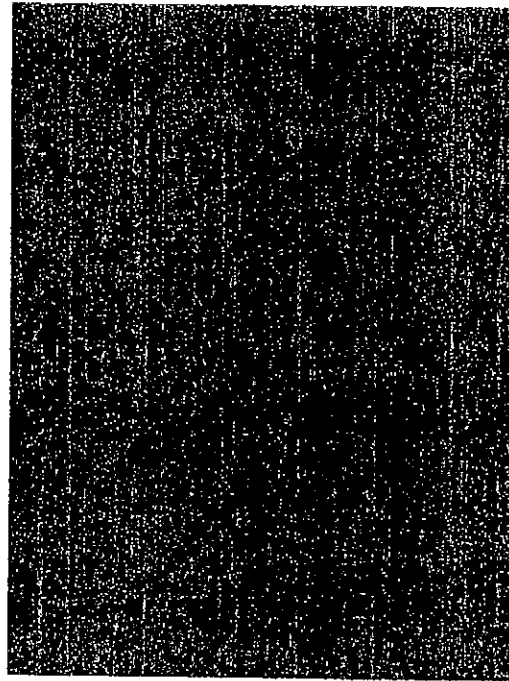
mesa accesoria



## chapas propuestas



**Cerejeira teñida de blanco**  
**“argentinian oak”**



**Cerezo**  
**Cherry**



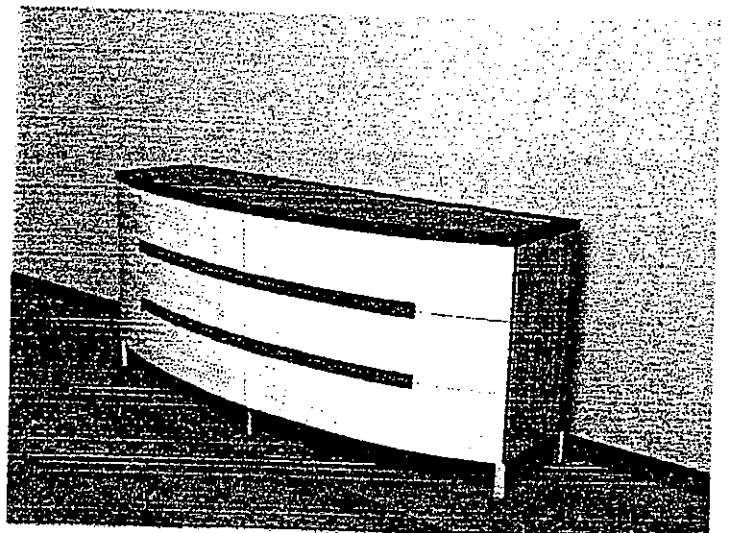
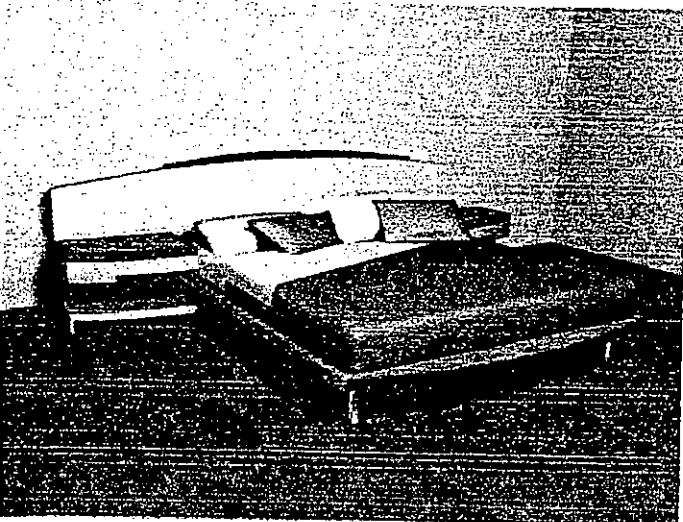
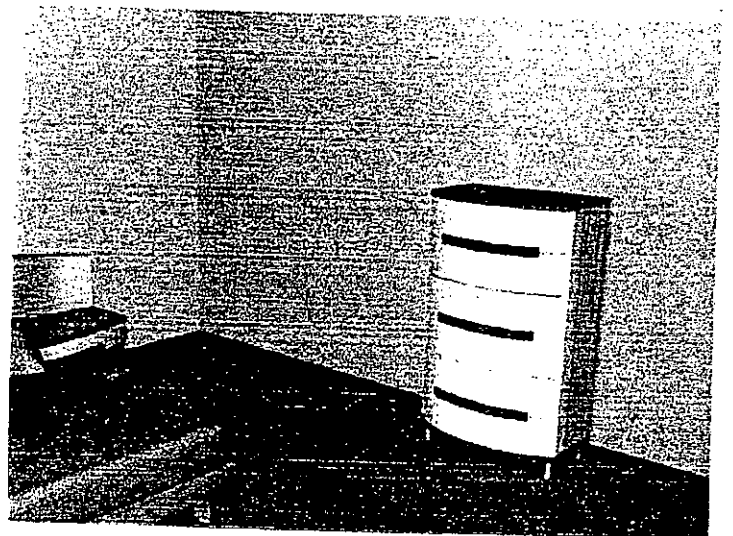
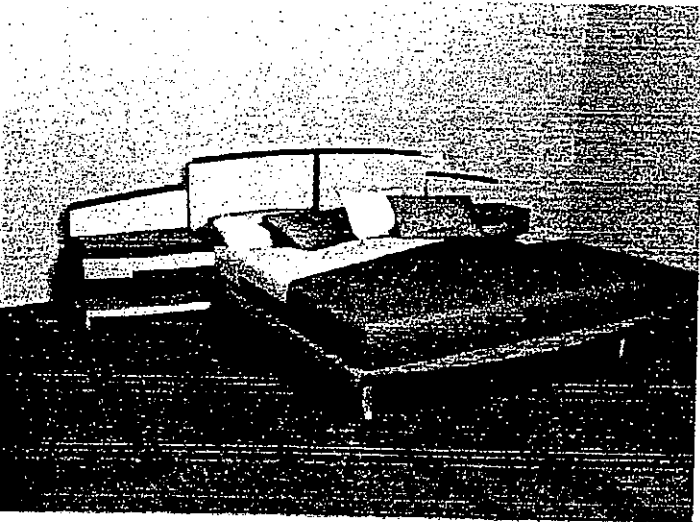
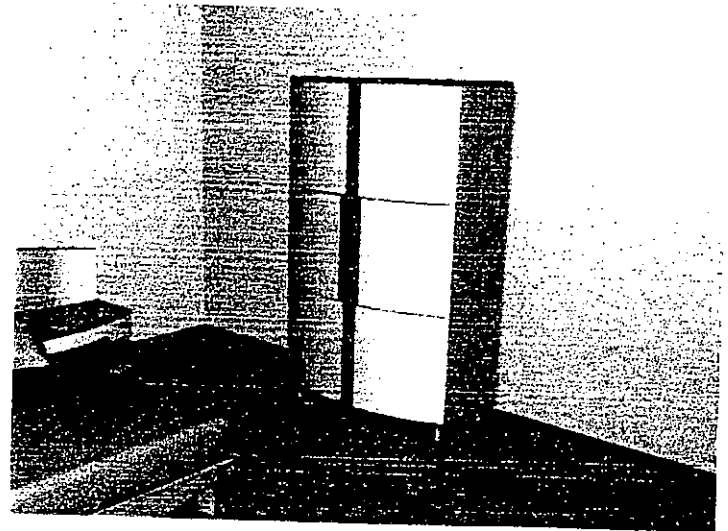
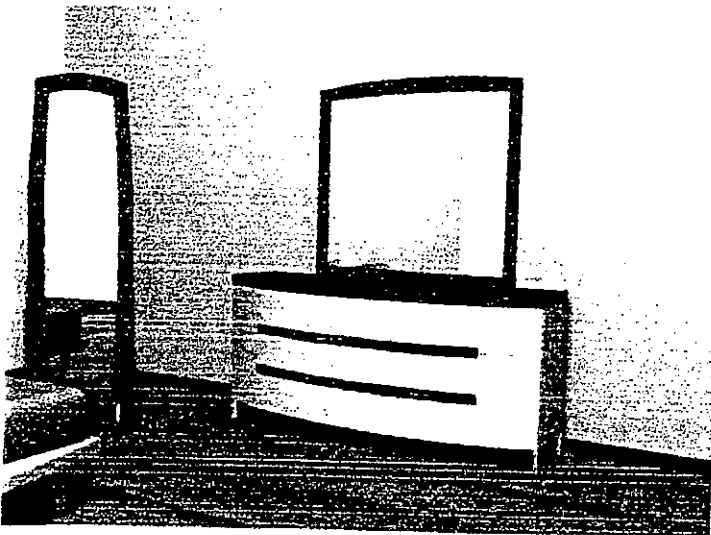
**Wengue**

**La idea es chequear la gama de colores seleccionadas.**

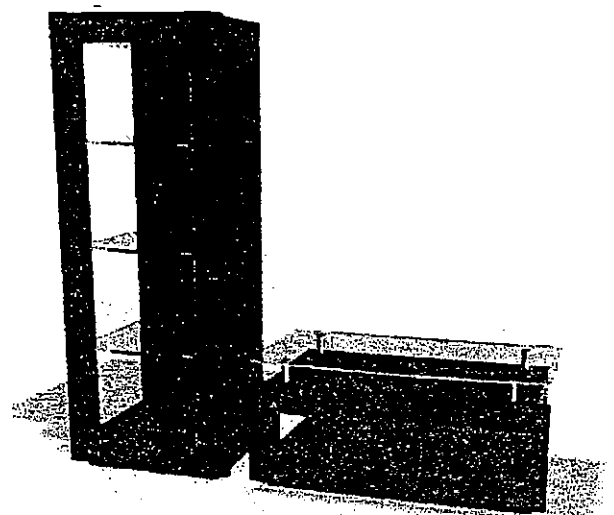
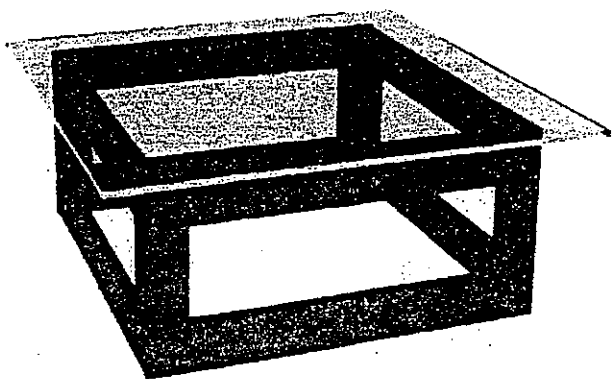
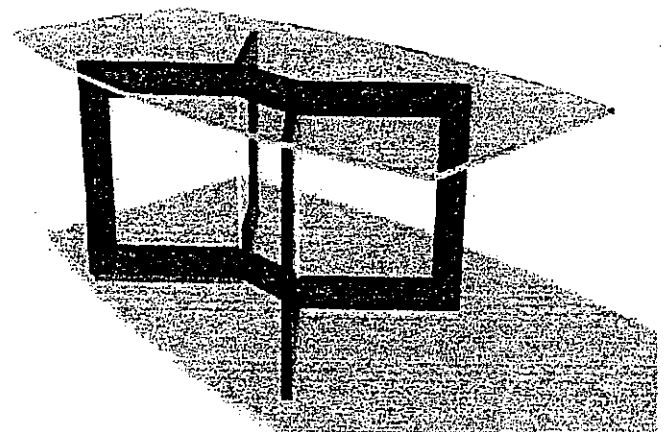
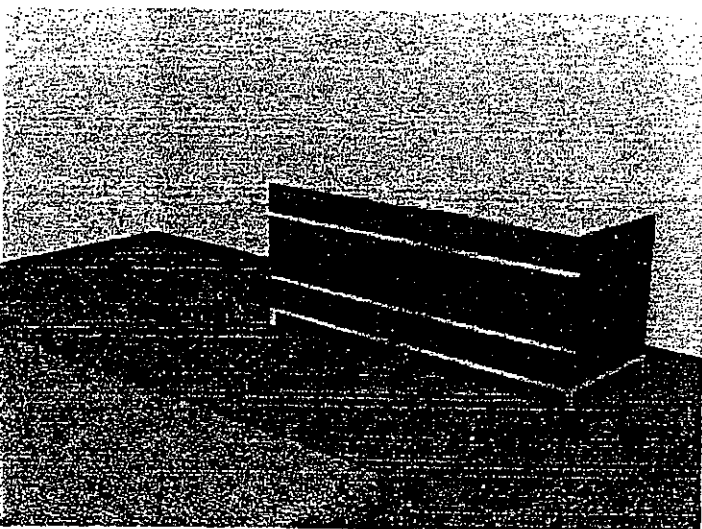
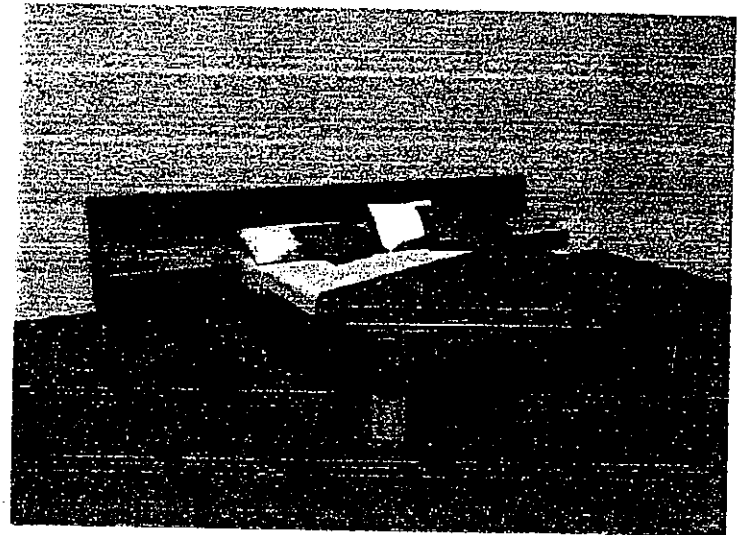
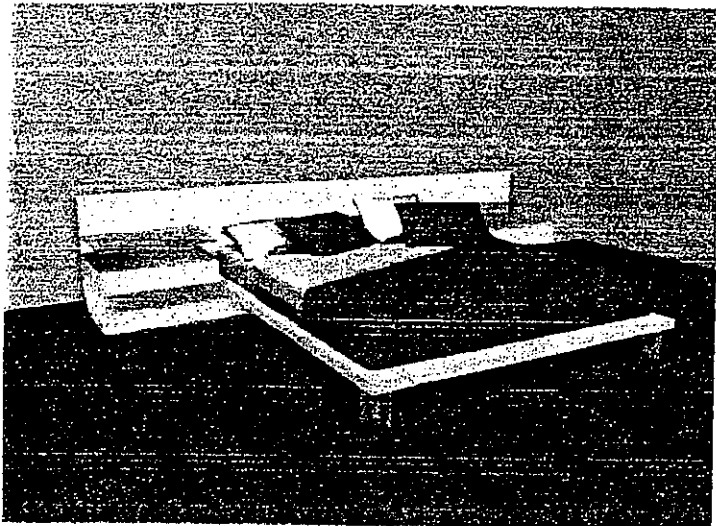
**Son chapas que se adquieren en el mercado local con facilidad, pero se deberán chequear costos, antes de una aprobación final del material**

**GRUPO BUENOS AIRES**

# Período 3 - Abril



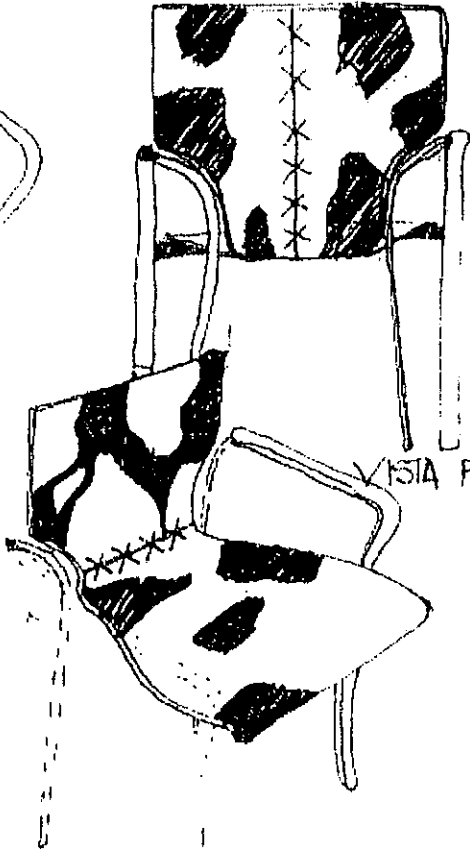
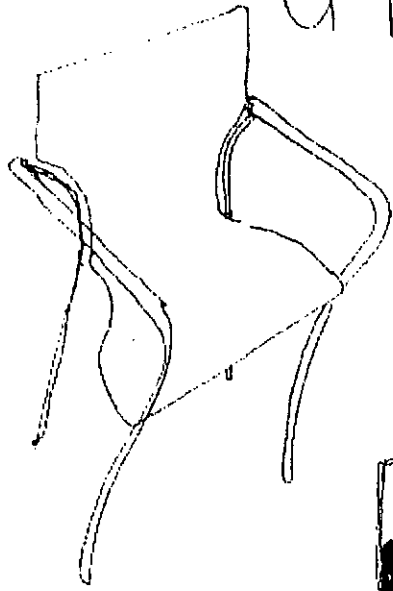
# Período 1 - Enero





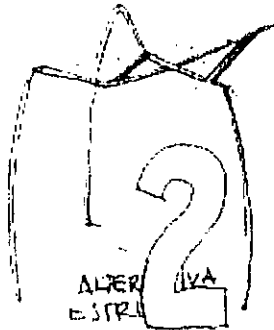
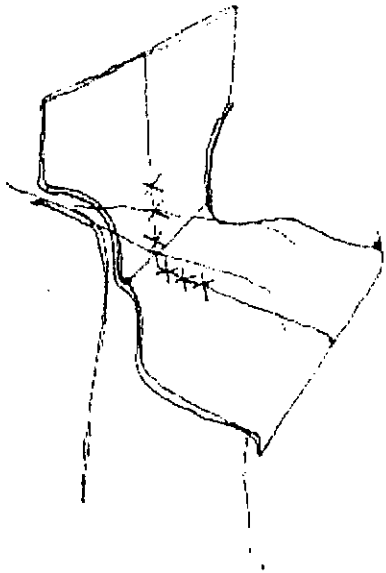
**GRUPO CÓRDOBA CAPITAL**

# OPTIMIZACION RE CORTEZ.

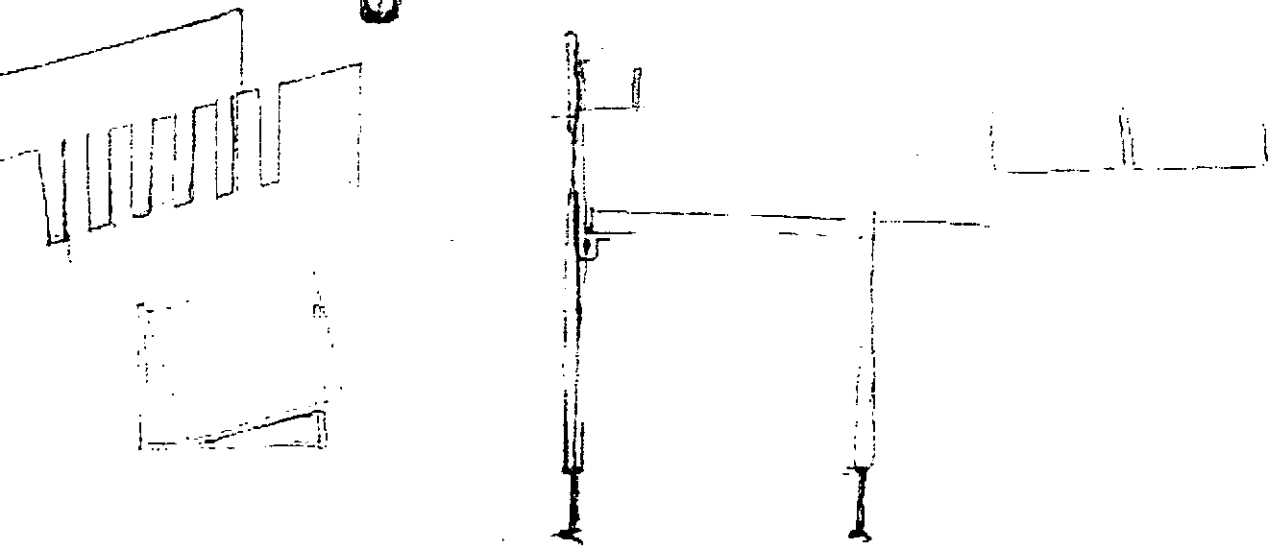
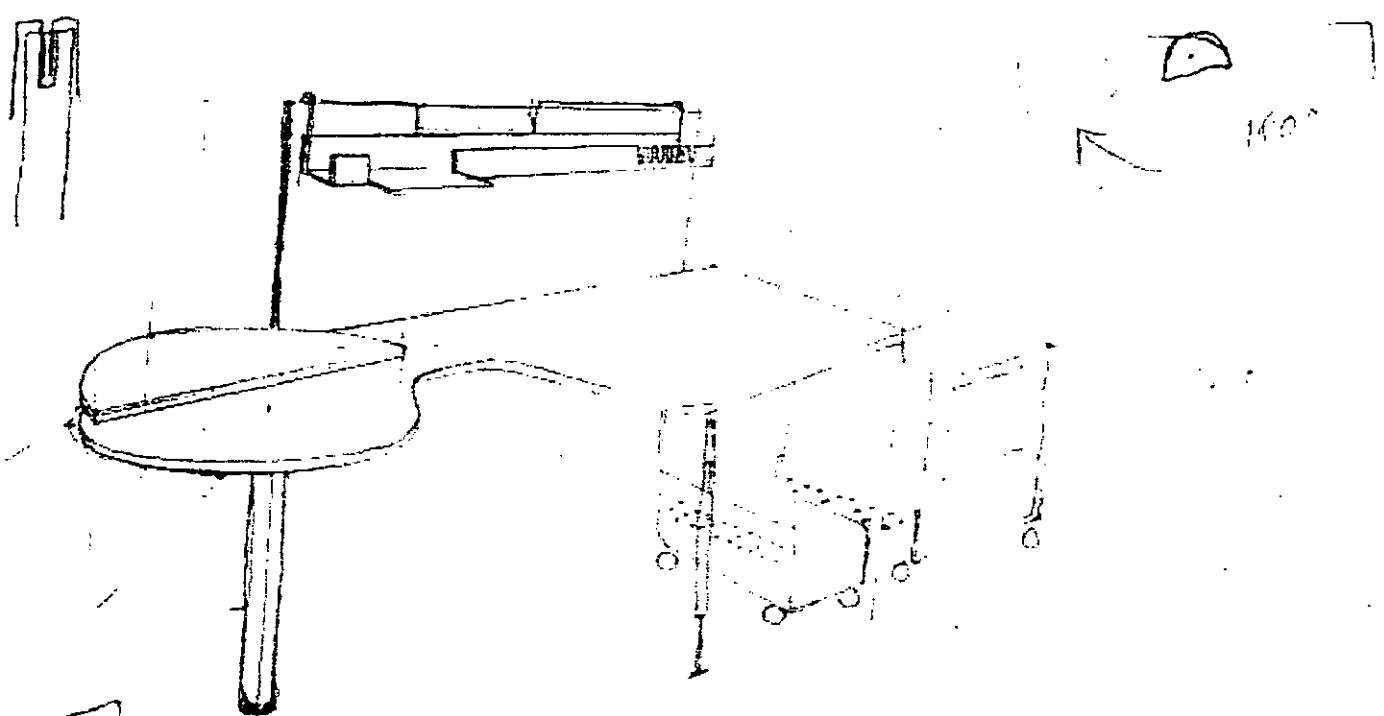
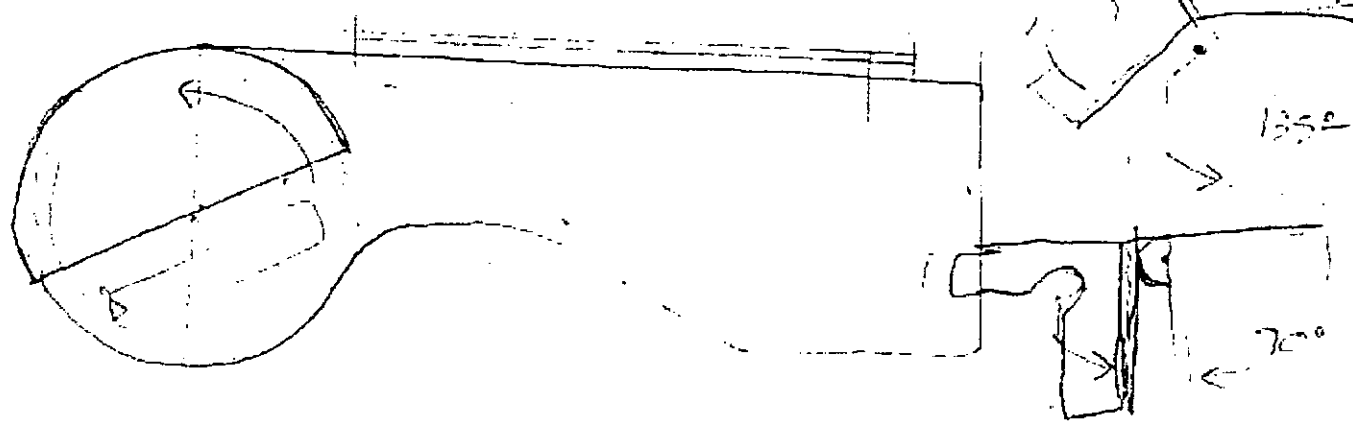


VISTA POSTERIOR

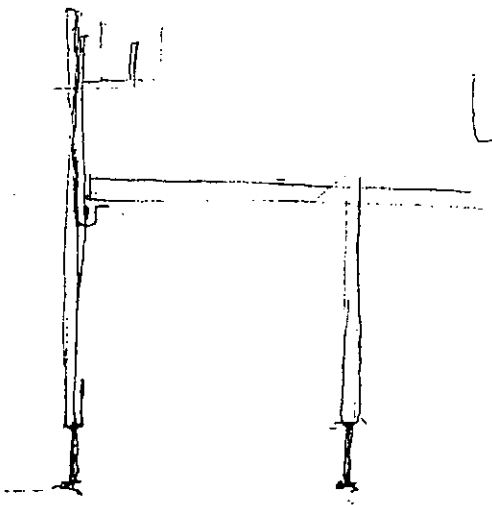
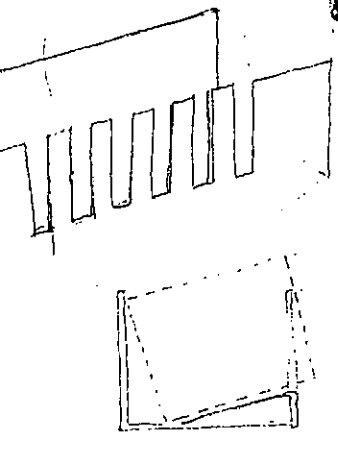
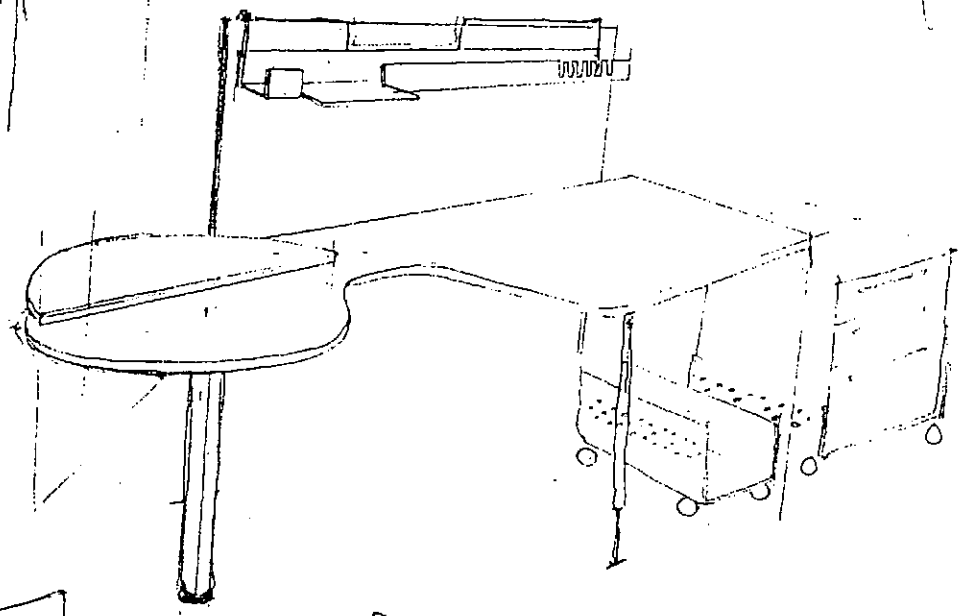
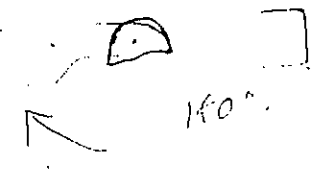
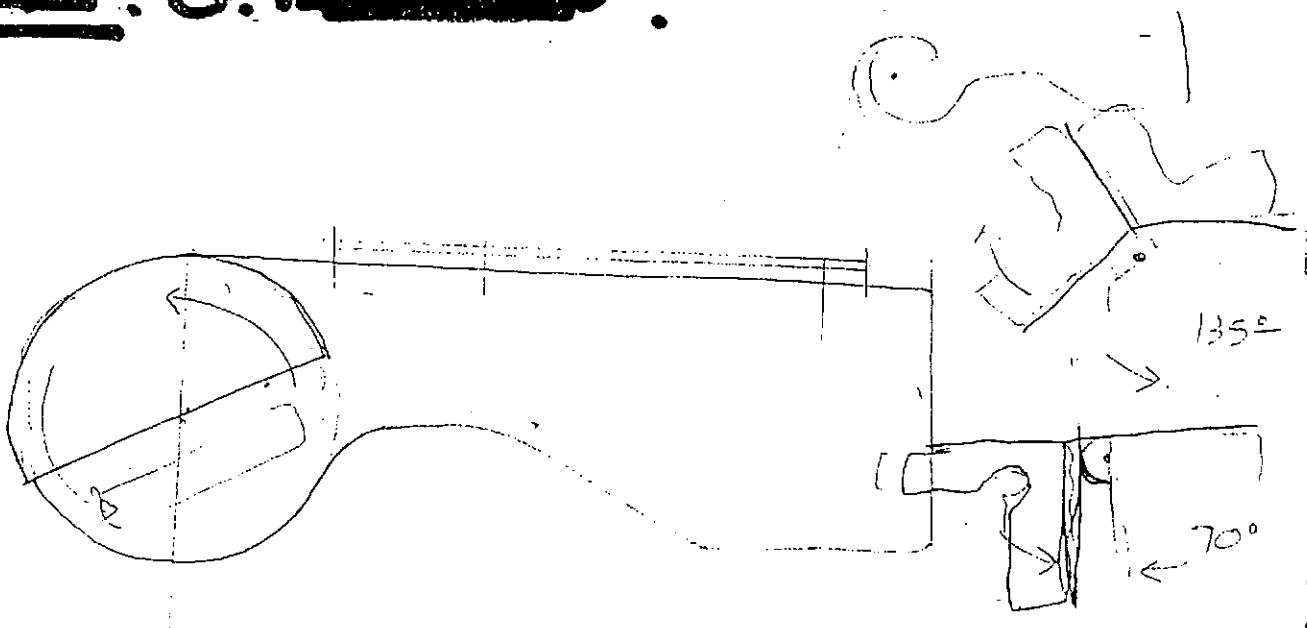
VER ALTERNATIVA CON  
CUELO DE OVEJA / O  
CUERO SIN PELO



**[REDACTED]** . G. **[REDACTED]** .

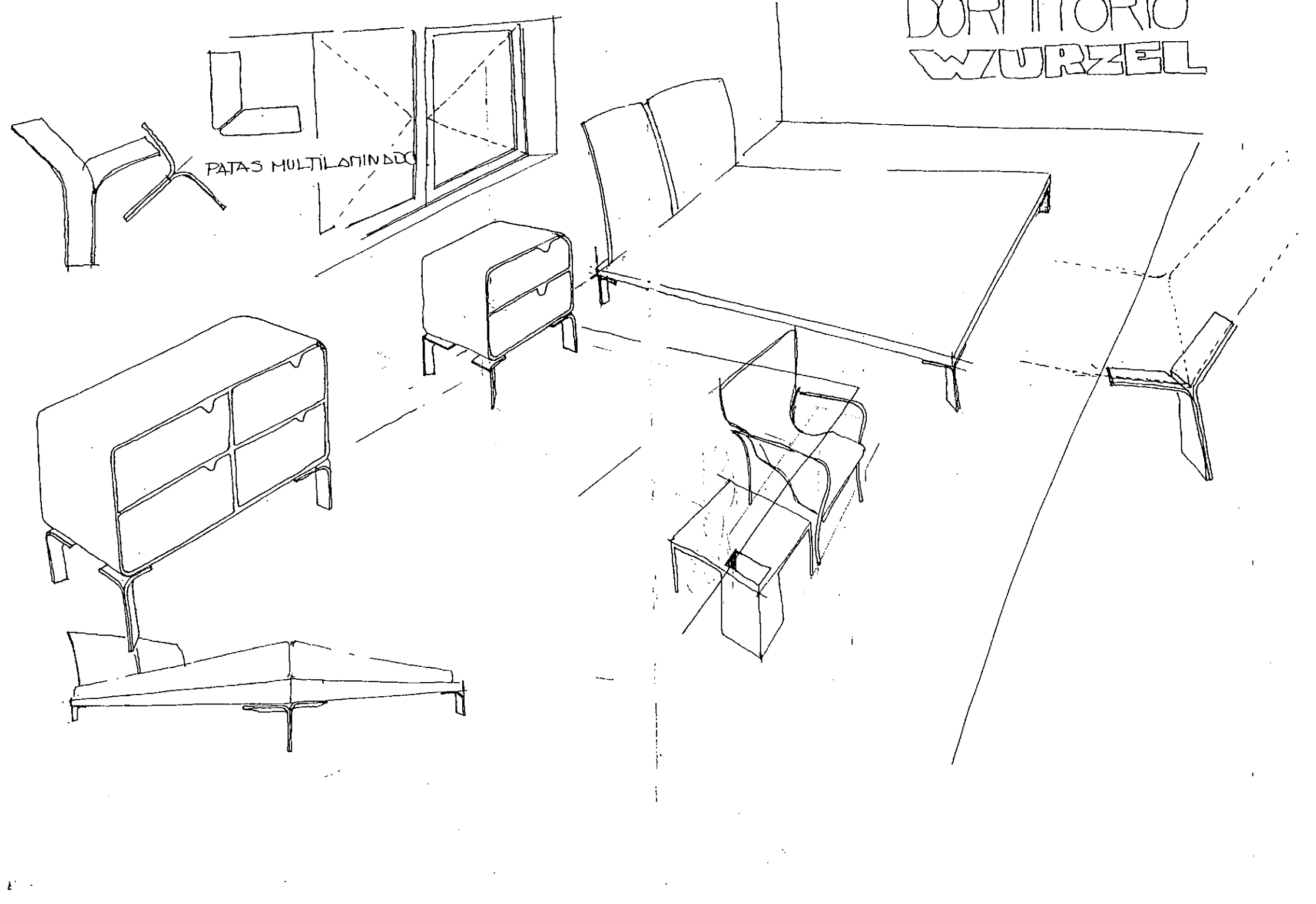


~~\_\_\_\_\_~~ . G. ~~\_\_\_\_\_~~ .



# DORMITORIO WURZEL

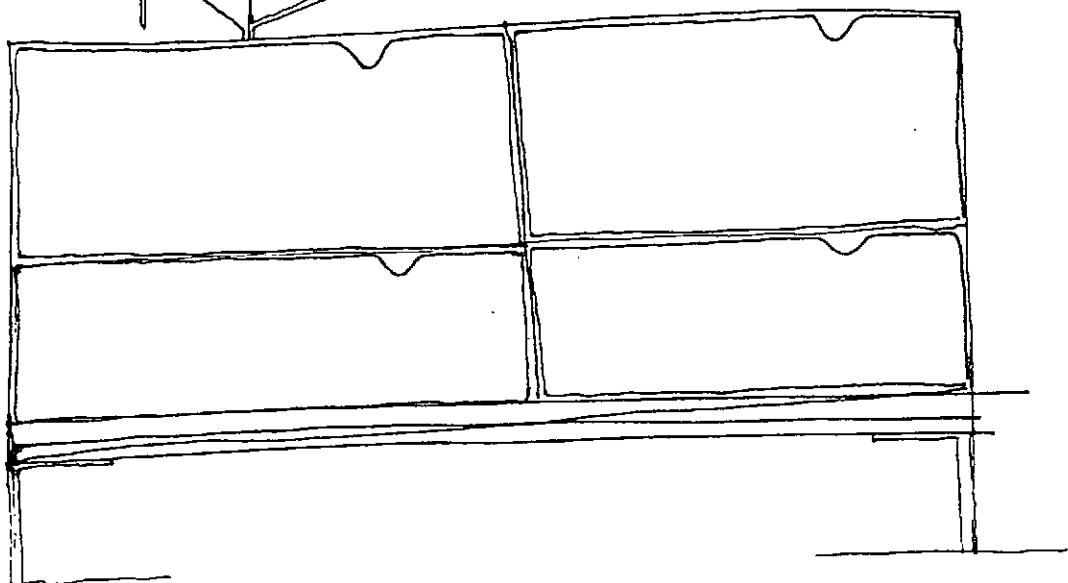
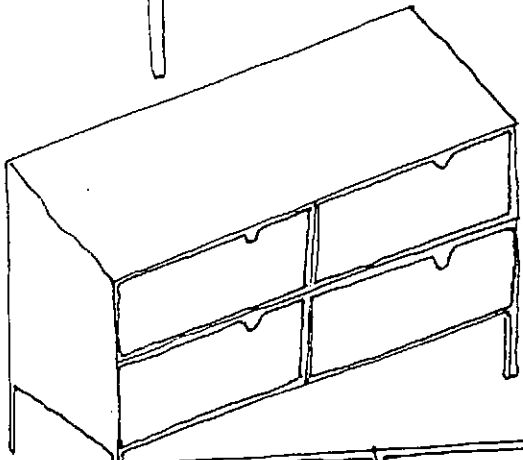
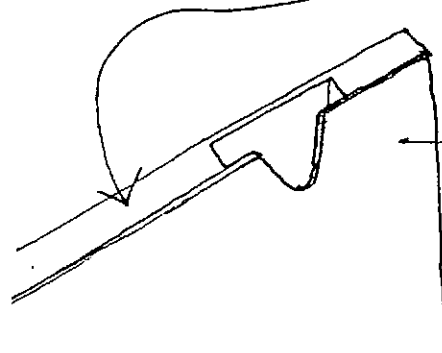
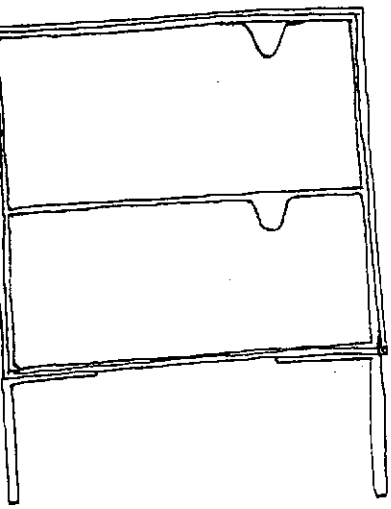
PATAS MULTILAMINADAS



MDF / teñido - 15 ó 18 mm

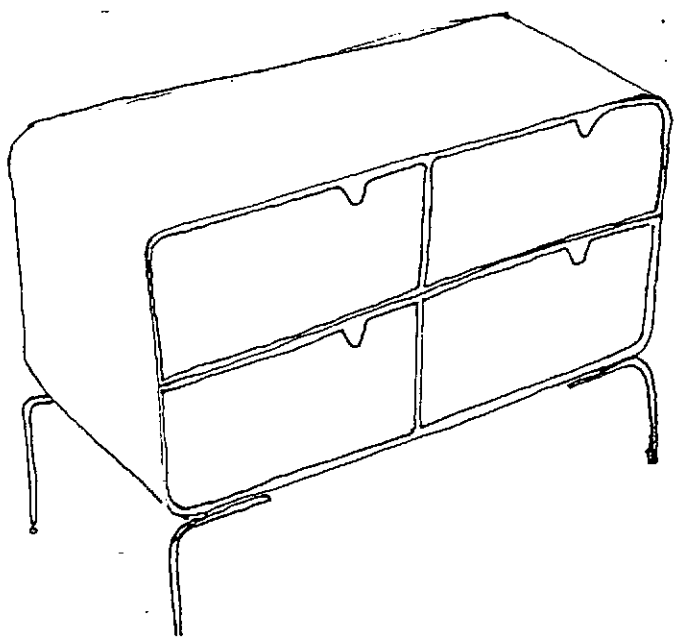
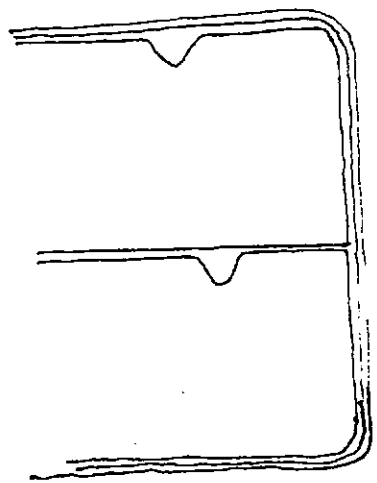
Multilaminado o  
contrachapa 5mm

FRENTE CAJÓN

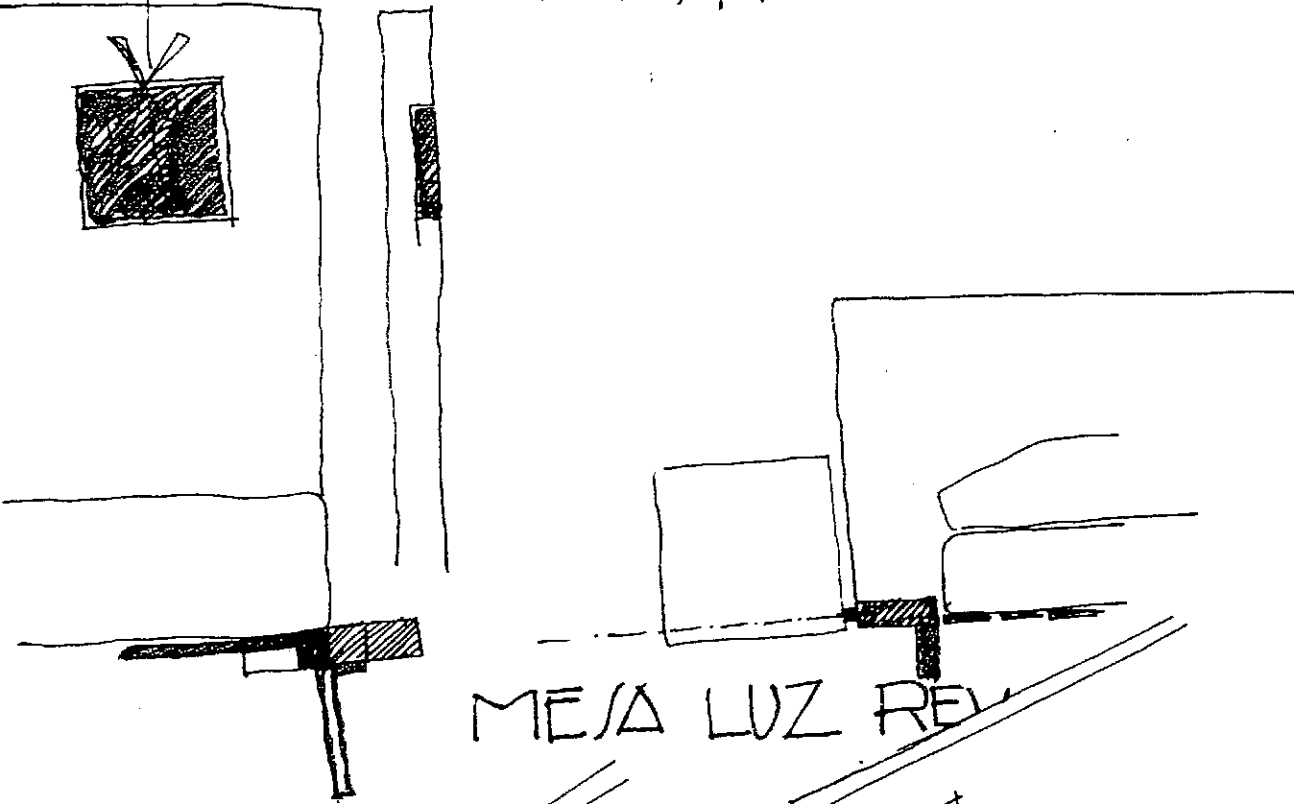


BEDSIDE TABLE

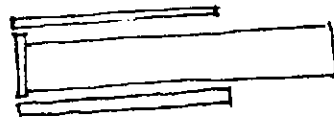
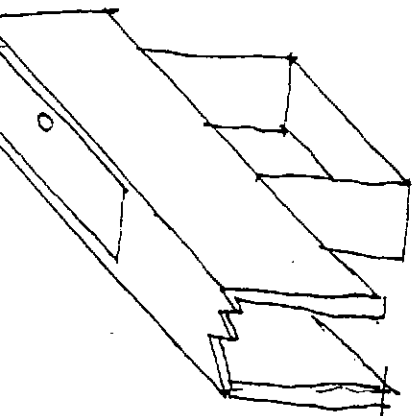
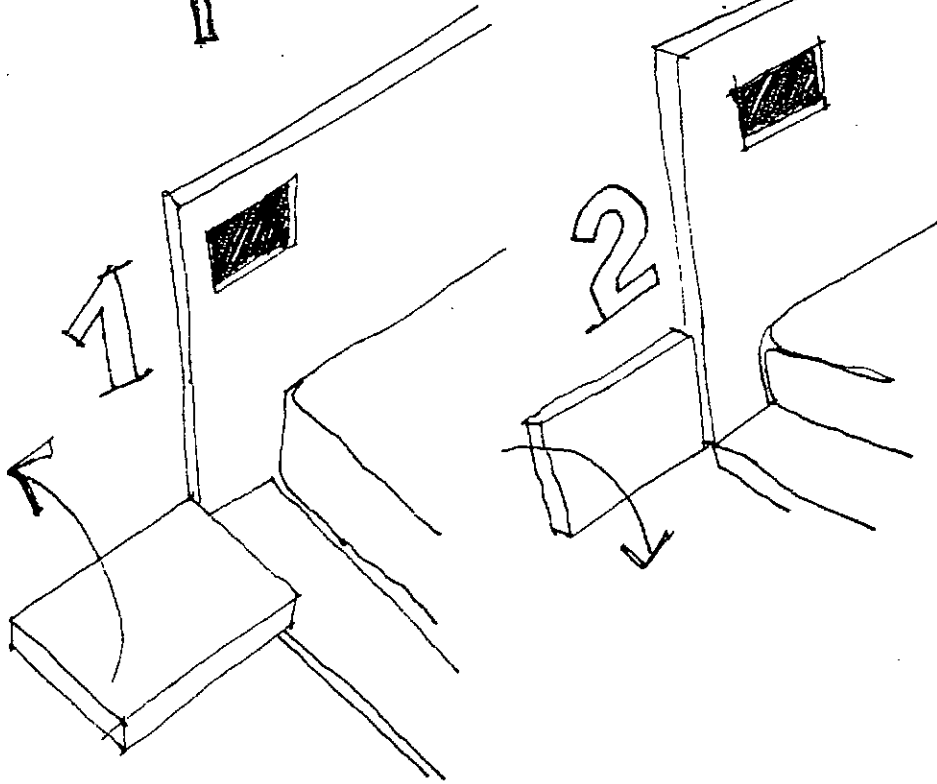
MELIA LIZ DORMITORIO WURZEL.

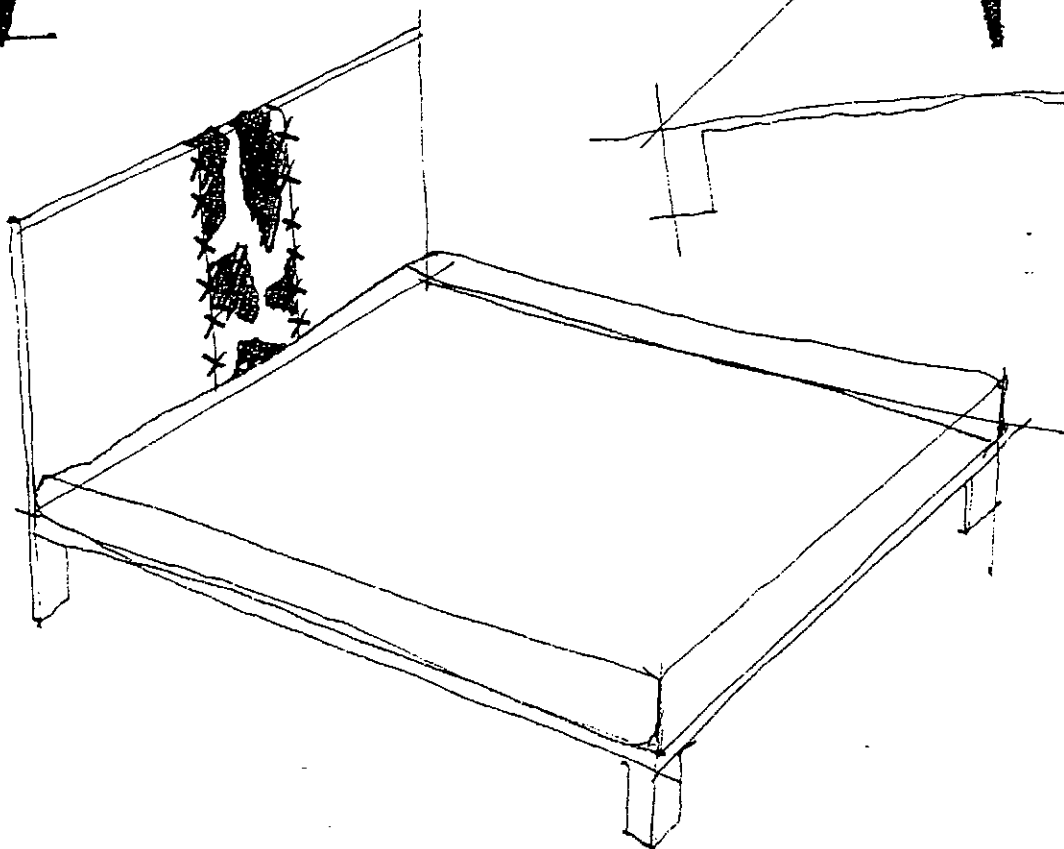
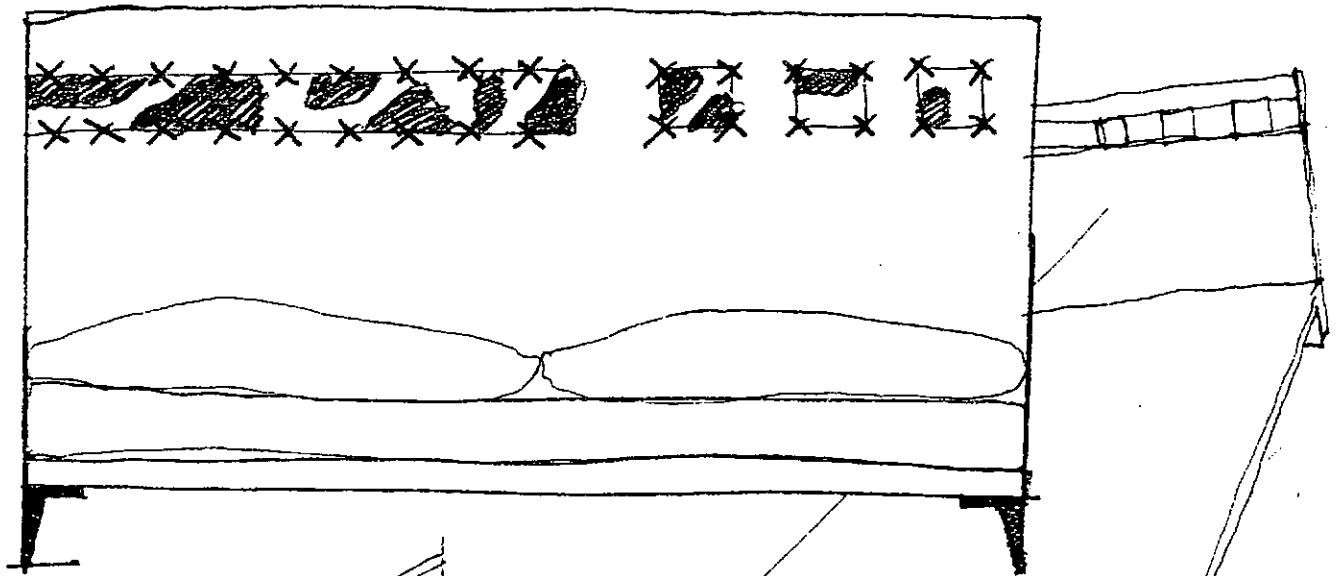
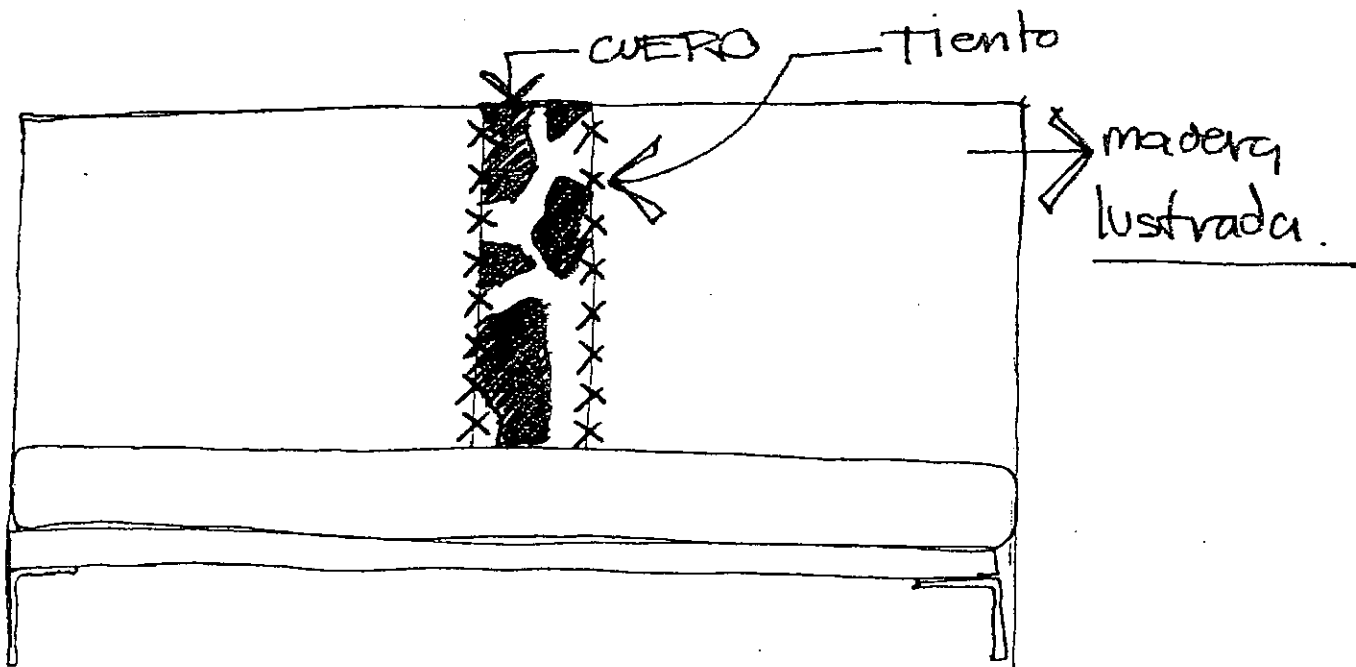


mojaisco de uero  
-incrustado-

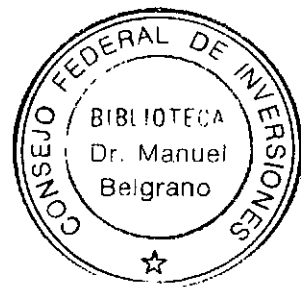
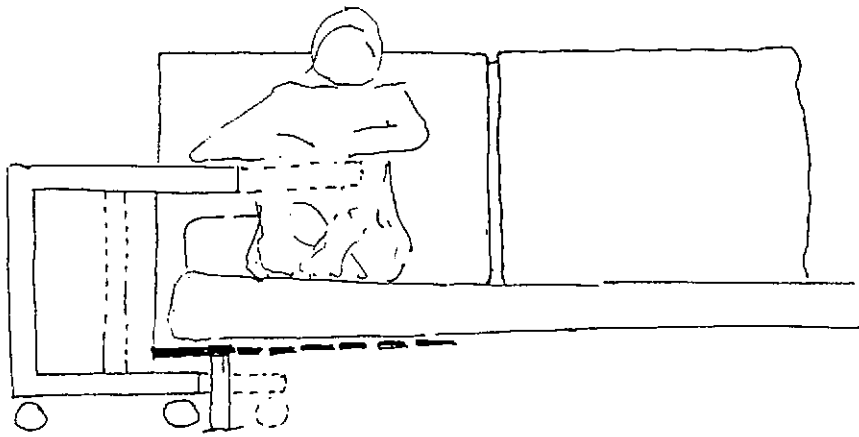
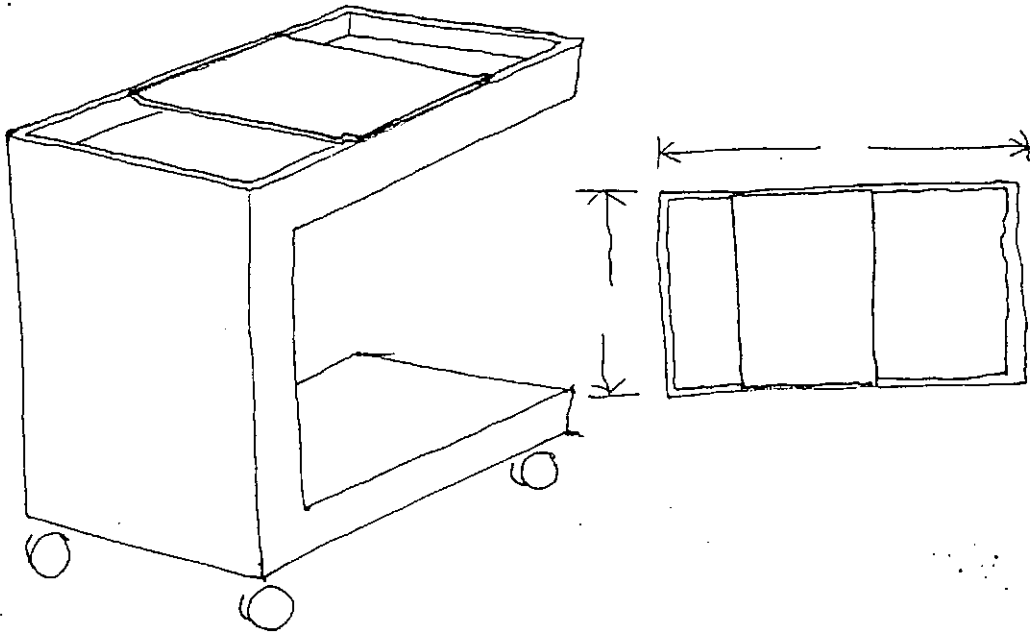


MEJA LUZ REV



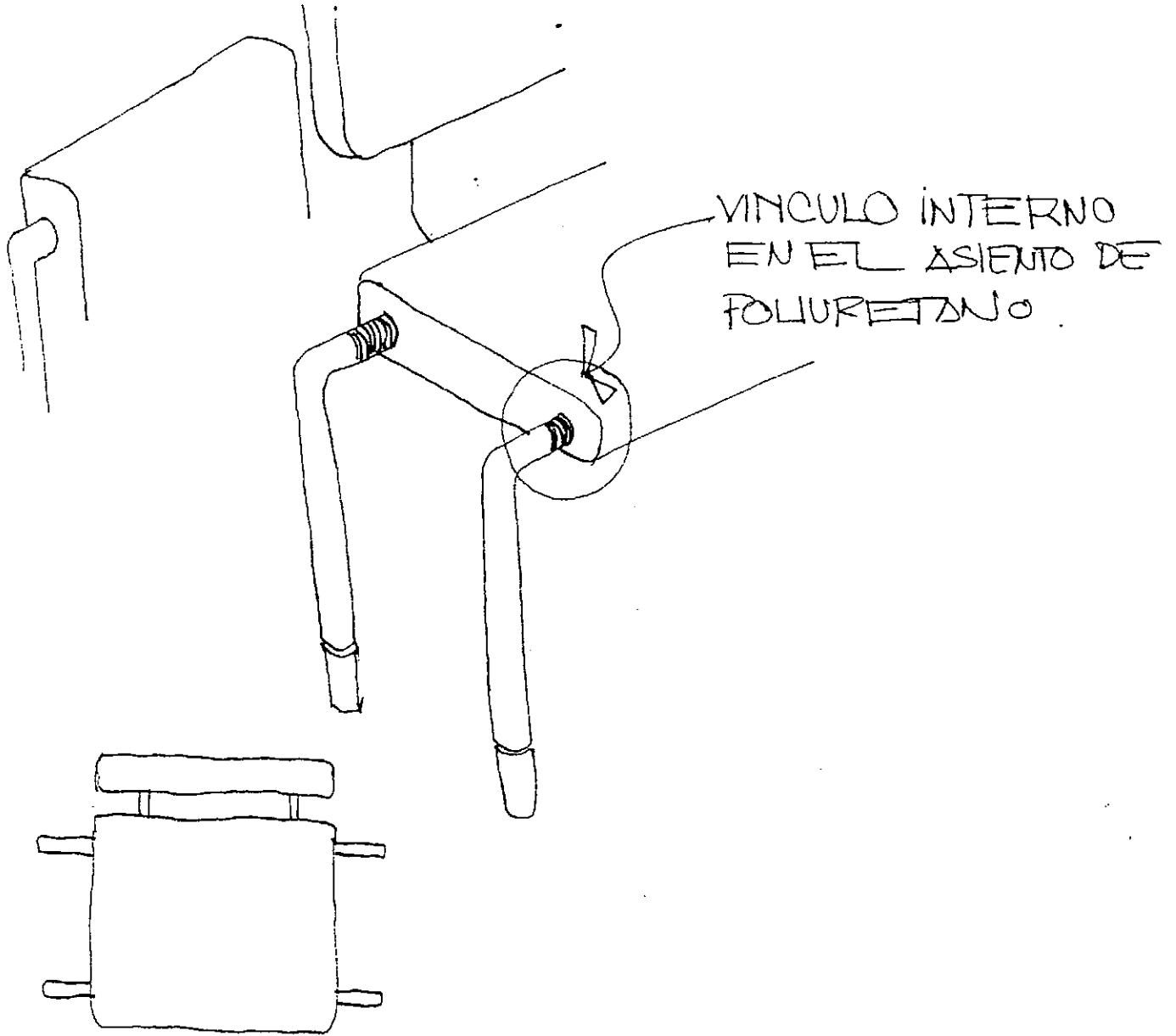


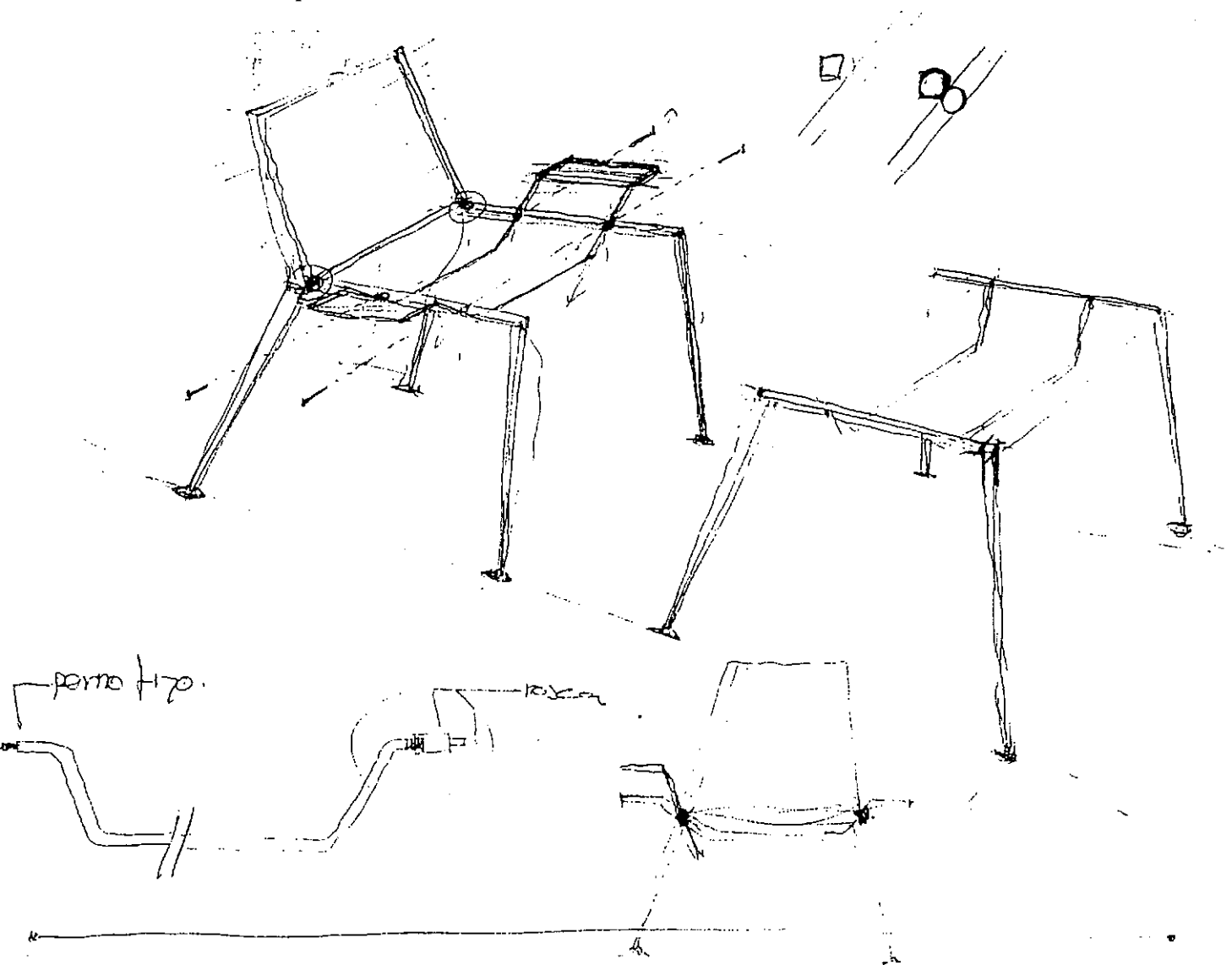




ALLA POLIURETANO

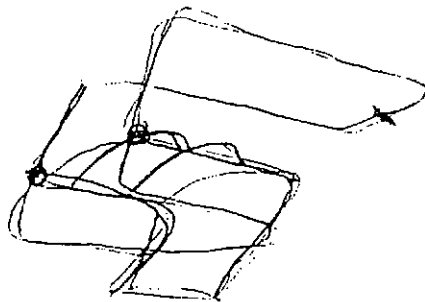
GRUPO KOWAL

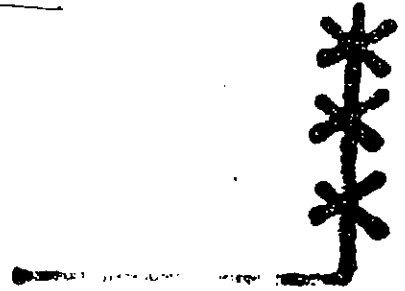
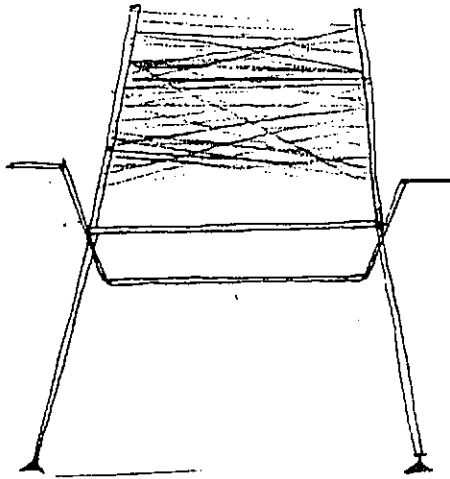
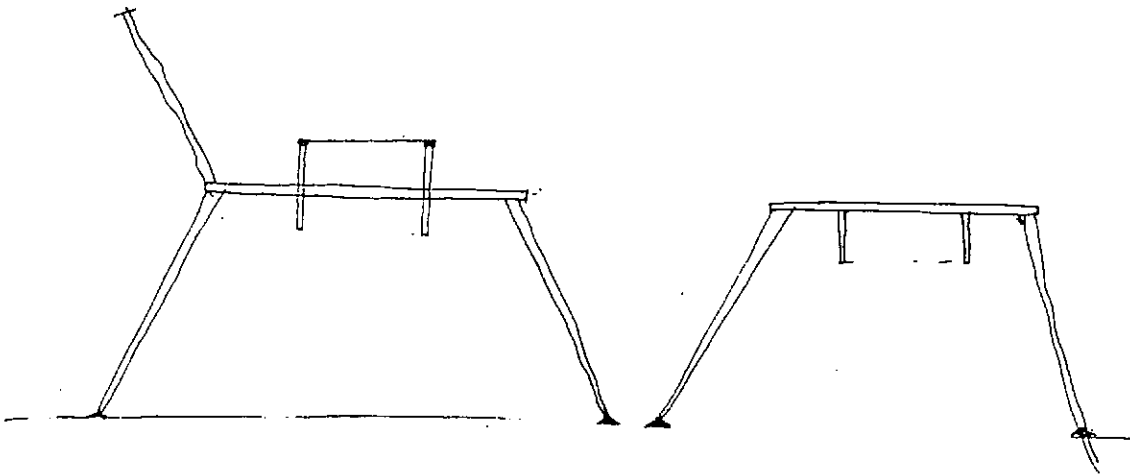


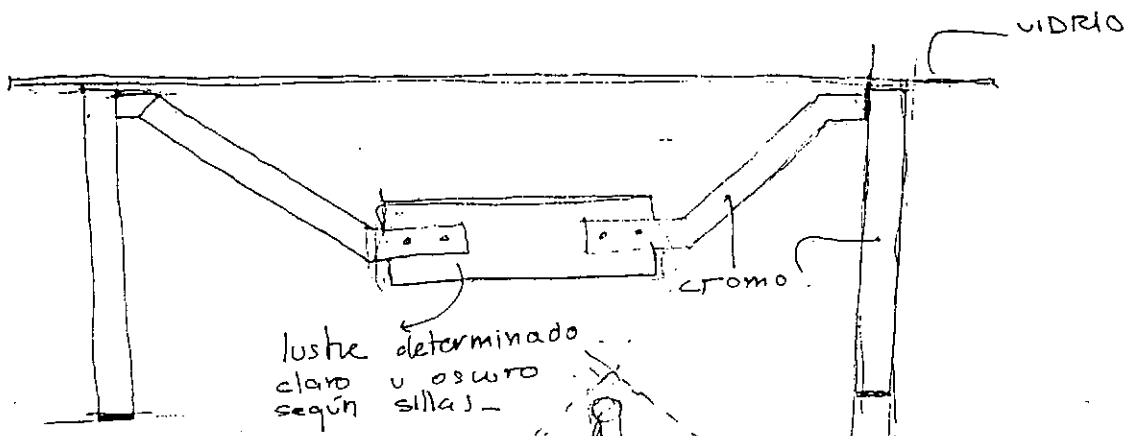


Estructura. 7. Kowal zuche.  
entramado. F. Giunta.

tiento. liso / Gyrese.

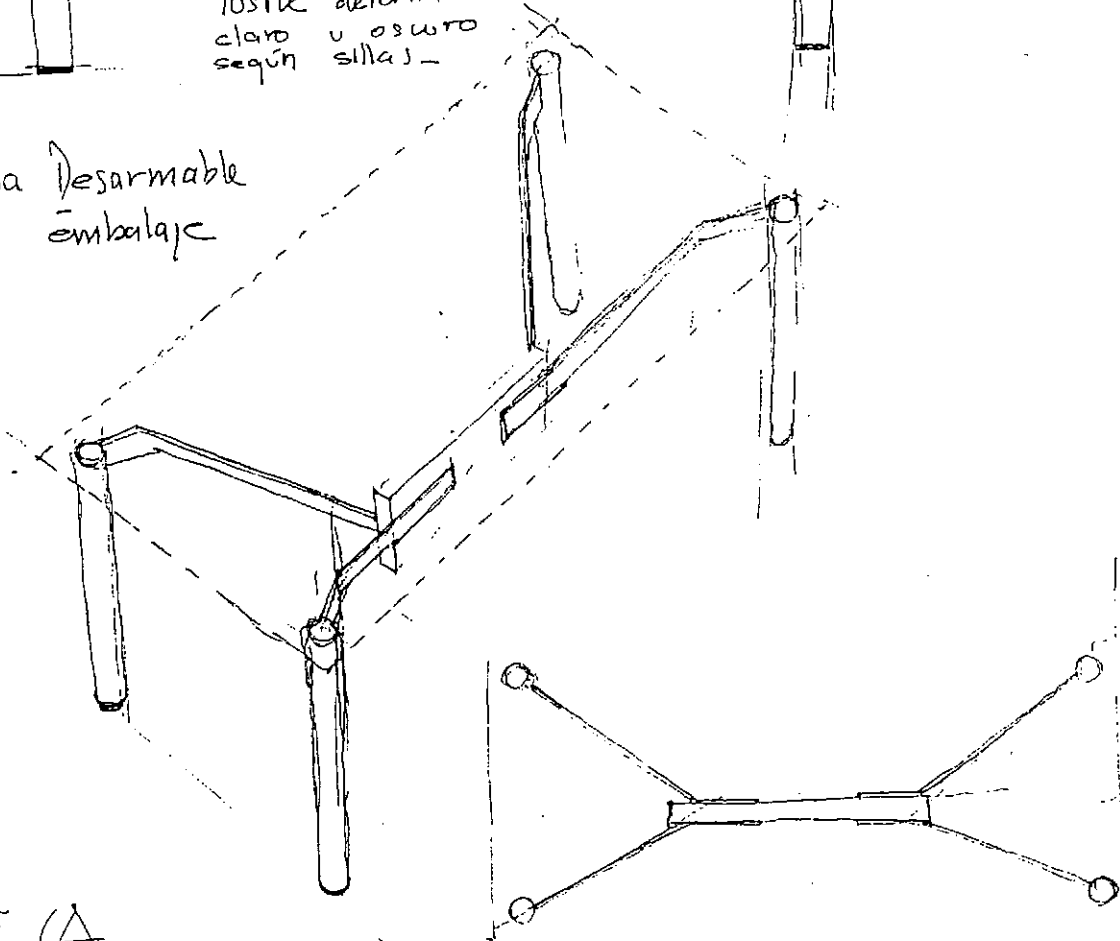






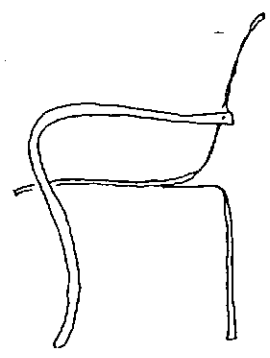
lustre determinado  
claro u oscuro  
según sillas

• ver tema Desarmable  
embalaje



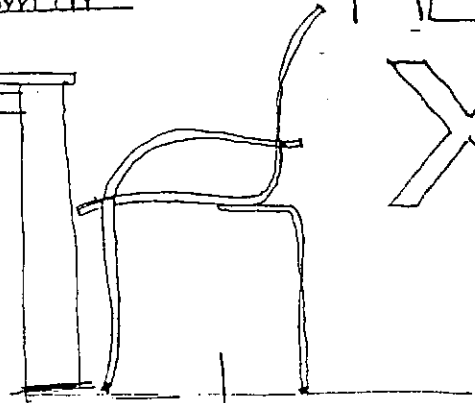
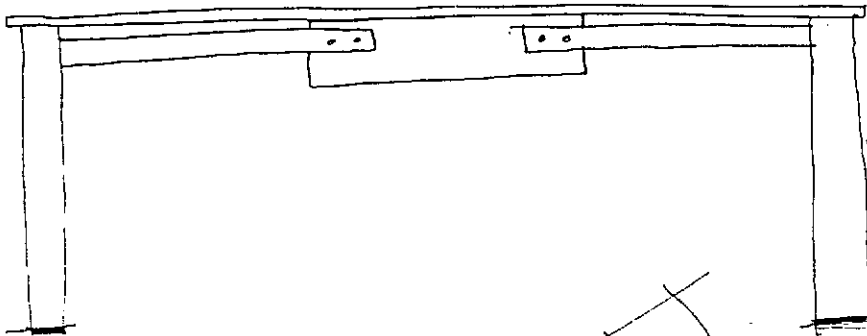
ME/A  
LOWALCZUK

posibilidad adosar silla lascano



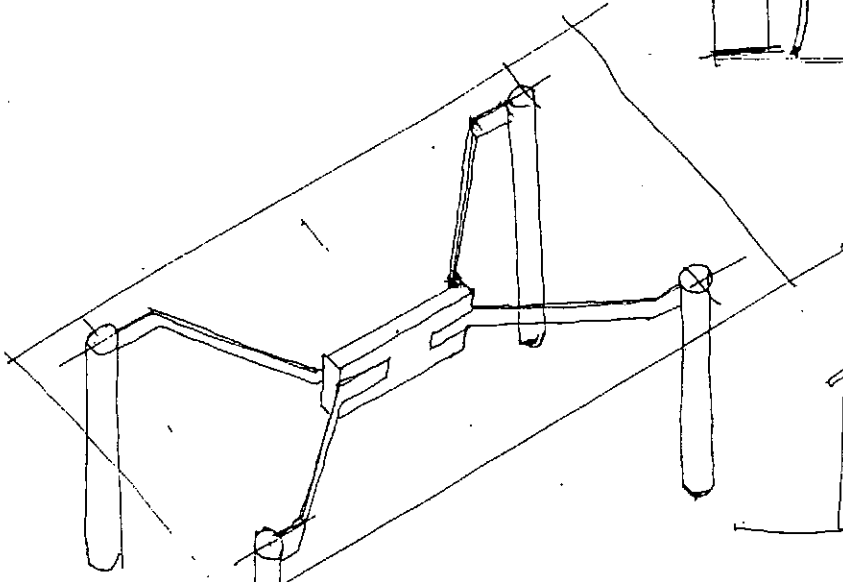
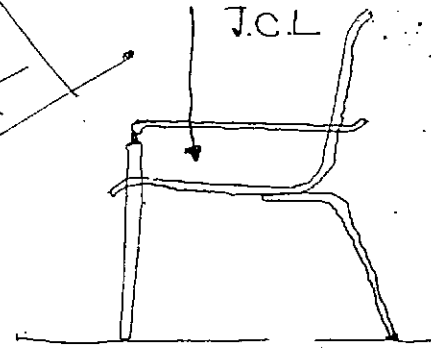
info@giuntamuebles.com.ar

MEJA  
X

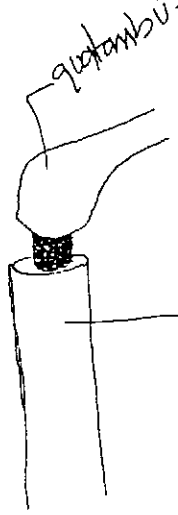


Modificaciones  
Silla alexia

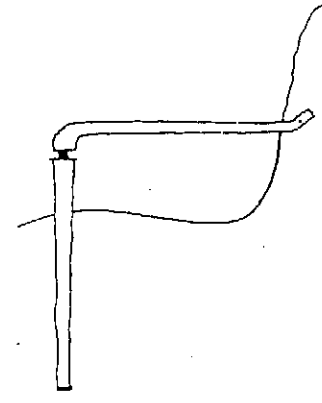
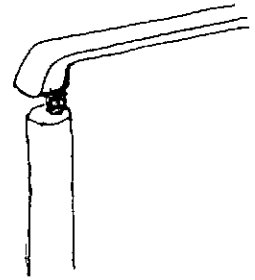
J.C.L.



gubambú

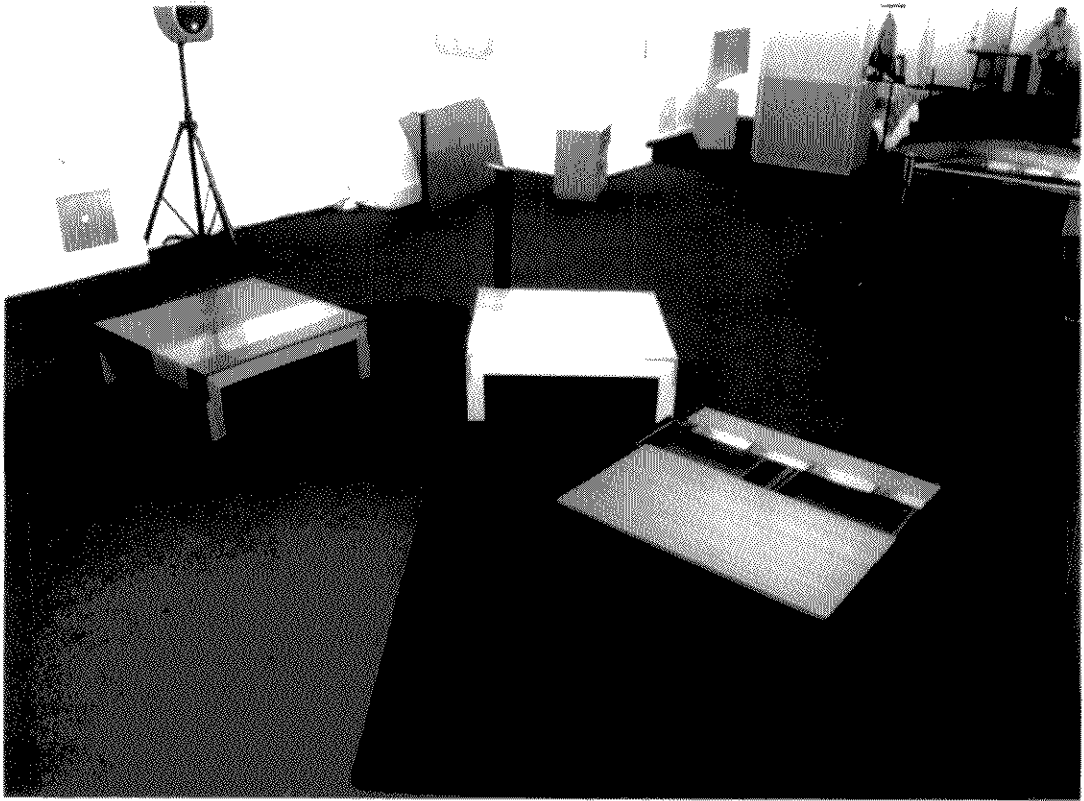


caño / cromo

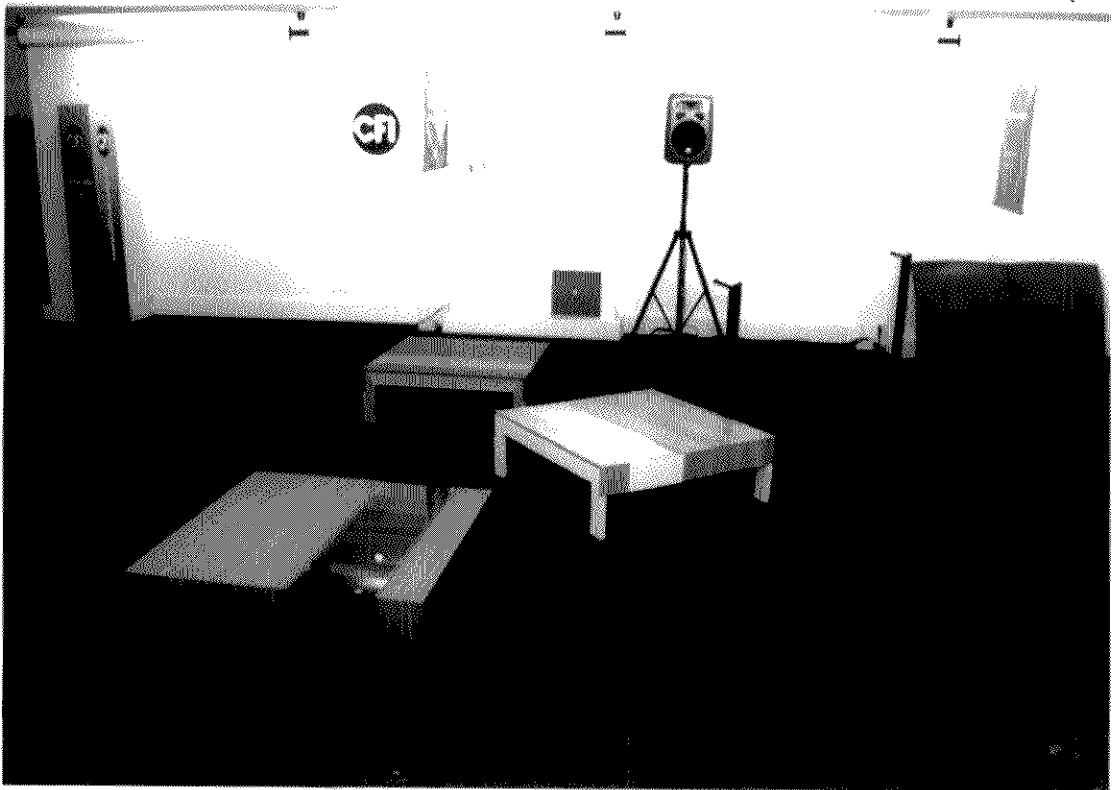


## ANEXO 2

### FOTOS DE LA MUESTRA PRODUCTOS FINALES



GRUPO FORMOSA - MESAS RATONAS



GRUPO FORMOSA - MESAS RATONAS





GRUPO FORMOSA - MESAS RATONAS



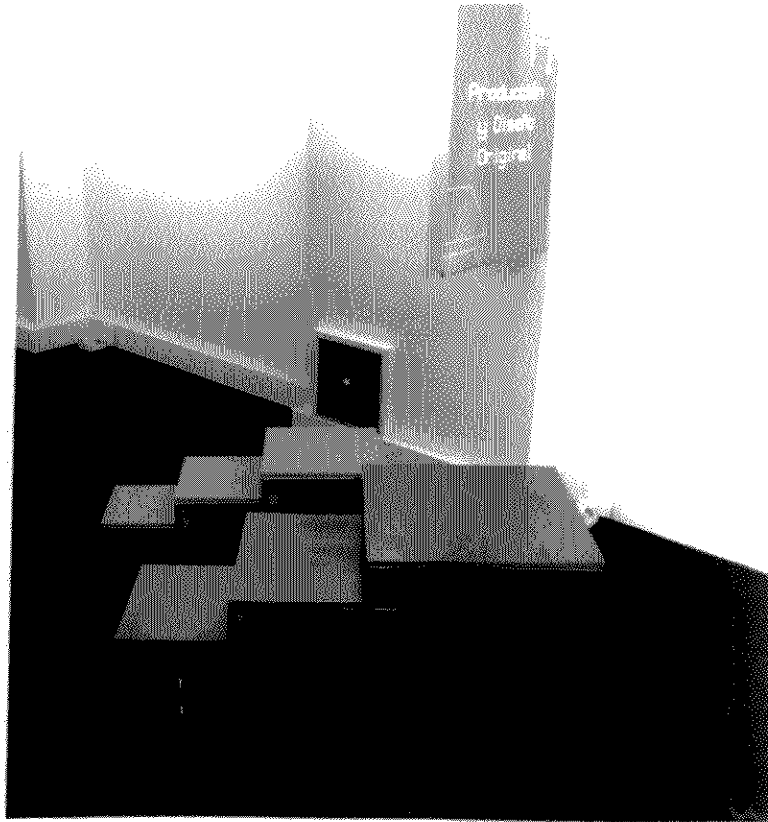
GRUPO CORDOBA - DORMITORIO



GRUPO CORDOBA - MESA EXPO



GRUPO CORDOBA - SILLAS Y MESA EXTENSIBLE



GRUPO CORDOBA - SET DE MESAS



GRUPO CORDOBA - MESA RATONA CON CUERO Y TIENIO



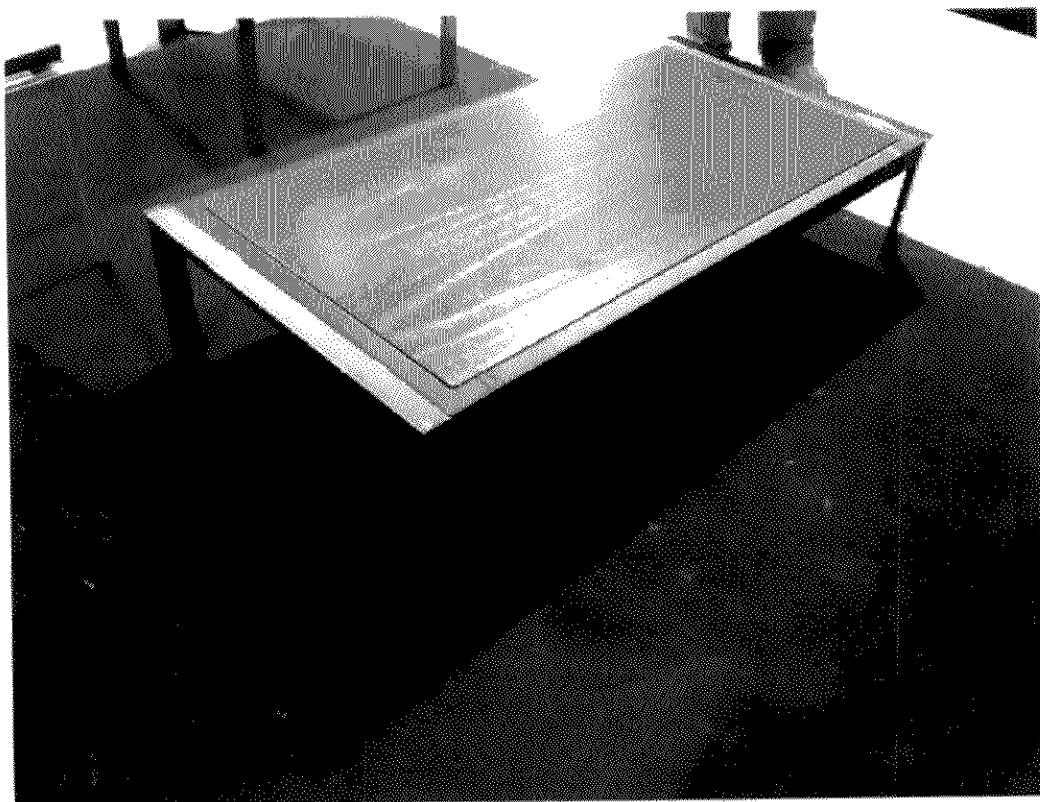
GRUPO CORDOBA - BIBLIOTECA EXPANDO



GRUPO CORDOBA – MESA TRIANGULAR Y HOME OFFICE



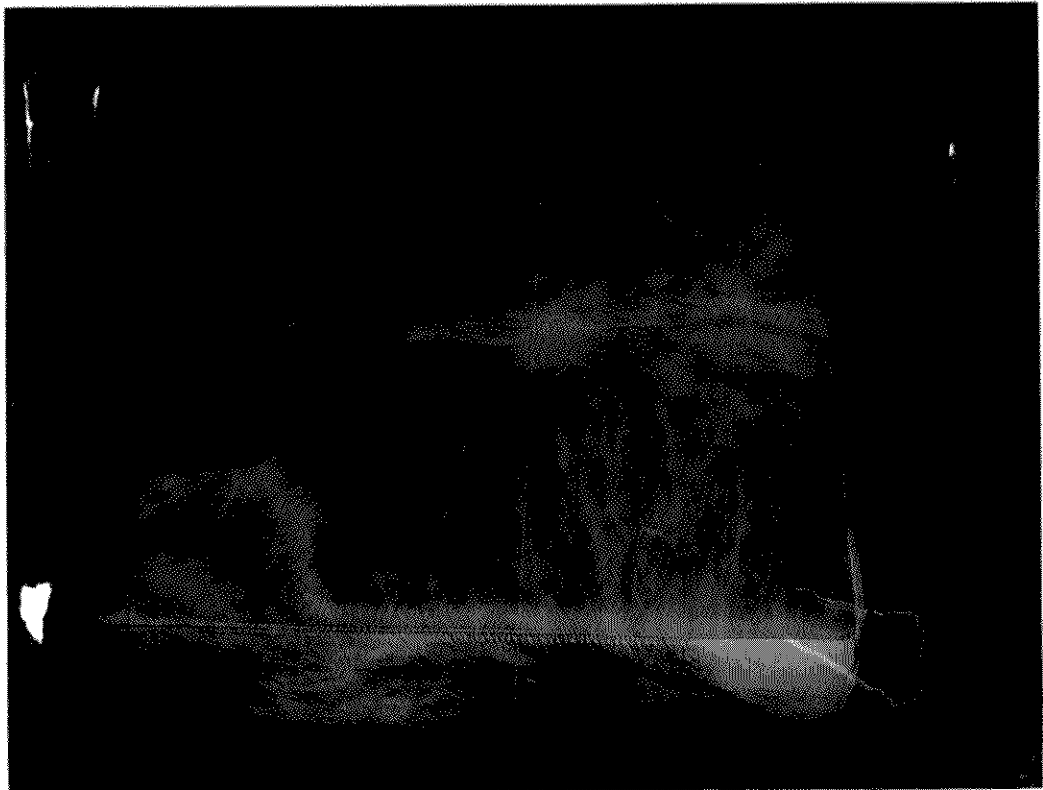
GRUPO SAN FRANCISCO – MESAS DE COMEDOR Y LIVING



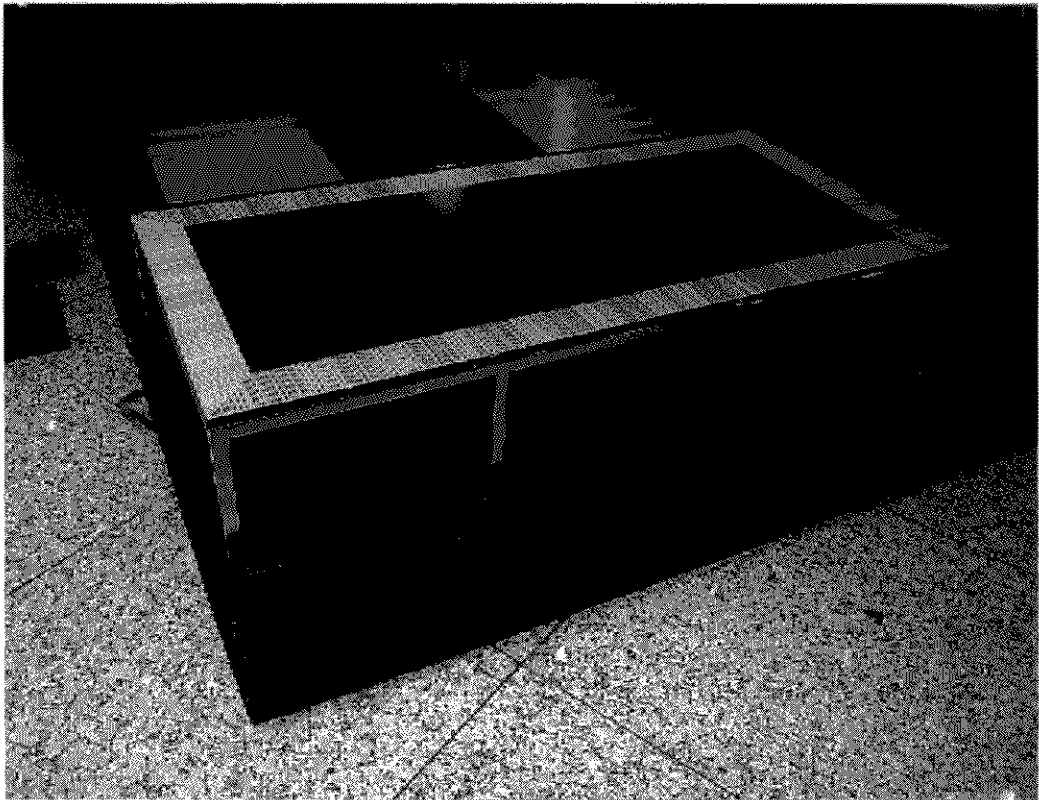
GRUPO SAN FRANCISCO – MESA COMBINADA METAL – CUERO -  
MADERA



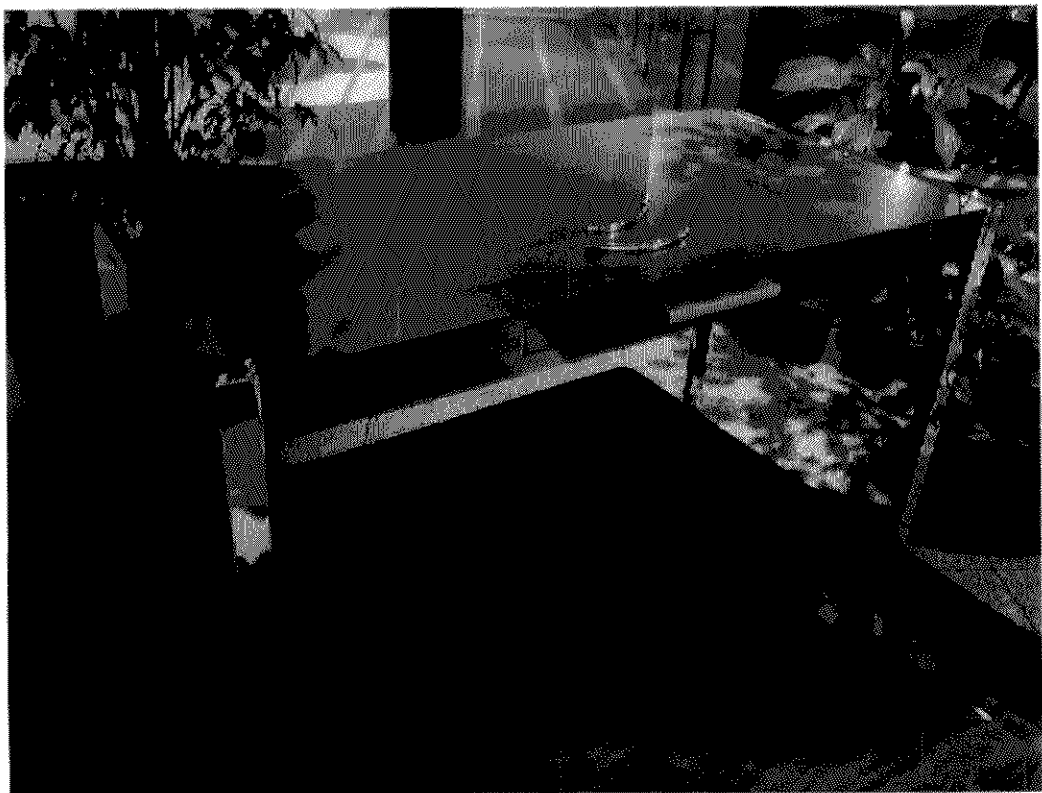
GRUPO SAN FRANCISCO – MESAS RATONAS



GRUPO SAN FRANCISCO – BUTACON DE CUERO



GRUPO SAN FRANCISCO – MESA RATONA DE CHAPAS  
COMBINADAS



GRUPO SAN FRANCISCO – ESCRITORIO ENCHAPADO PATAS  
METALICAS





GRUPO MENDOZA – MESAS RATONAS REDONDA Y  
RECTANGULAR CON CHAPAS COMBINADAS



GRUPO ESPERANZA – DORMITORIO “EMILY”



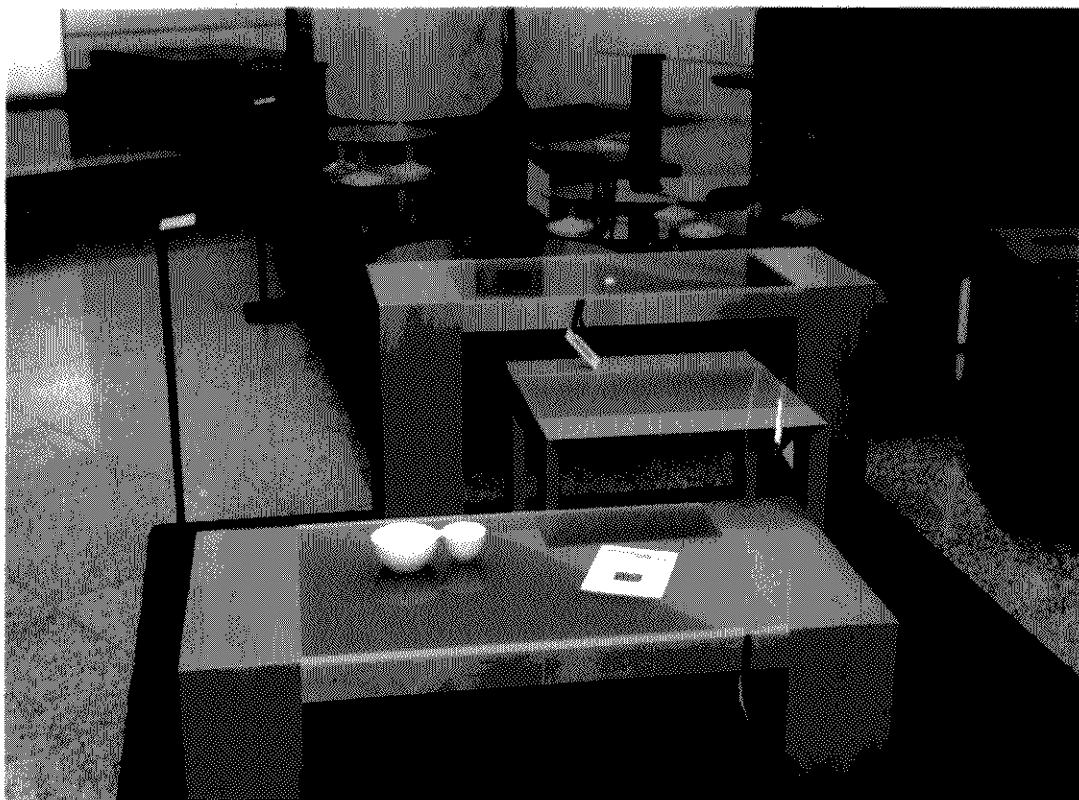
GRUPO ESPERANZA – COMODA Y ESPEJO “EMILY”



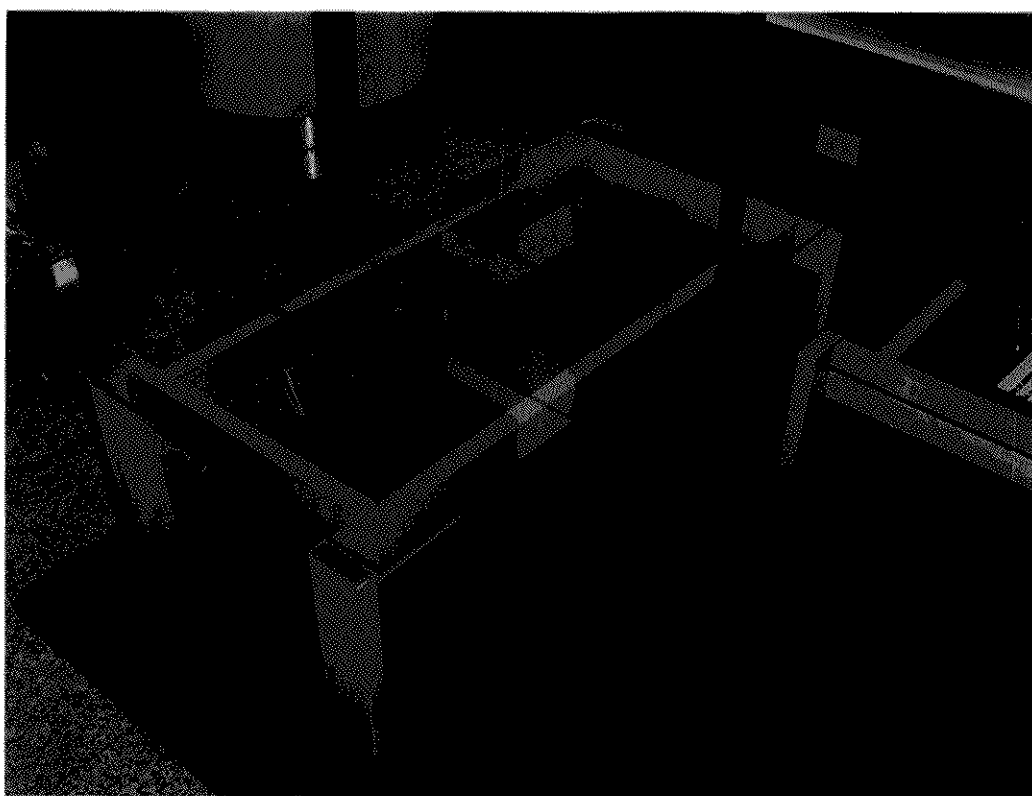
GRUPO ESPERANZA – DORMITORIO “GRACE”



GRUPO ESPERANZA – MESA DE CENTRO LONDON



GRUPO ESPERANZA – MESAS RATONAS PARIS



GRUPO ESPERANZA – MESA RATONA LONDON



GRUPO BUENOS AIRES – MESA COMEDOR CON VIDRIOS



GRUPO BUENOS AIRES – MESA RATONA TAPA DE VIDRIO



GRUPO BUENOS AIRES – APARADOR