



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE JOYERÍA EN PLATA A
ALEMANIA PARA LA EMPRESA DISEÑOS NAED S.A.**

**DISEÑO DE UN PROYECTO PARA UNA ORGANIZACIÓN
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:**

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTA:

**ANDREA GONZÁLEZ SOLANO
RAÚL ALEJANDRO RAMÍREZ ÁLVAREZ**

ASESOR:

MTRA. FISCHER DE LA VEGA LAURA ESTELA



MÉXICO, D.F.

2008



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.

Agradecemos a nuestros padres, amigos y maestros que nos han enseñado a ser cada día mejores profesionistas, pero más importante aun cuando nos enseñaron a ser mejores seres humanos...

INTRODUCCIÓN	3
CAPÍTULO 1. DEFINICIÓN DEL PROYECTO	4
1.1. NOMBRE DEL PROYECTO Y EMPRESA	5
1.2. NATURALEZA, DESCRIPCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO	6
1.3. MISIÓN Y VISIÓN DEL PROYECTO	7
1.4. FODA DEL PROYECTO	8
1.5. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DEL PROYECTO	9
CAPÍTULO 2. ANÁLISIS DE LA EMPRESA	11
2.1 ESTUDIO ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA	12
2.1.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA	12
2.1.2 MISIÓN, VISIÓN Y FILOSOFÍA EMPRESARIAL	13
2.1.3 CONSTITUCIÓN LEGAL	14
2.1.4 CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES Y PROGRAMAS DE FOMENTO	15
2.1.5 POLÍTICAS	17
2.1.6 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA	18
2.1.7 SUELDOS Y SALARIOS	24
2.1.8 FODA EMPRESARIAL	25
2.2 ESTUDIO TÉCNICO DE LA EMPRESA	26
2.2.1 LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA	26
2.2.2 TAMAÑO Y CAPACIDAD DE LA PLANTA	27
2.2.3 OTROS ACTIVOS	29
2.2.4 PROCESO DE PRODUCCIÓN	30
2.2.5 COSTOS DE PRODUCCIÓN	35
2.2.6 CONTROL DE CALIDAD	43
2.2.7 COBERTURA DE RIESGOS	44
2.2.8 INVERSIÓN TECNOLÓGICA	45
CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DEL PRODUCTO	46
3.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	47
3.2 USO DEL PRODUCTO	50
3.3 BIENES SUSTITUTOS Y COMPLEMENTARIOS	51
3.4 IMAGEN	52
3.5 ENVASE Y EMBALAJE	53
3.6 FRACCIÓN ARANCELARIA	55
3.7 NORMAS OFICIALES	56
3.8 RESPALDO AL PRODUCTO	57
CAPÍTULO 4. ANÁLISIS Y SELECCIÓN DE MERCADO	58
4.1 DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA	59
4.2 PARTICIPACIÓN NACIONAL	60
4.3 SELECCIÓN DE MERCADO META	63
4.4 MEDICIÓN DEL MERCADO	67
4.5 BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS	69
4.6 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	71
4.7 CANALES DE DISTRIBUCIÓN	74
4.8 COMPETENCIA	79
4.9 MODALIDADES DE PAGO Y FORMALIZACIÓN DE LA COMPRA VENTA	80
4.10 INCOTERMS	84
4.11 MEZCLA DE MERCADOTECNIA	90
4.12 CLIENTES POTENCIALES	92
4.13 TRAMITES ADUANALES O DE EXPORTACIÓN	94

CAPÍTULO 5. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN FINANCIERA	98
5.1 PRESUPUESTOS DE OPERACIÓN	99
5.1.1 PRESUPUESTO DE VENTAS	99
5.1.2 PRESUPUESTO DE MATERIAS PRIMAS	106
5.1.3 PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA	118
5.1.4 PRESUPUESTO DE GASTOS DE FABRICACIÓN	119
5.1.5 PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN	120
5.2 PRESUPUESTOS FINANCIEROS	121
5.2.1 PRESUPUESTO DE EFECTIVO	121
5.2.2 ESTADO DE RESULTADOS PRO FORMA	122
5.2.3 BALANCE GENERAL PRO FORMA A 5 AÑOS	123
5.3 EVALUACIÓN FINANCIERA	130
5.3.1 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)	130
5.3.2 TASA PROMEDIO DE RENDIMIENTO CONTABLE (TPRC)	131
5.3.3 VALOR PRESENTE NETO (VPN)	132
5.3.4 ÍNDICE DE VALOR PRESENTE (IVP)	133
5.3.5 VALOR ACTUAL NETO EQUIVALENTE (VANE)	134
5.3.6 TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR)	135
RESUMEN EJECUTIVO	136
BIBLIOGRAFÍA / REFERENCIAS	137
ANEXOS	138

INTRODUCCIÓN

Hoy en día México cuenta con una estabilidad económica (con el respaldo de un sistema financiero sólido) que permite hacerse de buenas relaciones comerciales a nivel mundial, permitiendo a su vez que las industrias nacionales busquen el mejoramiento de sus procesos, nuevos mercados potenciales, nuevas tecnologías y nuevos retos de competitividad en calidad, innovación y creación de proyectos que impacten positivamente en la economía nacional.

Desde hace algunos años las relaciones entre México y la Unión Europea se han ido estrechando en sucesivos acuerdos de distinto carácter. El acuerdo firmado más recientemente (como parte del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea) es el TLCUE, que entró en vigor el pasado 1 de julio del 2000, el cual garantiza el acceso preferencial y seguro de los productos mexicanos a uno de los mercados más grandes del mundo.

México ha comprobado que el desarrollo de proyectos de exportación en las medianas empresas ha logrado un gran avance diversificando mercados, productos y generando nuevas fuentes de ingreso que signifiquen al país y a los empresarios mexicanos un impulso en inversión extranjera directa, transferencias de tecnologías y el establecimiento de alianzas estratégicas.

Ante esta oportunidad de crecimiento y de impulso para la activación económica del país, los empresarios mexicanos deben comenzar proyectos que signifiquen una mayor atención por los mercados internacionales buscando primordialmente: identificación de necesidades del consumo europeo y que mejor producto (actualmente demandado) que la Plata Mexicana que es todo un icono de orfebrería, innovación, esfuerzo, calidad y arte cien por ciento HECHO EN MÉXICO.

La Joyería en Plata Mexicana representa todo un estilo de vida, glamour y de negocio en varias localidades del país y a nivel internacional colocando a México dentro de los 6 principales exportadores. Taxco de Alarcón en Guerrero, representa simbólicamente el lugar donde la plata nace, se labra y se comercializa como todo un producto de primer mundo pero que tristemente se encuentra encerrado a un mercado exclusivamente local (nacional) debido a un alto desconocimiento de los procesos y tecnicismos que conlleva la exportación.

Por esto se presenta el siguiente Proyecto de Exportación a la Joyera “Diseños NAED” S.A. buscando abrir una nueva generación de joyeros mexicanos exportadores que busquen constantemente el crecimiento de sus negocios. El cual dicho estudio también buscara entablar el proceso de comercialización de productos de plata (joyería en su caso) al país de Alemania, teniendo siempre como enfoque las fortalezas del negocio local y así posicionar los productos nacionales como una imagen de calidad, innovación y vanguardia.

CAPITULO 1:

Definición Del Proyecto

1.1 NOMBRE DEL PROYECTO Y EMPRESA

El presente proyecto lleva por nombre “Plan de Negocios de Exportación de Joyería en Plata”, el cual será presentado como proyecto de titulación y a su vez es realizado en beneficio de la Empresa “Diseños NAED S.A.” ubicado en Taxco Guerrero, México.

1.2 NATURALEZA, DESCRIPCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

La realización de este proyecto se basa en la existencia de pequeñas empresas mexicanas que se encuentran en altas posibilidades de expandir su mercado, de modo, de incrementar sus ingresos, clientes y posibilidades de desarrollo en calidad y competencia a nivel mundial.

En esta ocasión el presente proyecto estará inclinado a elaborar un Plan de Negocios de Exportación para un taller artesanal procedente de Taxco, Guerrero que con 20 años de experiencia de respaldo en la elaboración de diseños de joyería en plata de alta calidad, busca las posibilidades de expandir su negocio de una forma muy poco común dentro de sus competidores locales. Contando a su favor con los bajos costos de producción que actualmente lleva en la elaboración de su producto, fácil accesibilidad a la compra de tecnología de producción, programas de fomento gubernamental y a una existente demanda de joyería en plata a nivel mundial.

La naturaleza del proyecto es de carácter ejecutivo, es decir, podrá presentarlo como un documento que justifique su viabilidad y rendimiento como un proyecto de inversión ante instituciones gubernamentales como NAFINSA, BANCOMEXT y Secretaría de Economía o en otros casos a instituciones financieras del sector privado que promuevan el desarrollo de empresas en posibilidades de crecimiento y exportación.

Actualmente México ha celebrado diversos tratados en comercio con la mayoría de los mercados más prometedores y grandes en el mundo, representando para el empresario mexicano toda una gama de posibilidades para la búsqueda de nuevos clientes y nuevos esquemas de negocio que promuevan asimismo su crecimiento. Por ello, en México es una buena recomendación para realizar este tipo de proyectos, que por cuestiones de falta de información, preparación, cultura y conocimientos técnicos en la materia no había realizado anteriormente nuestro pequeño empresario.



"Glamour y Belleza siempre contigo"

1.3 MISIÓN Y VISIÓN DEL PROYECTO

Misión

Elaborar un plan de negocios de exportación con la finalidad de dar a conocer los diseños de la joyería "NAED" Internacionalmente.

Visión

Obtener financiamiento para hacer las reestructuraciones necesarias a la empresa y posicionar de este modo sus diseños a nivel nacional e internacional.

1.4 ANÁLISIS FODA DEL PROYECTO

Fortalezas

- El proyecto cuenta con un detallado análisis de la demanda, industria y técnico-administrativo de la empresa de modo que garantice el éxito del mismo.
- Como profesionistas, conocedores de la materia proporcionamos una información y reestructuración veraz y eficaz.
- El producto innovador se venderá por si solo.

Oportunidades

- Existe un nivel alto de apoyo y fomento de proyectos de exportación por parte del gobierno Mexicano hacia pequeños empresarios o negocios familiares.
- La plata mexicana cuenta con buen reconocimiento mundial.
- Existen programas y desarrollo tecnológico y creativo que permitirá a nuestro empresario crecer.

Debilidades

- Se cuenta con muy poca experiencia
- Los datos de la demanda deben actualizarse cada 6 meses.

Amenazas

- Existe una creciente oferta de empresas que inician sus actividades en comercio internacional.
- Al incursionar en mercados mundiales se adquieren competidores a nivel mundial.
- El número de programas para apoyo a empresas es a un número limitado, existe una fuerte competencia.

1.5 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

- Sugerir la constitución legal más conveniente al productor de joyería para su actividad y el desarrollo del proyecto.
- Definir la estructura administrativa necesaria para llevar acabo el proyecto.
- Exponer los diferentes programas de fomento a pequeñas empresas para comenzar sus actividades de exportación.
- Elaborar un estudio técnico de las instalaciones, investigando tecnología o métodos que pudiesen beneficiar el proceso productivo.
- Realizar estudios de mercado meta, distribución y clientes para determinar la viabilidad del proyecto.
- Regular los términos de calidad, medida y transporte del producto para su correcto manejo en comercio internacional.
- Realizar un estudio financiero y económico del proyecto, revisando su sensibilidad, rentabilidad y necesidades de inversión.

CAPITULO 2:

Análisis de la Empresa

2.1 ESTUDIO ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA

2.1.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

El taller familiar “NAED” es fundado en Marzo del 2003 por el artesano Eder J. Toledo Aviles como dueño, artesano y vendedor único.

Todo comenzó cuando existió la necesidad de independizarse de su antiguo patrón que era dueño mismo de otro taller de joyería de plata, el cual mostraba un gran desinterés por el crecimiento de la empresa. La necesidades de joven artesano iban mucho más allá del las perspectivas de su patrón. La falta de dedicación, sueldos bajos, imposibilidades de crecer y la constante perdida de calidad en los productos hicieron al joven de tan solo 25 años de edad retirarse del taller para emprender su propio negocio.

El principiante Eder Toledo laboró durante 10 años, tiempo suficiente para adquirir la experiencia necesaria en la producción, diseño y conocimientos técnicos que demanda un taller de joyería. Sus primeros diseños fueron realizados y producidos dentro de su hogar (actual taller) y ofrecidos a platerías ya establecidas dentro del municipio.

Al inicio el joven Eder Toledo se vio envuelto en algunas dificultades como lo eran la falta de efectivo, falta de herramienta especializada, falta de clientes potenciales. Obstáculos que hoy en día ha logrado superar o lidiar.

Hoy en día ante la creciente demanda de sus diseños, logró ubicarse en un local dentro del “Tianguis de Taxco”, lugar altamente concurrido por turistas nacionales y extranjeros, dueños de joyerías y diseñadores principalmente, resultando esto benéfico para las ventas de su producto y presentación de su obra.

Durante los 5 años en lo que ha ejercido su actividad, se han presentado ventas de exportación indirecta a los países como: Chile, Puerto Rico, Honduras y Costa Rica. Ante esta situación, se planteo la oportunidad de elaborar un plan de negocios que permita al joven Artesano Eder Toledo incrementar sus ventas y utilidad del taller.

Actualmente surca en una competencia muy rendida ya que a través de los años el comercio de joyería de plata en Taxco se ha vuelto la actividad principal del mismo, por lo cual en ocasiones ha sufrido el robo de sus diseños y por lo tanto de su exclusividad y calidad. Para ello el joven se ha visto en la necesidad de incursionar en nuevos mercados internacionales y nacionales junto con la diversificación de sus diseños a gran escala.

2.1.2 MISIÓN, VISIÓN Y FILOSOFÍA EMPRESARIAL

Misión

Producir joyería de plata de primera calidad y generar moda vanguardista en la elaboración de diversos diseños nacionales satisfaciendo gustos de hombres y mujeres en el mundo.

Visión

Posicionar la joyería de plata mexicana como un producto de calidad y reconocimiento mundial.

Filosofía

Diseños NAED tiene como valores primordiales la responsabilidad, honestidad y confianza en la elaboración de cada uno de sus diseños, al mismo tiempo es vital que las personas que laboran conjuntamente con nuestra organización se sientan orgullosas de pertenecer a una empresa 100% mexicana, preocupada por sus empleados y clientes, siendo ambos imprescindibles en el funcionamiento y desarrollo de la misma.

2.1.3 CONSTITUCIÓN LEGAL

Se sugiere se constituya como persona moral en una sociedad mercantil denominada Sociedad Anónima (S.A.) y de acuerdo con las leyes vigentes pertenecerá al siguiente régimen:

Personas morales del Régimen General

Es para las sociedades mercantiles, asociaciones civiles de profesionales que:

- Realicen actividades lucrativas,
- Sociedades cooperativas de producción,
- Instituciones de crédito tales como bancos y casas de bolsa,
- Organismos descentralizados que comercialicen bienes o servicios, entre otras.

Lo anterior obedece a las expectativas de crecimiento de diseños NAED, ya que no existe un límite en el monto de facturación anual.

2.1.4 CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES Y PROGRAMAS DE FOMENTO

Obligaciones Fiscales

Una vez que decida tributar en el régimen general, deberá cumplir las siguientes obligaciones:

1. Inscribirse o darse de alta.
2. Llevar contabilidad y conservarla.
3. Expedir y conservar comprobantes fiscales por las actividades que realice.
4. Presentar declaraciones informativas.
5. Formular un estado de posición financiera y levantar inventario de existencias al 31 de diciembre de cada año.
6. Presentar declaración anual.
7. Expedir constancias. Si tiene trabajadores deberá entregarles constancia de las percepciones que les pague y las retenciones que les efectúe, a más tardar en el mes de enero de cada año.
8. Efectuar retenciones. Se deberá efectuar la retención del impuesto sobre la renta cuando se paguen sueldos o salarios a trabajadores, y en su caso, entregarles en efectivo las cantidades que resulten a su favor por concepto de crédito al salario.
9. Otras obligaciones:
 - Llevar un registro específico de las inversiones por las que se tomó la opción de deducción inmediata.
 - Calcular en la declaración anual del impuesto sobre la renta, la participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa (PTU).

Programas de Fomento

Crediexporta Proyectos de Inversión

¿Qué es Crediexporta Proyectos de Inversión?

Son créditos otorgados por Bancomext para apoyar el crecimiento y la modernización de la planta productiva, así como el desarrollo de nuevos proyectos productivos dentro de la cadena productiva de exportación y de las empresas generadoras de divisas o que sustituyen importaciones.

Estos apoyos financieros pueden canalizarse a:

- Adquisición de maquinaria, equipo y, en general, activos fijos para la producción, empaque y distribución de bienes o servicios, de origen nacional o importada.
- Proyectos de inversión para la implantación, adecuación, ampliación o modernización de instalaciones productivas y bodegas de almacenamiento.
- Adquisición de instalaciones productivas o bodegas.
- Proyectos turísticos en centros con afluencia de extranjeros.
- Construcción y equipamiento de naves industriales para venta o arrendamiento a empresas extranjeras en México, maquiladoras y/o exportadoras.
- Financiar contratos de arrendamiento de naves industriales de largo plazo.

¿Quiénes pueden solicitar el CREDIEXPORTA Proyectos de Inversión?

- Las empresas y personas físicas que sean exportadores.
- Todos los proveedores de exportadores, esto es que provean insumos, servicios o bienes intermedios o finales, que se incorporen a productos o servicios de exportación.
- Empresas generadoras de divisas y sus proveedores.
- Las empresas mexicanas en sus operaciones de importación de maquinaria, equipo y en general bienes de capital.

- Desarrolladores u operadores de proyectos turísticos hoteleros e inmobiliarios en zonas de alta afluencia extranjera.

¿Qué se financia?

- Hasta el 50% del importe del proyecto o inversión, tratándose de empresas y proyectos de nueva creación.
- Hasta el 85% del importe del proyecto o inversión, en el caso de modernizaciones o ampliaciones de empresas en marcha.

¿A que plazo se otorgan los créditos?

Hasta 10 años, en función a los flujos esperados del proyecto y a la vida útil del equipo adquirido. Es factible otorgar un periodo de gracia para el pago de capital durante la etapa preoperativa del proyecto.

¿Qué debo hacer para tramitar un crédito CREDIEXPORTA Proyectos de Inversión?

Contactar a uno de nuestros ejecutivos en el Centro Bancomext más cercano, para diseñar conjuntamente el esquema de apoyo financiero que mejor se adapte a sus necesidades y presentar formalmente su solicitud de crédito.

¿En qué tiempo se reciben los recursos del crédito?

Una vez contratada la línea, en un máximo de 48 horas hábiles posteriores a la fecha en que el cliente presenta la solicitud de disposición de recursos, conforme al calendario de disposiciones autorizado.

Decreto por el que se otorgan facilidades en materia aduanera y de comercio exterior

Con este Decreto, el gobierno asume el compromiso de trabajar en la eliminación de barreras no arancelarias que representan altos costos y cargas innecesarias para las empresas, dar certidumbre y agilidad a los trámites de comercio exterior y fortalecer el uso de Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC's) en procedimientos de comercio exterior, contribuyendo a la facilitación del comercio y por lo tanto a la competitividad.

La publicación de este Decreto corresponde al anuncio efectuado por el Presidente Felipe Calderón a principios del mes de marzo del presente, en donde explicó las diez medidas fundamentales en el marco del Programa de Apoyo a la Economía, contemplando entre otros, la implementación de un proceso de simplificación del comercio exterior para que las micro, pequeñas y medianas empresas cuenten con acceso equitativo a los insumos que necesitan para producir de manera más eficiente y más competitiva, la eliminación de aranceles y regulaciones no arancelarias que hoy son obsoletas, así como el fomento del uso de trámites electrónicos, haciendo más eficientes los trámites aduanales para reducir los costos de producción y favorecer la competitividad del país.

Estas medidas se dividen en tres grandes rubros y se describen a continuación:

a) Regulaciones eliminadas:

-Precios estimados..... Se elimina el esquema para 332 fracciones arancelarias (vidrio, hierro y acero, herramientas, juegos y juguetes, textiles, calzado, productos químicos, etc.) y se queda exclusivamente para vehículos usados.

b) Medidas de simplificación y facilitación:

- Registro Único: Se instruye a la Secretaría de Economía analizar mecanismos para unificar y desregular los programas de fomento a las exportaciones establecidos en los decretos IMMEX, ALTEX, ECEX, DRAWBACK, y elaborar el proyecto de decreto para fusionarlos, todo ello bajo un sólo Decreto.

c) Trámites electrónicos:

- Ventanilla Digital: Este Decreto sienta las bases para establecer en México un esquema de ventanilla digital, a fin de que de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal que operen instrumentos, programas y regulaciones relacionadas con el comercio exterior, se encuentren interconectadas electrónicamente. Esto con la finalidad de implementar un esquema en el que el particular envíe una sola vez en forma expedita y por una entrada única (“one-stop-shop”) todos los requerimientos relacionados con las exportaciones, importaciones y tránsito, exigidos por el gobierno.

2.1.5 POLÍTICAS

Al tratarse de un taller artesanal familiar, las políticas por escrito no existen, lográndose solo determinar que el control directivo esta altamente centralizado en el jefe de la empresa.

Para asegurar el éxito del proyecto la empresa se vera obligada y comprometida al cumplimiento de las siguientes políticas:

Políticas generales

- Existirá un horario de trabajo fijo que será de 9:00 a.m. a 6:00 p.m. con una hora de descanso para la comida.
- Todo candidato a la vacante deberá ser sometido a una entrevista, con el fin de validar sus datos generales, su preparación, expectativas, experiencia, e intereses.
- Los candidatos solicitados serán sometidos a capacitación.

Ventas

- El precio de la mercancía tendrá vigencia de 15 días.
- Para la formación del precio se tomara en consideración el precio de la base de plata.
- La negociación correrá por parte de este departamento, siendo plasmadas todas las especificaciones en el contrato de compra venta, para su revisión y autorización por el jefe Administrativo.
- Se otorgaran créditos por un plazo no mayor a 30 días.
- En caso de exportación los precios sólo serán validos por una semana.
- Todos los permisos y certificados deberán adecuarse al país de entrega de la mercancía.

Compras

- Las compras se realizarán por volumen cada mes para disminuir costos.
- Se evaluara el material en calidad y forma de entrega cada mes con relación a otros que nos puedan ofrecer mejores condiciones en este ámbito.
- La logística de distribución se planeará de acuerdo al destino de la mercancía.
- Se llevará el siguiente método de control de inventarios PEPS (primeras entradas, primeras salidas).

Personal

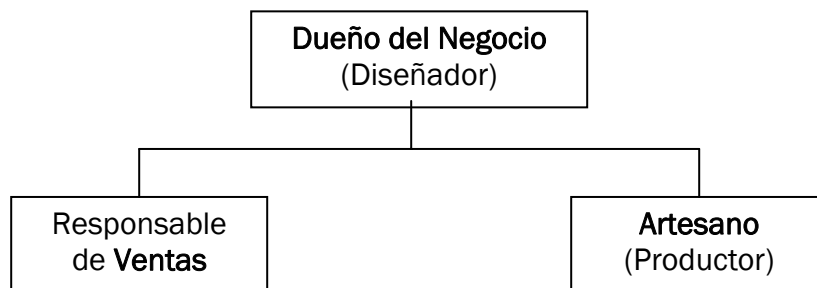
- Se evaluara por cada trabajo realizado el desempeño y calidad en tiempo y forma.
- No se otorgarán préstamos ni adelantos de sueldo a nadie.
- Existirá completa confidencialidad con la elaboración de los diseños e indumentarias desarrolladas para laborar la joyería.
- El personal estará obligado a la utilización de sus gafas y de guantes protectores dentro del taller.

Administrativas

- Se destinara el 15% de las utilidades del negocio a reinvertir en maquinaria u otras innovaciones tecnológicas que mejores el desempeño de la empresa.
- Se destinara el 20% de utilidades a cubrir adeudos presentes en materia de préstamos crediticios o siniestros en la calidad de los productos.

2.1.6 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

De acuerdo a la clasificación de las empresas, El taller “NAED” es considerado un taller artesanal de carácter familiar de la cual podemos deducir su estructura organizacional de la siguiente manera:



Organigrama actual de la empresa.

Siendo actualmente 3 personas quienes cubren dichos puestos, procederemos a revisarlos con mayor detenimiento en las siguientes paginas del Plan de Exportación en de la Descripción de Puestos.

Para el desarrollo del proyecto de exportación llegamos a un entendido con el dueño del taller que, para lograr la satisfacción de clientes extranjeros necesitamos aumentar en parte proporcional el número de artesanos (productores) para cubrir las diferentes demandas que actualmente existen.

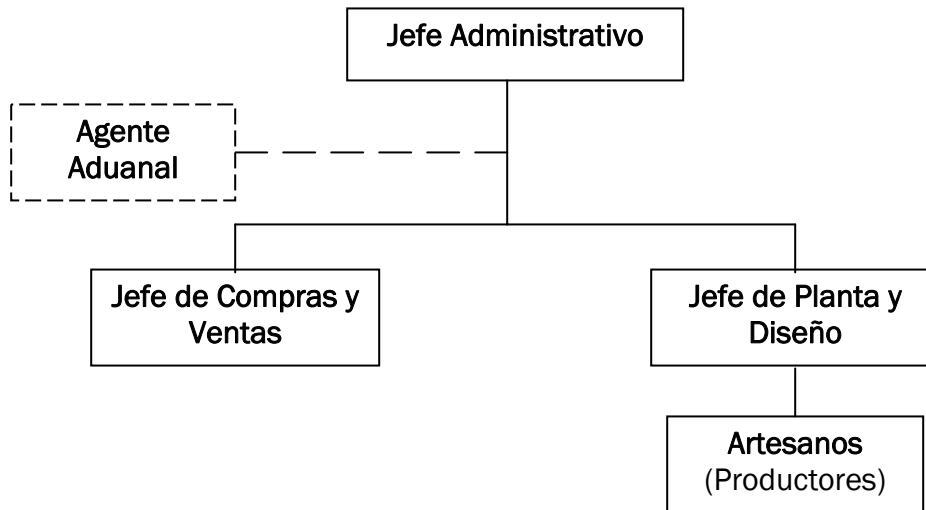
No. Artesanos	No. De Juegos Elaborados a la Semana
1	90
2	180
3	270
4	360
5	450

Entendiendo por juego a 1 pieza de collar, anillo, pulsera, dije, o 1 par de aretes según sea el tipo de joya.

Por otra parte, de acuerdo a los antecedentes de nuestro empresario, no cuenta con ningún tipo de experiencia en materia de comercio exterior siendo este el principal obstáculo por lo cual no ha realizado la exportación de sus productos.

Para lo cual sugerimos primordialmente la contratación de los servicios aduaneros del Agente Aduanal **Gregorio Oñate Coronado** patente: **3839** con domicilio fiscal ubicado en **Calle norte 196 no. 694 esq. av. tahl col. pensador mexicano, México, D.F.** a los teléfonos **57719902** y **57718279** ó correo electrónico **gonate@owcia.com** el cual proporcionara el trámite legal de exportación con el país importador.

La reestructuración de nuestra empresa deberá tener la siguiente estructura administrativa.



Organigrama ideal de la empresa para llevar acabo el proyecto.

Los principales retos a los que se ve enfrentada la empresa son:

- **Capacitación:** La capacitación de los productores es de suma importancia para logra joyería de primera calidad.
- **Especialización:** Se buscara la preparación del encargado de diseño con cursos y clases en materia de diseño de joyería.
- **Inversión:** Se requerirá de una inversión en la compra de material, contratación de servicios aduanales y contratación del personal.

Del mismo modo a continuación se presenta la descripción de puestos, enumerando requisitos y funciones para la correcta elección del personal, con la finalidad de lograr un mejor funcionamiento de la empresa.

Descripción de Puestos

Nombre del puesto: JEFE ADMINISTRATIVO			
Propósito del puesto: Responsable de la planificación, organización y del control de actividades administrativas de la empresa, representante legal de la misma			
Nombre del puesto al que reporta: Ninguno.		Nombre del puesto que le reportan: Jefe de Compras/Ventas y Jefe de Planta/Diseño	
Funciones		Perfil del puesto	
- Manejar y controlar el flujo de efectivo. - Encargado de hacer pago a proveedores - Responsable de realizar puntualmente el pago de impuestos y disposiciones fiscales. - Encargado de la cobranza - Coordinar las actividades de los jefes de compras/ ventas y planta/ diseño. - Ser participe en el proceso de reclutamiento y selección de personal. - Elabora contratos de compra-venta. - Supervisar junto con el jefe de planta y diseño la producción, asimismo colaborar con el diseño de nuevas piezas.		- Dinámico - Responsable - Ordenado - Activo - Honesto - iniciativa	
Requisitos			
Conocimientos: Manejo de PC, paquetería Office. Indispensable tener conocimientos técnicos en la elaboración y diseño de joyería de plata.	Escolaridad: Licenciatura en administración o carrera técnica en área administrativa.	Habilidades: - Planeación - Capacidad de reacción - Dinamismo	Experiencia: preciso 5 años en realización de actividades similares
Características generales		Riesgos de trabajo	
Sexo: indistinto		Cansancio mental	
Estado civil: indistinto		Cansancio físico	
Edad: 23-60 años		Estrés	

Elaboró
González Solano Andrea

Revisó
Ramírez Álvarez Raúl Alejandro

Autorizó
Fischer de la Vega Laura E.

Nombre del puesto: JEFE DE COMPRAS Y VENTAS			
Propósito del puesto: Responsable de la planificación, organización y del control de los productos de almacén, es además el encargado de dirigir y coordinar la entrada y salida de mercancías. Participa en negociaciones de pedidos.			
Nombre del puesto al que reporta: Jefe Administrativo		Nombre del puesto que le reportan: Jefe de planta/diseño	
Funciones		Perfil del puesto	
- Encargado del correcto almacenamiento de los productos. - Hacer pedidos de los diversos materiales a utilizar - Llevar un control de inventarios. - Abastecer del material necesario al área de producción - Establecer contacto con compradores, para comercializar la joyería. - Encargado de ayudar a elaborar contratos de compra-venta. - Realizar investigaciones de mercado para adecuar el producto a las necesidades del cliente. - Propone mejoras y cambios en el producto. - Planea y elabora estrategias de venta y comercialización.		- Responsable - Puntual - Activo - Veraz - Ordenado - Honesto - Alta capacidad para negociar	
Requisitos			
Conocimientos: Manejo de PC, paquetería Office.	Escolaridad: Licenciatura en administración (titulado)	Habilidades: - Planeación - Capacidad de reacción - Dinamismo	Experiencia: 2 años en puesto similar
Características generales		Riesgos de trabajo	
Sexo: indistinto		Cansancio mental	
Estado civil: indistinto		Cansancio físico	
Edad: 23-60 años		Estrés	
		Accidentes fuera de la empresa	

Elaboró
González Solano Andrea

Revisó
Ramírez Álvarez Raúl Alejandro

Autorizó
Fischer de la Vega Laura E.

Nombre del puesto: JEFE DE PLANTA Y DISEÑO			
Propósito del puesto: Responsable de la planeación de la producción, diseño, revisión de la mercancía, etiquetado y empaque de la misma.			
Nombre del puesto al que reporta: Jefe de Compras/Ventas y Jefe Administrativo		Nombre del puesto que le reportan: Artesanos	
Funciones		Perfil del puesto	
- Planear la producción de la planta de acuerdo a la información proporcionada por el jefe de Compras/Ventas. - Diseño de piezas de joyería - Supervisar que se cumpla con el proceso productivo. - Supervisar que se cumplan las reglas de seguridad e higiene en la planta. - Verificar que los productos cumplan con las características y calidad especificadas. - Etiquetar los productos. - Empacar los productos.		- Dinámico - Creativo - Responsable - Ordenado - Activo - Honesto - Iniciativa	
Requisitos			
Conocimientos: Manejo de PC indispensable tener conocimientos técnicos en administración y elaboración y diseño de joyería de plata	Escolaridad: Carrera técnica en diseño	Habilidades: - Planeación - Capacidad de reacción - Dinamismo	Experiencia: 5 años en la realización de actividades similares
Características generales		Riesgos de trabajo	
Sexo: indistinto		Cansancio mental	
Estado civil: indistinto		Cansancio físico	
Edad: 23-60 años		Estrés	

Elaboró
González Solano Andrea

Revisó
Ramírez Álvarez Raúl Alejandro

Autorizó
Fischer de la Vega Laura E.

Nombre del puesto: ARTESANO			
Propósito del puesto: Responsable de la elaboración de joyería de plata			
Nombre del puesto al que reporta: jefe de Planta y diseño		Nombre del puesto que le reportan: Ninguno	
Funciones		Perfil del puesto	
- Elaboración de piezas de joyería de plata - Auxiliar en el diseño de joyería		- Activo - Iniciativa - Dedicación	
Requisitos			
Conocimientos: manejo de cortadoras, pulidoras y maquinaria utilizada en la elaboración de joyería	Escolaridad: Educación Básica	Habilidades: - Dinamismo - Destreza - Rapidez	Experiencia: 5 años en la elaboración de joyería en plata.
Características generales		Riesgos de trabajo	
Sexo: indistinto		accidentes con la maquinaria: cortaduras, quemaduras	
Estado civil: indistinto		Cansancio físico	
Edad: 18-60 años			

Elaboró
González Solano Andrea

Revisó
Ramírez Álvarez Raúl Alejandro

Autorizó
Fischer de la Vega Laura E.

2.1.7 SUELDOS Y SALARIOS

PUESTO	NÚMERO DE PERSONAS EN EL PUESTO	SALARIO MENSUAL	TOTAL
ADMINISTRADOR	1	\$12,000	\$12,000
JEFE DE COMPRAS Y VENTAS	1	\$8,000	\$8,000
JEFE DE DISEÑO Y PRODUCCIÓN	1	\$8,000	\$8,000
ARTESANOS	5	\$6,000	\$30,000
TOTAL	8		\$58,000

2.1.8 ANÁLISIS FODA EMPRESARIAL

Fortalezas

- Diseño vanguardistas e innovadores.
- Calidad en el producto.
- Artesanos con amplia experiencia.
- Al ser una empresa de reciente creación contamos con ideas novedosas.
- Bajo el régimen en el que nos encontramos constituidos obtenemos beneficios fiscales.
- Conocimiento de nuestro mercado meta a nivel nacional.
- Precios competitivos

Oportunidades

- Aceptación del producto por parte de clientes en la actualidad.
- Demanda latente en nuestro mercado meta.
- Inexistencia de aranceles dentro de nuestro mercado meta.
- Existe el segmento de consumidores que están listos para pagar cualquier precio y prefieren diseños originales y exclusivos.
- La mayoría de los consumidores que están dispuestos a pagar un precio razonable por precios de calidad

Debilidades

- Contamos con poco capital.
- Falta de investigación y desarrollo de nuevas técnicas de fabricación.
- Tecnología obsoleta.
- Falta de presencia en la imagen.
- Publicidad nula.

Amenazas

- Conversión del peso a peso plata a nivel nacional.
- Inflaciones en el país y en los países desarrollados.
- Contratiempos reglamentarios en la aduana y con el agente aduanero.
- Basta competencia a nivel nacional e internacional

2.2. ESTUDIO TÉCNICO DE LA EMPRESA

2.2.1 LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA



Diseños NAED S.A.
 Calle Luís Montes de Oca S/N Col. Centro Taxco, Guerrero

2.2.2 TAMAÑO Y CAPACIDAD DE LA PLANTA

La empresa cuenta actualmente con dos lugares donde realiza primordialmente su actividad empresarial. Un local ubicado en Calle de la Veracruz S/N Taxco Guerrero, donde se concentra la venta de la joyería de plata, exhibición y publicidad de la misma así como negociación con los contratantes.

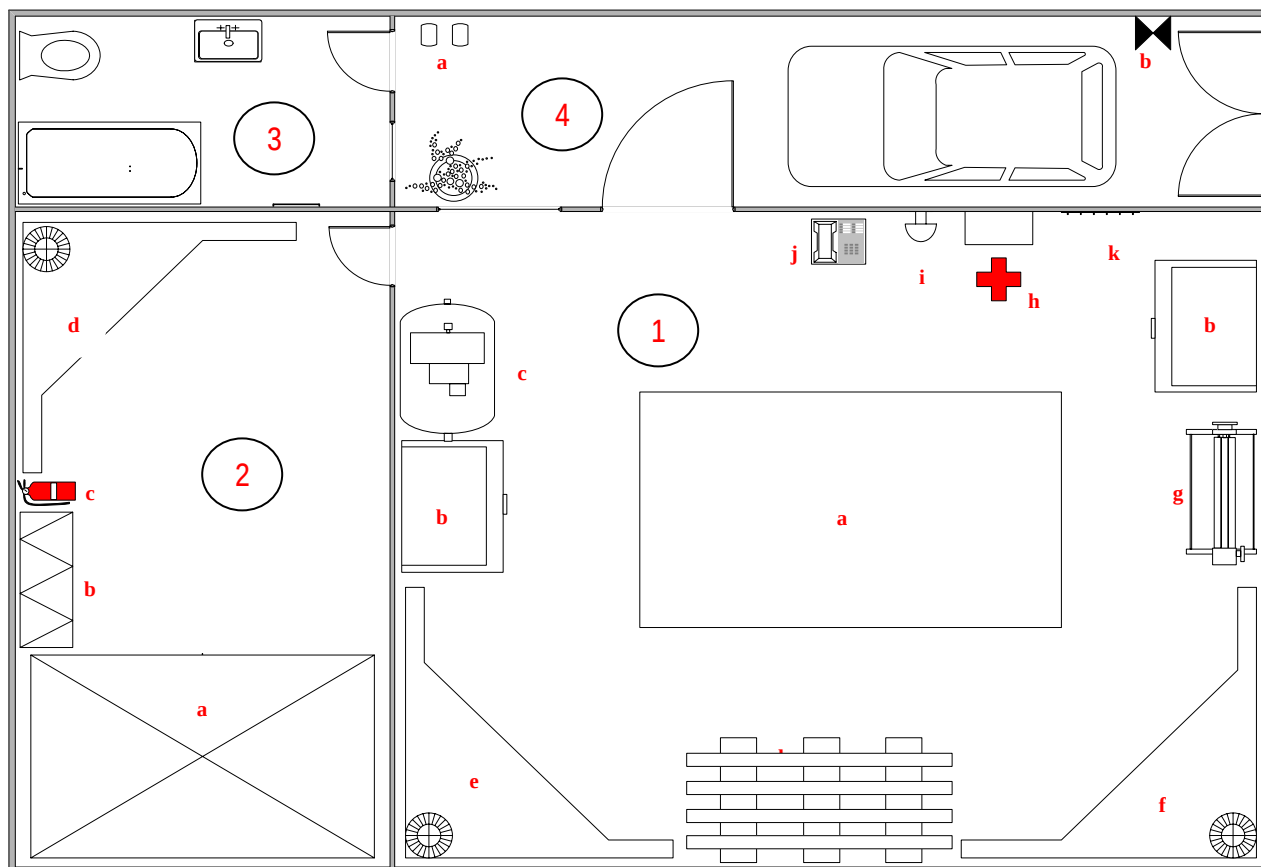
También cuenta con un taller donde se concentra la principal producción de la joyería, equipo e instrumentos de trabajo y diseño de la misma. Dicho taller esta ubicado en “Calle Luís Montes de Oca S/n Col. Centro Taxco Guerrero, México”

De acuerdo con las instalaciones sugeridas, la capacidad instalada de producción es de la siguiente manera:

Periodo	No. De Juegos Elaborados
Semanal	450
Mensual	1,800
Bimestral	3,600
Anual	21,600

El tipo de actividad, el equipo a utilizar y las adecuaciones necesarias en el personal permitirán incrementar la capacidad para poder lograr exportar el 90% del material que llegase a elaborar.

La distribución de la planta se presenta de la siguiente manera, es importante mencionar que la distribución de la misma contempla adquisición de maquinaria y modernización de la misma.



1. Sala de Acabados y acoplados

- a. Mesa de Tocado
- b. Caja de herramientas
- c. Compresora
- d. Estante de productos terminados y materia prima
- e. Mesa de diseño
- f. Mesa de acabados y retoques
- g. Pulidora de motor abierto
- h. Equipo de primeros auxilios
- i. Alarma contra incendio
- j. Teléfono
- k. Perchero de equipo de protección

2. Cuarto de Fundición

- a. Horno de Fundición
- b. Aire acondicionado
- c. Extinguidor
- d. Mesa de laminado

3. Cuarto de Baño

4. Garaje

- a. Tanques de Gas
- b. Medidores de Energía

Por lo general, los compradores alemanes gustan de visitar el taller donde se fabrican los artículos de joyería.

2.2.3 OTROS ACTIVOS

La inversión en equipo y herramientas actualmente se encuentra en los siguientes activos:

Herramienta	Costo	Existencias	Imagen
Martillo	\$30.00	4	
Juego de tres Pinzas para joyería	\$84.00	2 juegos	
Lastra	\$31.50 c/u	7 tipos	
Arco	\$83.00	4	
Paquete de 50 Seguetas	\$85.00	1	
Juego de 7 limas aguja	\$508.00	2	
Juego de 13 Limas Riffler	\$300.43	1	
Bascula Digital	\$549.00	3	
Taladro manual	\$1,305.66	3	
Motor cerrado para pulir	\$650	3	
TOTAL DE ACTIVO FIJO EN HERRAMIENTA			\$9,755.91

2.2.4 PROCESO DE PRODUCCIÓN

Brevemente se describirá el proceso que lleva acabo nuestro empresario para la elaboración de su joyería.

Proceso de fundición:

- Fundir la plata fina a una temperatura de 962°C en el horno de fundición, ya que esta se encuentra en balines.
- Verificar la pureza del metal, revisando que mantenga la misma tonalidad y brillo durante dicho procedimiento de fundición.
- Una vez alcanzado el estado de fusión, agregar el 7.25% de cobre sobre el total de peso en plata fina, obteniendo de esta manera plata ley con 92.5% de pureza, con esto se consigue una maleabilidad adecuada, la plata 9.25 es ideal para ser trabajada, en caso contrario es dura y frágil.
- Verter la plata en moldes o en bloques para el trefilado o laminado.
- Calentar con soplete al rojo vivo las barras obtenidas, esto se hace para que el metal sea flexible y tenga mayor consistencia.

Proceso de laminado:

- Pasar por un rodillo o maquina laminadora para convertir el bloque en chapas o láminas delgadas.

Proceso de trefilado:

- Pasar las láminas por la trifiladora para convertirla en hilos de diferentes calibres.

Proceso de preparación: Hay diferentes técnicas para preparar las piezas de joyería, describiremos brevemente los más importantes.

Subproceso de vaciado:

- Elaborar un molde de goma en base a una muestra física que será nuestra matriz.
- Rellenar esta matriz con cera.
- Organizar en pequeños árboles que se introducen en un tubo de fierro.
- Rellenar con yeso especial.
- Calentar para eliminar la cera (una vez seco).
- Inyectar plata fundida con una centrifuga en los moldes definitivos.
- Sacar las piezas del molde.
- Cortar y limar la uniones
- Dar acabado final.

Subproceso de Filigrana:

- Convertir el hilo redondo de plata de 15-25 mm a hilos laminados delgados.
- Formar con pinzas la figura deseada, tejiendo los hilos de plata.
- Soldar el armazón con virutas de plata.

Subproceso de Estampado:

- Elaborar un molde matriz de acero.
- Prensar una lámina de plata sobre esta matriz, obteniendo la misma figura de la matriz sobre la lámina de plata.

- Cortar los bordes
- Refinar la figura.

Subproceso de Armado manual:

- Preparar el armazón con alambres de plata.
- Darle forma deseada utilizando pinzas, alicates y reglas, con pedazos del mismo metal.

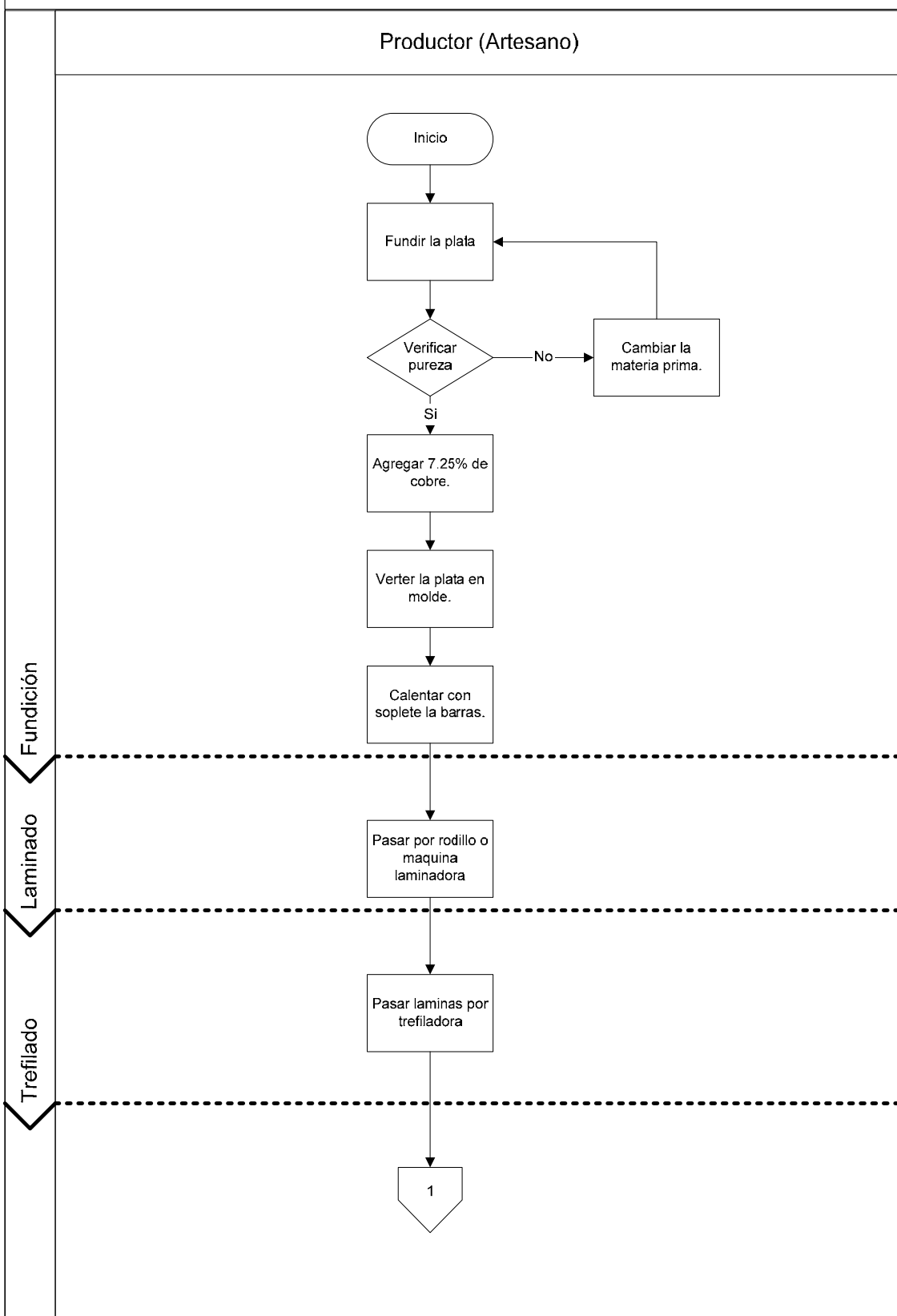
Proceso de Blanqueado:

- Sumergir el producto en ácido sulfúrico.
- Sumergir el producto en una solución de bicarbonato de sodio.
- Lavar utilizando detergente y agua.

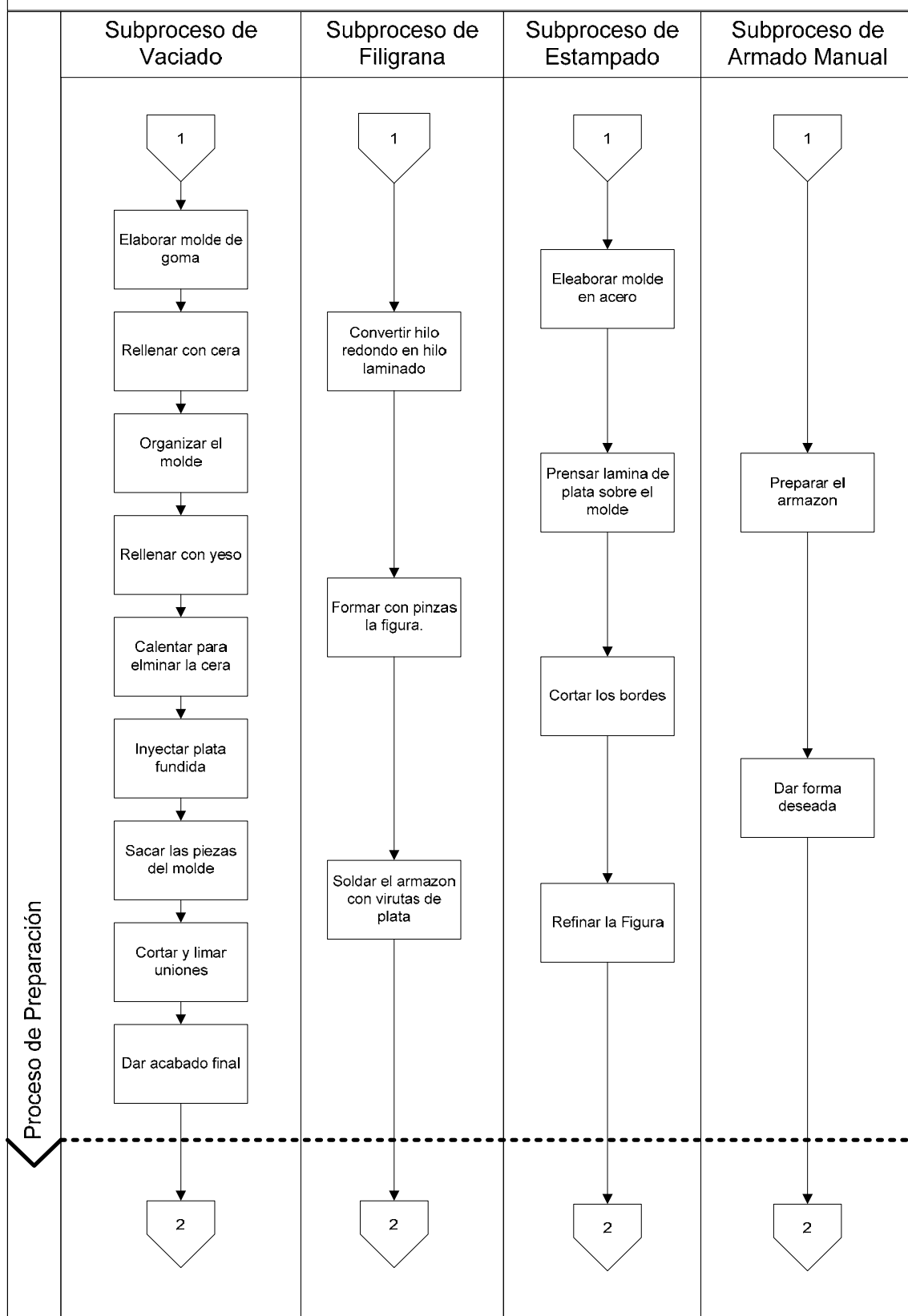
Proceso de pulido y abrillantado:

- Hacer el pulido y abrillantado con paños puestos en esmeril.
- Frotar con una pasta abrillantadora.

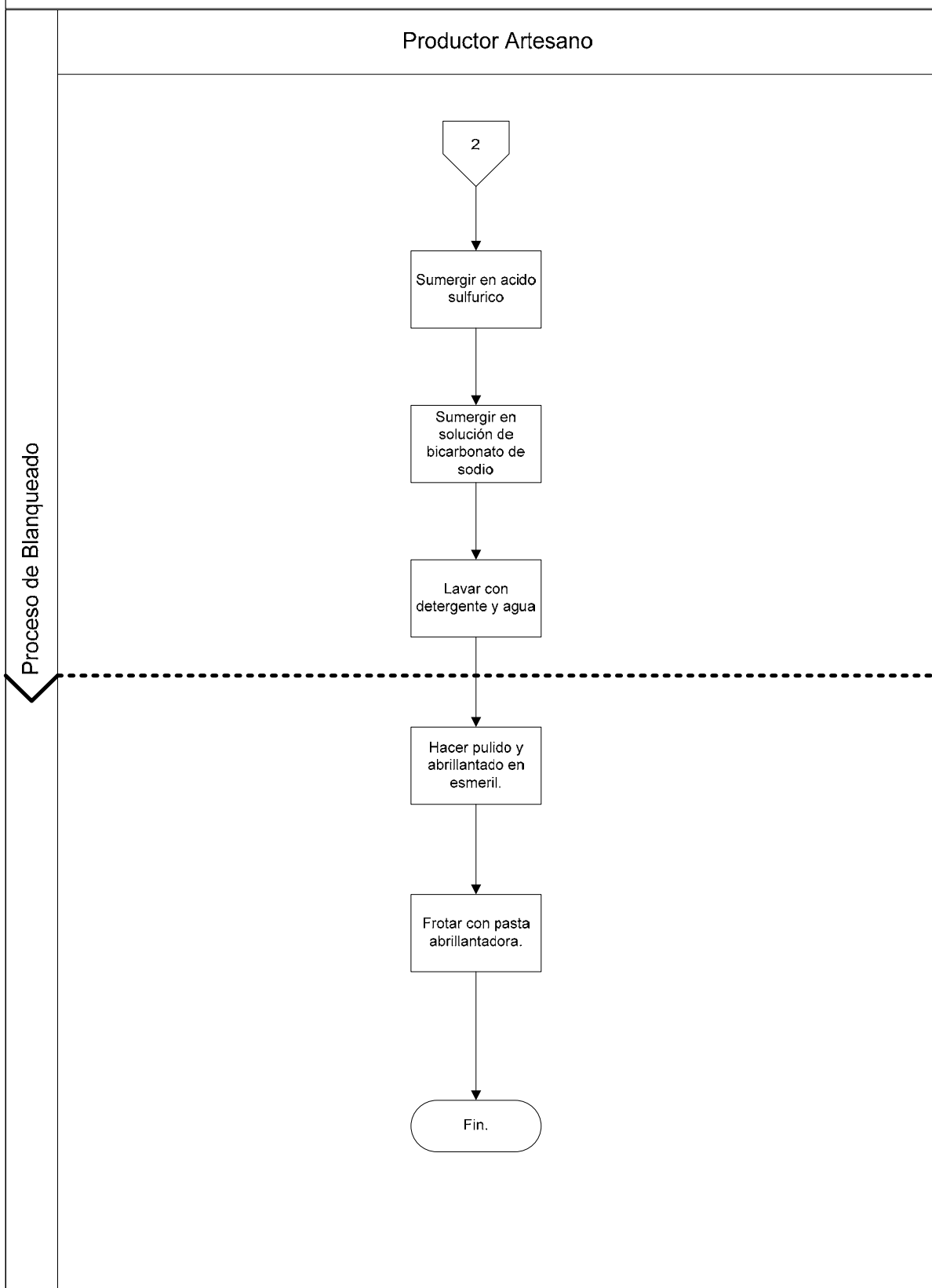
Proceso de Producción de Joyería en Plata



Proceso de Producción de Joyería en Plata



Proceso de Producción de Joyería en Plata



2.2.5 COSTOS DE PRODUCCIÓN

HOJA DE COSTOS

Materia Prima

% de Plata P/producto= 92.50% Incremento anual= 4%
 % de Cobre P/producto= 7.50%

Precio de Proveedor Plata =	\$7,500.00	por Kilo	IVA= \$ 1,125.00
	\$7.50	por Gramo	IVA= \$ 1.125
Precio de Proveedor Cobre =	\$170.00	por Kilo	IVA= \$ 25.50
	\$0.17	por Gramo	IVA= \$ 0.026

Mano de Obra

Incremento anual= 5%

Sueldo de Artesanos	\$30,000.00
Sueldo de Jefe de Producción	\$8,000.00
Total	<u>\$38,000.00</u>

Gastos Indirectos

Incremento anual= 8%

Luz	\$2,000.00
Agua	\$200.00
Gas	\$800.00
Soldadura	\$200.00
Pasta para brillo	\$250.00
Hidrocarburo Arcilloso Oleina	\$300.00
Total	<u>\$ 3,750.00</u>

Gastos de Venta

Incremento Anual= 5%

Publicidad	\$5,000.00
Inscripción a Ferias Internacionales	\$10,000.00
Viáticos	\$25,000.00
Sueldo Jefe de Ventas	\$8,000.00
	<u>\$48,000.00</u>

Gastos de Administración

Incremento Anual= 5%

Papelería	\$1,000.00
Sueldo Jefe Administrativo	\$12,000.00
Predio	\$100.00
	<u>\$13,100.00</u>

Porcentaje de Utilidad= 100%

Análisis de Costos

Producción Mensual 800 juegos de joyería

La cual se diversifica de la siguiente manera en relación a la producción:

Brazaletes y Pulseras	15%	=	120	
Anillos	25%	=	200	
Aretes y Arracadas	30%	=	240	
Gargantillas y Cadenas	20%	=	160	
Dijes y Mancuernillas	10%	=	80	
Producción total =			800	piezas

A continuación se muestran los diversos tamaños para cada uno de nuestros artículos, esto con la finalidad de estandarizar costos y simplificar el manejo de los mismos.

Brazaletes y Pulseras

Medidas (gramos)	8g - 12g	13g - 17g	18g - 22g	23g - 27g	28g - 32g	
% a Producir	10%	20%	30%	30%	10%	
Total de Piezas	12	24	36	36	12	120

Anillos

Medidas (gramos)	3g - 5g	6g - 8g	9g - 11g	12g - 14g	15g - 17g	
% a Producir	10%	20%	30%	30%	10%	
Total de Piezas	20	40	60	60	20	200

Aretes Y Arracadas

Medidas (gramos)	4g - 5g	6g - 7g	8g - 9g	10g - 11g	12g - 13g	
% a Producir	10%	20%	30%	30%	10%	
Total de Piezas	24	48	72	72	24	240

Gargantillas y Cadenas

Medidas (gramos)	8g - 14g	15g - 21g	22g - 29g	30g - 37g	38g - 45g	
% a Producir	10%	20%	30%	30%	10%	
Total de Piezas	16	32	48	48	16	160

Dijes y Mancuernillas

Medidas (gramos)	3g - 5g	6g - 8g	9g - 11g	12g - 14g	15g - 17g	
% a Producir	10%	20%	30%	30%	10%	
Total de Piezas	8	16	24	24	8	80
Total de Piezas Producidas =					800	

Costos de Materia Prima

Ahora procederemos a determinar el costo de producción unitario por línea de productos.

Brazaletes y Pulseras (8g - 12g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	12	Plata	133.20	\$8.63	\$1,148.85
Gramos Estándar p/Pza. =	12	Cobre	10.80	\$0.20	\$2.11
Total =					\$1,150.96

Brazaletes y Pulseras (13g - 17g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	24	Plata	377.40	\$8.63	\$3,255.08
Gramos Estándar p/Pza. =	17	Cobre	30.60	\$0.20	\$5.98
Total =					\$3,261.06

Brazaletes y Pulseras (18g - 22g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	36	Plata	732.60	\$8.63	\$6,318.68
Gramos Estándar p/Pza. =	22	Cobre	59.40	\$0.20	\$11.61
Total =					\$6,330.29

Brazaletes y Pulseras (23g - 27g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	36	Plata	899.10	\$8.63	\$7,754.74
Gramos Estándar p/Pza. =	27	Cobre	72.90	\$0.20	\$14.25
Total =					\$7,768.99

Brazaletes y Pulseras (28g - 32g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	12	Plata	355.20	\$8.63	\$3,063.60
Gramos Estándar p/Pza. =	32	Cobre	28.80	\$0.20	\$5.63
Total =					\$3,069.23

Modelo	Piezas	MP	MO	GI	Total	Costo Unitario
(8g - 12g)	12	\$1,150.96	\$570.00	\$56.25	\$1,777.21	\$148.10
(13g - 17g)	24	\$3,261.06	\$1,140.00	\$112.50	\$4,513.56	\$188.06
(18g - 22g)	36	\$6,330.29	\$1,710.00	\$168.75	\$8,209.04	\$228.03
(23g - 27g)	36	\$7,768.99	\$1,710.00	\$168.75	\$9,647.74	\$267.99
(28g - 32g)	12	\$3,069.23	\$570.00	\$56.25	\$3,695.48	\$307.96
Total	120	\$21,580.53	\$5,700.00	\$562.50	\$27,843.03	

Anillos (3g - 5g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	20	Plata	92.50	\$8.63	\$797.81
Gramos Estándar p/Pza. =	5	Cobre	7.50	\$0.20	\$1.47
Total =					\$799.28

Anillos (6g - 8g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	40	Plata	296.00	\$8.63	\$2,553.00
Gramos Estándar p/Pza. =	8	Cobre	24.00	\$0.20	\$4.69
Total =					\$2,557.69

Anillos (9g - 11g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	60	Plata	610.50	\$8.63	\$5,265.56
Gramos Estándar p/Pza. =	11	Cobre	49.50	\$0.20	\$9.68
Total =					\$5,275.24

Anillos (12g - 14g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	60	Plata	777.00	\$8.63	\$6,701.63
Gramos Estándar p/Pza. =	14	Cobre	63.00	\$0.20	\$12.32
Total =					\$6,713.94

Anillos (15g - 17g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	20	Plata	314.50	\$8.63	\$2,712.56
Gramos Estándar p/Pza. =	17	Cobre	25.50	\$0.20	\$4.99
Total =					\$2,717.55

Modelo	Piezas	MP	MO	GI	Total	Costo Unitario
(3g - 5g)	20	\$799.28	\$950.00	\$93.75	\$1,843.03	\$92.15
(6g - 8g)	40	\$2,557.69	\$1,900.00	\$187.50	\$4,645.19	\$116.13
(9g - 11g)	60	\$5,275.24	\$2,850.00	\$281.25	\$8,406.49	\$140.11
(12g - 14g)	60	\$6,713.94	\$2,850.00	\$281.25	\$9,845.19	\$164.09
(15g - 17g)	20	\$2,717.55	\$950.00	\$93.75	\$3,761.30	\$188.06
Total	200	\$18,063.70	\$9,500.00	\$937.50	\$28,501.20	

Aretes y Arracadas (4g - 5g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	24	Plata	111.00	\$8.63	\$957.38
Gramos Estándar p/Pza. =	5	Cobre	9.00	\$0.20	\$1.76
Total =					\$959.13

Aretes y Arracadas (6g - 7g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	48	Plata	310.80	\$8.63	\$2,680.65
Gramos Estándar p/Pza. =	7	Cobre	25.20	\$0.20	\$4.93
Total =					\$2,685.58

Aretes y Arracadas (8g - 9g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	72	Plata	599.40	\$8.63	\$5,169.83
Gramos Estándar p/Pza. =	9	Cobre	48.60	\$0.20	\$9.50
Total =					\$5,179.33

Aretes y Arracadas (10g - 11g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	72	Plata	732.60	\$8.63	\$6,318.68
Gramos Estándar p/Pza. =	11	Cobre	59.40	\$0.20	\$11.61
Total =					\$6,330.29

Aretes y Arracadas (12g - 13g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	24	Plata	288.60	\$8.63	\$2,489.18
Gramos Estándar p/Pza. =	13	Cobre	23.40	\$0.20	\$4.57
Total =					\$2,493.75

Modelo	Piezas	MP	MO	GI	Total	Costo Unitario
(4g - 5g)	24	\$959.13	\$1,140.00	\$112.50	\$2,211.63	\$92.15
(6g - 7g)	48	\$2,685.58	\$2,280.00	\$225.00	\$5,190.58	\$108.14
(8g - 9g)	72	\$5,179.33	\$3,420.00	\$337.50	\$8,936.83	\$124.12
(10g - 11g)	72	\$6,330.29	\$3,420.00	\$337.50	\$10,087.79	\$140.11
(12g - 13g)	24	\$2,493.75	\$1,140.00	\$112.50	\$3,746.25	\$156.09
Total	240	\$17,648.07	\$11,400.00	\$1,125.00	\$30,173.07	

Gargantillas y Cadenas (8g - 14g)

		Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	16	Plata 207.20	\$8.63	\$1,787.10
Gramos Estándar p/Pza. =	14	Cobre 16.80	\$0.20	\$3.28
Total =				\$1,790.38

Gargantillas y Cadenas (15g - 21g)

		Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	32	Plata 621.60	\$8.63	\$5,361.30
Gramos Estándar p/Pza. =	21	Cobre 50.40	\$0.20	\$9.85
Total =				\$5,371.15

Gargantillas y Cadenas (22g - 29g)

		Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	48	Plata 1,287.60	\$8.63	\$11,105.55
Gramos Estándar p/Pza. =	29	Cobre 104.40	\$0.20	\$20.41
Total =				\$11,125.96

Gargantillas y Cadenas (30g - 37g)

		Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	48	Plata 1,642.80	\$8.63	\$14,169.15
Gramos Estándar p/Pza. =	37	Cobre 133.20	\$0.20	\$26.04
Total =				\$14,195.19

Gargantillas y Cadenas (38g - 45g)

		Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	16	Plata 666.00	\$8.63	\$5,744.25
Gramos Estándar p/Pza. =	45	Cobre 54.00	\$0.20	\$10.56
Total =				\$5,754.81

Modelo	Piezas	MP	MO	GI	Total	Costo Unitario
(8g - 14g)	16	\$1,790.38	\$760.00	\$75.00	\$2,625.38	\$164.09
(15g - 21g)	32	\$5,371.15	\$1,520.00	\$150.00	\$7,041.15	\$220.04
(22g - 29g)	48	\$11,125.96	\$2,280.00	\$225.00	\$13,630.96	\$283.98
(30g - 37g)	48	\$14,195.19	\$2,280.00	\$225.00	\$16,700.19	\$347.92
(38g - 45g)	16	\$5,754.81	\$760.00	\$75.00	\$6,589.81	\$411.86
Total	160	\$38,237.50	\$7,600.00	\$750.00	\$46,587.50	

Dijes y Mancuernillas (3g – 5g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	8	Plata	37.00	\$8.63	\$319.13
Gramos Estándar p/Pza. =	5	Cobre	3.00	\$0.20	\$0.59
Total =					\$319.71

Dijes y Mancuernillas (6g – 8g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	16	Plata	118.40	\$8.63	\$1,021.20
Gramos Estándar p/Pza. =	8	Cobre	9.60	\$0.20	\$1.88
Total =					\$1,023.08

Dijes y Mancuernillas (9g – 11g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	24	Plata	244.20	\$8.63	\$2,106.23
Gramos Estándar p/Pza. =	11	Cobre	19.80	\$0.20	\$3.87
Total =					\$2,110.10

Dijes y Mancuernillas (12g – 14g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	24	Plata	310.80	\$8.63	\$2,680.65
Gramos Estándar p/Pza. =	14	Cobre	25.20	\$0.20	\$4.93
Total =					\$2,685.58

Dijes y Mancuernillas (15g – 17g)

			Cantidad (g)	Costo unitario	Total
Piezas Elaboradas =	8	Plata	125.80	\$8.63	\$1,085.03
Gramos Estándar p/Pza. =	17	Cobre	10.20	\$0.20	\$1.99
Total =					\$1,087.02

Modelo	Piezas	MP	MO	GI	Total	Costo Unitario
(3g – 5g)	8	\$319.71	\$380.00	\$37.50	\$737.21	\$92.15
(6g – 8g)	16	\$1,023.08	\$760.00	\$75.00	\$1,858.08	\$116.13
(9g – 11g)	24	\$2,110.10	\$1,140.00	\$112.50	\$3,362.60	\$140.11
(12g – 14g)	24	\$2,685.58	\$1,140.00	\$112.50	\$3,938.08	\$164.09
(15g – 17g)	8	\$1,087.02	\$380.00	\$37.50	\$1,504.52	\$188.06
Total	80	\$7,225.48	\$3,800.00	\$375.00	\$11,400.48	

Precio de Venta					
Brazaletes y Pulseras	(8g – 12g)	(13g – 17g)	(18g – 22g)	(23g – 27g)	(28g – 32g)
Costo Unitario de Producción	\$148.10	\$188.06	\$228.03	\$267.99	\$307.96
Gastos de Venta	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00
Gastos de Administración	\$16.38	\$16.38	\$16.38	\$16.38	\$16.38
Costo Total Unitario	\$224.48	\$264.44	\$304.40	\$344.37	\$384.33
% de Utilidad	100%	100%	100%	100%	100%
Precio de Venta	\$448.95	\$528.88	\$608.81	\$688.74	\$768.66
Anillos	(3g -5g)	(6g – 8g)	(9g – 11g)	(12g – 14g)	(15g – 17g)
Costo Unitario de Producción	\$92.15	\$116.13	\$140.11	\$164.09	\$188.06
Gastos de Venta	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00
Gastos de Administración	\$16.38	\$16.38	\$16.38	\$16.38	\$16.38
Costo Total Unitario	\$168.53	\$192.50	\$216.48	\$240.46	\$264.44
% de Utilidad	100%	100%	100%	100%	100%
Precio de Venta	\$337.05	\$385.01	\$432.97	\$480.92	\$528.88
Aretes y Arracadas	(4g – 5g)	(6g – 7g)	(8g – 9g)	(10g – 11g)	(12g – 13g)
Costo Unitario de Producción	\$92.15	\$108.14	\$124.12	\$140.11	\$156.09
Gastos de Venta	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00
Gastos de Administración	\$16.38	\$16.38	\$16.38	\$16.38	\$16.38
Costo Total Unitario	\$168.53	\$184.51	\$200.50	\$216.48	\$232.47
% de Utilidad	100%	100%	100%	100%	100%
Precio de Venta	\$337.05	\$369.02	\$401.00	\$432.97	\$464.94
Gargantillas y Cadenas	(8g – 14g)	(15g – 21g)	(22g – 29g)	(30g – 37g)	(38g – 45g)
Costo Unitario de Producción	\$164.09	\$220.04	\$283.98	\$347.92	\$411.86
Gastos de Venta	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00
Gastos de Administración	\$16.38	\$16.38	\$16.38	\$16.38	\$16.38
Costo Total Unitario	\$240.46	\$296.41	\$360.35	\$424.30	\$488.24
% de Utilidad	100%	100%	100%	100%	100%
Precio de Venta	\$480.92	\$592.82	\$720.71	\$848.59	\$976.48
Dijes y Mancuernillas	(3g – 5g)	(6g – 8g)	(9g – 11g)	(12g – 14g)	(15g – 17g)
Costo Unitario de Producción	\$92.15	\$116.13	\$140.11	\$164.09	\$188.06
Gastos de Venta	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00
Gastos de Administración	\$16.38	\$16.38	\$16.38	\$16.38	\$16.38
Costo Total Unitario	\$168.53	\$192.50	\$216.48	\$240.46	\$264.44
% de Utilidad	100%	100%	100%	100%	100%
Precio de Venta	\$337.05	\$385.01	\$432.97	\$480.92	\$528.88

2.2.6 CONTROL DE CALIDAD

Para garantizar la calidad del producto, la empresa se sirve en determinar la calidad tanto de sus materias primas como del producto terminado de la siguiente manera:

- Para comprobar la pureza de la plata fina, durante el proceso de fundición, cada uno de nuestros productores certificará que el metal no sufra ninguna alteración tanto en color, textura y consistencia.
- Si la empresa percibe cambios en la calidad de la materia prima, automáticamente procederá a la búsqueda de nuevos proveedores.
- Cada uno de nuestros diseños serán evaluados mensualmente, verificando resistencia, durabilidad, tiempo de oxidación, detalles en cortes, soldaduras y uniones. Buscando satisfacer al más exigente conocedor en joyería fina.
- Los pedidos de diseños únicos serán revisados minuciosamente en cada fase del proceso productivo, para evitar contratiempos, tales como; desperdicios, costos innecesarios, accidentes y disgusto al cliente.

2.2.7 COBERTURA DE RIESGOS

Actualmente Diseños NAED S.A. no cuenta con fianzas o seguros contra incendio, robo, de transporte, desastres naturales o cualquier otro siniestro.

Para lo cual en este apartado corresponde indicar cuales son los servicios de los que debe hacerse y cual son sus requisitos para los mismos.

Seguros

Aseguradora Acorde Agentes de Seguros y Fianzas

El seguro para Oficinas y Comercios, es una Póliza con diversas opciones de aseguramiento, dirigida especialmente a las oficinas o comercios (sean del tamaño que sean), que estén dedicados a la distribución, venta o comercialización de artículos previamente fabricados o que ofrezcan algún servicio.

La Poliempresa, es una Póliza dirigida a empresas o industrias en general cuya finalidad es ofrecer una protección integral a través de un conjunto de diversas coberturas de Daños otorgadas en una sola póliza.

GNP Seguros

Debido al tipo de negocios y al lugar donde realiza sus actividades el empresario puede hacerse del seguro POLIFAM que ofrece respaldo integral de la casa y de su contenido cubriendo:

- Tu casa o departamento, instalaciones, antenas, cristales, pisos y alfombras, bombas de agua
- Los contenidos de tu hogar: ropa, libros, muebles, electrodomésticos y electrónicos, artículos deportivos, además de obras de arte y joyas
- Contra riesgos naturales como terremotos, inundaciones, rayos, entre otros
- Contra riesgos accidentales como incendio, explosión, caída y rotura de bienes, humo, etc.
- Daños por huelgas, robo, asalto, vandalismo entre otros

Fianzas

Aseguradora Acorde

Durante las actividades de la empresa, es normal en materia de comercio internacional la solicitud de una fianza de cumplimiento o de anticipo que den respaldo a la palabra de cumplimiento del taller por cumplir con el contrato estipulado por lo cual nos permitimos en este fragmento cotizar el costo de acudir a estos productos financieros.

Fianzas de Cumplimiento	
Monto del Contrato	Precio
\$5,000	876.76
\$10,000	948.52
\$50,000	1,522.60
\$100,000	2,240.20

Sirve para garantizar el cumplimiento de un contrato por parte de un beneficiario.

Es un contrato por el cual la compañía afianzadora se compromete a que el fiado utilice el anticipo en lo estipulado en el contrato fuente, en caso contrario la compañía afianzadora reintegrará el anticipo al beneficiario de la fianza.

Fianzas de Anticipo	
Monto del Contrato	Precio
\$5,000	876.76
\$10,000	948.52
\$50,000	1,522.60
\$100,000	2,240.20

2.2.8 INVERSIÓN TECNOLÓGICA¹

A continuación presentamos una relación de equipo que beneficiaran altamente el trabajo o actividades dentro del taller y posicionaran a nuestro empresario dentro de la competencia que actualmente llevan acabo las joyerías exportadoras.

Nombre	Descripción	Ficha Técnica	Precio	
Pulidora de Joyería con Sistema de Vibración	Vibrador de estructura robusta con cubierta de acero inoxidable especialmente diseñada para pulir joyas de plata utilizando elementos de acero inoxidable como bolas, agujas transversales, agujas puntiagudas, etc mezclado con agua y material para limpieza de joyas. La pulidora está equipada con un sólido motor eléctrico monofásico de corriente alterna de 220 voltios. El vibrador está revestido con un acrílico de alta calidad para mayor duración.	Modelo MVP – 1 Tamaño en cm: 35x14x15 Potencia del motor: 0.5 HP Capacidad de retención de SS: 15 Kgs. Capacidad de Joyas: 2 Kgs.	\$45,000 L.A.B.	
Estiradora De Alambre De Seis Pasos	Estiradora a motor accionado por engranajes que tiene capacidad para trabajar con seis hileras de estirado la vez. Está equipado con un sistema especial de curvado auto ajustable para que el alambre no se rompa durante su manipulación. Así mismo cuenta con una bomba de refrigeración a motor para mantener las hileras de estirado frías y conseguir un mejor acabado y larga duración.		\$120,000 L.A.B.	
Diamantadora de Cabezas Horizontal y Vertical (Giratorias) con accesorio para hacer diseños sinusoidal / zigzag	Maquina universal, autoalineador con accesorio para cortar diseños sinusoidal / zigzag Para decorar y rectificar anillos, argollas, arracadas, brazaletes, pulseras, mancuernas, etc. tanto en planos como en curvos. Su sistema autoalineador permite regresar siempre al centrado El divisor es de péndulo, permite trabajar en diversos ángulos, y posee además desplazamiento lateral, frontal y giro de 360°	Modelo : FM – DRH/ZZ Cabezas: 1 horizontal y 1 Vertical Tipo de Cabeza: giratoria Peso neto / bruto: 150 / 190 Kgs. Dimensiones en cm: 74x59x76 Volumen del embarque en m³: 0.35	\$210,000 L.A.B.	
Cortadora por diamante para Acabar y Biselar sobre cadenas	Cortadora por diamante con una cabeza Horizontal y una cabeza Vertical - ajustado para discos de diámetro 110 mm para trabajar sobre cadenas de diámetro máximo de 1.50 mm.		\$135,000 L.A.B.	
Laminador Eléctrico de Pie con cabeza doble	Con Rodillos distintos para chapa (Lamina) y alambre	Peso neto / bruto (kgs): 200 / 250 Dimensiones (mm): 1000 x 850 x 400 Volumen del embarque (m³): 0.35	\$246,000 L.A.B.	
TOTAL DE INVERSIÓN			\$755,000	

¹ www.maneklalexports.com/Español/Jewelry/FacetingMc.htm

CAPITULO 3:

Análisis del Producto

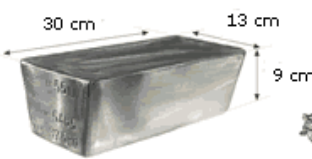
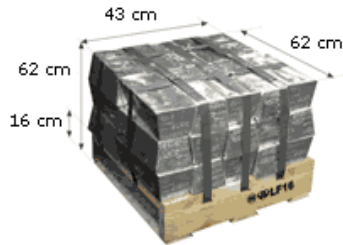
3.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Plata / Ag

Metal precioso blanco y brillante, de alta pureza, dúctil y maleable, de alta reflectividad de la luz. Excelente conductor del calor y la electricidad.



Presentación

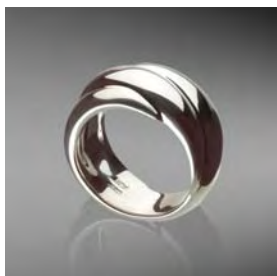
(Tamaño, Peso o Volúmen Aprox)		
		
Lingote de 32.5 kg	Granalla de plata	Bolsa de lona de 25 kg
		
Tarima de 975 kg	Caja de madera	

Propiedades¹

Peso Atómico: 107.90
 Peso Específico (20 °C): 10.50
 Punto de Fusión: 961 °C
 Punto de Ebullición: 1,950 °C

¹ Chemical Engineers Handbook R.H. Perry Ed. 1999

Joyería y Platería²

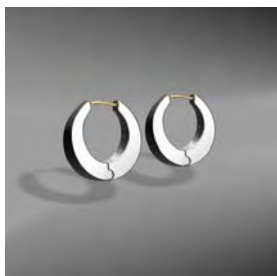


La joyería consiste en prendas ornamentales llevadas en el cuerpo, que generalmente se fabrican con piedras y metales preciosos.

Se ha comprobado en innumerables yacimientos arqueológicos que el hombre del Neolítico ya usaba gemas o joyas de diversos materiales como huesos, conchas, ámbar, lapislázuli o azabache entre otros.

Con el tiempo, fueron mejorando las técnicas para trabajar los metales preciosos y se modificó su funcionalidad, que en un principio pudo ser más una posesión simbólica de la fuerza o del espíritu del animal que perseguían, a una función de talismán y a la pura de ornamentación y belleza o de reforzamiento de la individualidad del portador de la joya.

Con el paso del tiempo, los metales preciosos suelen transformarse tantas veces como el hombre lo necesite o lo desee. y la plata no es la excepción. De las entrañas de la Tierra, este precioso metal pasa a las expertas manos de los mineros y fundidores y de ahí a los talleres de los artífices, que la convierten en objetos hermosos, que, a su vez, en muchas ocasiones, vuelven a ser fundidos para renacer con una nueva fisonomía de acuerdo con otros requerimientos, con frecuencia impuestos por la moda.



Todo tipo de joyas: anillos, collares, colgantes, pulseras, brazaletes, pendientes, con todo tipo de piedras preciosas o semipreciosas, diamantes, rubís, zafiros, esmeraldas, granates, amatistas, aguamarinas. Y engarzados en los más bellos metales preciosos: oro, plata, platino, rodio... y con los más variados y bellos diseños de gemas, todo se comercializa hoy al alcance del consumidor medio.

En definitiva hoy la joyería está socialmente más extendida que nunca y las joyas y piedras preciosas son admiradas por mayor número de personas que nunca.

Tipos de joyas³

En principio podemos decir que hay dos tipos de joyas: las no metálicas y las metálicas.

Las joyas no metálicas están formadas solo por una piedra preciosa o gema cuyos atributos naturales de brillo, color y transparencia son mejorados mediante un trabajo de



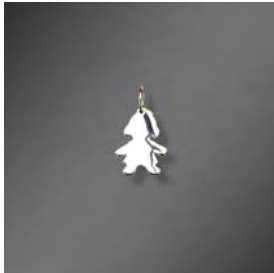
² <http://www.tane.com.mx/>

³ <http://www.dejoyas.com/>

talla de alta calidad y precisión. Caso que no compete describir en este documento.

El valor de estas joyas depende de varias características de calidad según la gema de que se trate, para el caso del diamante, rubí y zafiro (y otras piedras semipreciosas) estas características son los grados de: pureza, color, talla y el peso de la gema.

Las joyas metálicas se fabrican a partir de ciertos metales preciosos, como el oro, la plata, el platino o el rodio.



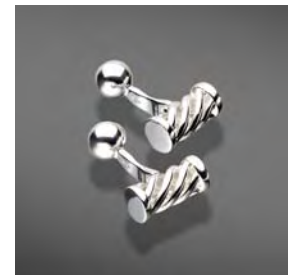
En este tipo de joyas, el artesano creador se llama orfebre y su labor es convertir el metal de la materia prima en anillos, pendientes, colgantes, pulseras, collares etc. usando diferentes técnicas de fabricación.

La calidad de las joyas metálicas se mide por su peso en quilates.

Lo más común en joyería es combinar las gemas con los metales preciosos, creando hermosas joyas, donde una piedra preciosa puede tomar más valor por las gemas, el metal precioso y por el diseño que la realza.

Descripción Mercadológica

Desde el punto de vista mercadológico, los productos se pueden clasificar en tres grandes grupos, atendiendo a su durabilidad y tangibilidad, de lo cual nuestro producto es considerado un **bien duradero** ya que, es tangible, resiste múltiples usos y requiere un esfuerzo mayor de venta personal y de servicio por lo cual necesita mayor garantía para el comprador por parte del vendedor.



Ahora desde el punto de vista del marketing, nuestro producto se clasifica dentro de la categoría de **bien de consumo** y en relación al hábito de compra de los consumidores se subdivide en **bienes de especialidad** ya que nuestro producto ofrece características singulares o una identificación clara e unívoca de diseño, respecto del cual el comprador está dispuesto a realizar un esfuerzo especial para comprarlo.

3.2 USOS DEL PRODUCTO

A nivel mundial el principal uso de la plata se da en el sector industrial: fabricación de baterías, material de soldadura, catalizador en reacciones químicas para la fabricación, (por ejemplo de plásticos) entre otras aplicaciones industriales. Es también utilizado en el sector electrónico como conector en muchos de nuestros aparatos de uso diario (sobre todo en aquellos que son operados mediante pantallas de activado dactilar – touch screen).



En segundo lugar tenemos la demanda para la fabricación de joyería y orfebrería (joyas, piezas decorativas, etc.). En este caso es tratada como metal precioso debido a sus cualidades reflectivas y su brillo excepcional.

El nitrato de plata, uno de los derivados de este metal, ocupa el tercer lugar en el uso de la plata a nivel mundial. Este se emplea en la industria fotográfica, ya que permite la impregnación del color en los rollos de película.

Cabe indicar que el menor uso de la plata para fines fotográficos se debe a las mejoras tecnológicas ya que, con la introducción de las cámaras digitales, el uso de rollos de película ha disminuido año tras año desde 1999.



Asimismo la plata se ha empleado para fabricar monedas desde 700 ad, inicialmente con *electrum*, aleación natural de oro y plata, y más tarde de plata pura.

En el presente proyecto analizaremos con más detalle la plata como principal material en la elaboración de joyería, enfocando en esto los siguientes puntos en el presente capítulo.



3.3 BIENES SUSTITUTOS Y COMPLEMENTARIOS

Directos

Alpaca o plata alemana⁴

La alpaca o plata alemana no es plata (metal fino). La alpaca o metal blanco. Recibe el nombre de plata alemana. Esta formado por la aleación de cobre, níquel y zinc en proporción del 50 al 70% de cobre, 13 al 25% de níquel y 13 al 25% de zinc; su color es blanco argentino. La combinación de su color tan atractivo y su resistencia a la corrosión le dan preferencia para los trabajos arquitectónicos; en Inglaterra fabrican con alpaca los servicios de mesa, que llevan las siglas E.P.N.S.

Esta aleación es muy blanca, toma buen pulimento, es muy sonora, maleable en frío y al rojo oscuro, pudiéndose extender en laminas o estirar en alambres.



Joyería en otros metales preciosos



Se suelen denominar metales preciosos, a aquellos que se encuentran en estado libre en la naturaleza, es decir, no se encuentran combinados con otros elementos formando compuestos.

Por ejemplo, el oro es bastante frecuente encontrarlo en forma de pepitas en los depósitos aluviales originados por la disgregación de las rocas donde se encuentra incluido.

En joyería, los metales preciosos suelen ser el oro, (Au), la plata, (Ag), el paladio, (Pd) platino, (Pt), y el rodio, (Rh).

Es precisamente por esta poca tendencia a reaccionar por lo que se usan, desde muy antiguo, en joyería. Una de las características fundamentales de una joya es su durabilidad y por eso se usan los materiales más nobles conocidos. A veces, los metales nobles no presentan todas las cualidades mecánicas que serían deseables para su uso en orfebrería, joyería o bisutería, por eso se usan aleaciones.



Indirectos



Como un instrumento de vestimenta se considera la Relojería como un sustituto ornamental de la joyería de cualquier tipo.

⁴ http://www.raulybarra.com/notijoya/archivosnotijoya8/8plata_alemana_alpaca.htm

3.4 IMAGEN



“Glamour y Belleza siempre contigo”

La imagen que elegimos para la empresa Diseños NAED S.A. como podrá observarse corresponde a una silueta femenina, que resalta altamente el gusto por la elegancia y la moda.

La pose femenina refleja belleza, clase, moda contemporánea, elementos presentes en cada pieza de las diversas colecciones NAED.

Los colores hacen alusión a la seriedad y compromiso de la empresa, los trazos significan el estilo vanguardista en diseños de joyería moderna.

Por cuestiones totalmente desconocidas, ignoramos el significado del nombre de la empresa, cuyo fundador recela el secreto.

Slogan:

“Glamour y belleza siempre contigo”

Como empresa siempre hemos creído que lo más importante es darle gusto a la gente satisfaciendo primordialmente la sensación de lujo, elitismo, clase y lo más esencial de toda joya, ser auténtica y única. Por eso, Diseños NAED cree que todos estos elementos se encuentran en nuestros productos, describiéndose a la perfección en dos sencillas palabras Glamour y Belleza, imagen característica de la joyería “Diseños NAED”

3.5 ENVASE Y EMBALAJE

En este apartado mostraremos las diferentes presentaciones que existen de empaque para la compra de joyería, por que como es sabido, cada juego contara con un envase propio para su transporte y cuidado del mismo.



\$50 C/u
Caja de Pulseras y
Brazaletes



\$80 C/u
Caja de anillos



\$100 C/u
Caja para
gargantillas
o cadenas.



\$50 C/u
Caja para dijes
mancuernillas
y aretes.

Embalaje



Nuestro proveedor y encargado de embalaje es la empresa “Todo de Cartón” con la cual haremos contacto a través de su pagina de Internet y directamente en la sucursal ubicada en periférico sur 1356 México D.F.

Regulaciones de empaque y embalaje

Con respecto al empaque de joyería no hay estándar específico, pero dar exclusividad e imagen al producto, y para el propósito que vaya destinado. El empaque tiene que concordar con el diseño y originalidad de la pieza, y a su vez protegerlo de ser dañado.

En la Unión Europea se trata de homologar las regulaciones de empaque por lo que se tiene la directiva 94/62/EC, que establece los requisitos mínimos. Con efecto a partir del 1ro de julio de 2001, estos estándares mínimos cubrirán del 50-65 % de materiales de empaque introducidos a la Unión Europea.

- Además se regula la presencia de mercurio, cadmio, y cromo hexavalente en el material de empaque.
- Tomando en cuenta el aumento en la preocupación del consumidor por el estilo, diseño y calidad, los joyeros deben poner atención en proporcionar al consumidor toda la información relevante (origen de las piezas, materiales, tratamientos) usualmente a través de certificados y pequeños manuales informativos.
- En el etiquetado cada artículo o pieza debe tener su propia etiqueta, hecha en el idioma del país donde se pretende vender e incluir los siguientes datos:
 - materiales utilizados
 - calidad
 - país de origen
 - medidas (dimensiones)
- Asimismo, entre mayor información en la etiqueta haya, mayor seguridad tendrá el consumidor europeo al saber qué es lo que está comprando. Consecuentemente, es muy importante contar con una marca propia, dar información sobre los materiales utilizados, nombre del artesano y garantía de originalidad, de acuerdo con el segmento de consumo al cual va dirigido el producto.
- En el momento del embarque cada caja debe estar etiquetada, a fin de permitir el mejor control de la mercancía. Debe contener los datos del importador y exportador, contenido, país de origen, puerto de origen y destino, y por lo general se busca que estos datos se encuentren fuera del empaque para que no se tengan que abrir los contenedores.
- Asimismo se puede agregar información sobre el valor agregado del producto, por ejemplo: productos 100% naturales, “amigables con la naturaleza”.

3.6 FRACCIÓN ARANCELARIA

Sistema de Información Arancelaria Vía Internet⁵

Capítulo	Partida	Subpartida	Fracción
62	7104	711311	71131101
63	7105	711319	71131102
64	7106	711320	71131199
65	7107		
66	7108		
67	7109		
68	7110		
69	7111		
70	7112		
71	7113		

71Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semipreciosas o similares, metales preciosos, chapados de metales preciosos, y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas.

7113 Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaqué).

- De metal precioso, incluso revestido o chapado de metal precioso (plaqué):

711311 -- De plata, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plaqué).

71131199 Los demás.

Aranceles aplicados a Socios Comerciales

EE.UU.	Canadá	Chile	Costa Rica
Ex.	Ex.	Ex.	Ex.
El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Ex.	Ex.	Ex.	0.5
Colombia		Uruguay	Bolivia
Ex.		Ex.	Ex.
Islandia	Noruega	Suiza	Unión Europea
Ex.	Ex.	Ex.	Ex.
Israel	Japón		
Ex.	12.0		

Aranceles aplicados al resto del mundo

Unidad de medida	Importación	Exportación
G	20	Ex.

⁵ La información normativa presentada en este sistema es únicamente de referencia. Ante cualquier diferencia entre lo publicado en el Diario Oficial de la Federación y la normatividad en el sistema prevalecerá lo publicado en el Diario Oficial de la Federación

3.7 NORMAS OFICIALES

Favor tómese la molestia de revisar esta sección dentro de los anexos.

12-21-95 NORMA Oficial Mexicana NOM-033-SCFI-1994, Información comercial-Alhajas o artículos de oro, plata, platino y paladio (cancela a la NOM-033-SCFI publicada el 12 de julio de 1994)⁶.

⁶ Revisar anexos

3.8. RESPALDO AL PRODUCTO

Los diseños NAED cuentan con la más alta calidad en materiales y acabados, ya que son elaborados con plata pura extraída en minas que cumplen con las más altas normas de calidad en México y a nivel internacional, por tal motivo cada vez que usted adquiere una pieza de nuestros diseños puede estar seguro que invierte en un artículo genuino plata ley .925 elaborado con las mejores manos artesanas en Taxco Guerrero, capital mundial de la plata.



De igual forma la joyería cuenta con los mejores acabados, cortes y elaboración de diseños que deleitan la mirada de cualquier persona, dándole poder de grandeza, estatus y elegancia a quien la usa.

Diseños NAED S.A. es una empresa comprometida con su filosofía y valores, por lo cual, buscará siempre la satisfacción actual y futura del comprador, ofreciendo garantía de por vida, en defectos de fabricación y durabilidad.

Para una satisfacción a largo plazo de nuestros clientes, los artículos pasan por un proceso minucioso y exclusivo de blanqueamiento (único en México) el cual permite que las joyas o piezas de Diseños NAED mantengan su brillo más de lo normal en cualquier otro artículo.

CAPITULO 4:

Análisis y Selección de Mercado

4.1 DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA

Producción Minero metalúrgica en México

La Producción Minero metalúrgica del país (referida a las actividades de extracción, beneficio, fundición y afinación de minerales metálicos y no metálicos) en noviembre del año 2007 recién concluido descendió (-) 7.9% en términos reales respecto a igual mes de 2006. Este comportamiento se asoció al desempeño heterogéneo entre los distintos metales y minerales que la integran: cayó la de Plomo, Cobre, Plata, Yeso, Carbón no coquizable y la de Coque. En cambio, creció la de Zinc, Fierro, Oro, Fluorita y Azufre en el mes que se reporta.



A continuación se detalla el comportamiento por grupo de metales y minerales, así como la producción minera por entidad federativa.

Metales Preciosos

Entre los Metales Preciosos (utilizados tanto para fines industriales, como en la acuñación de moneda y joyería), la producción de Plata disminuyó (-) 7.2% al lograr 167,713 kilogramos, y la de Oro alcanzó 3,538 kilogramos, lo que significó un incremento de 6.6% en noviembre pasado respecto a igual mes de 2006.



Producción Minera por Entidad Federativa

La Producción Minera por Entidad Federativa (referida únicamente a las actividades de extracción y beneficio de minerales metálicos y no metálicos) presentó los siguientes resultados durante noviembre de 2007: la mayor producción de Oro se obtuvo en Sonora, que aportó 31% del total nacional, Chihuahua 27.6% y Durango 22 por ciento. Las entidades de Guanajuato, Guerrero, Estado de México, Querétaro Arteaga, San Luis Potosí, Sinaloa y Zacatecas lograron en forma conjunta 18.2%, mientras que el restante 1.2% se generó en otros estados productores.

El 76.2% de la extracción y beneficio de Plata se concentró en tres estados: Zacatecas con 46.5%, Durango 15.7% y Chihuahua con 14%, en tanto que el 23.8% se realizó en Coahuila de Zaragoza, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Estado de México, Querétaro Arteaga, San Luis Potosí, Sinaloa, Sonora y otras entidades mineras.

Resultados durante enero-noviembre de 2007

El Índice de Volumen Físico de la industria minero metalúrgica registró un incremento de 3.1% en términos reales en los once primeros meses del año recién concluido respecto a igual lapso de 2006, debido a la mayor extracción de Oro, Fierro, Carbón no coquizable y Cobre. En cambio, se redujo la de Plomo, Azufre, Yeso, Plata, Fluorita, Coque y la de Zinc.

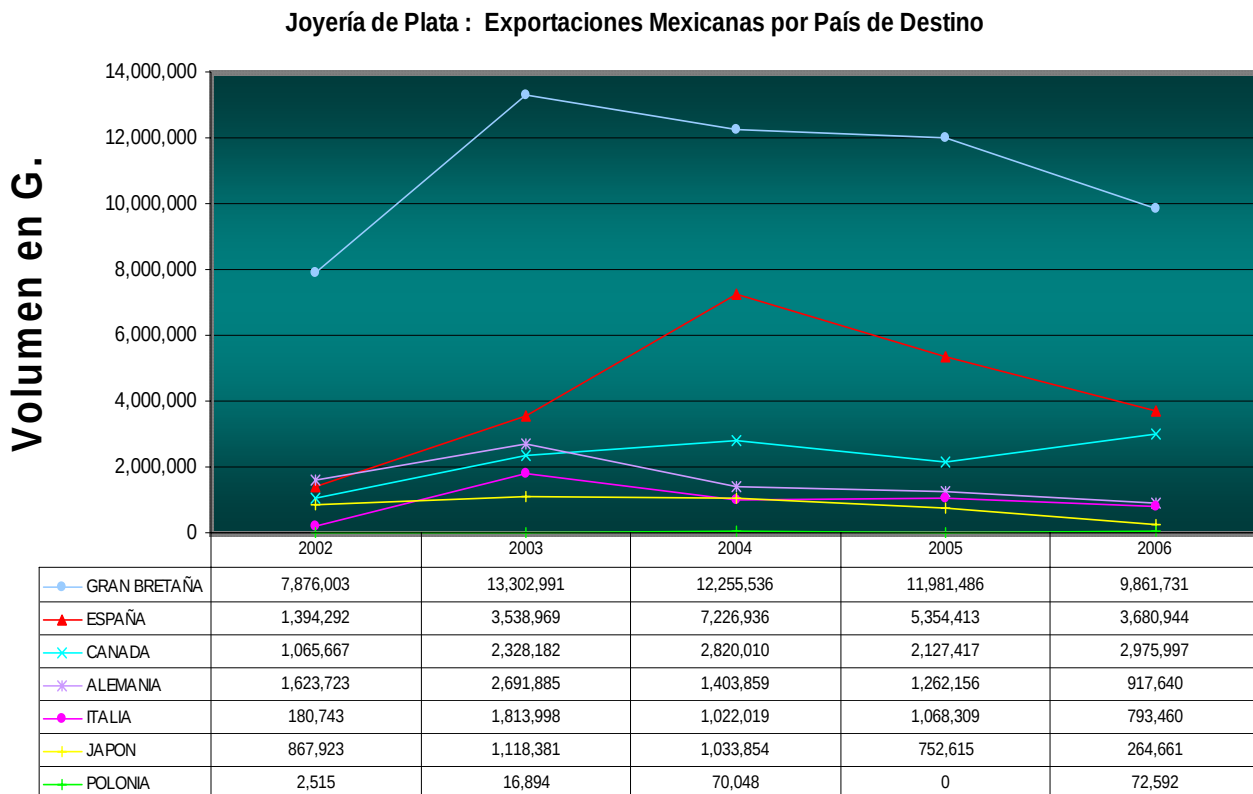
Aspectos metodológicos

Para calcular el valor de la producción de los Metales Preciosos, Metales Industriales no Ferrosos, así como Metales y Minerales Siderúrgicos, se utilizan las cotizaciones internacionales.¹

¹ Las cifras aquí mencionadas, incluyendo las desestacionalizadas podrán ser consultadas en la página del INEGI en Internet: www.inegi.gob.mx.

4.2 PARTICIPACIÓN NACIONAL

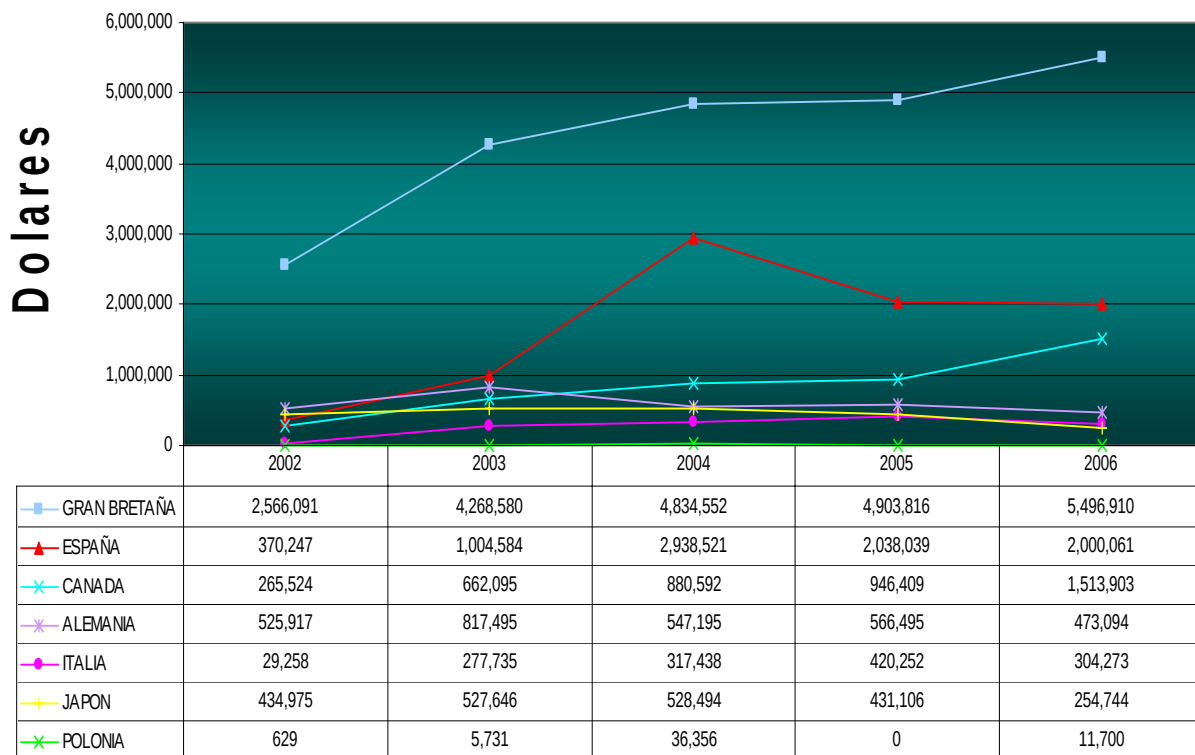
A continuación se presentan las exportaciones de plata en valor y volumen que ha realizado México durante los últimos 5 años (2002 - 2006). Con el objetivo de conocer la participación Nacional en relación a los principales países importadores de joyería de plata mexicana.



Fuente: BANXICO e INEGI (2008)

En nuestro grafico anterior se muestran nuestros principales mercados a nivel mundial identificando a Alemania (entre otros países Europeos) como un mercado potencial debido a su constante demanda en volumen.

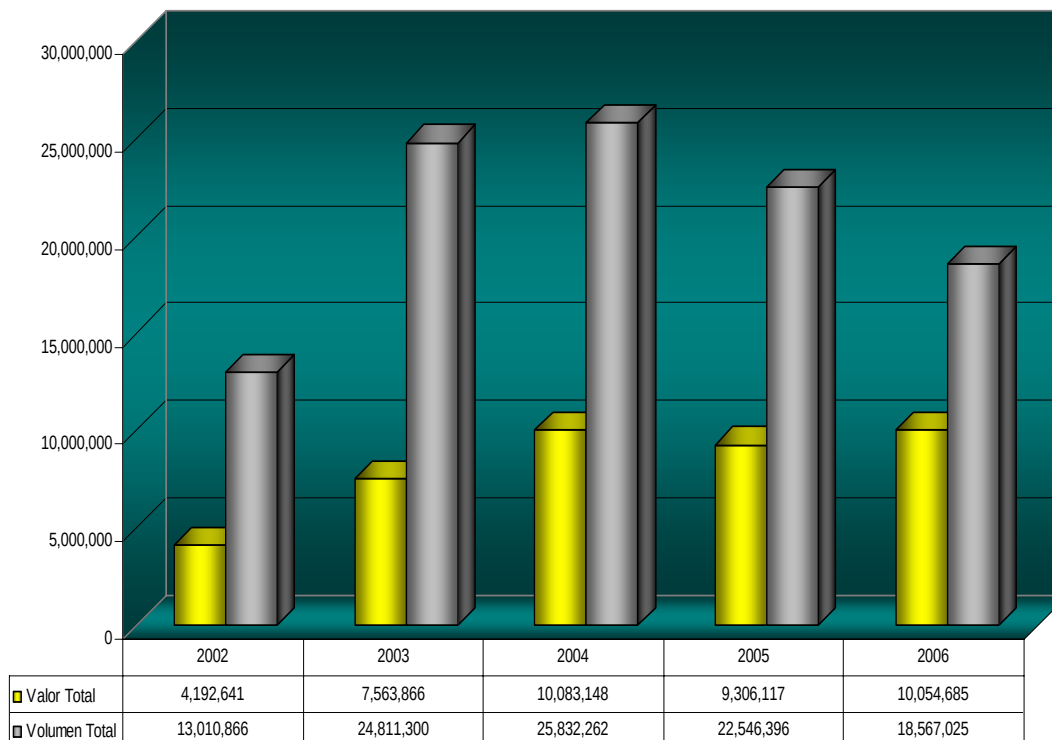
Joyería de Plata : Valores de Exportación Por País Destino



Fuente: BANXICO e INEGI

Podemos apreciar que las exportaciones de joyería de plata mexicana mantienen ingresos estables y a la alta, dictándonos esto una viable forma de invertir en la exportación de este producto.

Joyería de Plata : Valores Promedios de Exportación Total



Fuente: BANXICO e INEGI (2008)

Como podemos observar el valor de la plata va en aumento en relación a la disminución del volumen, significando esto que la joyería de plata a incrementado su valor a través de los años. Cabe destacar que este producto ofrece un valor mayor al volumen que contiene cada joya.

Revisando finalmente nuestras tres tablas encontramos que es un producto viable para su exportación debido al incremento de su valor real percibido. Beneficiando a este sector en México.

4.3 SELECCIÓN DEL MERCADO META

La determinación de los países evaluados en las siguientes tablas corresponden al número de clientes potenciales que demandan joyería de plata mexicana en lo últimos meses (Enero-Febrero 2008). Dicha información ubicada en la sección “oportunidades de exportación” dentro del portal BANCOMEXT.²

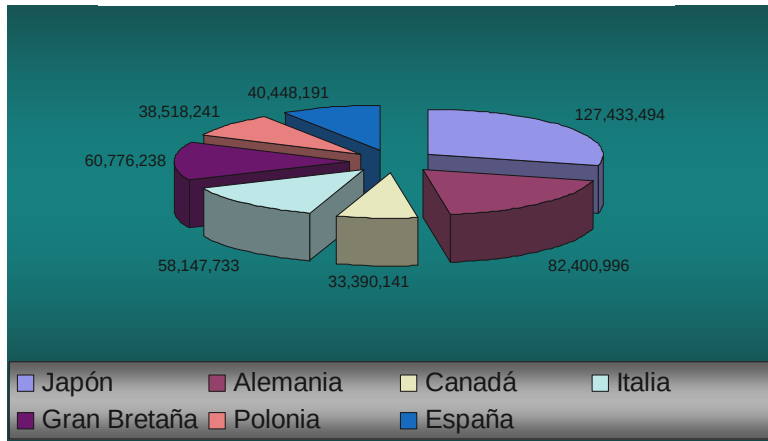
Concepto/País	México	Japón	Alemania	Canadá	Italia	Gran Bretaña	Polonia	España
Habitantes	108'700,891	127'433,494	82'400,996	33'390,141	58'147,733	60'776,238	38'518,241	40'448,191
Tasa de Crecimiento de Población	1.153%	-0.088%	-0.033%	0.869%	0.01%	0.275%	-0.046%	0.16%
Tasa de Natalidad p/1000 Hab.	20.36	8.1	8.2	10.75	8.54	10.67	9.94	9.98
Tasa de Mortalidad p/1000 Hab.	4.76	8.98	10.71	7.86	10.5	10.09	9.94	9.81
Tasa de Migración p/1000 Hab.	-4.08	0	2.18	5.79	2.06	2.17	-0.46	0.99
PIB (USD)	1.149 bdd	4.218 bdd	2.063 bdd	1.178 bdd	1.756 bdd	1.093 bdd	552.4 mmd	1.109 bdd
PIB Crecimiento Real	4.8%	2.2%	2.7%	2.7%	1.9%	2.8%	5.8%	3.9%
PIB Per Cápita	10,700	33,100	31,900	35,600	30,200	31,800	14,300	27,400
Exportaciones	248.8 mmd	590.3 mmd	1.133 bdd	405 mmd	450.1 mmd	468.8 mmd	110.7 mmd	222.1 mmd
Importaciones	253.1 mmd	524.1 mmd	916.4 mmd	353.2 mmd	445.6 mmd	603 mmd	113.2 mmd	324.4 mmd
Balanza Comercial	-4.3 mmd	66.2 bdd	216.6 mmd	51.8 mmd	4.5 mdd	-134.2 mmd	-2.5 mmd	-102.3 mmd

Fuente: www.indexmundi.com (2007)

Con esta tabla buscamos informarnos a nivel macroeconómico de la situación actual de los posibles mercados de exportación, analizando principalmente el número de habitantes, el ingreso per cápita y el nivel de importación, entre otros datos que nos permitirán conocer con mayor detalle el nivel socio-económico de los habitantes y la estabilidad económica que presenta actualmente. Todo esto con la finalidad de determinar el país ha donde será dirigido nuestro plan de exportación.

² www.bancomext.com

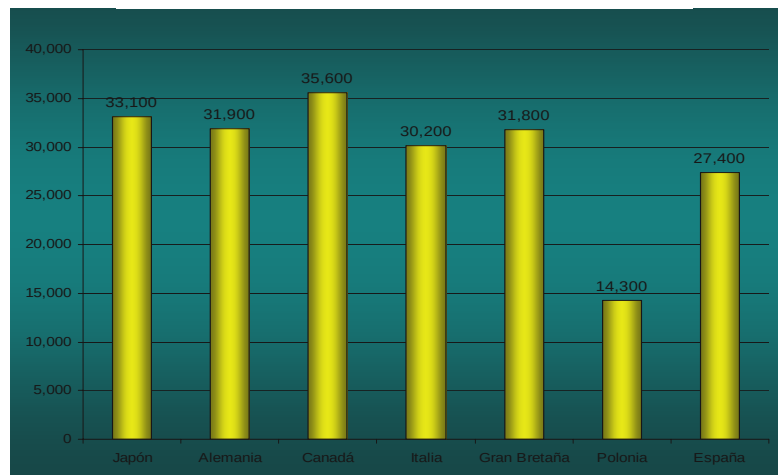
Número de Habitantes por País



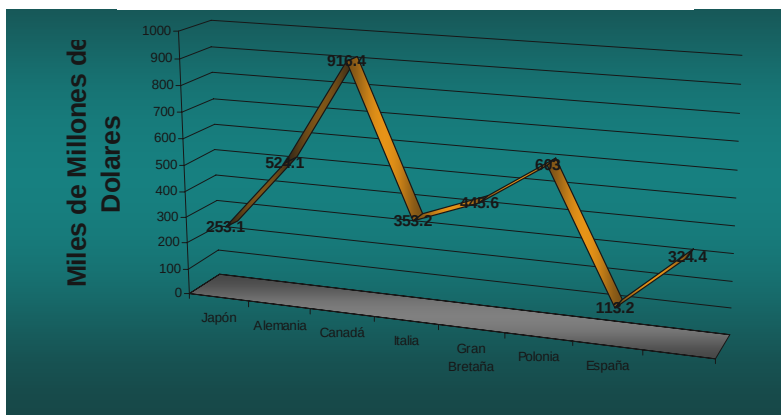
Japón, Alemania y Gran Bretaña constituyen los países con un mercado mayor siendo esto benéfico para encontrar un mayor número de clientes dentro del mismo.

Ingreso Per Capita

Con base al análisis del ingreso per capita se determina que mercados tienen mayor poder adquisitivo, dato importante ya que nos otorga beneficios al ingresar a comercializar los productos de joyería en plata mexicana.



Importación a Nivel Mundial



Nuevamente mencionamos a Canadá, Polonia y Alemania dentro de los tres principales importadores, dándonos la tercera clave de elección por medio de la matriz de datos macroeconómicos.

A continuación se hace un análisis exhaustivo sobre el valor y volumen de importación de productos de joyería en plata mexicana a los principales países que demandan dicho producto, la presente información es proporcionada por el Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI) y es de vital importancia para la elección del mercado meta en el presente estudio³.

IMPORTACIÓN POR VALOR Y VOLUMEN DE "EMPRESAS EXTRANJERAS"
(Valor en miles de dólares y Volumen en G)

PAÍS	Valor 2005 Ene - Dic	Valor 2006 Ene - Dic	Volumen 2006 Ene - Dic	Valor del Mercado Posición	Porcentaje de Incremento en Valor de Importaciones	Nuevo Valor del Mercado Posición	No. De Dólares por Gramo Importado	Nuevo Valor del Mercado Posición	Suma de Posición	Valor del Mercado Pos. Final
ESPAÑA	5,499,004	5,988,275	5,200,614	1	8.9	3	1.15	5	9	2
ITALIA	9,337,304	4,920,091	11,129,359	2	-47.3	5	0.44	7	14	5
ALEMANIA	252,527	552,172	103,490	3	118.7	1	5.34	1	5	1
POLONIA	197,932	204,197	289,866	4	3.2	4	0.70	6	14	5
CANADÁ	45,819	21,453	4,179	5	-53.2	6	5.13	2	13	4
GRAN BRETAÑA	10,930	17,149	11,125	6	56.9	2	1.54	4	12	3
JAPÓN	21,832	35	10	7	-99.8	7	3.50	3	17	6

Nota: La información presentada es proporcionada por Banco de México y es únicamente de referencia.

La Secretaría de Economía no se hace responsable por la forma en que se utilice o interprete esta información.

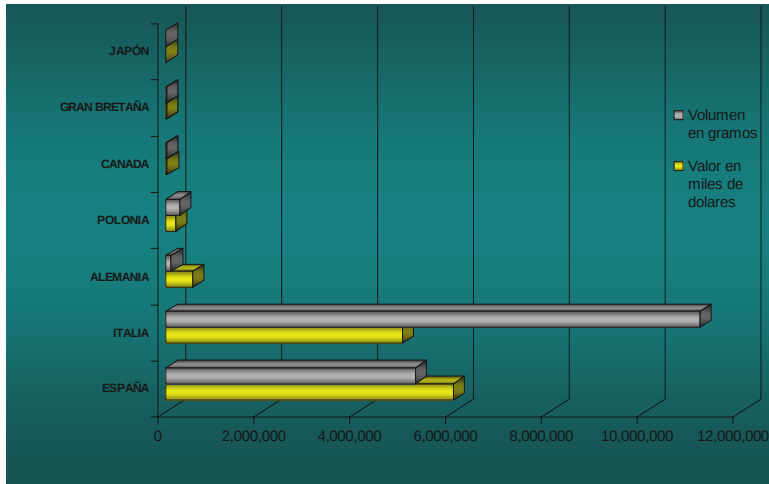
Concluyendo, Alemania es el mejor mercado al día de hoy entre los países que demandan Joyería en Plata en la Unión Europea, dicha nación representa un mercado sumamente atractivo y poco explotado, en los últimos 2 años ha incrementado notablemente su demanda, sin ser un mercado intensamente saturado como el Español e Italiano, es un mercado el cual aprecia el trabajo y calidad de manos mexicanas, asimismo ofrece el mayor número de dólares por gramo de plata siendo estos factores primordiales en dicha elección.

Del mismo modo, una vez analizando datos macroeconómicos y de población, sabemos que tiene estabilidad económica y política, lo que nos termina por abrir las puertas hacia esta nación.

A continuación se muestran gráficamente los criterios que influyeron en la toma de esta decisión.

³Fuente: <http://www.economia-snci.gob.mx:8080/siaviWeb/fraccionAction.do?tigie=71131199&paper=comanualimp>

Valor y Volumen de Importaciones de Joyería en Plata 2006

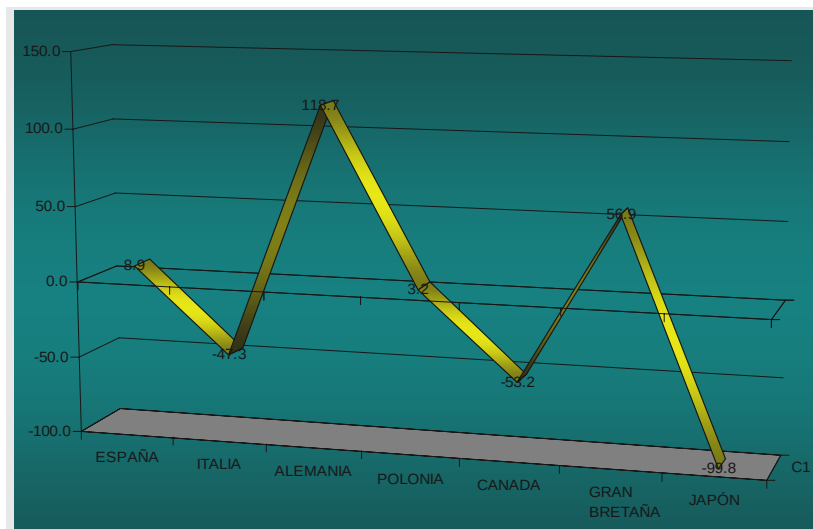


Alemania ocupa el tercer lugar de importaciones de Joyería en Plata con un valor de 552,172 miles de dólares y un volumen de 103,490 gramos de plata lo que significa para nosotros un mercado no muy saturado, lo cual, nos permitirá ingresar sin tener una fuerte competencia publicitaria que afecte al proyecto

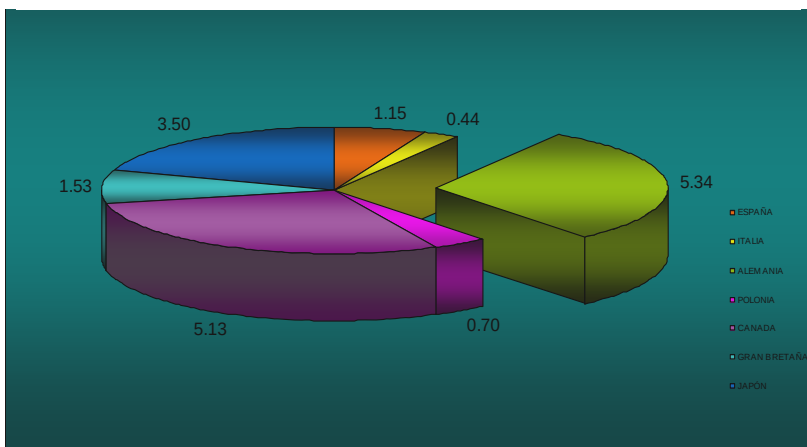
Incremento del Valor por Importaciones

Un criterio de vital importancia en nuestra decisión de elección de mercado es el incremento actual y real de la demanda (importación) de Plata Mexicana.

En el grafico se muestra claramente que el país con mayor incremento en dicho rubro es Alemania, lo que una vez más nos da pauta para elegirlo como país meta.



No. De Dólares Pagados por Gramo Importado



Como último criterio en la elección de mercado se consideró el número de dólares pagados por cada gramo exportado, siendo Alemania el país que más dólares paga, significando esto para nosotros un mayor ingreso por cada producto exportado.

4.4 MEDICIÓN DEL MERCADO

Consumo Per Capita de Joyería en Plata

País	Miles de Dólares	Dólares Per Capita
Alemania	552,172	6.70

Balanza comercial de México con Alemania Millones de \$ U.S.

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Importaciones	5,032	5,728	6,08	6,066	4,815	4,827
Exportaciones	2,073	1,544	1,505	1,237	1,161	1,459
Saldo	-2,959	-4,184	-4,574	-4,829	-3,654	-3,368
Comercio bilateral	7,102	7,268	7,585	7,303	5,976	6,286

Fuente: World Trade Atlas

Segmentos de Mercado en la Unión Europea para la Joyería

El oro tiene más de la mitad de la demanda en artículos de joyería (incluyendo joyería de moda) en la Unión Europea, seguida del oro con gemas, plata y platino. La joyería de fantasía representa el 10% de las ventas de joyería.

Los segmentos de mercado de joyería de oro son diversos, basados en la diferencia de preferencia entre los países, en particular en respecto al quilataje.

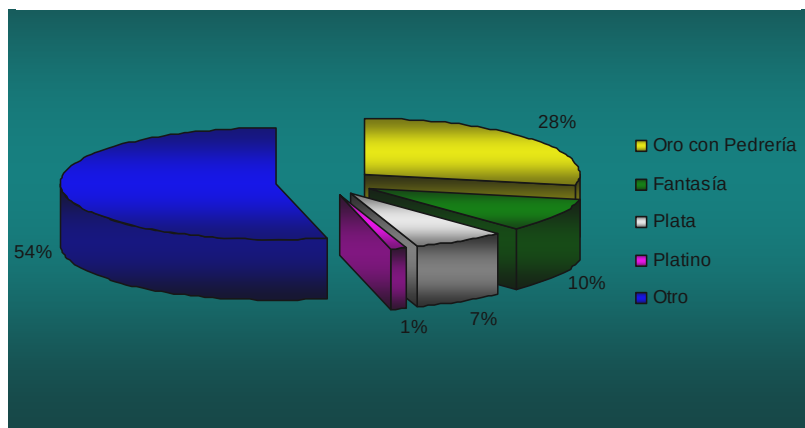
Los más utilizados en la Unión Europea son los 18 K y 14 K, aunque los 9K son populares en Gran Bretaña. Portugal tiene una designación única de 19.2 K.

El diseño es lo que determina las opciones de compra cuando la joyería es comprada, mientras que la calidad ciertamente es un importante factor.

Actualmente continua la tendencia por preferir los metales blancos en cierto sector, lo que favorece a la plata y el platino. No obstante, esta tendencia de preferencia por lo blanco ha estimulado también la demanda por el oro blanco, en especial con la combinación con diamantes.

En cuanto a la joyería de plata se consideran las siguientes aleaciones: 800, 835,900, 925 y 935.

Segmentos de Mercado en la UE (% Ventas Totales)



En el grafico se muestra el porcentaje de venta de Joyería en Plata en la UE, a pesar de que las ventas de estos productos representan un 7% podemos estar seguros que la demanda va en aumento en los últimos años, además de ser un mercado no saturado, lo cual representa una ventaja para la industria joyera en artículos hechos con Plata.

La joyería de plata tiene registrado un consumo de \$1852 millones USD, donde Italia, Reino Unido, Francia y Alemania son los mercados principales.

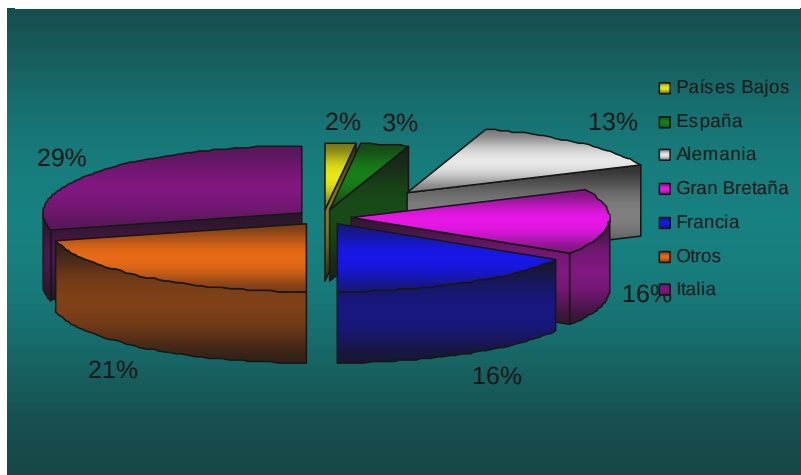
Se considera que la joyería de plata tiene estimada su preferencia en el mercado interno de algunos países como sigue:

Alemania	20%
España	15%
Italia	13%
Gran Bretaña	9%
Grecia	13%

El consumo por piezas en la Unión Europea varía de acuerdo cada región pero según estimaciones se tiene que el producto que más se vende son aretes (esto en términos de volumen), seguidos de collares (en términos de valor ocupan el primer lugar), pulseras, anillos y otros.

En la joyería de plata se estima que se venden en el siguiente orden: aretes, anillos, collares, piercings, pulseras, y otros.

Ventas de Joyería en Plata UE



Alemania es el tercer mercado más grande en la UE para la Joyería en Plata, además de mostrar una tendencia creciente por la adquisición de este tipo de joyería, lo cual representa una gran oportunidad de negocio.

Concluyendo es importante mencionar que Alemania es un mercado sumamente atractivo para los artículos que produce Diseños NAED, además de no ser un destino frecuente para las exportaciones de empresas mexicanas dedicadas a esta actividad, lo cual se ve reflejado en la balanza comercial.

Al ser un mercado poco saturado, con una población numerosa, alto poder adquisitivo y conociendo las tendencias y gustos Alemanes Diseños NAED tiene amplias posibilidades para introducir sus diseños en esta nación.

4.5 BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS

Barreras arancelarias

Al ser Alemania el mercado meta, nuestro producto se encuentra libre de aranceles, ya que dicho país es miembro de la Unión Europea y de acuerdo al TLCUE (Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea) y la fracción arancelaria 71131199 la UE se encuentra exenta de arancel, al ser socio comercial con nuestro país.

Aranceles aplicados a Socios Comerciales

EE.UU.	Canadá	Chile	Costa Rica
Ex.	Ex.	Ex.	Ex.
El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Ex.	Ex.	Ex.	0.5
Colombia		Uruguay	Bolivia
Ex.		Ex.	Ex.
Islandia	Noruega	Suiza	Unión Europea
Ex.	Ex.	Ex.	Ex.
Israel	Japón		
Ex.	12.0		

Libre de
arancel

Barreras no arancelarias

La Unión Europea ha establecido diversos estándares que son de observancia tanto para los productos locales como para los importados. Estos estándares son denominados “CEN” o “CENELEC” y facilitan la identificación de los productos haciendo posible su comparación.

Una forma en que la Unión Europea busca facilitar la importación de bienes de terceros países, es creando grupos de certificación, que aplican directamente al sector joyero, para supervisar que el fabricante haga sus productos de acuerdo con las regulaciones técnicas vigentes.

La certificación es una declaración emitida por un instituto reconocido que da fe de que determinado producto se ajusta a los requisitos establecidos.

El sello actual para probar y certificar los artículos de oro, plata y platino es para garantizar sus grados de pureza e indica:

- Quien hizo el artículo (responsable de la marca)
- Contenido de material precioso (fineza)
- Donde fue sellado (marca de la oficina certificadora)
- Cuando fue sellado (letra única por cada año)

- ✕ En este momento, la mayoría de los países miembros de la Unión Europea tienen sellos para artículos de metales preciosos, pero sólo 8 (Países Bajos, Francia, Reino Unido, Irlanda, España, Portugal, Austria y Finlandia) los han hecho obligatorios de ley.
- ✓ Bélgica, Dinamarca y Suecia tienen sistemas de sellado voluntario. Alemania, Grecia, Italia y Luxemburgo no tienen requerimientos de certificación.
- ✕ Los exportadores deben proveer las aleaciones correctas. La joyería de plata debe ser al menos de .925 plata pura. Otras aleaciones (800 u 835) raramente usadas en la Unión Europea. Por ejemplo, si la aleación es de .922 el comprador será responsable, pagará una multa y la joyería de plata será destruida.
- ✕ De acuerdo a la ley, la tolerancia permitida en los estándares de fineza son: 10/1000 en platino, 3/1000 en oro y 5/1000 en plata.
- ✕ Ley de no níquel (Directive 92/27/EC). Para prevenir alergias de la piel se prohíbe el contenido de níquel en piezas de joyería. (contenido máximo 0.5 microgramos). Sólo es obligatoria en Alemania, Dinamarca, Benelux y Suecia.
- ✕ Estándares de seguridad en la UE (Directive 92/59/EC). Joyería peligrosa no será vendida en la UE. Existe un estándar general para la seguridad de los productos que debe ser registrada en una garantía.
 - No deben ser utilizadas sustancias tóxicas en la coloración de la joyería.
 - Las abrochaduras deberán ser de buena calidad.
 - El terminado de la joyería está tomando gran importancia (compradores y consumidores)
 - Evite tener collares demasiado ajustados y brazaletes y aretes demasiado rígidos.
 - Las instrucciones de los importadores en colores y tamaños deben ser exactamente cumplidas.
 - No existen a su vez medidas ambientales que afecten el comercio de joyería. Debe de tenerse en cuenta, sin embargo, que hay una preocupación en la sociedad Europea sobre el medio ambiente y medidas de salud. Así pues, productor de joyería realizados de una manera ecológica por así decirlo (no obtenidos de minería a cielo abierto de gran escala, no uso de químicos,...) proporciona una buena oportunidad de vender el producto a un precio mayor.

4.6 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO⁴



El crecimiento del mercado de la joyería en Alemania está caracterizado por la disminución del valor del mercado producido por los bajos precios de importación. La demanda más fuerte en este mercado es por piezas originales.

Alemania es uno de los mercados más grandes para joyería en la Unión Europea en términos de volumen. El mercado presenta un crecimiento anual del 3.4% al 3.8%, en términos de volumen y valor respectivamente. Cuantitativamente, el segmento de la joyería de plata es el más grande en el mercado alemán.



Segmentación Geográfica⁵

Como la industria joyera necesita de especialistas, esto hace que se concentre en lugares con gran tradición e infraestructura propia para este sector. Los principales centros joyeros en Alemania son:

País:	Alemania
Regiones:	Pforzheim, Idar-Oberstein y Kaufbeuren (principalmente)
Tamaño del Mercado Real:	82'400,996 habitantes en Alemania
Habitantes Mujeres	42,099,796 personas
Habitantes Hombres	40'301,200 personas
Habitantes Extranjeros	17'000,000 habitantes
Densidad de Población	231 habitantes por Km ²
Matrimonios	4.6 por cada mil habitantes
Divorcios	2.5 por cada mil habitantes
Superficie	357,021 Km ²

⁴ El estudio de mercado a si como las características de segmentación del mercado en Alemania proviene de investigación documental el cual su bibliografía se expone en los anexos de este proyecto.

⁵ <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/> (Instituto de Estadística de Alemania)

Segmentación Demográfica

La joyería es mayoritariamente comprada por mujeres, aunque también hay un incremento en la compra por parte de varones.

La gente joven compra más volumen, mientras que la gente mayor compra productos más caros. La edad de la población europea tiende a incrementar la demanda por joyería cara.

Edad	Mayores de 18 años, 19 – 29 años, 30 – 49 años, 50 años en adelante.
Sexo	Femenino principalmente aunque hay indicio de que el masculino crece.
Tamaño de la Familia	De 1 – 2 integrantes y 3 – 4 integrantes
Estado Civil	Joven soltero; joven casado sin hijos; joven casado con hijos pequeños; joven casado con hijos mayores a 6 años; mayor casado con hijos; mayor casado con hijos; mayor soltero.
Ingresos	Desde \$100 USD en adelante.
Ocupación	Indistinta
Educación	Ninguna, primaria, secundaria, preparatoria, carrera técnica, universidad, postgrado, maestría, doctorado etc.
Religión	Católica, protestante, judía, cualquier otra.
Raza	Blanca, negra, mestiza, oriental, cualquier otra.
Nacionalidad	Indistinta.

Segmentación Psicográfica

El aumento de la confianza y los ingresos del consumidor, las modas que emergen continuamente y el desarrollo de nuevos productos van a permitir que se vea un incremento de este sector en la mayor parte de los mercados.

El diseño es lo que determina las opciones de compra cuando la joyería es comprada, mientras que la calidad ciertamente es un importante factor.

Actualmente continúa la tendencia por preferir los metales blancos en cierto sector, lo que favorece a la plata y el platino.

Así encontramos algunos aspectos psicológicos que determinan la compra de la joyería:

- Los consumidores buscan ser distintos de otros desarrollando su propio gusto.
- Los adolescentes buscan reconocimiento de su identidad.
- Los consumidores buscan nuevos significados de la vida (surgen piercing)

Segmentación Conductual

La joyería fina tradicionalmente ha sido utilizada para regalos en ocasiones especiales como Navidad y aniversarios. A partir de la incorporación de la mujer al trabajo ha aumentado la compra de joyería por ellas mismas como un artículo de uso.

Así encontramos algunas tendencias en los hábitos de consumo de los europeos:

- Debido al trabajo, el tiempo libre es mejor por lo que la compra de joyería es más impulsiva.
- Las mujeres con ingresos buscan mayor calidad en la joyería.
- Gran popularidad por viajes realizados por europeos a lugares exóticos donde compran joyas como recuerdo o después que regresan a casa.
- Los consumidores usualmente buscan piezas únicas, de alta calidad, más que ofertas y productos en serie.

- En el caso de la joyería de plata hay una tendencia notable en el comportamiento del consumidor de utilizarla como complemento del vestido (ropa a utilizar).
- Un crecimiento moderado en piezas inusuales combinadas con materiales naturales, debido a la preocupación ambiental y ecológica.
- La compra de joyería en la Unión Europea es altamente temporal – aproximadamente un tercio de la joyería se compra en Diciembre.

Segmentación por Calidad y Precio

Hablando genéricamente la joyería puede dividirse en tres segmentos:

Alto	Excelente calidad, diseños exclusivos.	Entre los 75 y 250 USD
Medio	Buena Calidad, diseños de moda.	Entre los 10 y 75 USD
Bajo	Menor Calidad, rápido movimiento y diseños cambiantes.	Menores a 10 USD

Por lo general la joyería fina ataca el sector alto-medio a alto. Mientras que en la joyería de moda se cubren los 3 sectores.

Generalmente los consumidores europeos están dispuestos a pagar un precio más alto si los productos tienen buen acabado, o son de una marca reconocida, o si son realizadas por un diseñador distinguido, forzando así a los manufactureros del sector a poner mucha más atención al estilo, diseño, calidad y servicio.

Segmentación por Producto

El consumo por piezas en Alemania varía de acuerdo cada región pero según estimaciones se tiene que el producto que más se vende son aretes (esto en términos de volumen), seguidos de collares (en términos de valor ocupan el primer lugar), pulseras, anillos y otros.

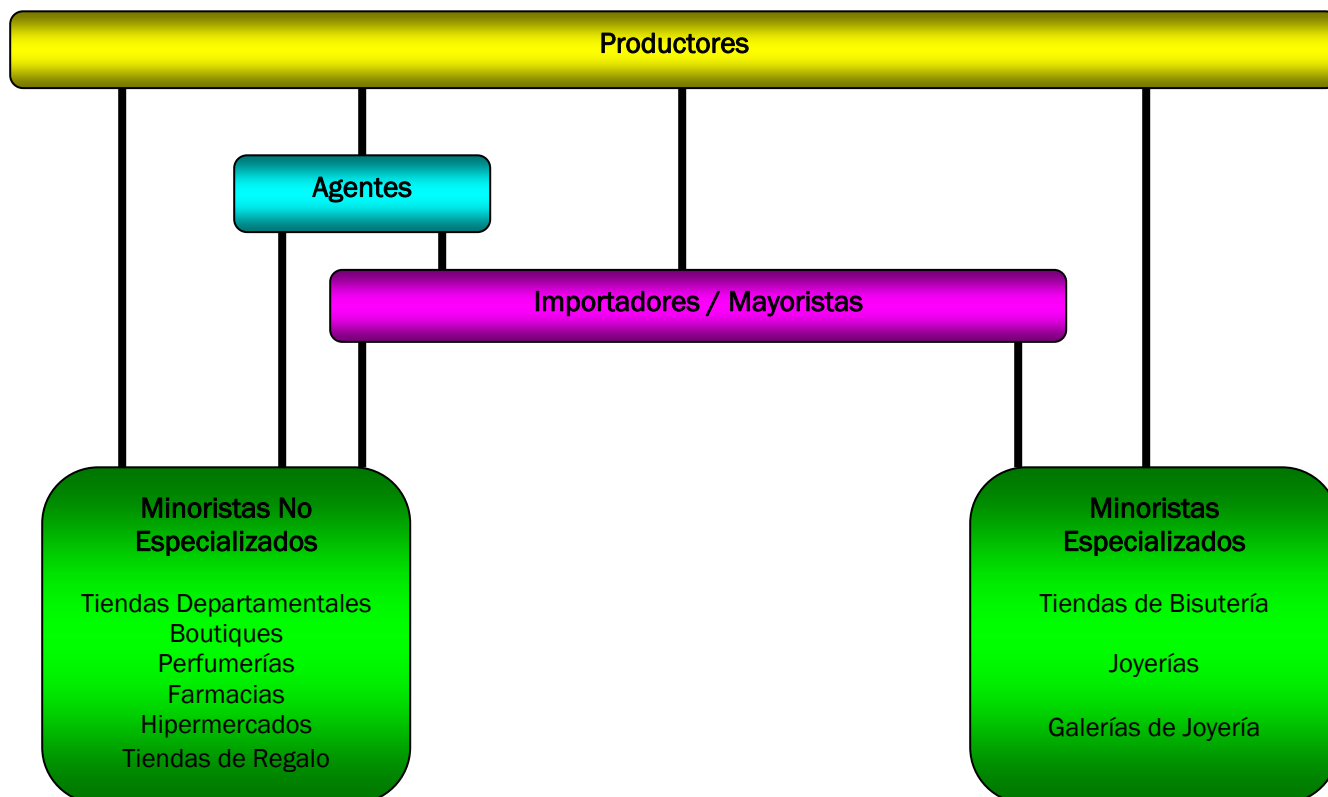
En la joyería de plata se estima que se venden en el siguiente orden: aretes, anillos, collares, piercings, pulseras, y otros.

Preferencia de Piezas en Joyería en Plata

1 ^{er} Lugar	Aretes, Pendientes y Arracadas.
2 ^{do} Lugar	Anillos
3 ^{er} Lugar	Collares y Gargantillas
4 ^{to} Lugar	Piercings
5 ^{to} Lugar	Pulseras
6 ^{to} Lugar	Otros (llaveros, mancuernillas, etc.)

4.7 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

La distribución de la Joyería en plata dentro del mercado europeo se puede explicar gráficamente de la siguiente manera:⁶



- Los minoristas especializados son el canal principal para la joyería, con una participación del 75%.
- Existen en Alemania aproximadamente 11 mil tiendas dedicadas al comercio minorista. El 30% de sus ventas son en noviembre y diciembre.
- Los hipermercados, vendedores de antigüedades, y tiendas especializadas en diversos artículos están cobrando gran importancia ante los tradicionales canales de venta.
- También es posible encontrar joyería en peluquerías, perfumerías supermercados, autoservicios, boutiques, filiales de tiendas especializadas en la venta de café (Tchibo, Eduscho), televisión e Internet.

Y considerando que los principales puntos de compra o ingreso de importaciones de joyería en plata se realizan dentro de los siguientes lugares dentro de la Unión Europea.

País de Importación

Reino Unido
Francia
Alemania
Italia
España

Ciudades principales de Ingreso

Londres, Bimingham
París
Kaufbeuren, Pforzheim y Idar-Oberstein
Arezzo, Vicenza, Milán
Barcelona

⁶ Exposición Semana Nacional PyME: Oportunidades del Mercado Europeo para Artículos de joyería en Plata 2004, Gabriel Coen

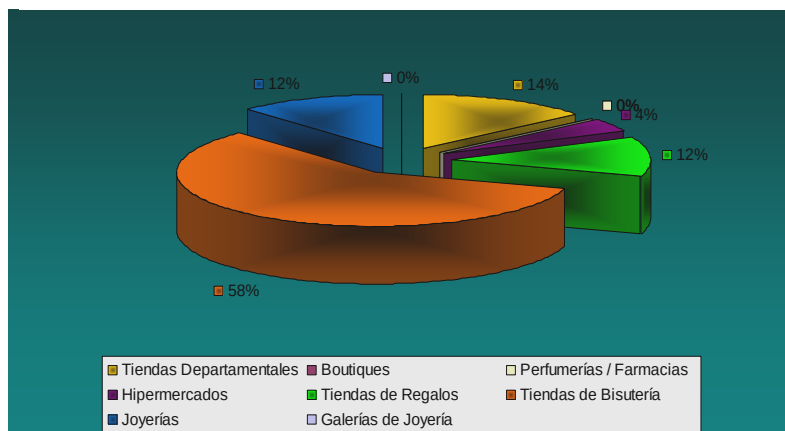
Una vez explicado los lugares y responsables de la distribución de los artículos de joyería en plata, ahora mostramos el porcentaje de absorción por parte de los minoristas del total de los productos importados a dichos países.

Minorista	Reino Unido	Francia	Alemania	Italia	España
Tiendas Departamentales	14%	8%	14%	8%	13%
Boutiques	6%	-	-	6%	4%
Perfumerías / Farmacias	-	-	-	3%	-
Hipermercados	3%	14%	4%	1%	2%
Tiendas de Regalos	22%	3%	12%	14%	7%
Tiendas de Bisutería	26%	49%	58%	52%	54%
Joyerías	29%	13%	12%	8%	5%
Galerías de Joyería	-	13%	-	16%	15%

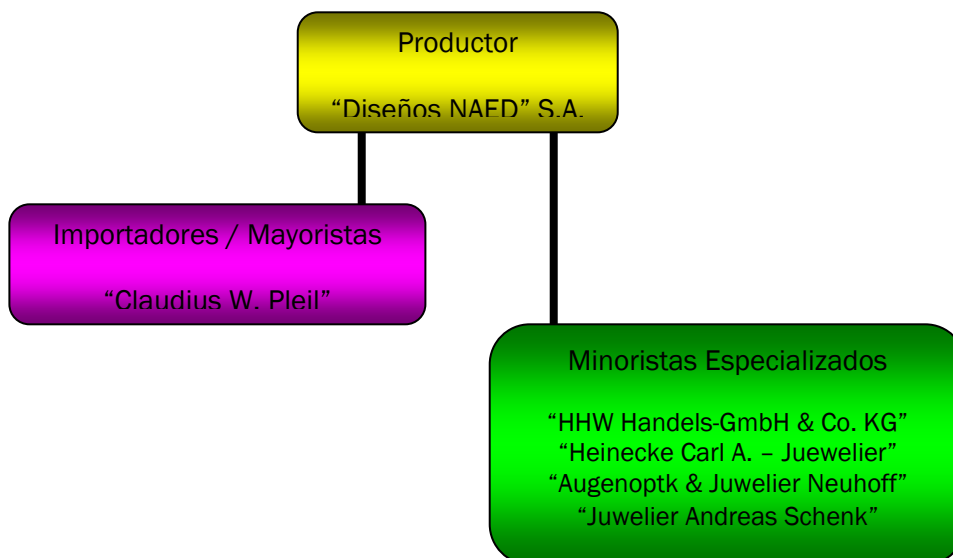
+

Como análisis podemos deducir que una vez determinado nuestro mercado meta en Alemania nuestras principales oportunidades de venta se orientaran hacia las tiendas de bisutería y como segundo punto a las tiendas departamentales tomando este análisis de la siguiente grafica que expone los lugares de venta de la joyería en plata actualmente importada.

Captación de las Importaciones de Joyería en Plata en Alemania



Canales de Distribución “Diseños NAED” S.A.





1. Transporte terrestre de Taxco de Alarcón al Aeropuerto de la Ciudad de México Lic. Benito Juárez Terminal 1
2. Transporte aéreo del aeropuerto de la CD. De México al Aeropuerto de Hamburgo en Alemania.
3. Transporte terrestre del Aeropuerto de Hamburgo Alemania a las joyerías “Claudius W. Pleil”, “HHw Handels-GmbH & Co. KG” y Heinecke Carl A. – Juwelier” dentro de Hamburgo.
4. Transporte terrestre del aeropuerto de Hamburgo a Rellingen con la joyería “Augenoptk & Juwelier Neuhoff”
5. Transporte terrestre del aeropuerto de Hamburgo a Kaiserlautern con la joyería “Juwelier Andreas Schenk”

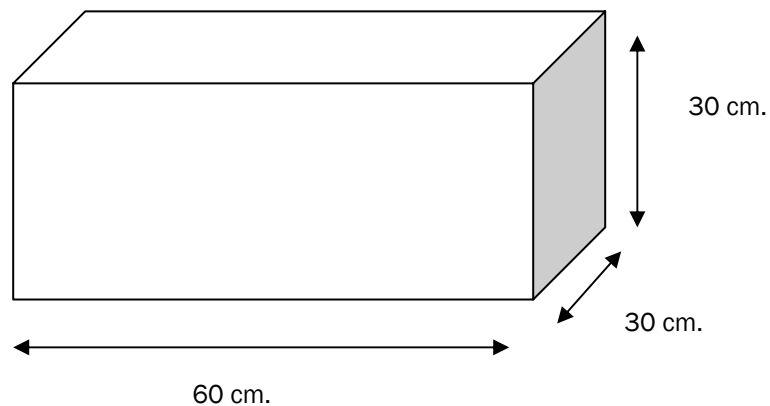
La empresa encargada de realizar el envío vía aéreo será UPS, utilizando el siguiente servicio aéreo:

Air First, ya que este garantiza retiros prioritarios. La carga será embarcada en el primer vuelo en salir, garantizando los menores tiempos de tránsito de aeropuerto a aeropuerto. Operando todo el día todos los días.

Beneficios:

- No hay restricciones de peso o tamaño (salvo las propias de la aeronave)
- Tiempo en tránsito claro y definido
- Visibilidad total en el rastreo de su embarque
- Cotización y Reserva electrónicas (sujeto a disponibilidad local)
- Máxima velocidad y seguridad de transferencia de información a través de Edifact
- Control de Aduana Express/Trámite anticipado Wheels Up (siempre que la Aduana lo permita)

A continuación se presenta la cotización pertinente para una carga de 20 cajas de las siguientes medidas:





Resultado de la cotización

Ha terminado satisfactoriamente el proceso de cotización del envío.
A continuación se muestra el precio aproximado.

Informe detallado de costos y tarifas del envío.

Datos del remitente		Datos del destinatario	
Valle de San Lorenzo Iztapalapa MX 09970 DISTRITO FEDERAL MÉXICO		DE 22335 - 22335 HAMBURGO ALEMANIA	
Detalles del envío			
Tipo de embalaje:	Express Worldwide PAQ - Express World Wide (non-doc)		
Número de piezas:	20		
Peso total a facturar:	180		
Importe del seguro:	\$5,000.00 MXN		
Costos y cargos extras:			
Costo Transporte	\$1,737.78 USD		
Delivery Duty Pay	\$211.40 MXN		
Fuel Surcharge	\$4,086.95 MXN		
Seguro	\$59.09 MXN		
Envío multipiezas	\$42.28 MXN		
Manejo especial	\$264.25 MXN		
Gastos generados por su cuenta	\$363.00 MXN		
Servicios complementarios	\$115.00 MXN		
Subtotal del envío:			
Subtotal	\$23,510.31 MXN		
IVA	\$0.00 MXN		
Costo total del envío:			
Costo Total	\$23,510.31 MXN		

4.8 COMPETENCIA

A pesar de que México se encuentra dentro de los 5 principales países productores de plata y en concreto de joyería en este material, es necesario analizar cuales son sus principales competidores a nivel nacional e internacional y de este modo generar estrategias que permitan a Diseños NAED ser una empresa competitiva y ganar prestigio en el mercado.

Competencia Nacional

En el país existen aproximadamente 2000 talleres que producen joyería de plata, ubicados primordialmente en los Estados de Guerrero y Jalisco, representando una fuerte competencia para Diseños NAED, ya que la empresa se encuentra ubicada en Taxco Guerrero.

Además se debe tomar en cuenta la existencia de empresas de mayor tamaño o “Platerías” dedicadas a la elaboración de joyería, las cuales son la principal competencia, debido a que al ser de mayor tamaño, la mayoría de éstas se dedica a la exportación de sus productos, a continuación se enuncian la principales empresas dedicadas a la exportación de joyería en plata:

- ZAB JOYAS, AV. Alcalde N. 318 Col. Centro C.P. 44280 Guadalajara, Jalisco, México.
- AMALIA EXPORTACIONES Taxco, Guerrero México
- PLATAFORMA 925, Cuahutemoc N. 8 Col, Centro C.P. 40200 Taxco. Guerrero, México
- HECTOR SALGADO, Alfareros N. 41-a Tlaquepaque Jalisco Col. Centro Histórico
- CLUB ORO PLATA, Nuevo Centro Joyero Guadalajara. Republica 17, 1er nivel oficina 1132 y 1133
- PLATERIA BENI´S www.plateriabenis.com.mx
- ALICIA PLATA Taxco, Guerrero México Tel. 52(762) 6222028 www.aliciaplata.com
- D´ANGELICA Taxco, Guerrero México

Competencia Internacional⁷

A nivel internacional existen diversos países que al igual que México son grandes productores de joyería en plata, los cuales representan una fuerte competencia para la joyería mexicana, estos son:

- Tailandia
- Italia
- China
- India
- Perú

Siendo los primeros 4 la competencia más fuerte debido a la cercanía con nuestro mercado meta, a pesar de que no todos son productores de Plata, en la mayoría de los casos importan la materia prima, del mismo modo tienen como ventaja, sobre todo Italia, conocer los gustos y moda Alemanes y la extrema cercanía con este país disminuye costos considerablemente.

⁷<http://www.silverinstitute.org/publications/spanishjewelryreport.pdf>

4.9 MODALIDADES DE PAGO Y FORMALIZACIÓN DE LA COMPRA VENTA

Una carta de crédito es una operación en la que importador efectúa una orden de pago a su banco para que, ya sea en forma directa o a través de otro banco, pague el importe de la transacción al exportador si y sólo si éste a su vez cumple con las condiciones estipuladas en dicha carta de crédito.

La normatividad del crédito documentario está contenida en la revisión de 1993 de la Cámara de comercio de París, en las “Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos Documentarios”, lo cuál estandariza las prácticas de comercio internacional en esta forma de pago.

Por lo cual las transacciones del exportador (nuestro empresario) se llevaran a cabo a través de cartas de crédito, ya que constituyen un instrumento efectivo para los negocios internacionales. A través de estas el banco aval, ante un proveedor internacional, los compromisos contraídos por los importadores nacionales. Asimismo, se ofrece el procesamiento del resto de productos derivados de las cartas de crédito, tales como:

- Enmiendas
- Fianzas
- Documentos y
- Negociaciones

El crédito documentario, por ser la forma de pago más segura, requiere de la participación de varios actores:

- Banco emisor: es el banco del importador, que emite el crédito según las instrucciones de éste. Que en caso de nuestros clientes elegirán dentro de las siguientes principales instituciones financieras de Alemania.
 - Deutsche Bank
 - Dresdner Bank
 - Commerzbank
 - Hypovereinsbank
- Banco notificador: es un banco intermediario que está obligado a verificar la autenticidad del crédito emitido por el banco del importador, y se lo confirma al exportador.
- Beneficiario: es nuestro empresario, es decir, quien recibe el importe del crédito, una vez que cumpla todas las condiciones del mismo.
- Ordenante: es el importador, pues solicita a su banco que emita un crédito, de acuerdo a las condiciones que haya negociado con el exportador.

A continuación procedemos a explicar el aspecto con el que contara la carta de crédito buscando el beneficio de ambas partes y la seguridad del empresario exportador quien se expone al en vivo de la mercancía. Dentro de la clasificación de las cartas de crédito se negociara y determinará la siguiente forma:

Modificación Irrevocable: sólo podrá ser modificada o cancelada mediante acuerdo de todas las partes involucradas.

Compromiso del banco a confirmación: la institución local asume solidariamente el compromiso que adquiere el Banco emisor ante el exportador, por lo que el pago se realizará o se aceptará la letra de cambio una vez que se determine que los documentos cumplen, estrictamente y literalmente, con los términos de la misma.

Forma de pago a la vista: el pago al exportador se efectuará una vez que se notifique que los documentos cumplen con los términos estipulados y los fondos se encuentran disponibles para el pago. Es decir, no se le define al comprador un plazo para la liquidación del producto o servicio importado.

Utilización de pago: el exportador percibirá el importe contra presentación de documentos conformes.

Lugar de cobro: crédito pagadero en las cajas del banco intermediario.

Cabe resaltar que como cuidado y auxilio al proceso de exportación contara con las siguientes especificaciones:

Con cláusula verde: El exportador toma anticipos a cuenta del crédito antes del embarque, pero justificará los fondos obtenidos para su uso en la preparación de la exportación.

Para hacer valido el pago de la carta de crédito, los documentos comunes que se verá obligado a presentar contrapaso son:

- Carta de porte aéreo.
- Documento de transporte combinado (multimodal)
- Póliza de seguro, certificado de seguro.
- Factura consular lista de empaque
- Certificado de origen
- Certificado de pesos y medidas.

CONTRATO DE COMPRA Y VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.

Contrato de compraventa que celebran por parte la empresa “Diseños NAED” S.A. representada en este acto por Eder J. Toledo Aviles y por la otra la empresa representada por Claudius W. Pleil a quienes en lo sucesivo se les denominará como “La Vendedora” y “La Compradora” respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas:

DECLARACIONES

Declara “La Vendedora”

I.- Que es una sociedad anónima legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República Mexicana el 08/06/2008 según consta en la escritura pública número 1568975621 pasada ante la fe del notario público número 32569 Licenciado Carlos Alberto García Flores de la ciudad de México DF.

II. Que dentro de su objeto social se encuentran entre otras actividades, las de fabricación, comercialización, importación y exportación de artículos de joyería en plata.

III. Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

IV. Que la Eder J. Toledo Aviles es su legítimo representante y en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

V. Que tiene su domicilio en Calle Luís Montes de Oca S/N Col. Centro Taxco, Guerrero mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Declara “La Compradora”

I. Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes en Alemania y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II de “La Vendedora”.

II. Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto de presente contrato.

III. Que el Sr. Claudius W. Pleil es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

V. Que tiene su domicilio en: 22335 Hamburgo, Alemania mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Ambas partes declaran:

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y al tenor de las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA.- Objeto del Contrato. Por medio de este instrumento “La Vendedora” se obliga a vender y “La Compradora” a adquirir artículos de joyería en plata.

SEGUNDA.- Precio. El precio de los productos objeto de este contrato que “La Compradora” se compromete a pagar será la cantidad de € 421,628.60 CIP. Aeropuerto de Hamburgo 22335 INCOTERMS,2000 CCI.

Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas o sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de cualquiera de las partes (19).

TERCERA.- Forma de pago. “La Compradora” se obliga a pagar a “La Vendedora” el precio pactado en la cláusula anterior, mediante carta de crédito documentaria, confirmada e irrevocable y pagadera a la vista contra entrega de los documentos siguientes:

De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, “La Compradora” se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se establezca la carta de crédito en las condiciones antes señaladas en el banco HSBC, de la ciudad de México DF, con una vigencia de 15 días.

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito, serán pagados por “La Compradora”.

CUARTA.- Envase y embalaje de las mercancías. “La Vendedora” se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda anterior cumpliendo con las especificaciones siguientes: (entrega de 20 cajas de 60cm de largo, 30cm de ancho y 30 cm. de alto).

QUINTA.- Fecha de entrega. “La Vendedora” se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los 10 días posteriores a la fecha en que reciba la confirmación de la carta de crédito que se menciona en la cláusula tercera del presente contrato.

SEXTA.- Patentes y marcas. “La Vendedora” declara y “La Compradora” reconoce que los productos objeto de este contrato, se encuentran debidamente registrados al amparo de la (s) patente (s) número (s) 3856 y la marca (s) número (s) 0408 ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

“La Compradora” se obliga por medio de este instrumento a prestar toda la ayuda que sea necesaria a “La Vendedora” a costa y riesgo de esta última, para que las patentes y marcas a que se refiere la presente cláusula sean debidamente registradas.

Asimismo, “La Compradora” se compromete a notificar a “La Vendedora”, tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido de dicha (s) patente (s) y marca (s) durante la vigencia del presente contrato a fin de que “La Vendedora” pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

SÉPTIMA.- Vigencia del contrato. Ambas partes convienen que una vez que “La Vendedora” haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera y “La Compradora” haya cumplido plenamente con todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento operará automáticamente su terminación.

OCTAVA.- Rescisión por incumplimiento. Ambas partes podrán rescindir este contrato en el caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar dicho incumplimiento dentro de los 15 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá de dar aviso a la otra, cumplido que sea el término a que refiere el párrafo anterior.

NOVENA.- Insolvencia. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa, en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

DÉCIMA.- Subsistencia de las obligaciones. La rescisión o terminación de este contrato no afectará de manera alguna la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deban diferirse a fecha posterior. En consecuencia, las partes podrán exigir aún con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DÉCIMA PRIMERA.- Cesión de derechos y obligaciones. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivados de este contrato.

DÉCIMA SEGUNDA.- Límite de la responsabilidad contractual. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato, los cuales podrán reanudar de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

DÉCIMA TERCERA.- Legislación aplicable. En todo lo convenido y en lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la República Mexicana, particularmente lo dispuesto en la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías y, en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidos por éstas.

DÉCIMA CUARTA.- Arbitraje.

Se firma este contrato en la ciudad de México DF a los 15 días del mes de Junio De 2009

“Eder J. Toledo Aviles”
Diseños NAED S.A.

“Claudius W. Pleil”

4.10 INCOTERMS

En la cuestión de logística de entrega de la mercancía seguiremos la siguiente categoría.

Unidad de Cotización: Joyería en Plata

Unidades: 800

Incoterm Utilizado: CIP (transporte y Seguro pagado hasta 22335 Hamburgo, Alemania)

Tipos de Envase	
Brazaletes	\$50.00
Anillos	\$80.00
Arracadas	\$50.00
Gargantillas	\$100.00
Dijes	\$50.00
Embalaje	
	\$250
Flete al aeropuerto	\$300
Seguro bodega-aduana	\$100
Despacho Aduanal Origen	
Impuestos	\$-
DTA (Derecho de Trámite Aduanero)	\$185.00
honorarios	\$2,500
Servicios complementarios, gastos administrativos con pedimento incluido	\$500.00
Prevalidación del Pedimento	\$500.00
Validación del Pedimento	\$500.00
Almacenaje	\$160.00
Seguro	\$350.00
Flete	
	\$18,500.00
Seguro	
	\$500.00

Formación de Precio de Exportación (en pesos mexicanos)

Unidad de cotización: Joyería en Plata

800 unidades

Incoterm utilizado

CIP (transporte y seguro pagado hasta 22335 Hamburgo, Alemania)

Brazaletes y Pulseras	(8g -12g)	(13g – 17g)	(18g – 22g)	(23g – 27g)	(28g – 32g)
Precio de Venta	\$448.95	\$528.88	\$608.81	\$688.74	\$768.66
Envase	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00
Embalaje	\$0.31	\$0.31	\$0.31	\$0.31	\$0.31
Precio EX-WORKS	\$499.26	\$579.19	\$659.12	\$739.05	\$818.98
Flete al aeropuerto	\$0.38	\$0.38	\$0.38	\$0.38	\$0.38
Seguro bodega-aduana	\$0.13	\$0.13	\$0.13	\$0.13	\$0.13
Precio FCA (MXN)	\$499.76	\$579.69	\$659.62	\$739.55	\$819.48
Despacho Aduanal Origen					
Impuestos	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
DYA (Derecho de Trámite Aduanero)	\$0.23	\$0.23	\$0.23	\$0.23	\$0.23
honorarios	\$3	\$3	\$3	\$3	\$3
Servicios complementarios, gastos administrativos con pedimento incluido	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Prevalidación del Pedimento	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Validación del Pedimento	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Almacenaje	\$0.20	\$0.20	\$0.20	\$0.20	\$0.20
Seguro	\$0.44	\$0.44	\$0.44	\$0.44	\$0.44
TOTAL Despacho Aduanal	\$5.87	\$5.87	\$5.87	\$5.87	\$5.87
Precio DAF (MXN)	\$505.63	\$585.56	\$665.49	\$745.42	\$825.34
Flete	\$23.13	\$23.13	\$23.13	\$23.13	\$23.13
Precio CPT (MXN)	\$528.76	\$608.69	\$688.61	\$768.54	\$848.47
Seguro	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Precio CIP (MXN)	\$529.38	\$609.31	\$689.24	\$769.17	\$849.09

Anillos	(3g - 5g)	(6g - 8g)	(9g - 11g)	(12g - 14g)	(15g - 17g)
Precio de Venta	\$337.05	\$385.01	\$432.97	\$480.92	\$528.88
Envase	\$80.00	\$80.00	\$80.00	\$80.00	\$80.00
Embalaje	\$0.31	\$0.31	\$0.31	\$0.31	\$0.31
Precio EX-WORKS	\$417.37	\$465.32	\$513.28	\$561.24	\$609.19
Flete al aeropuerto	\$0.38	\$0.38	\$0.38	\$0.38	\$0.38
Seguro bodega-aduana	\$0.13	\$0.13	\$0.13	\$0.13	\$0.13
Precio FCA (MXN)	\$417.87	\$465.82	\$513.78	\$561.74	\$609.69
Despacho Aduanal Origen					
Impuestos	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
DTA (Derecho de Trámite Aduanero)	\$0.23	\$0.23	\$0.23	\$0.23	\$0.23
honorarios	\$3	\$3	\$3	\$3	\$3
Servicios complementarios, gastos administrativos con pedimento incluido	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Prevalidación del Pedimento	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Validación del Pedimento	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Almacenaje	\$0.20	\$0.20	\$0.20	\$0.20	\$0.20
Seguro	\$0.44	\$0.44	\$0.44	\$0.44	\$0.44
TOTAL Despacho Aduanal	\$5.87	\$5.87	\$5.87	\$5.87	\$5.87
Precio DAF (MXN)	\$423.73	\$471.69	\$519.65	\$567.60	\$615.56
Flete	\$23.13	\$23.13	\$23.13	\$23.13	\$23.13
Precio CPT (MXN)	\$446.86	\$494.82	\$542.77	\$590.73	\$638.69
Seguro	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Precio CIP (MXN)	\$447.48	\$495.44	\$543.40	\$591.35	\$639.31

Aretes y Arracadas	(4g – 5g)	(6g – 7g)	(8g – 9g)	(10g – 11g)	(12g – 13g)
Precio de Venta	\$337.05	\$369.02	\$401.00	\$432.97	\$464.94
Envase	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00
Embalaje	\$0.31	\$0.31	\$0.31	\$0.31	\$0.31
Precio EX-WORKS	\$387.37	\$419.34	\$451.31	\$483.28	\$515.25
Flete al aeropuerto	\$0.38	\$0.38	\$0.38	\$0.38	\$0.38
Seguro bodega-aduana	\$0.13	\$0.13	\$0.13	\$0.13	\$0.13
Precio FCA (MXN)	\$387.87	\$419.84	\$451.81	\$483.78	\$515.75
Despacho Aduanal Origen					
Impuestos	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
DTA (Derecho de Trámite Aduanero)	\$0.23	\$0.23	\$0.23	\$0.23	\$0.23
honorarios	\$3	\$3	\$3	\$3	\$3
Servicios complementarios, gastos administrativos con pedimento incluido	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Prevalidación del Pedimento	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Validación del Pedimento	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Almacenaje	\$0.20	\$0.20	\$0.20	\$0.20	\$0.20
Seguro	\$0.44	\$0.44	\$0.44	\$0.44	\$0.44
TOTAL Despacho Aduanal	\$5.87	\$5.87	\$5.87	\$5.87	\$5.87
Precio DAF (MXN)	\$393.73	\$425.71	\$457.68	\$489.65	\$521.62
Flete	\$23.13	\$23.13	\$23.13	\$23.13	\$23.13
Precio CPT (MXN)	\$416.86	\$448.83	\$480.80	\$512.77	\$544.74
Seguro	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Precio CIP (MXN)	\$417.48	\$449.46	\$481.43	\$513.40	\$545.37

Gargantillas y Cadenas	(8g - 14g)	(15g - 21g)	(22g - 29g)	(30g - 37g)	(38g - 45g)
Precio de Venta	\$480.92	\$592.82	\$720.71	\$848.59	\$976.48
Envase	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00
Embalaje	\$0.31	\$0.31	\$0.31	\$0.31	\$0.31
Precio EX-WORKS	\$581.24	\$693.13	\$821.02	\$948.90	\$1,076.79
Flete al aeropuerto	\$0.38	\$0.38	\$0.38	\$0.38	\$0.38
Seguro bodega-aduana	\$0.13	\$0.13	\$0.13	\$0.13	\$0.13
Precio FCA (MXN)	\$581.74	\$693.63	\$821.52	\$949.40	\$1,077.29
Despacho Aduanal Origen					
Impuestos	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
DTA (Derecho de Trámite Aduanero)	\$0.23	\$0.23	\$0.23	\$0.23	\$0.23
honorarios	\$3	\$3	\$3	\$3	\$3
Servicios complementarios, gastos administrativos con pedimento incluido	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Prevalidación del Pedimento	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Validación del Pedimento	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Almacenaje	\$0.20	\$0.20	\$0.20	\$0.20	\$0.20
Seguro	\$0.44	\$0.44	\$0.44	\$0.44	\$0.44
TOTAL Despacho Aduanal	\$5.87	\$5.87	\$5.87	\$5.87	\$5.87
Precio DAF (MXN)	\$587.60	\$699.50	\$827.39	\$955.27	\$1,083.16
Flete	\$23.13	\$23.13	\$23.13	\$23.13	\$23.13
Precio CPT (MXN)	\$610.73	\$722.63	\$850.51	\$978.40	\$1,106.28
Seguro	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Precio CIP (MXN)	\$611.35	\$723.25	\$851.14	\$979.02	\$1,106.91

Dijes y Mancuernillas	(3g – 5g)	(6g – 8g)	(9g – 11g)	(12g – 14g)	(15g – 17g)
Precio de Venta	\$337.05	\$385.01	\$432.97	\$480.92	\$528.88
Envase	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00
Embalaje	\$0.31	\$0.31	\$0.31	\$0.31	\$0.31
Precio EX-WORKS	\$387.37	\$435.32	\$483.28	\$531.24	\$579.19
Flete al aeropuerto	\$0.38	\$0.38	\$0.38	\$0.38	\$0.38
Seguro bodega-aduana	\$0.13	\$0.13	\$0.13	\$0.13	\$0.13
Precio FCA (MXN)	\$387.87	\$435.82	\$483.78	\$531.74	\$579.69
Despacho Aduanal Origen					
Impuestos	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
DTA (Derecho de Trámite Aduanero)	\$0.23	\$0.23	\$0.23	\$0.23	\$0.23
honorarios	\$3	\$3	\$3	\$3	\$3
Servicios complementarios, gastos administrativos con pedimento incluido	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Prevalidación del Pedimento	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Validación del Pedimento	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Almacenaje	\$0.20	\$0.20	\$0.20	\$0.20	\$0.20
Seguro	\$0.44	\$0.44	\$0.44	\$0.44	\$0.44
TOTAL Despacho Aduanal	\$5.87	\$5.87	\$5.87	\$5.87	\$5.87
Precio DAF (MXN)	\$393.73	\$441.69	\$489.65	\$537.60	\$585.56
Flete	\$23.13	\$23.13	\$23.13	\$23.13	\$23.13
Precio CPT (MXN)	\$416.86	\$464.82	\$512.77	\$560.73	\$608.69
Seguro	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63
Precio CIP (MXN)	\$417.48	\$465.44	\$513.40	\$561.35	\$609.31

4.11 MEZCLA DE MERCADOTECNIA

Plaza/Distribución

Los lugares a donde hemos de canalizar nuestros esfuerzos de venta serán principalmente a los Importadores/mayoristas, ya que ellos conocen perfectamente el mercado alemán, permitiendo introducir el producto hasta el punto más bajo del canal de distribución dentro del comercio joyero en este país, y que, por cuestiones de prestigio será orientado en el siguiente orden a:

- Tiendas Departamentales
- Joyerías
- Tiendas de Regalo
- Tiendas de Bisutería



La identificación de nuestro producto dentro de los lugares de venta anteriormente mencionados se realizará mediante la muestra física del mismo en las repisas del minorista especializado o no especializado buscando que el consumidor aprecie por sí mismo la calidad de Diseños NAED y se identifique con la calidad de diseños exclusivos elaborados en plata mexicana ley 0.925.

Relativamente la distribución del producto será establecida mediante negociación y estipulado en el contrato, respetando ampliamente el INCOTERM pactado.

Precio



Por la calidad y prestigio de la marca, la empresa no se puede permitir realizar descuentos o disminuciones de precio en sus artículos.

El precio de las joyas estará altamente ligado al valor de la plata, así como el desarrollo de la economía mundial y el tipo de cambio con el dólar principalmente de la Onza Troy, del cual partiremos para los incrementos en la misma.

Los consumidores están dispuestos a pagar el precio de la originalidad y exclusividad, ya que así la pieza tiene más valor artístico y proporciona status.

El precio promedio de la joyería difiere ampliamente de un mercado a otro. Los márgenes para los diferentes intermediarios en la estructura de comercialización son difíciles de determinar ya que están influenciados por distintos factores como:

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------|
| • calidad del producto | • grado artesanal |
| • tamaño de la cadena de distribución | • grado de riesgo |
| • valor agregado | • servicios de marketing |
| • disponibilidad del producto | • competencia |
| • peso en gramos | • volumen del negocio |
| • diseño | • exclusividad |

Los importadores trabajan con un promedio de 70 – 100% sobre precio. Los minoristas tienen un margen típico de 150% sobre precio minorista, incluyendo el IVA. Dependiendo de la cadena de distribución se puede multiplicar el precio de 6 a 7 veces.

Dependiendo de la cadena de distribución se puede multiplicar el precio de 6 a 7 veces.

Producto/Servicio

La Joyería de Diseños NAED, es sobresaliente de entre los demás por la calidad de sus terminados, por su excelente y constante brillo y por su puesto, por la garantía que ofrecerá la empresa en cada uno de sus productos en defectos de fabricación con la reposición de la pieza en un plazo de 30 días.

El empaque del producto esta especialmente diseñado y seccionado para la protección, cuidado y transporte de la pieza invaluable que portara.

Cada empaque esta diseñado para proteger el artículo sin importar si se trata de un anillo o de un collar, necesitando cada uno un espacio ergonómico distinto. En el empaque podrá apreciarse el glamour de la pieza y de la marca, significando esto un plus de promoción en el mismo.

Como propuesta de promoción y mezcla Mercadológica recomendamos que en la compra de cada uno de nuestros productos se ofrezca un folleto donde se describirá:

- Una descripción de la empresa.
- Una descripción detallada de la pieza que a adquirido.
- Recomendaciones de cuidado y protección del artículo adquirido.
- Información de donde consultar nuestros catálogos de productos o contacto de negocios con la empresa.

Promoción

El objetivo de nuestra promoción/publicidad es darnos a conocer dentro de los minoristas tanto especializados como los no especializados, con ello lograremos la difusión de la calidad de nuestros diseños en la mente del consumidor.

Para ello tenemos planeada una estrategia promocional que consistirá en la presentación del producto en ferias nacionales en Alemania, elaboración de catálogos⁸ para los mayoristas dentro del ramo y la elaboración de catálogos por Internet.

La exposición de nuestros artículos dentro del mercado alemán se realizara en las siguientes referencias:

inhorgenta europe 2009 36° Salón Internacional de Relojería, Joyería, Piedras Preciosas, Perlas y Tecnología⁹
Del 20 al 23 de febrero de 2009 en el nuevo recinto ferial de Múnich



inhorgenta europe 2010 37° Salón Internacional de Relojería, Joyería, Piedras Preciosas, Perlas y Tecnología
Del 19 al 22 de febrero de 2010 en el nuevo recinto ferial de Múnich

Organizador

Messe München GmbH Messegelände , 81823 München , Alemania.
tel: (+49 89) 9 49-01, fax: (+49 89) 9 49-09, inhorgenta@messe-muenchen.de, www.messe-muenchen.de

Las ferias internacionales con pabellón mexicano, organizado y coordinado por la Consejería Comercial, con apoyo y convocatoria de Bancomext son:

Feria	Lugar	Fecha	Costo
Tendence Feria de Artículos de Consumo	Frankfort	Agosto 2009	\$120,000.00 (MXN)
Intertabac	Dortmund	Septiembre 2009	\$50,000.00 (MXN)
Ambiente Feria de Artículos de Consumo	Frankfort	Febrero 2010	\$126,000.00 (MXN)

⁸ Este catalogo se encontrara en formato de presentación dentro de un cd, incluido al final de proyecto.

⁹ Todas las formas y reglamentos para la participación del evento se mostraran en los anexos.

4.12 CLIENTES POTENCIALES

La búsqueda de los cliente se realizo mediante el rastreo de la demanda en la pagina de “oportunidades de negocio” en BANCOMEXT¹⁰ y con la participación de nuestro agente aduanal que ofreció la referencia de contacto con los clientes que a continuación mostramos, de los cuales contamos con contrato a realizar y negociar.

Claudius W. Pleil

(Importador/Mayorista joyería de fantasía y plata)

Dirección: Moderling 3, 22457 Hamburgo, Alemania

Teléfono: + 49 (0) 40 5502404

Fax: + 49 (0) 40 5504630



Augenoptik & Juwelier Neuhoff

(Comercializador de joyería de plata y fantasía y accesorios)

Dirección: Am Rathausplatz 19, 25462 Rellingen, Alemania

Teléfono: + 49 (0) 40 4625301

HHW Handels GmbH & Co. KG

(Comercializador de joyería de plata y fantasía y accesorios)

Dirección: Rothenbaumchaussee 73, 20148 Hamburgo, Alemania

Teléfono: + 49 (0) 40 4483765

Fax: + 49 (0) 40 41030



Heinecke Carl A. Juwelier

(Comercializador de joyería)

Dirección: Eppendorfer Weg 246, 20251 Hamburgo, Alemania

Teléfono: + 49 (0) 40 4490834



Juwelier Andreas Schenk

(Boutique especializada en joyería de importación Artesanal)

Dirección: Fruchthallstr. 19, Zwischen Karstadt u. Fruchthalle, 67655 Kaiserslautern, Alemania

Teléfono: + 49 (0) 40 7526589

¹⁰ Información vigente por un período máximo de un mes, BANCOMEXT

De los cuales la relación de compra mensual de nuestros productos se realizara de la siguiente manera:¹¹

Cliente	Brazaletes y Pulseras	Anillos	Aretes y Arracadas	Gargantillas y Cadenas	Dijes y Mancuernillas	Total
Claudius W. Pleil	35 pzas.	50 pzas.	65 pzas.	30 pzas.	15 pzas.	195 pzas.
Augenoptik & Juwelier Neuhoff	25 pzas.	45 pzas.	45 pzas.	35 pzas.	25 pzas.	175 pzas.
HHW Handels GmbH & Co. KG	25 pzas.	40 pzas.	50 pzas.	35 pzas.	15 pzas.	165 pzas.
Heinecke Carl A. Juwelier	20 pzas.	35 pzas.	40 pzas.	30 pzas.	15 pzas.	140 pzas.
Juwelier Andreas Schenk	15 pzas.	30 pzas.	40 pzas.	30 pzas.	10 pzas.	125 pzas.

Medios de Contacto con el Cliente

Nuestro principal medio de contacto es primordialmente la relación entre los agentes aduanales de cada país que regularan y posibilitaran la entrada y salida de la mercancía dentro de su jurisdicción y teniendo de auxiliar los siguientes medios:

- Visita directa del importador a las instalaciones de la empresa “Diseños NAED” S.A., ya que representa todo un estilo de hacer negocios con la cultura alemana de interrelacionarse con sus posibles socios, firma de contratos y posibles fusiones.
- Relación interbancaria que permitirá las transacciones monetarias de compra y venta de la mercancía entre productor y cliente. Que en nuestro caso se realizara con los Bancos BANCOMER y Deutsche Bank.
- Vía telefónica: principalmente para la aclaración de envíos, revisión de guías áreas y posibles modificaciones al contrato.
- Vía electrónica de enlace Internet, para la revisión de productos, datos técnicos de los mismos y, y por supuesto, tener una actualización constante de nuestros nuevos catálogos, colecciones y productos.
- Fax: para el envío de regulaciones y documentación legal que permita el libre transporte de la mercancía dentro del país como serían: certificados de origen, guía aérea, pedimento de exportación e importación, pagos de impuestos, etc.

¹¹ Estimación tomada de las listas de consumo por cada una de las joyerías e Importadoras de Alemania, www.gvpe.com/de/tag/juwelier, y en respuesta a las cotizaciones de compra realizadas por vía e-mail con cada uno de los clientes potenciales (duración válida únicamente por el lapso de 1 mes).

4.13 TRÁMITES ADUANALES O DE EXPORTACIÓN

Ente los trámites aduanales a realizar para importar mercancías a la Unión Europea se incluyen:

- Llevar y presentar las mercancías ante el despacho aduanal correspondiente,
- Entregar una declaración detallada para asignarles un régimen aduanal específico,
- Entregar los documentos necesarios (según la regulación aplicable al producto), para apoyar dicha declaración,
- Pagar los derechos de aduana por importación.

Para la declaración se debe utilizar un documento impreso que se podrá obtener en los diferentes despachos aduanales (Documento Administrativo Único).

Los datos que deben de incluirse dependen del destino final de la mercancía (régimen aduanal que le corresponda). Dentro de los regímenes aduanales se podrá optar entre:

- Pagar los derechos o aranceles aduanales, y cumplir con las formalidades y requisitos necesarios, para así disponer libremente de las mercancías.
- Usar las mercancías bajo un régimen aduanal eventual (regímenes aduanales económicos).

Periodo

El periodo de entrega de dicho documento o declaración es, por regla general, de 24 hrs. A partir de la llegada de la mercancía.

Dicha declaración puede ser:

- Detallada o completa, con el fin de asignar un régimen aduanal a las mercancías,
- Declaración general, si se pretende almacenar la mercancía en zonas específicas de forma temporal.

Lugar

Realmente no existe ninguna normatividad comunitaria que, de forma expresa, obligue a realizar la declaración aduanal en el momento de la entrada física de la mercancía en el territorio comunitario. Así, es posible que las mercancías provenientes de terceros países puedan circular en el interior del espacio comunitario bajo el régimen de “transito”, hasta su llegada al Estado miembro en el que el operador desea fijar el régimen económico correspondiente.

Regímenes económicos aduanales

Este tipo de regímenes se aplican exclusivamente a los intercambios con países terceros y son concebidos con el fin de responder de manera eficaz a las necesidades de los operadores. Según la normativa comunitaria, estos regímenes cubren tres funciones principales:

- Almacenamiento: permite almacenar la mercancía, con suspensión de los derechos o aranceles aplicables, independientemente de su naturaleza, cantidad y origen.
- Transformación: Permite importar temporalmente mercancías de terceros paises (materias primas, materiales o piezas sueltas), para transformarlas, repararlas e incorporarlas a otros procesos. Con posterioridad el producto final o acabado será reexportado. Se exoneran de los derechos y aranceles.
- Utilización: la mercancía no comunitaria aceptada temporalmente, lo que permite importar con total o parcial exoneración, mercancía que va a ser utilizadas con carácter temporal en ferias, exposiciones, realización de trabajos, muestras, etc. Una vez transcurrido el período de tiempo autorizado para dichas mercancías, éstas deben de regresar a su lugar de origen.

Despacho a consumo

La declaración del despacho a consumo puede efectuarse tanto para las mercancías importadas directamente como para aquellas que han sido sometidas previamente a otro régimen aduanero, como el deposito de aduanas, la admisión temporal o el transito aduanero.

Las obligaciones o trámites que debe seguir el declarante para el despacho de mercancías a consumo se refieren principalmente a la presentación de una declaración de mercancías, a la que deben unirse diversos documentos justificativos (licencia de importación, certificados de origen, etc.) y al pago de los derechos y exacciones eventuales exigibles a la importación.

Si el importador cumple ciertas condiciones, el pago de los derechos y exacciones de importación pueden ser aplazados. En algunos casos, la aduana puede exigir la constitución de una garantía para asegurar el pago de los derechos e impuestos de importación.

En el despacho de mercancías, la aduana realiza las operaciones siguientes:

- examen de la declaración de mercancías y de los documentos anexos a la misma,
- reconocimiento de las mercancías,
- liquidación y cobro de los derechos e impuestos de importación y;
- concesión del levante.

Documentación

Para importar los productos a la Unión Europea es preciso, además de un buen diseño en el empaque y el embalaje, un amplio conocimiento del mercado meta, así como estar informado acerca de los documentos necesarios para importar mercancía al bloque comercial.

De manera general, cuando la mercancía del exportador mexicano llega al puerto de destino europeo, se deben presentar los siguientes documentos:

- Declaración Anual: es presentada generalmente por el importador. Además les sirve a las agencias especializadas para recopilar información necesaria en comercio exterior.
- Declaración de Valor o D.V.I.: es necesario para dejar constancia de que la mercancía paso por la aduana. Incluye datos como el nombre del importador, el código TARIC¹², el tipo de divisa utilizada en la transacción, el tipo arancelario aplicable, etc.

¹² Arancel Integrado de la Comunidad Europea

- Paking List: se refiere a la factura comercial y la relación de contenido. Se presenta para poder controlar los bultos recibidos. Es necesario presentarlo para poder saber el valor en aduana de la mercancía, que es la base de impuesto. Además, hay otros valores que se le pueden agregar, como el flete (se calcula por medio del INCOTERM utilizado).
- El Bill of Lading: el documento o título de transporte. Esto es simplemente una factura del servicio de transporte, pero sirve para calcular el valor en aduana de las mercancías ya que el flete implica un incremento.
- El Certificado de Origen Preferencial: este documento es la garantía de que el producto fue elaborado en un país con quien la Unión Europea mantiene un trato comercial preferencial. Para estos casos, existen dos tipos de certificado de origen, según el caso:
 - ✗ Si las mercancías son originarias de países incluidos en el Sistema General de Preferencias (SGP), el certificado a presentar es el modelo FORMA “A”
 - ✓ Si las mercancías son originarias de países con los que la Unión Europea ha suscrito Acuerdos Bilaterales Preferenciales, el modelo a presentar es el EUR. 1 (aplicable en el caso de exportadores mexicanos).

Se expiden Certificados de Origen para la exportación, que se tramitan con carácter previo, tras responder el cuestionario de registro correspondiente. Se entrega totalmente elaborado y en el idioma requerido. Los trámites relativos a este programa son gratuitos y pueden ser realizados en la ventanilla de atención al público de la Dirección General de Servicios al Comercio exterior de la Secretaría de Economía.

- Otros documentos en función del producto (controles aduanales): Los documentos enumerados anteriormente son los más utilizados. Sin embargo, es importante precisar que en caso de que el producto a exportar sea de origen animal, vegetal, pesquero o farmacéutico, deberá presentarse un certificado de sanidad exterior

Por otro lado, para evitar la devolución de la mercancía, su destrucción o simplemente la negativa de las autoridades para que esta entre al territorio comunitario, es indispensable conocer el código TARIC del producto.

¿Qué es el código TARIC?

El TARIC o Arancel Integrado de la Comunidad Europea, permite a las autoridades comunitarias cuantificar con precisión el número de exportaciones e importaciones de mercancías, sirviendo además como control administrativo. En función de la clasificación que alcance este dato, se pagarán los impuestos correspondientes. En resumidas cuentas, estamos ante el sistema de clasificación arancelaria para la Unión Europea.

Este dato proporciona al exportador información sobre medidas arancelarias y no arancelarias aplicables a su producto. Es decir, datos tan importantes, que su desconocimiento podría producir una pérdida para el exportador en tiempo, dinero y esfuerzo. La clasificación TARIC indica, por ejemplo, si la mercancía:

- Está prohibida para la importación
- Tiene algún tipo de restricción para su importación
- Tiene que pagar por concepto de derechos compensatorios
- Está sujeta a medidas anti-duping

El exportador puede consultar las modificaciones hechas en el TARIC por medio del DOCE (Diario Oficial de las Comunidades Europeas) en su serie L¹.

En caso de que el producto de nuestro exportador mexicano tenga alguna limitación o este situado dentro de artículos altamente fraccionados, podrá ser requerido que cumpla con uno o varios de los siguientes documentos:

- Notificación previa de importación
- Autorización administrativa de importación
- Documento de vigilancia comunitaria
- Licencia de importación comunitaria
- Certificados de importación AGRIM (sólo para productos agrícolas y ganaderos)
- Permisos de importación CITES
- Certificados CITES

Permisos de exportación

Existen ciertos bienes que requieren de un permiso de las autoridades mexicanas competentes en el área comercial, para poder ser exportados. Por lo que, la persona física o moral que desee realizar un trámite de permiso de exportación, ya sea temporal o definitiva, deberá presentar su solicitud debidamente formulada, acompañada de los anexos respectivos y de la documentación complementaria que corresponda de acuerdo a la fracción arancelaria que solicita.

La vigencia de estos permisos es de un año, salvo en los casos en que la dependencia o el área de la Secretaría de Economía que otorga su aprobación indique otra vigencia. Además se pueden solicitar prórrogas a la vigencia, siempre y cuando el permiso original no se encuentre vencido.

Las solicitudes de permisos de exportación deben presentarse en la ventanilla de atención al público de la Dirección General de Servicios al Comercio exterior de la Secretaría de Economía. Los plazos de respuesta son de 15 días hábiles, según lo estipulado en la Ley de Comercio Exterior.

CAPITULO 5:

Análisis y Evaluación Financiera

5.1 PRESUPUESTO DE OPERACIÓN

5.1.1 PRESUPUESTO DE VENTAS

Brazaletes y Pulseras (8g -12g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	144	151	159	167	175
Precio de Venta	\$529.38	\$608.79	\$700.11	\$805.13	\$925.89
Total de Ventas	\$76,231.17	\$92,049.14	\$111,149.34	\$134,212.83	\$162,061.99
IVA	\$11,434.68	\$13,807.37	\$16,672.40	\$20,131.92	\$24,309.30
Total de Ventas (MXN)	\$87,665.85	\$105,856.51	\$127,821.74	\$154,344.75	\$186,371.29

Brazaletes y Pulseras (13g -17g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	288	302	318	333	350
Precio de Venta	\$579.69	\$666.65	\$766.64	\$881.64	\$1,013.89
Total de Ventas	\$166,951.38	\$201,593.79	\$243,424.50	\$293,935.08	\$354,926.61
IVA	\$25,042.71	\$30,239.07	\$36,513.67	\$44,090.26	\$53,238.99
Total de Ventas (MXN)	\$191,994.08	\$231,832.85	\$279,938.17	\$338,025.34	\$408,165.60

Brazaletes y Pulseras (18g - 22g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	432	454	476	500	525
Precio de Venta	\$689.24	\$792.62	\$911.52	\$1,048.25	\$1,205.48
Total de Ventas	\$297,751.20	\$359,534.58	\$434,138.01	\$524,221.64	\$632,997.63
IVA	\$44,662.68	\$53,930.19	\$65,120.70	\$78,633.25	\$94,949.64
Total de Ventas (MXN)	\$342,413.89	\$413,464.77	\$499,258.71	\$602,854.89	\$727,947.28

Brazaletes y Pulseras (23g - 27g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	432	454	476	500	525
Precio de Venta	\$769.17	\$884.54	\$1,017.22	\$1,169.81	\$1,345.28
Total de Ventas	\$332,280.05	\$401,228.16	\$484,483.00	\$585,013.22	\$706,403.46
IVA	\$49,842.01	\$60,184.22	\$72,672.45	\$87,751.98	\$105,960.52
Total de Ventas (MXN)	\$382,122.05	\$461,412.38	\$557,155.45	\$672,765.20	\$812,363.98

Brazaletes y Pulseras (28g - 32g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	144	151	159	167	175
Precio de Venta	\$849.09	\$976.46	\$1,122.93	\$1,291.37	\$1,485.07
Total de Ventas	\$122,269.63	\$147,640.58	\$178,276.00	\$215,268.27	\$259,936.43
IVA	\$18,340.44	\$22,146.09	\$26,741.40	\$32,290.24	\$38,990.46
Total de Ventas (MXN)	\$140,610.07	\$169,786.66	\$205,017.40	\$247,558.51	\$298,926.90

Anillos (3g - 5g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	240	252	265	278	292
Precio de Venta	\$447.48	\$514.61	\$591.80	\$680.57	\$782.65
Total de Ventas	\$107,396.19	\$129,680.90	\$156,589.69	\$189,082.05	\$228,316.57
IVA	\$16,109.43	\$19,452.13	\$23,488.45	\$28,362.31	\$34,247.49
Total de Ventas (MXN)	\$123,505.62	\$149,133.03	\$180,078.14	\$217,444.35	\$262,564.06

Anillos (6g - 8g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	480	504	529	556	583
Precio de Venta	\$495.44	\$569.76	\$655.22	\$753.50	\$866.53
Total de Ventas	\$237,811.61	\$287,157.52	\$346,742.70	\$418,691.81	\$505,570.36
IVA	\$35,671.74	\$43,073.63	\$52,011.41	\$62,803.77	\$75,835.55
Total de Ventas (MXN)	\$273,483.35	\$330,231.14	\$398,754.11	\$481,495.58	\$581,405.92

Anillos (9g - 11g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	720	756	794	833	875
Precio de Venta	\$543.40	\$624.91	\$718.64	\$826.44	\$950.41
Total de Ventas	\$391,246.25	\$472,429.85	\$570,459.05	\$688,829.30	\$831,761.38
IVA	\$58,686.94	\$70,864.48	\$85,568.86	\$103,324.39	\$124,764.21
Total de Ventas (MXN)	\$449,933.19	\$543,294.33	\$656,027.90	\$792,153.69	\$956,525.58

Anillos (12g - 14g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	720	756	794	833	875
Precio de Venta	\$591.35	\$680.06	\$782.07	\$899.38	\$1,034.28
Total de Ventas	\$425,775.10	\$514,123.43	\$620,804.04	\$749,620.88	\$905,167.21
IVA	\$63,866.26	\$77,118.51	\$93,120.61	\$112,443.13	\$135,775.08
Total de Ventas (MXN)	\$489,641.36	\$591,241.94	\$713,924.65	\$862,064.01	\$1,040,942.29

Anillos (15g - 17g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	240	252	265	278	292
Precio de Venta	\$639.31	\$735.21	\$845.49	\$972.31	\$1,118.16
Total de Ventas	\$153,434.65	\$185,272.34	\$223,716.34	\$270,137.49	\$326,191.01
IVA	\$23,015.20	\$27,790.85	\$33,557.45	\$40,520.62	\$48,928.65
Total de Ventas (MXN)	\$176,449.84	\$213,063.19	\$257,273.80	\$310,658.11	\$375,119.67

Aretes y Arracadas (4g – 5g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	288	302	318	333	350
Precio de Venta	\$417.48	\$480.11	\$552.12	\$634.94	\$730.18
Total de Ventas	\$120,235.43	\$145,184.28	\$175,310.02	\$211,686.85	\$255,611.87
IVA	\$18,035.31	\$21,777.64	\$26,296.50	\$31,753.03	\$38,341.78
Total de Ventas (MXN)	\$138,270.74	\$166,961.92	\$201,606.52	\$243,439.87	\$293,953.65

Aretes y Arracadas (6g – 7g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	576	605	635	667	700
Precio de Venta	\$449.46	\$516.87	\$594.40	\$683.57	\$786.10
Total de Ventas	\$258,886.24	\$312,605.13	\$377,470.70	\$455,795.87	\$550,373.51
IVA	\$38,832.94	\$46,890.77	\$56,620.60	\$68,369.38	\$82,556.03
Total de Ventas (MXN)	\$297,719.17	\$359,495.90	\$434,091.30	\$524,165.25	\$632,929.54

Aretes y Arracadas (8g – 9g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	864	907	953	1,000	1,050
Precio de Venta	\$481.43	\$553.64	\$636.69	\$732.19	\$842.02
Total de Ventas	\$415,952.43	\$502,262.56	\$606,482.04	\$732,327.07	\$884,284.93
IVA	\$62,392.86	\$75,339.38	\$90,972.31	\$109,849.06	\$132,642.74
Total de Ventas (MXN)	\$478,345.30	\$577,601.94	\$697,454.35	\$842,176.13	\$1,016,927.67

Aretes y Arracadas (10g - 11g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	864	907	953	1,000	1,050
Precio de Venta	\$513.40	\$590.41	\$678.97	\$780.81	\$897.94
Total de Ventas	\$443,575.50	\$535,617.42	\$646,758.04	\$780,960.33	\$943,009.60
IVA	\$66,536.33	\$80,342.61	\$97,013.71	\$117,144.05	\$141,451.44
Total de Ventas (MXN)	\$510,111.83	\$615,960.04	\$743,771.74	\$898,104.38	\$1,084,461.04

Aretes y Arracadas (12g – 13g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	288	302	318	333	350
Precio de Venta	\$545.37	\$627.17	\$721.25	\$829.44	\$953.85
Total de Ventas	\$157,066.19	\$189,657.43	\$229,011.34	\$276,531.20	\$333,911.42
IVA	\$23,559.93	\$28,448.61	\$34,351.70	\$41,479.68	\$50,086.71
Total de Ventas (MXN)	\$180,626.12	\$218,106.04	\$263,363.05	\$318,010.88	\$383,998.13

Aretes y Arracadas (4g – 5g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	288	302	318	333	350
Precio de Venta	\$417.48	\$480.11	\$552.12	\$634.94	\$730.18
Total de Ventas	\$120,235.43	\$145,184.28	\$175,310.02	\$211,686.85	\$255,611.87
IVA	\$18,035.31	\$21,777.64	\$26,296.50	\$31,753.03	\$38,341.78
Total de Ventas (MXN)	\$138,270.74	\$166,961.92	\$201,606.52	\$243,439.87	\$293,953.65

Aretes y Arracadas (6g – 7g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	576	605	635	667	700
Precio de Venta	\$449.46	\$516.87	\$594.40	\$683.57	\$786.10
Total de Ventas	\$258,886.24	\$312,605.13	\$377,470.70	\$455,795.87	\$550,373.51
IVA	\$38,832.94	\$46,890.77	\$56,620.60	\$68,369.38	\$82,556.03
Total de Ventas (MXN)	\$297,719.17	\$359,495.90	\$434,091.30	\$524,165.25	\$632,929.54

Aretes y Arracadas (8g – 9g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	864	907	953	1,000	1,050
Precio de Venta	\$481.43	\$553.64	\$636.69	\$732.19	\$842.02
Total de Ventas	\$415,952.43	\$502,262.56	\$606,482.04	\$732,327.07	\$884,284.93
IVA	\$62,392.86	\$75,339.38	\$90,972.31	\$109,849.06	\$132,642.74
Total de Ventas (MXN)	\$478,345.30	\$577,601.94	\$697,454.35	\$842,176.13	\$1,016,927.67

Aretes y Arracadas (10g – 11g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	864	907	953	1,000	1,050
Precio de Venta	\$513.40	\$590.41	\$678.97	\$780.81	\$897.94
Total de Ventas	\$443,575.50	\$535,617.42	\$646,758.04	\$780,960.33	\$943,009.60
IVA	\$66,536.33	\$80,342.61	\$97,013.71	\$117,144.05	\$141,451.44
Total de Ventas (MXN)	\$510,111.83	\$615,960.04	\$743,771.74	\$898,104.38	\$1,084,461.04

Aretes y Arracadas (12g – 13g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	288	302	318	333	350
Precio de Venta	\$545.37	\$627.17	\$721.25	\$829.44	\$953.85
Total de Ventas	\$157,066.19	\$189,657.43	\$229,011.34	\$276,531.20	\$333,911.42
IVA	\$23,559.93	\$28,448.61	\$34,351.70	\$41,479.68	\$50,086.71
Total de Ventas (MXN)	\$180,626.12	\$218,106.04	\$263,363.05	\$318,010.88	\$383,998.13

Gargantillas y Cadenas (8g - 14g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	192	202	212	222	233
Precio de Venta	\$611.35	\$703.06	\$808.52	\$929.79	\$1,069.26
Total de Ventas	\$117,380.03	\$141,736.38	\$171,146.68	\$206,659.62	\$249,541.49
IVA	\$17,607.00	\$21,260.46	\$25,672.00	\$30,998.94	\$37,431.22
Total de Ventas (MXN)	\$134,987.03	\$162,996.84	\$196,818.68	\$237,658.56	\$286,972.71

Gargantillas y Cadenas (15g - 21g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	384	403	423	445	467
Precio de Venta	\$723.25	\$831.74	\$956.50	\$1,099.98	\$1,264.97
Total de Ventas	\$277,729.28	\$335,358.10	\$404,944.91	\$488,970.98	\$590,432.45
IVA	\$41,659.39	\$50,303.72	\$60,741.74	\$73,345.65	\$88,564.87
Total de Ventas (MXN)	\$319,388.67	\$385,661.82	\$465,686.64	\$562,316.62	\$678,997.32

Gargantillas y Cadenas (22g - 29g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	576	605	635	667	700
Precio de Venta	\$851.14	\$978.81	\$1,125.63	\$1,294.47	\$1,488.65
Total de Ventas	\$490,255.44	\$591,983.45	\$714,820.02	\$863,145.17	\$1,042,247.79
IVA	\$73,538.32	\$88,797.52	\$107,223.00	\$129,471.78	\$156,337.17
Total de Ventas (MXN)	\$563,793.76	\$680,780.97	\$822,043.02	\$992,616.94	\$1,198,584.96

Gargantillas y Cadenas (30g - 37g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	576	605	635	667	700
Precio de Venta	\$979.02	\$1,125.88	\$1,294.76	\$1,488.97	\$1,712.32
Total de Ventas	\$563,916.97	\$680,929.75	\$822,222.67	\$992,833.87	\$1,198,846.90
IVA	\$84,587.55	\$102,139.46	\$123,333.40	\$148,925.08	\$179,827.04
Total de Ventas (MXN)	\$648,504.52	\$783,069.21	\$945,556.07	\$1,141,758.95	\$1,378,673.94

Gargantillas y Cadenas (38g - 45g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	192	202	212	222	233
Precio de Venta	\$1,106.91	\$1,272.94	\$1,463.88	\$1,683.47	\$1,935.99
Total de Ventas	\$212,526.17	\$256,625.35	\$309,875.11	\$374,174.19	\$451,815.34
IVA	\$31,878.93	\$38,493.80	\$46,481.27	\$56,126.13	\$67,772.30
Total de Ventas (MXN)	\$244,405.09	\$295,119.15	\$356,356.37	\$430,300.32	\$519,587.64

Dijes y Mancuernillas (3g - 5g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	96	101	106	111	117
Precio de Venta	\$417.48	\$480.11	\$552.12	\$634.94	\$730.18
Total de Ventas	\$40,078.48	\$48,394.76	\$58,436.67	\$70,562.28	\$85,203.96
IVA	\$6,011.77	\$7,259.21	\$8,765.50	\$10,584.34	\$12,780.59
Total de Ventas (MXN)	\$46,090.25	\$55,653.97	\$67,202.17	\$81,146.62	\$97,984.55

Dijes y Mancuernillas (6g - 8g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	192	202	212	222	233
Precio de Venta	\$465.44	\$535.26	\$615.55	\$707.88	\$814.06
Total de Ventas	\$89,364.64	\$107,907.81	\$130,298.68	\$157,335.65	\$189,982.80
IVA	\$13,404.70	\$16,186.17	\$19,544.80	\$23,600.35	\$28,497.42
Total de Ventas (MXN)	\$102,769.34	\$124,093.98	\$149,843.48	\$180,936.00	\$218,480.22

Dijes y Mancuernillas (9g - 11g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	288	302	318	333	350
Precio de Venta	\$513.40	\$590.41	\$678.97	\$780.81	\$897.94
Total de Ventas	\$147,858.50	\$178,539.14	\$215,586.01	\$260,320.11	\$314,336.53
IVA	\$22,178.78	\$26,780.87	\$32,337.90	\$39,048.02	\$47,150.48
Total de Ventas (MXN)	\$170,037.28	\$205,320.01	\$247,923.91	\$299,368.13	\$361,487.01

Dijes y Mancuernillas (12g - 14g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	288	302	318	333	350
Precio de Venta	\$561.35	\$645.56	\$742.39	\$853.75	\$981.81
Total de Ventas	\$161,670.04	\$195,216.57	\$235,724.01	\$284,636.74	\$343,698.87
IVA	\$24,250.51	\$29,282.49	\$35,358.60	\$42,695.51	\$51,554.83
Total de Ventas (MXN)	\$185,920.54	\$224,499.06	\$271,082.61	\$327,332.25	\$395,253.70

Dijes y Mancuernillas (15g - 17g)	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas esperadas en UDS	96	101	106	111	117
Precio de Venta	\$609.31	\$700.71	\$805.81	\$926.69	\$1,065.69
Total de Ventas	\$58,493.86	\$70,631.33	\$85,287.34	\$102,984.46	\$124,353.73
IVA	\$8,774.08	\$10,594.70	\$12,793.10	\$15,447.67	\$18,653.06
Total de Ventas (MXN)	\$67,267.94	\$81,226.03	\$98,080.44	\$118,432.13	\$143,006.79

PRESUPUESTO GLOBAL DE VENTAS EN UNIDADES

VENTAS	UNIDADES
2009	9,600
2010	10,080
2011	10,584
2012	11,113
2013	11,669
TOTAL	53,046

PRESUPUESTO GLOBAL DE VENTAS EN \$

VENTAS	INGRESO
2009	6,746,056.89
2010	8,145,863.70
2011	9,836,130.41
2012	11,877,127.47
2013	14,341,631.42
Total	50,946,809.89

Incremento anual en ventas= 5%

Incremento anual en precio = 15%

IVA EN VENTAS

AÑO	IVA
2009	\$879,920.46
2010	\$1,062,503.96
2011	\$1,282,973.53
2012	\$1,549,190.54
2013	\$1,870,647.58
Total	\$6,645,236.07

5.1.2 PRESUPUESTO DE MATERIAS PRIMAS

PRESUPUESTO DE COMPRAS¹ (PLATA)

Brazaletes y Pulseras (8g -12g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	144	187	243	316	411
Plata en gramos	1,598.40	2,077.92	2,701.30	3,511.68	4,565.19
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$13,786.20	\$18,638.94	\$25,199.85	\$34,070.20	\$46,062.91

Brazaletes y Pulseras (13g - 17g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	288	302	318	333	350
Plata en gramos	4,528.80	4,755.24	4,993.00	5,242.65	5,504.78
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$39,060.90	\$42,654.50	\$46,578.72	\$50,863.96	\$55,543.44

Brazaletes y Pulseras (18g - 22g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	432	454	476	500	525
Plata en gramos	8,791.20	9,230.76	9,692.30	10,176.91	10,685.76
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$75,824.10	\$82,799.92	\$90,417.51	\$98,735.92	\$107,819.63

Brazaletes y Pulseras (23g - 27g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	432	454	476	500	525
Plata en gramos	10,789.20	11,328.66	11,895.09	12,489.85	13,114.34
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$93,056.85	\$101,618.08	\$110,966.94	\$121,175.90	\$132,324.09

Brazaletes y Pulseras (28g - 32g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	144	151	159	167	175
Plata en gramos	4,262.40	4,475.52	4,699.30	4,934.26	5,180.97
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$36,763.20	\$40,145.41	\$43,838.79	\$47,871.96	\$52,276.18

¹ Compras en Pesos Mexicanos (MXN)

Anillos (3g – 5g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	240	312	406	527	685
Plata en gramos	1,110.00	1,443.00	1,875.90	2,438.67	3,170.27
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$9,573.75	\$12,943.71	\$17,499.90	\$23,659.86	\$31,988.13

Anillos (6g – 8g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	480	504	529	556	583
Plata en gramos	3,552.00	3,729.60	3,916.08	4,111.88	4,317.48
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$30,636.00	\$33,454.51	\$36,532.33	\$39,893.30	\$43,563.48

Anillos (9g – 11g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	720	756	794	833	875
Plata en gramos	7,326.00	7,692.30	8,076.92	8,480.76	8,904.80
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$63,186.75	\$68,999.93	\$75,347.92	\$82,279.93	\$89,849.69

Anillos (12g – 14g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	720	756	794	833	875
Plata en gramos	9,324.00	9,790.20	10,279.71	10,793.70	11,333.38
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$80,419.50	\$87,818.09	\$95,897.36	\$104,719.92	\$114,354.15

Anillos (15g – 17g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	240	252	265	278	292
Plata en gramos	3,774.00	3,962.70	4,160.84	4,368.88	4,587.32
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$32,550.75	\$35,545.42	\$38,815.60	\$42,386.63	\$46,286.20

Aretes y Arracadas (4g – 5g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	288	302	318	333	350
Plata en gramos	1,332.00	1,398.60	1,468.53	1,541.96	1,619.05
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$11,488.50	\$12,545.44	\$13,699.62	\$14,959.99	\$16,336.31

Aretes y Arracadas (6g – 7g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	576	605	635	667	700
Plata en gramos	3,729.60	3,916.08	4,111.88	4,317.48	4,533.35
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$32,167.80	\$35,127.24	\$38,358.94	\$41,887.97	\$45,741.66

Aretes y Arracadas (8g – 9g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	864	907	953	1,000	1,050
Plata en gramos	7,192.80	7,552.44	7,930.06	8,326.57	8,742.89
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$62,037.90	\$67,745.39	\$73,977.96	\$80,783.93	\$88,216.06

Aretes y Arracadas (10g – 11g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	864	907	953	1,000	1,050
Plata en gramos	8,791.20	9,230.76	9,692.30	10,176.91	10,685.76
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$75,824.10	\$82,799.92	\$90,417.51	\$98,735.92	\$107,819.63

Aretes y Arracadas (12g – 13g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	288	302	318	333	350
Plata en gramos	3,463.20	3,636.36	3,818.18	4,009.09	4,209.54
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$29,870.10	\$32,618.15	\$35,619.02	\$38,895.97	\$42,474.40

Gargantillas y Cadenas (8g – 14g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	192	202	212	222	233
Plata en gramos	2,486.40	2,610.72	2,741.26	2,878.32	3,022.23
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$21,445.20	\$23,418.16	\$25,572.63	\$27,925.31	\$30,494.44

Gargantillas y Cadenas (15g – 21g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	384	403	423	445	467
Plata en gramos	7,459.20	7,832.16	8,223.77	8,634.96	9,066.70
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$64,335.60	\$70,254.48	\$76,717.89	\$83,775.93	\$91,483.32

Gargantillas y Cadenas (22g – 29g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	576	605	635	667	700
Plata en gramos	15,451.20	16,223.76	17,034.95	17,886.70	18,781.03
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$133,266.60	\$145,527.13	\$158,915.62	\$173,535.86	\$189,501.16

Gargantillas y Cadenas (30g – 37g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	576	605	635	667	700
Plata en gramos	19,713.60	20,699.28	21,734.24	22,820.96	23,962.00
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$170,029.80	\$185,672.54	\$202,754.42	\$221,407.82	\$241,777.34

Gargantillas y Cadenas (38g – 45g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	192	202	212	222	233
Plata en gramos	7,992.00	8,391.60	8,811.18	9,251.74	9,714.33
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$68,931.00	\$75,272.65	\$82,197.74	\$89,759.93	\$98,017.84

Dijes y Mancuernillas (3g – 5g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	96	125	162	211	274
Plata en gramos	444.00	577.20	750.36	975.47	1,268.11
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$3,829.50	\$5,177.48	\$6,999.96	\$9,463.94	\$12,795.25

Dijes y Mancuernillas (6g – 8g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	192	202	212	222	233
Plata en gramos	1,420.80	1,491.84	1,566.43	1,644.75	1,726.99
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$12,254.40	\$13,381.80	\$14,612.93	\$15,957.32	\$17,425.39

Dijes y Mancuernillas (9g – 11g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	288	302	318	333	350
Plata en gramos	2,930.40	3,076.92	3,230.77	3,392.30	3,561.92
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$25,274.70	\$27,599.97	\$30,139.17	\$32,911.97	\$35,939.88

Dijes y Mancuernillas (12g – 14g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	288	302	318	333	350
Plata en gramos	3,729.60	3,916.08	4,111.88	4,317.48	4,533.35
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$32,167.80	\$35,127.24	\$38,358.94	\$41,887.97	\$45,741.66

Dijes y Mancuernillas (15g – 17g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	96	101	106	111	117
Plata en gramos	1,509.60	1,585.08	1,664.33	1,747.55	1,834.93
Precio	\$7.50	\$7.80	\$8.11	\$8.44	\$8.77
IVA	\$1.13	\$1.17	\$1.22	\$1.27	\$1.32
Total	\$13,020.30	\$14,218.17	\$15,526.24	\$16,954.65	\$18,514.48

PRESUPUESTO DE COMPRAS² (COBRE)

Brazaletes y Pulseras (8g - 12g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	144	187	243	316	411
Cobre en gramos	129.60	168.48	219.02	284.73	370.15
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$25.34	\$34.26	\$46.31	\$62.62	\$84.66

Brazaletes y Pulseras (13g - 17g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	288	302	318	333	350
Cobre en gramos	367.20	385.56	404.84	425.08	446.33
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$71.79	\$78.39	\$85.60	\$93.48	\$102.08

Brazaletes y Pulseras (18g - 22g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	432	454	476	500	525
Cobre en gramos	712.80	748.44	785.86	825.16	866.41
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$139.35	\$152.17	\$166.17	\$181.46	\$198.15

Brazaletes y Pulseras (23g - 27g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	432	454	476	500	525
Cobre en gramos	874.80	918.54	964.47	1,012.69	1,063.32
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$171.02	\$186.76	\$203.94	\$222.70	\$243.19

Brazaletes y Pulseras (28g - 32g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	144	151	159	167	175
Cobre en gramos	345.60	362.88	381.02	400.08	420.08
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$67.56	\$73.78	\$80.57	\$87.98	\$96.08

² Compras en Pesos Mexicanos (MXN)

Anillos (3g - 5g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	240	312	406	527	685
Cobre en gramos	90.00	117.00	152.10	197.73	257.05
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$17.60	\$23.79	\$32.16	\$43.48	\$58.79

Anillos (6g - 8g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	480	504	529	556	583
Cobre en gramos	288.00	302.40	317.52	333.40	350.07
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$56.30	\$61.48	\$67.14	\$73.32	\$80.06

Anillos (9g - 11g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	720	756	794	833	875
Cobre en gramos	594.00	623.70	654.89	687.63	722.01
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$116.13	\$126.81	\$138.48	\$151.22	\$165.13

Anillos (12g - 14g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	720	756	794	833	875
Cobre en gramos	756.00	793.80	833.49	875.16	918.92
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$147.80	\$161.40	\$176.24	\$192.46	\$210.16

Anillos (15g - 17g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	240	252	265	278	292
Cobre en gramos	306.00	321.30	337.37	354.23	371.94
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$59.82	\$65.33	\$71.34	\$77.90	\$85.07

Aretes y Arracadas (4g - 5g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	288	302	318	333	350
Cobre en gramos	108.00	113.40	119.07	125.02	131.27
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$21.11	\$23.06	\$25.18	\$27.49	\$30.02

Aretes y Arracadas (6g - 7g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	576	605	635	667	700
Cobre en gramos	302.40	317.52	333.40	350.07	367.57
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$59.12	\$64.56	\$70.50	\$76.98	\$84.07

Aretes y Arracadas (8g - 9g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	864	907	953	1,000	1,050
Cobre en gramos	583.20	612.36	642.98	675.13	708.88
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$114.02	\$124.51	\$135.96	\$148.47	\$162.13

Aretes y Arracadas (10g - 11g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	864	907	953	1,000	1,050
Cobre en gramos	712.80	748.44	785.86	825.16	866.41
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$139.35	\$152.17	\$166.17	\$181.46	\$198.15

Aretes y Arracadas (12g - 13g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	288	302	318	333	350
Cobre en gramos	280.80	294.84	309.58	325.06	341.31
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$54.90	\$59.95	\$65.46	\$71.48	\$78.06

Gargantillas y Cadenas (8g -14g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	192	202	212	222	233
Cobre en gramos	201.60	211.68	222.26	233.38	245.05
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$39.41	\$43.04	\$47.00	\$51.32	\$56.04

Gargantillas y Cadenas (15g - 21g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	384	403	423	445	467
Cobre en gramos	604.80	635.04	666.79	700.13	735.14
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$118.24	\$129.12	\$141.00	\$153.97	\$168.13

Gargantillas y Cadenas (22g - 29g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	576	605	635	667	700
Cobre en gramos	1,252.80	1,315.44	1,381.21	1,450.27	1,522.79
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$244.92	\$267.46	\$292.06	\$318.93	\$348.27

Gargantillas y Cadenas (30g - 37g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	576	605	635	667	700
Cobre en gramos	1,598.40	1,678.32	1,762.24	1,850.35	1,942.87
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$312.49	\$341.24	\$372.63	\$406.91	\$444.35

Gargantillas y Cadenas (38g - 45g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	192	202	212	222	233
Cobre en gramos	648.00	680.40	714.42	750.14	787.65
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$126.68	\$138.34	\$151.07	\$164.96	\$180.14

Dijes y Mancuernillas (3g – 5g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	96	125	162	211	274
Cobre en gramos	36.00	46.80	60.84	79.09	102.82
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$8,280.92	\$10,765.24	\$13,994.88	\$18,193.43	\$23,651.58

Dijes y Mancuernillas (6g – 8g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	192	202	212	222	233
Cobre en gramos	115.20	120.96	127.01	133.36	140.03
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$22.52	\$24.59	\$26.86	\$29.33	\$32.03

Dijes y Mancuernillas (9g – 11g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	288	302	318	333	350
Cobre en gramos	237.60	249.48	261.95	275.05	288.80
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$46.45	\$50.72	\$55.39	\$60.49	\$66.05

Dijes y Mancuernillas (12g – 14g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	288	302	318	333	350
Cobre en gramos	302.40	317.52	333.40	350.07	367.57
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$59.12	\$64.56	\$70.50	\$76.98	\$84.07

Dijes y Mancuernillas (15g – 17g)	2009	2010	2011	2012	2013
Unidades a Producir	96	101	106	111	117
Cobre en gramos	122.40	128.52	134.95	141.69	148.78
Precio	\$0.17	\$0.18	\$0.18	\$0.19	\$0.20
IVA	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03	\$0.03
Total	\$23.93	\$26.13	\$28.53	\$31.16	\$34.03

PRESUPUESTO GLOBAL COMPRAS (PLATA)

COMPRAS	\$ (MXN)
2009	\$1,230,801.30
2010	\$1,351,104.28
2011	\$1,484,963.51
2012	\$1,634,502.07
2013	\$1,802,346.70
Total	\$7,503,717.86

PRESUPUESTO GLOBAL COMPRAS (COBRE)

COMPRAS	\$ (MXN)
2009	\$10,535.89
2010	\$13,238.84
2011	\$16,711.14
2012	\$21,179.99
2013	\$26,940.48
Total	\$88,606.33

PRESUPUESTO DE COMPRA DE MAQUINARÍA

Maquinaria	COMPRAS	\$ (MXN)
Pulidora	2009	\$45,000.00
Estiradora	2010	\$120,000.00
Laminadora	2011	\$210,000.00
Cortadora	2012	\$135,000.00
Diamantadora	2013	\$246,000.00
Total	Total	\$756,000.00

IVA EN COMPRAS (PLATA)

AÑO	IVA (MXN)
2009	\$160,539.30
2010	\$176,230.99
2011	\$193,690.89
2012	\$213,195.92
2013	\$235,088.70
Total	\$978,745.81

IVA EN COMPRAS (COBRE)

AÑO	IVA (MXN)
2009	\$295.05
2010	\$323.88
2011	\$355.97
2012	\$391.82
2013	\$432.05
Total	\$1,798.78

IVA EN COMPRAS (MAQUINARÍA)

Maquinaria	IVA (MXN)
Pulidora	\$6,750.00
Estiradora	\$18,000.00
Laminadora	\$31,500.00
Cortadora	\$20,250.00
Diamantadora	\$36,900.00
Total	\$113,400.00

COMPENSACIÓN DE IVA (MXN)

AÑO	IVA COBRADO	IVA PAGADO	IVA POR PAGAR
2009	\$879,920.46	\$197,584.35	\$682,336.12
2010	\$1,062,503.96	\$218,554.88	\$843,949.08
2011	\$1,282,973.53	\$243,546.86	\$1,039,426.67
2012	\$1,549,190.54	\$245,837.74	\$1,303,352.80
2013	\$1,870,647.58	\$278,420.76	\$1,592,226.82
Total	\$6,645,236.07	\$1,183,944.58	\$5,461,291.49

5.1.3 PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA³

Puesto	2009	2010	2011	2012	2013
Artesano 1	\$72,000.00	\$75,600.00	\$79,380.00	\$83,349.00	\$87,516.45
Artesano 2	\$72,000.00	\$75,600.00	\$79,380.00	\$83,349.00	\$87,516.45
Artesano 3	\$72,000.00	\$75,600.00	\$79,380.00	\$83,349.00	\$87,516.45
Artesano 4	\$72,000.00	\$75,600.00	\$79,380.00	\$83,349.00	\$87,516.45
Artesano 5	\$72,000.00	\$75,600.00	\$79,380.00	\$83,349.00	\$87,516.45
Jefe de Producción	\$96,000.00	\$100,800.00	\$105,840.00	\$111,132.00	\$116,688.60
Total	\$456,000.00	\$478,800.00	\$502,740.00	\$527,877.00	\$554,270.85

³ Presupuestos en Pesos Mexicanos (MXN)

5.1.4 PRESUPUESTO DE GASTOS DE FABRICACIÓN⁴

Puesto	2009	2010	2011	2012	2013
Luz	\$24,000.00	\$25,920.00	\$27,993.60	\$30,233.09	\$32,651.74
Agua	\$2,400.00	\$2,592.00	\$2,799.36	\$3,023.31	\$3,265.17
Gas	\$9,600.00	\$10,368.00	\$11,197.44	\$12,093.24	\$13,060.69
Soldadura	\$2,400.00	\$2,592.00	\$2,799.36	\$3,023.31	\$3,265.17
Pasta para brillo	\$3,000.00	\$3,240.00	\$3,499.20	\$3,779.14	\$4,081.47
Hidrocarburo Arcilloso Oleina	\$3,600.00	\$3,888.00	\$4,199.04	\$4,534.96	\$4,897.76
Total	\$45,000.00	\$48,600.00	\$52,488.00	\$56,687.04	\$61,222.00

⁴ Presupuestos en Pesos Mexicanos (MXN)

5.1.5 PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN

PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTA (MXN)

Puesto	2009	2010	2011	2012	2013
Publicidad	\$60,000.00	\$63,000.00	\$66,150.00	\$69,457.50	\$72,930.38
Inscripción a Ferias Internacionales	\$120,000.00	\$126,000.00	\$132,300.00	\$138,915.00	\$145,860.75
Viáticos	\$300,000.00	\$315,000.00	\$330,750.00	\$347,287.50	\$364,651.88
Sueldo Jefe de Ventas	\$96,000.00	\$100,800.00	\$105,840.00	\$111,132.00	\$116,688.60
Total	\$576,000.00	\$604,800.00	\$635,040.00	\$666,792.00	\$700,131.60

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN (MXN)

Puesto	2009	2010	2011	2012	2013
Papelería	\$12,000.00	\$12,600.00	\$13,230.00	\$13,891.50	\$14,586.08
Sueldo Jefe Administrativo	\$144,000.00	\$151,200.00	\$158,760.00	\$166,698.00	\$175,032.90
Predio	\$1,200.00	\$1,260.00	\$1,323.00	\$1,389.15	\$1,458.61
Total	\$157,200.00	\$165,060.00	\$173,313.00	\$181,978.65	\$191,077.58

5.2 PRESUPUESTOS FINANCIEROS⁵

5.2.1 PRESUPUESTO DE EFECTIVO

CONCEPTO	2009	2010	2011	2012	2013	Total
Saldo Inicial	\$500,000.00	\$4,418,769.70	\$7,694,742.54	\$11,888,124.37	\$17,414,234.19	\$500,000.00
Cobro a Clientes	\$6,746,056.89	\$8,145,863.70	\$9,836,130.41	\$11,877,127.47	\$14,341,631.42	\$50,946,809.89
Total de Efectivo	\$7,246,056.89	\$12,564,633.39	\$17,530,872.96	\$23,765,251.84	\$31,755,865.61	\$51,446,809.89
Desembolsos						
Materiales Directos	\$1,241,337.19	\$1,364,343.11	\$1,501,674.64	\$1,655,682.06	\$1,829,287.18	\$7,592,324.19
Mano de Obra	\$456,000.00	\$478,800.00	\$502,740.00	\$527,877.00	\$554,270.85	\$2,519,687.85
Gastos de Fabricación	\$45,000.00	\$48,600.00	\$52,488.00	\$56,687.04	\$61,222.00	\$263,997.04
Gastos de Venta	\$576,000.00	\$604,800.00	\$635,040.00	\$666,792.00	\$700,131.60	\$3,182,763.60
Gastos de Admón.	\$157,200.00	\$165,060.00	\$173,313.00	\$181,978.65	\$191,077.58	\$868,629.23
Compra de Maq.	\$51,750.00	\$138,000.00	\$241,500.00	\$155,250.00	\$282,900.00	\$869,400.00
IVA	\$-	\$682,336.12	\$843,949.08	\$1,039,426.67	\$1,303,352.80	\$3,869,064.67
ISR	\$-	\$1,127,951.62	\$1,472,043.87	\$1,887,324.24	\$2,394,087.84	\$6,881,407.56
Préstamo	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$500,000.00
Intereses	\$200,000.00	\$160,000.00	\$120,000.00	\$80,000.00	\$40,000.00	\$600,000.00
Total de Desembolsos	\$2,827,287.19	\$4,869,890.85	\$5,642,748.59	\$6,351,017.65	\$7,456,329.86	\$27,147,274.14
Total de Efectivo	\$4,418,769.70	\$7,694,742.54	\$11,888,124.37	\$17,414,234.19	\$24,299,535.75	\$24,299,535.75

TABLA DE AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO A 5 AÑOS

MONTO: \$500,000

INTERESES: 40%

N	Capital Inicial	Pagos	Intereses	IVA	Pago Total	Pago Acumulado
0	\$500,000.00	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
2009	\$400,000.00	\$100,000.00	\$200,000.00	\$30,000.00	\$330,000.00	\$330,000.00
2010	\$300,000.00	\$100,000.00	\$160,000.00	\$24,000.00	\$284,000.00	\$614,000.00
2011	\$200,000.00	\$100,000.00	\$120,000.00	\$18,000.00	\$238,000.00	\$852,000.00
2012	\$100,000.00	\$100,000.00	\$80,000.00	\$12,000.00	\$192,000.00	\$1,044,000.00
2013	\$-	\$100,000.00	\$40,000.00	\$6,000.00	\$146,000.00	\$1,190,000.00
Total		\$500,000.00	\$600,000.00	\$90,000.00	\$1,190,000.00	

⁵ Determinados a Pesos Mexicanos (MXN)

5.2.2 ESTADO DE RESULTADOS PRO FORMA (Punto de Equilibrio)

DISEÑOS NAED S.A. de C.V. ESTADO DE RESULTADOS (MXN) DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE

CONCEPTO	2009	2010	2011	2012	2013
VENTAS	\$6,746,056.89	\$8,145,863.70	\$9,836,130.41	\$11,877,127.47	\$14,341,631.42
(-) Costo de Ventas					
Materia Prima	\$1,241,337.19	\$1,364,343.11	\$1,501,674.64	\$1,655,682.06	\$1,829,287.18
Mano de Obra	\$456,000.00	\$478,800.00	\$502,740.00	\$527,877.00	\$554,270.85
Gastos Ind. Fabricación	\$45,000.00	\$48,600.00	\$52,488.00	\$56,687.04	\$61,222.00
Costo total	<u>\$1,742,337.19</u>	<u>\$1,891,743.11</u>	<u>\$2,056,902.64</u>	<u>\$2,240,246.10</u>	<u>\$2,444,780.04</u>
(=) UTILIDAD BRUTA	\$5,003,719.70	\$6,254,120.58	\$7,779,227.77	\$9,636,881.38	\$11,896,851.39
GASTOS DE OPERACIÓN					
(-) Gastos de Venta y Administración	\$733,200.00	\$769,860.00	\$808,353.00	\$848,770.65	\$891,209.18
(=) UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$4,270,519.70	\$5,484,260.58	\$6,970,874.77	\$8,788,110.73	\$11,005,642.20
(-) Gastos Financieros	\$200,000.00	\$160,000.00	\$120,000.00	\$80,000.00	\$40,000.00
(=) UTILIDAD FINANCIERA	\$4,070,519.70	\$5,324,260.58	\$6,850,874.77	\$8,708,110.73	\$10,965,642.20
(-) Otros Gastos	\$42,121.06	\$66,961.06	\$110,431.06	\$157,797.00	\$189,298.06
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$4,028,398.63	\$5,257,299.52	\$6,740,443.71	\$8,550,313.73	\$10,776,344.14
(-) I.S.R (28%)	\$1,127,951.62	\$1,472,043.87	\$1,887,324.24	\$2,394,087.84	\$3,017,376.36
(-) IVA	\$682,336.12	\$843,949.08	\$1,039,426.67	\$1,303,352.80	\$1,592,226.82
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$2,218,110.90	\$2,941,306.57	\$3,813,692.80	\$4,852,873.08	\$6,166,740.96
Ventas	\$6,746,056.89	\$8,145,863.70	\$9,836,130.41	\$11,877,127.47	\$14,341,631.42
Costos Variables	\$1,742,337.19	\$1,891,743.11	\$2,056,902.64	\$2,240,246.10	\$2,444,780.04
Costos Fijos	\$2,785,608.80	\$3,312,814.01	\$3,965,534.97	\$4,784,008.29	\$5,730,110.42
(=) Punto de Equilibrio	\$3,755,581.16	\$4,314,872.25	\$5,014,060.56	\$5,896,126.98	\$6,907,637.07

La determinación del punto de equilibrio nos permitirá identificar la fuerza de venta necesaria a realizar de nuestros productos (sin importar cual sea) para obtener el punto cero, es decir, el punto donde no existe ni perdidas ni utilidades.

La formula utilizada para el calculó del P.E. es:

$$\text{P.E.} = \frac{\text{CF}}{1 - (\text{CV} \div \text{V})}$$

Donde:

P.E. = Punto de Equilibrio

V: Ventas

CF: Costos Fijos

CV: Costos Variables

5.2.3 BALANCE GENERAL PRO FORMA 5 AÑOS

**Diseños NAED S.A. de C.V.
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA (MXN)**

ACTIVO		PASIVO	
A. Circulante			
Bancos	\$500,000.00	Acreeedores Diversos	\$500,000.00
TOTAL DE A. CIRCULANTE	\$500,000.00	TOTAL DE PASIVO	\$500,000.00
A. Fijo			
Herramienta	\$9,755.91		
Equipo de Computo	\$10,000.00		
Mobiliario de Oficina	\$25,000.00		
Equipo de Transporte	\$50,000.00		
Edificio	\$400,000.00	CAPITAL	
TOTAL DE A. FIJO	\$494,755.91	Capital Social	\$494,755.91
TOTAL DE ACTIVO	\$994,755.91	TOTAL DE PASIVO + CAPITAL	\$994,755.91



“Glamour y Belleza siempre contigo”

Diseños NAED S.A. de C.V.
BALANCE GENERAL PRO FORMA (MXN)
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2009

ACTIVO		PASIVO	
A. Circulante		Acreedores Diversos	\$400,000.00
Bancos	\$4,418,769.70	Impuesto por Pagar	\$1,810,287.74
TOTAL DE A. CIRCULANTE	\$4,418,769.70	TOTAL DE PASIVO	\$2,210,287.74
A. Fijo			
Herramienta	\$9,755.91		
Equipo de Computo	\$10,000.00		
Mobiliario de Oficina	\$25,000.00		
Equipo de Transporte	\$50,000.00		
Edificio	\$400,000.00	CAPITAL	
Pulidora	\$51,750.00	Capital Social	\$494,755.91
Depreciación Acumulada	(\$42,121.06)	Utilidad del Ejercicio	\$2,218,110.90
TOTAL DE A. FIJO	\$504,384.85	TOTAL DE CAPITAL	\$2,712,866.81
TOTAL DE ACTIVO	\$4,923,154.54	TOTAL DE PASIVO + CAPITAL	\$4,923,154.54

Diseños NAED S.A. de C.V.
BALANCE GENERAL PRO FORMA (MXN)
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2010

ACTIVO		PASIVO	
A. Circulante		Acreedores Diversos	\$300,000.00
Bancos	\$7,694,742.54	Impuesto por Pagar	\$2,315,992.95
TOTAL DE A. CIRCULANTE	\$7,694,742.54	TOTAL DE PASIVO	\$2,615,992.95
A. Fijo			
Herramienta	\$9,755.91		
Equipo de Computo	\$10,000.00		
Mobiliario de Oficina	\$25,000.00		
Equipo de Transporte	\$50,000.00		
Edificio	\$400,000.00	CAPITAL	
Pulidora	\$51,750.00	Capital Social	\$494,755.91
Estiradora	\$138,000.00	Utilidades Retenidas	\$2,218,110.90
Depreciación acumulada	(\$109,082.13)	Utilidad del Ejercicio	\$2,941,306.57
TOTAL DE A. FIJO	\$575,423.78	TOTAL DE CAPITAL	\$5,654,173.38
TOTAL DE ACTIVO	\$8,270,166.33	TOTAL DE PASIVO + CAPITAL	\$8,270,166.33

Diseños NAED S.A. de C.V.
BALANCE GENERAL PRO FORMA (MXN)
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2011

ACTIVO		PASIVO	
A. Circulante		Acreedores Diversos	\$200,000.00
Bancos	\$11,888,124.37	Impuesto por Pagar	\$2,926,750.91
TOTAL DE A. CIRCULANTE	\$11,888,124.37	TOTAL DE PASIVO	\$3,126,750.91
A. Fijo			
Herramienta	\$9,755.91		
Equipo de Computo	\$10,000.00		
Mobiliario de Oficina	\$25,000.00		
Equipo de Transporte	\$50,000.00		
Edificio	\$400,000.00		
Pulidora	\$51,750.00	CAPITAL	
Estiradora	\$138,000.00	Capital Social	\$494,755.91
Laminadora	\$241,500.00	Utilidades Retenidas	\$5,159,417.47
Depreciación Acumulada	(\$219,513.19)	Utilidad del Ejercicio	\$3,813,692.80
TOTAL DE A. FIJO	\$706,492.72	TOTAL DE CAPITAL	\$9,467,866.18
TOTAL DE ACTIVO	\$12,594,617.08	TOTAL DE PASIVO + CAPITAL	\$12,594,617.08

Diseños NAED S.A. de C.V.
BALANCE GENERAL PRO FORMA (MXN)
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2012

ACTIVO		PASIVO	
A. Circulante		Acreedores Diversos	\$100,000.00
Bancos	\$17,414,234.19	Impuesto por Pagar	\$3,697,440.64
TOTAL DE A. CIRCULANTE	\$17,414,234.19	TOTAL DE PASIVO	\$3,797,440.64
A. Fijo			
Herramienta	\$9,755.91		
Equipo de Computo	\$10,000.00		
Mobiliario de Oficina	\$25,000.00		
Equipo de Transporte	\$50,000.00		
Edificio	\$400,000.00		
Pulidora	\$51,750.00		
Estiradora	\$138,000.00	CAPITAL	
Laminadora	\$241,500.00	Capital Social	\$494,755.91
Cortadora	\$155,250.00	Utilidades Retenidas	\$8,973,110.27
Depreciación Acumulada	(\$377,310.19)	Utilidad del Ejercicio	\$4,852,873.08
TOTAL DE A. FIJO	\$703,945.72	TOTAL DE CAPITAL	\$14,320,739.26
TOTAL DE ACTIVO	\$18,118,179.90	TOTAL DE PASIVO + CAPITAL	\$18,118,179.90



“Glamour y Belleza siempre contigo”

Diseños NAED S.A. de C.V.
BALANCE GENERAL PRO FORMA (MXN)
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2013

ACTIVO		PASIVO	
A. Circulante			
Bancos	\$24,299,535.75	Impuesto por Pagar	\$4,609,603.18
TOTAL DE A. CIRCULANTE	\$24,299,535.75	TOTAL DE PASIVO	\$4,609,603.18
A. Fijo			
Herramienta	\$9,755.91		
Equipo de Computo	\$10,000.00		
Mobiliario de Oficina	\$25,000.00		
Equipo de Transporte	\$50,000.00		
Edificio	\$400,000.00		
Pulidora	\$51,750.00		
Estiradora	\$138,000.00		
Laminadora	\$241,500.00	CAPITAL	
Cortadora	\$155,250.00	Capital Social	\$494,755.91
Diamantadora	\$282,900.00	Utilidades Retenidas	\$13,825,983.35
Depreciación Acumulada	(\$566,608.26)	Utilidad del Ejercicio	\$6,166,740.96
TOTAL DE A. FIJO	\$797,547.65	TOTAL DE CAPITAL	\$20,487,480.22
TOTAL DE ACTIVO	\$25,097,083.40	TOTAL DE PASIVO + CAPITAL	\$25,097,083.40

DEPRECIACIÓN

Equipo de Computo

Valor del Activo	\$10,000.00
Valor de Salvamento	\$1,000.00
Monto a depreciar por Año	\$9,000.00
Número de años	5
Depreciación anual	\$1,800.00

Herramienta

Valor del Activo	\$9,755.91
Valor de Salvamento	\$975.59
Monto a depreciar por Año	\$8,780.32
Número de años	5
Depreciación anual	\$1,756.06

Mobiliario de Oficina

Valor del Activo	\$25,000.00
Valor de Salvamento	\$2,500.00
Monto a depreciar por Año	\$22,500.00
Número de años	10
Depreciación anual	\$2,250.00

Equipo de Transporte

Valor del Activo	\$50,000.00
Valor de Salvamento	\$5,000.00
Monto a depreciar por Año	\$45,000.00
Número de años	5
Depreciación anual	\$9,000.00

Edificio

Valor del Activo	\$400,000.00
Valor de Salvamento	\$40,000
Monto a depreciar por Año	\$360,000.00
Número de años	20
Depreciación anual	\$18,000.00

Pulidora

Valor del Activo	\$51,750.00
Valor de Salvamento	\$5,175.00
Monto a depreciar por Año	\$46,575.00
Número de años	5
Depreciación anual	\$9,315.00

Estiradora

Valor del Activo	\$138,000.00
Valor de Salvamento	\$13,800.00
Monto a depreciar por Año	\$124,200.00
Número de años	5
Depreciación anual	\$24,840.00

Laminadora

Valor del Activo	\$241,500.00
Valor de Salvamento	\$24,150.00
Monto a depreciar por Año	\$217,350.00
Número de años	5
Depreciación anual	\$43,470.00

Diamantadora

Valor del Activo	\$282,900.00
Valor de Salvamento	\$28,290.00
Monto a depreciar por Año	\$254,610.00
Número de años	5
Depreciación anual	\$50,922.00

Cortadora

Valor del Activo	\$155,250.00
Valor de Salvamento	\$15,525.00
Monto a depreciar por Año	\$139,725.00
Número de años	5
Depreciación anual	\$27,945.00

valor de salvamento= 10%

5.3 EVALUACIÓN FINANCIERA

5.3.1 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

$$PRI = N - 1 + \frac{(Fa)_{n-1}}{(Fn)}$$

Donde... **N** = año en que el flujo acumulado cambia de signo.

(Fa) n - 1 = Flujo acumulado previo a recuperar la inversión

(Fn) = Flujo efectivo neto donde ya se recupero la inversión

Cuadro de Flujo de Efectivos Acumulables

N	Flujo de Efectivo Neto	Flujo de Efectivo Acumulado
0	\$-	-\$994,755.91
1	\$4,418,769.70	\$3,424,013.79
2	\$7,694,742.54	\$11,118,756.33
3	\$11,888,124.37	\$23,006,880.70
4	\$17,414,234.19	\$40,421,114.88
5	\$24,299,535.75	\$64,720,650.63

$$PRI = 1 - 1 + \frac{-\$ 994,755.91}{\$ 4,418,769.70}$$

=

-0.23

2.6 meses son necesarios para recuperar la inversión

5.3.2 TASA PROMEDIO DE RENDIMIENTO CONTABLE (TPRC)

n	Flujo de Efectivo
1	\$4,418,769.70
2	\$7,694,742.54
3	\$11,888,124.37
4	\$17,414,234.19
5	\$24,299,535.75
Total	\$65,715,406.54

$$\text{TPRC} = \frac{\text{Utilidad Neta Promedio} - \text{Valor de Salvamento}}{\text{Inversión Promedio}}$$

$$\text{TPRC} = \frac{(65,715,406.54 / 5) - 0}{(994,755.91 / 2)} = 26.42$$

Por cada peso Invertido recibimos 26 pesos con 42 centavos

5.3.3 VALOR PRESENTE NETO (VPN)

n	Flujo de Efectivo
1	\$ 4,418,769.70
2	\$ 7,694,742.54
3	\$11,888,124.37
4	\$17,414,234.19
5	\$24,299,535.75
Total	\$65,715,406.54

$$VPN = (FEN \sum (1+i)^{-n}) - I_0$$

donde... I_0 = Inversión Inicial

n = Periodo del Flujo de Efectivo Neto

i = Tasa de Interés (Costo de Capital Ponderado)

$FEN \sum$ = Sumatoria de los Flujos de Efectivo Neto

por lo tanto...

$$VPN = \frac{FEN1}{(1+i)^1} + \frac{FEN2}{(1+i)^2} + \frac{FEN3}{(1+i)^3} + \frac{FEN4}{(1+i)^4} + \frac{FEN5}{(1+i)^5} - I_0$$

$$VPN = \frac{\$4,418,769.70}{(1+.4)^1} + \frac{\$7,694,742.54}{(1+.4)^2} + \frac{\$11,888,124.37}{(1+.4)^3} + \frac{\$17,414,234.19}{(1+.4)^4} + \frac{\$24,299,535.75}{(1+.4)^5} - \$994,755.91$$

$$VPN = \frac{\$4,418,769.70}{1.4} + \frac{\$7,694,742.54}{1.96} + \frac{\$11,888,124.37}{2.744} + \frac{\$17,414,234.19}{3.8416} + \frac{\$24,299,535.75}{5.37824} - \$994,755.91$$

$$VPN = \$3,156,264.07 + \$3,925,889.05 + \$4,332,406.84 + \$4,533,068.04 + \$4,518,120.38 - \$994,755.91$$

$$VPN = \$19,470,992.47 \quad \text{Son las ganancias del proyecto una vez recuperada la inversión a valor presente}$$

5.3.4 ÍNDICE DE VALOR PRESENTE (IVP)

$$IVP = \frac{\text{Valor Presente de mis Ingresos}}{\text{Valor Presente de mis Egresos}}$$

$$\text{Valor Presente de mis Ingresos} = FEN \sum (1+i)^n$$

$$IVP = \frac{20,465,748.38}{994,755.91} = 20.57$$

Por cada peso Invertido vamos a recibir 20 pesos con 57 centavos

5.3.5 VALOR ACTUAL NETO EQUIVALENTE (VANE)

$$VANE = VPN \times \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$

Donde... i = Tasa de Interés (Costo de Capital Ponderado)
 n = Duración de la Inversión (Numero de Flujos de Efectivo Netos)

$$VANE = \$ 19,470,992.47 \times \frac{0.4}{1 - (1 + .4)^{-5}} = -\$760,585,643.40$$

5.3.6 TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR)

0	-\$994,755.91
1	\$4,418,769.70
2	\$7,694,742.54
3	\$11,888,124.37
4	\$17,414,234.19
5	\$24,299,535.75

TIR= 511.92%

Nuestro proyecto que tiene una duración de 5 años, ofrecerá un rendimiento aproximado a 512% sobre la inversión realizada, es decir, recibiremos 5 veces el monto invertido al tiempo final del proyecto.

El rendimiento mínimo esperado y neto del proyecto es lo bastante eficiente y atractivo para poderlo llevar a cabo. Por lo cual, esperamos y creemos fidedignamente en la aprobación del mismo dentro de una institución de financiamiento ya sea publica o privada.

RESUMEN EJECUTIVO

La realización de este proyecto se basa en la existencia de pequeñas empresas mexicanas que se encuentran en altas posibilidades de expandir su mercado, de modo, de incrementar sus ingresos, clientes y posibilidades de desarrollo en calidad y competencia a nivel mundial.

Teniendo en cuenta que: el proyecto cuenta con un detallado análisis de la demanda, industria y técnico-administrativo de la empresa de modo que garantice el éxito del mismo y existe un nivel alto de apoyo y fomento de proyectos de exportación por parte del gobierno Mexicano hacia pequeños empresarios o negocios familiares.

Diseños NAED tiene como valores primordiales la responsabilidad, honestidad y confianza en la elaboración de cada uno de sus diseños, al mismo tiempo es vital que las personas que laboran conjuntamente con esta organización se sientan orgullosas de pertenecer a una empresa 100% mexicana, preocupada por sus empleados y clientes, siendo ambos imprescindibles en el funcionamiento y desarrollo de la misma.

La joyería consiste en prendas ornamentales llevadas en el cuerpo, que generalmente se fabrican con piedras y metales preciosos.

El 76.2% de la extracción y beneficio de Plata se concentró en tres estados: Zacatecas Durango y Chihuahua, en tanto que el 23.8% se realizó en Coahuila de Zaragoza, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Estado de México, Querétaro Arteaga, San Luís Potosí, Sinaloa, Sonora y otras entidades mineras. Aunque en México en el año 2006-2007 se produjo una disminución de la extracción de plata, actualmente se encuentra en recuperación para finales del 2008.

El estudio mercadológico de demanda y oferta de la plata en la Unión Europea arroja:

- Principales mercados a nivel mundial identificando a Alemania (entre otros países Europeos) como un mercado potencial debido a su constante demanda en volumen.
- Las exportaciones de joyería de plata mexicana mantienen ingresos estables y al alta (bullmarket), dictándonos esto una viable forma de invertir en la exportación de este producto.
- El valor de la plata va en aumento en relación a la disminución del volumen, significando esto que la joyería de plata a incrementado su valor a través de los años. Cabe destacar que este producto ofrece un valor mayor al volumen que contiene cada joya.

Alemania es el mejor mercado al día de hoy entre los países que demandan Joyería en Plata en la Unión Europea, dicha nación representa un mercado sumamente atractivo y poco explotado, en los últimos 2 años ha incrementado notablemente su demanda, sin ser un mercado intensamente saturado como el Español e Italiano, es un mercado el cual aprecia el trabajo y calidad de manos mexicanas, asimismo ofrece el mayor número de dólares por gramo de plata. Del mismo modo, una vez analizando datos macroeconómicos y de población, sabemos que tiene estabilidad económica, comercial y política, lo que nos termina por abrir las puertas hacia esta nación.

Hoy en día es fácil acceder a sistemas de información que permita determinar de una manera mas veras los precios de transporte e INCOTERMS, de manera cual se vera altamente reflejado en la determinación de presupuestos y documentos financieros.

La valuación financiera determina eficientemente la rentabilidad del proyecto reflejada en una TPRC que nos dice que por cada peso invertido en el proyecto, la empresa recibirá 26.42 pesos y por supuesto que una rentabilidad del proyecto a cinco años ofrecerá un rendimiento del 512%, es decir, que de la inversión realizada recibiremos 5 veces lo invertido al final de nuestra inversión.

BIBLIOGRAFÍA / REFERENCIAS

- Exportadora de Maquinaria de Joyería: www.maneklalexports.com/Español/Jewelry/FacetingMc.htm
- Chemical Engineers´ Handbook R.H. Perry Ed. 1999
- <http://www.tane.com.mx/>
- Formación, asesoramiento de joyería fina: <http://www.dejoyas.com/>
- Biblioteca de la Joyería :
http://www.raulybarra.com/notijoya/archivosnotijoya8/8plata_alemana_alpaca.htm
- Diario Oficial de la Nación de México, Enero 2008
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México : www.inegi.gob.mx
- Banco de Comercio Exterior : www.bancomext.com
- Secretaría de Economía: <http://www.economia-snci.gob.mx> (SIAVI)
- Instituto de Estadística de Alemania : <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/>
- Exposición Semana Nacional PyME: Oportunidades del Mercado Europeo para Artículos de joyería en Plata 2004, Gabriel Coen
- Instituto Internacional de la Joyería :
<http://www.silverinstitute.org/publications/spanishjewelryreport.pdf>,
- Intermediadota Joyera en Alemania: www.qype.com/de/tag/juwelier,
- “El mercado de la joyería en la Unión Europea”, Nora Adriana González García, Jalisco México, 2001. PP. 74
- “Mercado de Artículos de regalo y Decoración en la Unión Europea”, José Antonio Ávila Núñez, México, 2003. PP. 122
- Salón Internacional de Relojería, Joyería, Piedras Preciosas, Perlas y Tecnología: <http://www.inhorgenta.com/es>

ANEXOS

NORMA OFICIAL MEXICANA NOM-033-SCFI-1994

12-21-95 NORMA Oficial Mexicana NOM-033-SCFI-1994, Información comercial-Alhajas o artículos de oro, plata, platino y paladio (cancela a la NOM-033-SCFI publicada el 12 de julio de 1994).

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

NORMA OFICIAL MEXICANA NOM-033-SCFI-1994, INFORMACION COMERCIAL-ALHAJAS O ARTICULOS DE ORO, PLATA, PLATINO Y PALADIO (CANCELA A LA NOM-033-SCFI PUBLICADA EN EL **DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION** EL 12 DE JULIO DE 1994)

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial por conducto de la Dirección General de Normas, con fundamento en los artículos 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 1, 39 fracción V, 40 fracción XII, 47 fracción IV de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización; 9 y 24 fracciones I y XV del Reglamento Interior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial; 5o., fracción XIII, inciso a) del Acuerdo que adscribe Orgánicamente Unidades Administrativas y Delega Facultades en los Subsecretarios, Oficial Mayor, Jefes de Unidad, Directores Generales, Coordinador General y otros Subalternos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial; publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 29 de marzo de 1994 y reformado por decreto publicado en el mismo medio informativo de 14 de septiembre del mismo año, y

CONSIDERANDO

Que es necesario adecuar el marco regulador de la actividad económica nacional, Que siendo responsabilidad del Gobierno Federal, procurar las medidas que sean necesarias para garantizar que los productos y servicios que se comercialicen en territorio nacional ostenten la información comercial necesaria para que los consumidores y usuarios puedan tomar adecuadamente sus decisiones de compra y usar y disfrutar plenamente los productos y servicios que adquieren,

Que la Ley Federal sobre Metrología y Normalización establece que las normas oficiales mexicanas se constituyen como el instrumento idóneo para la prosecución de estos objetivos, se expide la siguiente:

NOM-033-SCFI-1994 INFORMACION COMERCIAL- ALHAJAS O ARTICULOS DE ORO, PLATA, PLATINO Y PALADIO (Cancela a la NOM-033-SCFI publicada en el **Diario Oficial de la Federación** el 12 de julio de 1994).

Para estos efectos, esta Norma Oficial Mexicana entrará en vigor 90 días después de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación**.

Sufragio Efectivo. No Reelección.

México, D.F., a 16 de octubre de 1995.- La Directora General de Normas, **Ma. Eugenia Bracho González**.- Rúbrica.

1. Objetivo y campo de aplicación

La presente Norma Oficial Mexicana establece la información comercial que deben contener las alhajas o artículos de oro, plata, platino y paladio que se comercialicen en territorio nacional.

Quedan fuera del campo de aplicación de esta Norma, los relojes, plumas, encendedores, lentes y los herrajes, componentes y partes para joyería. También todos aquellos objetos, piezas y antigüedades (considerando para los efectos de esta Norma como antiguo 75 años como mínimo) fabricados con los materiales que se establecen en la presente, en la inteligencia de que las empresas dedicadas a la importación y comercialización de estos objetos tendrán la responsabilidad de la veracidad de los atributos en cada uno de sus artículos.

2. Referencias

Esta Norma se complementa con la siguiente norma vigente:

NOM-008-SCFI Sistema General de Unidades de Medida.

3. Definiciones

Para efectos de esta Norma, se establecen las definiciones siguientes:

3.1 Alhajas

Artículos de oro, plata, platino o paladio: Son todos aquellos artículos de joyería y orfebrería, elaborados con metales puros o en aleación con otros metales.

3.2 Contraste

Es la determinación de la ley de los objetos de oro, plata, platino y paladio y su expresión en los artículos.

3.3 Espécimen de prueba

Es aquella porción de la pieza o lote en la que se ha de determinar la ley de oro, plata, platino y paladio.

3.4 Joyería

Son los objetos que se destinan al uso u ornato personal.

3.5 Ley de oro, plata, platino y paladio

Es la relación entre el peso de oro, plata, platino o paladio puro y el peso total de la aleación expresada en quilates o milésimas, cuando se trate de oro, y exclusivamente en milésimas cuando se trate de platino, plata y paladio.

3.6 Lote

Es el número total de piezas de una misma ley.

3.7 Metales preciosos

Oro, plata, platino y paladio.

3.10 Número de registro de contraste o logotipo o signo propio

Es el que asigna la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) a través de la DGN, a los productores nacionales o importadores para identificar sus artículos de oro, plata, platino o paladio.

3.11 Orfebrería

Son los objetos que se destinan al uso o al ornato, exceptuando los de tipo personal.

3.12 Productor o importador

Es aquel que manufactura o importa respectivamente, para fines de comercialización, artículos de oro, plata, platino o paladio, ya sea por cuenta propia o encargando su elaboración a terceros.

3.13 Quilate

Es la vigésima cuarta parte en peso, que contiene de oro puro cualquier aleación de este metal y se identifica con la letra mayúscula (K).

4. Clasificación

Los objetos de oro, plata, platino o paladio se clasifican en los tipos siguientes:

I Joyería

II Orfebrería

5. Ley de los metales

5.1 Del producto

5.1.1 De la ley mínima

Sólo podrán anunciarse como artículos de joyería u orfebrería de metales preciosos, los que contengan como mínimo la ley siguiente:

Oro 10 Quilates (417 Milésimas), ver inciso 7.2.

Plata 925 Milésimas, ver inciso 7.1, 7.3 o 7.6.

Platino 900 Milésimas, ver inciso 7.4.

Paladio 350 Milésimas, ver inciso 7.5.

5.1.2 Tolerancias

5.1.2.1. Para artículos de oro, paladio y platino

En piezas terminadas, menos de 0,072 K que equivalen a 3 milésimas, como ejemplo, esto quiere decir, para piezas de oro:

10K como mínimo 9,93K

12K como mínimo 11,93K

14K como mínimo 13,93K

18K como mínimo 17,93K

En piezas terminadas con soldadura, menos de 0,118 K que equivalen a 5 milésimas, ésto es en el mismo ejemplo:

10K como mínimo 9,88K

12K como mínimo 11,88K

14K como mínimo 13,88K

18K como mínimo 17,88K

5.1.2.2 Para artículos de plata

En piezas terminadas, menos 10 milésimas. En piezas terminadas con soldadura, menos de 20 milésimas.

5.1.3 Aditamentos y rellenos

Los aditamentos de funcionamiento de los artículos de oro, plata, platino o paladio, deben ser de metales preciosos, excepto algunos agregados que por su función tengan que ser de otro material, como el caso de resortes, muelles, hojas de cuchillo, picos de tenedor de acero inoxidable, etc. Estos aditamentos no deben ser objeto de consideración al determinar el peso para evaluar la ley del artículo en cuestión.

5.2 Del marcado

5.2.1 Los productos objeto de esta Norma deben presentar en forma clara e indeleble los datos siguientes:

a) La cantidad numérica que indique la ley del metal. En el caso de oro en quilates o milésimas y para la plata, platino y paladio en milésimas.

b) La naturaleza del metal mediante los símbolos siguientes:

"K" para oro, cuando se exprese la ley en quilates, o solamente la expresión en milésimas;

"Ag" para el caso de la plata, o solamente la expresión "925" o "Sterling" para esa ley;

"Pt" para platino;

"Pd" para paladio.

c) País de origen.

d) Marca o logotipo del productor extranjero.

e) Número de registro de contraste o logotipo o signo propio del importador o productor nacional.

Para el caso de los artículos de oro cuya ley se exprese solamente en milésimas marcada en el producto, debe indicarse en un cintillo adherido al producto, la naturaleza del metal.

El grabado del logotipo o signo registrado de cada productor o importador es opcional.

La información anterior debe presentarse grabada, estampada o quintada en el cuerpo de los propios productos, considerándose aceptables las modalidades siguientes:

i) Los datos a que se refieren los incisos "a", "b", "c", "d" y "e" deben incorporarse a los productos previamente a su comercialización.

ii) A su vez, la información a la que se refiere el inciso "c" puede ser presentada mediante una etiqueta o cintillo adherido al producto.

iii) En el caso de los importadores que no puedan grabar, estampar o quintar en la pieza el número de registro de contraste, deben grabar, estampar o quintar en ella su logotipo o signo propio y el número de registro se puede presentar en etiqueta o cintillo.

Las disposiciones anteriores se entienden sin perjuicio de que es aceptable proporcionar cualquier otro tipo de información que no contravenga lo estipulado en esta Norma.

5.2.2 Cuando los artículos de joyería y orfebrería contengan elementos que no sean de metales preciosos, esta circunstancia debe indicarse en la información, expresando la naturaleza de la parte respectiva.

5.2.3 Los comerciantes deben de exigir a sus proveedores que en dichos productos o en sus prescintos aparezcan los datos establecidos en esta Norma, o incurrirán en infracción cuando expendan artículos que no ostenten los datos precisados aquí.

5.2.4 Los comerciantes de joyería o artículos de oro están obligados a proporcionar al consumidor, mediante aviso visible y permanente en sus establecimientos, la equivalencia de kilates a milésimas.

5.3 Del registro de contraste o logotipo o signo propio.

5.3.1 Los productores y/o importadores deben registrar en la Dirección General de Normas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el logotipo o signo propio que utilicen para distinguir los productos que manufacturen o importen. Dicha dirección les asigna un número para efectos de identificación y control, el cual es intransferible.

5.3.2 La Dirección General de Normas negará el registro de figuras, signos o logotipos distintivos cuando éstos sean iguales o se presten a confusión con otros ya registrados.

5.3.3 El número de registro de contraste o logotipo o signo propio que utilicen los productores o importadores tendrá vigencia de dos años, susceptible de refrendo.

6. Muestreo

El muestreo se realizará a petición del particular o para la verificación de la ley de los metales preciosos por la autoridad competente, y se debe aplicar el muestreo establecido en la tabla 1, a efecto de constatar la veracidad de la información comercial de las piezas que se anuncien como hechas de oro, plata, platino o paladio de un lote o partida.

6.1 Procedimiento

Se aplicará un muestreo estadístico, obteniéndose por selección aleatoria las piezas que indique la tabla 1. Las piezas seleccionadas serán analizadas en los laboratorios del fabricante si cuenta con el equipo que se requiere o enviadas a un laboratorio acreditado ante el Sistema Nacional de Acreditamiento de Laboratorio de Pruebas (SINALP), el que extraerá de cada una de éstas una muestra obtenida en la porción del metal estrictamente necesaria para su prueba y consiguiente aceptación, las piezas quedarán identificadas y aseguradas para repetir el contraste si contra el primer resultado se inconformara el interesado.

TABLA 1.- Selección de muestras

TAMAÑO DEL LOTE TAMAÑO DE CRITERIO DE:
(piezas) LA MUESTRA ACEPTACION RECHAZO
INCUMPLIMIENTOS INCUMPLIMIENTOS

2 a 25 2 0 1

26 a 150 3 0 1

151 a 1200 5 0 1

1201 a 35000 8 0 1

6.2 Criterio de aceptación

Se acepta el lote si los resultados de las determinaciones de la ley mínima efectuados, cumplen con la especificación establecida por la misma norma. El lote se rechaza si uno o más de los resultados citados no cumple con la especificación de la ley correspondiente.

7. Métodos de prueba

7.1 Determinación del contenido de plata mediante el uso de silver - standard (titrisol patrón de plata).

Para la titulación de este grupo se debe preparar y valorar una solución estándar de plata.

a) Material empleado

Balanza analítica de precisión 0,0001 g.

Parrilla de calentamiento

Matraces aforados de 1 dm³

Matraces erlenmeyer de 250 cm³

Bureta graduada automática con depósito ámbar de 50 cm³

Bureta graduada automática transparente de 50 cm³

Material común de laboratorio

b) Reactivos empleados

Titrisol - Patrón de plata 1,000 g.

Sulfocianuro (tiocianato) de amonio o potasio al 0,05 N

Acido nítrico al 30%

Solución indicadora de sulfato férrico amoniacal

Agua destilada

c) Procedimiento:

Sulfato férrico amoniacal (indicador)

Para preparar, pesar 10 g de sulfato férrico amoniacal y disolver en 1 dm³ de agua destilada; posteriormente agregar 10 cm³ de ácido nítrico diluido al 30%, hasta obtener un color amarillo pálido; de quedar grumos filtrar.

Solución patrón de plata

Verter dentro de un matraz aforado de 1 dm³, el contenido del patrón de plata (titrisol) que contiene 1 g de plata, aforar a la marca y mezclar perfectamente para homogeneizar la solución; transferir a una bureta automática con depósito ámbar.

Solución de sulfocianuro (tiocianato) de amonio o potasio al 0,05 N

Para preparar esta solución disolver 1,9030 g de sulfocianuro de amonio o 2,315 g de sulfocianuro de potasio y aforar a un litro si los reactivos fueran químicamente puros; sin embargo, como generalmente la pureza es inferior a 100%, estas cantidades deben dividirse entre la pureza del reactivo indicada en la etiqueta expresada en fracción decimal. Transferir a una bureta de 50 cm³.

Acido nítrico al 30%

Esta solución se prepara con 300 cm³ de ácido nítrico y 700 cm³ de agua destilada

Solución patrón de plata

Para valorar esta solución, transferir a un matraz de 250 cm³, 100 cm³ de solución patrón de plata.

Agregar 0,5 cm³ de indicador sulfato férrico amoniacal.

Titular con la solución 0,05 N de sulfocianuro de amonio o potasio hasta que vire a color (rosa pálido).

Si el volumen gastado en la bureta es satisfactorio, se anota como V.

d) Determinación:

Tomar el volumen de titulación de la bureta y emplear la ecuación siguiente

$F = 0,9999$

V

Donde:

V = Volumen de ml gastados de sulfocianuro.

F = mg de plata equivalente a 1 cm³ de solución de sulfocianuro.

0,9999 = Pureza de plata en el patrón.

Muestreo

Extraer por limadura o rebaba.

Pesado de la muestra

En una balanza analítica pesar exactamente 100 mg de la muestra extraída.

Colocar la muestra en un matraz erlenmeyer, y agregar 10 cm³ de solución de HNO₃ al 30%.

Calentar para una pronta dilución a 200°C.

Diluir aproximadamente a 50 cm³ con agua destilada.

Una vez diluida, enfriar y poner 0,5 cm³ de indicador

FeNH₄(SO₄)₂·12H₂O

Proceder a titular con la solución valorada de NH₄CNS 0,05 N hasta vire de color rosa pálido.

e) Cálculos;

Tomar el volumen de titulación de la bureta y emplear la ecuación siguiente:

Milésimas de plata = $V \times F \times 100$

m

Donde:

V = volumen de cm³ gastados de sulfocianuro.

F = mg de plata equivalente a 1 cm³ de solución de sulfocianuro.

m = Peso de la muestra en miligramos.

7.2 Determinación del contenido de oro por vía seca.- Método de copelación

a) Reactivos;

Acido nítrico (D = 1,26) en la proporción de 1:7

Acido nítrico (D = 1,26) en la proporción de 1:1

Plata calidad 0,9999

Plomo grado analítico

Agua destilada

b) Aparatos y equipo:

Balanza analítica de precisión 0,0001 g.

Mufla

Parrilla cubierta con placa metálica

Copelas

Pinzas

Crisoles de porcelana

Material común de laboratorio

c) Procedimiento:

Acido nítrico 1:7

Para preparar esta solución diluir 100 cm³ de ácido nítrico concentrado en 700 cm³ de agua destilada.

Acido nítrico 1:1

Para preparar esta solución diluir 500 cm³ de ácido nítrico concentrado en 500 cm³ de agua destilada.

d) Determinación;

El pesado inicial y final de la muestra se debe hacer a una misma temperatura.

La muestra puede ser de 20, 50 o 100 mg. Por cada parte del peso de la muestra, agregar tres partes de plata pura. En una lámina de plomo de 4 a 5 g se envuelven juntos, la muestra de oro y plata pura.

Calentar la copela previamente durante veinte minutos a 900 grados centígrados.

Colocar el paquetito de plomo que contiene la muestra sobre la copela a 850 grados centígrados durante media hora, se abre un poco la puerta de la mufla para dar entrada al aire sin permitir que baje la temperatura, el plomo se va oxidando y el botón de la copela se hace cada vez más pequeño, hasta que cuando se ha eliminado todo el plomo, el botón que antes era brillante se hace opaco indicando con esto que la copelación ha terminado. El botón se desprende de la copela se limpia perfectamente, se martilla para aplanarlo y se lamina.

Colocar en un vaso de precipitados o matraz erlenmeyer de 250 cm³; agregar ácido nítrico 1:7 hasta cubrirlo; mantener la solución caliente sin llegar a la ebullición a una temperatura de 250°C durante 20 min.

Decantar y adicionar ácido nítrico 1:1 hasta cubrirlo calentando hasta una temperatura de 250°C durante 20 min.

Decantar nuevamente y lavar con agua caliente, unas cuatro veces el residuo que se observa como una esponja negra.

Colocar el vaso o matraz en la parrilla para el secado del residuo, en caso de que aparezcan manchas negras en el vaso o matraz, proceder a lavar nuevamente y volver a secar en la parrilla.

Introducir a la mufla el crisol que contiene el residuo seco, a una temperatura de 700 grados centígrados, durante dos minutos, con lo que se obtiene que la esponja negra de oro cambie al color amarillo característico, acto seguido se deja enfriar y se pesa. Si el residuo presenta un color blanquecino, significa que el apartamiento fue defectuoso y se vuelve a proceder desde la copelación.

e) Cálculos:

Para determinar la ley, se usa la fórmula siguiente:

$Ley = 1000 \frac{a}{m}$

Donde

a = Peso del residuo, mg

m = Peso de la muestra, en mg

Para determinar el quilataje, se divide la ley, expresada en milésimas entre 41,66, o bien se aplica la siguiente fórmula

$Quilataje = \frac{a}{m} \cdot 24$

Donde

a = Peso del residuo en mg

m = Peso de la muestra en mg

24 = Factor que proviene de la definición de quilate

7.3 Determinación del contenido de plata mediante el uso de patrón de plata de alta pureza (0,9999)

(Factor directo)

Para la determinación de este grupo, se debe contar con un patrón de plata de alta pureza.

a) Material empleado:

Balanza analítica de precisión 0,0001 g.

Parrilla de calentamiento

Matraces aforados de 1 dm³
 Matraces erlenmeyer de 250 cm³
 Bureta graduada automática con depósito ámbar de 50 cm³
 Bureta graduada automática transparente de 50 cm³
 Material común de laboratorio

b) Reactivos empleados:

Patrón de plata alta pureza
 Solución indicadora de sulfato férrico amoniacal
 Sulfocianuro de amonio o potasio 0,05 N
 Ácido nítrico al 30%
 Agua destilada

c) Procedimientos:

Sulfato férrico amoniacal (indicador)

Para preparar esta solución pesar 10 g de sulfato férrico amoniacal y disolver en 1 dm³ de agua destilada, posteriormente agregar 10 cm³ de ácido nítrico diluido al 30% hasta obtener un color amarillo pálido; de quedar grumos filtrar.

Solución de sulfocianuro (tiocianato) de amonio o potasio al 0,05 N

Para preparar esta solución disolver 1,9030 g de sulfocianuro de amonio o 2,315 g de sulfocianuro de potasio y aforar a un litro si los reactivos fueran químicamente puros; dado que generalmente la pureza es inferior a 100%, estas cantidades deben dividirse entre la pureza del reactivo indicada en la etiqueta, expresada en fracción decimal. Transferir lo obtenido a una bureta de 50 cm³.

Ácido nítrico al 30%

Esta solución se prepara con 300 cm³ de ácido nítrico y 700 ml de agua destilada.

Valoración del patrón de plata

Tomar mediante limaduras, una muestra del patrón de plata de 100 mg y colocar en un matraz erlenmeyer.

Agregar al matraz 10 cm³ de ácido nítrico al 30%.

Poner a calentar para una pronta disolución, sin llegar a ebullición para eliminar los óxidos nitrosos.

Una vez diluida enfriar y poner 0,5 cm³ de indicador FeNH₄(SO₄)₂ · 12 H₂O

Proceder a titular con la solución valorada de NH₄CNS 0,05 N hasta el vire de color (rosa pálido)

El volumen gastado en la bureta se anota como V

d) Determinación:

Tomar el volumen de la titulación en la bureta y emplear la ecuación siguiente

$$F = 0,9999$$

V

Donde

F = mg de plata equivalente a 1 cm³ de solución de sulfocianuro.

V = Volumen gastado en titulación.

0,9999 = Pureza de plata en el patrón.

e) Muestreo:

Extraer por limadura o rebaba.

En una balanza analítica pesar exactamente 100 mg de la muestra extraída.

Colocarla en un matraz erlenmeyer, agregar 10 cm³ de solución de HNO₃ al 30%.

Poner a calentar para una pronta dilución.

Diluir aproximadamente a 50 cm³ con agua destilada

Una vez diluida enfriar y poner 0,5 cm³ de indicador una FeNH₄(SO₄)₂ · 12 H₂O

Proceder a titular con la solución valorada de NH₄CNS 0,05 N hasta el vire de color (rosa pálido)

f) Cálculos:

Tomar el volumen de titulación de la bureta y emplear la ecuación siguiente

$$\text{Milésimas de plata} = V \times F \cdot x 100$$

m

Donde:

V = volumen de cm³ gastados de sulfocianuro.

F = mg de plata equivalente a 1 cm³ de solución de sulfocianuro.

m = Peso de la muestra en miligramos.

7.4 Determinación del contenido de platino:

a) Reactivos y materiales:

Ácido sulfúrico concentrado

Plomo

Plata

Cobre calidad reactivo

Aparatos y equipo:

Mufla

Copelas

Balanza analítica

Material común de laboratorio

b) Procedimiento:

Pesar 0,25 g de aleación y añadir 1,25 g de plata pura y la misma cantidad de cobre. Copelar poniendo 15 g de plomo si la aleación es de platino casi puro y disminuyendo la cantidad de plomo en 0,15 g por cada 1% de metal aleado, pero sin poner nunca menos de 2 g.

Después de la copelación, colocar el residuo en una copela nueva y calentar durante 2-5 min en la parte más caliente de la mufla. Martillar el residuo y laminar hasta que su grueso sea de 0,2 mm. La separación se hace en un matraz pequeño del mejor vidrio con 20-30 cm³ de ácido sulfúrico concentrado que ha sido diluido con 22 cm³ de su volumen de agua. Calentar el metal con ácido sulfúrico a 240°C durante 15 min. Para esta operación no se debe utilizar ácido nítrico, porque disuelve algo de platino con la plata. Para evitar esta disolución, debe abatirse la concentración del ácido. Posteriormente, hervir el platino con ácido sulfúrico concentrado puro y disolver 7.7 mg de dicho metal en una hora. Durante esta última operación, si la temperatura se mantiene 240°C, no hay pérdida apreciable de platino.

Después de calentar, dejar enfriar el ácido, decantar el líquido con cuidado y repetir el tratamiento con ácido dos veces más. Para evitar pérdidas por saltos del líquido en ebullición durante el segundo y tercer tratamiento, amarrar un trozo de piedra pómez con alambre de platino y se coloca dentro del frasco. Después del tercer tratamiento, decantar el ácido y lavar el residuo de platino por decantación dos veces con agua. En la decantación siempre arrastra el líquido, algo de platino. Por lo tanto, guardar las aguas de lavado, filtrarlas por un filtro pequeño, que se calcina y pasarlas a un crisol. Pasar la parte mayor del platino a un crisol de porcelana, enjuagar la piedra pómez y eliminar el agua por evaporación. Calcinar y pesar.

c) Cálculos y resultados:

Para determinar la ley, debe usar la fórmula siguiente

$$1000 (p_1 + p_2)$$

$$\text{Ley} = \frac{\quad}{m}$$

m

En donde

P1 = Peso del platino en el crisol en g

P2 = Peso del platino de las aguas de lavado en g

m = Peso de la muestra en g

d) Separación del platino y el oro:

Para los casos en el que el platino se encuentra en presencia de oro, la separación con ácido sulfúrico deja siempre algo de oro con el platino. Si la separación se hace con ácido nítrico, éste no disuelve al platino, si no hay plata, pero si existen tres partes en peso de plata por cada parte de oro y platino, el platino se disuelve poco a poco.

e) Procedimiento:

Copelar el residuo de oro y platino (obtenido por medio del ensayo expuesto) con tres veces su peso de plata pura y 1 g de plomo. Martillar el residuo resultante y hacer la separación con ácido nítrico 6 N. Pesar el residuo, cuartar con tres partes de plata y ácido 9,5 N. Repetir la cuartación y la separación hasta tener el peso constante de oro. Los cálculos son similares al caso anterior.

En lugar de separar así el oro del platino, se puede disolver el residuo en agua regia y precipitar el oro con sulfato ferroso o liberarlo con peróxido de hidrógeno de la solución alcalina. A veces es necesario disolver el oro en agua regia y repetir la precipitación. Para determinar el platino, precipitar en forma de sulfuro con hidrógeno sulfurado en el filtrado ácido y caliente. Calentar el metal en crisol de porcelana y pesar.

7.5 Determinación de paladio por el método de la dimetil glioxima

a) Reactivos y materiales:

Solución de dimetil glioxima al 1% en alcohol etílico absoluto.

b) Aparato y equipo:

Crisol Gooch de poro cerrado

Bomba de vacío

Material común de laboratorio

Matraz de sucesión de 1 000 cm³

Preparación de material y soluciones empleadas

Crisol Gooch a peso constante

Solución de dimetil glioxima al 1%

Se pesa 1 g de dimetil glioxima y se le añaden 100 cm³ de alcohol etílico absoluto.

c) Procedimiento:

La determinación de la calidad de paladio se sigue del proceso del oro a partir de la separación con las soluciones de ácido nítrico 1:7; 1:1 y de los lavados con agua destilada.

Al residuo resultante en las decantaciones y los lavados se le agregan 25 cm³ de dimetil glioxima al 1% y se afora a 300 cm³ con agua destilada, se pone a una temperatura de 40°C durante 1 hora.

Una vez que precipitó todo el paladio presente se procede a filtrar por medio de una bomba de vacío en el crisol Gooch que de antemano ya deberá estar a peso constante, cuando se ha filtrado toda la solución, el crisol más el paladio se ponen a secar durante 1 hora en una estufa de desecado a 120°C guardándose el filtrado en el matraz de solución.

El crisol Gooch con el paladio precipitado ya seco y a temperatura ambiente se procede a pesar en la balanza analítica.

d) Cálculos y resultados:

Para determinar la ley, debe usarse la fórmula siguiente:

$$(W_2 - W_1) 316,7$$

$$\text{Ley} = \frac{\quad}{\quad}$$

m

En donde

316.7 = Factor gravimétrico

W2 = Peso del crisol Gooch a peso constante más el paladio

W1 = Peso del crisol Gooch a peso constante vacío

m = Peso de la muestra (el utilizado para la determinación de calidad de oro).

7.6 Determinación del contenido de plata a partir de la determinación del contenido del paladio

La determinación del contenido de plata se hará a partir del filtrado que resulta en el matraz de succión al determinar el paladio.

2) Reactivos y material:

Sulfato férrico amoniacal (indicador)

Sulfocianuro (tiocianato) de amonio o potasio al 0,05 N

Agua destilada

Bureta graduada automática transparente de 50 cm³

Material común de laboratorio

b) Procedimiento:

Solución de sulfocianuro (tiocianato) de amonio o potasio al 0,05 N

Para preparar esta solución disolver 1.9030 g de sulfocianuro de amonio o 2,315 g de sulfocianuro de potasio y aforan a un decímetro cúbico si los reactivos fueran químicamente puros; sin embargo, como generalmente la pureza es inferior a 100%, estas cantidades deben dividirse entre la pureza del reactivo indicada en la etiqueta expresada en fracción decimal.

Sulfato férrico amoniacal

Para preparar, pesar 10 g de sulfato férrico amoniacal y disolver en un decímetro cúbico de agua destilada; posteriormente agregar 10 cm³ de ácido nítrico diluido al 30%, hasta obtener un color amarillo pálido; de quedar grumos filtrar.

d) Determinación:

Al filtrado que resultó en el matraz de succión se le agregan 10 cm³ de sulfato férrico amoniacal (indicador) y se procede a titular con la solución de sulfocianuro de amonio o potasio.

La cantidad que se va a agregar es con la finalidad de neutralizar la plata utilizada en la incuartación y se determina mediante la siguiente ecuación:

$$0,9999 W_1$$

$$V = \frac{\quad}{\quad}$$

$$F \times 100$$

En donde

0,999 = pureza de la plata de incuartación

W1 = Peso de la plata usado en la incuartación (3 veces el peso de la muestra)

F = mg de plata equivalentes a 1 cm³ de solución de sulfocianuro

100 es el factor gravimétrico

Una vez calculada y adicionada al matraz la cantidad necesaria de sulfocianuro de amonio o potasio, se afora la bureta a cero y se titula hasta el vire de color de la solución (rosa pálido), tomando esta lectura como volumen gastado.

e) Cálculos

$$\text{Milésimas de plata} = V_g \times F$$

V_g = Volumen gastado

F = mg de plata equivalentes a 1 cm³ de solución de sulfocianuro

8. Vigilancia

Quedan obligados a cumplir con las disposiciones de la presente Norma los fabricantes nacionales, así como los importadores de los artículos descritos en el objetivo y campo de aplicación.

Las personas que en cualquier forma comercialicen con los productos comprendidos en la presente Norma, deben exigir a sus proveedores que los artículos ostenten la información comercial establecida en

la misma.

La inspección y vigilancia de lo dispuesto en esta Norma; la imposición de sanciones por su violación e inobservancia, así como la resolución de los recursos de revisión interpuestos en contra de las resoluciones que se dicten, se rigen por lo dispuesto en la Ley Federal sobre Metrología y Normalización y la Ley Federal de Protección al Consumidor.

9. Bibliografía

- Química Analítica.- Skoog/West.-Ed. Mc. Graw Hill 4ª Ed.
- Fundamentos de Química.- Fred H. Redmore.- Ed. Práctica - HALL Hispanoamericana, S.A.
- Química Analítica Cuantitativa.- Teoría y Práctica .- Ludinila Holkova.-Ed. Trillas.
- Los metales en la joyería moderna.- Jorge Alsina Benavente.- Ed. Mundial de Acuñadores, S.A.- Organismo Numismático Internacional.
- Análisis de minerales.- Comisión de Fomento Minero.- Métodos Químicos para el Análisis de Minerales 1991.

10. Concordancia con normas internacionales

No es factible establecer concordancia por no existir norma internacional al momento de la elaboración de la presente.

México, D.F., a 16 de octubre de 1995.- La Directora General de Normas, **Ma. Eugenia Bracho González**.- Rúbrica.

EJEMPLOS DE DOCUMENTACIÓN PARA EXPORTACIÓN



CERTIFICADO DE ORIGEN

Llenar a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura

149



"Glamour y Belleza siempre contigo"

Nombre:							Cargo:													
Fecha :	D	D	M	M	A	A	Teléfono:							Fax:						

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA

INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado en forma legible y en su totalidad por el exportador del bien, y el importador deberá tenerlo en su poder al momento de formular el pedimento de importación. Queda a elección del productor llenar de manera voluntaria este documento, a fin de que sea utilizado por el exportador del bien. Favor de llenar a máquina o con letra de molde.

CAMPO 1: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número del registro fiscal del exportador. El número del registro fiscal será:

En Canadá: el número de identificación del patrón o el número de identificación del importador/exportador, asignado por el Ministerio de Ingresos de Canadá

En México: la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.)

En los Estados Unidos de América: el número de identificación del patrón o el número del seguro social.

CAMPO 2: Deberá llenarse sólo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el Campo 5, que se importen a algún país Parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en un periodo específico no mayor de un año (periodo que cubre). La palabra "DE" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) a partir de la cual el Certificado ampara el bien descrito en el Certificado. (Esta fecha puede ser anterior a la fecha de firma del Certificado). La palabra "A" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) en la que vence el periodo que cubre el Certificado. La importación del bien sujeto a trato arancelario preferencial con base en este Certificado deberá efectuarse durante las fechas indicadas.

CAMPO 3: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del productor, tal como se describe en el campo 1. En caso de que el Certificado ampare bienes de más de un productor, anexe una lista de los productores adicionales, incluyendo el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y número de registro fiscal, haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 5. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: "disponible a solicitud de la aduana". En caso de que el productor y el exportado sea la misma persona, indique la palabra "mismo". En caso de desconocerse la identidad del productor, indicar la palabra "desconocido".

CAMPO 4: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del importador, tal como se describe en el campo 1. En caso de no conocerse la identidad del importador, indicar la palabra "desconocido". Tratándose de varios importadores, indicar la palabra "diversos".

CAMPO 5: Proporcione una descripción completa de cada bien. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como con la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el Certificado ampare una sola importación del bien, deberá indicarse el número de factura, tal como aparece en la factura comercial. En caso de desconocerse, deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden de embarque.

CAMPO 6: Declare la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 5. En caso de que el bien esté sujeto a una regla específica de origen que requiera ocho dígitos, de conformidad con el anexo 401, deberá declararse a ocho dígitos la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.

CAMPO 7: Identifique el criterio aplicable (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 5. Las reglas de origen se encuentran en el capítulo 4 en el anexo 401 del TLCAN. Existen reglas adicionales en el anexo 703.2 (determinados productos agropecuarios), apéndice 6-A del anexo 300-B (determinados productos textiles) y anexo 308.1 (determinados bienes para procesamiento automático de datos y sus partes).

NOTA: Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir alguno de los siguientes criterios.

Criterios para trato preferencial:

- A.** El bien es "obtenido en su totalidad o producido enteramente" en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, de conformidad con el artículo 415. **NOTA:** La compra de un bien en el territorio de un país del TLCAN no necesariamente lo convierte en "obtenido en su totalidad o producido enteramente". Si el bien es un producto agropecuario, véase el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia: Artículo 401 (a) y 415).
- B.** El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN y cumple con la regla específica de origen establecida en el anexo 401, aplicable a su clasificación arancelaria, la regla puede incluir un cambio de clasificación arancelaria, un requisito de valor de contenido regional o una combinación de ambos. El bien debe cumplir también con todos los demás requisitos aplicables del capítulo IV. En caso de que el bien sea un producto agropecuario véase también el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia; Artículo 401(b)).
- C.** El bien es producido enteramente en territorio de uno o más de los países partes del TLCAN exclusivamente con materiales originarios. Bajo este criterio, uno o más de los materiales puede no estar incluido en la definición de "obtenido en su totalidad o producido enteramente", conforme al artículo 415. Todos los materiales usados en la producción del bien deben calificar como

"originarios", al cumplir con alguna de las reglas de origen del artículo 401(a) a (d). si el bien es producto agropecuario, véase también el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia: artículo 401(c).

- D.** El bien es producido en el territorio de uno o más de las países partes del TLCAN, pero no cumple con la regla de origen aplicable establecida en el Anexo 401, porque alguno de los materiales no originarios no cumplen con el cambio de clasificación arancelaria requerido. El bien sin embargo, cumple con el requisito de valor de contenido regional establecido en el artículo 401 (d). Este criterio es aplicable únicamente a las dos circunstancias siguientes:
- 1.** El bien se importó al territorio de un país del TLCAN sin ensamblar o desensamblado, pero se clasificó como un bien ensamblado de conformidad con la regla de interpretación 2(a) del Sistema Armonizado; o
 - 2.** El bien incorpora uno o más materiales no originarios clasificados como partes de conformidad con el Sistema Armonizado, que no pudieron cumplir con el cambio de clasificación arancelaria porque la partida es la misma, tanto para el bien, como para sus partes y no se divide en subpartidas, o las subpartida es la misma, tanto para el bien, como para sus partes, y esta no se subdivide.

NOTA: Este criterio no es aplicable a los capítulos **61 a 63** del Sistema Armonizado [Referencia: Artículo 401(d)].

INSTRUCTIVO DE LLENADO DE UNA GUÍA AÉREA

A continuación se presenta un formato de guía aérea (puede variar ligeramente de empresa a empresa), y un instructivo de cómo llenarla.

Para facilitar la comprensión del lector, se irá presentando por segmentos, para finalizar con la presentación del documento completo y de un ejemplo de uno lleno.

Shipper's Name and Address			
Consignee's Name and Address			
Issuing Carrier's Agent Name and City			
Agent's IATA Code		Account No.	
Airport of Departure (Addr. Of First Carrier) and Requested Routing			

1.- Shipper's name and address: se anota el nombre y domicilio fiscal del expedidor de la mercancía (exportador o comercializador). No hay obligatoriedad de indicar el número telefónico (con clave de marcación internacional 52), pero se sugiere hacerlo.

2.- Consignee's name and address: se anota el nombre y domicilio fiscal del consignatario de la mercancía (importador o comercializador). No hay obligatoriedad de indicar el número telefónico (con clave de marcación internacional 52), pero se sugiere hacerlo.

3.- Issuing Carrier's Agent name and City: se anota el nombre y la ciudad en la que se encuentra el integrador logístico (agente de carga, consolidador o 3PL) que está encargándose del embarque.

4.- Agent's IATA Code: se anota el número del agente ante IATA. En México, una empresa para poder registrarse como agente de carga y así poder tener acceso a guías master física o bien a dotaciones de números de guías master de las distintas líneas aéreas, debe estar registrada ante IATA,

5.- Account number: se anota el número de cuenta contable del agente de carga ante la línea aérea. Este campo prácticamente ha caído en desuso a raíz del registro de los agentes ante IATA. Puede ir en blanco.

6.- Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing: se anota el nombre completo del aeropuerto de salida de la carga.

AIR WAY BILL
Copies 1, 2 and 4 of this Air Waybill are originals and have the same validity
It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF, ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value of carriage and paying a supplemental charge if required.
Accounting Information

7 y 8.- Air Way Bill: debe anotarse el número de las guías aéreas master o house (según corresponda). En ocasiones el número de la guía master aparece por fuera del recuadro del formato de la guía aérea. La guía master está conformada por once dígitos de los cuales los tres primeros corresponden al prefijo de la línea aérea (consultar libro TACT de IATA). La guía house puede ser cualquier combinación de letras y números o bien contener solamente números.

9.- Accounting Information: en este espacio se puede anotar cualesquiera información contable respecto al embarcador, al consignatario, al tipo de cambio del día, etc. En ocasiones se deja en blanco.

		By First Carrier	
To			

10, 12 y 14.- To: deben anotarse las siglas (tres letras) de los aeropuertos de conexión y destino final (consultar libro TACT de IATA). No es necesario que los tres recuadros lleven información. Cuando una mercancía necesita hacer más de tres conexiones para alcanzar su destino final, suelen ponerse únicamente el primer y último vuelos.

11.- By First Carrier: se anota el nombre o las siglas (dos letras) de la línea aérea que está realizando el primer tramo del trayecto de un embarque de exportación (consultar libro TACT de IATA).

13 y 15.- By: en caso de que un embarque de exportación tenga que hacer conexiones, en estos recuadros se colocan las siglas de las aerolíneas que proveen el servicio en cada tramo del trayecto.

Currency	CHGS Code	WT/VAL		Other		Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs
		PPD	COLL	PPD	COLL		

16.- Currency: se anotan las siglas de la moneda (tres letras) en la cual se presentan los cargos en la guía aérea (ver libro TACT de IATA).

17.- Chgs. Code: se anota la clave para indicar si los gastos irán prepagados (PP), al cobro (CC) o bien combinados.

18.- Wt/Val PPD: se utiliza cuando el flete aéreo es prepagado. Pueden utilizarse letras o bien cruzar el recuadro o utilizar “xxx”.

19.- Wt/Val COLL: se utiliza cuando el flete aéreo es por cobrar. Pueden utilizarse letras o bien cruzar el recuadro o utilizar “xxx”.

20.- Other PPD: se utiliza cuando los demás gastos (distintos al flete aéreo) son prepagados. Pueden utilizarse letras o bien cruzar el recuadro o utilizar “xxx”.

21.- Other COLL: se utiliza cuando los demás gastos (distintos al flete aéreo) son por cobrar. Pueden utilizarse letras o bien cruzar el recuadro o utilizar “xxx”.

22.- Declared Value por Carriage: cuando el exportador desea “proteger” el valor de la mercancía y recurre al mecanismo conocido como “valuación”, en este recuadro se anota el valor del embarque. Cuando no habrá valuación se utilizan las letras “NVD” (non value declared).

23.- Declared Value por Customs: cuando el exportador desea declarar el valor del embarque para propósitos aduanales (en destino), se anota en este recuadro el valor del embarque. Si no se desea señalar el valor del embarque se utilizan las letras “NVD” (non value declared).

Airport of Destination		Flight/Date		Flight/Date		Amount of Insurance	
---------------------------	--	-------------	--	-------------	--	------------------------	--

24.- Airport of Destination: se anota el nombre completo del aeropuerto de destino.

25 y 26.- Flight/Date: se anota el número de vuelo de salida y la fecha del mismo. Cuando una mercancía requiere de más de dos vuelos para llegar a su destino final, pueden anotarse cualesquiera de ellos, siendo lo más común el primero y el último.



“Glamour y Belleza siempre contigo”

27.- Amount of Insurance: cuando el exportador desea “asegurar” su mercancía con la línea aérea y ésta ofrece ese servicio, en este recuadro se anota el valor del embarque. Si no se desea asegurar el embarque o bien no existe este servicio, se utilizan las letras “NIL” (no insurance liability).

Handling Information

28.- Handling Information: en este recuadro se anota cualquier leyenda que ayude al mejor manejo del embarque, tales como: frágil, manéjese con cuidado, producto perecedero, materiales peligrosos, no se incline, no se exponga a Rayos X, etc. Todas estas leyendas deben ir en idioma inglés.

También puede utilizarse para agregar información requerida por el exportador, por ejemplo, número de lote, número de pedido, número de bultos en cada tarima, nombre y teléfono de la persona a contactar, etc.

Los agentes de carga y las líneas aérea suelen utilizar este espacio para poner el número de bultos y sus dimensiones cuando el recuadro especialmente dedicado a esto está completamente lleno y aún falta proporcionar información.

No. Of Pieces RCP	Gross Weight	RC	Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
----------------------------	-----------------	----	-----------------------	----------------------	------------------	-------	---

29 y 37.- No. of Pieces RCP: debe anotarse el número de “piezas” que conforman el embarque. Por piezas se entienden unidades sueltas (bultos, cajas, sacos) o bien carga entarimada. En ocasiones puede haber en un mismo embarque mercancías que pagan dos tipos diferentes de tarifas, de ahí la existencia del recuadro 37, que sirve para “totalizar”.

30 y 38.- Gross Weight: se anota el peso bruto del embarque. En caso de que haya mercancías que pagan distintas tarifas, en la casilla 38 se totaliza el peso.

31.- RC (rate code): la información correspondiente a este recuadro la tienen únicamente las líneas aéreas o los agentes de carga y tiene que ver con los tipos de tarifas aéreas que existen (M = mínimo, Q = por cantidad, U = por contenedor), etc. En ocasiones va en blanco.

32.- Commodity Item No.: en este recuadro debe anotarse el número de cuatro dígitos que identifica a aquellos embarques que tienen tarifas especiales de comodidad (tarifas con descuento entre un punto de origen y otro de destino determinados). Si la mercancía que se está manejando no tiene tarifa de comodidad, puede dejarse en blanco.

33.- Chargeable Weight: se anota el peso cobrable, ya sea el mayor del peso bruto o volumétrico, o bien el que se declara para que la empresa exportadora se beneficie de una menor tarifa unitaria.

34.- Rate/Charge: se anota la tarifa unitaria (por kilogramo) correspondiente al embarque.

35 y 39.- Total: se anota el resultado de la multiplicación del peso cobrable (33) por la tarifa unitaria (34). Si hubiese dos mercancías que pagan distintas tarifas unitarias, el gran total se coloca en la casilla 39.

36.- Nature and Quantity of Goods (incl. dimensions or volume): se anota una breve descripción del tipo de mercancía que se envía, así como los distintos tipos de bultos (si aplica) que conforman el embarque y las dimensiones de cada uno.

Prepaid	Weight Charge	Collect
	Valuation Charge	
	Other	
	Total Other Charges due Agent	
	Total Other Charges due Carrier	
Total Prepaid		Total Collect
Currency Conversion Rates		CC Charges in Dest. Currency

40 y 41.- Weight Charges Prepaid o Collect: se anota la cantidad del flete según sea prepagado o por cobrar.

42 y 43.- Valuation Charges Prepaid o Collect: se anota la prima de valuación (la cantidad a pagar) según sea prepagada o por cobrar. Puede ir en blanco.

44 y 45.- Other: se anotan otros cargos que no tengan una casilla específica según sean prepagados o por cobrar. Puede ir en blanco.

46 y 47.- Total Other Charges due Agent: se anota la suma de los otros cargos que correspondan a servicios prestados por el agente de carga (integrador logístico) según sean prepagados o por cobrar.

48 y 49.- Total Other Charges due Carrier: se anota la suma de los otros cargos que correspondan a servicios prestados por la línea aérea según sean prepagados o por cobrar.

50 y 51.- Total Prepaid y Total Collect: se anota el gran total de los cargos 40 a 49, según estos sean prepagados o por cobrar.

52.- Currency Conversión Rate: se anota el tipo del cambio del día para convertir de una moneda extranjera a dólares americanos o bien a la moneda local de arribo del embarque. Es un cargo que se llena en el país de destino.

53.- CC Charges in Dest. Currency: se anota la cuota conocida como “charges collect fee” (cargo por financiamiento) correspondiente a aquellos cargos al cobro. Puede ir en blanco o bien llenarse en el país de destino al arribo del embarque.

Other Charges		
Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.		
Signature of Shipper or his Agent		
Executed on (date)	at (place)	Signature of Issuing Carrier or its Agent



"Glamour y Belleza siempre contigo"

54.- Other Charges: deben anotarse las claves de todos aquellos cargos que no estén relacionados con el flete o bien los nombres de éstos, como por ejemplo, sobrecargo de combustible (FSC), sobrecargo de seguridad (SSC), seguro (IN), etc.

55.-Signature of Shipper or His Agent: se anota el nombre de la empresa que realiza la exportación o bien del agente de carga correspondiente.

56.- Executed on (date): se escribe el nombre del lugar en que se llenan los documentos.

57.- At (place): se escribe la fecha en la que se llenan los documentos.

58.- Signatura of Issuing Carrier or Its Agent: se anota el nombre de la persona que llenó los documentos de transporte y firma el documento.



"Glamour y Belleza siempre contigo"

Pedimento De Exportacion. Parte 2. Embarque Parcial De Mercancías

CODIGO DE BARRAS

Número de pedimento _____

Datos del vehículo _____

Candados oficiales _____

Tipo de mercancía	Cantidad en Unidades de Comercialización	Cantidad en Unidades de Tarifa

Nombre y firma

**Instructivo de llenado de la forma pedimento de Exportación.
Parte II. Embarque parcial de mercancías.**

CAMPO	CONTENIDO
1.- Código de barras	Se imprimirá en este espacio el código de barras bidimensional mismo que se deberá generar mediante programa de cómputo que proporciona el SAT.
2.- Número de pedimento	El número asignado por el agente, apoderado aduanal o apoderado de almacén, integrado por quince dígitos, que corresponden a: 2 dígitos, del año de validación; 2 dígitos, de la aduana de despacho; 4 dígitos, del número de la patente o autorización otorgada por la Administración General de Aduanas al Agente o Apoderado Aduanal, Apoderado de Almacén que promueve el despacho. Cuando este número sea menor a cuatro dígitos, se deberán anteponer los ceros que fueren necesarios para completar 4 dígitos; 7 dígitos, los cuales serán de numeración progresiva por aduana, en la que se encuentren autorizados para el despacho, asignada por cada agente, apoderado aduanal o apoderado de almacén, referido a todos los tipos de pedimento, empezando cada año con el número 0000001. NOTA: Entre cada uno de estos datos, se deberán conservar dos espacios en blanco.
3.- Datos del vehículo	Se anotará el número de contenedor o remolque, así como los datos de identificación del vehículo que transporta la mercancía, como son: modelo, número de placas de circulación y número de serie.
4.- Candados oficiales	Se anotarán los números de candados oficiales con los que se aseguran las puertas de acceso al vehículo, cuando proceda.
5.- Tipo de mercancía	Se anotará la descripción de las mercancías, naturaleza y características necesarias y suficientes para determinar su clasificación arancelaria.
6.- Cantidad en Unidades de Comercialización	Se anotará la cantidad de mercancías en unidades de comercialización, de acuerdo a lo señalado en la factura o documento comercial respectivo.
7.- Cantidad en Unidades de Tarifa	Se anotará la cantidad de mercancía correspondiente, conforme a la unidad de medida señalada en la TIGIE.
8.- Nombre y firma	Se anotará el nombre del apoderado aduanal, agente aduanal o de almacén, o el mandatario de agente aduanal que promueva y su firma autógrafa.

FORMAS Y REGLAMENTOS PARA LA PARTICIPACIÓN EN FERIAS ALEMANAS DE JOYERÍA

Inscripción Expositores

Por favor, señale con una cruz al dorso el tipo de productos de su empresa.

Coexpositores: para inscripción de coexpositores utilizar el formulario «Inscripción Coexpositores».

Por favor, tenga en cuenta las Condiciones de Participación A y B y las Normas Técnicas. Las Condiciones de Participación A y B y las Normas Técnicas han sido tenidas en cuenta y se reconoce por la presente su vinculación jurídica. Todo

solicitante de inscripción que actúe en nombre ajeno responde por la presente como garante directo de las demandas de MMG en relación con el certamen ferial arriba indicado.

Dirección de su empresa (rellene el campo de la derecha sólo en caso de variación) **Dirección de la empresa Cierre del plazo de inscripción: 15-7-2008**

Empresa

Calle/Apdo.

de correos

Código postal

Población

País

Página web www.

20-23 Febrero 2009

Nuevo Recinto Ferial

de Múnich

A rellenar por la dirección de la Feria

Persona de contacto

Título Nombre Apellido Posición en la empresa/sección

Prefijo y n.º de teléfono directo E-mail

Fax Representante legal (gerente, directivo) (si difiere)

N.º de identificación fiscal N.º y lugar de inscripción en el registro mercantil

Introduzca las **dimensiones del stand** (min. 12m²) Seleccione **modalidad de stand**

Anchura x Profundidad = m²

Seleccione el **tipo de stand**

Stand en hilera Stand en esquina Stand frontal Stand isla

1 lado abierto – 180 EUR/m² 2 lados abiertos – 192 EUR/m² 3 lados abiertos – 195 EUR/m² 4 lados abiertos – 198 EUR/m²

Construcción propia

Stand modular de MMG

Otra modalidad de stand alquilado

Lugar y fecha/Sello de la empresa y firma jurídicamente vinculante/ **Marcas** Por favor, introduzca aquí sus marcas

Por favor, reescriba el nombre en letras de molde

1. 2.

3. 4.

Rellenar íntegramente y enviar a Messe München GmbH, Messegelände, 81823 München, Alemania; o bien por fax al (+49 89) 9 49 -20189

36^{er} Salón Internacional de Relojería, Joyería, Piedras Preciosas, Perlas y Tecnología. Teléfono (+4989) 9 49-113 98, info@inhorgenta.de, www.inhorgenta.com

Sra.

Sr.

Sede central de la compañía con dirección completa y país (en caso de diferir):

País bajo el que desea ser registrado estadísticamente: Matriz Filial País:

Dirección postal (sólo si es distinta a la indicada arriba)

Empresa Teléfono

Calle/Apdo.

de correos

(código del país + prefijo + número)

Código postal

Población

Fax

País

(código del país + prefijo + número)

Persona

de contacto E-mail

Sra.

Sr.

Standssystem Standart Halle Stand-Nr. Frontbreite x Tiefe Gesamtfläche Datum



“Glamour y Belleza siempre contigo”

Enviar a:

Messe München GmbH
Projektleitung inhorgenta europe
Messegelände
81823 München
Alemania

Datos adicionales sobre la empresa

Fabricante Importador Comercio al por mayor Sociedad distribuidora Prestación de servicios

Se exhibirán los siguientes productos:*

Relojes

Relojes grandes
Relojes pequeños
Pulseras de reloj

Joyas

Joyas antiguas
Joyas de diseño
Joyas de acero fino
Joyas de oro
Alta bisutería
Artículos de piercing
Joyas de platino
Joyas de plata
Alianzas

Piedras preciosas

Ámbar
Diamante
Ópalo

Piedras sintéticas

Perlas

Artículos de plata

Oferta técnica, embalajes

Medios informáticos
Estuches, embalajes
Construcción de tiendas/exhibidores
Maquinaria/herramientas
Cajas fuertes/seguridad

Asociaciones

Editoriales especializadas

Revistas especializadas
Literatura especializada

*Los datos indicados no se introducirán automáticamente en el catálogo oficial

Modalidad de stand

Construcción propia Stand modular de MMG Otra modalidad de stand alquilado

Inscripción Coexpositores

Expositor principal Inscripción Rellenar para coexpositores/empresas adicionalmente representadas

Empresa Inscripción de 1 de 2 de 3 coexpositores

Por favor, tenga en cuenta las Condiciones de Participación A y B y las Normas Técnicas. Las Condiciones de Participación A y B y las Normas Técnicas han sido tenidas en cuenta y se reconoce por la presente su vinculación jurídica. Todo solicitante de inscripción que actúe en nombre ajeno responde por la presente como garante directo de las demandas de MMG en relación con el certamen ferial arriba indicado.

Lugar, fecha

Sello de la
empresa y firma
jurídicamente
válida

Coexpositor 1

Empresa
Calle/Apdo.
de correos
Código postal
Población
País

Persona de contacto 1

Título Nombre Apellido

Sra.

Sr.

Prefijo y n.º de
teléfono directo

Fax E-mail

Por favor, rellene este formulario sólo en caso de que desee inscribir a coexpositores. Cierre del plazo de inscripción: 15-7-2008

Coexpositor 2

Empresa
Calle/Apdo.
de correos
Código postal
Población
País

Persona de contacto 2

Título Nombre Apellido

Sra.

Sr.

Prefijo y n.º de
teléfono directo

Fax E-mail

Coexpositor 3

Empresa
Calle/Apdo.
de correos
Código postal
Población
País

Persona de contacto 3

Título Nombre Apellido

Sra.

Sr.

Prefijo y n.º de
teléfono directo

Fax E-mail

Rellenar íntegramente y enviar a Messe München GmbH, Messegelände, 81823 München, Alemania; o bien por fax al (+49 89) 9 49 -20189

36^{er} Salón Internacional de Relojería, Joyería, Piedras Preciosas, Perlas y Tecnología. Teléfono (+4989) 9 49-113 98, info@inhorgenta.de, www.inhorgenta.com

20-23 Febrero 2009

Nuevo Recinto Ferial

de Múnich

Denominación del certamen

inhorgenta europe 2009

36^{er} Salón Internacional de Relojería, Joyería, Piedras Preciosas, Perlas y Tecnología

Lugar de celebración

Nuevo Recinto Ferial de Múnich

Pabellones A1-A2, B1-B2, C1-C2

Duración del certamen

De viernes, 20 de febrero, a lunes, 23 de febrero de 2009

Horarios de apertura

Viernes a domingo de 9.00 a 18.00 h.

Lunes de 9.00 a 17.00 h.

Organizador y entidad financiera responsable

Messe München GmbH

MesseGelände, 81823 München

Alemania

Teléfono (+49 89) 9 49-1 13 98

Fax (+49 89) 9 49-1 13 99

info@inhorgenta.de

www.inhorgenta.com

Condiciones Especiales de Participación (B)

Todos los precios indicados a continuación son precios netos, a los que hay que añadir, en cada caso, el IVA establecido por la ley.

B1 Inscripción (véase A 1)

El plazo de inscripción concluye el 15 de julio de 2008

B 2 Admisión (véase A 2)

Serán admitidos al certamen únicamente

a) objetos de exposición que tengan su correspondencia en la lista de mercancías adjunta y cuya denominación y tipo de producto estén indicados con exactitud en la inscripción,

b) expositores que cumplan las siguientes condiciones: fabricantes alemanes y extranjeros de los productos expuestos en la feria, así como empresas que puedan demostrar que han sido autorizadas por el fabricante a exponer sus productos.

La admisión será decidida por MMG. Los organizadores de stands colectivos no se consideran expositores a los efectos de las Condiciones Especiales de Participación.

B 3 Coexpositores y empresas adicionalmente representadas

(véase A1/2/4)

Por cada coexpositor y por cada empresa adicionalmente representada se cobrará una tasa de participación de **225 EUR**.

B 4 Precios de participación, pago anticipado de servicios (véase A 7)

Tasa de inscripción por cada expositor directo 225 EUR.

Superficie mínima de un stand: 12m²

Los precios de participación por metro cuadrado de suelo son los siguientes:

Stand en hilera (un lado abierto) 180,— EUR

Stand en esquina (dos lados abiertos) 192,— EUR

Stand frontal (tres lados abiertos) 195,— EUR

Stand isla (cuatro lados abiertos) 198,— EUR

adicionalmente, en caso de stand modular de la MMG,

Se enviará por correo información detallada.

— En caso de **stands de dos plantas** se facturará por la superficie superior el 50% del precio de participación correspondiente.

El precio de participación incluye tanto el alquiler de la superficie del stand como las amplias prestaciones de servicios de la MMG, tales como asesoramiento, trabajos de concepción y relaciones públicas, organización y aspectos técnicos, así como el uso gratuito del MVV (consorcio de transportes de Múnich) desde la víspera de la celebración de la feria hasta el día siguiente a la misma, en toda la red de cobertura del MVV, presentando el pase de expositor.

El Comité de Exposiciones y Ferias del Deutsche Wirtschaft e.V. (AUMA) cobra a todos los expositores una **cuota de 0,60 EUR por m²** de superficie de exposición alquilada. El importe correspondiente es facturado por la MMG y pagado directamente a AUMA.

El pago anticipado por prestación de servicios (véase A 7) es de 10 EUR netos por metro cuadrado de superficie alquilada.

B 5 Plazos y condiciones de pago (véase A 7)

Deben respetarse los plazos de pago indicados en la factura/admisión. El abono previo de la totalidad de los importes facturados es condición necesaria para la ocupación de la superficie de exposición, la inclusión en el catálogo y la entrega de carnets de trabajador y pases de expositor.

Los importes de todas las facturas extendidas por MMG en relación con el certamen, deben abonarse en euros mediante transferencia bancaria a una de las cuentas indicadas en la factura correspondiente, sin deducciones, libres de gastos y con indicación del número de cliente.

B 6 Fechas y horarios para las tareas de montaje y desmontaje

(véase A 14)

Inicio del montaje: Fechas y horarios

Desde las 7.00 h. del 11-02-2009,

hasta las 22.00 h. del 17-02-2009.

El 18-02-2009, de 07.00 h. a 22.00 h.

El 19-02-2009, de 07.00 h. a 19.00 h.

Standes modulares de la MMG listos para ocupar a partir del 18-02-2009 a las 07.00 h.

El 19-02-2009, último día de montaje, los trabajos deberán haber concluido a más tardar a las

19.00 h. Por motivos de seguridad no será posible prorrogar este plazo.

El desmontaje deberá haber concluido el jueves 26-02-2009 a las 18.00 h.

B 7 Estructuración y equipamiento del stand

La altura máxima de la estructura y los elementos publicitarios es de 6,00 m. Los paneles de separación de la MMG tienen una altura de 2,50 m. Será necesaria la conformidad expresa de la MMG

antes de proyectar el montaje de una estructura que supere los 3,00 m de altura. En principio sólo se podrá disponer de los paneles de separación de la MMG previa solicitud de los expositores. Éstos no deberán alterar o tratar los paneles de ninguna manera. Todos los trabajos de encolado, empapelado y pintura únicamente podrán ser realizados por empresas contratantes de la MMG. Se podrán clavar clavos únicamente en los listones incorporados al efecto en los paneles. Por razones de seguridad queda estrictamente prohibido grapar. Para otros trabajos de preparación del stand le enviaremos oportunamente la Agenda de Servicios para Expositores.

Los expositores que utilicen un sistema de stand MMG de llave en mano, recibirán adicionalmente la documentación correspondiente a los stands modulares.

Aparte de la correspondiente indicación en el formulario de inscripción, es necesario encargar el stand modular mediante el formulario oficial de pedido. En caso de que no se haya presentado el formulario de pedido dentro del plazo de envío establecido, MMG se reserva el derecho de montar un stand estándar a cuenta del expositor.

B 8 Instalaciones técnicas

Las solicitudes de instalación eléctrica, toma de agua, así como de teléfono, sólo pueden ser atendidas si se presentan dentro del plazo debido, utilizando las hojas de pedido puestas a disposición por MMG.

Mediante estos impresos la MMG da a conocer las condiciones de entrega y las tarifas de conexión exactas.

B 9 Empleo de maquinaria de trabajo

Sólo se permite la utilización de grúas, vehículos elevadores de horquilla y plataformas de trabajo que hayan sido puestas a disposición por las correspondientes firmas de servicios con autorización de la MMG. En determinados casos será necesario llegar a un acuerdo con el Departamento de Asistencia Técnica a Expositores de MMG.

B 10 Reglamentación de las ventas

Está prohibida la venta en mano durante la celebración del certamen ferial, es decir, la venta de mercancías con entrega directa en el stand.

La exhibición pública de los precios de venta no está permitida.

Los artículos de exposición únicamente se podrán suministrar a los comerciantes después de finalizada la feria.

De acuerdo con el § 64 GewO (Reglamentación Industrial), sólo está autorizada la venta a revendedores comerciales, a consumidores comerciales o a mayoristas.

En caso de incumplimiento probado, la MMG está autorizada a disponer el cierre del stand.

B 11 Catálogo – Internet – Sistema de Información para Visitantes

Se publicará un catálogo oficial para la feria. La participación en la feria comporta la inclusión, en orden alfabético, de los datos de todos los expositores directos y coexpositores en las listas de expositores y de ofertas del catálogo, en el banco de datos de Internet y en el Sistema de Información para Visitantes de la MMG. Estos datos se incluyen obligatoriamente en la lista de expositores, por orden alfabético, con una extensión máxima de tres líneas, y con una línea en uno de los grupos de productos de la lista de ofertas. Pagando un importe adicional, podrán introducirse más entradas en el catálogo. Las diferentes posibilidades disponibles respecto a la inclusión de entradas adicionales y a la publicidad, así como los precios, están reflejadas en los correspondientes formularios de pedido enviados a los expositores por la editorial del catálogo contratada por MMG. MMG realizará la facturación tanto de las entradas obligatorias como de las posibles entradas adicionales. La MMG no se hace responsable de la exactitud e integridad de los datos publicados.

El expositor es responsable único de la legitimidad, en particular de la legitimidad relativa al derecho de competencia, del anuncio puesto a instancias suyas en el catálogo ferial, en el banco de datos de Internet y en el sistema de información para visitantes de la Messe München GmbH.

En caso de que terceros entablen reclamaciones contra Messe München GmbH por ilicitud del anuncio, tanto jurídica como relativa al derecho de competencia, el anunciante exime completamente a Messe München GmbH de todas las reclamaciones entabladas, incluyendo todos los costes de defensa jurídica que sea necesaria por parte de Messe München GmbH. Esto es igualmente válido para las informaciones del expositor, coexpositor y empresas de stands colectivos introducidas a instancias del respectivo expositor, coexpositor y empresa de stand colectivo en el catálogo ferial, en el banco de datos de Internet o en el sistema de información para visitantes de Messe München GmbH.

B 12 Pases de expositor y carnets para trabajos de montaje/

desmontaje (véase A 13)

Cada expositor recibirá gratuitamente por su stand de 12 a 20 m², 3 pases de expositor y, respectivamente, 5 carnets de trabajador para tareas de montaje/desmontaje. Por cada 10 m² adicionales, ocupados total o parcialmente, se pondrá a su disposición un pase de expositor más; y a partir de 101 m² de superficie de stand, uno más por cada 20 m².

La incorporación de coexpositores, o de empresas adicionalmente representadas, no conlleva un aumento del número de pases de expositor. En la dirección de la feria se podrán adquirir pases adicionales de expositor. Los pases de expositor, y los carnets para tareas de montaje/desmontaje, están destinados únicamente al personal del stand; no está autorizada su entrega a terceros.

El expositor deberá elaborar una lista sobre la utilización de todos los pases de expositor y

carnets de trabajador que la MMG le haya entregado. Esta lista deberá conservarse en el stand durante la celebración del certamen ferial, y deberá mostrarse en todo momento a requerimiento de la MMG. El expositor responde de cualquier uso indebido de cada uno de los pases de expositor, o carnets de trabajador para tareas de montaje/desmontaje, que la MMG le haya entregado.

B 13 Circulares

Una vez asignados los stands, se informará mediante circulares a los expositores sobre otros detalles referentes a la preparación y realización del certamen ferial.

B 14 Modificaciones

La MMG se reserva el derecho a efectuar cambios o tomar medidas en relación con aspectos técnicos y de seguridad.

Edición: enero 2008

A 1 Solicitud de alquiler (inscripción)

Quien desee participar como expositor en el certamen ferial, declara su intención rellenando por completo el impreso «Inscripción» (Application Form) y remitiéndolo firmado a la MMG (Messe München GmbH) antes del cierre del plazo de inscripción (véase B 1); con la inscripción, el expositor declara frente a la MMG su interés formal en participar como expositor en el certamen. Todos los objetos de exposición deben ser indicados con exactitud en el formulario de inscripción. En la solicitud de inscripción tienen que ser nombrados los coexpositores y las empresas que vayan a estar representadas adicionalmente, debiendo suministrarse de éstos los mismos datos que se requieran del expositor. Inscripciones incompletas no podrán ser tomadas en cuenta.

Este procedimiento de inscripción no es válido para organizadores de stands colectivos, por no ser considerados expositores a los efectos de las Condiciones Participación.

A 2 Admisión

Con la presentación de la inscripción quedan reconocidas jurídicamente las condiciones de participación A y B y las Directrices Técnicas (Technical Guidelines). La MMG presenta al expositor una propuesta de emplazamiento (oferta del stand) formalizada por escrito. La propuesta de emplazamiento requiere la confirmación por parte del expositor en el interín del plazo fijado. La confirmación de la propuesta de emplazamiento por parte del expositor constituye la oferta del contrato, del que el expositor no puede desistir tras su recepción en la MMG. El contrato sobre el alquiler de la superficie de exposición y la participación del expositor en el certamen ferial o exposición no queda ratificado hasta la admisión por parte de la MMG. La admisión por parte de la MMG constituye a su vez la aceptación del contrato, que puede efectuarse en un plazo de hasta tres meses desde la entrega de la oferta de contrato. El plazo de aceptación es necesario porque la MMG, a causa especialmente de propuestas de emplazamiento rechazadas por otros expositores e inscripciones posteriores de otros expositores, puede tener que realizar cambios en los emplazamientos que afecten también al expositor.

No existe una pretensión legal de admisión, en tanto que no se desprenda de la ley. Las firmas que no hayan cumplido con sus compromisos financieros frente a la MMG, p. ej. los resultantes de certámenes feriales precedentes, o que hubieran infringido en certámenes el Reglamento Interno y de Utilización del recinto ferial de Múnich o del M.O.C., o contravenido las condiciones de participación, pueden quedar excluidas de la admisión. La MMG tiene el derecho a desistir del contrato o de cancelar sin previo aviso el compromiso contractual en el caso de que la admisión hubiera sido otorgada sobre la base de datos falsos o incompletos por parte del expositor, o bien posteriormente no resultasen procedentes las condiciones previas de admisión.

Sólo podrán ser expuestos los objetos que hayan sido previamente declarados y admitidos. Otros objetos de exposición distintos a éstos podrán ser retirados del certamen por la MMG por cuenta y riesgo del expositor. Objetos que hayan sido alquilados y arrendados por sistema leasing no podrán ser expuestos. La MMG tiene el derecho de retirar del certamen tales objetos por cuenta y riesgo del expositor. Se excluyen de esta consideración aquellos objetos que no formen parte de la oferta del expositor, pero que sean necesarios para poder realizar la presentación de la misma (p. ej., para llevar a cabo demostraciones).

Los coexpositores sólo serán admitidos al certamen y las empresas adicionales sólo podrán ser representadas en el mismo, si ello consta expresamente en el documento de admisión.

La MMG tiene derecho a diferir del tipo, de las medidas y de la ubicación del stand solicitado por el expositor, así como de excluir determinados productos de la exposición y de imponer condiciones para la admisión. Salvedades, condiciones y deseos especiales del expositor (p. ej., respecto al emplazamiento, la exclusión de la competencia, la construcción o la presentación del stand) serán tomados en cuenta sólo en el caso de haber sido confirmado esto expresamente en la notificación de admisión.

La asignación del lugar de emplazamiento para los stands se rige por las necesidades y posibilidades que tenga la MMG al respecto, así como por la agrupación discrecional por ramos dispuesta por la MMG, y no según el orden cronológico de llegada de las solicitudes.

A 3 Contrato de alquiler

El contrato de alquiler se perfecciona cuando la MMG comunica por escrito al expositor su admisión, lo que tiene lugar por regla general al finalizar las labores de planificación. Hasta el comienzo del certamen ferial pueden efectuarse modificaciones en la ocupación de los demás stands, incluidos los stands vecinos; asimismo la MMG está autorizada a cambiar de lugar o a cerrar las entradas y salidas al

recinto y pabellones feriales y a realizar cambios en la edificación, sin que puedan derivarse de ello reclamaciones contra la MMG. Con posterioridad, incluso tras haberse perfeccionado el contrato de alquiler, la MMG tiene derecho a realizar cambios en la asignación de espacios, en particular modificaciones en lo referente a la ubicación, tipo, medida y dimensiones de la superficie asignada al expositor cuando sea necesario por motivos de seguridad, de orden público o también en caso de que exista un exceso de inscripciones y hubiese que admitir en la feria a más participantes, o bien por ser necesarias modificaciones en la asignación de espacios con objeto de una ocupación más eficiente del recinto y las superficies feriales. Estas modificaciones posteriores deben mantenerse dentro de unos márgenes razonables que no supongan un abuso intolerable para el expositor. En caso de que el precio de participación correspondiente se vea reducido tras los cambios posteriores, la diferencia habrá de ser abonada al expositor. No serán posibles más reclamaciones a la MMG.

Si el expositor no puede utilizar la superficie de su stand, o el uso de su stand se ve mermado por haber contravenido disposiciones legales o normativas oficiales, o por haber infringido las condiciones de participación A y B o las Directrices Técnicas, deberá en cualquier caso abonar el precio completo de participación, e indemnizar a MMG por todos los posibles daños y perjuicios ocasionados por la conducta del expositor, de sus representantes legales o auxiliares ejecutivos, no asistiéndole al expositor el derecho de rescisión o de cancelación excepto en el caso de que tal derecho se desprenda preceptivamente de la ley.

A 4 Coexpositores y empresas representadas adicionalmente

Coexpositor es quien se presenta en el stand de un expositor (arrendatario principal) con personal propio y con oferta propia. También figuran entre éstos, consorcios y sociedades filiales. Los representantes de firmas no son admitidos al certamen en calidad de coexpositores.

Para el expositor que también es productor, cuenta como firma representada adicionalmente toda otra empresa cuyos productos o servicios sean ofertados por el expositor.

En caso de que el expositor sea una sociedad distribuidora que, además de los artículos de un productor determinado, expone los productos y servicios de otras empresas, éstas últimas serán consideradas como firmas representadas adicionalmente.

Con la admisión del expositor no se verifica aún contrato alguno entre los coexpositores inscritos por él o las firmas representadas adicionalmente por él y la MMG. La admisión de coexpositores está sujeta a retribución; por firmas adicionalmente representadas corresponde pagar una retribución en el caso de que así lo exijan las Condiciones Especiales de Participación B. La retribución ha de ser abonada por el expositor, y la MMG podrá también cargársela en cuenta ulteriormente.

El expositor tiene que hacerse cargo de que sus coexpositores y las firmas representadas por él adicionalmente observen las condiciones de participación A y B, las Directrices Técnicas, así como las disposiciones estipuladas por la Dirección de la feria. Por las faltas cometidas por sus coexpositores o por las empresas adicionalmente representadas, el expositor asume la responsabilidad como si se tratara de una falta propia. Si los coexpositores se sirven directamente de las prestaciones de la MMG, ésta tiene el derecho de cargárselas en cuenta también al expositor, quien asume la responsabilidad por ello como deudor solidario.

El expositor no podrá trasladar el stand ni cambiarlo ni compartirlo con otros ni cederlo entera o parcialmente a terceros sin la previa autorización escrita de la MMG.

A 5 Rescisión del contrato

En caso de que con posterioridad se efectúen modificaciones no exigibles al expositor en la ubicación, tipo, medida o dimensiones de la superficie de exposición alquilada por el expositor, éste tiene derecho a desistir del contrato dentro del plazo de una semana desde la recepción de la comunicación por escrito de la MMG. Por lo demás, aparte de los derechos legales de rescisión, el expositor no tiene derecho a desistir del contrato.

En caso de que el expositor declare la rescisión del contrato, la MMG tiene derecho, independientemente de si al expositor le asiste un derecho de rescisión, a disponer de la superficie alquilada para otros usos. En caso de que al expositor no le asista ningún derecho de rescisión, el expositor seguirá estando obligado al pago del precio de participación en tanto que la MMG no ceda la superficie de exposición a un tercero o no la utilice para fines propios. La obligación del expositor a pagar el precio de participación se mantiene también en caso de que la MMG, para evitar la impresión causada por el espacio vacío del stand, ceda la superficie de exposición a un tercero que de otra manera hubiese sido ubicado en otra superficie de stand, o si la MMG arregla la superficie alquilada de tal manera que ya no sea visible como superficie de stand vacía. La MMG deberá sin embargo descontar el valor de los gastos economizados y de las ventajas que obtenga por el aprovechamiento de la superficie de exposición para otros usos. En tanto que la MMG alquile la superficie de exposición a otro expositor, al que de otra manera no hubiera podido ubicar en otra superficie de stand, el expositor deberá pagar a MMG, por los gastos que a ésta le ha ocasionado al desistir sin justificación del contrato, una compensación por un importe global del 25% del precio de participación. El derecho de la MMG de exigir una compensación adicional queda intacto. El expositor puede reclamar una reducción del importe global de la compensación en caso de que pruebe que los gastos ocasionados a la MMG son menores.

MMG tiene derecho a desistir del contrato en caso de que el expositor no haya pagado los importes debidos por el contrato, que MMG le haya requerido el pago habiendo fijado una prórroga de 5 días y los importes no hayan sido abonados en el transcurso de la prórroga. La MMG tiene además derecho a desistir del contrato si

el expositor no acata su obligación de respetar los derechos, bienes jurídicos e intereses que se desprenden de este contrato y para la MMG ya no sea exigible mantener el contrato. En los casos anteriormente mencionados la MMG tiene derecho, además de a rescindir el contrato, a exigir el precio convenido de participación como indemnización global. El derecho de la MMG a exigir una indemnización adicional no se ve afectado. El expositor puede reclamar una reducción del importe global de la indemnización en caso de que pruebe que el perjuicio ocasionado a la MMG sea menor.

A 6 Fuerza mayor, cancelación del certamen

Si la MMG se viera obligada, por fuerza mayor u otras razones no imputables a ella (p. ej., corte de corriente eléctrica), a desalojar transitoriamente el recinto ferial o parte de él, o bien a aplazar o abreviar el período del certamen, no se derivarán de ello para el expositor derechos de rescisión o de cancelación del contrato ni otras reivindicaciones, particularmente tampoco derechos a indemnización por daños y perjuicios frente a la MMG.

En caso de que MMG cancele el certamen por no poder llevarlo a cabo debido a causas de fuerza mayor, o a otras circunstancias de las que MMG no sea responsable, o porque la realización del certamen ya no sea exigible, MMG no responde de los daños y perjuicios que puedan desprenderse para el expositor por la cancelación del certamen.

A 7 Precios de participación, derecho prendario

El cálculo de los precios de participación se realiza de acuerdo con las tarifas especificadas en las Condiciones Especiales de Participación (véase B «Precios de participación »).

Cada fracción de metro cuadrado se calcula como metro cuadrado entero, la superficie se considera normalmente como rectangular, sin tener en cuenta salientes, pilares, vigas, acometidas de instalaciones, etc. Independientemente de la existencia o amplitud de un pedido, deberá abonarse por anticipado un importe fijo conforme a las Condiciones Especiales de Participación (véase B «Pago anticipado de servicios») por los servicios (por ej. acometidas de corriente eléctrica, toma de agua, teléfono, servicios técnicos, rotulación, suministro de electricidad, agua, etc.) que el expositor pueda utilizar en su stand tras haber sido encargados previamente cumpliendo los plazos indicados en la libreta de servicios para expositores. Los servicios editoriales (incorporación de datos en el catálogo, servicios de Internet, etc.) y de montaje del stand no están incluidos en el pago anticipado de servicios. La cantidad que supere el pago anticipado de servicios se cargará en cuenta al expositor unas semanas después de concluir el certamen ferial junto con la factura final, que deberá ser abonada inmediatamente después de recibirse. En caso de que el pago anticipado de servicios supere la suma real exigida en concepto de servicios, será devuelta al expositor unas semanas después de finalizar el certamen ferial la cantidad que exceda a los gastos reales de los servicios prestados. El expositor no tiene derecho a exigir intereses por el pago anticipado de servicios.

La factura, que incluye el precio de participación y el pago anticipado de servicios, se entrega al expositor, por regla general, junto con la admisión. La admisión y la factura se hallan combinadas en un formulario.

La retribución del precio de participación, del pago anticipado de servicios, así como del coste de la admisión de coexpositores constituye la condición previa para ocupar la superficie de exposición. Los plazos y las condiciones de pago se orientan de acuerdo con las Condiciones Especiales de Participación (ver B «Plazos y condiciones de pago»).

Para asegurar el cobro de las deudas resultantes de la relación arrendaticia, la MMG se reserva hacer valer el derecho de prenda legal del arrendador. El expositor debe informar en todo momento a la MMG sobre el régimen de tenencia de los

Condiciones generales de participación A Nuevo Recinto Ferial de Múnich

objetos que han de exponerse o ya expuestos. En el caso de que un expositor no cumpla sus compromisos de pago, la MMG puede retener los objetos de exposición y el equipamiento del stand y venderlos en subasta pública o por licitación privada a costa del expositor. Las normas legales tocantes a la realización de la prenda son derogadas en tanto lo permita la ley. La MMG no asume responsabilidad alguna por daños a objetos de exposición retenidos ni al equipamiento retenido del stand, a no ser que a la MMG se le pueda imputar premeditación o negligencia grave.

Por aquellos servicios que la MMG haya prestado o vaya a prestar al expositor como contratante, la MMG no puede, por motivos jurídico-fiscales del impuesto sobre la venta, extender o transferir facturas a un receptor que no sea el expositor.

En caso de que el expositor desee que se modifique una factura, ya sea por cambios en el nombre, en la forma jurídica o en la dirección del expositor de la factura, el expositor deberá abonar a la MMG un importe de 50,00 EUR más IVA por cada modificación de la factura, a no ser que los datos contenidos en la factura original referentes al nombre, la forma jurídica o la dirección del expositor de la factura fueran erróneos y la MMG haya de responder de estos errores.

A 8 Garantías

Las reclamaciones por eventuales deficiencias del stand o de la superficie de exposición deberán ser notificadas a la MMG, por escrito y sin demora, después de que haya tenido lugar la ocupación del stand, pero a más tardar el último día del montaje, de manera que la MMG pueda subsanar las eventuales deficiencias. Aquellas reclamaciones que sean presentadas más tarde no podrán ser tomadas en cuenta y no darán lugar a ningún tipo de pretensión legal contra la MMG.

A 9 Responsabilidad y seguro

La MMG responde de los daños corporales (daños por lesiones a la vida, cuerpo o salud) que se basen en un incumplimiento del deber del que responda la MMG, sus representantes legales o auxiliares ejecutivos, así como de otros daños que se basen en un incumplimiento premeditado o gravemente negligente del deber por parte de la MMG, sus representantes legales o auxiliares ejecutivos. La MMG responde además de otros daños que se basen en una violación negligente de deberes fundamentales por parte de la MMG, sus representantes legales o auxiliares ejecutivos. En estos casos la MMG es responsable de estos daños sólo si se trata de daños típicos y no de daños consecuenciales, y únicamente hasta una suma equivalente al quintuple del precio neto de participación y hasta un máximo de 100.000 euros por cada caso de siniestro; esta limitación de responsabilidad es válida únicamente frente a empresas, personas jurídicas de derecho público y personas de patrimonio especial jurídico-público. Frente a expositores que sean empresarios, personas jurídicas de derecho público o de patrimonio especial jurídico-público, la MMG no responde en ningún caso de daños y pérdidas en la mercancía aportada por el expositor ni en el equipamiento del stand. En este caso no se tomará en consideración si los daños y pérdidas han surgido antes, durante o después de la feria. Esto es igualmente válido para los vehículos estacionados en el recinto ferial por los expositores, empleados o comisionados.

El expositor responde, por su parte, de los posibles daños ocasionados a personas o a bienes materiales por propia culpa, por culpa de sus empleados, de sus comisionados o delegados, de sus expositores y de sus respectivos objetos de exposición o instalaciones. Cada expositor tiene la obligación de suscribir un seguro con suficiente cobertura con una compañía de seguros autorizada en la Unión Europea, y de pagar oportunamente las primas correspondientes (incluidos los impuestos sobre seguros). Puede solicitarse la suscripción del seguro correspondiente mediante los impresos incluidos en la libreta de servicios para expositores.

A 10 Fotografías, filmaciones, grabaciones en vídeo y dibujos

Filmar, fotografiar, así como dibujar y realizar grabaciones en vídeo dentro de las zonas de exposición sólo está permitido a aquellas personas que hayan sido autorizadas para ello por la MMG y que se hallen en posesión de un carné válido extendido por la MMG. Está prohibido, en cualquier caso, realizar reproducciones fotográficas o de cualquier otra índole de los stands de otros expositores. En caso de contravención, la MMG podrá exigir, mediante la aplicación de recursos legales, la entrega del material fotográfico o fílmico. Fotografías del stand que sean tomadas fuera del horario diario de apertura del certamen y para las que sea necesaria una iluminación especial, requerirán la autorización de la MMG. Para este tipo de tomas fotográficas será necesario conectar la red de circuito cerrado, por lo cual se hace imprescindible la presencia del electricista autorizado del pabellón. Los costos que de aquí resultaran correrán a cargo del expositor, en tanto no sean asumidos por el fotógrafo mismo. La MMG tendrá derecho a realizar fotografías, dibujos y grabaciones fílmicas y en vídeo de los stands, de los objetos de exposición y del desenvolvimiento general del certamen, así como de utilizar este material con fines publicitarios o para publicaciones de carácter general en la prensa.

A 11 Aprovisionamiento gastronómico, abastecimiento del stand

El aprovisionamiento gastronómico dentro del recinto ferial estará a cargo, exclusivamente, de una firma contratada a este efecto por la MMG. El suministro de cerveza y de otras bebidas sólo podrá realizarse a través de las empresas contractualmente vinculadas con la MMG. El expositor deberá solicitar del «Kreisverwaltungsreferat München», Ruppertstr. 19, 80313 München, una autorización eventualmente necesaria según el § 12 de la ley de establecimientos públicos para ofertas de comidas y bebidas.

El suministro de stands de exposición es posible sólo de forma limitada. La MMG se reserva el derecho de permitir el suministro del stand en horarios determinados.

A 12 Lucha contra la piratería de marcas y productos

El expositor está obligado a cumplir los derechos de protección privilegiados de terceros.

En caso de que se advierta debidamente al expositor de que viola los derechos de protección privilegiados de terceros por exhibir u ofrecer productos o servicios, por realizar una presentación publicitaria o por otras causas, el expositor se obliga por anticipado a retirar del stand los objetos en cuestión.

En caso de que a causa de una decisión judicial de un tribunal alemán (sentencia, auto) se prohíba a un expositor la exhibición u oferta de productos o servicios, o una presentación publicitaria de los mismos, y el expositor se niegue a cumplir la decisión judicial y mantenga la exhibición u oferta de productos o servicios o la presentación publicitaria de los mismos en el stand, la MMG tendrá derecho, en tanto que la decisión judicial no haya sido anulada por una decisión posterior dictada en una vía de recurso, de excluir al expositor del acto ferial y/o de futuros actos feriales.

En este caso no se reembolsará el importe (íntegro o parcial) del alquiler del stand. La MMG no está obligada a comprobar la corrección de la decisión judicial. No es posible una pretensión legal para la exclusión del expositor afectado por la decisión judicial. En caso de que la decisión judicial, por la que se ha procedido a la exclusión, sea anulada por una decisión posterior dictada en una vía de recurso, no asiste al expositor, excluido con razón a causa de la anterior decisión judicial, ningún derecho frente a la MMG a indemnización por daños y perjuicios.

A 13 Carnets de expositor

Para el periodo de celebración del certamen ferial, los expositores recibirán gratuitamente el número de carnets de expositor fijado en las Condiciones Especiales de Participación. Los carnets de expositor que sean solicitados adicionalmente están sujetos a pago. Todos los carnets de expositor están numerados y no son transferibles.

No está permitida la entrega de carnets de expositor a terceros no autorizados, p.ej. a personas o a empresas que tengan intención de vender mercancías o prestar servicios en el Recinto ferial sin la correspondiente autorización de la MMG. Sólo se entregarán los carnets de expositor una vez se haya realizado el pago del precio de participación, el pago por anticipado de las prestaciones de servicios y el pago para la admisión de posibles coexpositores.

A 14 Montaje y desmontaje de los stands, atención del stand

Los plazos fijados para el montaje y el desmontaje de los stands, indicados en las Condiciones Especiales de Participación, han de ser observados rigurosamente. La MMG podrá disponer de los stands aún no ocupados en el último día del período del montaje. El expositor admitido está obligado a participar en el certamen. Durante todo el transcurso del certamen y durante el horario de apertura reglamentario, los stands habrán de estar equipados en debida forma y atendidos por personal competente. Sobre todo se ha de prestar atención a que, para las horas de apertura, el personal del stand ferial se halle siempre íntegramente presente en el mismo. Está prohibido retirar objetos de exposición o desmontar los stands antes de la clausura del certamen ferial; en caso de contravenir esta regulación, la MMG tiene derecho a exigir del expositor una multa convencional de 500 euros. La MMG está autorizada a excluir de futuros certámenes feriales a aquellos expositores que, durante el horario diario de apertura de la feria, no mantengan su stand dotado con el personal cualificado correspondiente o que pongan en exposición una oferta no autorizada o incompleta, o que abandonen o bien desmantelen el stand antes de tiempo, o que violen de alguna manera las Condiciones de Participación, sin perjuicio de su derecho extraordinario de rescisión, según el artículo «A 5 Rescisión del contrato», así como de reclamación sobre todos los daños ocasionados con ello a la MMG.

A 15 Acuerdos verbales

Todos los acuerdos verbales, las autorizaciones individuales y las reglamentaciones especiales tendrán validez únicamente después de que la MMG haya dado su confirmación por escrito.

A 16 Reglamento Interno y de Utilización (Benutzungsordnung)

El expositor deberá respetar escrupulosamente el Reglamento Interno y de Utilización del recinto ferial (Nuevo Recinto Ferial de Múnich). No está permitido pernoctar en los pabellones ni en el recinto al aire libre. El expositor tiene la obligación de respetar a los otros participantes del certamen, no violar las buenas costumbres ni abusar de su participación en el certamen con fines ideológicos, políticos u otros ajenos al certamen.

A 17 Prescripción, plazo límite

Todas las reclamaciones del expositor contra la MMG derivadas del alquiler del stand o de toda otra relación jurídica que guarde conexión con ello, prescriben en el plazo de seis meses. El plazo de prescripción se inicia al término del mes correspondiente al día de la clausura del certamen ferial.

Sin perjuicio de las disposiciones contenidas en la cláusula A 8, las reclamaciones sobre las facturas deben efectuarse en un plazo límite de 14 días tras su llegada.

A 18 Lugar de cumplimiento, orden de prelación legal

En tanto que el expositor sea comerciante, persona jurídica de derecho público o patrimonio especial jurídico-público, queda acordada la ciudad de Múnich como lugar de cumplimiento, incluidas todas las obligaciones de pago. Rige exclusivamente el derecho alemán.

A 19 Jurisdicción, acuerdo de arbitraje

En el caso de expositores con sede en la República Federal de Alemania, se aplicará la siguiente regulación:

En tanto que el expositor sea comerciante, persona jurídica de derecho público o patrimonio especial jurídico-público, queda acordada la ciudad de Múnich como lugar de jurisdicción. Opcionalmente la MMG tiene derecho a demandar al expositor ante el tribunal competente de la sede del expositor. En el caso de expositores con sede fuera de la República Federal de Alemania, pero dentro del ámbito de vigencia del Reglamento (CE) n°44/2001 del Convenio de Bruselas de 1968, o del Convenio de Lugano, se aplicará la siguiente regulación: En tanto que el expositor realice una actividad comercial o profesional y no le corresponda ninguna jurisdicción general en la República Federal de Alemania, queda acordada la ciudad de Múnich como lugar de jurisdicción para todos los litigios referentes a este contrato o que tengan relación con este contrato. Opcionalmente, la MMG tiene derecho a demandar al expositor ante el tribunal competente de la sede del expositor.

En el caso de expositores con sede fuera de la República Federal de Alemania y fuera del ámbito de vigencia del Reglamento (CE) n° 44/2001 del Convenio de Bruselas de 1968, o del Convenio de Lugano, se aplicará la siguiente regulación: Todos los litigios referentes a este contrato, o que tengan relación con este contrato, cuya cuantía no supere los 100.000 euros serán dirimidos por procedimiento arbitral mediante el euroarbitraje de la red europea REAM. Como centro arbitral queda acordado el tribunal de arbitraje de la Cámara de Comercio Italiana de Múnich. El lugar del procedimiento arbitral es Múnich. El idioma del procedimiento arbitral es el alemán. Un árbitro único dirimirá definitivamente el litigio según principios fundamentales de equidad. Las partes se comprometen a dar cumplimiento en todos los casos a la sentencia arbitral.

En tanto que la cuantía del litigio supere los 100.000 euros, las partes se someten al arbitraje del juez arbitral de la Cámara de Comercio Italiana de Múnich, con aplicación de su ordenamiento arbitral. El lugar del procedimiento arbitral es Múnich. El idioma del procedimiento arbitral es el alemán. Un árbitro único dirimirá definitivamente

el litigio. Las partes se comprometen a dar cumplimiento en todos los casos a la sentencia arbitral.

A 20 Protección de datos

Los datos personales del expositor son elaborados y utilizados para cumplir los fines de negocio de la MMG, tomando en consideración la normativa legal de protección de datos y, dado el caso, transmitidos a terceros en el marco del cumplimiento de la causa del contrato.

A 21 Cláusula de salvedad

En caso de que las Condiciones de Participación o las Directrices Técnicas sean en parte jurídicamente nulas o sean incompletas, ello no afecta a la validez de las restantes disposiciones ni a la validez del contrato. En este caso las partes se comprometen a sustituir la disposición no válida, o a completar las disposiciones, con una norma que permita alcanzar en lo posible el objetivo económico de las partes. El texto precedente es una traducción y su validez es exclusivamente orientadora e informativa. En caso de que el contenido de esta traducción en castellano difiera del texto original alemán, prevalecerá el alemán.

Fecha: enero de 2007

001002005/7,65/02.07 Druck-Ring

Índice

1. Notas preliminares 1.1. Reglamento interno 1.2. Horarios 1.2.1. Horario de montaje y desmontaje 1.2.2. Horario durante la feria
2. Circulación dentro del recinto ferial, vías de evacuación, dispositivos de seguridad 2.1. Circulación 2.2. Vías de evacuación 2.2.1. Zonas reservadas para bomberos, bocas de incendios 2.2.2. Salidas de emergencia o evacuación, pasillos de los pabellones 2.3. Dispositivos de seguridad 2.4. Numeración de los stands 2.5. Vigilancia 2.6. Evacuación
3. Datos técnicos y equipamiento de los pabellones y del recinto al aire libre 3.1. Datos relativos a los pabellones 3.1.1. Iluminación general, tipo de corriente, tensión 3.1.2. Suministro de aire a presión, electricidad, gas y agua 3.1.3. Telecomunicaciones 3.1.4. Instalaciones de rociadores 3.1.5. Calefacción, ventilación 3.1.6. Averías 3.2. Recinto al aire libre 3.3. Alturas de gálibo
4. Normas de construcción de los stands 4.1. Estabilidad 4.2. Permiso de construcción de stands 4.2.1. Revisión y autorización de la construcción 4.2.2. Vehículos y contenedores 4.2.3. Retirada de stands antirreglamentarios 4.2.4. Responsabilidad 4.3. Altura de los stands 4.4. Protección contra incendios 4.4.1. Normas de protección contra incendios y de seguridad 4.4.1.1. Materiales de construcción y de decoración 4.4.1.2. Exposición de vehículos 4.4.1.3. Materiales explosivos, munición 4.4.1.4. Pirotecnia 4.4.1.5. Utilización de globos, aerostatos y otros objetos voladores 4.4.1.6. Máquinas de humo 4.4.1.7. Ceniceros 4.4.1.8. Cubos de basura reciclable y no reciclable 4.4.1.9. Pistolas pulverizadoras, lacas nitrocelulósicas 4.4.1.10. Tronzado y trabajos con llama directa 4.4.1.11. Envases reutilizables 4.4.2. Cubiertas de los stands 4.4.3. Vidrio y vidrio acrílico 4.4.4. Salas 4.5. Salidas, vías de evacuación, puertas 4.5.1. Salidas, vías de evacuación 4.5.2. Puertas 4.6. Tarimas, escaleras, rampas, pasarelas 4.7. Disposición y diseño del stand 4.7.1. Imagen 4.7.2. Comprobación de la superficie alquilada 4.7.3. Alteraciones de los pabellones 4.7.4. Piso de los pabellones 4.7.5. Suspensión de objetos del techo de los pabellones 4.7.5.1. Disposición de puntos de sujeción 4.7.5.2. Colocación de objetos en los puntos de sujeción 4.7.6. Paredes divisorias del stand 4.7.7. Medios publicitarios / presentaciones 4.8. Recinto al aire libre 4.8.1. Comprobación de la superficie alquilada 4.8.2. Montaje 4.8.3. Desmontaje 4.8.4. Otras normas 4.9. Stands de dos plantas 4.9.1. Solicitud de construcción 4.9.2. Altura, requisitos de las cubiertas de los stands, alturas interiores, distancias mínimas 4.9.3. Cargas móviles / cargas admisibles 4.9.4. Vías de evacuación / Escaleras 4.9.5. Material de construcción 4.9.6. Planta superior 4.10. Desmontaje de los stands
5. Seguridad operativa, normas técnicas de seguridad, normativa, suministros 5.1. Disposiciones generales 5.1.1. Daños 5.2. Utilización de medios de trabajo 5.3. Instalación eléctrica 5.3.1. Conexiones 5.3.2. Instalación en los stands 5.3.3. Instrucciones de montaje y servicio 5.3.4. Medidas de seguridad 5.3.5. Iluminación de seguridad 5.4. Instalaciones de suministro de agua y de evacuación de aguas residuales 5.4.1. Conexiones 5.4.2. Instalación en los stands 5.5. Instalación de aire a presión 5.5.1. Conexiones 5.5.2. Instalación en los stands 5.5a Instalación de gas 5.5a.1. Conexiones 5.5a.2. Instalación en los stands 5.5b Servicios de información y comunicación 5.6. Maquinaria, recipientes a presión, sistemas de escape 5.6.1. Ruido de máquinas 5.6.2. Seguridad en aparatos y productos 5.6.2.1. Dispositivos de seguridad 5.6.2.2. Procedimiento de inspección 5.6.2.3. Prohibición de uso 5.6.3. Recipientes a presión 5.6.3.1. Certificado de recepción 5.6.3.2. Inspección 5.6.3.3. Equipos de alquiler 5.6.3.4. Vigilancia 5.6.4. Vapores y gases de escape 5.6.5. Sistemas de escape 5.7. Utilización de gases comprimidos, gases licuados y líquidos combustibles 5.7.1. Equipos de gas comprimido y gas licuado 5.7.1.1. Autorización de uso de botellas de gas comprimido 5.7.1.2. Utilización de gas licuado 5.7.1.3. Instalación y mantenimiento 5.7.2. Líquidos combustibles 5.7.2.1. Almacenamiento y utilización 5.7.2.2. Cantidad de consumo 5.7.2.3. Botellas de reserva 5.7.2.4. Almacén 5.7.2.5. Condiciones de funcionamiento 5.7.2.6. Llenado con líquido combustible 5.7.2.7. Recipientes vacíos 5.8. Amianto y otras sustancias peligrosas 5.9. Proyecciones de películas, diapositivas, retransmisiones de televisión y otras presentaciones 5.10. Protección contra la radiación 5.10.1. Materias radiactivas 5.10.2. Equipos de rayos X y de radiación perturbadora 5.10.3. Equipos láser 5.10.4. Aparatos de alta frecuencia, instalaciones de radio, campos electro-magnéticos 5.11. Grúas, carretillas elevadoras, objetos de exposición, envases y embalajes, envíos de mercancías 5.12. Reproducciones musicales 5.13. Grifos dispensadores de bebidas 5.14. Control de productos alimenticios 5.15. Molestias causadas por el material de exposición
6. Protección del medio ambiente 6.1. Gestión de residuos 6.1.1. Eliminación de residuos 6.1.2. Residuos que requieren una vigilancia especial 6.1.3. Desechos traídos desde el exterior del recinto ferial 6.2. Agua, aguas residuales, protección del suelo 6.2.1. Separadores de aceites y grasas 6.2.2. Limpieza / detergentes 6.3. Daños medioambientales

NORMAS TÉCNICAS Nuevo Recinto Ferial de Múnich

1. Notas preliminares Messe München GmbH – MMG – ha elaborado estas normas, válidas para todas las ferias y actos, con el fin de ofrecer a todos los expositores/organizadores la posibilidad de presentar sus productos y atender a sus clientes de la mejor forma posible. Las Normas Técnicas serán parte integrante de todos los contratos que se celebren entre MMG y los expositores, organizadores, empresas y proveedores de servicios y montadores de stands. Dichos expositores, organizadores, empresas y prestadores de servicios garantizarán el cumplimiento de las presentes Normas Técnicas por parte de todos los contratistas que trabajen o se encuentren en el recinto ferial. MMG podrá exigir el cumplimiento de las presentes Normas Técnicas a cualquier persona o empresa que trabaje o se encuentre en el recinto ferial. En aquellas ferias, exposiciones u otros actos que cuenten con un organizador distinto a MMG, el organizador – junto a MMG – estará autorizado y obligado a exigir a sus clientes, y a los contratistas de éstos, el cumplimiento de las presentes Normas Técnicas. Asimismo, las presentes normas incluyen disposiciones de seguridad que tienen la finalidad de garantizar la máxima seguridad de los equipos técnicos, elementos y equipamiento utilizados en la feria en beneficio de todos los expositores y visitantes. Las disposiciones relativas a medidas de protección contra incendios, las normas sobre construcción y demás disposiciones de seguridad han sido establecidas conjuntamente con las oficinas de inspección de obras de la ciudad de Múnich, las autoridades públicas locales responsables del montaje y desmontaje de ferias. MMG se reserva el derecho de comprobar el cumplimiento de estas disposiciones y de tomar las medidas pertinentes en caso de incumplimiento de las mismas. Deberán respetarse las disposiciones legales en su versión vigente. MMG está autorizada para dar órdenes relativas a la seguridad y a la construcción de stands no incluidas en las presentes Normas Técnicas. El Manual del Expositor / CD-ROM será enviado oportunamente junto con los formularios para encargar los diferentes servicios, que deberán cumplimentarse debidamente y remitirse de nuevo dentro de los plazos indicados en el manual. En función de la feria octoferial, también existe la posibilidad de encargar los distintos servicios por medio de la correspondiente página para pedidos on-line de Internet. Los pedidos requieren ser aceptados. Esta aceptación podrá ser también tácita – con la simple prestación del servicio solicitado –. No se puede exigir la aceptación de un pedido, salvo que la ley estipule lo contrario. MMG podrá negarse a aceptar pedidos, especialmente en el caso de expositores u organizadores que no hayan cumplido sus obligaciones financieras con MMG – por ejemplo en actos feriales anteriores –. Asimismo, MMG se reserva el derecho de imponer a todos aquellos pedidos recibidos fuera

del plazo previsto el recargo correspondiente indicado en el apartado de tarifas del Manual del Expositor. Una vez asignados los stands, los expositores recibirán una circular con informaciones sobre la preparación y celebración de la feria. Estas Normas Técnicas han sido acordadas con las siguientes sociedades feriales: Deutsche Messe AG Hannover Koelnmesse GmbH Leipziger Messe GmbH Messe Berlin GmbH Messe Düsseldorf GmbH Messe Frankfurt GmbH Messe München GmbH y se han estructurado en forma unitaria. Por lo demás, MMG se reserva el derecho de realizar modificaciones. El texto vinculante es el alemán.

1.1. Reglamento interno

El recinto ferial es propiedad privada. Su propietaria es Messe München GmbH – MMG –, Messegelände, 81823 München, tfo. + 49 (0) 89 949 – 01, que, junto al respectivo organizador del acto ferial, ejercitará el derecho doméstico. Todas aquellas personas que entren o circulen en el recinto privado de MMG estarán sujetas al reglamento interno y de utilización del recinto, dispuesto de forma visible en los accesos al recinto ferial.

1.2. Horarios

1.2.1. Horario de montaje y desmontaje

Se pueden realizar trabajos de montaje o desmontaje en el interior y el exterior de los pabellones entre las 7:30 y las 22:00 horas, salvo que se hayan especificado otros horarios para una determinada feria. Tanto los pabellones como el recinto ferial permanecerán cerrados fuera de dicho horario por razones de seguridad. El horario sólo se ampliará en casos excepcionales previa autorización por escrito del Departamento Técnico de Servicios al Expositor (Hauptabteilung Technischer Ausstellerservice) de MMG.

1.2.2. Horario durante la celebración de la feria

Durante las fechas de celebración de la feria, los pabellones se abrirán una hora antes de comenzar la feria y se cerrarán una hora después de su cierre. MMG se reserva el derecho de cambiar estas disposiciones. Aquellos expositores que, en casos específicos y justificados, deban trabajar en su stand fuera del horario estipulado, deberán disponer de la correspondiente autorización por escrito del Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG.

2. Circulación dentro del recinto ferial, vías de evacuación, dispositivos de seguridad 2.1. Circulación

La circulación de cualquier vehículo por el recinto ferial se hará bajo responsabilidad propia y requerirá la posesión del correspondiente permiso, pase o tarjeta de estacionamiento válidos. Durante la feria está en principio prohibido el estacionamiento y la circulación de vehículos dentro del recinto ferial. En este sentido, MMG podrá hacer excepciones y conceder los correspondientes permisos de acceso o tarjetas de estacionamiento. MMG está autorizada para supeditar la concesión de permisos de acceso o tarjetas estacionamiento al pago de un peaje. El permiso de acceso o tarjeta de estacionamiento deberán colocarse de forma visible en la parte interior del parabrisas del vehículo. Las normas de uso de los permisos de acceso y tarjetas de estacionamiento de vehículos serán de estricto cumplimiento. El

permiso de acceso o la tarjeta de estacionamiento deberán devolverse a petición del personal de MMG encargado de regular la circulación o del personal de vigilancia. Los permisos de acceso o tarjetas de estacionamiento sólo podrán utilizarse con aquellos vehículos para los que hayan sido expedidos. MMG tiene derecho a pedir una fianza a todos los vehículos que accedan al recinto ferial, así como a limitar el tiempo de permanencia en el mismo. En caso de rebasar el tiempo de permanencia establecido, la fianza depositada no será devuelta. Esta norma tendrá validez durante el montaje y desmontaje, así como en todos aquellos casos en los que MMG haya autorizado la circulación por el recinto ferial dentro del horario de apertura al público. Se aplicarán las disposiciones del Código de Circulación (StVO) en todo el recinto ferial, así como en las zonas de aparcamiento de la feria. La velocidad máxima permitida dentro del recinto ferial es de 20 km/h. En el interior de los pabellones no se podrá circular a una velocidad superior a la del paso de una persona. Esto es válido en todo el recinto ferial durante la celebración de los actos feriales. Sólo se permitirá circular por el interior de los pabellones durante las operaciones de carga y descarga. A este respecto no deberán resultar dañadas las acometidas ya existentes ni el resto de la infraestructura técnica. Deberá respetarse la carga máxima fijada para los suelos de los pabellones, así como la anchura y la altura de las puertas. Durante las operaciones de carga y descarga, el motor del vehículo deberá apagarse. En principio está prohibido el estacionamiento de vehículos dentro de los pabellones. MMG se reserva el derecho de prohibir por motivos justificados la circulación de vehículos en los pabellones. Los conductores deberán circular con la máxima precaución cuando existan peatones en la vía. Se prohíbe circular por calles cerradas o por zonas verdes. Se prohíbe la entrada en el recinto ferial de caravanas o autocaravanas para pernoctar. Dicha prohibición no afecta a las áreas habilitadas como zonas de acampada por MMG con motivo de una determinada feria. Se prohíbe terminantemente la parada de vehículos en todo el recinto ferial excepto en las zonas señalizadas al efecto. MMG se reserva el derecho de retirar por cuenta y riesgo del causante, titular o propietario todos aquellos vehículos, semirremolques, contenedores, recipientes y envases reutilizables, llenos o vacíos, de cualquier tipo que se encuentren estacionados o depositados en zonas prohibidas o de cualquier otra forma no autorizada. También se aplicarán las disposiciones y normas de acceso estipuladas en el Manual del Expositor “Advertencias importantes” (Important Notes) válido para la feria en cuestión, así como en la información sobre circulación que los expositores recibirán oportunamente antes del inicio de la feria. MMG podrá estipular disposiciones complementarias para regular la circulación, especialmente para garantizar una circulación en condiciones óptimas durante el horario de montaje y desmontaje y durante la celebración de la feria, que deberá cumplir toda persona que se encuentre en el recinto ferial. Particularmente, MMG se reserva el derecho de regular el acceso de los expositores, montadores de stands o contratistas a los diferentes stands. Enferías o exposiciones se recomienda hacer uso del plazo previsto para el montaje en toda su amplitud, a fin de evitar las aglomeraciones habituales en los dos últimos días de montaje. MMG declina cualquier responsabilidad en caso de que el expositor, el montador de su stand o sus contratistas se retrasen a causa de la aglomeración del recinto ferial, o bien a causa de las disposiciones aplicadas por MMG para regular la circulación en el recinto y el acceso a los stands.

2.2. Vías de evacuación

2.2.1. Zonas reservadas para bomberos, bocas de incendios

Las zonas de circulación de bomberos señalizadas como tal, las vías de evacuación y las zonas de seguridad no podrán ser obstaculizadas, tampoco durante el montaje y desmontaje, por vehículos estacionados o por material de exposición, de construcción, de embalaje etc. Los vehículos y objetos que se encuentren estacionados o depositados en las zonas de circulación de bomberos, vías de evacuación o zonas de seguridad serán retirados y los gastos irán a cargo del responsable. Está prohibido obstruir las bocas de incendio situadas dentro o fuera de los pabellones y hacerlas irreconocibles o inaccesibles.

2.2.2. Salidas de emergencia o evacuación, pasillos de los pabellones

Todas las salidas o pasillos indicados en los planos de los pabellones deben permanecer libres en toda su anchura. Se utilizan como vías de evacuación en caso de emergencia, por lo que debe evitarse invadir su paso con objetos o con elementos que sobresalgan de los stands. Las puertas situadas en las vías de evacuación deberán poder abrirse fácilmente por completo desde el interior. Debe respetarse la accesibilidad y visibilidad de las puertas de salida y salidas de emergencia y de su señalización; no se pueden obstruir, alterar, bloquear ni tapar o hacerlas de cualquier otra forma irreconocibles. Los puestos de información, mesas y demás mobiliario deberán estar situados a una distancia de seguridad suficiente de las entradas, salidas y accesos a las escaleras. No se pueden montar estructuras en zonas de los pabellones establecidas como pasillos. En caso de que alguna salida del pabellón se encuentre en el interior de un stand, esta salida no podrá obstaculizarse al estar establecida como salida del pabellón.

2.3. Dispositivos de seguridad

Los rociadores, detectores de incendios, postes de socorro, dispositivos de extinción de incendios, detectores de humo, mecanismos de cierre de las puertas de los pabellones y demás dispositivos de seguridad, su señalización y las señales verdes de las salidas de emergencia deberán disponerse de forma visible y ser accesibles en todo momento, no pudiendo ser bloqueados o tapados.

2.4. Numeración de los stands

El organizador señalará cada stand con un número que no podrá ser retirado sin su previo consentimiento.

2.5. Vigilancia

MMG y los servicios de seguridad y orden autorizados por ella para la vigilancia del recinto ferial se encargan de vigilar las puertas de acceso y los pabellones. MMG no garantiza una vigilancia y control ininterrumpidos del recinto ferial. MMG podrá tomar todas las medidas necesarias de control y vigilancia. MMG no se hará cargo de la vigilancia del stand, de los artículos expuestos ni de otros objetos que se encuentren en el mismo. Si un stand precisa vigilancia, será el propio expositor quien se encargue de organizarla. La vigilancia de los stands deberá efectuarse únicamente a través de los servicios de seguridad y orden autorizados por MMG para la vigilancia del recinto ferial. Se advierte a los expositores de forma expresa que durante el montaje y el desmontaje los artículos a exponer u

otros objetos están expuestos a más riesgos. Debe prestarse atención a que los objetos de valor, o que puedan ser transportados con facilidad, se guarden bajo llave durante la noche.

2.6. Evacuación

Por razones de seguridad, en particular por orden de las autoridades, MMG puede ordenar el cierre y la evacuación de salas, edificios, pabellones y/o áreas expositivas al aire libre.

3. Datos técnicos y equipamiento de los pabellones y del recinto al aire libre 3.1. Datos relativos a los pabellones

Los pabellones tienen las siguientes superficies brutas de exposición: A1 - A6, B1- B6 aprox. 11.000 m²

C1 - C4 aprox. 10.000 m²

B0 aprox. 3.500 m²

Dimensiones de las puertas de entrada a los pabellones Los pabellones son aptos para circular en su interior (excepto el pabellón B0) y en este sentido disponen respectivamente de un mínimo de 6 puertas con las siguientes dimensiones: 4,50 m x 4,50 m. El pabellón B0 dispone de una puerta de 12,50 m x 4,00 m.

Altura de los pabellones Los pabellones carecen de columnas (excepto el pabellón B0 del ICM y la parte frontal norte de los pabellones C1-4). Todos los pabellones disponen de una instalación de rodapiés. La altura interior de la pared longitudinal entre las entradas de vehículos es de aprox. 5,70 m (excepto la del pabellón B6, con aprox. 7,80 m). La altura interior de las zonas laterales de los pabellones es de aprox. 10,75 m (excepto las del pabellón B6, con aprox. 15,25 m). La altura de la zona central de los pabellones es de aprox. 11,50 m (excepto la del pabellón B6, con aprox. 16,00 m). La altura interior del pabellón B0 es de aprox. 4,00 m en las zonas laterales y de aprox. 4,20 m en la zona central. La altura de la parte frontal norte de los pabellones C1-4 es de aprox. 4,50 m. Todos los pabellones disponen de puntos de suspensión de carga. Cada uno de ellos tiene una capacidad máxima de carga vertical de 100 kg (1 kN). Capacidad de carga del piso de los pabellones El piso de los pabellones es de asfalto fundido. La carga máxima que puede absorber el piso de los pabellones es de 5 t/m² (50 kN / m²). Se permiten camiones de hasta un total de 60 t (600 kN). La carga de apilamiento autorizada es de 14 t (140 kN). La carga puntual máxima en una superficie de 30 cm x 30 cm es de 10 t (100 kN). Esta carga puntual no es válida sin embargo sobre la tapa de los canales de conducción. El piso del pabellón B0 es de parquet. La carga máxima permitida en el piso es de 2 t/m² (20 kN/m²). La carga puntual máxima es de 8 t/m² (80 kN/m²). Esta carga puntual no es válida sin embargo sobre la tapa de los canales de conducción.

3.1.1. Iluminación general, tipo de corriente, tensión

MMG se encarga de la iluminación general de los pabellones. La luz artificial de los pabellones durante el transcurso de la feria es de 50 lux/m² (medición: 1,00 m por encima del piso de los pabellones). Todos los pabellones disponen de luz natural y de luz artificial. Tipo de corriente y tensión en el recinto ferial: Tipo de red: Sistema TN-S Corriente alterna de 230 voltios (±10%)/50 Hz Corriente trifásica de 3 x 400 voltios (±10%)/50 Hz

3.1.2. Suministro de aire a presión, electricidad, gas y agua

El suministro de aire a presión, electricidad, gas y agua a los stands de los pabellones se realiza a través de las conexiones situadas en el suelo cada 5,00 m (aprox. 4,50 m en los pabellones C1-C4 y aprox. 4,85 m en el pabellón B0) en los canales de suministro. El pabellón B0 no dispone de suministro de gas.

Dimensiones de la tapa de los canales de conducción: aprox. 43 cm x 43 cm (anchura del canal de conducción: aprox. 35cm). El pabellón C1 cuenta adicionalmente con dos canales de conducción dispuestos longitudinalmente. Suministro eléctrico: 200 W/m² Toma de agua con DN 25/min. 3,5 bar Desagüe: DN 100 Conexión para rociadores: DN 50, conexiones disponibles en uno de cada dos canales Toma de gas: DN 25 / 20 mbar

3.1.3. Telecomunicaciones

Las conexiones de teléfono, fax, recepción de datos y antena de los stands se realizan en los pabellones a través de los puntos de conexión del suelo.

Conexión RJ 45 ó E 200 para enlaces fibroópticos.

3.1.4. Instalaciones de rociadores

Los pabellones disponen de instalaciones de rociadores. Uno de cada dos canales de conducción dispone de una tubería para el suministro de los rociadores de los stands. (véase el punto 4.4.2 y 4.9.2 para más información sobre rociadores en las cubiertas de los stands)

3.1.5. Calefacción, ventilación

MMG se encarga de la calefacción y la ventilación general de los pabellones. Todos los pabellones disponen de zonas climatizadas.

3.1.6. Averías

En caso de averías en el suministro técnico (p.ej. electricidad, agua, aire a presión, calefacción, ventilación, telecomunicaciones, etc.), se informará inmediatamente al Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG. MMG no se hace responsable de los daños ocasionados por averías debidas a oscilaciones de potencia o a causas de fuerza mayor, o por los cortes de suministro ordenados por las autoridades o por las empresas de suministro de electricidad, agua o energía.

3.2. Recinto al aire libre

Zonas al aire libre F5-F8, aprox. 103.000 m². Zonas especiales al aire libre F9-13, aprox. 150.000 m². Pavimento de la superficie de exposición: césped con grava (mezcla de grava y humus, con algo de gravilla) Pavimento de las calles: asfalto Anchura de las calles: 8,00 m y 12,00 m Carga del suelo permitida: 50 t/m² (500 kN/m²), excepto en el área de vías, cuya carga máxima permitida es menor. Para más detalles, póngase en contacto con el Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG. Alumbrado: 30 lux/m² En el recinto al aire libre, el aprovisionamiento de los stands con electricidad, agua/desagües tiene lugar mediante puntos de conexión en el suelo. Agua: máx. DN 40/min. 3,5 bar Aguas residuales: máx. DN 100 Suministro eléctrico: 50 W/m²

Las conexiones de teléfono, fax, recepción de datos y antena de los stands se realizan en el recinto al aire libre a través de los puntos de conexión del suelo. Conexión RJ 45 ó E 200 para enlaces fibroópticos.

3.3. Alturas de galibio

La altura de galibio de las puertas de acceso a las zonas de carga es de aprox. 5,00 m. El túnel situado al este del recinto tiene una altura de galibio de 4,30 m, mientras que el situado al oeste tiene una altura de 4,50 m.

4. Normas de construcción de los stands 4.1. Estabilidad

Los stands, incluyendo su mobiliario, equipamiento, objetos de exposición y los soportes publicitarios, deberán tener la suficiente estabilidad como para no poner en peligro la seguridad y el orden público y, especialmente, la vida de las personas y su integridad física. La estabilidad deberá estar garantizada en cada fase de la construcción (montaje, cambios, desmontaje). El expositor será el responsable de la seguridad estática de los stands y, si es necesario, deberá presentar las pruebas que se le exijan. Messe München GmbH se reserva el derecho de inspeccionar o de encargar inspeccionar a un perito, a expensas del expositor, la estabilidad y seguridad vial en relación con los stands, objetos de exposición, soportes publicitarios, etc., siempre que existan dudas fundadas de que la estabilidad del stand y la seguridad vial no estén garantizadas, incluso en el caso de que previamente se haya concedido la autorización correspondiente. Los stands con una altura superior a 4,00 m en el interior de los pabellones deberán ser estables ante una presión dinámica de 0,125 kN/m² ("corrientes de aire en el pabellón"). Los stands en el recinto al aire libre deberán dimensionarse para las correspondientes cargas debidas al viento y, en caso necesario, a la nieve. (Respecto a cargas de cálculo para tarimas véase el punto 4.6, y para stands de dos plantas el punto 4.9.3) No se permite asegurar los stands mediante elementos suspendidos del techo del pabellón (ver punto 4.7.5.2 respecto a la fijación de objetos en los puntos de sujeción).

4.2. Permiso de construcción de stands

A condición de que se observen las presentes Normas Técnicas en la disposición, realización y construcción de stands de una sola planta en los pabellones, no será necesario presentar los planos para obtener el correspondiente permiso, siempre que su superficie no supere los 150 m² ni su altura los 3,00 m. MMG puede revisar los planos de los stands (dos copias) de aquellos expositores que lo deseen. El resto de stands (especialmente los que tengan una superficie superior a 150 m² o una altura superior a 3,00 m, los que consten de varias plantas – véase punto 4.9 –, los stands móviles, los que tengan puentes, escaleras, cubiertas voladizas, galerías, paredes inclinadas, etc.) y las construcciones en el recinto al aire libre (véase punto 4.8) requieren el correspondiente permiso.

4.2.1. Revisión y autorización de la construcción

Los organizadores, expositores, arrendatarios, empresas y proveedores de servicios se comprometen a revisar los elementos provisionales que tienen previsto construir, tanto dentro de los pabellones como en el recinto al aire libre, para comprobar si requieren un permiso de construcción. En caso de duda, dirijase al Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG.

Superficies de los stands en los pabellones Respetando la correspondiente fecha límite indicada en el Manual del Expositor, deberá hacerse entrega de dos copias de los planos de los stands de una sola planta con una superficie de más de 150 m² con una altura superior a 3,00 m (planta y alzados a una escala como mínimo de 1:100) al Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG para su aprobación. En caso de que se conceda la autorización, uno de los ejemplares será devuelto al expositor/montador con el visto bueno de MMG. Con ello se concede el permiso de construcción del stand. La construcción de stands de dos pisos deberá solicitarse al Departamento Técnico de Servicios al Expositor, respetando la correspondiente fecha límite indicada en el Manual del Expositor, mediante el formulario “Solicitud de construcción de stands especiales” (Application for Special Stand Designs). Deberá entregarse el número de copias

exigido de dicho formulario, cumplimentado en lengua alemana, y de la documentación especificada, también en lengua alemana. Aunque el permiso haya sido concedido, la construcción del stand no podrá empezar hasta que el expositor/montador haya recibido el escrito de aprobación y esté de nuevo en posesión del informe sobre la estática.

Superficies de los stands en el recinto al aire libre Respetando la correspondiente fecha límite indicada en el Manual del Expositor, deberá hacerse entrega de dos copias de los planos de los stands de un solo piso con una superficie de más de 50 m² con una altura superior a 5,00 m (planta y alzados a una escala como mínimo de 1:100) al Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG para su aprobación. En caso de que se conceda la autorización, uno de los ejemplares será devuelto al expositor/montador con el visto bueno de MMG. Con ello se concede el permiso de construcción del stand. Los stands de varias plantas, las construcciones especiales, los espacios con asientos para más de 30 personas, los espacios oscuros para proyecciones / presentación de películas deberán solicitarse al Departamento Técnico de Servicios al Expositor, no más tarde de la fecha límite indicada en el Manual del Expositor, mediante el formulario “Solicitud de construcción de stands especiales” (Application for Special Stand Designs). Deberá entregarse el número de copias exigido de dicho formulario, cumplimentado en lengua alemana, y de la documentación especificada, también en lengua alemana. Aunque el permiso haya sido concedido, la construcción del stand no podrá empezar hasta que el expositor/montador haya recibido el escrito de aprobación y esté de nuevo en posesión del informe sobre la estática. Los costes de la concesión del permiso para la construcción del stand (ver reverso del formulario “Solicitud de construcción de stands especiales” – Application for Special Stand Designs) irán a cargo del expositor.

4.2.2 Vehículos y contenedores

La presencia de vehículos y contenedores utilizados como objetos de exposición en el interior de los pabellones está sujeta a la correspondiente autorización (ver puntos 4.4.1.2. y 4.4.2.). Los stands móviles sobre ruedas (camiones de exposición, autobuses, tráilers, etc.) que ocupen una superficie enlazada superior a 30 m² deberán estar dotados de un sistema automático de rociadores. Se consideran también superficies enlazadas aquellas superficies que presenten espacios intermedios, a no ser que los espacios intermedios sean suficientemente grandes de acuerdo con las normas de protección contra incendios.

4.2.3. Retirada de stands antirreglamentarios

Todos aquellos stands cuya construcción no haya sido autorizada o no cumplan las presentes Normas Técnicas o la normativa legal deberán, a requerimiento de MMG, ser modificados o retirados. Ante la no modificación o la no retirada del stand por parte del expositor dentro del plazo establecido, MMG tendrá derecho a realizar ella misma modificaciones o, si es preciso, a retirar el stand, debiendo asumir el expositor los gastos ocasionados por ello.

4.2.4. Responsabilidad

En caso de que el expositor, o el montador del stand comisionado por el primero, no cumpla las disposiciones sobre la construcción de stands mencionadas, responderá de todos los daños que se deriven del incumplimiento de dichas disposiciones. Además, el expositor, o el montador del stand comisionado por el primero, eximirá a MMG de cualquier reclamación de terceras personas derivadas del incumplimiento de las anteriores disposiciones relativas a la construcción de stands.

4.3. Altura de los stands

La altura normal de los stands y elementos publicitarios es de 3,00 m. La altura de los stands se establece de forma específica en cada feria y puede consultarse en las Condiciones Específicas de Participación o en el apartado “Advertencias importantes” (Important Notes) del Manual del Expositor correspondiente, o bien dirigiéndose a la comisión técnica de organización del certamen. El stand sólo podrá superar el límite de altura establecido por MMG previa autorización por escrito de MMG. En principio, los artículos de exposición no están sujetos a esta limitación, aunque deberán presentarse previamente al Departamento Técnico de Servicios al Expositor.

4.4. Protección contra incendios

4.4.1. Normas de protección contra incendios y de seguridad

4.4.1.1. Materiales de construcción y de decoración

No podrán utilizarse materiales fácilmente inflamables o materiales que al quemarse goteen o desprendan gases tóxicos. La utilización de materiales sintéticos (por ej. poliestireno, espumas de poliuretano, poliestireno expandible, etc.) sólo está permitida con la autorización previa por escrito del Departamento Técnico de Servicios al Expositor (es necesaria una solicitud, libre de forma, indicando tipo de material, cantidad y condiciones previstas de colocación). Será necesario un comprobante que acredite el bajo grado de inflamabilidad en estado de uso. Los materiales de decoración deberán presentar como mínimo un grado bajo de inflamabilidad según la norma DIN 4102 ó DIN EN 13501-1. MMG sólo podrá admitir que se proceda posteriormente a obtener un bajo grado de inflamabilidad de los materiales de decoración con el acuerdo previo de la Branddirektion München (Departamento contra Incendios de Múnich) mediante un medio adecuado y permitido de protección contra llamas y cumpliendo las correspondientes indicaciones de uso. El consentimiento de MMG podrá depender especialmente de las cargas de fuego a tener en cuenta. En determinados lugares podrán utilizarse materiales de decoración con un grado de inflamabilidad normal siempre que, una vez montados, queden suficientemente protegidos de la posibilidad de inflamarse. Puede exigirse un certificado sobre la clase de material utilizado. Entre los elementos decorativos suspendidos y el suelo deberá haber una distancia mínima de 2,5 m. Por razones de seguridad, puede exigirse en determinados casos que los elementos portantes cumpla requisitos especiales (p.ej. que sean incombustibles). Las juntas del pavimento de los stands deben ser herméticas.

No está permitida la utilización de bridas para cables para la fijación de piezas sometidas a esfuerzos estáticos. Sólo podrán utilizarse árboles y plantas como elementos de decoración si están recién cortados (las hojas y pinos tienen que ser verdes y frescos). Si durante la celebración de la feria se aprecia que los árboles y plantas se resecan, tornándose fácilmente inflamables, deberán eliminarse. Los troncos de los árboles no pueden tener ramas en sus primeros 50 cm desde la base. La turba deberá mantenerse húmeda en todo momento (peligro de incendio por candelas de cigarros o similares). Materiales como el bambú, la caña, el heno, la paja, la corteza de decoración (mulch), la turba y similares no cumplen por regla general los requisitos anteriormente mencionados, por lo que su utilización está en principio prohibida. Sólo se harán excepciones previa autorización del Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG. Los desechos deberán ser en principio retirados y eliminados inmediatamente o acumulados en recipientes adecuados para proceder debidamente a su eliminación.

4.4.1.2. Exposición de vehículos

Los vehículos con motores de combustión sólo se expondrán en los pabellones con la cantidad de combustible justa para entrar o salir de los mismos. Se expondrán con la batería desconectada y con la tapa del depósito cerrada con llave. No se podrán realizar demostraciones con motores de combustión en marcha ni en los pabellones ni en el stand del expositor. En demostraciones al aire libre, los vehículos deberán ir provistos de silenciadores. En el stand no se podrán almacenar combustibles. En el caso de vehículos propulsados por gas o pilas de combustible, deberá tenerse también en cuenta el punto 5.7. Los stands móviles sobre ruedas (camiones de exposición, autobuses, tráilers, etc.) que ocupen una superficie enlazada superior a 30 m² deberán estar dotados de un sistema automático de rociadores. Se consideran también superficies enlazadas aquellas superficies que presenten espacios intermedios, a no ser que los espacios intermedios sean suficientemente grandes desde el punto de vista de las normas de protección contra incendios.

4.4.1.3. Materiales explosivos, munición

Los materiales explosivos se rigen por la Ley de explosivos (Sprengstoffgesetz) en su versión vigente y no podrán ser expuestos en ferias ni exposiciones. Lo anterior también es aplicable a la munición en virtud de la Ley de armas (Waffengesetz).

4.4.1.4. Pirotecnia

La celebración de espectáculos pirotécnicos precisa autorización y debe consultarse previamente con el Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG.

4.4.1.5. Utilización de globos, aerostatos y otros objetos voladores

En principio no está permitida la utilización de globos, aerostatos y otros objetos voladores en los pabellones y el recinto al aire libre. Sólo se harán excepciones previa autorización por escrito del Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG. Si se autoriza su utilización, los globos y aerostatos deberán inflarse con gas incombustible y no tóxico. Los globos y aerostatos deberán mantenerse dentro de los límites del stand; la altura máxima permitida de los stands y de los elementos publicitarios deberá respetarse.

4.4.1.6. Máquinas de humo

Deberá consultarse al Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG antes de utilizar cualquier máquina de humo.

4.4.1.7. Ceniceros

Si no existe una prohibición expresa de fumar en el stand o en zonas del stand, el expositor dispondrá en él un número suficiente de ceniceros fabricados en material no combustible, que vaciará regularmente depositando la ceniza en recipientes incombustibles y herméticos.

4.4.1.8. Cubos de basura reciclable y no reciclable

En los stands está prohibido colocar cubos de basura, reciclable o no, fabricados con material combustible. Los residuos reciclables y no reciclables generados en el stand deberán, como muy tarde al final de cada jornada ferial, eliminarse o depositarse en los sacos previstos para tal fin en el lado del stand que da al pasillo. Los materiales inflables como virutas, fragmentos de madera, serrín y similares deberán guardarse en contenedores cerrados y retirarse cada día, o incluso varias veces al día en caso de que éstos se acumulen rápidamente. Las bolsas de basura reciclable y no reciclable facilitadas serán recogidas por los servicios de limpieza al final de cada jornada ferial. Para más información acerca de la eliminación de residuos, véase punto 6 Protección del medio ambiente, y el impreso “Eliminación de residuos” (Waste Disposal form) del Manual del Expositor.

4.4.1.9. Pistolas pulverizadoras, lacas nitrocelulósicas

Está prohibida la utilización de pistolas pulverizadoras y lacas nitrocelulósicas.

4.4.1.10. Tronzado y trabajos con llama directa

Antes de iniciar cualquier trabajo de soldadura, corte, descongelación y tronzado, se debe informar y solicitar una autorización por escrito al Departamento Técnico de Servicios al Expositor. Cuando se realicen tales trabajos es obligatorio proteger la zona circundante contra la proyección de chispas. Las juntas y aberturas deberán sellarse con materiales adecuados e incombustibles. En el stand se dispondrá al menos de un extintor autorizado apto para fuego de tipo C y según DIN 14406 ó EN3. No se permite encender fuego ni realizar actividades que conlleven peligro de incendio sin previa autorización del Departamento contra Incendios (Branddirektion).

4.4.1.11. Envases reutilizables

Está prohibido el almacenamiento de envases reutilizables de cualquier tipo (por ej. envases y embalajes) en los pabellones (tanto dentro como fuera del stand) y en las zonas de carga. Los envases vacíos deben ser retirado inmediatamente. Los agentes de transporte contratados por MMG pueden encargarse del almacenamiento de los envases reutilizables dentro del recinto ferial. El coste de este servicio irá a cargo del expositor.

En caso de que el expositor haga caso omiso de la advertencia por parte de MMG de retirar envases almacenados de forma no permitida, ésta podrá ordenar la retirada de los mismos por cuenta y riesgo del expositor.

4.4.2. Cubiertas de los stands

Las cubiertas de todo tipo de los stands requieren conformidad previa, independiente- mente de sus dimensiones, y deberán notificarse por escrito al Departamento Técnico de Servicios al Expositor de Messe München GmbH (véase el impreso “Notificación sobre medidas de prevención de incendios” – Application for Preventive Fire Protection Measures – en el Manual del Expositor)

Pabellones A1-6, B1-6, C1-4: Deben montarse cubiertas con bajo grado de inflamabilidad (B1 según DIN 4102 ó DIN EN 13501-1. El certificado correspondiente debe presentarse o estar a disposición en el stand) y, en caso de que la superficie cubierta supere los 30 m², deberán disponer de una instalación automática de rociadores. Por cada fracción (completa o incompleta) de superficie cubierta de 12 m² se deberá instalar una cabeza rociadora; los espacios / las cabinas que se encuentren bajo la cubierta del stand deberán estar también protegidos por rociadores. Sepuede prescindir de los rociadores en las cubiertas con una superficie superior a 30 m² de los stands si se cumplen las condiciones expuestas a continuación y existe conformidad por parte del Departamento contra Incendios de Múnich (Branddirektion München): •Techos reticulados de metal o celosías metálicas Techo reticulado con aberturas de al menos 1 x 1 cm.

Teniendo en cuenta las lámparas y el resto de elementos similares incorporados, la permeabilidad al aire de la superficie de abertura horizontal es como mínimo del 50%. •Techos de tela: Eltecho está permitido por la VDS (Asociación alemana de aseguradoras contra daños) para su instalación horizontal bajo rociadores (red de malla ancha o tela con hilo fusible entretejido). Deberá presentarse la aprobación por escrito de la VDS al Departamento Técnico de Servicios al Expositor de Messe München GmbH; deberán observarse las normas de montaje de la VDS.

Pabellón B0: Sólo podrán utilizarse redes de materiales aptos para rociadores aprobados por la VDS. Podrá encontrar más informaciones acerca de los materiales permitidos en las cubiertas de los stands y sus fuentes de suministro en el Manual del Expositor (véase el impreso “Hoja Informativa sobre materiales aptos para rociadores” (Notice on Sprinkler-compatible Materials). También puede hacer uso del download service en la página web de Messe München ([www.messe-muenchen.de/Services/Exhibitor services/Downloads](http://www.messe-muenchen.de/Services/Exhibitor%20services/Downloads)). Los vidrios deberán presentar cantos elaborados o protegidos de tal forma que no supongan ningún peligro. Los elementos de construcción enteramente de vidrio deben tener una señalización a la altura de los ojos.

4.4.3. Vidrio y vidrio acrílico

Debe utilizarse el tipo de vidrio adecuado para cada fin. Las estructuras acristaladas sólo podrán ser de vidrio de seguridad. En caso necesario solicite al Departamento Técnico de Servicios al Expositor el impreso “Hoja informativa sobre vidrio y vidrio acrílico en el montaje de stands dentro de los pabellones feriales” (Notice on Stand Construction in Exhibition Halls using Glass and Acrylic). También puede hacer uso del download service en la página web de Messe München ([www.messe-muenchen.de/Services/Exhibitor services/Downloads](http://www.messe-muenchen.de/Services/Exhibitor%20services/Downloads)). Los vidrios deberán presentar cantos elaborados o protegidos de tal forma que no supongan ningún peligro. Los elementos de construcción enteramente de vidrio deben tener una señalización a la altura de los ojos.

4.4.4. Salas

Todas las salas independientes situadas en la feria (despachos, salas para el personal, de reuniones, etc.) deberán disponer de una visibilidad suficiente hacia la salida para casos de emergencia (referencia visual). En los stands al aire libre, las salas que no dispongan de visibilidad y aquéllas a las que sólo se pueda acceder por una habitación separada (salas ciegas), deberán disponer respectivamente de una salida de emergencia que conduzca directamente al exterior (hueco de ventana de al menos 60 x 100 cm, antepecho con altura máxima de 110 cm, no enrejada y que se puedan abrir desde el interior sin ningún dispositivo). En caso contrario, las salas ciegas sólo podrán estar separadas del correspondiente espacio contiguo por paredes de vidrio, de manera que ópticamente formen un sólo espacio.

4.5. Salidas, vías de evacuación, puertas

4.5.1. Salidas, vías de evacuación

Los stands con una superficie superior a 150 m², una vía de salida de emergencia superior a 10,00 m o una estructura que impida la visión de la salida / vía de salida de emergencia desde cualquier punto, deberán disponer como mínimo de dos salidas / vías de salida de emergencia separadas a la mayor distancia posible entre sí. Los stands deberán estar dispuestos de tal manera que no existan salas, rincones o habitáculos de difícil acceso. Cada una de las dependencias del interior del stand (despacho, salas para el personal, de reuniones, etc.) deberá disponer de visibilidad suficiente hacia la vía de evacuación más cercana. No están permitidas las salas a las que sólo se pueda acceder a través de otra habitación separada (“salas ciegas”). En caso de que en el interior de un stand la vía de salida de emergencia hacia el pasillo del pabellón supere los 10,00 metros de longitud, deberá disponerse una segunda salida y/o un paso de al menos 2,50 metros de anchura en el stand que dé a un pasillo del pabellón. Las vías de escape deberán estar señalizadas según la norma DIN 4844. Las vías de evacuación y las salidas deberán tener una anchura mínima de 1,00 m.

4.5.2. Puertas

No se permite la utilización de puertas de vaivén, puertas giratorias, puertas codificadas, puertas correderas, puertas levadizas u otros elementos que obstaculicen las vías de evacuación.

4.6. Tarimas, escaleras, rampas, pasarelas

Las superficies transitables que limiten con otras superficies situadas a más de 0,20 m por debajo de su nivel deberán estar protegidas con barandillas. Éstas deberán tener una altura mínima de 1,00 m y disponer como mínimo de tres cordones: uno en la parte superior, otro en el centro y otro en la parte inferior. Es necesario presentar una prueba de estabilidad estática de las tarimas. La carga del suelo se determinará en función del uso según la norma DIN 1055, parte 3,

tabla 1, y será como mínimo de 2,0 kN/m². Las tarimas transitables de un solo escalón no podrán sobrepasar los 0,20 m de altura. Las escaleras, rampas y pasarelas deberán cumplir todas las normas de prevención de accidentes.

4.7. Disposición y diseño del stand

4.7.1. Imagen

Los expositores se encargarán del equipamiento, diseño, decoración y montaje de sus stands. No obstante, a la hora de diseñar y hacer la disposición del stand, el expositor ha de tener en cuenta el carácter y la imagen de la feria o la exposición. En este sentido, MMG podrá ordenar determinados cambios en el diseño y disposición del stand. MMG se reserva el derecho de establecer unas normas estándar de construcción e incluirlas en las Condiciones Específicas de Participación de determinadas ferias o actos feriales. Las paredes del stand que den a los pasillos de los visitantes deberán decorarse con vitrinas, hornacinas, expositores o similares. El nombre y la procedencia del expositor deberán estar claramente visibles en el stand. Los lados del stand situados de cara a otros stands deberán mantenerse limpios y blancos a partir de una altura de 2,50 metros para no perjudicar el diseño y disposición del stand vecino.

4.7.2. Comprobación de la superficie alquilada

MMG medirá la superficie alquilada en el suelo de los pabellones y marcará las correspondientes esquinas. Una vez asignados los stands, el expositor está obligado a informarse personalmente de la ubicación y medidas de cualquier elemento instalado, en especial de los detectores de incendios, conductos de suministros, sistemas de ventilación, etc. y, si es necesario, informar al montador del stand. Deberá respetarse en todo caso la delimitación de la superficie alquilada. (véase también el punto 4.7.4. Piso de los pabellones)

4.7.3. Alteraciones de los pabellones

No podrá dañarse, ensuciarse o modificarse de ningún otro modo (p.ej. taladrando, clavando o atornillando) ningún componente del pabellón ni los elementos técnicos. También se prohíbe pintar, empapelar y pegar. Los stands, sus elementos y sus objetos de exposición no deberán afectar a los componentes del pabellón ni a los equipos técnicos que estén previstos para otros fines. Las columnas o pilares de los pabellones podrán ser modificados dentro de la superficie del stand siempre que no se dañen ni se exceda de la altura máxima permitida. Bajo ningún concepto se podrán dañar las juntas de las paredes, techos o suelos de los pabellones mediante trabajos con escoplo, cimentación y similares. No está permitido colocar pernos ni anclajes para los stands. La fijación mediante anclajes en el suelo de los objetos expuestos sólo es posible en casos excepcionales y justificados previa autorización por escrito del Departamento Técnico de Servicios al Expositor. Como mínimo dos semanas antes de iniciar el montaje, los anclajes necesarios en el suelo deberán notificarse por escrito al Departamento Técnico de Servicios al Expositor. Esta notificación debe incluir planos a escala indicando la ubicación, tipo de anclaje y diámetro de taladrado, así como el número de anclajes. El número de anclajes deberá limitarse a la cantidad mínima necesaria. No existe el derecho a colocar y utilizar anclajes en el suelo. Messe München GmbH se reserva el derecho de prescribir qué materiales pueden utilizarse para los anclajes. Por la utilización de materiales no autorizados y/o la colocación de anclajes en el suelo sin el permiso por escrito de MMG se cobrará un importe global por gastos de reparación de 50 euros por cada perforación.

4.7.4. Piso de los pabellones

Las moquetas y otros pavimentos deberán colocarse de forma segura para no provocar accidentes y no podrán rebasar la delimitación de la superficie de exposición alquilada. En la fijación se utilizará únicamente cinta adhesiva que pueda ser retirada sin dejar residuos. Sobre el pavimento no se podrán aplicar pegamentos ni pinturas. Todos los materiales utilizados deberán poder retirarse sin dejar residuos. El aceite, la grasa, la pintura y sustancias similares deberán retirarse del suelo inmediatamente. Los ejes de los canales de conducción están instalados perpendicularmente al pabellón a una distancia de unos 5,00 m (unos 4,50 m en los pabellones C y unos 4,85 m en el pabellón B0) entre las zonas de los portales. El pabellón C1, además de canales de conducción perpendiculares, dispone de dos canales en sentido longitudinal. El uso de los canales de conducción está reservado exclusivamente a las empresas de servicios contratadas por MMG.

4.7.5. Suspensión de objetos del techo de los pabellones 4.7.5.1. Disposición de puntos de sujeción

La suspensión de elementos del techo de los pabellones y la puesta a disposición de puntos de sujeción serán realizadas exclusivamente por MMG. Será MMG quien se encargue de hacer modificaciones en las estructuras suspendidas del techo. Para ello, recurrirá a empresas especializadas como subcontratistas. Siempre que los requisitos establecidos para la construcción lo permitan, se pondrá a disposición del expositor un punto de sujeción en el lugar que desee sobre el perímetro de su stand. La contratación del servicio (impreso en el Manual del Expositor) deberá ir acompañada de planos que indiquen la ubicación y la altura deseadas. El elemento suspendido sólo podrá ocupar el espacio libre existente sobre el stand. Deberán respetarse las alturas de construcción y de los elementos publicitarios. MMG revisará la documentación que reciba y decidirá si la colocación de los puntos de sujeción deseados es viable o no. Cada uno de los puntos de suspensión de la estructura del techo de los pabellones puede soportar una carga vertical máxima de 100 kg. La carga máxima en la superficie de los stands es de 5 kg/m². Suspensión de cargas mayores sólo a petición.

4.7.5.2. Colocación de objetos en los puntos de sujeción

La colocación de los objetos (soportes para iluminación, focos, etc.) en los puntos de sujeción solicitados sólo podrá ser realizada por personal especializado del expositor o por empresas especializadas y autorizadas que cumplan la normativa vigente en Alemania y en la UE y que realicen el trabajo según el estado actual de la técnica. Para la colocación de objetos suspendidos, deberán observarse las disposiciones de seguridad pertinentes, y en particular, la normativa para la prevención de accidentes laborales de la asociación de mutuas profesionales alemanas BGV A 1 (disposiciones generales), BGV C 1 (locales donde se organizan o producen artes escénicas), BGV D 8 (tornos, equipos de elevación y tracción) y, si procede, el Reglamento alemán sobre locales de pública concurrencia (VstättV). Las uniones de los cables de elevación de carga deberán cumplir la norma DIN 56-921-11; no se permite el uso de pinzas para cables metálicos. Para más informaciones acerca de los materiales de fijación permitidos, consulte por favor el Manual del Expositor (véase la "Hoja informativa sobre elementos de suspensión y medios de sujeción" (Notice on Suspension Units and Means of Attachment). También puede hacer uso del download service en la página web de Messe München (www.messe-muenchen.de/Services/Exhibitor_services/Downloads).

Por razones de seguridad, deberán observarse además las siguientes disposiciones. En principio no está permitido: –suspender elementos pertenecientes a la estructura del stand ni objetos de exposición –asegurar partes de la estructura del stand u objetos de exposición (todas las partes de la construcción del stand y los objetos de exposición deberán tener estabilidad propia) –suspender estructuras con una unión rígida o de cierre de fuerza al suelo del pabellón Sólo se harán excepciones previa autorización por escrito de MMG. La colocación de los objetos suspendidos también puede encargarse a MMG, así como la puesta a disposición y fijación de sistemas de iluminación completos etc.

4.7.6. Paredes divisorias del stand

Las paredes divisorias pueden encargarse mediante el Manual del Expositor. Ni las paredes divisorias ni los soportes podrán ser modificados o alterados por el expositor. El expositor será el responsable de cualquier daño personal o material derivado del incumplimiento de estas disposiciones.

4.7.7. Medios publicitarios / presentaciones

No podrán sobrepasar la altura permitida la rotulación del stand o de los objetos expuestos ni los logotipos de la empresa ni las marcas. Los soportes publicitarios que lindan con el stand contiguo deberán guardar una separación mínima de 2,00 m con el borde del stand. Se precisa una autorización por escrito de MMG previa a la realización de todo tipo de presentaciones o demostraciones y de publicidad, ya sea visual, móvil o acústica, y no deberán molestar al resto de participantes de la feria, congregar a grupos de visitantes que obstaculicen los pasillos ni superar el volumen de la megafonía del pabellón. El volumen acústico máximo permitido en el borde del stand es de 70 dB (A). MMG está en su derecho de restringir o incluso prohibir aquellas demostraciones que, a pesar de disponer de una autorización, generen ruido, molestias visuales, suciedad, polvo, vibraciones u otras emisiones o bien que, por otros motivos, perjudiquen seriamente el transcurso de la feria o a sus participantes. Se prohíbe colocar en el borde del stand soportes publicitarios giratorios, que se muevan a gran velocidad o parpadeantes, así como textos móviles. La distribución de material impreso y la utilización de medios publicitarios se realizará únicamente en el interior del stand. MMG se reserva el derecho de imponer otras restricciones en casos especiales. MMG podrá acudir a los stands para comprobar in situ el cumplimiento de las anteriores disposiciones. MMG está en su derecho de retirar, cubrir o impedir de otro modo, por cuenta y riesgo del expositor, todo tipo de publicidad que incumpla las normas anteriores. En caso de que una feria, exposición u otro tipo de acto no haya sido organizado por MMG, el respectivo organizador podrá ejercer los derechos de MMG descritos anteriormente.

4.8. Recinto al aire libre

4.8.1. Comprobación de la superficie alquilada

MMG medirá la superficie alquilada en el suelo del recinto al aire libre y marcará las correspondientes esquinas. Una vez asignados los stands, el expositor está obligado a informarse personalmente de la ubicación y medidas de cualquier elemento instalado, en especial de los conductos de suministro, cimientos, vías, cajas de distribución, etc. y, si es necesario, informar al montador del stand. Deberá respetarse en todo caso la delimitación de la superficie alquilada. Ninguno de los objetos que se encuentran dentro de la superficie alquilada puede sobresalir de la misma. El Departamento Técnico de Servicios de MMG puede conceder permisos especiales para la colocación de grúas giratorias de torre por razones de seguridad, aunque la concesión de este permiso especial puede depender de que todos los expositores, cuyo espacio invada la grúa giratoria de torre, den su consentimiento. La negativa de un expositor a dar su consentimiento se desestimará en caso de que, por razones de seguridad, sea necesario que la grúa giratoria de torre traspase los límites de la superficie que ha alquilado.

4.8.2. Montaje

Para construir en el recinto al aire libre instalaciones estructurales con una superficie superior a 50 m², con una altura superior a 5,00 m, y construcciones especiales (por ej. torres publicitarias) se requiere la autorización previa del Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG y deberán notificarse a Messe München GmbH, como mínimo 6 semanas antes del comienzo del certamen ferial, mediante el correspondiente impreso del Manual del Expositor y los documentos mencionados en él. Deberán entregarse al Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG para su aprobación por escrito los planos de ubicación exactos de todos los anclajes para carpas, arriostamientos, mástiles de banderas y de cualquier otro trabajo a ejecutar en el suelo del recinto al aire libre. No se puede realizar ningún trabajo en el suelo de las zonas al aire libre sin una autorización por escrito previa. Antes de iniciar los trabajos en el suelo de la zona al aire libre, deberá informarse al Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG. Deben cumplirse todas las disposiciones de derecho público pertinentes para construir instalaciones y, en especial, instalaciones estructurales. Asimismo, deberán cumplirse todas las normas de seguridad de los servicios de inspección técnica. En la ejecución de cualquier construcción deberán respetarse los conductos de suministro, los cimientos, las cajas de distribución, etc. Debe respetarse siempre la accesibilidad de los mismos en caso de que se encuentren dentro del perímetro del stand. No se permite realizar ningún trabajo en los sistemas de vías del recinto al aire libre. Los stands deberán mantener una distancia de separación mínima de 0,50 m con el límite del stand vecino, salvo que el Departamento Técnico de Servicios al Expositor haya autorizado por escrito lo contrario. Podrá exigirse que entre las diferentes construcciones de la feria, carpas y edificios haya una distancia mínima de 10 m. Las superficies correspondientes a esta distancia mínima deberán mantenerse libres. No podrán ocuparse las calles con superestructuras y otras instalaciones, incluido en el periodo de montaje y desmontaje, y deberán mantenerse libres en toda su anchura por ser vías de acceso para el servicio de bomberos. Todos los stands deberán disponer de extintores de incendios apropiados, según las normas DIN EN 3 ó DIN 14406, y en un número adecuado. Todas las salidas necesarias deberán señalizarse según la norma de prevención de accidentes BGV A8.

4.8.3. Desmontaje

Todas las superficies de exposición deberán entregarse en su estado original respetando la correspondiente fecha límite establecida para el desmontaje. La entrega de las superficies deberá notificarse al Departamento Técnico de Servicios al Expositor para su recepción. Será necesario nivelar las superficies de exposición al aire libre, así como compactar los suelos cuya tierra haya sido removida. Únicamente MMG arreglará las zonas verdes y asfaltadas por cuenta del expositor correspondiente. Deberán respetarse en todo momento del desmontaje los conductos de suministro, los cimientos, las cajas de distribución, etc. No se permite realizar ningún trabajo en las vías del recinto al aire libre. Todos los elementos, como cimientos, postes y conductos de suministro deberán ser retirados no más tarde de la fecha límite de desmontaje, salvo que se haya llegado a otro acuerdo con MMG y estos elementos estén instalados como mínimo a 0,3 m bajo la superficie del terreno. En tales casos, deberán entregarse inmediatamente al Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG los planos que reflejen la ubicación y dimensiones exactas de dichos elementos. Si en la fecha límite de desmontaje no se han realizado los debidos trabajos de reparación, MMG estará en su derecho de efectuarlos ella misma o de contratar para ello a un tercero, en ambos casos por cuenta del expositor.

4.8.4. Otras normas

Los expositores cuyos stands se encuentren junto al vallado del recinto ferial no podrán utilizar la valla para fines propios. No está permitido usar la parte exterior de la valla como soporte publicitario. Esto también es aplicable durante el montaje y el desmontaje. Los elementos constructivos, la rotulación de los stands y las banderas deberán colocarse de manera que no ocasionen molestias inaceptables a terceros, especialmente a otros expositores o visitantes. Los rótulos equívocos deberán ser retirados a requerimiento de la dirección de la feria. Los objetos de exposición con una altura superior a 30 m deberán notificarse como mínimo 12 semanas antes del inicio del certamen ferial al Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG mediante el correspondiente impreso del Manual del Expositor. Las grúas giratorias de torre deberán estar aseguradas según la normativa. Por razones de seguridad, se prohíbe suspender soportes publicitarios u otras cargas (excepto banderas) de las grúas, plataformas de trabajo y artículos expuestos. No se permite el uso de gas licuado para calefacciones. Se podrán utilizar calefactores de fuel adecuados con el consentimiento del Departamento contra incendios (Branddirektion). Por lo demás, las normas generales y las normas relativas a los pabellones tendrán vigencia también en el recinto al aire libre, siempre y cuando sean aplicables a estas zonas exteriores.

4.9. Stands de dos plantas

4.9.1. Solicitud de construcción

La construcción de stands de dos plantas en los pabellones A1-A6, B1-B6 y C1-C4, estará sujeta a la autorización por parte del Departamento contra Incendios de Múnich (Branddirektion München), de la Dirección de Proyectos de MMG y del Departamento Técnico de Servicios al Expositor. La concesión de la autorización dependerá también de su ubicación en el pabellón y de su superficie. También será determinante para la concesión de la autorización el efecto del stand de dos plantas sobre la disposición y visibilidad general en los pabellones y sobre los stands vecinos. No se permite construir stands de dos plantas en el pabellón B0 (ICM).

4.9.2. Altura, requisitos de las cubiertas de los stands, alturas interiores, distancias mínimas

La altura máxima de construcción se establecerá en cada certamen y se indicará en las Condiciones de Participación o en las "Advertencias importantes" (Important Notes) que se encuentran en el Manual del Expositor.

La altura del interior de los stands de dos pisos deberá ser al menos de 2,40 m tanto en la planta baja como en la planta superior. En caso de que la superficie superior construida tenga más de 30 m², será obligatorio disponer de una instalación de rociadores según las directrices del VDS. Por cada fracción (completa o parcial) de superficie construida/cubierta de 12 m² deberá instalarse una cabeza rociadora. El radio de acción de los rociadores deberá incluir todos los espacios del stand. La distancia mínima que deben guardar las escaleras, cabinas abiertas, terrazas o áreas de restauración con el pasillo es de 1,00 m y de 3,00 m hasta el borde del stand vecino. Encaso de que sea necesario disminuir dicha distancia con el stand vecino, deberá colocarse una protección visual con el stand vecino de al menos 2,00 m de alto.

4.9.3. Cargas móviles / cargas admisibles

En virtud de la norma DIN 1055, parte 3, tabla 1, el techo de la planta baja de los stands de dos pisos en los pabellones deberá estar capacitada para las siguientes cargas móviles: 3,5 kN/m² en caso de que la planta superior del stand se destine a reuniones o a la atención de clientes, es decir, si el mobiliario se compone de mesas y sillas dispuestas de forma libre o colocadas en el interior de las salas de reuniones. Si la planta superior se utiliza como zona de exposición y venta o para reuniones con una gran cantidad de sillas o sin ella, el techo deberá ser capaz de absorber una carga móvil de 5,0 kN/m². El uso al que se destine la planta superior deberá indicarse de forma clara en los planos que se entreguen al solicitar la autorización. Las escaleras deberán estar capacitadas para una carga móvil de 5,0 kN/m². El larguero de barandas y parapetos deberá ser capaz de absorber 1 kN/m. Es necesario demostrar que la presión ejercida por los elementos portantes sobre el suelo del pabellón no supera la presión máxima permitida (véase punto 3.1. Datos relativos a los pabellones).

4.9.4. Vías de evacuación / Escaleras

Los stands de dos pisos con una planta superior de hasta 100 m² precisan sólo una escalera, cuya salida deberá finalizar fuera de la superestructura. La longitud máxima de la vía de escape desde la planta superior hasta uno de los pasillos principales del pabellón en la planta baja no podrá superar los 25,00 m. La escalera principal nunca podrá ser de caracol. Las escaleras necesitan una anchura mínima interior de 1,00 m. En caso de que la superficie de la planta superior supere los 100 m², será preciso colocar como mínimo dos escaleras contrapuestas. Una de las dos escaleras, como mínimo, deberá terminar fuera de la superestructura. En el recinto al aire libre, los stands de varias plantas deberán disponer de al menos dos vías independientes de evacuación por cada habitación/espacio de cada planta. La distancia desde cualquier punto a una salida al exterior no deberá superar los 35 m. Cada planta deberá disponerse de

al menos una salida al exterior que pueda ser utilizada sin peligro como vía de evacuación de emergencia (espacio propio con escalera o escalera exterior). Todas las escaleras deberán construirse según la norma DIN 18065. No podrán almacenarse objetos ni colocarse estanterías en los espacios de escalera sin tabicados o debajo de éstos. Los pasamanos deberán ofrecer un agarre seguro y ser continuos.

4.9.5. Material de construcción

En los stands de dos plantas, los elementos de construcción portantes, los techos de la planta baja y el suelo de la planta superior deberán estar contruidos con un material de una inflamabilidad como mínimo baja (según DIN 4102 ó EN DIN 13501-1). El pavimento y el revestimiento de paredes y techos de la planta baja y la superior podrán ser de los materiales habituales permitidos para la feria. No se permite instalar anclajes en el suelo de los pabellones. Deberán cumplirse todas las disposiciones relativas a la normativa sobre construcción. MMG se reserva el derecho de exigir más medidas de seguridad y medidas de protección contra incendios necesarias antes de que tenga lugar la recepción.

4.9.6. Planta superior

Todas las dependencias (despachos, salas para el personal, de reuniones, etc.) deberán disponer de una visibilidad suficiente hacia las vías de evacuación. Las barandas deberán disponer de zócalos con una altura mínima de 0,05 m y deberán construirse con listones a la altura de la rodilla, enrejados, paramentos cubiertos u otros elementos adecuados que eviten la caída de personas a través de ellas. Para evitar que se depositen objetos sobre el pasamanos (p.ej. vasos o copas) y el consiguiente peligro de que se caigan, deberán instalarse pasamanos que lo eviten, es decir, que tengan los cantos redondeados o semirredondeados. La instalación de las barandas deberá realizarse de acuerdo con los puntos 4.6. y 4.9.3. Ninguna de las superficies situadas en las plantas superiores deberá tener techos o lamas cerradas. Podrán autorizarse los techos reticulados con una retícula de 1 cm x 1 cm. El espacio abierto total del reticulado, incluyendo los elementos de iluminación, deberá ser como mínimo del 80%.

4.10. Desmontaje de los stands

Al término del plazo de desmontaje establecido para cada feria (véase Condiciones de Participación y "Advertencias importantes" (Important Notes) del Manual del Expositor), el expositor deberá haber retirado todos los elementos de construcción del stand, todos los productos y artículos expuestos y, en general, todo el material utilizado en la feria sin dejar residuos, restituyendo la superficie de exposición a su estado original. MMG estará autorizada, aunque no obligada, a retirar y almacenar los objetos y material que al término del periodo de desmontaje se encuentren en el stand por cuenta y riesgo del expositor, que deberá abonar los gastos de manipulación de la agencia de transportes. MMG podrá eliminar los materiales y objetos utilizados en la feria que el expositor haya dejado tras finalizar el periodo de desmontaje del stand, debiendo el expositor hacerse cargo de los gastos generados por ello.

5. Seguridad operativa, normas técnicas de seguridad, normativa, suministros 5.1. Disposiciones generales

Los trabajos de montaje y desmontaje sólo podrán realizarse de acuerdo con las disposiciones vigentes del derecho laboral e industrial.

5.1.1. Daños

Una vez finalizada la feria, MMG arreglará por cuenta del expositor todos los daños ocasionados por él o sus comisionados en el recinto ferial, sus edificios o instalaciones.

5.2. Utilización de medios de trabajo

No se permite la utilización de pistolas de perno percutor. No se permite el uso de máquinas para trabajar la madera sin sistema aspirador de virutas. Sólo se permiten utilizar las grúas, carretillas elevadoras y plataformas de trabajo puestas a disposición por las correspondientes empresas de servicios contratadas por MMG. Para casos excepcionales, será preciso consultar con el Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG.

5.3. Instalación eléctrica

5.3.1. Conexiones

Únicamente MMG o la empresa contratada por ésta pueden realizar las instalaciones eléctricas entre los stands y la acometida eléctrica. Las instalaciones eléctricas que sólo podrán ser realizadas por MMG o por las empresas que haya contratado comprenden la conexión principal con el conductor eléctrico, el fusible principal y, dado el caso, el interruptor principal o el contador. Por razones de seguridad, el Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG se reserva el derecho de limitar la acometida eléctrica a una conexión principal por superficie de stand. Se prohíbe el uso de generadores en los stands sin previa autorización por escrito del Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG. El expositor no podrá proveerse de electricidad para su stand a través de personas que no hayan sido autorizadas para ello por MMG. En particular, no está permitido que el expositor obtenga la corriente eléctrica de los stands vecinos. El expositor no está tampoco autorizado a suministrar energía eléctrica en el recinto ferial a terceros, salvo a sus coexpositores. En particular, no se permite al expositor suministrar energía eléctrica a los stands vecinos. El encargo de los servicios (impresos en el Manual del Expositor) deberá ir acompañado de un plano de planta en el que se indicará la ubicación deseada para las conexiones. El expositor deberá ocuparse de que la instalación eléctrica tenga la capacidad suficiente para que todos los consumidores de corriente del stand puedan funcionar simultáneamente, estando prohibido interconectar varias líneas principales que individualmente no tengan capacidad suficiente para hacer funcionar simultáneamente a los consumidores de corriente a los que suministran energía. Si MMG constata que el expositor no cumple esta norma, MMG tendrá derecho a modificar la instalación eléctrica por cuenta del expositor para ajustarla a la norma citada anteriormente aunque el expositor no lo haya solicitado. El tendido de la instalación eléctrica se efectuará en lo posible en los canales de conducción, aunque eventualmente, si la ubicación del punto de conexión lo exige, la instalación podrá realizarse sobre el piso. MMG podrá hacer pasar a través del stand del expositor cables y conexiones eléctricas destinados al suministro de electricidad del stand vecino, salvo que MMG pueda realizar la conexión eléctrica del stand vecino con un coste idéntico o menor sin necesidad de tender cables y conexiones por el stand del expositor. Si el expositor desea tender cables que tengan que atravesar pasillos de tránsito o stands ajenos, deberá solicitar previamente una autorización a MMG. Los cables tendidos no deberán suponer ningún peligro para el tránsito. Los gastos irán a cargo del expositor. Siempre que no se haya establecido un precio fijo para el consumo de electricidad, se facturará al expositor la cantidad de kWh registrada por el contador a los precios indicados en el Manual del Expositor. Por razones de seguridad, Messe München se reserva el derecho de cortar el suministro de corriente eléctrica a los expositores una vez finalizado el acto ferial.

5.3.2. Instalación en los stands

Las instalaciones eléctricas en el interior de los stands podrán ser efectuadas por personal especializado del expositor o por servicios técnicos autorizados según las normas VDE (VDE = Asociación Electrotécnica Alemana) y la normativa de la UE vigente y de acuerdo con el estado actual de la técnica. La instalación eléctrica del interior del stand también podrá ser realizada por MMG, o por uno de sus contratistas, si el expositor encarga dicho servicio. Se prohíben todas aquellas conexiones, máquinas y aparatos que no estén autorizados o que no cumplan la normativa o cuyo consumo sea superior al notificado. MMG podrá retirarlos del stand y guardarlos por cuenta y riesgo del expositor.

5.3.3. Instrucciones de montaje y servicio

La instalación eléctrica deberá efectuarse cumpliendo en todo momento las normas de seguridad de la VDE. En particular, deberán observarse las normas VDE 0100, 0108, 0128 y la norma IEC 60364-7-711. La proporción de interferencias en la red, tanto de alta como de baja frecuencia, no podrá superar los valores indicados en las normas VDE 0160 y VDE 0838 (EN 50 006) y EN 61 000-2-4. Los elementos conductivos deberán incluirse en las medidas de protección para casos de contacto indirecto (toma de tierra del stand). Deberán cumplirse las normas contenidas en la "Instalaciones eléctricas en stands feriales" (Electrical Installation on Exhibition Stands). Esta hoja se encuentran en el Manual del Expositor. Todas las instalaciones eléctricas de los stands serán revisadas e inspeccionadas por un perito de acuerdo con las normas del recinto ferial de Múnich. La recepción de la instalación se lleva a cabo por mediación de MMG.

5.3.4. Medidas de seguridad

Como medida adicional de seguridad, todos los aparatos eléctricos que sean fuentes de calor o se calienten durante el funcionamiento (cocinas eléctricas, focos, transformadores, etc.) deberán ir montados en un soporte no inflamable, termorresistente y que no contenga amianto, y ser suficientemente vigilados durante su utilización. En función del calor desprendido, el aparato deberá guardar una distancia suficiente con los materiales combustibles.

Los elementos de alumbrado no deberán montarse sobre objetos de decoración, o similares, inflamables.

5.3.5. Iluminación de seguridad

Los stands en los que la iluminación de seguridad general es ineficaz debido a las particularidades de su construcción, precisan de una iluminación de seguridad propia según la norma VDE 0108. Dicha iluminación se colocará de tal manera que quede garantizada una orientación segura hacia las vías de evacuación generales.

5.4. Instalaciones de suministro de agua y de evacuación de aguas residuales

5.4.1. Conexiones

Únicamente MMG o la empresa contratada por ésta pueden realizar la instalación de suministro de agua y de evacuación de aguas residuales entre los stands y las tomas de agua y de desagüe. La instalación de suministro de agua y de evacuación de aguas residuales comprende la toma principal de agua (acometidas de entrada y de salida), con la correspondiente canalización de entrada y salida, y, dado el caso, el contador de agua. El expositor no podrá proveerse de agua para su stand a través de personas que no hayan sido autorizadas para ello por MMG. En particular, no está permitido que el expositor obtenga agua de los stands vecinos. El expositor no está tampoco autorizado a suministrar a terceros el agua que le facilita MMG en el recinto ferial, salvo a sus coexpositores. En particular, no se permite al expositor suministrar a los stands vecinos el agua que le facilita MMG. El pedido de los servicios (impresos en el Manual del Expositor) deberá ir acompañado de un plano en el que se indicará la ubicación deseada para las conexiones. El expositor se ocupará de que la instalación de suministro de agua y de evacuación de aguas residuales tenga la capacidad suficiente para que todos los equipos consumidores de agua del stand puedan funcionar a la vez. Si MMG constata que la instalación de suministro de agua y de evacuación de aguas residuales encargadas por el expositor no garantiza el funcionamiento simultáneo de todos los consumidores de agua de su stand, MMG tendrá derecho a modificar la instalación de suministro de agua y de evacuación de aguas residuales por cuenta del expositor aunque éste no lo haya solicitado. En los pabellones, la instalación de los conductos de suministro de agua y de evacuación de aguas residuales se realizará en lo posible en los canales de conducción, aunque podrá ser de superficie si la ubicación del punto de conexión lo exige. En principio, se pueden realizar las instalaciones de suministro de agua y de evacuación de aguas residuales en las zonas al aire libre, con tuberías en superficie o bajo el pavimento. En casos excepcionales puede que no sea posible realizar la instalación solicitada o que resulte más cara por problemas de ubicación. MMG podrá hacer pasar a través del stand del expositor conexiones y tuberías de suministro de agua y de evacuación de aguas residuales destinadas a stands vecinos, salvo que MMG pueda realizar la conexión para el suministro de agua y evacuación de aguas residuales del stand vecino con un coste idéntico o menor sin necesidad de hacer pasar conductos y conexiones por el stand del expositor. Si el expositor desea instalar tuberías que tengan que atravesar pasillos de tránsito u otros stands ajenos, deberá solicitar previamente una autorización a MMG. Las tuberías no deberán suponer ningún peligro para el tránsito. Los gastos irán a cargo del expositor. Siempre que no se haya establecido un precio fijo para el consumo de agua, se facturará al expositor la cantidad de agua registrada por el contador a los precios indicados en el Manual del Expositor. Las aguas residuales contaminadas con productos químicos no podrán ser evacuadas a través de la red de canalización (véase también el punto 6.2.1.). Por razones de seguridad, Messe München se reserva el derecho de cortar el suministro de agua a los expositores una vez finalizado el acto ferial.

5.4.2. Instalación en los stands

Las instalaciones sanitarias (instalaciones de suministro de agua y de evacuación de aguas residuales) en el interior de los stands podrán ser realizadas por personal especializado del expositor o por servicios técnicos autorizados según la normativa vigente en Alemania y en la UE y de acuerdo con el estado actual de la técnica. Las instalaciones sanitarias en el interior de los stands podrán también ser realizadas por MMG, o por uno de sus contratistas, si el expositor encarga dicho servicio. Encaso de que la instalación sanitaria en el interior de los stands, incluida la conexión de consumidores de agua (aparatos con conexión para el suministro o la evacuación de agua, como fregaderos), no sea realizada por MMG o uno de sus contratistas, el expositor informará oportunamente a MMG, antes del inicio de los trabajos de instalación y como mínimo 14 días antes de empezar las tareas de montaje, del nombre de las empresas o del personal encargados de realizar dicha instalación. En caso de que la información no se comunique a tiempo a MMG, ésta conectará los aparatos consumidores por cuenta del expositor, que deberá abonar el precio que esté vigente en el momento de celebración del acto ferial. Se prohíben todas aquellas conexiones, máquinas y aparatos que no estén autorizados o que no cumplan la normativa o cuyo consumo sea superior al notificado. MMG podrá retirarlos del stand y guardarlos por cuenta y riesgo del expositor. Por razones de seguridad, no se conectarán a la red de distribución de agua los lavavajillas sin bomba incorporada de desagüe cuando no haya suficiente pendiente de desagüe. Se deberá indicar al Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG la conexión de refrigeradores con circuito abierto de refrigeración. El consumo de agua medido por los contadores de agua se cobrará a los precios indicados en el Manual del Expositor. MMG se reserva el derecho de prohibir el uso de refrigeradores con circuito abierto de refrigeración.

5.5. Instalación de aire a presión

5.5.1. Conexiones

Se dispone de sistema de suministro de aire a presión para stands situados dentro de los pabellones o en el recinto al aire libre. Por regla general, el suministro se realiza mediante la conexión a una estación de compresores. MMG se reserva el derecho de instalar un compresor para el suministro de aire a presión en el stand, por ejemplo cuando se requiera una cantidad reducida de aire a presión. Si el expositor desea utilizar un compresor propio deberá informar de ello al Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG como mínimo 4 semanas antes del primer día de montaje de la feria. El expositor no podrá proveerse de aire a presión para su stand a través de personas que no hayan sido autorizadas para ello por MMG. En particular, no está permitido que el expositor se abastezca de aire a presión de los stands vecinos. El expositor no está tampoco autorizado a suministrar el aire a presión que le facilita MMG en el recinto ferial a terceros, salvo a sus coexpositores. En particular, no se permite al expositor suministrar a los stands vecinos el aire a presión que le suministra MMG. Únicamente MMG o las empresas contratadas por ésta pueden conectar los stands a la red ferial de suministro de aire a presión. La instalación de aire a presión comprende la toma principal de aire a presión con los correspondientes conductos. El expositor se ocupará de que la instalación de aire a presión tenga la capacidad suficiente para que todos los equipos consumidores de aire a presión del stand puedan funcionar a la vez. Si MMG constata que la instalación de aire a presión encargada por el expositor no garantiza el funcionamiento simultáneo de todos los consumidores de aire a presión de su stand, tendrá derecho a modificar la instalación de aire a presión por cuenta del expositor aunque éste no lo haya solicitado. La instalación de los conductos se realizará en lo posible en los canales de conducción, aunque si la ubicación del punto de conexión lo exige, la instalación podrá ser de superficie. MMG podrá pasar a través del stand del expositor conductos y conexiones de aire a presión destinados al suministro de stands vecinos, salvo que MMG pueda realizar la instalación de aire a presión del stand vecino con un coste igual o inferior sin pasar por el stand del expositor. Si el expositor desea instalar conductos que deban atravesar pasillos de tránsito o stands ajenos, deberá solicitar previamente una autorización a MMG. Los conductos no deberán suponer ningún peligro para el tránsito. Los gastos irán a cargo del expositor. El encargo de los servicios (impresos en el Manual del Expositor) deberá ir acompañado de un plano de planta en el que se indicará la ubicación de las conexiones. Por razones de seguridad, Messe München se reserva el derecho de cortar el suministro de aire a presión a los expositores una vez finalizado el acto ferial.

5.5.2. Instalación en los stands

Las instalaciones de aire a presión en el interior de los stands pueden ser realizadas por personal especializado del expositor o por servicios técnicos autorizados según lo dispuesto en la normativa vigente en Alemania y en la UE y de acuerdo con el estado actual de la técnica. La instalación de aire a presión en el interior del stand podrá también ser realizada por MMG o por uno de sus contratistas si el expositor encarga dicho servicio. En caso de que la instalación de aire a presión en el interior de los stands, incluida la conexión de consumidores de aire a presión (aparatos con conexión de gas), no sea realizada por MMG o uno de sus contratistas, el expositor informará oportunamente a MMG, antes del inicio de los trabajos de instalación y como mínimo 14 días antes de empezar las tareas de montaje, del nombre de las empresas o del personal encargados de realizar dicha instalación. En caso de que la información no se comunique a tiempo a MMG, ésta conectará los aparatos consumidores por cuenta del expositor, que deberá abonar el precio que esté vigente en el momento de la celebración del acto ferial. Se prohíben todas aquellas conexiones, máquinas y aparatos que no estén autorizados o que no cumplan la normativa o cuyo consumo sea superior al notificado. MMG podrá retirarlos del stand y guardarlos por cuenta y riesgo del expositor.

5.5a Instalación de gas

5.5a.1. Conexiones

Únicamente MMG o la empresa contratada por ésta pueden realizar la instalación de gas entre los stands y la acometida de gas. La instalación de gas comprende la conexión principal de gas, con los correspondientes conductos, la llave de paso esférica y, dado el caso, el contador. El expositor no podrá proveerse de gas para su stand a través de personas que no hayan sido autorizadas para ello por MMG. En particular, no está permitido que el expositor se abastezca de gas de los stands vecinos. El expositor no está tampoco autorizado a suministrar el gas que le facilita MMG en el recinto ferial a terceros, salvo a sus coexpositores. En particular, no se permite al expositor suministrar a los stands vecinos el gas que le facilita MMG. El encargo de los servicios (impresos en el Manual del Expositor y a petición en el Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG) deberá ir acompañado de los planos de las conexiones en los que se indicará la ubicación deseada de las conexiones. El expositor se ocupará de que la instalación de gas tenga la capacidad suficiente para que todos los equipos consumidores de gas del stand puedan funcionar a la vez. Si MMG constata que la instalación de gas encargada por el expositor no garantiza el funcionamiento simultáneo de todos los consumidores de gas de su stand, MMG tendrá derecho a modificar la instalación de gas por cuenta del expositor aunque éste no lo haya solicitado. En los pabellones, los conductos de gas se instalarán en lo posible en los canales de conducción, aunque si la ubicación del

punto de conexión lo exige, la instalación podrá ser eventualmente de superficie. Dependiendo de la posición de la superficie del stand, puede darse el caso de que no sea posible realizar la instalación solicitada o de que conlleve costes adicionales. MMG podrá hacer pasar a través del stand del expositor conductos y conexiones de gas destinados al suministro de gas de stands vecinos, salvo que MMG pueda realizar la instalación de gas del stand vecino con un coste igual o menor sin pasar por el stand del expositor. Si el expositor desea instalar conductos que deban atravesar pasillos de tránsito o stands ajenos, deberá solicitar previamente una autorización a MMG. Los conductos no deberán suponer ningún peligro para el tránsito. Los gastos irán a cargo del expositor. Siempre que no se haya establecido un precio fijo para el consumo de gas, se facturará al expositor la cantidad de m³ registrada por el contador al precio indicado en el Manual del Expositor. No se permite el uso de gas para iluminación/calefacción (por ej. paneles radiantes) como elementos de la estructura de los stands. En principio, los objetos de exposición no están sujetos a esta norma. Todos los quemadores deberán estar equipados con reductores de llama o encendedores automáticos.

El expositor será el responsable de que se cumpla la normativa de seguridad correspondiente. En particular, deberán cumplirse las disposiciones técnicas de DVWG, TÜV, del Departamento contra Incendios de Múnich (Branddirektion München) y de las empresas municipales de Múnich (Stadtwerke München). Por razones de seguridad, Messe München se reserva el derecho de cortar el suministro de gas a los expositores una vez finalizado el acto ferial.

5.5a.2. Instalación en los stands

Las instalaciones de gas en el interior de los stands pueden ser realizadas por personal especializado del expositor o por servicios técnicos autorizados según la normativa vigente en Alemania y en la UE y de acuerdo con el estado actual de la técnica. La instalación de gas en el interior del stand podrá también ser realizada por MMG o por uno de sus contratistas si el expositor encarga dicho servicio. En caso de que la instalación de gas de los stands, incluida la conexión de consumidores de gas (aparatos con conexión de gas), no sea realizada por MMG o uno de sus contratistas, el expositor informará oportunamente a MMG, antes del inicio de los trabajos de instalación y como mínimo 14 días antes de empezar el montaje, del nombre de las empresas o del personal especializado encargados de realizar dicha instalación. En caso de que la información no se comunique a tiempo a MMG, ésta conectará los aparatos consumidores por cuenta del expositor, que deberá abonar el precio que esté vigente en el momento de la celebración del acto ferial. Se prohíben todas aquellas conexiones, máquinas y aparatos que no estén autorizados o que no cumplan la normativa o cuyo consumo sea superior al notificado. MMG podrá retirarlos del stand y guardarlos por cuenta y riesgo del expositor.

5.5b Servicios de información y comunicación

Únicamente MMG se encargará de preparar todas las conexiones alámbricas necesarias para los servicios de información y comunicación. El encargo de los servicios (impreso en el Manual del Expositor) deberá ir acompañado de los planos de conexiones que indiquen la ubicación deseada de las conexiones.

5.6. Maquinaria, recipientes a presión, sistemas de escape

5.6.1. Ruido de máquinas

La utilización de máquinas y equipos que generen ruidos requiere la autorización previa por escrito de MMG. Su utilización no deberá molestar al resto de participantes en la feria, congrega a grupos de visitantes que obstaculicen los pasillos, ni superar el volumen de la megafonía del pabellón. Las máquinas y aparatos ruidosos sólo podrán funcionar durante cortos intervalos de tiempo y con la duración y frecuencia justas requeridas para la demostración. El volumen acústico máximo permitido en el borde del stand es de 70 dB (A). MMG está en su derecho de restringir o incluso prohibir, aunque previamente se haya concedido autorización, aquellas demostraciones que generen ruido o molestias visuales o bien que, por otros motivos, perjudiquen seriamente el transcurso de la feria o a sus participantes. En caso de que una feria, exposición u otro tipo de acto no haya sido organizado por MMG, el respectivo organizador podrá ejercer los derechos de MMG descritos anteriormente.

5.6.2. Seguridad en aparatos y productos

El expositor estará obligado a exponer únicamente máquinas, equipos y productos que cumplan la GPSG (Ley Alemana de Seguridad de Equipos y Productos) y las regulaciones dispuestas a partir de esa ley (GPSGV), a través de las cuales se aplican las correspondientes directivas de la UE (como la Directiva sobre maquinaria, Directiva sobre baja tensión y Directiva sobre equipos de protección individual). Las máquinas sujetas a la Directiva sobre maquinaria (Maschinenrichtlinie) deberán ir provistas de la identificación CE e ir acompañadas de una declaración de conformidad CE o una declaración del fabricante, así como de sus instrucciones de uso. Los equipos eléctricos sujetos a la Directiva sobre baja tensión (Niederspannungsrichtlinie) deberán ir provistos de la identificación CE. Los equipos de protección individual sujetos a la Directiva sobre equipos de protección individual (PSA-Richtlinie) deberán ir provistos de la identificación CE e ir acompañados del folleto de información del fabricante. Quedan excluidos de esta regulación los artículos expuestos destinados a la exportación fuera del Espacio Económico Europeo (EEE). El expositor faculta a MMG, en coordinación con las autoridades competentes, para declarar públicamente y en su nombre que aún no ha concluido el procedimiento de evaluación de conformidad respecto a los artículos expuestos que carecen de la prescripta identificación CE, que dichos artículos aún no están conformes con las exigencias formales y de seguridad de la normativa correspondiente, y que no podrán ponerse en circulación ni adquirirse en la UE ni en el EEE hasta que no se ajusten a dicha normativa. Requerimiento de las autoridades competentes, el expositor deberá colocar en los artículos expuestos que carezcan de la prescrita identificación CE, un “rótulo ferial” que indique claramente que dichos artículos no cumplen las exigencias de la GPSG y que no podrán adquirirse en los países del Espacio Económico Europeo hasta que no se ajusten a la correspondiente normativa. Durante las demostraciones, el personal del stand deberá tomar las medidas necesarias para garantizar la seguridad de las personas. El personal del stand se responsabilizará también de evitar la conexión no autorizada de equipos.

5.6.2.1. Dispositivos de seguridad

Las diferentes partes de máquinas y equipos sólo podrán ponerse en funcionamiento si disponen de todos los dispositivos de seguridad. Los dispositivos de seguridad normales pueden sustituirse por una cubierta de vidrio / material transparente adecuado. Si los equipos no se van a poner en funcionamiento, los dispositivos de seguridad podrán desmontarse para que los visitantes puedan apreciar mejor el tipo y ejecución de los elementos cubiertos. En ese caso, los dispositivos de seguridad deberán encontrarse visibles junto a la máquina.

5.6.2.2. Procedimiento de inspección

Los medios de trabajo técnicos expuestos serán inspeccionados por el organismo de supervisión competente (Gewerbeaufsichtsamt – Servicio de inspección industrial), eventualmente junto con las comisiones técnicas de las mutuas profesionales competentes, para comprobar sus características en razón de la seguridad y protección contra accidentes, y que cumplen con todos los requisitos de seguridad. Con el fin de poder comprobar la validez de la identificación CE, es necesario que el expositor tenga a disposición en el stand la declaración de conformidad CE para su presentación a los servicios de inspección. En caso de duda, los expositores deberán ponerse en contacto con el organismo competente antes del inicio de la feria.

5.6.2.3. Prohibición de uso

Asimismo, MMG estará en su derecho de prohibir en cualquier momento el uso de máquinas, aparatos o equipos cuyo funcionamiento, en su opinión, represente un riesgo para la seguridad de personas y bienes.

5.6.3. Recipientes a presión

5.6.3.1. Certificado de recepción

Los recipientes a presión sólo podrán utilizarse en el stand si ha sido realizada la inspección/recepción exigida según lo dispuesto en la normativa sobre seguridad operativa (Betriebssicherheitsverordnung). Los justificantes de la inspección (certificados e informes) deberán guardarse junto al recipiente a presión, en el lugar de la exposición, y deberán presentarse al organismo de inspección competente si así lo exige.

5.6.3.2. Inspección

No es suficiente con presentar el certificado de comprobación de características y presión hidráulica o un certificado similar de comprobación de recipientes a presión de cualquier tipo. Podrá solicitarse al Servicio de inspección técnica que someta a un examen de recepción en el stand a todos los recipientes a presión que lo requieran, hasta un día antes de la inauguración de la feria, siempre que se haya solicitado como mínimo con cuatro semanas de antelación, que se presente el certificado de comprobación de características y presión hidráulica y que esté presente un operario.

5.6.3.3. Equipos de alquiler

También se aplicarán las disposiciones mencionadas anteriormente a los equipos de alquiler. En particular, deberán guardarse los justificantes de la inspección (5.6.3.1.) en el lugar de la exposición junto al recipiente a presión, y deberán presentarse al organismo de inspección competente si así lo exige.

5.6.3.4. Vigilancia

Los certificados de recepción requeridos deberán guardarse en el stand durante la celebración del acto ferial para poder facilitarlos al Servicio de inspección industrial (Gewerbeaufsichtsamt).

5.6.4. Vapores y gases de escape

Los vapores y gases combustibles, perjudiciales para la salud o que molesten a los participantes emitidos por los artículos expuestos y por los equipos, no podrán ser conducidos al interior de los pabellones. Deberán ser conducidos al exterior mediante las canalizaciones adecuadas conforme a la Ley de protección de inmisiones alemana (Bundesimmissionsschutzgesetz) en su versión vigente.

5.6.5. Sistemas de escape

Todos los vapores y gases combustibles, perjudiciales para la salud o que molesten a los participantes, deberán canalizarse mediante conductos para gases de escape. Únicamente MMG o una empresa contratada por ella podrán instalar las salidas de gases. Los encargos de los servicios (impresos en el Manual del Expositor o a petición en el Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG) deberán ir acompañados de un plano de planta en el que se indicará la ubicación deseada de las salidas de gases.

5.7. Utilización de gases comprimidos, gases licuados y líquidos combustibles

5.7.1. Equipos de gas comprimido y gas licuado

Las instalaciones de gas licuado están en principio prohibidas y requerirán en cada caso específico la aprobación del Departamento contra Incendios de Múnich (Branddirektion München). En principio sólo podrá disponerse en el stand ferial de la cantidad justa de gases industriales para cubrir las necesidades del día.

5.7.1.1. Autorización de uso de botellas de gas comprimido

Para utilizar gas licuado u otros gases combustibles, contenidos en botellas de gas comprimido, en la presentación de objetos de exposición, debe contarse previamente con una autorización por escrito, como consta en el correspondiente impreso del Manual del Expositor. En virtud de la normativa de prevención de accidentes, las botellas de gas comprimido deberán protegerse contra impactos, caídas, calentamiento y utilización por personas no autorizadas. Las botellas de gas comprimido deben almacenarse en posición vertical.

5.7.1.2. Utilización de gas licuado

La utilización de gas licuado está en principio prohibida y requerirá en cada caso específico la aprobación del Departamento contra Incendios de Múnich (Branddirektion München) (véase punto 5.7.1 Equipos de gas comprimido y gas licuado). Únicamente si no es posible emplear ninguna instalación eléctrica o de gas natural, podrá autorizarse en casos específicos una instalación de gas licuado bajo las condiciones siguientes: •La ubicación de la instalación se acordará con el Departamento contra Incendios de Múnich (Branddirektion München) •La cantidad máxima autorizada de gas licuado en el stand será de 11 kg •La calidad y estado debidos, la ubicación y la estanqueidad serán verificados y certificados (TRF 9.1 y 9.3) por un perito •Deberán observarse las Regulaciones técnicas para gases líquidos (TRF)

5.7.1.3. Instalación y mantenimiento

En la instalación y mantenimiento de equipos de gas licuado, deberán observarse las “Regulaciones técnicas para gases líquidos” TRF 88 (Ed.: DVGW – Asociación Alemana de Agua y Gas – y DVFG – Asociación Alemana de Gases Licuados –), y las “Directrices para la utilización de gas licuado” ZH 1 /455 (Ed.: Hauptverband der gewerblichen Berufsgenossenschaften – Federación de Asociaciones Industriales Profesionales –).

5.7.2. Líquidos combustibles

5.7.2.1. Almacenamiento y utilización

Se prohíbe el almacenamiento y la utilización de líquidos combustibles (véase la versión vigente del BetrSichV / Normativa sobre seguridad operativa) en los pabellones de la feria y en todo el recinto ferial sin una autorización por escrito. Sólo podrá concederse el permiso de almacenar y utilizar líquidos combustibles para el funcionamiento o demostración de objetos expuestos. Puede obtenerse más información consultando el impreso “Notificación sobre medidas de prevención de incendios” (Application for Preventive Fire Protection Measures) del Manual del Expositor.

5.7.2.2. Cantidad de consumo

El almacenamiento de la cantidad necesaria requiere en cada caso específico la autorización previa del Departamento contra incendios (Branddirektion) y deberá notificarse a Messe München GmbH como mínimo 2 semanas antes del comienzo del acto ferial mediante el impreso “Notificación sobre medidas de prevención de incendios” (Application for Preventive Fire Protection Measures). El peso máximo de relleno de las botellas de líquido combustible para poner en funcionamiento los objetos expuestos o realizar demostraciones de los mismos, será de 11 kg. Si se necesitan varias botellas, su peso de relleno no deberá superar en conjunto los 11 kg. En el stand se dispondrá de un extintor autorizado y apto para fuego de tipo C según DIN 14406 ó EN3.

5.7.2.3. Botellas de reserva

La cantidad destinada al consumo de cada día deberá almacenarse con claridad en recipientes cerrados y a prueba de rotura. Debe evitarse que las personas no autorizadas puedan acceder a las botellas. Los recipientes de reserva deberán almacenarse en recipientes de recogida no inflamables.

5.7.2.4. Almacén

Queda terminantemente prohibido fumar en el almacén. Deben colocarse las señales de prohibición correspondientes. Es necesario disponer de extintores manuales adecuados. Sólo se posibilitará el acceso a personas autorizadas.

5.7.2.5. Condiciones de funcionamiento

Los equipos que funcionen o deban presentarse con ayuda de líquidos combustibles, deberán ir provistos de recipientes de recogida no inflamables en las bocas de entrada, así como en todas aquellas partes donde pueda derramarse líquido. El líquido combustible derramado deberá retirarse inmediatamente del recipiente y eliminarse de forma segura, puesto que supone un grave peligro de incendio o explosión.

5.7.2.6. Llenado con líquido combustible

El llenado con líquido combustible es una operación de alto riesgo, por lo que deberá realizarse con mucho cuidado y precaución.

5.7.2.7. Recipientes vacíos

Los recipientes vacíos que hayan contenido líquidos combustibles no podrán almacenarse ni guardarse en el stand ni dentro del pabellón. En los equipos y aparatos con los que no se realice ninguna demostración sólo se permiten botellas vacías. Éstas deberán señalizarse claramente como tales.

5.8. Amianto y otras sustancias peligrosas

Se prohíbe el uso de materiales de construcción o productos que contengan amianto, además del uso de otras sustancias peligrosas. Deberá observarse la Ley de protección contra sustancias peligrosas (Chem. Gesetz) y el Reglamento de prohibición de sustancias químicas (Chem. VerbotsV), además del Reglamento de sustancias peligrosas (Gef. StoffV) en sus respectivas versiones vigentes.

5.9. Proyecciones de películas, diapositivas, retransmisiones de televisión y otras presentaciones

Las proyecciones y la publicidad acústica requieren la previa autorización de MMG y, en todo caso, se harán sin ocasionar molestias al resto de expositores. El volumen acústico máximo permitido en el borde del stand es de 70 dB (A). MMG está en su derecho de restringir o incluso prohibir, aunque previamente se haya concedido autorización, aquellas proyecciones que generen ruido o molestias visuales o bien que, por otros motivos, afecten o perjudiquen seriamente el transcurso del acto ferial o a sus participantes. Debe cumplirse la normativa legal. No está permitido hacer fuego ni realizar acciones que puedan provocarlo y se requerirá en cada caso específico la aprobación del Departamento contra Incendios (Branddirektion). Las salas para espectadores, de reuniones y otras salas con público con un aforo superior a 100 personas precisan una autorización especial. Las salas para espectadores, de reuniones y otras salas con público deberán disponer de al menos dos salidas directas a los pasillos de los pabellones. Dichas salidas deberán estar a la mayor distancia posible una de la otra. En caso de disponer de filas de sillas, o de mesas y sillas, sus pasillos y salidas deberán estar dispuestos de tal manera que cuenten con una anchura de al menos 1,00 m por cada 150 personas para casos de emergencia. En salas con butacas fijas, los pasos entre butacas deberán tener una anchura mínima de 90 cm, los pasillos una anchura de al menos 2,00 m, y las demás vías de evacuación una anchura de al menos 1,10 m. Si la sala dispone de más de 100 asientos, será necesario un plano aparte (plano de la disposición de los asientos a escala 1:100) que refleje el número total de asientos e indique el número total de personas en cada una de las vías de evacuación. La notificación deberá realizarse con el impreso “Notificación sobre medidas de prevención de incendios” (Application for Preventive Fire Protection Measures) del Manual del Expositor. Las salidas de las salas de proyección deberán disponer de una iluminación suficiente cuando las salas se encuentren a oscuras (señalización según DIN 4844 ó BGV A8). El

extremo inferior de las cortinas situadas en las salidas deberá encontrarse a 10 cm del suelo y sus asideros en los bordes deberán disponer de una franja blanca visible de 2cm de ancho. Advertencia: Próximamente entrará en vigor en Baviera el nuevo reglamento para locales de pública concurrencia (VStättV), que podría diferir de las normas mencionadas. El reglamento válido será entonces el nuevo (VStättV).

5.10. Protección contra la radiación

5.10.1. Materias radiactivas

Es necesario disponer de una autorización y de la aprobación de MMG para manipular materias radiactivas. La autorización se atenderá a las normas de protección contra la radiación (Strahlenschutzverordnung, en su versión vigente), se solicitará al organismo competente y se presentará a MMG como mínimo 6 semanas antes del inicio de la feria. Si ya se dispone de una autorización, deberá demostrarse que ésta contempla el tipo de manipulación que se desea realizar de las materias radiactivas en el recinto ferial. Puede obtenerse más información consultando el impreso "Notificación sobre medidas de prevención de incendios" (Application for Preventive Fire Protection Measures) del Manual del Expositor.

5.10.2. Equipos de rayos X y de radiación perturbadora

Es necesario disponer de una autorización y de la aprobación de MMG para utilizar equipos de rayos X y de radiación perturbadora. Deberá observarse el reglamento sobre protección contra daños provocados por rayos X (RöV, en su versión vigente). Es obligatorio disponer de una autorización o presentar una notificación según los art. §§ 3,4, 5 y 8 del RöV, antes de poner en funcionamiento un equipo de rayos X o de radiación perturbadora. El organismo competente en la ciudad ferial de Múnich es el Servicio Estatal de Inspección Industrial de Munich (Staatliches Gewerbeaufsichtsamt München), al que se hará entrega de la correspondiente solicitud o notificación. La notificación deberá efectuarse mediante el impreso "Registro de equipos láser y rayos X" (Registration of Laser and X-Ray Equipment) del Manual del Expositor.

5.10.3. Equipos láser

Es necesario disponer de una autorización y de la aprobación de MMG para utilizar equipos láser. La utilización de equipos láser deberá notificarse a la autoridad competente en virtud de las normas BGVB 2. La notificación deberá efectuarse mediante el impreso "Registro de equipos láser y rayos X" (Registration of Laser and X-Ray Equipment) del Manual del Expositor. Un perito emitirá un dictamen sobre el funcionamiento del láser. Los equipos láser sólo podrán ponerse en funcionamiento si se cumplen todas las condiciones establecidas por el perito.

5.10.4. Aparatos de alta frecuencia, instalaciones de radio, campos electromagnéticos

Es necesario disponer de una autorización y de la aprobación de MMG para utilizar equipos de alta frecuencia, instalaciones de radio y campos electromagnéticos. Sólo se permite la utilización de aparatos de alta frecuencia e instalaciones de radio si cumplen la Ley de sistemas de telecomunicaciones (Gesetz über Fernmeldeanlagen) y la Ley de compatibilidad electromagnética de equipos (EMVG) alemanas en su versión vigente. Sólo podrán utilizarse sistemas buscapersonas, micrófonos tipo Mikroport, sistemas de intercomunicación y sistemas de radiocontrol remoto con el permiso de la Autoridad Reguladora de Telecomunicaciones y Correos de Alemania (RegTP). Deberá presentarse oportunamente a MMG una copia de la autorización del organismo regulador antes del acto ferial. Asimismo, sólo se autoriza la utilización de aparatos de alta frecuencia e instalaciones de radio si se acredita una separación de frecuencias suficiente con las frecuencias/aplicaciones utilizadas en el recinto ferial. Deberá presentarse el justificante a MMG. Puede solicitarse al Departamento Técnico de Servicios al Expositor de MMG más información sobre las frecuencias/aplicaciones utilizadas en el recinto ferial.

5.11. Grúas, carretillas elevadoras, objetos de exposición, envases y embalajes, envíos de mercancías

Las agencias de transportes contratadas por MMG, que en lo sucesivo se denominarán "transportistas de la feria", se encargarán en exclusiva del transporte en el recinto ferial, por ejemplo del transporte de objetos de exposición, de superestructuras, etc. a los stands, así como de la entrega de posibles medios auxiliares (carretillas elevadoras, grúas) y del despacho aduanero para la importación temporal o definitiva. Únicamente se podrá comisionar a los transportistas de la feria para cualquier servicio de transporte dentro del recinto ferial. MMG no se hace responsable de los riesgos derivados del ejercicio de dicha actividad por parte de los transportistas de la feria. Se prohíbe el almacenamiento de cualquier tipo de envase vacío reutilizable dentro de los stands. No se autoriza a los expositores a consignar a MMG como destinataria de mercancías (objetos de exposición, material de montaje del stand, material informativo y similares) u otros envíos que no vayan destinados a MMG, sino a expositores o a terceras personas. MMG tiene el derecho, pero no la obligación, de recibir y almacenar dicha mercancía o de ordenar al correspondiente transportista de la feria que la almacene, especialmente si se trata de objetos de exposición y envases o embalajes, por cuenta y riesgo del expositor, que deberá abonar todos los gastos en que se incurra. No podrán formalizarse reclamaciones contra MMG porque ésta no haya comprobado la corrección y completación de la mercancía al aceptarla, no haya comprobado las facturas de flete y transporte o no haya almacenado o custodiado la mercancía debidamente.

5.12. Reproducciones musicales

Para realizar cualquier tipo de reproducción musical, será preciso disponer de la autorización de GEMA (Sociedad para los derechos de ejecución musical y reproducción mecánica) de conformidad con lo estipulado por la Ley alemana de propiedad intelectual (Urheberrechtsgesetz) en su versión vigente. Puede solicitarse la autorización de la GEMA mediante el impreso "GEMA / Música en ferias y exposiciones" (GEMA/Usage of Music during Trade Fairs and Exhibitions) del Manual del Expositor.

La GEMA podrá reclamar una indemnización por daños y perjuicios en caso de que se reproduzca música sin que haya sido comunicado (art. 97 de la Ley alemana de propiedad intelectual).

5.13. Grifos dispensadores de bebidas

La instalación de equipos dispensadores de bebidas en el stand está sujeta al cumplimiento de la normativa legal vigente y, en particular, de las TRSK (Reglas técnicas para instalaciones dispensadoras de bebidas) 400 no 3.3.1 y 3.3.2 y las BetrSichV (Normativa sobre seguridad operativa) en sus respectivas versiones vigentes. Para más información, consulte el impreso "Registro de equipos dispensadores de bebidas / Notificación sobre la intención de servir comidas y bebidas" (Registration of Beverage Dispensing Equipment/Notification of Intention to Serve Food and Beverages) del Manual del Expositor.

5.14. Control de productos alimenticios

Deberán observarse las disposiciones legales, en particular la Normativa sobre higiene y alimentos (Lebensmittel-Hygiene-Verordnung), en sus versiones vigentes, si se entregan alimentos o bebidas para su consumo in situ o si se venden in situ comidas o bebidas. Encaso de fabricación o puesta en circulación profesional o comercial de alimentos, el expositor deberá observar la Ley alemana de protección contra infecciones (Infektionsschutzgesetz). Corresponde al expositor informarse de las normativas pertinentes, incluidas las de las autoridades de la seguridad locales, y cumplirlas. Para más información, consulte el impreso "Registro de equipos dispensadores de bebidas / Notificación sobre la intención de servir comidas y bebidas" (Registration of Beverage Dispensing Equipment/Notification of Intention to Serve Food and Beverages) del Manual del Expositor.

5.15 Molestias causadas por el material de exposición

Los artículos de exposición que por su aspecto, olor, ruidos, vibraciones u otras características similares puedan suponer una molestia seria para la marcha de la feria y, en particular, puedan poner en peligro o perjudicar a los participantes del acto ferial o a objetos de terceros se retirarán inmediatamente a requerimiento de MMG. Esta obligación prevalece incluso en el caso de que el expositor ya hubiese advertido de dichas características al realizar la inscripción de los artículos y de que ya hubiese obtenido el permiso correspondiente. Si el expositor no cumple de inmediato con su obligación de retirar los artículos de exposición, MMG tendrá derecho de retirar, por cuenta y riesgo del expositor, los artículos correspondientes o de cerrar su stand sin que por ello asistan al expositor derechos de reclamación frente a MMG o frente a "Correspondiente entidad organizadora. MMG determinará el momento en que debe desmontarse el stand cerrado. En caso de que una feria, exposición u otro tipo de acto no haya sido organizado por MMG, el respectivo organizador podrá ejercer los derechos de MMG descritos anteriormente.

6. Protección del medio ambiente MMG es una empresa comprometida con la protección del medio ambiente. El expositor está obligado a garantizar el cumplimiento, también por parte de sus contratistas y comisionados, de todas las disposiciones y normativas vigentes relativas a la protección del medio ambiente. Dentro del recinto ferial se utilizarán, en la medida de lo posible, productos y materiales que se caractericen por su larga vida útil, su facilidad de reparación y sus posibilidades de reciclaje o reutilización, que – en comparación con otros productos o materiales – generen menos residuos o residuos de más fácil eliminación, o que estén fabricados con materiales reciclados o residuos. Se debe prestar atención a no utilizar vajillas desechables al servir comidas y bebidas. Las bebidas deberán suministrarse en la medida de lo posible en envases retornables. Si en casos aislados se utilizaran vajillas desechables, éstas deberán ser de materiales que se descompongan sin perjudicar a las aguas subterráneas o que se puedan quemar en incineradoras de basuras sin que queden restos nocivos para el medio ambiente.

6.1. Gestión de residuos

Toda persona que genere residuos dentro del recinto ferial será responsable de eliminarlos debidamente y de forma respetuosa con el medio ambiente. Toda persona que genere residuos dentro del recinto ferial podrá elegir entre retirar por su cuenta todos los residuos generados y eliminarlos debidamente y bajo su propia responsabilidad fuera del recinto ferial, o encomendar a MMG, o a la empresa contratada por ésta, la correspondiente eliminación de dichos residuos. Toda persona que genere residuos será responsable del cumplimiento de todas las normativas legales y administrativas, así como del cumplimiento de las disposiciones que figuran a continuación. En caso de que la persona que genere los residuos trabaje o actúe directa o indirectamente para un expositor, será el expositor el responsable del comportamiento de dicha persona. En caso de violación de las disposiciones legales o administrativas, o de las disposiciones que figuran a continuación, por parte de la persona que genere los residuos, MMG tendrá el derecho de reclamación, además de frente a la persona que genera los residuos, frente al expositor para el cual trabaja o actúa directa o indirectamente dicha persona. En este caso, tanto el expositor como la persona que haya generado los residuos responden como deudores solidarios.

6.1.1. Eliminación de residuos

Durante el transcurso del acto ferial, incluido el periodo de montaje y desmontaje, se intentará evitar en la medida de lo posible la generación de residuos. El cumplimiento de este objetivo debe tenerse ya en cuenta durante la fase de planificación en coordinación con todos los implicados. En general, para el montaje y funcionamiento del stand deberán utilizarse materiales reutilizables y respetuosos con el medio ambiente. En la ciudad de Munich, los residuos industriales sólo se pueden depositar en los vertederos municipales y centrales incineradoras una vez seleccionados y depositados separadamente. Los materiales reciclables deberán depositarse en contenedores o plantas previstas para tal fin. No se admiten residuos especiales, por lo que su evacuación o eliminación deberá realizarse a través de una empresa especializada. En el recinto ferial, por consiguiente, todos los residuos deben seleccionarse y ser depositados separadamente o clasificarse posteriormente, con el coste adicional que ello supone, en materiales reciclables, combustibles, etc. Los residuos de papel y cartón deberán ser depositados en los contenedores para papel; los residuos de vidrio, en los contenedores para vidrio, y el resto de residuos reciclables, en los contenedores previstos para tal fin. En caso de permanecer dentro del recinto ferial residuos no reciclables (excepto los residuos especiales y los contemplados en el punto 6.1.2.) y de no ser recogidos y eliminados fuera de éste por parte de la persona que los ha generado, deberán alquilarse contenedores o adquirirse sacos de basura en los que puedan depositarse los residuos, o en el caso de cantidades sueltas de residuos, notificarlos a la Inspección de Pabellón de MMG o a la empresa contratada encargada. Para más información, consulte el impreso “Eliminación de residuos” (Waste Disposal form), así como las hojas informativas que se encuentran a disposición de los expositores en las Inspecciones de Pabellón. En caso de que la persona que ha generado los residuos incumpla sus obligaciones de pago frente a MMG en relación con la eliminación de residuos, MMG tendrá también, en tanto que la persona que ha generado los residuos haya trabajado o actuado directa o indirectamente dentro del recinto ferial para un expositor, el derecho de reclamación de pago ante la persona que haya generado los residuos y ante el expositor. Ambos responden como deudores solidarios.

6.1.2. Residuos que requieren una vigilancia especial

La persona que genere los residuos está obligada a comunicar a MMG la existencia de residuos especiales u otro tipo de residuos que, por su naturaleza, composición o cantidad, puedan ser especialmente peligrosos para la salud de las personas o para el medio ambiente, o que sean explosivos o inflamables, y a ocuparse de la debida eliminación de dichos residuos por la correspondiente empresa contratada por MMG. Se trata especialmente de los siguientes residuos: Aceites, detergentes, aerosoles con contenido, agentes de impregnación, sustancias químicas, sales, mercurio (p.ej., en interruptores y termómetros), emulsiones, ácidos, lejías, lacas, pegamentos, ceras, disolventes (tales como bencina, alcohol, triacetona, diluyentes para pinturas, glicerina), pilas/baterías, acumuladores, conmutadores eléctricos, tubos fluorescentes, restos de PVC (p.ej., planchas de suelos y paredes), aparatos de televisión y radio, motores, frigoríficos. Las mismas disposiciones rigen para la eliminación de escombros, residuos voluminosos y moquetas. El servicio de eliminación de este tipo de residuos debe retribuirse según las tarifas establecidas. En caso de que la persona que ha generado los residuos incumpla sus obligaciones de pago en relación con la eliminación de dichos residuos, MMG tendrá, en tanto que la persona que ha generado los residuos haya trabajado o actuado directa o indirectamente dentro del recinto ferial para un expositor, el derecho de reclamación de pago ante la persona que ha generado los residuos y ante el expositor. Ambos responden como deudores solidarios.

6.1.3. Desechos traídos desde el exterior del recinto ferial

Todos aquellos materiales o residuos que no se hayan generado en relación con el transcurso de la feria o los trabajos de montaje y desmontaje, no podrán ser introducidos en el recinto ferial.

6.2. Agua, aguas residuales, protección del suelo

6.2.1. Separadores de aceites y grasas

La cantidad de sustancias nocivas que se evacúan a través de la red de desagüe no puede ser mayor a la permitida para los hogares. En caso de evacuar aguas residuales con un contenido en aceite o grasas mayor al permitido, será necesario utilizar separadores de aceites y grasas. En caso de utilizar servicios móviles de gastronomía, las grasas y aceites habrán de recogerse aparte para proceder a su eliminación selectiva. Toda persona que fabrique, manipule o presente en su stand productos que contengan aceites o grasas, o toda persona que utilice un lavavajillas industrial con una duración máxima del ciclo de lavado de 2 minutos, deberá evacuar las aguas residuales utilizando un separador de aceites. Puede obtenerse la hoja de pedido para la instalación de un separador de grasas a través del Departamento Técnico de Servicios al Expositor.

6.2.2. Limpieza / detergentes

MMG se encarga de la limpieza del recinto ferial y de los pasillos de los pabellones. La limpieza del stand irá a cargo del expositor y deberá haber finalizado antes de empezar cada jornada o acto ferial. En caso de que el expositor no realice la limpieza mediante su personal propio, sólo podrán realizarla las correspondientes empresas autorizadas por MMG. Las empresas de limpieza no autorizadas por MMG serán expulsadas de las áreas de exposición. La limpieza deberá realizarse en principio utilizando productos biodegradables. Los líquidos, sustancias u otros productos que resulten indispensables para la limpieza del stand o para la limpieza, servicio y mantenimiento de los objetos expuestos, deberán utilizarse de manera competente y adecuada para no dañar el medio ambiente. Los residuos generados por la limpieza, incluido el material auxiliar utilizado (p.ej. estopa impregnada), se habrán de evacuar y eliminar debidamente como residuos especiales. Los detergentes que contengan disolventes nocivos sólo podrán utilizarse excepcionalmente como exigen las disposiciones previstas al respecto.

6.3. Daños medioambientales

Deberá comunicarse inmediatamente a MMG cualquier contaminación o daño medioambiental causado, por ejemplo, por gasolina, aceite, disolventes o pinturas.

Versión: octubre de 2006

001002205/7,65/02.07 Druck-Ring

Messe München GmbH



GLAMOUR Y BELLEZA SIEMPRE

CATALOGO 2008

JOYERÍA EN PLATA



LÍNEA PARA DAMA

PULSERAS Y BRAZALETES



Pulsera de plata de ley 925.
Medidas: 22 cm. x 5 mm
Peso: 12 g.

Modelo: P101



Pulsera de plata de ley 925 corazón
Medidas: 18 cm. x 7 mm
Peso: 25 g.

Modelo: P104



Pulsera de plata de ley 925.
Medidas: 19.5 cm. x 21 mm
Peso: 29 g.

Modelo: P102



Pulsera de plata de ley 925 tejida
Medidas: 18.5 cm. x 10 mm
Peso: 20 g.

Modelo: P105



Pulsera de plata de ley 925 retorcida.
Medidas: 18 cm. x 5 mm
Peso: 14 g.

Modelo: P103



Pulsera de plata de ley 925 con colgantes
Medidas: 21 cm. x 5 mm
Peso: 29 g.

Modelo: P106

PULSERAS Y BRAZALETES



Pulsera de plata de ley
925 troquelado
Medidas: 22 cm. x 5 mm
Peso: 28 g.

Modelo: P107



Pulsera de plata de ley
925.
Medidas: 18 cm. x 8 mm
Peso: 30 g.

Modelo: P110



Brazalete de plata de ley
925.
Medidas: 15 cm. x 8 mm
Peso: 30 g.

Modelo: P108



Pulsera de plata de ley
925 rectángulos
Medidas: 22cm.
Peso: 26 g.

Modelo: P118



Pulsera de plata de ley
925.
Medidas: 20 cm. x 5 mm
Peso: 12 g.

Modelo: P109



Brazalete de plata de ley
925.
Medidas: 15 cm. x 8 mm
Peso: 30 g.

Modelo: P120

ARETES



Pendientes de Plata de Ley 925.

Medidas: 40.5 x 19.5 mm
Peso: 3 g.

Modelo: A101



Pendientes de Plata de Ley 925.

Medidas: 50 mm
Peso: 8 g.

Modelo: A104



Pendientes de Plata de Ley 925.

Medidas: 34 mm
Peso: 10 g.

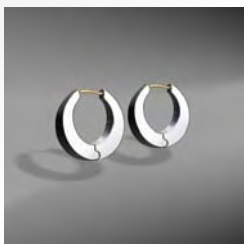
Modelo: A102



Pendientes de Plata de Ley 925.

Medidas: 38 mm
Peso: 12 g.

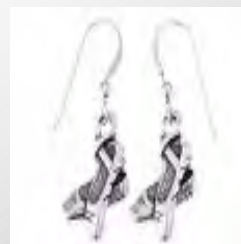
Modelo: A105



Arracadas de Plata de Ley 925.

Medidas: 25 mm.
Peso: 12 g.

Modelo: A103



Pendientes de Plata de Ley 925.

Medidas: 38 mm
Peso: 10 g.

Modelo: A106

ARETES

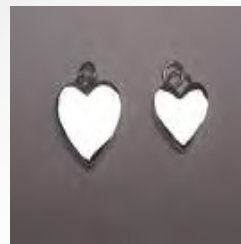


Pendientes de Plata de Ley 925.

Medidas: 28 mm

Peso: 5 g.

Modelo: A107



Pendientes de Plata de Ley 925.

Medidas: 20 mm

Peso: 13 g.

Modelo: A110



Arracadas de Plata de Ley 925.

Medidas: 38 mm.

Peso: 10 g.

Modelo: A108



Pendientes de Plata de Ley 925.

Medidas: 45 mm

Peso: 11 g.

Modelo: A111

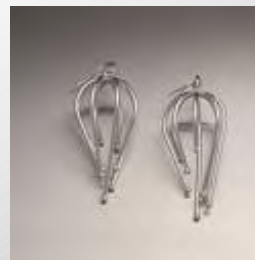


Pendientes de Plata de Ley 925.

Medidas: 45mm

Peso: 6 g.

Modelo: A109



Pendientes de Plata de Ley 925.

Medidas: 20 mm

Peso: 8 g.

Modelo: A112

ARETES



Pendientes de Plata de Ley 925.

Medidas: 14 mm

Peso: 4 g.

Modelo: A113



Pendientes de Plata de Ley 925.

Medidas: 45 mm

Peso: 11 g.

Modelo: A116



Pendientes de Plata de Ley 925.

Medidas: 35 mm

Peso: 10 g.

Modelo: A114



Arracadas de Plata Ley 925.

Medidas: 32 mm.

Peso: 13 g.

Modelo: A117



Pendientes de Plata de Ley 925.

Medidas: 25 mm

Peso: 12 g.

Modelo: A115



Pendientes de Plata de Ley 925 Rosas.

Medidas: 34 mm

Peso: 10 g.

Modelo: A118

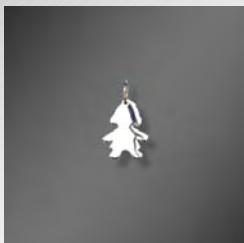
DIJES



Colgante de plata de ley 925.
Medidas: 35.5 x 28 mm.
Peso: 3 g.
Modelo: D101



Dije Flor Sólida de plata de ley 925.
Medidas 30 mm.
Peso: 11 g.
Modelo: D104



Dije de plata de ley 925.
Medidas 20 x 10 mm.
Peso: 3 g.
Modelo: D102



Dije Rosa bicolor Sólida de plata de ley 925.
Medidas 30 mm.
Peso: 13 g.
Modelo: D105



Dije Estrella Sólida de plata de ley 925.
Medidas 30 mm.
Peso: 13 g.
Modelo: D103



Dije Corazón de plata de ley 925.
Medidas 30 mm.
Peso: 8 g.
Modelo: D106

DIJES



Dije F Sólido de plata de ley 925.
Medidas 30 mm.
Peso: 13 g.

Modelo: D107



Dije Rectángulo de plata de ley 925.
Medidas 30 mm.
Peso: 11 g.

Modelo: D109



Dije de plata de ley 925.
Medidas 30 mm.
Peso: 10 g.

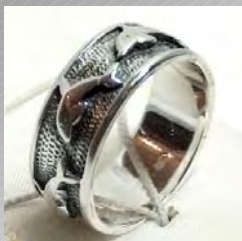
Modelo: D108



Dije Cristo de plata de ley 925.
Medidas 30 mm.
Peso: 9 g.

Modelo: D110

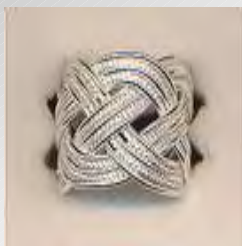
ANILLOS



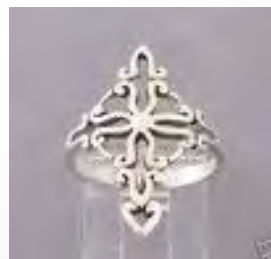
Anillo de plata de ley 925.
Con delfines
Talla: varias tallas
Peso: 6 g.
Modelo: R101



Anillo de plata de ley 925.
Talla: varias tallas
Peso: 8 g.
Modelo: R108



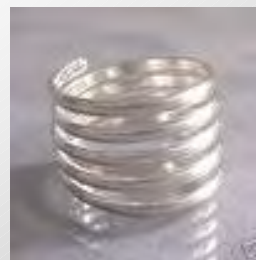
Anillo de plata de ley 925. Tejido
Talla: varias tallas
Peso: 17 g.
Modelo: R103



Anillo de plata de ley 925.
Talla: varias tallas
Peso: 6 g.
Modelo: R109



Anillo de plata de ley 925.
Talla: varias tallas
Peso: 15 g.
Modelo: R105



Anillo de plata de ley 925.
Talla: varias tallas
Peso: 10 g.
Modelo: R110

ANILLOS



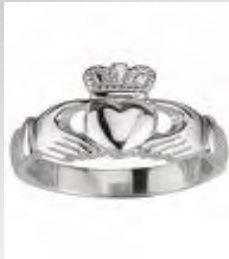
Anillo de plata de ley 925.
Talla: varias tallas
Peso: 14 g.

Modelo: R111



Anillo de plata de ley 925.
Talla: varias tallas
Peso: 4 g.

Modelo: R116



Anillo de plata de ley 925. Corazón Real
Talla: varias tallas
Peso: 15 g.

Modelo: R112



Anillo de plata de ley 925.
Talla: varias tallas
Peso: 4 g.

Modelo: R117

GARGANTILLAS



Gargantilla de plata de ley 925.

Peso: 15 g.

Modelo: G 101



Gargantilla Calada de plata de ley 925.

Peso: 20 g.

Modelo: G 104



Gargantilla Varios Aros de plata de ley 925.

Peso: 42 g.

Modelo: G 102



Gargantilla Rosetas de plata de ley 925.

Peso: 29 g.

Modelo: G 105



Gargantilla Jazmín de plata de ley 925.

Peso: 38 g.

Modelo: G 103



Gargantilla Varios Aros Rígida de plata de ley 925.

Peso: 45 g.

Modelo: G 106

GARGANTILLAS



Gargantilla Rígida de plata de ley 925.
Peso: 36 g.

Modelo: G 107



Gargantilla Entrelazada de plata de ley 925.
Peso: 40 g.

Modelo: G 110



Gargantilla Esferas de plata de ley 925.
Peso: 8 g.

Modelo: G 108



Gargantilla Panza de Víbora de plata de ley 925.
Peso: 31 g.

Modelo: G 111



Gargantilla Trenzada Elegante de plata de ley 925.
Peso: 45 g.

Modelo: G 109



Gargantilla de plata de ley 925.
Peso: 16 g.

Modelo: G 112

GARGANTILLAS



Gargantilla de Aro
Semiabierta de plata de
ley 925.
Peso: 40 g.

Modelo: G 113



Gargantilla de plata de
ley 925.
Peso: 40 g.

Modelo: G 116



Gargantilla Eslabones
Corazón de plata de ley
925.
Peso: 23 g.

Modelo: G 113



Gargantilla de plata de
ley 925.
Peso: 45 g.

Modelo: G 117



Gargantilla de Aro
Semiabierta de plata de
ley 925.
Peso: 26 g.

Modelo: G 115



Gargantilla de plata de
ley 925.
Peso: 45 g.

Modelo: G 118

LÍNEA PARA CABALLERO

PULSERAS



Brazalete de plata de ley 925.
Medidas: 22 cm. x 5 mm
Peso: 32g.

Modelo: P111



Pulsera de plata de ley 925.
Medidas: 28 cm. x 1 cm.
Peso: 32 g.

Modelo: P114



Esclava de plata de ley 925.
Medidas 12cm. X 3 mm.
Peso: 10g.

Modelo: P112



Pulsera de plata de ley 925.
Medidas: 28 cm. x 1 cm.
Peso: 32 g.

Modelo: P115



Esclava de plata de ley 925.
Medidas 25cm. X 1 cm.
Peso: 32g.

Modelo: P113



Brazalete de plata de ley 925.
Medidas: 28 cm. x 1 cm.
Peso: 32 g.

Modelo: P117

MANCUERNILLAS



Mancuernillas Caladas
de plata de ley 925.
Medidas 25 mm.
Peso: 10 g.

Modelo: M101



Mancuernillas Redonda
de plata de ley 925.
Medidas 25 mm.
Peso: 12 g.

Modelo: M104



Mancuernillas Caladas
de plata de ley 925.
Medidas 25 mm.
Peso: 13 g.

Modelo: M102



Mancuernillas Cruz
Redonda de plata de ley
925.
Medidas 20 mm.
Peso: 8 g.

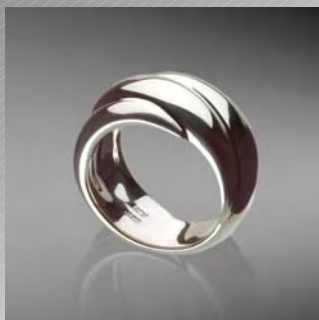
Modelo: M105



Mancuernillas Sello de
plata de ley 925.
Medidas 21 mm.
Peso: 10 g.

Modelo: M103

ANILLOS



Anillo de plata de ley 925.
Talla: varias tallas
Peso: 15 g.
Modelo: R102



Anillo de plata de ley 925.
Talla: varias tallas
Peso: 6 g.
Modelo: R107



Anillo de plata de ley 925.
Talla: varias tallas
Peso: 17 g.
Modelo: R104



Anillo de plata de ley 925. Sello
Talla: varias tallas
Peso: 15 g.
Modelo: R113



Anillo de plata de ley 925.
Talla: varias tallas
Peso: 17 g.
Modelo: R106



Anillo de plata de ley 925.
Talla: varias tallas
Peso: 7 g.
Modelo: R115

Contáctenos vía telefónica México (Lada Internacional)

55 57363367 y 55 58596155

Fax: 55 58581066

O en la página Web: www.disenosnaed.com

Atención Personal Eder J. Toledo Aviles

Ventas

Catálogos

Diseños



GLAMOUR Y BELLEZA SIEMPRE