

878531  
2  
2g.

**UNIVERSIDAD NUEVO MUNDO**  
**CAMPUS SAN MATEO**  
ESCUELA DE DISEÑO GRAFICO  
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



**CATALOGO DE MAQUINARIA DEL CABLE**

**TESIS**

PARA OBTENER EL TITULO DE  
LIC. EN DISEÑO GRAFICO  
PRESENTA

**CECILIA BATIZ QUIROZ**

**DIRECTOR DE TESIS: ROSSANA VILLAGOMEZ**

MEXICO

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

270731  
1999



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

---

# INDICE

# PAGINAS

## PROLOGO

### I CATALOGO DE MAQUINARIA DEL CABLE

ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	1
DEFINICION DEL PROBLEMA	2
OBJETIVOS DE SOLUCION	3
HIPOTESIS INICIAL	3
JUSTIFICACION	4
ANTECEDENTES	5

### II CLIENTE - EMPRESA

ANTECEDENTES	6
RECURSOS ECONOMICOS	7
NATURALEZA DEL PROBLEMA	7
IMAGEN ACTUAL	8
COMPETENCIA	8

**PAGINAS**

<b>COMPETENCIA</b>	<b>9</b>
<b>POSICIONAMIENTO DEL MERCADO</b>	<b>10</b>
<b>PLANES DE PROMOCION</b>	<b>11</b>
<b>PLANES A FUTURO</b>	<b>11</b>
<b>REQUERIMIENTOS DE LA EMPRESA</b>	<b>12</b>
<b>EXTENCION DE ACTIVIDADES</b>	<b>13</b>
<b>III</b>	
<b>RECEPTOR</b>	
<b>A QUIEN VA DIRIGIDO</b>	<b>14</b>
<b>COMO LO VA USAR</b>	<b>15</b>
<b>QUE GUSTOS TIENE</b>	<b>15</b>
<b>QUE NECESITA</b>	<b>15</b>
<b>QUE NECESITA</b>	<b>16</b>

# PAGINAS

## IV DISEÑO

CONCEPTOS DE DISEÑO	17
MEDIOS DE COMUNICACION	17
OBSERVACION PERSONAL	18
MATERIALES Y TECNICAS USADOS	19
ACABADOS	19
CARACTERISTICAS GENERALES QUE SE HAN CONSIDERADO	20
NECESIDADES DEL RECEPTOR	21
REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE	21
REQUISITOS DE DISEÑO	21
REQUISITOS DE DISEÑO	22

## V ANALISIS Y SINTESIS

ESTABLECIMIENTO DE LA DEMANDA	23
NECESIDADES REALES	23
TABLA DE JERARQUIZACION	24

---

---

# PAGINAS

## VI ESTRATEGIA DE DISEÑO

COMPORTAMIENTO	25
EFFECTOS DEL MEDIO	25
LIMITANTES	26
OBJETIVOS	26
HIPOTESIS	27

## VII CONCLUSIONES Y JUSTIFICACIONES

ELECCION DE TIPO DE PAPEL	28
MEDIDAS DE PLIEGOS	29
DISEÑO DEL ESPACIO	30
DISEÑO DE RETICULAS	31
DISEÑO TIPOGRAFICO	32
TIPOS DE TEXTOS	33
DISEÑO Y POSICIONAMIENTO DE IMAGENES	34

---

---

# PAGINAS

## VII CONCLUSIONES Y JUSTIFICACIONES

DISEÑO Y POSICIONAMIENTO DE IMAGENES	35
TIPOS DE IMAGENES	36
DETERMINACION DE GRAFISMOS	38
LAY OUT	39
ALTERNATIVAS DE DISEÑO DEL DOCUMENTO	40
ALTERNATIVA DE DISEÑO	41
PROPUESTAS DE COLOR	42
PROPUESTA DE COLOR	43
SELECCION Y PROPUESTAS FINALES	44
ORIGINAL MECANICO	45

## VIII CONCLUSIONES

## COSTOS Y PRESUPUESTOS

## IX BIBLIOGRAFIA

AGRADECIMIENTO

AGRADECIMIENTO

AGRADECIMIENTO

*A mis Padres:*

Estoy muy agradecida y orgullosa por los padres que tengo y que gracias a ellos, ahora me he realizado como una profesionista.

*A mis hermanos:*

Por ser algo muy especial para mi.

*A Ricardo:*

Que me ha tomado con su firme y cariñosa mano para mi preparación y quiero corresponder con esta tesis, en que puse todo mi cariño e ilusión para cooperar en el éxito de su empresa que ahora inicia.



# PROLOGO

La presente tesis tiene como finalidad diseñar un catálogo para la empresa Mejicoro, que se dedica a la venta de maquinaria y equipo para la industria del cable. Mejicoro busca incrementar sus ventas.

Pretendo en este proyecto realizar un buen diseño editorial que satisfaga las necesidades de la distribuidora y del lector, ya que esta compañía busca crecer compitiendo con empresas de la misma línea.

Deseo que este catálogo le sea muy útil a esta joven empresa.

---

**I CATALOGO DE  
MAQUINARIA DEL CABLE**

---

ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

A través de esta tesis se desarrollará un catálogo para la empresa Distribuidora Mejicoro S.A. de C.V. Empresa seleccionada a la cual le llamaremos, para propósitos prácticos únicamente, Mejicoro. Esta empresa es familiar, cuenta con menos de diez empleados y está enfocada a representar en México, empresas extranjeras fabricantes de equipos, maquinaria y sistemas de producción para cables. Mejicoro ha seleccionado a estas empresas con la finalidad de formar un grupo de productos que cumplan con los requerimientos de los diferentes procesos de producción de los fabricantes de cables en México.

Estas empresas representadas, producen equipos hechos según las especificaciones del cliente, y también equipos standard.

Como apoyo de ventas se reciben catálogos por parte de las representadas los cuales incluyen productos standard. Estos catálogos crean una buena imagen de las mismas pero en muy poco se beneficia Mejicoro.

Mejicoro no tiene un catálogo propio y su imagen depende de sus vendedores.

---

**DEFINICION DEL PROBLEMA****DEFINICION DEL PROBLEMA****DEFINICION DEL PROBLEMA**

La memorización del total de productos que se ofrecen es difícil para los empleados y vendedores de Mejicoro.

Para cumplir con los cambios frecuentes del mercado, se requiere una publicación periódica o catálogo actualizado.

Mejicoro no cuenta con un catálogo general que ayude a sus clientes a comprender la variedad de productos que ofrece; por lo tanto, no se reconoce su labor.

Mejicoro es distinguido por sus clientes como líder debido a su enfoque, proporcionado por 10 años. Sin embargo la competencia es muy agresiva. Para ganar la preferencia de los clientes se requiere de diferenciación, excelente imagen corporativa e incluir productos de mejor calidad que la competencia. Para que los clientes comprendan que Mejicoro tiene todas estas características, es recomendable crear un catálogo.

*Una imagen vale más que mil palabras.*

---

OBJETIVOS DE SOLUCION

OBJETIVOS DE SOLUCION

OBJETIVOS DE SOLUCION

Se desarrollará un catálogo de excelente presentación que rebasa las expectativas del mercado al cual esta dirigida la empresa Mejicoro. Este catálogo proyectará una imagen de calidad y servicio incluyendo la variedad de productos que representa.

El catálogo también contempla con la posibilidad de agregar o suprimir para evitar la obsolescencia y se actualice con relativa frecuencia.

Se diseñará una imagen corporativa que incluya : hojas membretadas, sobres, folders y tarjeta de presentación.

---

HIPOTESIS INICIAL

HIPOTESIS INICIAL

HIPOTESIS INICIAL

Si mediante dicho catálogo que se presenta los productos más importantes que ofrece la empresa Mejicoro, de una manera profesional superando las expectativas de los clientes, es probable que se incrementen las ventas y mejore su imagen de Mejicoro. También, es posible que a otros proveedores les parezca atractivo y soliciten un catálogo para su propia empresa.

---

JUSTIFICACION

JUSTIFICACION

JUSTIFICACION

Como diseñador gráfico me interesa que Mejicoro tenga un catálogo industrial de alta calidad para incrementar la preferencia y confianza tanto de sus clientes como de las empresas que representa. Esto dará como resultado mayor éxito. Además al poner en circulación los ejemplares, podré hacer publicidad de mi diseño editorial, con la posibilidad de encontrar nuevos clientes a nivel nacional e internacional.

---

## II CLIENTE EMPRESA

## ANTECEDENTES

## ANTECEDENTES

## ANTECEDENTES

La empresa que seleccionamos para esta tesis se llama Distribuidora Mejicoro S.A de C.V. Esta empresa fué fundada en 1988 con la siguiente misión empresarial: Cooperar con la industria mexicana para lograr sus objetivos de productividad y competencia internacional a través del suministro de maquinaria y productos que mejor se adapten a su proceso de producción y necesidades específicas. Mejicoro, así la llamaremos de aquí en adelante, es una empresa familiar con ocho empleados. Su oficina se encuentra localizada en Naucalpan Estado de México. La actividad principal es la representación de empresas extranjeras fabricantes de maquinaria, equipos y sistemas de producción para la fabricación de cables. Mejicoro ha seleccionado empresas líderes mundiales que reúnen productos requeridos en los diferentes procesos de producción en la fabricación de cables. Este portafolio de productos se han formado a lo largo de diez años en base a la experiencia recibida en servicio, calidad de productos e imagen en el mercado nacional. Mejicoro ha ganado

aceptación por parte de los fabricantes de cable en México, debido al trabajo profesional y al prestigio que ofrecen las empresas que representa. Los productos que vende son realizados bajo de las especificaciones de los clientes y, en algunos casos, standard. Por esta razón no es necesario mantener un inventario de productos. Las ventas se efectúan a través de visitas directas, llamadas telefónicas, envío de catálogos por correo, presentaciones en ferias internacionales y demostraciones de los equipos en operación.

Mejicoro se inició con muy poco capital de trabajo; el principal valor agregado ha sido el trabajo de sus socios. El mayor porcentaje de el crédito se logra mediante de sus proveedores. Las inversiones a largo plazo se evitan y los gastos en publicidad son muy bajos ya que hacen uso de los catálogos y promocionales ofrecidos por las empresas que representan.

Los productos de Mejicoro están dirigidos a los fabricantes de cables en México. Este sector industrial es muy reducido, se puede decir que el total de empresas es menor a 100; razón la cual su venta ha de ser directa y especializada. La imagen esta adecuadamente representada sin embargo los clientes se les dificulta indentificar los servicios y productos que ofrece Mejicoro.



---

ANTECEDENTES

ANTECEDENTES

ANTECEDENTES

Los clientes que tienen contacto directo y frecuente con los vendedores de Mejicoro han creado una imagen en sus mentes derivada de sistemas de producción para la fabricación de cables. Mejicoro ha seleccionado empresas líderes mundiales que reúnen productos requeridos en los diferentes procesos de producción en la fabricación de cables. Este portafolio de productos se ha formado a lo largo de diez años en base a la experiencia recibida en servicio, calidad de productos e imagen en el mercado nacional. Mejicoro ha ganado aceptación por parte de los fabricantes de cable en México, debido al trabajo profesional y al prestigio que ofrecen las empresas que representa. Los productos que vende son realizados bajo de las especificaciones de los clientes y, en algunos casos, standard.

Por esta razón no es necesario mantener un inventario de productos. Las ventas se efectúan a través de visitas directas, llamadas telefónicas, envío de catálogos por correo, presentaciones en ferias internacionales y demostraciones de los equipos en operación.

---

RECURSOS ECONOMICOS

RECURSOS ECONOMICOS

RECURSOS ECONOMICOS

---

NATURALEZA DEL PROBLEMA

NATURALEZA DEL PROBLEMA

NATURALEZA DEL PROBLEMA

Mejicoro se inició con muy poco capital de trabajo; el principal valor agregado ha sido el trabajo de sus socios. El mayor porcentaje de financiamiento se logra mediante el crédito de su proveedores. Las inversiones a largo plazo se evitan y los gastos en publicidad son muy bajos ya que hacen uso de los catálogos y promocionales ofrecidos por las empresas que representan.

Los productos de Mejicoro están dirigidos a los fabricantes de cables en México. Este sector industrial es muy reducido se puede decir que el total de empresas es menor a 100; razón por la cual su venta ha de ser especializada. La imagen está adecuadamente representada sin embargo a los clientes se les dificulta identificar los servicios y productos de la empresa Mejicoro.

---

IMAGEN ACTUAL

IMAGEN ACTUAL

IMAGEN ACTUAL

---

COMPETENCIA

COMPETENCIA

COMPETENCIA

Los clientes que tienen contacto directo y frecuente con los vendedores de Mejicoro han creado una imagen en sus mentes derivada de la labor de ventas; por lo que varía en función de las experiencias particulares. En ocasiones negativas o erróneas. Se observa, en este sentido, una identificación de la imagen, consecuencia de una imprecisión cargo de subjetividad dominante.

Para cada línea de productos que Mejicoro maneja se tiene competencia de empresas muy buenas que fabrican productos similares. La diferencia es muy poca entre los productos en general. Las ventas son ganadas a través de servicio continuo tanto antes de la venta como después. El número de proveedores de equipos similares es de 10 a 20 al rededor del mundo, sin embargo los que se consideran competidores normalmente son dos o tres los cuales tienen presencia continua en el mercado mexicano. El tratado de libre comercio y las tarifas arancelarias han jugado un papel importante. Los fabricantes nacionales tienen gran ventaja en precios, costos de transportación y facilidad en la entrega y garantías. Como segunda prioridad la

COMPETENCIA

COMPETENCIA

COMPETENCIA

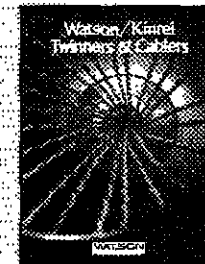
tienen las empresas Americanas con menores tasas arancelarias y menor costo de transportación. En tercer lugar se encuentran las empresas europeas. A pesar de estas prioridades por costos, las empresas europeas son seleccionadas cuando cuentan con mejores características técnicas.

A continuación mostramos algunos ejemplos de portadas de catálogos de competidores:

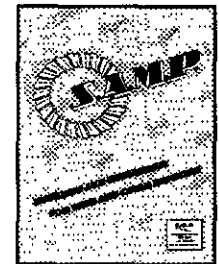
(1)



(2)



(3)



1) BUSS:

Se maneja un tríptico de tamaño 30 cm de largo X 21 cm de ancho. Se imprime en el papel couche brillante en 250 gramos, tanto la portada como en el resto del tríptico se utilizan márgenes de la maquinaria que esta empresa vende.

2) WATSON:

Se maneja un díptico tamaño carta al igual que el anterior

utiliza muchos espacios en blanco y pocas imágenes y Como papel couche mate de 250 gramos. Su diseño no es nada fuera de lo común.

### 3) SAME

Se maneja un díptico de 29.7 cm de largo X 21cm de ancho, utiliza papel couche de 250 grs tiene un diseño en el que muestra sus productos que utiliza; no usa espacios en blancos como los anteriores, pero su imagen visual es muy formal y limpia.

Mejicoto es una empresa líder en la venta de maquinaria y equipo para la industria del cable en México. En el año de 1997 probablemente ha vendido más maquinaria que cualquiera de sus competidores, sin embargo esto no había sucedido en años anteriores. La razón del éxito actual se debe a que las empresas que representa son líderes en tecnología dedicadas a producir cables modernos, los cuales fueron el principal interés de inversión por los manufactureros mexicanos que buscan mercados de exportación.

POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

---

PLANES DE PROMOCION

PLANES DE PROMOCION

PLANES DE PROMOCION

Mejicoro, participa en conjunto con sus representadas en dos ferias: La principal, se lleva en Duesseldorf, Alemania y la segunda en Atlanta, EUA. Estos eventos se efectúan una vez al año. En éstas se presentan los equipos más novedosos. Otro tipo de promoción es una invitación a los clientes potencial para visitar empresas que ya dispongan de equipos que se desean vender. La actividad principal de promoción se lleva acabo mediante presentaciones de catálogos, videos y acetatos proporcionados por las empresas representadas.

---

PLANES A FUTURO

PLANES A FUTURO

PLANES A FUTURO

Mejicoro, desea transmitir su enfoque y especialización hacia los fabricantes de cable en México, a través de un catálogo personalizado y su completa imagen corporativa. Abrirá una oficina de ventas en León, Guanajuato para estar más cerca de sus clientes; así mismo producirá promocionales en español cada vez que se incluyan nuevos productos.

---

REQUERIMIENTOS DE LA EMPRESA

REQUERIMIENTOS DE LA EMPRESA

REQUERIMIENTOS DE LA EMPRESA

La venta de equipo industrial requiere de una relación íntima con los clientes pues las inversiones de mucho dinero y la dependencia con los proveedores es a largo plazo. Cuando los fabricantes de cable desean invertir en equipos invitan a concursar sólo a aquéllos que cubren sus expectativas de calidad y que han ofrecido excelente servicio en las compras anteriores. Los ganadores de los concursos son aquellos que transmiten mejor las ventajas de sus equipos y servicios. Para transmitir al cliente las características de los equipos detalladamente, en ocasiones se invita a los clientes a visitar empresas de otros países que tengan equipos similares. Una de las estrategias que ofrece mejores resultados es la presencia de los diseñadores de equipos en el momento de la venta pues causa admiración el conocimiento que muestran en cuanto a las técnicas y conocimiento del producto.

---

EXTENSION DE ACTIVIDADES

EXTENSION DE ACTIVIDADES

EXTENSION DE ACTIVIDADES

Mejicoro requiere de un catálogo que cumpla los siguientes aspectos:

1. Transmita una imagen de excelencia, seriedad , responsabilidad en el trabajo y liderazgo en ventas.
2. Incluya los productos más representativos que vende.
3. Presente a los clientes el grupo de empresas que representa Mejicoro, sus productos y servicios.
4. Transmita a los clientes los conceptos de especialización y dedicación de Mejicoro.
5. Facilite la visualización y atraiga la atención.



---

---

## III RECEPTOR

---

A QUIEN VA DIRIGIDO

A QUIEN VA DIRIGIDO

A QUIEN VA DIRIGIDO

El catálogo será dirigido a los fabricantes de cable en México y a las empresas proveedoras de maquinaria y equipo.

#### CLIENTES

Las personas responsables de tomar la decisión de compra son los gerentes de proyectos, de ingeniería y los dueños de las empresas. Su nivel de educación, en la mayoría es de nivel superior en el área de la ingeniería. El nivel socioeconómico, es medio-alto y alto. Las edades fluctúan desde 30 años hasta 60.

El usuario es normalmente un obrero con capacitación y estudios intermedios o bajos lo que exige equipos de fácil uso y que la calidad del producto no dependa de la capacidad del operario; aunque sí, de la eficiencia en la producción.

---

COMO LO VA USAR

COMO LO VA USAR

COMO LO VA USAR

---

QUE GUSTOS TIENE

QUE GUSTOS TIENE

QUE GUSTOS TIENE

Se dan a conocer los productos de venta a través de ferias internacionales de maquinaria; correo directo a clientes potenciales y visitas por representantes y vendedores. La comunicación con los clientes se lleva a cabo a través del teléfono, fax, email, visitas a su empresa.

A los Ingenieros les gusta ver fotografías de maquinaria con datos técnicos específicos y poco texto. Les agrada todo lo referente a los nuevos desarrollos tecnológicos.

Los fabricantes de cable necesitan proveedores de confianza preferentemente locales que respondan a sus necesidades de producción.

---

QUE NECESITA

QUE NECESITA

QUE NECESITA

Los fabricantes de cable necesitan proveedores de confianza preferentemente locales que respondan a sus necesidades de producción en el menor tiempo posible y al mejor precio.

Los proveedores, además de solucionar los requerimientos de producción con maquinaria de know how, conocimiento y soluciones para la elaboración de nuevos productos así como sugerencias y métodos para incrementar la productividad.

El cliente espera encontrar en el catálogo la variedad de productos y el tipo de servicios que ofrece.

---

## IV DISEÑO

---

CONCEPTOS DE DISEÑO

CONCEPTOS DE DISEÑO

CONCEPTOS DE DISEÑO

---

MEDIOS DE COMUNICACION

MEDIOS DE COMUNICACION

MEDIOS DE COMUNICACION

La finalidad de este trabajo consiste en la creación de un catálogo de maquinaria con un diseño serio y formal con diferentes imágenes o fotografías reales con un fondo que logre armonía de contrastes a la vista del lector, sin incluir demasiados elementos para no distraer la atención al usuario y que además manejar un formato cómodo y sencillo que permita guiar claramente al cliente.

Los productos de venta, expuestos en los catálogos, se darán a conocer en ferias internacionales de maquinaria; correo directo a clientes potenciales y visitas por representadas y vendedores.

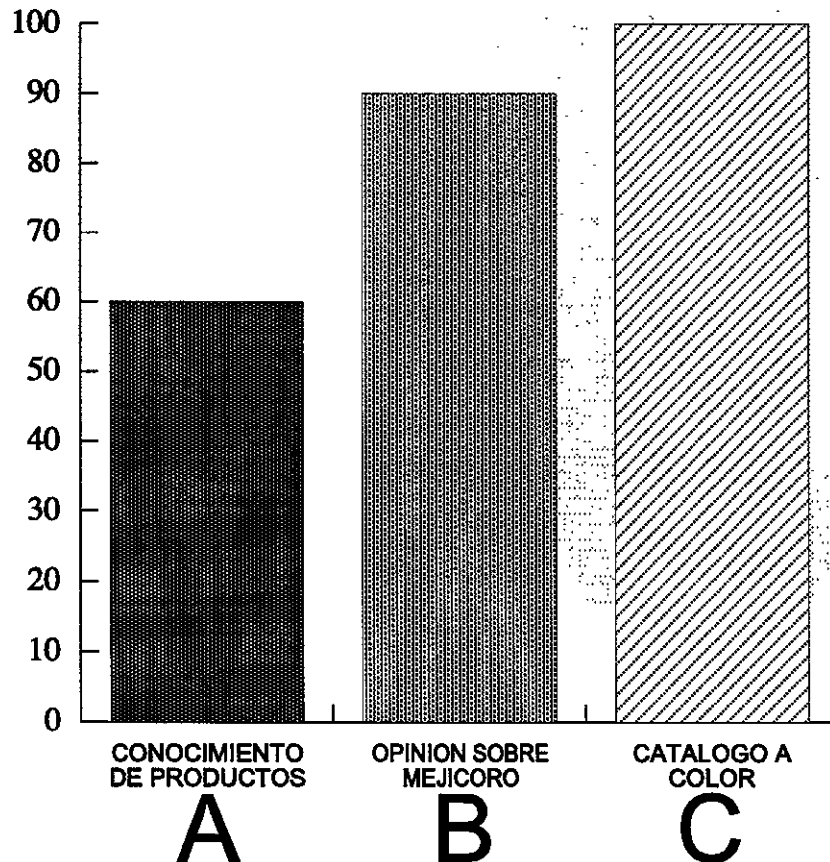
La comunicación con los clientes se llevara a cabo a través del teléfono, fax, emial, visitas a su empresa.

## OBSERVACION PERSONAL

## OBSERVACION PERSONAL

## OBSERVACION PERSONAL

A continuación presentamos los siguientes resultados:



Se realizó un cuestionario el cual fue enviado a 50 personas relacionadas con Mejicoro. Este cuestionario tuvo como objetivo conocer la imagen y conocimiento que tienen los clientes de los productos y servicios que ofrece Mejicoro, así como sus preferencias en los contenidos del catálogo.

A) El 60% de las encuestas indican que conocen bien las líneas que maneja.

B) En la opinión del 90% de las encuestas de las empresas que Mejicoro representa son buenas. Mejicoro tiene mucho por hacer para mejorar la comunicación hacia sus clientes.

C) En lo que se refiere al diseño del catálogo, el 90% de las encuestas prefieren un catálogo con formato carta, a color, variedad en las ilustraciones y mayor descripción de los productos.

El total de encuestas contestadas fué de 43.

---

MATERIALES Y TECNICAS USADOS

MATERIALES Y TECNICAS USADOS

MATERIALES Y TECNICAS USADOS

---

ACABADOS

ACABADOS

ACABADOS

La competencia utiliza en sus páginas interiores, imágenes a color con muy pocos elementos gráficos y entre otros recursos.

En la empresa se va a desarrollar va hacer la primera edición con un diseño de catálogo sencillo con imágenes a color en tamaño carta.

Encuadernación:

Al elegir una forma de encuadernación, se debe tomar en cuenta la práctica, la presencia, el costo así como la estética.

En la encuadernación entre los principales son:

1. Engrapado
2. Encuadernación mecánica
3. Pegado
4. Cocido

En la encuadernación electa para el catálogo es el Engrapado: Por que es lo más adecuado, económico y limpio para catalogo, ya que tendrá un número reducido de páginas. Los pliegos se insertan uno sobre otro y se engrapan con grapas metálicas a través del centro de la publicación.



CARACTERISTICAS GENERALES QUE SE HAN  
CONSIDERADO

CARACTERISTICAS GENERALES QUE SE HAN  
CONSIDERADO

CARACTERISTICAS GENERALES QUE SE HAN  
CONSIDERADO

Se eligió el papel couché cartulina brillante de dos caras de 250 gr., para causar una impresión de durabilidad y seriedad esperando que los clientes los conserven en su biblioteca en lugar de ser tirados como la mayoría de las publicaciones periódicas.

Se decidió hacer 12 páginas con primera y cuarta de forros, considerando que el número de productos que se desean incluir en el catálogo es amplio y quedan bien repartidos en este número de páginas. Por otro lado también se logra cumplir con el presupuesto asignado por la empresa.

---

NECESIDADES DEL RECEPTOR

NECESIDADES DEL RECEPTOR

NECESIDADES DEL RECEPTOR

Se elaboró un cuestionario donde el receptor requiere un catálogo tamaño carta con imágenes a color y mayor descripción de sus productos en español. Fácil de entender, que muestre los productos de su interés y que oriente al usuario sus ventajas principales así como su facilidad para adquirirlo.

---

REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE

REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE

REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE

Este Catálogo se enviará por correo a todos los clientes potenciales y también se entregará personalmente en las visitas de ventas y en las exhibiciones de maquinaria que se lleven a cabo.

---

REQUISITOS DE DISEÑO

REQUISITOS DE DISEÑO

REQUISITOS DE DISEÑO

Se propone diseñar un catálogo con fotografías a color, con número de 12 páginas más forros, de formato carta, con forros a selección a color en papel mate e impresión en offset.

REQUISITOS DE DISEÑO

REQUISITOS DE DISEÑO

REQUISITOS DE DISEÑO

En base al punto anterior se explicará en forma detallada los elementos del lo que se va a diseñar:

Catálogo: Consta de 16 páginas con portada y contraportada con ilustraciones de color con un diseño serio y formal, ya que será una buena imagen de la empresa hacia al cliente.

#### CATALOGO DE MAQUINARIA DEL CABLE

- 1.- Elección del papel
- 2.- Medidas
- 3.- Trazo
- 4.- Reticulas
- 5.- Diseño tipográfico
- 6.- Tipos de textos
- 7.- Características de cabezas.
- 8.- Diseño y posición de imágenes.
- 9.- Bocetos
- 10.- Tipos de imagen
- 11.- Alternativa de diseño, propuestas de color y selección
- 11.- Alternativa Seleccionada.
- 13.- Originales Mecánicos

---

# V ANALISIS Y SINTESIS

---

ESTABLECIMIENTO DE LA DEMANDA

ESTABLECIMIENTO DE LA DEMANDA

ESTABLECIMIENTO DE LA DEMANDA

---

NECESIDADES REALES

NECESIDADES REALES

NECESIDADES REALES

Este catálogo sera la mejor carta de presentación que Mejicoro cuente hacia las demás empresas con las que desee hacer negocio. Se incluirán los productos y servicios que ofrece Mejicoro; con el objetivo de incrementar las ventas, de mejorar la imagen de la empresa a nivel nacional e internacional, despertar interés de proveedores y superar el nivel de servicio en comparación de la competencia.

Se va a entregar por correo y presentar personalmente en las visitas a clientes de ingeniería, compradores, gerentes de mantenimiento y a proveedores. Tanto a clientes actuales como potenciales se entregará también junto con cotizaciones y en exhibiciones de maquinaria. La función de este catálogo principalmente es para que los clientes actuales y potenciales conozcan la variedad de productos y servicios que ofrece Mejicoro. Con este catálogo se pretende ofrecer a los clientes una variedad de productos con un mismo proveedor. Esto reduce el tiempo perdido en llamadas y solicitudes a muchos proveedores, especialmente cuando la mayoría de los proveedores son extranjeros. Con Mejicoro cuentan con atención personalizada ,mismo idioma y confianza.

---

TABLA DE JERARQUIZACION

TABLA DE JERARQUIZACION

TABLA DE JERARQUIZACION

1. Medidas.
2. Retículas.
3. Diseño tipográfico.
4. Tipos de Texto.
5. Características de cabezas.
6. Diseño y posición de imágenes.
7. Bocetos.
8. Tipos de imágenes.
9. Determinación de grafismos.
10. Alternativa de diseño; propuestas de color y selección
11. Alternativa seleccionada.
12. Originales Mecánicos.

---

# VI ESTRATEGIA DE DISEÑO

---

COMPORTAMIENTO

COMPORTAMIENTO

COMPORTAMIENTO

Se va a entregar por correo y presentar personalmente en las visitas a clientes de ingeniería, compradores, gerentes de mantenimiento y a proveedores . Tanto a clientes actuales como potenciales se entregará también junto con cotizaciones y en exhibiciones de maquinaria.

La función de este catálogo principalmente es para que los clientes actuales y potenciales conozcan la variedad de productos y servicios que ofrece Mejicoro.

---

EFFECTOS DEL MEDIO

EFFECTOS DEL MEDIO

EFFECTOS DEL MEDIO

Este catálogo causará admiración tanto en los clientes como la competencia ya que es la primera edición que publica Mejicoro. Sera un elemento de diferenciación, ya que muy pocos competidores nacionales tienen algo parecido. También dará a conocer a Mejicoro con proveedores internacionales.



---

LIMITANTES

LIMITANTES

LIMITANTES

Con este catálogo se desea cubrir a todos los fabricantes mexicanos de cables, alambres y tubos. El total de estos fabricantes es alrededor de 100. Se calcula que en cada empresa deben recibirlo un promedio de cinco personas. El catálogo debe tener una vida de dos años para ser actualizado según los cambios que se originen.

Por esta razón se requieren de 1000 ejemplares.

El presupuesto máximo asignado por la empresa es de \$28,660.- pesos.

---

OBJETIVOS

OBJETIVOS

OBJETIVOS

Se deberá tener listo el catálogo para Marzo 15 de 1999. Se va a diseñar para apoyar al cliente en su imagen corporativa con páginas interesantes, portada atractiva y diseño creativo que ofrezca alta calidad industrial.

---

HIPOTESIS

HIPOTESIS

HIPOTESIS

Se va a diseñar un catálogo que incluya las empresas y productos que Mejicoro representa para que los clientes conozcan los servicios ofrecidos, por este. Este catálogo podrá ser la mejor carta de presentación que tenga la empresa.

---

## VII CONCLUSIONES Y JUSTIFICACIONES

ELECCION DE TIPO DE PAPEL

ELECCION DE TIPO DE PAPEL

ELECCION DE TIPO DE PAPEL

Se han considerado tres alternativas:

1. Papel Couché blanco mate
2. Papel Couché blanco brillante
3. Papel Bond blanco

Se eligió el papel Couché blanco mate ya que es el que se utiliza comúnmente en todos los catálogos, ya que la da más presentación resistencia y elegancia al documento. Las medidas del papel son 70 X 95 cms., Por lo que en cada pliego caben 9 hojas tamaño carta y para el tiraje de 1500 catálogos, se necesitan 111 pliegos.

Medidas: Se decidió tamaño carta para el fácil manejo del cliente como para la organización de la información.

El formato propuesto para el catálogo es de 21.5 X 28 (tamaño carta). Y es un formato muy flexible y tiene la ventaja de ser cómodo en su manejo y fácilmente guardable.

Se tenía en mente la posibilidad de utilizar un formato de (21 X 29.5) pero ya no se tomó por que contribuye al desperdicio de papel y lo que se busca es el ahorro absoluto.

---

MEDIDAS DE PLIEGOS

MEDIDAS DE PLIEGOS

MEDIDAS DE PLIEGOS

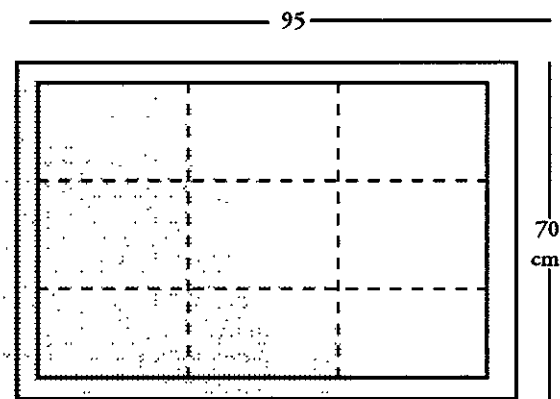
---

DISEÑO DEL ESPACIO

DISEÑO DEL ESPACIO

DISEÑO DEL ESPACIO

*Determinación de Número de Tamaño*



Diseño de cajas tipográficas y espacio formato.

La caja, es el área máxima de impresión dentro de la página. Al material que rebasa este límite se le llama <Material rebasado>, el tamaño y proporción de la caja con respecto al tamaño de la página puede variar de una manera arbitraria.

Los márgenes son espacios blancos que rodean la caja.

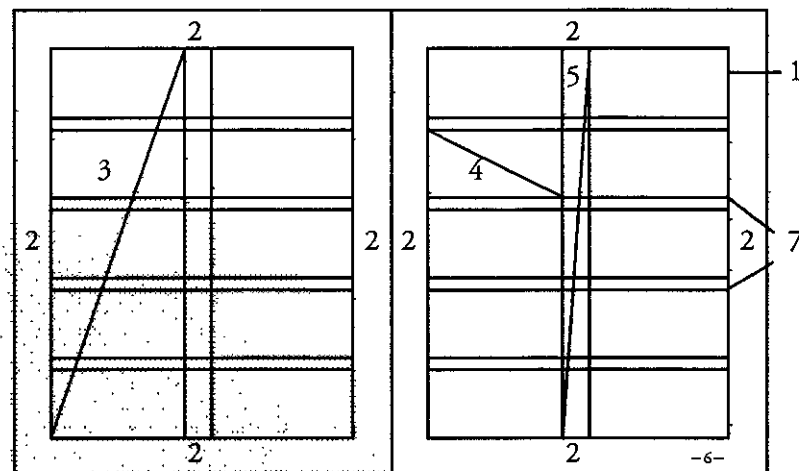
La caja tiene las siguientes medidas.

- 1.- Margen Interior: 2.0 cm
- 2.- Margen de exterior: 2.5 cm
- 3.- Margen Superior : 2.9cm
- 4.- Margen Inferior: 2.9cm

DISEÑO DEL ESPACIO

DISEÑO DEL ESPACIO

DISEÑO DEL ESPACIO



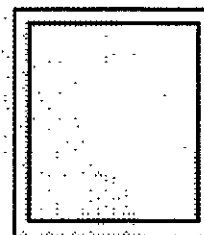
1. Caja
2. Margenes visión
3. Columnas
4. Módulos
5. Medianiles
6. Indicador de folios
7. Intercampo

DISEÑO DE RETICULAS

DISEÑO DE RETICULAS

DISEÑO DE RETICULAS

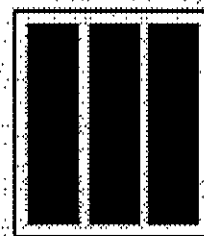
En el diseño del catálogo se aplicó una variedad de distintas y columnas, las más usuales son : Retículas simples de 2 y 4 columnas y redes de 3 y 6 columnas.



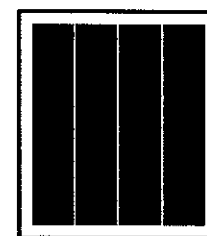
(A)



(B)



(C)



(D)

Para el diseño de las páginas interiores se van a utilizar las redes de 2 y 4 columnas que son la opción «B» y «D». Por que permiten una considerable flexibilidad ya que la redes de 2 columnas se mantiene por si misma para cualquier tamaño del espacio de diseño o subdividirse para crear 4 columnas, es fácil dejar una de ellas sin utilizar para los elementos de diseño, con que va a quedar un amplio margen para contrapasar el texto.

Las redes de 2 y 4 columnas pueden emplearse con gran elegancia. Las columnas de 4 pueden convertirse con facilidad en 8, probablemente esas subdivisiones sean demasiado estrechas para colocar el texto principal, aunque estas no sean prácticas para crear un texto flexible.

Estas columnas se usan generalmente para catálogos, revistas, reportes, anuales y memorias.

Para el catálogo se tomaron en cuenta tres posibles tipografías.

**HELVETICA**

**AVANT GARDE**

**ARIAL**

Se seleccionó la tipografía Helvética regular de 14 pts, ya que es un catálogo normal y debe tener legibilidad y formalidad que posee el usuario.

---

DISEÑO TIPOGRAFICO

DISEÑO TIPOGRAFICO

DISEÑO TIPOGRAFICO



TIPOS DE TEXTOS

TIPOS DE TEXTOS

TIPOS DE TEXTOS

En la organización del texto del catálogo se utilizó una justificación a la izquierda con bandera a la izquierda y únicamente en ciertas páginas se varió estas justificaciones en recuadros y en productos que se quieren resaltar.

### Características

#### Cabezas:

La tipografía que va a manejar va hacer **Chicago** en altas y bajas para que facilite la indentificación para el usuario.

#### Subtítulos:

La tipografía va ser distinta al resto del texto, para constrarar con él, se va a manejar **New York** en altas y bajas para que facilite la indentificación para el usuario.

#### Capitulares:

Para las capitulares en **Helvética** en negrita en 14 Puntos, en azul para hacer más sencilla la lectura para al cliente, además de hacer un diseño formal y llamativo.

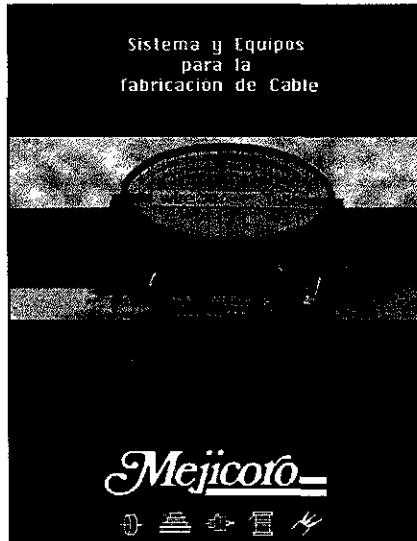
## DISEÑO Y POSICIONAMIENTO DE IMAGENES

## DISEÑO Y POSICIONAMIENTO DE IMAGENES

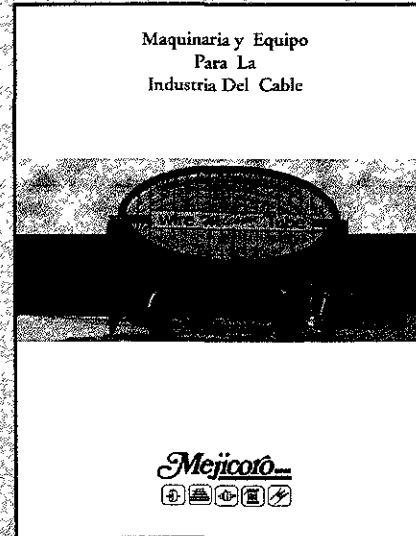
## DISEÑO Y POSICIONAMIENTO DE IMAGENES

## DISEÑO Y POSICIONAMIENTO DE LAS IMAGENES:

Se propusieron diferentes alternativas para la portada del catálogo.



*Alternativa (1)*



*Alternativa (2)*



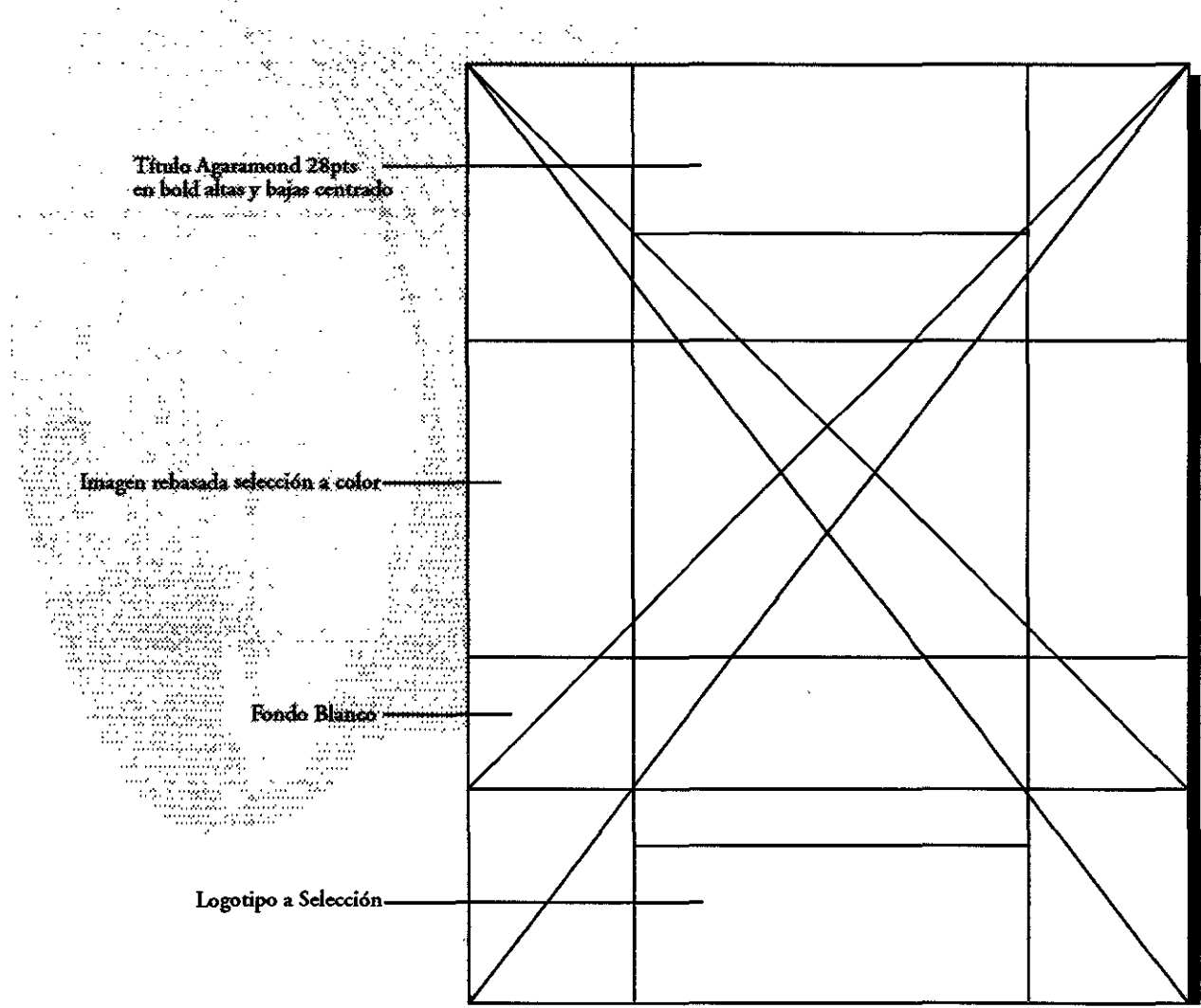
*Alternativa 3*

Se seleccionó la alternativa N0 2 la cual es una fotografía retocada de la entrada de la feria para la industria de cables más grande del mundo en Dusseldofr Significa que cuando abres el catálogo entras a conocer la maquinaria disponible.

DISEÑO Y POSICIONAMIENTO DE IMAGENES

DISEÑO Y POSICIONAMIENTO DE IMAGENES

DISEÑO Y POSICIONAMIENTO DE IMAGENES



DISEÑO Y POSICIONAMIENTO DE IMAGENES

DISEÑO Y POSICIONAMIENTO DE IMAGENES

DISEÑO Y POSICIONAMIENTO DE IMAGENES

ALTERNATIVA SELECCIONADA



Maquinaria y Equipo  
Para La  
Industria Del Cable



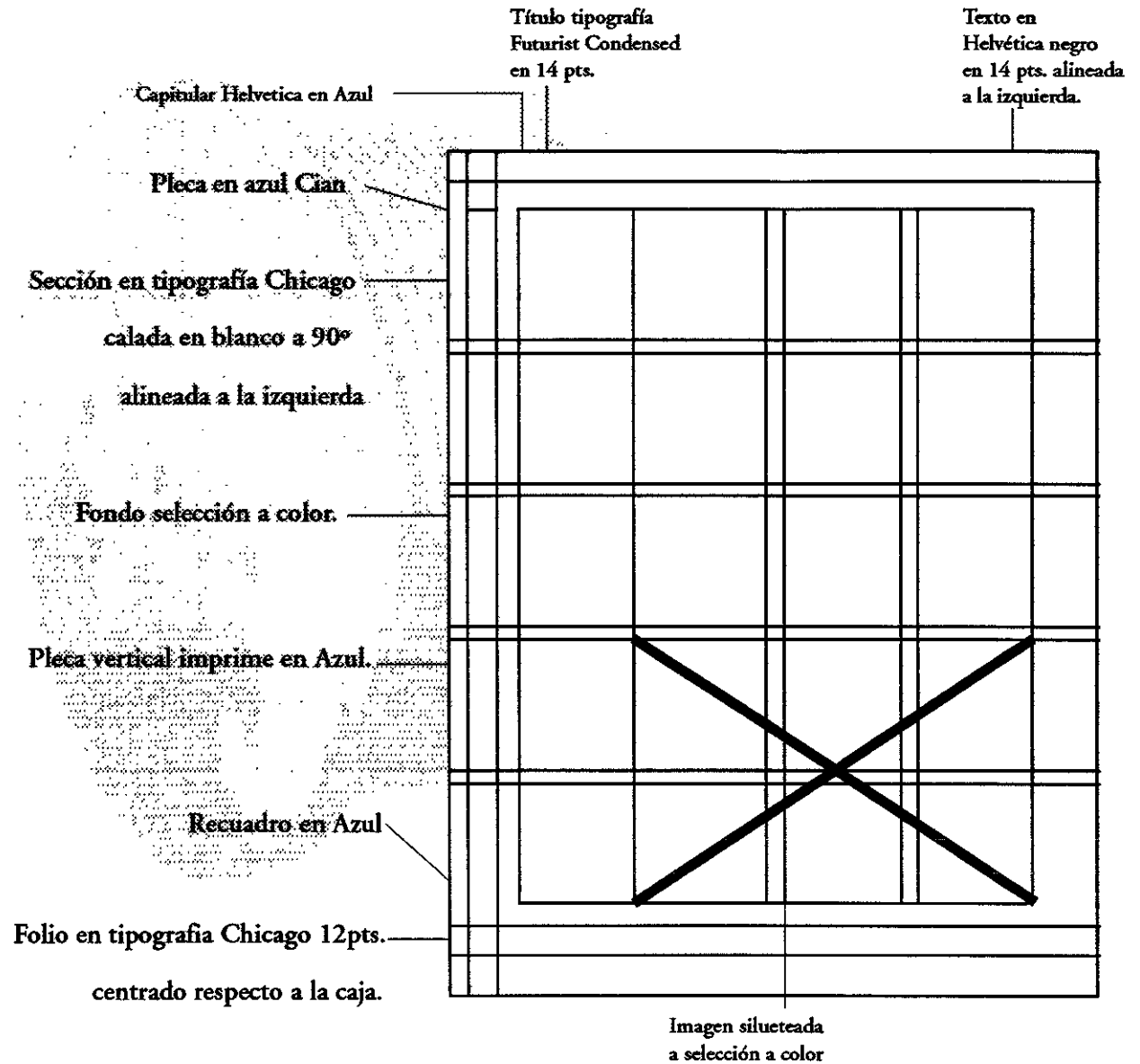
**Mejicoro**



TIPOS DE IMAGENES

TIPOS DE IMAGENES

TIPOS DE IMAGENES



TIPOS DE IMAGENES

TIPOS DE IMAGENES

TIPOS DE IMAGENES

Se utilizarán fotografías a color mostrando los diferentes equipos de maquinaria que Mejicoro ofrece ya que desea una imagen formal y seria.

### RICHARDSAPEX

Las empresas G. Whitfield Richards y Apex Alkali Products, dos de la más respetuosas empresas en la industria metálica, se han unido en una combinación muy poderosa en recursos y experiencia para formar una nueva empresa: RichardsApex. La experiencia de G. Whitfield Richards en lubricantes para cobre desde la colada continua de alambros, el estirado de multilíneas hasta el estirado más fino cubren la industria de los fabricantes de cables de cobre. Apex es líder en polvos y lubricantes para la manufactura de acero en operaciones de estirado, estampado, etc. Con esta combinación con un solo proveedor podemos ofrecer todas las soluciones a sus problemas de lubricación, recubrimientos y limpiadores, con el laboratorio más equipado de la industria para servir a nuestros clientes. Los lubricantes tienen una gran influencia en los costos y eficiencia de la producción. Por ejemplo en el estirado de alambre, la calidad de lubricante determina fuertemente la vida de los dados de diamante pollicristalino, natural o de carburo, la eficiencia de la producción reduciendo el número de reventones, la vida de los capstans y la velocidad de estirado. Todas estas variables pueden hacer la diferencia

entre una operación rentable o no rentable. Es por esto que recomendamos dar especial importancia en la selección de su proveedor.

**Servicios:**  
Richards Apex, ofrece una línea completa de lubricantes, recubrimientos y limpiadores, junto con servicio personal y asistencia en las aplicaciones que ustedes nos soliciten. Ofrecemos una solución global para todas las aplicaciones de su planta con análisis de laboratorio mensual de los lubricantes que utilizan, también fabricamos lubricantes especiales que mejor se adapten a las condiciones particulares de cada operación.

**Productos:**  
Lubricantes para metales no ferrosos  
Lubricantes para metales ferrosos  
Lubricantes sintéticos solubles en agua  
Lubricantes en polvo  
Grasas  
Recubrimientos  
Limpiadores  
Aceites evaporantes  
Aditivos

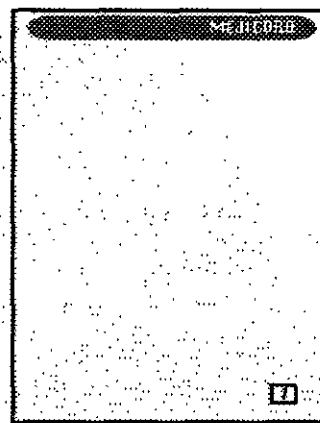
**Aplicaciones:**  
Colada continua de Alambros  
Estridoras de alambre  
Multilíneas  
Recogedores  
Compactadores de cables  
Rolado en Frio  
Estirado de Tubos, Estampado, Maquinados, Forjado y extrusión.

DETERMINACIÓN DE GRAFISMOS

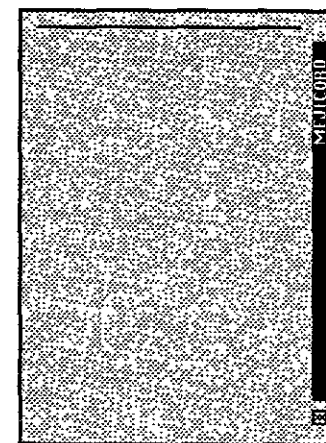
DETERMINACIÓN DE GRAFISMOS

DETERMINACIÓN DE GRAFISMOS

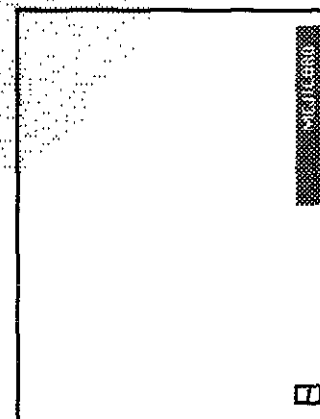
Seleccionamos la alternativa dos, como grafismo recurrimos a las plecas en plasta debido a que logran resaltar cada página con sus títulos.



*Alternativa (1)*



*Alternativa (2)*

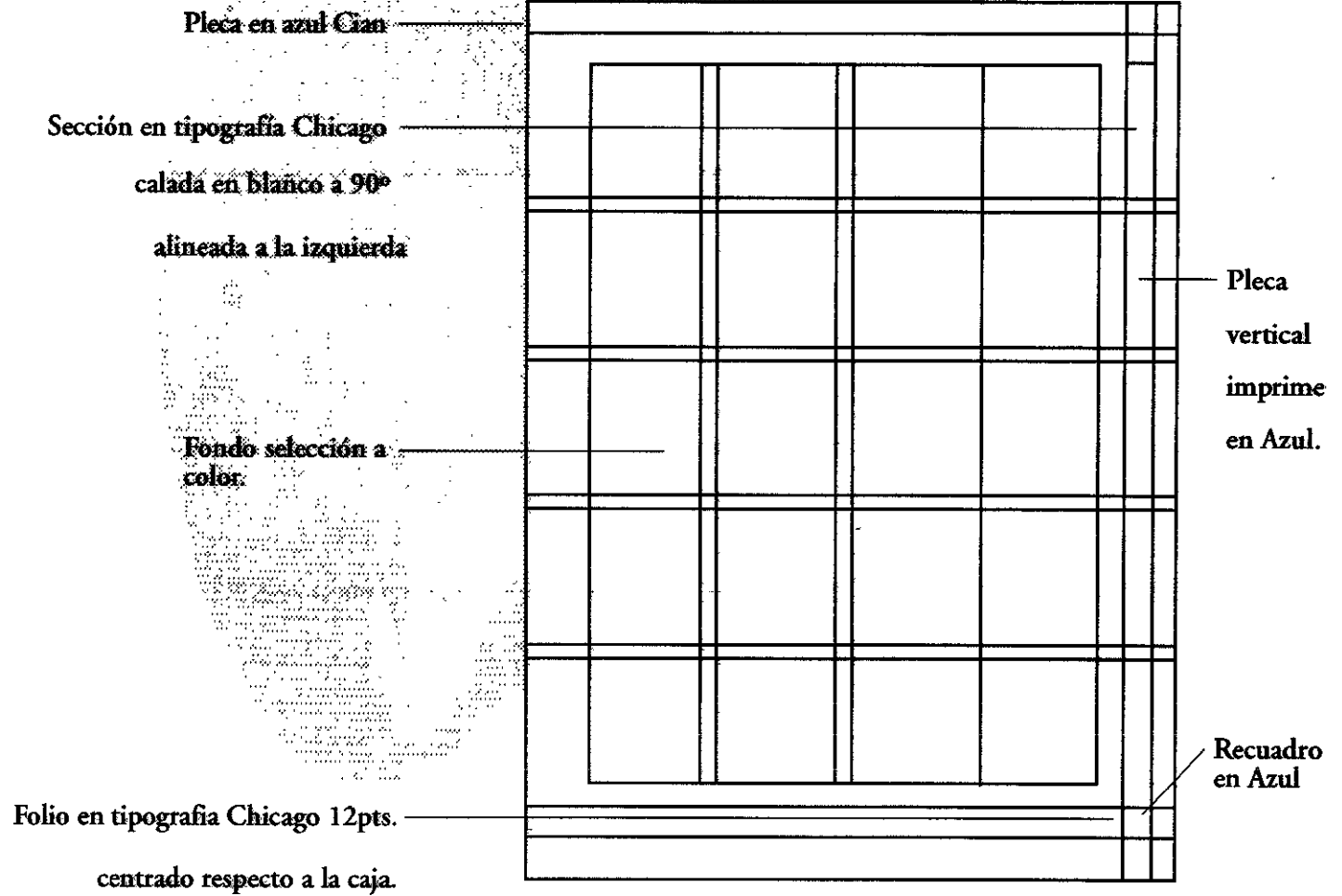


*Alternativa (3)*

DETERMINACION DE GRAFISMOS

DETERMINACION DE GRAFISMOS

DETERMINACION DE GRAFISMOS

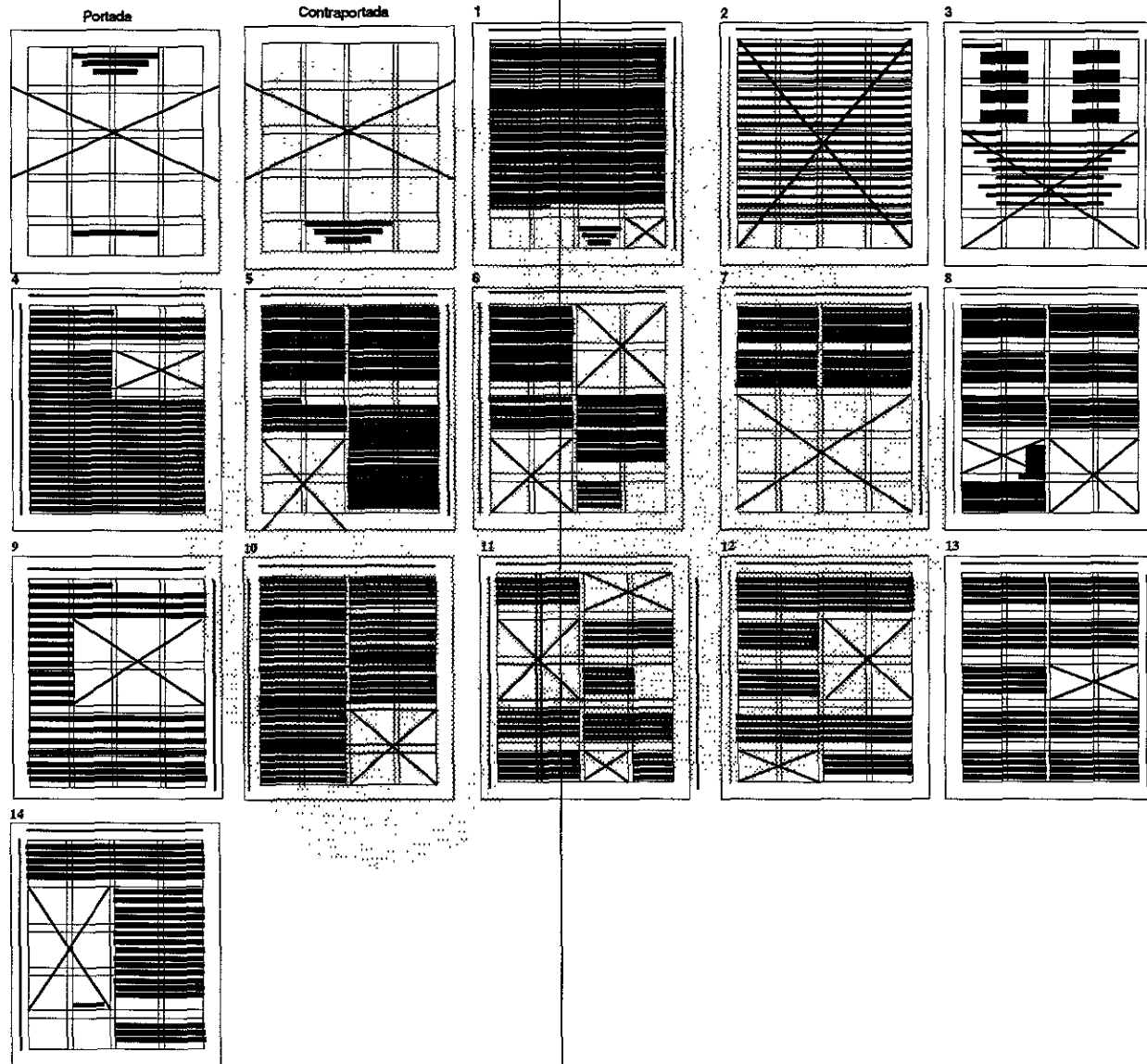




LAY OUT

LAY OUT

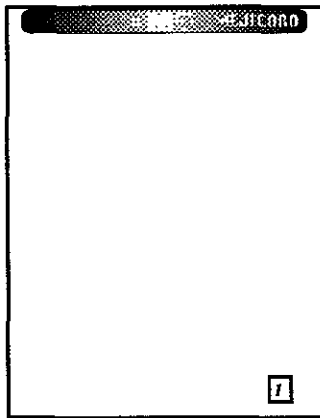
LAY OUT



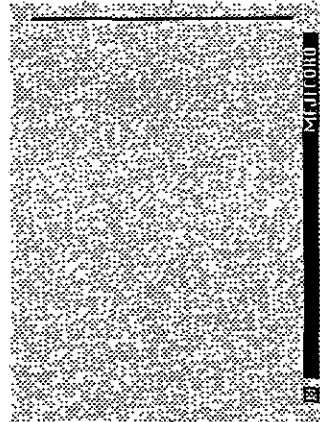
ALTERNATIVAS DE DISEÑO DEL DOCUMENTO

ALTERNATIVAS DE DISEÑO DEL DOCUMENTO

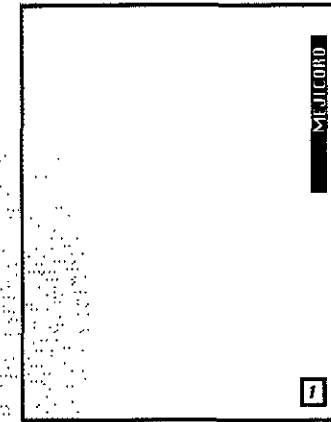
ALTERNATIVAS DE DISEÑO DEL DOCUMENTO



*Alternativa (1)*



*Alternativa (2)*



*Alternativa (3)*

Se decidió por la alternativa dos debido a que logra un diseño que le da más presentación y elegancia al documento, la impresión será realizada a color en offset.

ALTERNATIVA DE DISEÑO

ALTERNATIVA DE DISEÑO

ALTERNATIVA DE DISEÑO

ALTERNATIVA SELECCIONADA

Sección en tipografía Chicago

calada en blanco a 90°

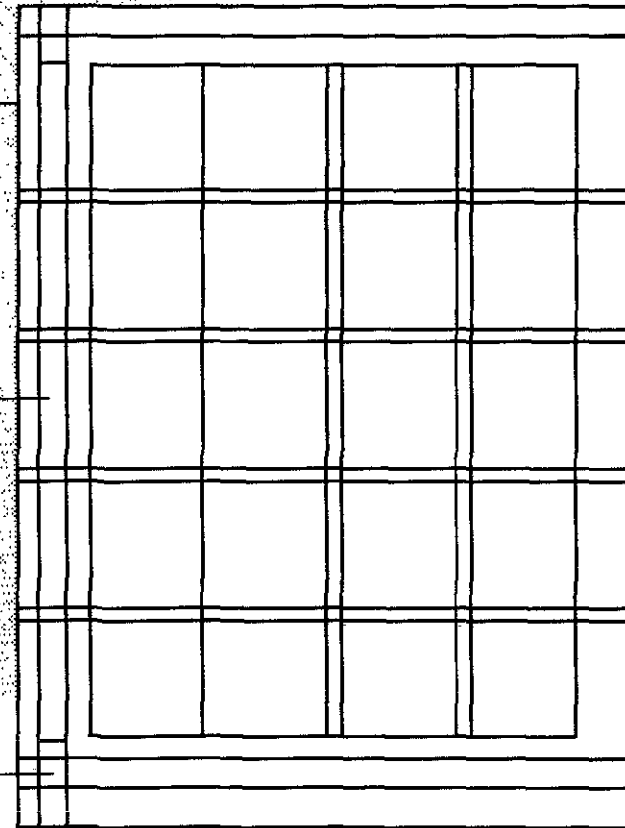
alineada a la izquierda

Pleca vertical imprime en Azul.

Recuadro en Azul

Folio en tipografía Chicago 12pts.

centrado respecto a la caja.



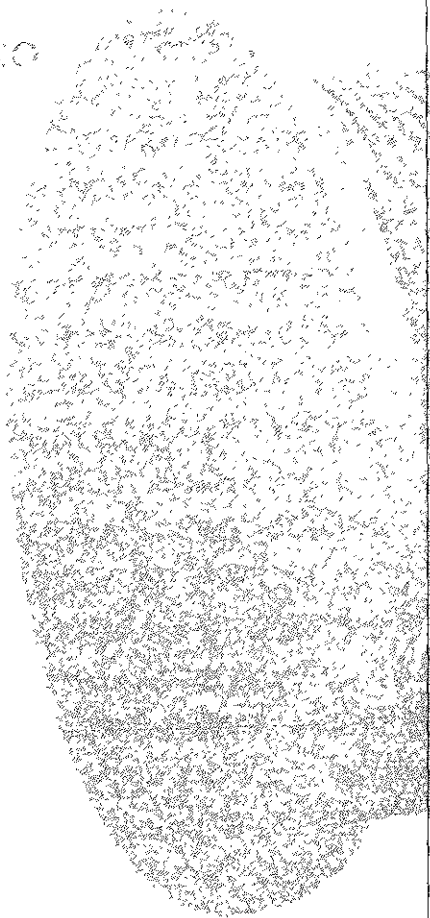
Pleca  
en azul  
Cian

Fondo  
selección a  
color

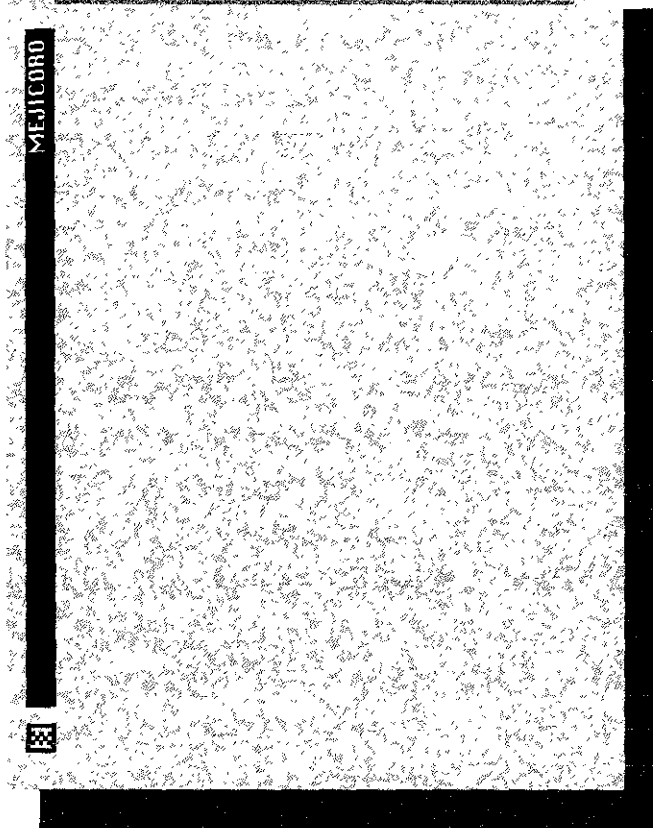
ALTERNATIVA DE DISEÑO

ALTERNATIVA DE DISEÑO

ALTERNATIVA DE DISEÑO



ALTERNATIVA SELECCIONADA

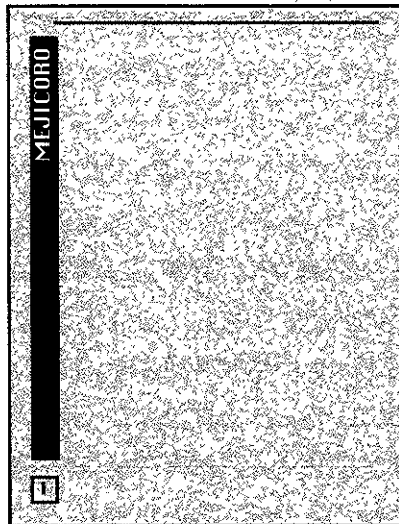


PROPUESTAS DE COLOR

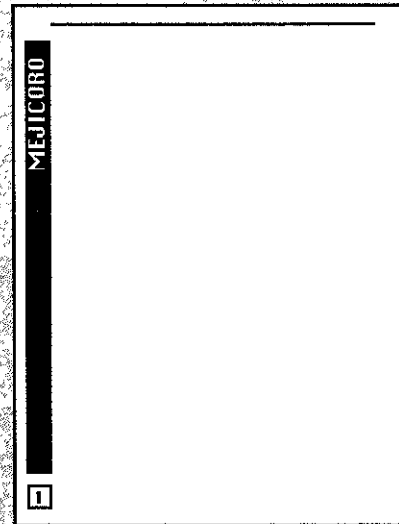
PROPUESTAS DE COLOR

PROPUESTAS DE COLOR

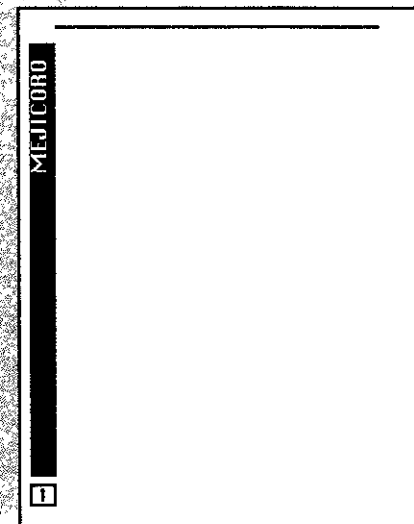
Se seleccionó la alternativa UNO debido a que logra una armonía entre fondo de la textura gris y las placas azules, que resulta atractivo para el lector.



ALTERNATIVA # 1



ALTERNATIVA # 2



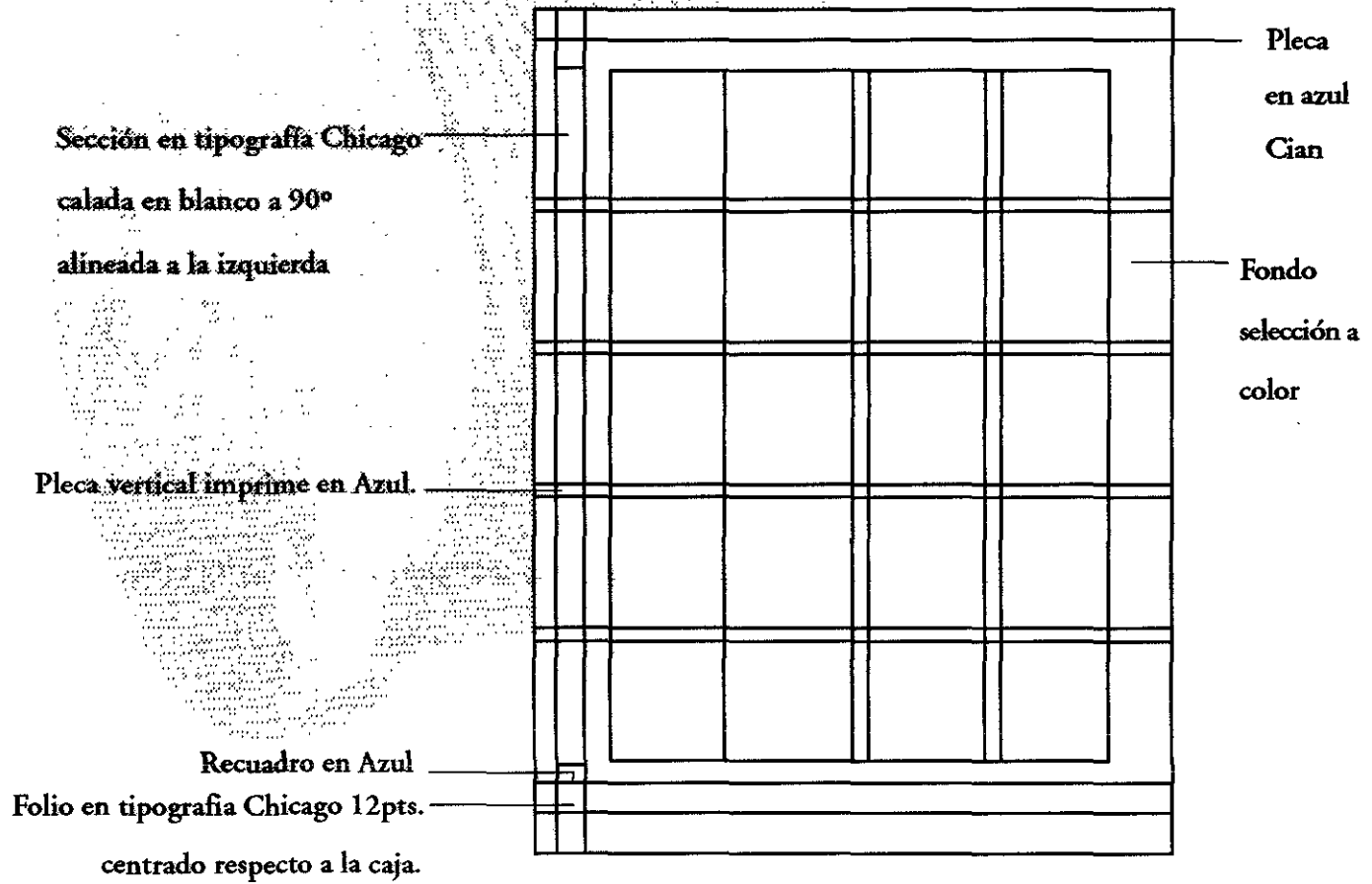
ALTERNATIVA # 3

PROPUESTA DE COLOR

PROPUESTA DE COLOR

PROPUESTA DE COLOR

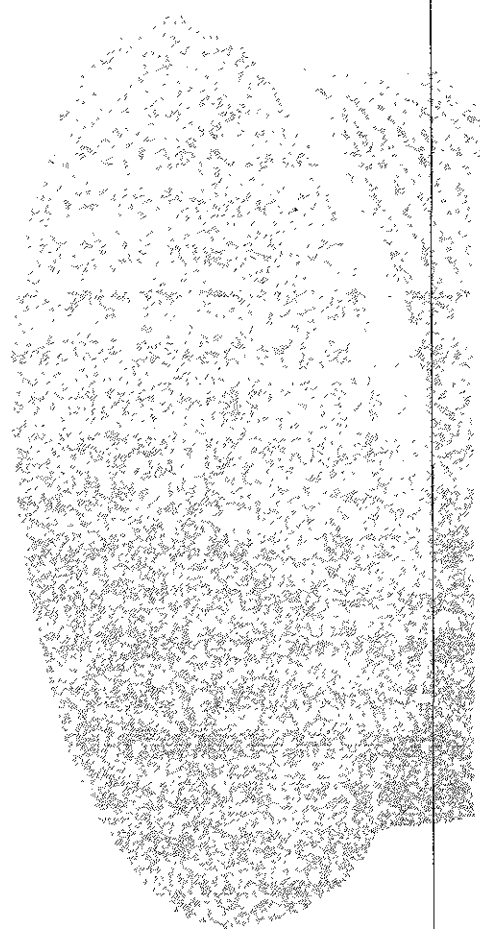
ALTERNATIVA SELECCIONADA



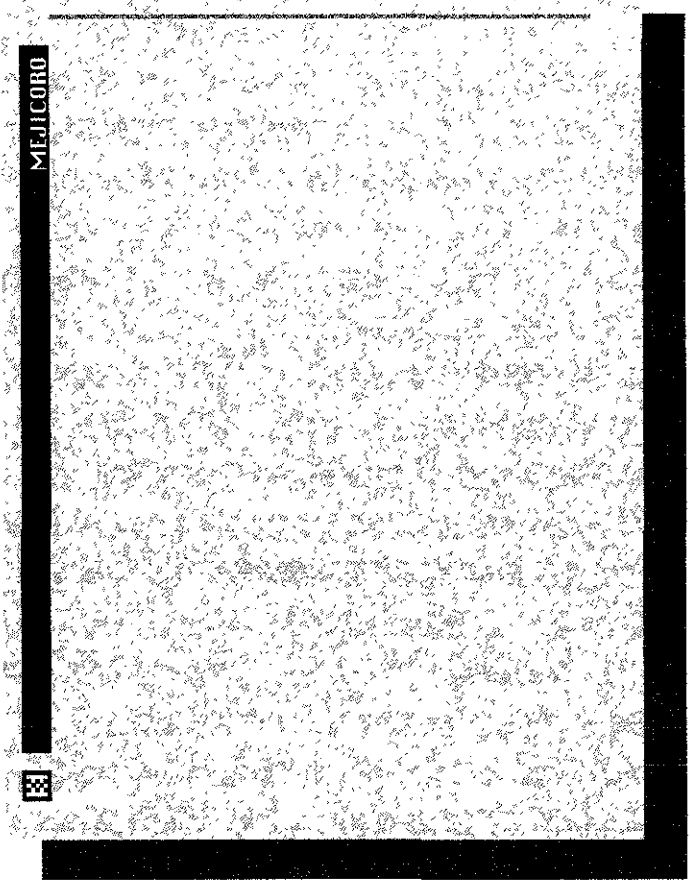
PROPUESTA DE COLOR

PROPUESTA DE COLOR

PROPUESTA DE COLOR



ALTERNATIVA SELECCIONADA



SELECCION Y PROPUESTAS FINALES

SELECCION Y PROPUESTAS FINALES

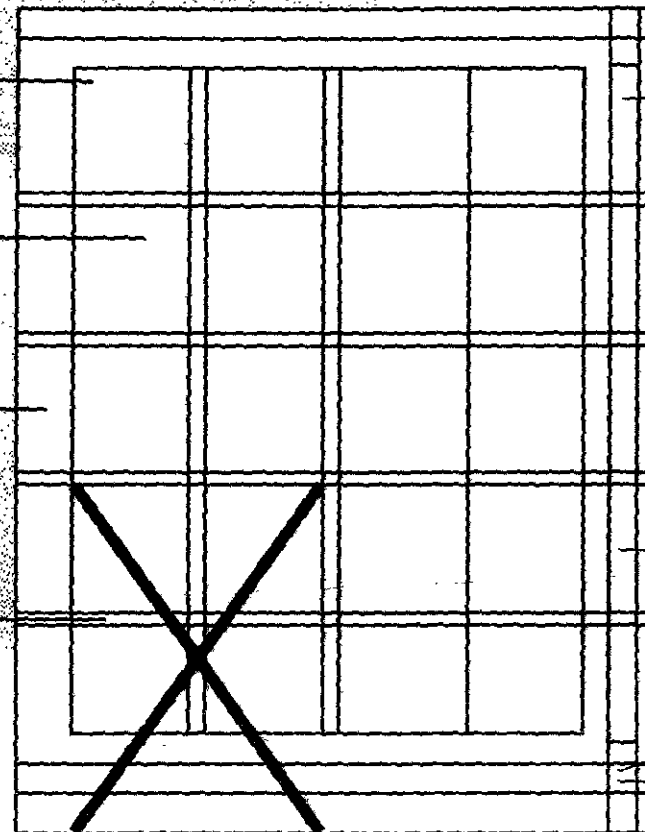
SELECCION Y PROPUESTAS FINALES

Subtítulo 1 alineado a la izquierda en Azul  
tipografía New york en altas y bajas en 14 pts

Texto en Helvética negro  
en 14 pts a lineada ala izquierda

Subtítulo 2 alineado a la izquierda en azul  
tipografía New yok en altas y bajas en 12 pts

Imagen a selección de color  
aliniada ala derecha.



Pleca en Azul Cian

Tipografía Chicago

18 pts. Calada en

blanco a 90°

alineada a la

derecha.

Pleca vertical

imprime en

Azul.

Recuadro en Azul.

Folio en tipografía

Chicago 12 pts.

Centrado respecto

a la caja.



## SELECCION Y PROPUESTAS FINALES

## SELECCION Y PROPUESTAS FINALES

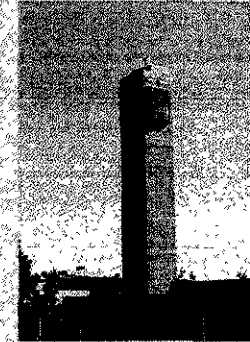
## SELECCION Y PROPUESTAS FINALES

**Grupo de Negocio  
Energía.**

Nuestras áreas más importantes son en líneas de aislamiento plástico de cables de bajo, medio, alto y extra alto voltaje, manufactura de conductores y líneas de enchaquetado. Nuestra producción principal se encuentra en Vantaa, Finlandia y Toronto, Canadá. Sin embargo para reforzar nuestro proceso y el know-how de manufactura para HV en aplicaciones de Sinterización, hemos establecido un nuevo grupo de procesos en Ecublens, Suiza. En dicho sitio hemos iniciado la fabricación de líneas de Sinterización en Sironac, CH, donde se ofrece a un joint venture para ofrecer mejor servicio local.

**Productos.**

Líneas horizontales, catenarias y verticales para la extrusión de cables de bajo, medio, alto y extra alto voltaje.

**Area de Cables para la Industria  
de la Construcción y  
Electrodomesticos.**

Nokia-Mallefer ofrece líneas completas para el aislamiento de cables de construcción, el proceso MONOSIL para líneas de aislamiento, cableado SZ en tandem con aislamiento y líneas de enchaquetado con o sin relleno.

Para responder a las necesidades del mercado en el mejoramiento de las líneas existentes, en lugar de invertir en nuevas líneas, una versión compacta de la cableadora SZ fue desarrollada. Esta versión integrada máquinas en una y ofrece beneficios claros como menor espacio, mantenimiento más rápido, ahorro y reducción en costos.

**Area de Cables Automotrices.**

Nokia-Mallefer ofrece líneas de extrusión de alta velocidad, modulares y de usos múltiples para la producción continua de un rango amplio de cables de alta precisión. Para encontrar los requerimientos de los fabricantes de autos en donde se solicitan cada día cables más delgados, cortas más cortas y resistencia a temperaturas altas, Nokia-Mallefer ofrece líneas de producción para cables automotrices con sistemas x-Flow de cambio rápido de color, nuevas cabezas de extrusión para cubrir todas las variables de colores, frangas e investigación continua para utilizar nuevos materiales y procesos de producción más rentables y flexibles.

NOKIA-MALLEFER

---

**ORIGINALES  
MECANICOS**

PORTADA

PORTADA

PORTADA

Maquinaria y Equipo  
Para La  
Industria Del Cable



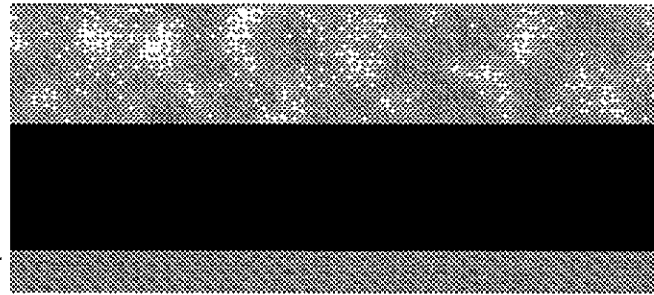
*Mejicoro*



CONTRAPORTADA

CONTRAPORTADA

CONTRAPORTADA



México  
Calle 29 No 11-1804  
Col. Insurgencia  
Hacienda Alta de México  
5000 México  
Tel: 52-5 2850000  
52-5 2954128  
52-5 2854580  
Fax: 52-5 2850422

PAGINA # 1

PAGINA # 1

PAGINA # 1

Café del Futuro

México. Comenzó a ser el fabricante líder en México hace diez años. Hoy sus productos se encuentran en más de 200 países...

Al estar rodeado por diferentes fabricantes de países con otros países que la mayoría se encuentran buscando más de sus productos, para ser más competitivo y para lograr una mejor calidad en sus productos...

Al estar rodeado por diferentes fabricantes de países con otros países que la mayoría se encuentran buscando más de sus productos, para ser más competitivo y para lograr una mejor calidad en sus productos...

Al estar rodeado por diferentes fabricantes de países con otros países que la mayoría se encuentran buscando más de sus productos, para ser más competitivo y para lograr una mejor calidad en sus productos...

Al estar rodeado por diferentes fabricantes de países con otros países que la mayoría se encuentran buscando más de sus productos, para ser más competitivo y para lograr una mejor calidad en sus productos...

Al estar rodeado por diferentes fabricantes de países con otros países que la mayoría se encuentran buscando más de sus productos, para ser más competitivo y para lograr una mejor calidad en sus productos...

Al estar rodeado por diferentes fabricantes de países con otros países que la mayoría se encuentran buscando más de sus productos, para ser más competitivo y para lograr una mejor calidad en sus productos...

Al estar rodeado por diferentes fabricantes de países con otros países que la mayoría se encuentran buscando más de sus productos, para ser más competitivo y para lograr una mejor calidad en sus productos...



En el Café del Futuro, Doctor General

MÉJICUBU

PAGINA # 2

PAGINA # 2

PAGINA # 2

MEJICORD

### Mejoras

El Instituto del Cable, como la mayoría de las diferentes industrias en México, aspira a una era de competitividad internacional. Durante los últimos meses se ha estado trabajando para los fabricantes, incluso promoviéndose con conferencias, presentando muestras de venta muy interesantes como también en la calidad de los productos. A partir de la apertura comercial está el llamado: Las especificaciones de los productos deben cumplir con normas y niveles internacionales. Los cambios en especificaciones son más frecuentes en cuanto a mayor flexibilidad en la producción y entrega.

Para cumplir con las especificaciones de calidad y competitividad internacional también es necesario que se otorguen los mejores sistemas de protección que ofrecen calidad en los productos, mejoramiento en la producción, ahorro en los materiales y normas, flexibilidad a nuevas especificaciones, seguridad ambiental y reducción apostada en el producto y entrega.

El mercado internacional muestra un crecimiento en la demanda del poder de compra de los mexicanos. Esto obliga a los fabricantes de cables a buscar otros sectores y otros mercados para mantener sus actuales niveles y lograr mercados más atractivos.

Uno de los sectores de mayor crecimiento desde 1993 ha sido el seguro siendo el de las telecomunicaciones, transmisión de datos y video. Este sector de alta demanda muestra un crecimiento del 100% al año. Actualmente la mayoría de los cables se fabrican en México y se exportan a otros países. Se espera que en menos de tres años el 50% de los cables se fabriquen en México. También se espera que el 50% de los cables se fabriquen en México. Debido a este hecho se espera que el 50% de los cables se fabriquen en México. Este tipo de cables se fabrican en México y se exportan a otros países. Este tipo de cables se fabrican en México y se exportan a otros países.

Además del gran crecimiento de las telecomunicaciones, también se observa como los fabricantes de cables mexicanos han una buena participación de mercado internacional sobre todo en los cables de fibra óptica y automotores. México es considerado como un buen proveedor de cables para la selección de los países que ofrece.



PAGINA # 4

PAGINA # 4

PAGINA # 4


NIKKO-MALLETT

### NIKKO-MALLETT

Nikko Mallett es una empresa líder en el mundo de la construcción y la ingeniería. Con una trayectoria de más de 100 años, somos líderes en el diseño, construcción y mantenimiento de infraestructuras críticas. Nuestra experiencia abarca desde el transporte hasta la energía, pasando por el agua y el medio ambiente. Nos comprometemos a proporcionar soluciones innovadoras y sostenibles que mejoren la calidad de vida de nuestras comunidades.

**Grupos de Negocio:**

- Grupos de Negocio de Infraestructura y Construcción
- Grupos de Negocio de Ingeniería y Construcción
- Grupos de Negocio de Agua y Medio Ambiente
- Grupos de Negocio de Energía y Recursos Naturales
- Grupos de Negocio de Transporte y Logística
- Grupos de Negocio de Operaciones y Mantenimiento
- Grupos de Negocio de Tecnología e Innovación
- Grupos de Negocio de Recursos Humanos y Operaciones
- Grupos de Negocio de Finanzas y Asesoría
- Grupos de Negocio de Telecomunicaciones
- Grupos de Negocio de Estudios de Ingeniería y Construcción
- Grupos de Negocio de Operaciones y Mantenimiento
- Grupos de Negocio de Ingeniería y Construcción
- Grupos de Negocio de Agua y Medio Ambiente
- Grupos de Negocio de Energía y Recursos Naturales
- Grupos de Negocio de Transporte y Logística
- Grupos de Negocio de Operaciones y Mantenimiento
- Grupos de Negocio de Tecnología e Innovación
- Grupos de Negocio de Recursos Humanos y Operaciones
- Grupos de Negocio de Finanzas y Asesoría
- Grupos de Negocio de Telecomunicaciones
- Grupos de Negocio de Estudios de Ingeniería y Construcción



© 2023 Nikko Mallett. Todos los derechos reservados. Para más información, visite nuestro sitio web: [www.nikko-mallett.com](http://www.nikko-mallett.com)



PAGINA # 5

PAGINA # 5

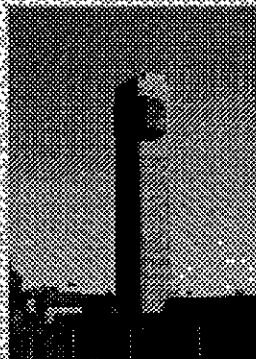
PAGINA # 5

Grupo de Negocios  
Sintega

El grupo de Negocios Sintega, que incluye las actividades de ingeniería, arquitectura, construcción y mantenimiento, se ha consolidado como una de las principales empresas del sector. Sus servicios se ofrecen en los campos de Ingeniería, Arquitectura, Construcción y Mantenimiento. El grupo de Negocios Sintega, que incluye las actividades de ingeniería, arquitectura, construcción y mantenimiento, se ha consolidado como una de las principales empresas del sector. Sus servicios se ofrecen en los campos de Ingeniería, Arquitectura, Construcción y Mantenimiento.

Proyectos

El grupo de Negocios Sintega, que incluye las actividades de ingeniería, arquitectura, construcción y mantenimiento, se ha consolidado como una de las principales empresas del sector. Sus servicios se ofrecen en los campos de Ingeniería, Arquitectura, Construcción y Mantenimiento.



Acad. de cables para la industria  
de la Construcción y  
Electromecánica

Este taller de cables para la industria de la construcción y electromecánica, se ha consolidado como una de las principales empresas del sector. Sus servicios se ofrecen en los campos de Ingeniería, Arquitectura, Construcción y Mantenimiento. El taller de cables para la industria de la construcción y electromecánica, se ha consolidado como una de las principales empresas del sector. Sus servicios se ofrecen en los campos de Ingeniería, Arquitectura, Construcción y Mantenimiento.

Acad. de Cables para la Industria

Este taller de cables para la industria de la construcción y electromecánica, se ha consolidado como una de las principales empresas del sector. Sus servicios se ofrecen en los campos de Ingeniería, Arquitectura, Construcción y Mantenimiento. El taller de cables para la industria de la construcción y electromecánica, se ha consolidado como una de las principales empresas del sector. Sus servicios se ofrecen en los campos de Ingeniería, Arquitectura, Construcción y Mantenimiento.

NIKIO-MILLER

PAGINA # 6

PAGINA # 6

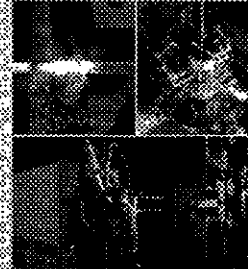
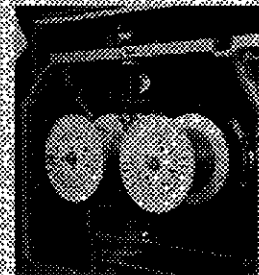
PAGINA # 6

NIKIH MILLER

Grupo de Seguridad  
reconstruye a su hijo

Las hermanas de un niño que murió en un accidente aéreo en 1972, cuando él tenía 12 años, se reunieron con sus padres en un momento de duelo y se comprometieron a reconstruir la vida de su hijo. El grupo de seguridad se comprometió a reconstruir la vida de su hijo. El grupo de seguridad se comprometió a reconstruir la vida de su hijo. El grupo de seguridad se comprometió a reconstruir la vida de su hijo.

El grupo de seguridad se comprometió a reconstruir la vida de su hijo. El grupo de seguridad se comprometió a reconstruir la vida de su hijo. El grupo de seguridad se comprometió a reconstruir la vida de su hijo.

El grupo de seguridad  
reconstruye a su hijo

El grupo de seguridad se comprometió a reconstruir la vida de su hijo. El grupo de seguridad se comprometió a reconstruir la vida de su hijo. El grupo de seguridad se comprometió a reconstruir la vida de su hijo.

El grupo de seguridad se comprometió a reconstruir la vida de su hijo. El grupo de seguridad se comprometió a reconstruir la vida de su hijo. El grupo de seguridad se comprometió a reconstruir la vida de su hijo.

PAGINA # 7

PAGINA # 7

PAGINA # 7

Grupo de Negocio

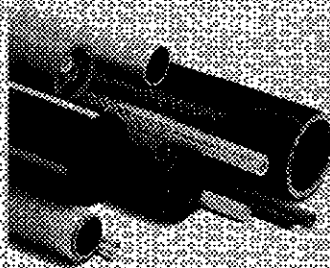
Tubos y Conectores

Este grupo de negocio se dedica a la fabricación y comercialización de tubos y conectores para aplicaciones industriales y agrícolas. Los productos se fabrican en acero inoxidable y aluminio, ofreciendo alta resistencia y durabilidad. El grupo cuenta con una amplia experiencia en el sector y ofrece servicios de asesoramiento técnico y comercial a sus clientes.

El grupo de negocio también ofrece servicios de mantenimiento y reparación de tuberías y conexiones. Para ello, cuenta con un equipo de técnicos altamente cualificados y con los materiales necesarios para realizar cualquier tipo de trabajo. El grupo de negocio se compromete a ofrecer un servicio de calidad y a la satisfacción de sus clientes.

Tubos Eléctricos Subterráneos

Este grupo de negocio se dedica a la fabricación y comercialización de tubos eléctricos subterráneos para aplicaciones en entornos urbanos y rurales. Los productos se fabrican en PVC y PEAD, ofreciendo alta resistencia y durabilidad. El grupo cuenta con una amplia experiencia en el sector y ofrece servicios de asesoramiento técnico y comercial a sus clientes.



NOVEDAD MULLER

PAGINA # 9

PAGINA # 9

PAGINA # 9

**WIEDENBACH**

Wiedebach es un fabricante con más de 40 años de experiencia en el mundo de la electrónica y la informática. Actualmente ofrece a sus clientes una amplia gama de productos que cubren desde el mundo de la electrónica de consumo hasta el mundo de la electrónica profesional. Wiedebach es un fabricante de productos de alta calidad y con un servicio al cliente excepcional. Wiedebach es un fabricante de productos de alta calidad y con un servicio al cliente excepcional.

Productos:  
Impresora de Chorro de Tinta  
Escáner  
Software

Computadores

Brújula

Software de Tinta

TV

Conectores de Datos

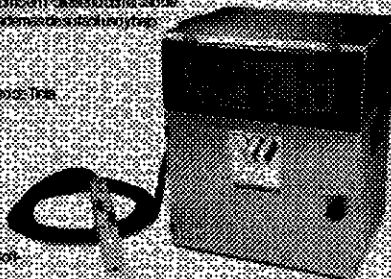
Web

Estados Unidos y Wiedebach

de cable

TV

Perifericos



2507 200 XP

Wiedebach es un fabricante con más de 40 años de experiencia en el mundo de la electrónica y la informática. Actualmente ofrece a sus clientes una amplia gama de productos que cubren desde el mundo de la electrónica de consumo hasta el mundo de la electrónica profesional. Wiedebach es un fabricante de productos de alta calidad y con un servicio al cliente excepcional.

Wiedebach es un fabricante de productos de alta calidad y con un servicio al cliente excepcional.

Wiedebach es un fabricante de productos de alta calidad y con un servicio al cliente excepcional.

Wiedebach es un fabricante de productos de alta calidad y con un servicio al cliente excepcional.

Wiedebach es un fabricante de productos de alta calidad y con un servicio al cliente excepcional.

WIEDENBACH



PAGINA # 11

PAGINA # 11

PAGINA # 11

## KYOCERA

Kyocera Corporation (antes, Inco) Caliente en Carolina del Norte E. U. A. diseña y fabrica una gama completa de productos de cerámica para la industria del cable. En particular se especializa en los sistemas de alfileres y en el aislamiento.



### Aplicaciones:

Múltiples  
Estrado tipo  
Estrado hermético  
Estrado grueso

Los cerámicos y polímeros están siempre listos para estrado sencillo y de múltiples para todos los diferentes modelos de maquinaria. De manera especial la mayoría de productos para las necesidades más exigentes. Si usted desea, envíenos un correo electrónico.



Encontramos los materiales Zirconio KZ-70 esta cerámica es la primera elección para la mayoría de aplicaciones en el estrado de materiales a tensores y tensores, como conductores, tubo, tubo espaciado, bridas, juntas, juntas y en aislantes de apoyo y otros. También ofrecemos para soldar y sistemas de aislamiento.

### Beneficios:

1. Limpio
2. Capetura
3. Anillo de estrado
4. Fijación
5. Fijación
6. Claves

Los productos de cerámica de Kyocera y también productos cerámicos como los componentes de los sistemas de estrado y aislamiento. Si usted desea, envíenos un correo electrónico.



Si usted desea una vista más amplia de los productos de Kyocera, envíenos un correo electrónico y respondamos a sus preguntas y necesidades.

KYOCERA

11

PAGINA # 12

PAGINA # 12

PAGINA # 12

BOLIBIT

**BALLOFFET**

En 1878 Charles BALLOFFET hace su primer progreso en el mundo al presentar el primer cilindro de acero. Este cilindro es el primer cilindro en el mundo que barre la superficie del cilindro, eliminando los defectos de la superficie.

**Producción:**  
Cilindros de acero para motores de automoción y maquinaria industrial.  
Cilindros de acero para motores de aviación.  
**Tipos:**  
Cilindros para motores de aviación.

**Aplicaciones:**  
Herramienta de cilindro.  
Eje de transmisión.  
Máquina.  
Cilindro.  
Herramienta de cilindro.



El cilindro de acero para motores de aviación, es el cilindro de acero de alta resistencia que se utiliza en los motores de aviación.

El cilindro de acero para motores de aviación, es el cilindro de acero de alta resistencia que se utiliza en los motores de aviación.

El cilindro de acero para motores de aviación, es el cilindro de acero de alta resistencia que se utiliza en los motores de aviación.

El cilindro de acero para motores de aviación, es el cilindro de acero de alta resistencia que se utiliza en los motores de aviación.

12

PAGINA # 13

PAGINA # 13

PAGINA # 13

**IBESTIS**

IBESTIS es una empresa localizada en Pórtico 15001. ESTA dedicada a la fabricación de componentes y accesorios para autos para los fabricantes de cables. Entre sus productos más importantes están: cables para el sistema de la transmisión, la suspensión y los sistemas de frenos.

Sensores de Aire - Air Mass  
Sensores de Aire - MAF Vane  
Sensores de Aire - Manifold



Productos de las cadenas de Cables  
Controladores y Descontroladores de Cables

El cable es un conductor que transmite energía eléctrica y se utiliza en la fabricación de cables para la transmisión de energía eléctrica. El cable es un conductor que transmite energía eléctrica y se utiliza en la fabricación de cables para la transmisión de energía eléctrica.

Los cables son un conductor que transmite energía eléctrica y se utiliza en la fabricación de cables para la transmisión de energía eléctrica.

**Productos de Cadenas de Cables**

Los productos de las cadenas de cables son un conductor que transmite energía eléctrica y se utiliza en la fabricación de cables para la transmisión de energía eléctrica.

**Controladores y Descontroladores de Cables**

Los controladores y descontroladores de cables son un conductor que transmite energía eléctrica y se utiliza en la fabricación de cables para la transmisión de energía eléctrica.

IBESTIS

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA



PAGINA # 14

PAGINA # 14

PAGINA # 14

## BWE

BWE Es un grupo de máquinas de la familia de máquinas de corte y aumate para el corte de cables y alambres de acero y aluminio. Se pueden utilizar para el corte de cables y alambres de acero y aluminio. Estas máquinas son ideales para el corte de cables y alambres de acero y aluminio en las industrias de fabricación y construcción. Se pueden utilizar para el corte de cables y alambres de acero y aluminio en las industrias de fabricación y construcción.

## Tipos de máquinas:

## Máquinas Cortadoras de Fie:

- CW10 - Máquina manual de corte y aumate: 0.25 mm a 0.50 mm
- CW20 - Máquina manual de corte y aumate: 0.25 mm a 1.20 mm
- CW1 - Máquina portátil de corte y aumate: 0.25 mm a 0.50 mm
- CW2 - Máquina portátil de corte y aumate: 0.25 mm a 1.20 mm
- CW3 - Máquina portátil de corte y aumate: 0.25 mm a 1.20 mm
- CW4 - Máquina portátil de corte y aumate: 0.25 mm a 1.20 mm
- Autocorte B11 - Máquina manual de corte y aumate: 0.25 mm a 0.50 mm

## Aplicaciones:

Para el corte de cables y alambres de acero y aluminio.

---

## VIII CONCLUSIONES

---

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

El objetivo de proyecto fue diseñar un catálogo para que por medio de este, la empresa Mejicoro pudiera mostrar todos los productos que pretende distribuir en el mercado y así lograr un mayor impacto e imagen al usuario.

Se efectuó un diseño de catálogo ya que el diseño editorial es un área de gran interés para mí. Las páginas interiores distinguen los productos e información. Se logró a través de grafismos incluyendo placas y textura del fondo para dar armonía en la página. El catálogo lo hice con programas de Macintosh; PhotoShop, Page Maker e Illustrator.

El programa Illustrator lo utilice para dibujar los logotipos.

El Page Maker es un excelente programa en el que tuve muy buen resultado en el manejo de las páginas.

El PhotoShop lo utilice para almacenar y retocar las fotografías. El resultado fue como se planeó; limpio, versátil, dinámico y con un buen diseño.

---

---

## IX BIBLIOGRAFIA

---

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

Swann Alan

EL COLOR EN EL DISEÑO GRÁFICO

Ed. G. Gili, Barcelona 1993.

Muller Brockmann Josef

SISTEMAS DE RETICULAS

Ed. G. Gili, 2ª edición México 1992

Swann Alan

COMO DISEÑAR RETICULAS

Ed. G. Gili, S. A. DE C. V., Londres 1989

Sander Norman, Bevigton William

MANUAL DE PRODUCCION DEL

DISEÑADOR GRAFICO

Ed. G. Gili, Barcelona 1993.

COSTOS Y PRESUPUESTO

COSTOS Y PRESUPUESTO

COSTOS Y PRESUPUESTO

Con referencia en el diseño del catálogo presento a continuación el desglose del presupuesto que fué elaborado en el mes de agosto de 1998.

Es el desglose siguiente:

Diseño 16 páginas	\$6000.00
Fotografías	\$1750.00
Scanners	\$3300.00
Juego de 4 negativos 4 cartas	\$660.00
Prueba de color	\$400.00
Impresión Tiraje 1000	\$6950.00
Papel	\$8050.00
Acabado UV	\$1550.00
<b>Total</b>	<b>\$28,660.00</b>