

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea del CRAI-USTA y el Repositorio Institucional en la página Web de la CRAI-USTA, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

**Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-USTA
Universidad Santo Tomás, Bucaramanga**

Práctica empresarial “Distribuciones Max Repuestos ALTAMAX”

Jonathan Daniel Castellanos Rojas

**Informe final de práctica empresarial para optar al título de Profesional en Negocios
Internacionales**

Director

Henry Moran

Profesional en Negocios Internacionales

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

2020

Dedicatoria

Este proyecto se lo dedico principalmente a Dios y a mis padres, quienes han sido mi guía y compañía en cada momento y paso que he decidido dar en el transcurso de mi vida.

Agradecimientos

Deseo expresar agradecimientos a todas las personas que posibilitaron y colaboraron en la culminación de este proyecto.

Agradezco a Dios, mis padres, mis profesores y compañeros, quienes me acompañaron en esta etapa de formación de mi vida.

Tabla de Contenido

Introducción	13
1. Práctica empresarial “Distribuciones Max Repuestos ALTAMAX”	14
1.1 Justificación	14
2. Objetivo general y específicos de la práctica.....	14
2.1 Objetivo general.....	14
2.2 Objetivos específicos	15
3. Perfil de la empresa, estructura organizacional, aspectos económicos, portafolio de productos y servicios, aspectos del mercado que atiende.....	15
3.1 Descripción y análisis de la empresa:	15
3.2 Sector económico:.....	17
3.3 Razón social:.....	17
3.4 Objetivo social:	18
3.5 Misión	18
3.6 Visión.....	18
3.7 Organigrama	19
3.8 Portafolio de productos:.....	20
3.8.1 Producto Principal.....	20
3.9 Producción y ventas de los últimos años:	24
4. Cargo y funciones (describir los procesos, procedimientos ejecutados y herramientas utilizadas).....	26
4.1 Cargo.....	26
4.2 Funciones	27
5. Marco conceptual y normativo utilizado para el desarrollo de las funciones desempeñadas.....	28
6. Aportes (del estudiante a la empresa como valor agregado, y de la empresa a la formación profesional del practicante).....	29
7. Conclusiones y Recomendaciones.....	30
Referencias Bibliográficas	32

Lista de Tablas

Tabla 1. <i>Tipos de cable</i>	21
Tabla 2. <i>Producción y ventas de los últimos años</i>	24
Tabla 3. <i>Exportaciones de los últimos años</i>	24

Lista de Figuras

Figura 1. Logos. Adaptado de Distribuciones Max Repuestos. (2019).....	17
Figura 2. Estructura de los cargos y departamentos que conforman Distribuciones Max Repuestos.	19
Figura 3. Componentes del cable de alta. Adaptada de: Distribuciones Max Repuestos. (2019).	22
Figura 4. Empaque del producto final (caja individual). Adaptado de: Distribuciones Max Repuestos. (2019).	23
Figura 5. Catálogo del producto. Adaptado de: Distribuciones Max Repuestos. (2019).	23
Figura 6. Exportaciones 2016.	25
Figura 7. Exportaciones 2017.	25
Figura 8. Exportaciones 2018.	26

Glosario

Accesorios automotrices: Con este término se indica de forma general cualquier elemento o dispositivo que no forme parte del equipo normal o indispensable de un coche. En realidad, el accesorio nació como tal con el comienzo de la fabricación de automóviles. En efecto, junto a las primeras fábricas de construcción de coches se desarrollaron, transformándose o reconvirtiendo sus actividades, talleres de tapicería, carrocería y otras industrias que aprovecharon el deseo de embellecer y mejorar los vehículos de los primeros usuarios entusiastas del automóvil. (Motor Giga, 2012)

Barreras arancelarias: Son disposiciones legales que tienen como fin impedir o desalentar el ingreso de determinadas mercancías y servicios a un país por medio del establecimiento de impuestos a la importación, ya que cuanto más alto sea el monto de los aranceles será más difícil que ingresen y compitan contra la producción local las mercancías de otro país, porque esta cantidad incide en los costos de importación, se traslada a los precios de los productos de importación y los incrementa. (Lerma Kirchner & Márquez Castro, 2010, pág. 27)

Cable de bujía: Los cables de bujías son unos de los elementos del sistema de encendido de los vehículos con motor de gasolina. Su función es la de unir el distribuidor o las bobinas de encendido con las bujías, para que la corriente eléctrica pueda fluir y surgir la chispa resultante en la bujía, que creará la combustión dentro del cilindro, permitiendo el funcionamiento del motor. (Motor, 2017)

Consumidor: Es el que se beneficia del uso de un producto tangible (artículo) mediante su consumo o uso, según las características de cada tipo de producto. (Lerma Kirchner & Márquez Castro, 2010, pág. 9)

Exportación: Consiste en la obtención de beneficios por la venta de productos y servicios a otros países. De ahí que los vendedores (exportadores) gocen del privilegio de tener clientes fuera de sus fronteras (importadores) y por supuesto se deben de tomar muy en cuenta las normas aplicables al mercado metan en cuestión. (Lerma Kirchner & Márquez Castro, 2010, pág. 9)

Logística de exportación: Comprende al conjunto de acciones y trámites necesarios para hacer llegar la mercancía al cliente y lograr que se efectúe el pago correspondiente. También abarca el transporte o flete, la entrega de la mercancía en el lugar convenido, con el correspondiente manejo de las mercancías, la tramitación aduanera y documentación requerida, la obtención del seguro, la gestión de crédito, cuando aplique, y la cobranza respectiva (formas internacionales de pago), con lo que se concluye el ciclo comercial exportador. La mercancía por exportar normalmente requiere ser estibada en una forma especial para evitar que se dañe por la serie de maniobras por las que tiene que pasar desde el lugar de origen hasta el de destino. En el ámbito de las exportaciones, la logística es algo más compleja debido a la necesidad de que la mercancía salga de un país e ingrese a otro, para lo que se requiere el conocimiento y la colaboración de las autoridades aduaneras de ambos países. Los procesos de exportación frecuentemente requieren, además, varios tipos de transporte (multimodal). (Lerma Kirchner & Márquez Castro, 2010, pág. 577)

Marketing internacional: El marketing internacional es el resultado de las necesidades de la empresa de gestionar operaciones en diversos mercados con entornos diferentes; por tanto, cuantos más internacionales son las operaciones de la empresa, mayor será el uso del marketing internacional. Las empresas se han beneficiado sustancialmente con la expansión global del marketing al ampliar sus mercados y el número de clientes, producen más y lo hacen con mayor eficiencia que sus contrapartes que sólo operan en el ámbito doméstico. (Lerma Kirchner & Márquez Castro, 2010, pág. 9)

Mercado Meta: Es aquel en que se ha decidido operar comercialmente; éste puede ubicarse en el interior del país o en el exterior, en cuyo caso se denomina mercado meta de exportación. (Lerma Kirchner & Márquez Castro, 2010, pág. 9)

Mercado: El mercado es el espacio físico o conceptual donde se realizan o desean realizar las transacciones comerciales, lo cual incluye al conjunto de compradores o posibles compradores, sus necesidades, capacidad de compra, usos y costumbres, canales de distribución y segmentación, y a los competidores. El concepto de mercado en el marketing internacional corresponde a un lugar ubicado en uno o varios países distintos al país del oferente. (Lerma Kirchner & Márquez Castro, 2010, pág. 199)

Modelo de Potencialidad: Es una herramienta que estudia y evalúa ciertas variables específicas que definen el mercado o mercados objetivos de una empresa, facilita la priorización de mercados y permite conocer cual presenta el mayor índice de oportunidad para la marca o empresa que desee incursionar en nuevos mercados. (Lerma Kirchner & Márquez Castro, 2010, pág. 579)

Negocios internacionales: Se entiende por negocio la negación del ocio; es decir, hacer algo para lograr un beneficio, y cuando eso que se hace en uno o más países diferentes del país de origen estamos hablando de negocios internacionales. (Lerma Kirchner & Márquez Castro, 2010, pág. 7)

Producto: En la aplicación del marketing internacional el producto es el bien o servicio que se comercializa o se desea comercializar en el mercado exterior, en la selección del producto a exportar es necesario considerar si el producto puede entrar en el mercado de destino, es decir, si hay barrera arancelarias o no arancelarias que sean infranqueables. (Lerma Kirchner & Márquez Castro, 2010, pág. 16)

Resumen

Este proyecto evidencia el trabajo realizado durante el periodo de práctica empresarial, así como los logros y objetivos alcanzados en Distribuciones Max Repuestos, entidad en la cual se desarrolló la práctica. El informe contiene una descripción de la empresa, las funciones y actividades realizadas por el practicante, y cómo fue la experiencia en la empresa durante el periodo laborado como practicante, atendiendo el área comercial nacional e internacional de la marca ALTAMAX.

Palabras clave: Práctica empresarial, Distribuciones Max Repuestos, actividades, nacional, internacional.

Abstract

This project evidences the work done during the period of business practice, as well as the achievements and objectives achieved in Distribuciones Max Repuestos, entity in which the practice was developed. The report contains a description of the company, the functions and activities carried out by the practitioner, and how the experience was in the company during the period worked as a practitioner, attending the national and international commercial area of the ALTAMAX brand.

Keywords: Business practice, Distribuciones Max Repuestos, activities, national, international.

Introducción

Con este proyecto se buscan aplicar los conocimientos adquiridos en el transcurso de la carrera de negocios internacionales en el sector de accesorios automotrices, siendo este un sector productivo en continuo desarrollo y base de la economía del departamento de Santander.

Distribuciones Max Repuestos inició sus operaciones en el año de 1996. Nació gracias a la perseverancia, visión y espíritu emprendedor de su fundador, el señor Raúl Castellanos Fonseca, quien luego de fundar el almacén “Fiat Repuestos”; donde se comercializaron autopartes de todas las marcas del parque automotor, fundo como pionero en la región una empresa que ha venido trabajando con el propósito de suministrar cables de encendido para el sector automotriz.

El protagonismo del sector de accesorios automotrices en las exportaciones y su crecimiento y producción es impulsado gracias al carisma emprendedor de las empresas y las instituciones de su región. Distribuciones Max repuestos hace parte de ese selecto grupo de empresas que ha decidido incursionar en los mercados internacionales, ofertando productos de alta calidad con un amplio portafolio.

Distribuciones Max Repuestos posee un potencial muy elevado, permitiéndole esto expandirse a nuevos mercados tanto nacionales como internacionales.

1. Práctica empresarial “Distribuciones Max Repuestos ALTAMAX”

1.1 Justificación

Tras culminar el plan de estudios la mayoría de los estudiantes ingresan al mercado laboral sin tener algún tipo de experiencia laboral, es por esta razón que escoger la práctica empresarial como opción de grado es un gran paso a mejores oportunidades laborales. En el transcurso de la práctica empresarial no solo se aprenden cosas que complementen lo visto durante los periodos académicos, sino, cosas que contribuyen al crecimiento personal, logrando con esto tener grandes competencias y habilidades. Distribuciones Max Repuestos es una empresa que tiene presencia desde hace un buen tiempo en el mercado de autopartes en la ciudad de Bucaramanga, esta misma empresa fabrica Cables de Alta que comercializados nacional e internacionalmente bajo la marca ALTAMAX. Como objetivo se plantearon el aumentar su presencia internacional para así incrementar sus ventas, debido a esto encuentran la necesidad de realizar grandes tareas e investigaciones que les permitan conocer sus oportunidades y las características de los posibles mercados en los que la empresa y la marca podría participar.

2. Objetivo general y específicos de la práctica

2.1 Objetivo general

Consolidar y ampliar los conocimientos adquiridos durante el proceso de formación profesional, apoyando los procesos enfocados en el crecimiento y expansión tanto nacional como

internacional de Distribuciones Max Repuestos con su marca Altamax, consiguiendo con esto fortalecer las actitudes necesarias para un buen desempeño como profesional en negocios internacionales.

2.2 Objetivos específicos

- Apoyar a la empresa en su proceso de crecimiento y expansión a nivel nacional e internacional.
- Apoyar a la empresa en misiones comerciales con el fin de fortalecer la relación con los clientes actuales y estar en la busca constante de nuevos y potenciales clientes.
- Apoyar los procesos de importación y exportación con el fin de que estos sean exitosos.

3. Perfil de la empresa, estructura organizacional, aspectos económicos, portafolio de productos y servicios, aspectos del mercado que atiende

3.1 Descripción y análisis de la empresa:

La empresa Distribuciones Max Repuestos S.A.S se encuentra ubicada en la localidad de BUCARAMANGA, en el departamento de SANTANDER. El domicilio social de esta empresa es CARRERA 15 22 19, BUCARAMANGA, SANTANDER.

La forma jurídica de Distribuciones Max Repuestos S.A.S es SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA y su principal actividad es "*Fabricación de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores*".

La empresa inició sus operaciones en el año de 1996. Nació gracias a la perseverancia, visión y espíritu emprendedor de su fundador, el señor Raúl Castellanos Fonseca, quien luego de fundar el almacén “Fiat Repuestos”; donde se comercializaron autopartes de todas las marcas del parque automotor, fundo como pionero en la región una empresa que ha venido trabajando con el propósito de suministrar cables de encendido para el sector automotriz. (Información otorgada por Distribuciones Max Repuestos, 2019).

Desde entonces, la empresa ha producido y comercializado juegos de cables para bujía de marcas propias como “Súper Dakart’s”, marca que logro posicionarse fuertemente en el mercado. Luego se estableció la producción de los capuchones de bujía, de distribuidor y terminales; naciendo así toda la línea de productos nacionales. (Información otorgada por Distribuciones Max Repuestos, 2019).

En la búsqueda de la mejora continua, la empresa decide lanzarse en la investigación de mejores propuestas en términos de funcionalidad y características superiores de calidad y es entonces donde encuentra en la oferta internacional, partes para el ensamble de los juegos de cable de tipo importado, incursionando así con una línea que mezcla lo nacional con lo importado comercializada bajo la marca “Súper WIRE SET”, línea que también tuvo una fuerte acogida en el mercado Nacional.

Gracias a esto la empresa ha evolucionado con un solo fin; dar al mercado el mejor producto posible; y es así como nace la línea Premium marca “Altamax”, producto cien por ciento importado, ensamblado en Colombia en una planta propia, con personal altamente calificado, bajo procesos estandarizados y velando por que la política de alta calidad en cada una de las instalaciones que se fabrican.

Logo Distribuciones Max Repuestos**Logo AltaMax**

Figura 1. Logos. Adaptado de Distribuciones Max Repuestos. (2019)

Ciudad: Bucaramanga, Santander.

Dirección: Cra. 15 #22 – 19

Teléfono: 671 1287

Página web: www.instalacionesaltamax.com

3.2 Sector económico:

La empresa Distribuciones Max Repuestos pertenece al sector secundario, ya que transforma la materia prima, que es extraída o producida por el sector primario, en productos de consumo, o en bienes de equipo. Y la empresa posee actividades como el comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores, así como la Fabricación y comercialización de cables de alta con portafolio amplio de referencias, es decir, en este sector se incluyen las actividades manufactureras ya sean en talleres o en fábricas, y por este motivo también suele denominarse sector industrial.

3.3 Razón social:

Raúl Castellanos Fonseca

NIT: 91.286.365-1

Persona Natural

3.4 Objetivo social:

Distribuciones Max Repuestos es una empresa santandereana con más de 16 años de experiencia en la fabricación y exportación de cables de bujía para automóviles. Así mismo maneja dos frentes de ventas en los cuales se encuentran; Distribuciones Max Repuestos la cual comercializa autopartes de marcas tales como, Hyundai, Kia, Ssangyong, Fiat, entre otras. Y la parte de aseguradoras que atiende el mercado de automóviles siniestrados en todo el país.

3.5 Misión

Ofrecer tecnología, seguridad y confianza a todo tipo de vehículos y parque automotor a través del producto cables para encendido de bujía, siendo amables con el medio ambiente y generando rentabilidad a la empresa.

3.6 Visión

En el año 2024 la compañía estará ubicada entre las 3 empresas de mayor facturación en el mercado de cables para encendido de bujía en Colombia, donde el 70% de su facturación estará generada por las ventas en el mercado de exportación.

3.7 Organigrama

El tipo de diseño es horizontal y vertical, ya que los puestos de poder y operarios se distribuyen en estos dos sentidos.

➤ **Estructura de los cargos y departamentos que conforman Distribuciones Max**

Repuestos:



Figura 2. Estructura de los cargos y departamentos que conforman Distribuciones Max Repuestos.

Adaptada de: Distribuciones Max Repuestos (2019).

Existe unidad de mando y dirección, el objetivo de empresa es mantener unos estándares de producción y esto se cumple a medida que se generan pedidos y que se realizan adecuadamente los procesos de fabricación. La autoridad máxima la tiene el gerente lo que hace que la empresa sea centralizada y existe una cadena escalar según el organigrama.

El que se encuentra en un rango menor le debe entregar informes al que se encuentra en un rango mayor.

3.8 Portafolio de productos:

Los procesos y productos que ofrece la empresa están certificados con las normas ISO-9001, ISO-14001 y OHSAS-18001.

Distribuciones Max Repuestos posee tres diferentes líneas de negocio:

➤ **Venta Autopartes:** En su otro frente de venta, igual de importante al de los cables de alta, se tiene un almacén físico ubicado en la ciudad de Bucaramanga, ofrece un portafolio de productos concentrado en latas, farolas, lubricantes Raloy, entre otros.

➤ **Aseguradoras:** Distribuciones Max Repuestos ofrece productos para todo tipo de colisión de automóviles, cubren a todo el territorio nacional con envío gratis a los talleres asignados por las aseguradoras que atienden dichos siniestros, siendo las aseguradoras los clientes directos, así como también algunas asociaciones de taxis.

➤ **Fábrica de Cables de Bujía.** Dentro de la fábrica de Cables de bujía se concentra la actividad de exportación, su marca ALTAMAX es distribuida nacionalmente y vendida al exterior a clientes en Ecuador, Honduras, El salvador, Guatemala entre otras. Realizan procesos de maquila si sus clientes lo demandan, ya que poseen altos estándares de calidad en la fabricación del producto. Sus clientes más destacados son General Motors, FREREC, IMFRISA, ABIN Y CASTELMOTORS.

3.8.1 Producto Principal

➤ **Producto:** Cables de bujía.

➤ **Partida arancelaria:** 854430.




Hilos, cables (incluidos los coaxiales) y demás conductores aislados para electricidad, aunque estén laqueados, anodizados o provistos de piezas de conexión; cables de fibras ópticas

constituidos por fibras enfundadas individualmente, incluso con conductores eléctricos incorporados o provistos de piezas de conexión.

- Juegos de cables para bujías de encendido y demás juegos de cables de los tipos utilizados en los medios de transporte.

Existen tres tipos de cables de encendido los cuales se diferencian por el material conductor utilizado, así como el tipo de resistencia que necesitan para suprimir las interferencias.

Tabla 1. Tipos de cable

<p>Cables de cobre</p> <p>El cobre es un excelente conductor sin, sin embargo, posee poca resistencia a la corrosión por tal motivo el núcleo de cobre es estañado evitando que el cobre se oxide. Los cables de encendido con núcleo de cobre no tienen resistencia antiparasitaria propia, sino que ésta está integrada en forma de vidrio fundido con elementos conductores en la pipa de la bujía y de la bobina. Dependiendo del cable, la resistencia oscila entre 1 y 6,5 kΩ.</p>	 <p><i>Fuente: Información otorgada por Distribuciones Max Repuestos, 2019.</i></p>
<p>Cable resistivo</p> <p>En el interior de un cable de encendido con resistencia de carbono se encuentra una malla de fibra de vidrio impregnada de carbono. Este núcleo de fibra de vidrio está rodeado de dos capas de silicona y tejido de fibra de vidrio. Para calcular la resistencia antiparasitaria de los cables de encendido con resistencia de carbono se aplica la siguiente fórmula: 1 m cable \cong 10 kΩ - 23 kΩ.</p>	 <p><i>Fuente: Información otorgada por Distribuciones Max Repuestos, 2019.</i></p>
<p>Cable inductivo</p> <p>En el interior de este tipo de cables de encendido se encuentra, al igual que en los cables de resistencia de carbono, un núcleo de fibra de vidrio. Sobre la fibra de vidrio se encuentra una capa de silicona conductora magnética rodeada por un alambre de acero inoxidable. Al igual que en una bobina, aquí se genera una tensión de inducción (electromagnetismo). En estos cables de encendido se crea un campo magnético intermitente. La bobina almacena energía para después soltarla. Como resultado, se neutraliza la tensión inductiva del cable, de ahí que esta energía se denomine "reactiva" y la resistencia inductiva, "reactancia". La resistencia de este tipo de cables oscila dependiendo de las revoluciones del motor. Un metro de cable de este tipo puede tener una resistencia antiparasitaria de entre 2,2 kΩ y 8 kΩ.</p>	 <p><i>Fuente: Información otorgada por Distribuciones Max Repuestos, 2019.</i></p>

Fuente: Información otorgada por Distribuciones Max Repuestos, 2019.

➤ **Componentes del cable de alta:**

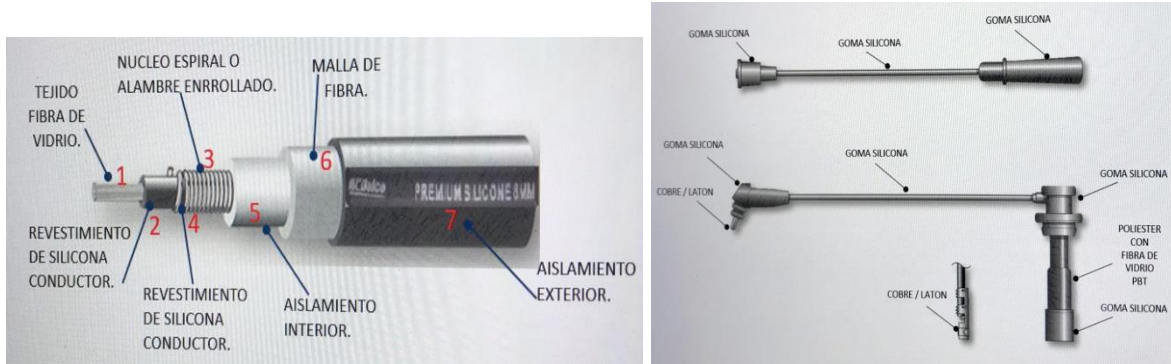


Figura 3. Componentes del cable de alta. Adaptada de: Distribuciones Max Repuestos. (2019).

1. **Tejido de fibra de vidrio:** altamente resistente, evita fracturas moleculares que pueden disminuir el flujo de corriente a través del conductor.
2. **Primer revestimiento de silicona conductor:** capa de látex y grafito que cubre la fibra de vidrio para asegurar un óptimo flujo de corriente.
3. **Núcleo espiral o alambre enrollado:** fino alambre de acero inoxidable en forma de espiral que brinda mayor conductividad.
4. **Segundo revestimiento de silicona conductor:** capa de látex y grafito que cubre el espiral de acero, brindando mayor seguridad en el flujo de corriente a la bujía.
5. **Aislamiento interior:** evita las fugas de corriente y protege de condiciones extremas.
6. **Malla de fibra:** provee mayor rigidez al cable, además de poseer capacidad dieléctrica.
7. **Aislamiento exterior:** aislamiento exterior, 100% silicona, brinda mayor protección ante las altas temperaturas, gasolina, aceite, gasoil, humedad y demás condiciones extremas presentes en el motor.

➤ **Empaque del producto final (caja individual):**



Figura 4. Empaque del producto final (caja individual). Adaptado de: Distribuciones Max Repuestos. (2019).

➤ **Catálogo del producto:**



Figura 5. Catálogo del producto. Adaptado de: Distribuciones Max Repuestos. (2019).

3.9 Producción y ventas de los últimos años:

Tabla 2. *Producción y ventas de los últimos años*

Año	Cantidades (und)
2016	33.240 und
2017	56.380 und
2018	54.420 und
Total	144.040 und

Fuente: Información otorgada por Distribuciones Max Repuestos (2019).

La empresa en los últimos años ha producido para cubrir la demanda nacional un total de 144.040 cables de bujía de encendido de la marca (AltaMax), es por esto que se exploran nuevos mercados en los cuales comercializar este mismo producto.

➤ **Exportaciones de los últimos años:**

Tabla 3. *Exportaciones de los últimos años*

Año	NIT	Cantidades (und)
2016	91286365	45.346 und
2017	91286365	57.373 und
2018	91286365	24.034 und
Total		126.753 und

Fuente: Autor del proyecto

➤ **Exportaciones 2016:**

AÑO	NIT del exportador	Razón social actual Exportador	Razón social del importador	Código Partida	Cantidad(es)	País de destino
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	8544300000	720	ECUADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	8544300000	3120	ECUADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	CORPORACION FAVORITA C.A.	8544300000	578	ECUADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	8544300000	780	ECUADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS PERU SA	8544300000	16	PERU
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	8544300000	3960	ECUADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	8544300000	480	ECUADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	FRENOS Y REPUESTOS DEL ECUADOR FREREC S.A.	8544300000	1298	ECUADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	8544300000	1410	ECUADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	8544300000	3350	ECUADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	DISTRIBUIDORA ROAN, S.A.	8544300000	760	GUATEMALA
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	MATUTE & ROBELO S DE R. I.	8544300000	1430	HONDURAS
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	8544300000	720	ECUADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	INDUSTRIA DE MATERIALES DE FRICCION S.A. IMFRISA	8544300000	2590	ECUADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	8544300000	120	ECUADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	8544300000	1080	ECUADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	8544300000	780	ECUADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	8544300000	495	ECUADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	FRENOS Y REPUESTOS DEL ECUADOR FREREC S.A.	8544300000	2717	ECUADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	INDUSTRIA DE MATERIALES DE FRICCION S.A. IMFRISA	8544300000	3457	ECUADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	8544300000	6260	ECUADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	8544300000	420	ECUADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	AUTO REPUESTOS HENRRY S.A DE C.V	8544300000	30	EL SALVADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	AUTO REPUESTOS HENRRY S.A DE C.V	8544300000	50	EL SALVADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	AUTO REPUESTOS HENRRY S.A DE C.V	8544300000	50	EL SALVADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	AUTO REPUESTOS HENRRY S.A DE C.V	8544300000	30	EL SALVADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	AUTO REPUESTOS HENRRY S.A DE C.V	8544300000	30	EL SALVADOR
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	DISTRIBUIDORA ROAD, S.A.	8544300000	1315	GUATEMALA
2016	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	8544300000	7300	ECUADOR
					45346	

Figura 6. Exportaciones 2016.

Adaptada de Legis Comex. Página oficial. Adaptado de: <https://www.legiscomex.com/>

➤ **Exportaciones 2017:**

AÑO	NIT	Razón social actual Exportador	PARTIDA ARANCELARIA	Cantidad(es)	País de destino
2017		CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	50	EL SALVADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	100	EL SALVADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	13580	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	11740	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	1000	HONDURAS
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	1210	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	1270	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	810	GUATEMALA
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	1080	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	866	GUATEMALA
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	180	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	2256	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	2040	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	3215	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	1740	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	180	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	1850	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	1270	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	2342	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	240	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	120	EL SALVADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	1200	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	2000	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	270	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	1800	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	750	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	540	ECUADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	150	EL SALVADOR
2017	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	8544300000	2124	ECUADOR
2017	901113334	DISTRIBUCIONES MAX REPUESTOS S.A.S.	8544300000	1400	ECUADOR
				57373	

Figura 7. Exportaciones 2017.

Adaptada de Legis Comex. Página oficial. Adaptado de: <https://www.legiscomex.com/>

➤ **Exportaciones 2018:**

Año	NIT del exportador	Razón social actual Exportador	Razón social del importador	Código Partida	Cantidad(es)	País de destino	Continente Destín
2018	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	9544300000	1400	ECUADOR	AMÉRICA
2018	901113334	DISTRIBUCIONES MAX REPUESTOS S.A.S.	INDUSTRIA DE MATERIALES DE FRICCION S.A.	9544300000	950	ECUADOR	AMÉRICA
2018	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	9544300000	180	ECUADOR	AMÉRICA
2018	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	9544300000	1170	ECUADOR	AMÉRICA
2018	901113334	DISTRIBUCIONES MAX REPUESTOS S.A.S.	INFAMOTOR S.A.	9544300000	3500	ECUADOR	AMÉRICA
2018	901113334	DISTRIBUCIONES MAX REPUESTOS S.A.S.	FRENOS Y REPUESTOS DEL ECUADOR FREREC S.A.	9544300000	2304	ECUADOR	AMÉRICA
2018	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	9544300000	480	ECUADOR	AMÉRICA
2018	901113334	DISTRIBUCIONES MAX REPUESTOS S.A.S.	DISTRIBUIDORA ROAN S.A	9544300000	825	GUATEMALA	AMÉRICA
2018	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	9544300000	560	ECUADOR	AMÉRICA
2018	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	9544300000	780	ECUADOR	AMÉRICA
2018	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	9544300000	360	ECUADOR	AMÉRICA
2018	901113334	DISTRIBUCIONES MAX REPUESTOS S.A.S.	REPUESTOS AUTOTAL S.A.	9544300000	750	GUATEMALA	AMÉRICA
2018	901113334	DISTRIBUCIONES MAX REPUESTOS S.A.S.	INDUSTRIA DE MATERIALES DE FRICCION S.A.	9544300000	1530	ECUADOR	AMÉRICA
2018	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	9544300000	180	ECUADOR	AMÉRICA
2018	901113334	DISTRIBUCIONES MAX REPUESTOS S.A.S.	FRENOS Y REPUESTOS DEL ECUADOR FREREC S.A	9544300000	2282	ECUADOR	AMÉRICA
2018	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	9544300000	360	ECUADOR	AMÉRICA
2018	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	9544300000	300	ECUADOR	AMÉRICA
2018	901113334	DISTRIBUCIONES MAX REPUESTOS S.A.S.	DISTRIBUIDORA ROAN S.A	9544300000	1437	GUATEMALA	AMÉRICA
2018	901113334	DISTRIBUCIONES MAX REPUESTOS S.A.S.	INDUSTRIA DE MATERIALES DE FRICCION S.A.	9544300000	2000	ECUADOR	AMÉRICA
2018	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	9544300000	480	ECUADOR	AMÉRICA
2018	91286365	CASTELLANOS FONSECA RAUL	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	9544300000	600	ECUADOR	AMÉRICA
2018	901113334	DISTRIBUCIONES MAX REPUESTOS S.A.S.	INDUSTRIA DE MATERIALES DE FRICCION S.A.	9544300000	1606	ECUADOR	AMÉRICA
					24034		

Figura 8. Exportaciones 2018.

Adaptada de Legis Comex. Página oficial. Adaptado de: <https://www.legiscomex.com/>

La empresa en los últimos años ha exportado un total de 126.753 cables de bujía de encendido a países como Ecuador y Perú con miras a la expansión de su mercado y reconocimiento de la marca (AltaMax), es por esto por lo que se exploran nuevos mercados en los cuales comercializar este mismo producto. ALTAMAX es distribuida nacionalmente y vendida al exterior, se realizan procesos de maquila si sus clientes lo demandan, ya que poseen altos estándares de calidad en la fabricación del producto. Sus clientes más destacados son General Motors, FREREC, IMFRISA, ABIN, CASTELMOTORS, entre otros.

4. Cargo y funciones (describir los procesos, procedimientos ejecutados y herramientas utilizadas).

4.1 Cargo

- **Cargo:** Practicante de negocios internacionales – área comercial

- **Jefe directo:** Raúl Castellanos Fonseca
- **Horario:** lunes a viernes de 7:30 a.m a 12:00 p.m de 2:00 p.m a 6:00 p.m, sábados de 7:30 a.m a 1:00 p.m

4.2 Funciones

- Velar por el buen funcionamiento del área comercial, con el fin de que los procesos de importación y exportación se desarrollen a cabalidad y de la mejor manera posible.
- Mantener contacto frecuente con los clientes para que estos sientan que pueden confiar en los procesos y en la marca comercial ALTAMAX.
- Participar y apoyar a la empresa en misiones comerciales, esto con el propósito de tener un contacto más estrecho con los clientes.
- Asegurar el cumplimiento de los pedidos realizados por los clientes.
- Participar y apoyar todos y cada uno de los proyectos de la empresa con el fin de ampliar su catálogo de productos.
- Velar por la conservación y buen manejo de los documentos de importación y exportación que sirven como soporte comercial a la empresa.
- Diseño de actividades y estrategias para el posicionamiento de la marca a nivel nacional e internacional.
- Asegurar el cumplimiento de la agenda y actividades que se realizan para los vendedores de la marca.
- Participación continua en ferias comerciales con el objetivo de conseguir proveedores claves de materia prima para la fabricación de los cables de bujía, como antes mencionado el

producto de exportación.

➤ Proveer información de forma oportuna, con el fin de mantener al día las cuentas de compensación de la empresa.

5. Marco conceptual y normativo utilizado para el desarrollo de las funciones desempeñadas.

Las normas son necesarias en la actualidad para toda actividad organizada. Por esta razón, en el mundo las organizaciones las crean y las siguen con rigidez con el fin de alcanzar con éxito los objetivos de la organización. Por esto todas las actividades comerciales de carácter internacional son realizadas bajo El Estatuto Aduanero de Colombia expresado en el Decreto 390 del Año 2016.

Las acciones de importación se realizan bajo el artículo 142 donde se expresan los regímenes de Importación, resaltando el 1.3. Transformación o ensamble, en este punto aplican las operaciones de importación de materia prima para el desarrollo y ensamble de los cables de alta que posteriormente son ofertados en mercado nacional e internacional. De la misma manera se cumple con los requisitos necesarios para la importación de mercancías expresados en el Título VI artículo 182. Importación de mercancías al territorio aduanero nacional. El punto 2.1.1 Exportación definitiva, es bajo el cual Distribuciones Max Repuestos realiza las operaciones de exportación a los mercados internacionales de las referencias ALTAMAX, así mismo bajo el Capítulo II art. 30 La obligación aduanera, en la exportación se cumplen en regla los requisitos descritos. (DIAN, 2016, Estatuto aduanero).

Por otra parte, Distribuciones Max Repuestos cuenta con la aplicación y certificación de diversas normas y resoluciones como:

- Resolución 0610 de 2010: Se establece la Norma de Calidad del Aire o Nivel de Inmisión, para todo el territorio nacional en condiciones de referencia.
- Resolución 6982 de 2011: Por la cual se dictan normas sobre prevención y control de la contaminación atmosférica por fuentes fijas y protección de la calidad del aire.
- El Decreto 1192 DE 2009, por el cual se reglamenta la Ley 1014 de 2006 sobre el fomento a la cultura del emprendimiento.
- ISO 9001:2008: Es la base del sistema de gestión de la calidad ya que es una norma internacional y que se centra en todos los elementos de administración de calidad con los que una empresa debe contar para tener un sistema efectivo que le permita administrar y mejorar la calidad de sus productos o servicios. (Vinca, 2011).
- ISO 14001: Tiene el propósito de apoyar la aplicación de un plan de manejo ambiental en cualquier organización del sector público o privado. (FAO, 2016).
- OHSAS 18001: Permite a las empresas gestionar los riesgos operativos y mejorar el rendimiento. El estándar ofrece orientación sobre la evaluación de la salud y la seguridad, y sobre cómo gestionar más eficazmente estos aspectos de sus actividades empresariales, teniendo en cuenta minuciosamente la prevención de accidentes, la reducción de riesgos y el bienestar de sus empleados. (SGS S.A, 2016).

6. Aportes (del estudiante a la empresa como valor agregado, y de la empresa a la formación profesional del practicante).

Durante el desarrollo de la práctica profesional se lograron muchas cosas, el área comercial desempeño sus labores con mayor eficacia y fluidez, logrando con esto que los procesos de

importación y exportación se desarrollaran en menor tiempo, así mismo durante el año 2019 las exportaciones aumentaron de una manera significativa, esto gracias al apoyo constante que se dio a los clientes durante las misiones comerciales. Se mantuvo un orden constante con los documentos tanto de importación como de exportación, se mejoraron las estrategias de venta con el uso de estrategias de marketing digital propuestas por el área comercial.

La empresa Distribuciones Max Repuestos, apporto:

- Conocimiento para lograr los objetivos trazados en el inicio de la práctica profesional.
- Poner en práctica todos los conocimientos adquiridos durante el proceso de formación profesional.
- Permitió un acercamiento con empresas reales, para establecer contacto con los clientes, lo cual genero una mayor fluidez en el momento de hacer negocios.
- Fortalecimiento en procesos de exportación e importación de productos.
- Afianzamiento de capacidades como líder.

7. Conclusiones y Recomendaciones

- El desarrollo de las prácticas empresariales en Distribuciones Max Repuestos ayudo a adaptarme a el ambiente laboral y conocer lo que es el trabajo en equipo, a aprovechar el tiempo y aprender de las diferentes áreas de la empresa.
- El potencial del producto santandereano en un sector tan puntual como los repuestos es alto y satisfactorio, en especial en países como los latinoamericanos, donde la producción y venta de marcas locales es casi nula.
- La experiencia en el área administrativa ayuda en el crecimiento profesional y personal del

estudiante, pues desarrolla habilidades de comunicación y aumenta la capacidad de gestión en los diferentes procesos en los que participa.

➤ Los conocimientos adquiridos durante el periodo académico fueron de vital importancia para lograr identificar y realizar los documentos soporte de las operaciones de comercio exterior. Sirviendo, como su nombre lo indica, soporte en caso de que algo extraordinario ocurra.

➤ Se plantea el establecer una base de datos donde se consoliden los precios internacionales de cada referencia según el cliente. Esto es importante para evitar o minimizar los errores al momento de realizar la documentación y trámites necesarios para llevar a cabo la exportación del producto.

Referencias Bibliográficas

- Actualidad Motor. (2017). Definición y significados. Recuperado de <https://www.actualidadmotor.com/cables-de-bujias/>.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2018). Página oficial. Recuperado de <https://www.dane.gov.co/>
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (2019). Nomenclaturas. Recuperado de: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaGeneralNomenclaturas.faces>
- Distribuciones Max Repuestos. (2017). Razón social. Recuperado de <https://www.lasempresas.com.co/bucaramanga/distribuciones-max-repuestos-sas/>
- Distribuciones Max Repuestos. (2017). Repuestos. Recuperado de <https://www.ubico.me/co/empresa/distribuciones-max-repuestos-bucaramanga-169757>
- Economipedia. (2007). Sector secundario. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/sector-secundario.html>
- Legiscomex. (2019). Página oficial. Recuperado de <https://www.legiscomex.com/>
- Lerma, Alejandro E.; Márquez Castro, Kirchner-Enrique, Kirchner-Enrique. (2010). Comercio y Marketing Internacional. Recuperado de [http://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Mercadeo/\[PD\]%20Libros%20-%20Comercio%20y%20Marketing%20internacional.pdf](http://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Mercadeo/[PD]%20Libros%20-%20Comercio%20y%20Marketing%20internacional.pdf).
- Motor Giga. (2012). Definición y significados. Recuperado de <https://diccionario.motorgiga.com/diccionario/accesorios-definicion-significado/gmx-niv15-con24.htm>.

- Norma Técnica Colombiana NTC-ISO 14001. (2015). Sistema de gestión ambiental. Recuperado de https://informacion.unad.edu.co/images/control_interno/NTC_ISO_14001_2015.pdf
- OHSAS 18001. (2007). Sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo. Recuperado de <https://manipulaciondealimentos.files.wordpress.com/2010/11/ohsas-18001-2007.pdf>
- Pineda, Sheina. (2018). CVN. Recuperado de <https://www.cvn.com.co/industria-automotriz-colombiana/>
- Procolombia. (2017). Artículo la industria automotriz-una industria en constante crecimiento. Recuperado de <http://www.procolombia.co/compradores/es/explore-oportunidades/la-industria-automotriz>.
- Procolombia. (sf). Condiciones de Acceso. Recuperado de <http://www.colombiatrade.com.co/herramientas/condiciones-acceso>
- Proexport. (2014). Cómo está compuesto el sector colombiano de autopartes. Recuperado de <http://www.metalmecanica.com/temas/Como-esta-compuesto-el-sector-colombiano-de-autopartes+103134>
- Rahman, A. (2010). Economic analysis on the footwear industry in bangladesh. Strategic Adaptability for Economic Trends in the Shoe Industr. Recuperado de https://www.academia.edu/19641835/ECONOMIC_ANALYSIS_ON_THE_FOOTWEAR_INDUSTRY_IN_BANGLADESH
- Revista Líderes. (2017). Motor prende cables. Recuperado de <https://www.revistalideres.ec/lideres/motor-prende-cables-negocios-economia.html>