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 de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, 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.”

Bibliotecas Bucaramanga
Universidad Santo Tomás

Informe final práctica empresarial CASTELMOTORS S.A.S

Marcela Rodríguez Ortega

Informe de práctica presentado como requisito para optar el título de profesional en negocios internacionales

Tutor

Edgar Cuellar

Universidad santo Tomás,
Bucaramanga
División de ciencias económicas y
administrativas
Facultad de negocios internacionales
2014

Agradecimientos

En primer lugar, gracias a Dios porque sin El nada de esto no hubiera sido posible. A mi familia y amigos cercanos, por el apoyo incondicional siempre. A los directivos y empleados de la empresa AUTOPARTES CASTELMOTORS, quienes me acogieron con mucha amabilidad, desarrollando mis prácticas empresariales en un excelente ambiente de trabajo en equipo. A los docentes que durante toda la carrera tuve la dicha de conocer y aprender de sus conocimientos, los cuales generaron en mi seguridad para el buen desempeño en mi práctica, y los cuales aplicare en mi vida profesional y laboral.

Contenido

Introducción 11
1 Informe Final Práctica Empresarial Autopartes Castelmotors SAS 12
1.1 Justificación 12
1.2 Objetivos 13
1.2.1 Objetivo General 13
1.2.2 Objetivo Específico: 13
2 Perfil De La Empresa 14
2.1 Descripción E Historia De La Empresa 14
2.2 Información General 15
2.3 15
Misión 15
2.4 Organigrama 16
2.5 Portafolio De Productos 17
2.5.1 Bocines 17
2.5.2 Caja De Dirección (Steering Rack) 18
2.5.3 Partes De Suspensión (Suspension Parts) 18
2.5.4 Puntas De Eje (Cv Joint) 19
2.5.5 Pastillas De Freno (Brake Pads) 19
3 Cargo y Funciones 21
3.1 Cargo 21
Coordinador de marketing internacional. 21
3.2 Funciones Generales Del Cargo 21
3.3 Funciones Específicas 21
3.4 Herramientas Utilizadas: 23
4 Marco Referencial 24
4.1 Marco Teórico 24
4.1.1 Zonas de contacto. 24
4.2 Información Enviada En Correos De Contacto 26

4.3 Logística Para Feria Expomecanica Y Autopartes Perú 2014 27
4.3.1 Recibo de pago stand, cotización mobiliario y muestras físicas para feria. ... 28
4.3.2 Citas establecidas 28
4.3.3 Citas establecidas y seguimiento empresas Perú. 29
4.4 Actividades De La Feria 30
4.5 Seguimiento Empresas Perú 30
4.6 Seguimiento Empresas Centroamérica 31
4.7 Negocio Cerrado: Disim (Guatemala) 33
4.8 Otras Actividades 35
4.8.1 Tramite registro de marca 35
4.8.2 Estudio de automóviles europeos para Jardic 36
4.8.3 Portafolio adaptado al mercado de Guatemala. 37
4.8.4 Muestras enviadas a Guatemala. 37
4.8.5 Brochure Kmx en inglés. 38
4.9 Análisis De Mercados 39
Chile 40
5 Marco Conceptual 42
5.1 Telemercadeo 42
5.1.1 Definición de Telemercadeo. 42
5.1.2 Actividades del telemercadeo. 43
5.1.3 Ventajas que ofrece el telemercadeo. 44
6 Aportes 47
7 Conclusiones Y Recomendaciones 48
8 Referencias Bibliográficas 49
9 Apéndices 53

Lista De Figuras

Figura 1 Organigrama Autopartes Castelmotors SAS Fte: Archivo empresa _____ 16
Figura 2 Bocines KMX Fte: Archivo empresa_____ 17
Figura 3 Cajas de dirección KMX Fte: Archivo empresa._____ 18
Figura 4 Partes de suspensión KMX. Fte: Archivo empresa. _____ 18
Figura 5 Puntas de eje KMX. Fte: Archivo empresa. _____ 19
Figura 6 Pastillas de freno KMX. Fte: Archivo empresa. _____ 19
Figura 7 Zonas de contacto. Fte: Autor _____ 24
Figura 8 Ejemplo de portafolio de amortiguadores. Fte: Archivo empresa _____ 26
Figura 9 Recibo de Pago de stand. Fte: Archivo empresa _____ 28
Figura 10 Modelo vitrina para exposición de muestras. Fte: Alustrong Perú _____ 28
Figura 11 Ajuste de salida de muestras físicas llevadas a la feria. Fte: Archivo empresa. 28
Figura 12Orden de publicación de marca de producto. Fte: Indecopi _____ 36
Figura 13 Marcas de estudio para automóviles europeos para Jardic. Fte: Autor con datos de empresa._____ 36
Figura 14 Auto repuestos para marca europea Fiat. Fte: Autor con datos de empresa. ___ 36
Figura 15 Portafolio adaptado al mercado de Guatemala. Fte: Autor con datos de empresa. _____ 37
Figura 16 Repuestos KMX de marca GM para mercado en Guatemala. Fte: Autor con datos de empresa. _____ 37
Figura 17 Brochure Kmx en inglés. Fte: Autor _____ 38

Lista De Tablas

Tabla 1 Países por regiones _____ 25
Tabla 2 Cronograma de actividades por semana. Fte: Autor _____ 25
Tabla 3 Cronograma de actividades para la Feria. Fte: Autor _____ 27
Tabla 4 citas establecidas en Lima. Fte: Autor _____ 29
Tabla 5 Actividades Feria, Cotizaciones y portafolio de productos enviados. Fte: Autor_ 30
Tabla 6 Seguimiento de empresas Centroamérica. Fte: Autor _____ 32
Tabla 7 Seguimiento Disim. Fte: Autor _____ 34

Indice De Apéndices

Pág.

Apéndice A. Análisis de países Estados Unidos, Chile, Panamá, México y Perú 52

Apéndice B. Portafolios KMX 101

Apéndice C. Bases de datos Países 105

Apéndice D. Líneas Runnex y Terssi 138

Apéndice E. Otros 141

Glosario

MARKETING: Conjunto de técnicas y estudios que tienen como objeto mejorar la comercialización de un producto. Según el "padre del marketing", Philip Kotler, este es un proceso en el cual un grupo de individuos intercambia bienes y servicios para satisfacer sus necesidades.

TELEMERCADEO: Una de las estrategias de mercadeo puede ser usar el teléfono para vender una parte o la totalidad de sus productos o servicios. Las ventas telefónicas y el Telemercadeo son un método extendido y eficiente para establecer contacto con prospectos y concretar ventas.

PROFORMA: Una factura proforma no es una factura real – es simplemente un documento que declara el compromiso del vendedor de proporcionar los bienes o servicios especificados al comprador a un precio determinado.

FERIAS INTERNACIONALES: Las ferias comerciales, o en inglés, trade shows son eventos generalmente periódicos, que utilizan lugares específicos y repetitivos para su realización, agrupando a gran cantidad de expositores, oferentes, demandantes y observadores. La finalidad de éstas es "mostrar las cualidades y avances de los productos y servicios, con la intención de realizar toda clase de operaciones comerciales.

BASE DE DATOS: Una base de datos es como un almacén donde guardamos una colección o conjunto de informaciones (texto, imagen, sonido, video…) las cuales se encuentran relacionadas entre sí y pueden ser accesibles y consultadas en cualquier momento.

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS: conjunto de todos los productos agrupados en líneas que una organización ofrece a su mercado.

BROCHURE DE PRODUCTOS: Brochure es toda aquella folletería que sea propia de una compañía y que la represente. El Brochure abarca desde trípticos publicitarios de un nuevo producto o servicio que su compañía ofrezca hasta las carpetas de presentación de proyectos que circulan de manera interna o externa. Es decir, el Brochure abarca casi todo

el material impreso propio de una empresa y cada uno de los diferentes tipos de Brochure debe ser diseñado de manera diferente.

IMPORTACION: Importación es un término que procede del verbo importar (introducir productos o costumbres extranjeras en un país). Se trata de la acción de importar mercancías o cuestiones simbólicas de otra nación.

DISTRIBUCION: distribución o plaza es una herramienta de la mercadotecnia (las otras son el producto, el precio y la promoción) que los mercadólogos utilizan para lograr que los productos estén a disposición de los clientes en las cantidades, lugares y momentos precisos.

MERCADO OBJETIVO O META: Es el proceso de evaluar qué tan atractivo es cada segmento de mercado y escoger el o los segmentos en los que se ingresará.

MUESTRAS COMERCIALES: se consideran “muestras sin valor comercial”, cualquier mercancía o producto importado que ha sido suministrado a título gratuito por el proveedor al importador, con fines promocionales, publicitarios, de exhibición u otra actividad análoga, con el objeto de demostrar sus características o propiedades.

MATERIAL PROMOCIONAL: Conocido como material POP recurre a la publicidad puesta en los puntos de venta, busca generar una permanencia de la marca recurriendo a una gran variedad de objetos donde se puede imprimir o estampar información de la empresa o producto.

PARQUE AUTOMOTOR: el parque automotor está constituido por todos los vehículos que circulan por las vías de la ciudad, entre los que encontramos automóviles particulares, vehículos de transporte público y vehículos de transporte de carga. Su incidencia ambiental está representada en la contribución de contaminantes por tipo de combustible y la circularidad vehicular.

Resumen

Todo un equipo de apoyo para la marca KMX INTERNACIONAL CORP, la cual tiene grandes posibilidades en los mercados externos , y con la que hay un gran trabajo por delante en el objetivo de alcanzar nuevos aliados internacionales.

Autopartes Castelmotors SAS es una empresa dedicada a la importación y distribución de autopartes y como parte del equipo de apoyo para la marca KMX INTERNACIONAL CORP, la cual tiene grandes posibilidades en los mercados externos , y con la que hay un gran trabajo por delante en el objetivo de alcanzar nuevos aliados internacionales.

Tuve el placer de tener a cargo la coordinación de marketing internacional, estableciendo bases de datos y contactando empresas internacionales sobresalientes en el sector autopartista. Además estar a cargo de la logística en la participación de alguna feria internacional, esta vez en Lima, Perú, las cuales son actividades que me dejaron un gran valor de responsabilidad, adquiriendo a la vez valiosos conocimientos que aplicare a lo largo de mi vida profesional.

Introducción

El presente trabajo se dedica a la realización de mis prácticas empresariales en la empresa AUTOPATES CASTELMOTORS SAS en relación a la parte de mercadeo internacional.

Específicamente el puesto al que fui asignada fue de coordinadora de marketing internacional, realizando la tarea de generar bases de datos con nuevas empresas con actividades afines en importación y distribución de autopartes de diferentes países para de esta manera cumplir con un plan de contacto internacional por regiones, por medio de correos electrónicos, llamadas telefónicas y demás actividades relacionadas como envío de muestras y material publicitario etc.

Además actividades importantes como realizar investigaciones de mercado, buscar ferias internacionales de autopartes, preparar logística para la participación en una feria internacional, etc.

Todo lo anterior con el propósito de complementar y aplicar mis conocimientos en mercadeo, aprender a cumplir un plan de trabajo, ser puntual y responsable con las tareas asignadas, y con el objetivo de dejar contactos y análisis de mercados para provecho de la empresa en su plan de expansión internacional.

1 Informe Final Práctica Empresarial Autopartes Castelmotors SAS

1.1 Justificación

En un mundo globalizado, las empresas desarrollan técnicas de alcanzar nuevos mercados, entre estas están ferias internacionales, investigar bases de datos y generar contacto, tanto vía email como vía telefónica, etc., estos deben ser solo algunas herramientas para localizar nuevos clientes, junto con un plan trazado y definido e investigación de mercados como soporte. Y aunque no es fácil, el detectar posibles clientes y realizar su debido seguimiento es la clave.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Ser herramienta clave en el contacto de clientes internacionales, siendo apoyo y generando ideas y todo lo necesario para captar atención de contactos importantes desarrollando base de datos con seguimiento a cada uno, además aportando conocimientos en mercados internacionales e investigando ferias del sector autopartista a nivel mundial.

1.2.2 Objetivo Específico:

- Generar bases de datos de contactos internacionales para el seguimiento continuo de cada uno de ellos.
- Realizar investigaciones de mercado de los países de interés analizando su sector automotriz y autopartista, importaciones de ciertas partidas arancelarias, modelos y marcas más vendidas recientemente y demás aspectos importantes.
- Atender dudas y requerimientos que tengan los contactos, por medio de datos e in formación acerca de la empresa, catálogo de productos, estudios específicos de marca y/o muestras de autopartes si es necesario.

2 Perfil De La Empresa

2.1 Descripción E Historia De La Empresa

AUTOPARTES CASTELMOTORS SAS. Es una empresa dedicada a la importación, distribución y venta al por mayor de productos automotores.

Esta empresa ubicada en la Calle 23 # 18 – 21 en Bucaramanga, es una empresa familiar de propiedad del señor Noel castillo y su esposa Zoraida Téllez.

Con la llegada del siglo XXI, los propietarios de la empresa deciden darle un nuevo rumbo al negocio con miras en brindar un mejor servicio a los clientes y tener un mayor cubrimiento en el resto del país. Es por esto que se decide darle un nuevo aspecto a la empresa y cambiar su razón social a “Comercializadora de Autopartes”, la cual pretende seguir los ideales de la anterior empresa pero con un toque de organización y trabajo en equipo con sentido humano, ofreciendo lo mejor para los clientes.

En el año 2004 nace la actual **AUTOPARTES CASTELMOTORS SAS**., una empresa con ideas innovadoras y con metas muy claras. Se inicia el proceso de importaciones con excelentes resultados y alto nivel de aceptabilidad por parte de sus clientes.

Actualmente **AUTOPARTES CASTELMOTORS SAS**, es una empresa distribuidora de las marcas más reconocidas en el país y a su vez importadora de piezas de alta calidad para suplir las necesidades del mercado. Esta compañía es netamente mayorista, ofreciendo de esta manera precios muy competitivos y gran variedad de productos para los vehículos. Dentro del portafolio de productos cuenta más de 6000 ítems de los cuales mantiene stocks del 30% de esta cantidad y de los productos de mayor rotación y de los vehículos más comerciales.

La calidad se aproxima a los requisitos del OEM. Ha establecido el objetivo estratégico del nivel de OEM en paralelo para aumentar el nivel de la gestión de la tecnología y la capacidad de producción. Ahora es la creación de la I + D, elevando sistema ERP y un sistema de control de calidad.

Nuestro principio de negocio es “perseguir agresivamente el objetivo superior”, “gestión personalizada”, “mejora continua” y “calidad prioridad para lograr la satisfacción de productos a nuestros clientes”.

Castelmotors (s.f.) *Nuestra historia, Autopartes Castelmotors SAS.* Recuperando el: 15 Junio 2014 de http://castelmotors.com/index.php/sobre-castelmotors/nuestra-historia.html

2.2 Información General

DIRECCION: Cll 23 # 18-21

TELEFONO: 6520475

CORREO ELECTRONICO: gerenteadministrativo@castelmotors.com

JEFE INMEDIATO: Andrés Castillo Téllez

2.3

Misión

“Autopartes Castelmotors SAS, comercializa e importa repuestos automotrices de alta calidad y precios competitivos que superen las expectativas de nuestros clientes, garantizando la entrega oportuna de los productos a cualquier lugar del país, con el apoyo de un personal calificado, procesos eficientes y mejora continua” (Castelmotors, 2014).

Visión

"Ser para el año 2016 la empresa líder y auto sostenible con responsabilidad social, en el cumplimiento de la distribución de repuestos automotrices a nivel nacional y la satisfacción de nuestros clientes, mediante un equipo de trabajo óptimo y un portafolio de productos estructurado y competitivo." (Castelmotors, 2014)

2.4 Organigrama

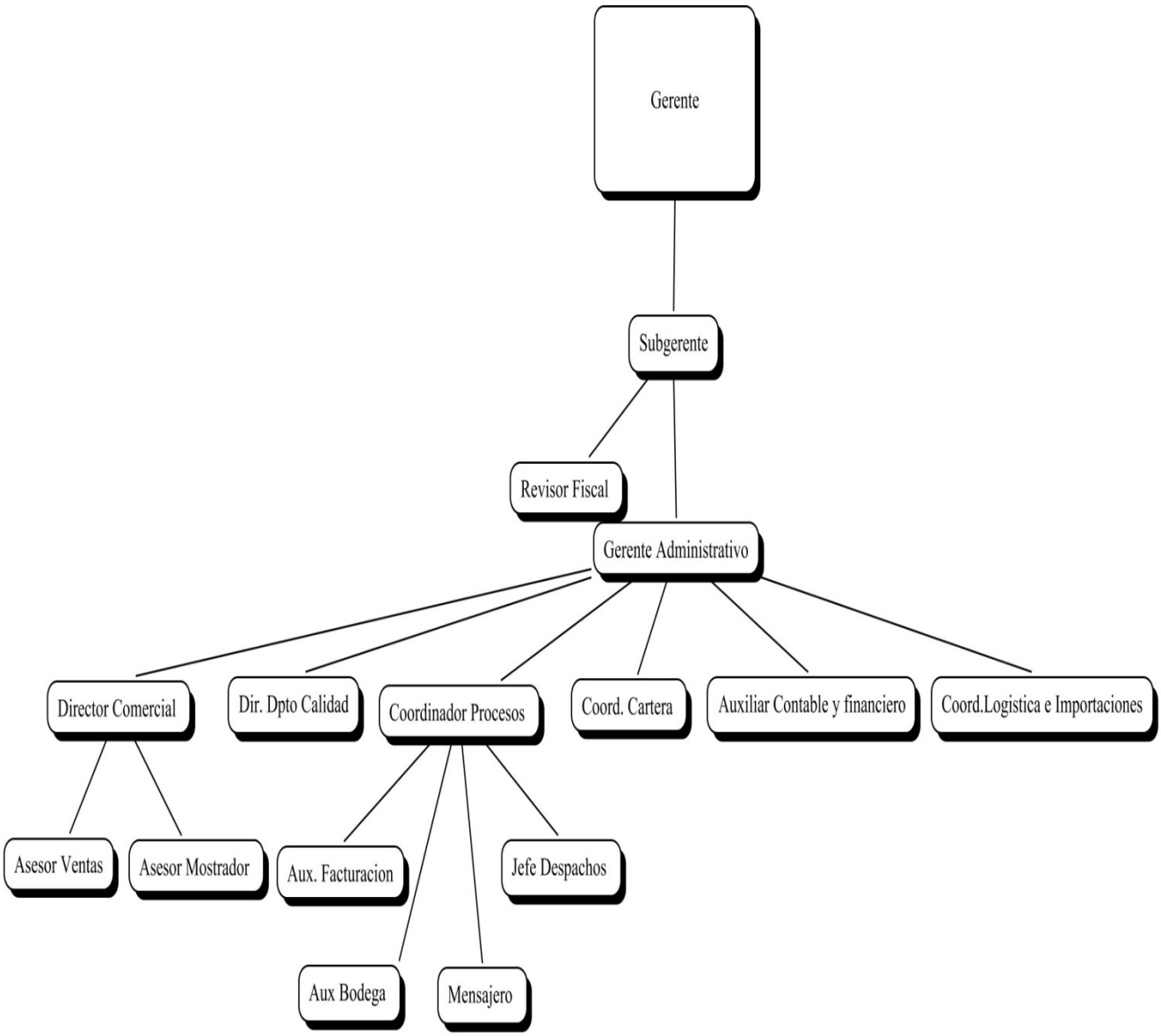


Figura 1 **Organigrama Autopartes Castelmotors SAS Fte: Archivo empresa**

2.5 Portafolio De Productos

2.5.1 Bocines

En la actualidad **AUTOPARTES CASTELMOTORS** manufactura dos tipos de bocines, de acuerdo con su marca KMX:



Figura 2 **Bocines KMX Fte: Archivo empresa**

Bocines de segunda generación con rodamiento de contacto angular de dos hileras unido mediante brida y pernos, que permite el fácil ensamble con el sistema de frenos.

- ✓ Permite la aplicación de la precarga de forma más fácil y segura.
- ✓ Estructura compacta.
- ✓ Fácil instalación.

Bocines de tercera generación unidos mediante estructura independiente que posee sensor del sistema ABS (anti-lock Brake system). Los bocines **KMX** son tratados térmicamente, mejorando sustancialmente su dureza y resistencia al desgaste.

KMX incorpora lubricantes de alta calidad teniendo como resultado:

- ✓ Excelente rendimiento a altas temperaturas
- ✓ Resistencia a la formación de depósitos causados por la oxidación.
- ✓ Alta estabilidad bajo vibraciones.
- ✓ Efectiva protección bajo ambientes hostiles.

2.5.2 Caja De Dirección (Steering Rack)

Las cajas de dirección **KMX** cuentan con altos estándares de calidad que permiten brindar garantía total en todos sus componentes, cada una de las piezas cuentan con pruebas técnicas, de medición y fatiga que se adaptan a diferentes tipos de carreteras.



Figura 3 **Cajas de dirección KMX Fte: Archivo empresa.**

KMX ofrece dos tipos de cajas de dirección cumpliendo con estándares de producción OEM.

a. Caja Dirección Mecánica.
b. Caja Dirección Hidráulica.

Cada producto **KMX** viene totalmente equipado y ensamblado para ser instalado con el ajuste correcto al vehículo.

2.5.3 Partes De Suspensión (Suspension Parts)

KMX proporciona componentes de suspensión sometidos a exigentes pruebas de esfuerzo y alto número de ciclos. Las rotulas y terminales **KMX** son sometidos a tratamientos térmicos de última generación que permiten brindar altas prestaciones y alta resistencia al desgaste.



Figura 4 **Partes de suspensión KMX. Fte: Archivo empresa.**

En todas nuestras etapas de desarrollo **KMX** utiliza materiales de baja de formación y componentes de baja fricción, de esta manera aseguramos un producto seguro y garantizado.

KMX con su gran experiencia es sistemas de suspensión, actualmente ha desarrollo productos para automóvil liviano y semipesado contando con un amplio portafolio.

2.5.4 Puntas De Eje (Cv Joint)

Las Puntas Homocinéticas **KMX** están desarrolladas con componentes de alta calidad y estrictos controles de medición que permiten brindar confianza en durabilidad y aplicación, así cada una de las piezas son respaldadas con 25.000 km de garantía que ajustan y generan confianza para clientes y consumidores.



Figura 5 **Puntas de eje KMX. Fte: Archivo empresa.**

La línea cuenta con una gama completa de piezas como:

a. Ejes completos
b. Juntas homocinéticas
c. Guardapolvos o gomas
d. Tricetas – Tripoides

Las Puntas de Eje **KMX** garantizan máxima transmisión sin pérdida de potencia a cada una de las ruedas, para un desplazamiento suave y seguro aún a altas velocidades.

2.5.5 Pastillas De Freno (Brake Pads)

KMX ofrece 3 alternativas en Pastillas de Freno adaptando a la necesidad y tipo de vehículo.



Figura 6 **Pastillas de freno KMX. Fte: Archivo empresa.**

SEMI METALIC

La combinación de fibras sintéticas con metal libre de asbesto y avanzada técnica de fabricación bajo

exigentes controles, brindan una adecuada respuesta de frenado y rendimiento en vehículos de todo tipo.

Al tener el balance ideal entre dureza, eficiencia y duración, no afecta otros componentes del sistema de frenos como discos, rotores, cilindros y calipers. Recuerde que algunas pastillas atacan directamente la vida útil del disco bajo la promesa de duración de las mismas. Su coeficiente de fricción brinda un desempeño estable que se ajusta a las diversas condiciones climáticas.

HEAVY DUTY

Las pastillas **KMX HEAVY DUTY** desarrollan tecnología de alto desempeño que ofrece Pastillas de Freno para vehículos de gran potencia que requieren rápida respuesta en el frenado sin afectar su estabilidad y maniobrabilidad cuando se llevan al límite.

Su avanzada tecnología provee elementos adicionales de seguridad y control de ruido y vibración

CERAMIC

AUTOPARTES CASTELMOTORS en su claro compromiso con la preservación del medio ambiente, presenta su **Pastilla KMX Ceramic** con propiedades excepcionales de resistencia al desgaste que garantizan un frenado eficiente, suave y uniforme en condiciones de alta exigencia en todo tipo de clima y con aplicación en múltiples marcas de vehículo.

Gracias a las cualidades de los componentes en su material de fricción **LIBRES DE ASBESTO**, la **Pastilla KMX Ceramic** brinda propiedades de disipación térmica y limpieza **EXCLUSIVAS** de la **CERÁMICA** que contribuyen a la **EFICIENCIA** en el frenado.

3 Cargo y Funciones

3.1 Cargo

Coordinador de marketing internacional.

3.2 Funciones Generales Del Cargo

1. Asegurar la calidad de su trabajo

2. Mantener en orden los equipos y repuestos en su lugar de trabajo y velar por el buen estado de los que se encuentran bajo su cuidado, informando cuando requieran reparación o restitución

3. Participar en la capacitación y entrenamiento programada para su cargo.

4. Desarrollar sus funciones siguiendo los procedimientos e instrucciones de trabajo establecidos por la empresa.

5. Mantener su sitio de trabajo limpio y aseado.

6. Seguir los procedimientos establecidos e informar a su jefe inmediato acerca de condiciones, prácticas y comportamientos que puedan generar riesgo de accidente, enfermedad profesional, afectación a la calidad de los productos y/o pérdida o afectación de la infraestructura de la empresa.

7. Informar sobre el agotamiento de los recursos para su adquisición.

8. Otras que le sean asignadas por el jefe y que por su naturaleza tengan relación con las actividades del cargo, sin que se conviertan en permanentes o modifiquen sustancialmente la esencia de este.

3.3 Funciones Específicas

- ✓ Establecer estudios de mercados objetivos incluyendo clientes potenciales
- ✓ Establecer estrategias de contacto o captación de clientes
- ✓ Realizar seguimiento de los clientes.

- ✓ Coordinar los envíos de muestras para los clientes internacionales
- ✓ Definir material promocional o herramientas para la comunicación con clientes.
- ✓ Contactar clientes y establecer comunicación directa con responsables de área compras o importaciones.
- ✓ Establecer bitácora de seguimiento a cada contacto con cliente internacional.
- ✓ Establecer labores de liderazgo y generación de ideas que permitan una mejora continua.
- ✓ Preparar catálogos e imágenes para garantizar una comunicación efectiva.
- ✓ Cumplir con compromisos y requerimientos de clientes
- ✓ Mantener planificación de contactos y comunicaciones con clientes
- ✓ Investigar parques automotores y preparar estudios de mercados por país según su población y potenciales de mercado.
- ✓ Contactar todos los clientes y bases de datos de la compañía
- ✓ Mantener un conocimiento actualizado de la imagen de la empresa en el mercado, del posicionamiento de sus productos y de las características de sus clientes.
- ✓ Hacer el seguimiento a los pedidos en proceso y mantener comunicación con los clientes en todo momento sobre promociones-productos nuevos-líneas.
- ✓ Mantener comunicación constante con equipo de trabajo para cumplir los requerimientos.
- ✓ Enviar proformas a clientes y hacer el respectivo seguimiento hasta el cierre de la venta
- ✓ Solicitar el contrato al área administrativo y enviarlo al cliente garantizando la firma correspondiente y la solicitud de anticipos.
- ✓ En coordinación con el área de mercadeo desarrollar piezas publicitarias para contactar clientes y captar la atención
- ✓ Garantizar soporte y soluciones a clientes y demás
- ✓ Solicitar apoyo a personal según el tipo de cliente y contacto que se tenga
- ✓ Tomar decisiones de dirección y planeación de la empresa en el momento requerido
- ✓ Tomar las medidas correspondientes para solucionar y mejorar los inconvenientes de la empresa.

- ✓ Elaborar informe de gestión según formato establecido indicando acciones de ventas concretadas-en proceso y gestión comercial.
- ✓ Realizar informe de gestión sobre las actividades realizadas en el cargo
- ✓ Asegurar la calidad de su cargo y mantener su sitio de trabajo limpio y aseado.
- ✓ Participar en la capacitación y entrenamiento programada para su cargo.

3.4 Herramientas Utilizadas:

- ✓ Software de llamadas EYEBEAM
- ✓ Software de recepción de llamadas internacionales y para Estados Unidos MAGIC JACK
- ✓ Base de datos de productos de la empresa MAIA (ocasionalmente)
- ✓ Página web llamada TRADE MAP para cifras de importación en investigaciones de mercado.

4 Marco Referencial

4.1 Marco Teórico

4.1.1 Zonas de contacto.

Se estableció un plan de contacto por regiones, el cual consistió en generar bases de datos de empresas en el sector autopartista en cada país asignado, realizar llamada de primer contacto con la persona encargada de importaciones y enviar portafolio de productos e información de la empresa vía email, además gestionar algún requerimiento en especial de la compañía contactada, como portafolios para ciertas marcas de carros. Además de esto, se realizaron llamadas de confirmación de email, escuchando cualquier duda, comentario y/o requerimiento por parte del contacto.



Figura 7 **Zonas de contacto. Fte: Autor**

CENTRO AMERICA	SUR AMERICA	AFRICA	CARIBE
COSTA RICA	PERU	SUDAFRICA	REP. DOMINICANA
EL SALVADOR	BOLIVIA	MARRUECOS	PTO RICO
GUATEMALA	ECUADOR		TRINIDAD Y TOBAGO
HONDURAS	VENEZUELA		
NICARAGUA			
PANAMA			
MEXICO			

Tabla 1 Países por regiones

	FEBRERO	MARZO			
ETAPAS	SEMANA 4	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4
1.INVESTIGACION DE MERCADO					
2. BASE DE DATOS CONTACTOS					
3. PRIMER CONTACTO					
4. LLAMADAS+IND. RESPONSABLES					
5.SEGUIMIENTO					
6.GESTION DIRECTA					

Tabla 2 **Cronograma de actividades por semana. Fte: Autor**

4.2 Información Enviada En Correos De Contacto



Figura 8 **Folleto informativo. Fte: Archivo empresa**



Estimados señores:

Es un gusto para nosotros saludarlos y poder contactarnos con ustedes.

Nuestra compañía, **KMX International Corp.**, es una empresa especializada en sistemas de suspensión, dirección y frenos automotrices reconocida a nivel mundial por la alta calidad de sus productos y la innovación en cada uno de los procesos de fabricación y producción. Actualmente hacemos presencia en varios países tales como Costa Rica, Ecuador, Venezuela, Colombia y con el objetivo de abrir nuevos mercados.

Nuestra invitación a través de este correo es presentar ante ustedes el portafolio de productos KMX, el cual es reconocido por su alta calidad y experiencia en diferentes carreteras a nivel mundial y respaldado por nuestros clientes por más de 10 años. Actualmente, tenemos a su disposición cerca de 6 mil desarrollos y una producción anual de más de 10 millones de piezas, además de la excelente presentación de nuestros empaques que se diferencian a los ya existentes en el mercado global y un equipo humano integro que estará atento a sus requerimientos y solicitudes para dar repuesta optima y oportuna.

Nuestras principales líneas en suspensión, dirección y frenos son las siguientes:

- Rotulas de suspensión (ball joint)
- Rotulas de dirección (tie rod end)
- Puntas de cremallera (rack end)
- Pastillas de freno (brake pads)
- Cajas de dirección (steering rack)
- Puntas de eje (cv joint)
- Tijeras (control arm)
- Bocines (Wheel hub)
- Rotula estabilizadora (stabilizer link)
- Amortiguadores (shock absorber)

Visita nuestra pagina web www.kmxsuspension.com donde podrá conocer más sobre nuestros productos y novedades; Adicionalmente, Adjuntamos nuestro catálogo de productos y estaremos atentos para atender a sus dudas o inquietudes.

Muchas Gracias por su atención.

Contacto:

Andres Castillo
ADMINISTRIVE MANAGER
e-mail: kmxinternational@kmxsuspension.com

Figura 9 **Carta para correos. Fte: Autor**

Ejemplo Portafolio: Amortiguadores



KMX INTERNATIONAL CORP

MARCA	APLICACIÓN	UBICACIÓN	LADO	REFERENCIA KMX	REF: OEM	REF: KYB	TOKIKO	CANTIDAD
	SPRINT 2a. SERIE - CHERY QQ	DEL.	DER.	SA03-9259	41601-86060	632048	A-1060	
	AMORT DEL SPRINT IZQ A-1061	DEL.	IZQ.	SA03-6839	41602-86060	632049	A-1061	
	AMORT TRAS. SPRINT	TRAS.	DER./IZQ.	SA03-2133	41810-86080	441059	1175	
	AMORT. DEL CORSA GAS	DEL.	DER/IZQ	SA03-4378	93248261			
	SPARK - CRONOS	DEL.	DER.	SA03-2773	96424026			
	AMORT DEL IZQ CRHONOS GAS	DEL.	IZQ.	SA03-9147	96424025			
	AMORTIGUADOR TRAS CHRONOS GAS CAPS	TRAS	DER/IZQ	SA03-9501	96424027			
	SUPER CARRY 91/95 -DAMAS	DEL.	DER	SA03-2793	41601-62C00/85200	633060		
	AMORT DEL SUPER CARRY ZHONGY IZQ	DEL.	IZQ.	SA03-5923	41602-62C00/85200	633061		
CHEVROLET - ISUZU	AMORT TRAS SUPER CARRY/ CHAN CAPS1195	TRAS.	DER./IZQ.	SA03-5731	41700-65C00	442047	1195	
	LUV 1600 2WD	DEL.	DER./IZQ.	SA03-6507	8944463731	443190	2618	
	LUV 1600 4X2-4X4 2300 4X2 4X4	TRAS.	DER./IZQ.	SA03-8907	8944336970	443186	2619	
	LUV 1600 4X4 / TROOPER	DEL.	DER./IZQ.	SA03-8264	9516306593	443188		
	LUV 2300 4X2	DEL.	DER./IZQ.	SA03-9322	8944463731	443342	2794	
	LUV 2300 4X2	TRAS.	DER./IZQ.	SA03-4944	8944336970	443264	3253	
	LUV 2300 4X4 AMORTIGUADOR NATIVA / L300 /						Ref. 3434	

Página 4 Página 7

Figura 8 **Ejemplo de portafolio de amortiguadores. Fte: Archivo empresa**

4.3 Logística Para Feria Expomecanica Y Autopartes Perú 2014

El proceso de internacionalización de la marca KMX a nivel Latinoamérica ha estado fundamentado en el estudio de mercados objetivos, contacto con clientes potenciales y la participación de ferias y eventos que permitan llegar a nuevos mercados por medio del amplio portafolio de productos, proceso que ha sido exitoso y hoy día se ve reflejado con la presencia en 4 países; Colombia, Venezuela, Costa Rica, Ecuador y proyección de ingreso al mercado Peruano.

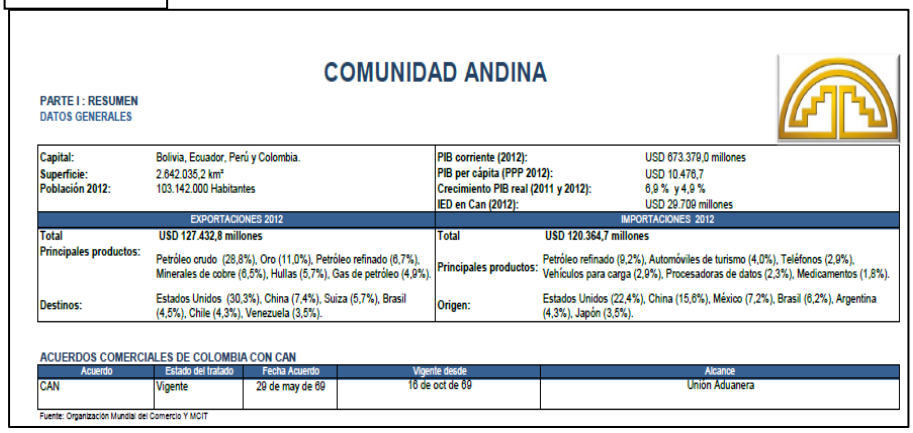
Los días 28,29 y 30 de Marzo del presente año, se llevó a cabo en la ciudad de Lima, Perú la Feria EXPOMECANICA Y AUTOPARTES 2014, en la cual KMX INTENATIONAL hizo presencia con su marca, realizando todo un proceso logístico para que todo estuviera en orden y terminara con excelentes resultados.

ACTIVIDADES	SEMANA 24-28 FEB.	SEMANA 3-7 MARZO	SEMANA 10-14 MARZO	SEMANA 17-21 MARZO	SEMANA 24-28 MARZO
PAGO STAND	X				
PAGO MATERIAL MOBILIARIO					X
MUESTRAS FISICAS	X	X			
CITAS	X	X	X		
TARJETAS DE PRESENTACION	X	X			
MATERIAL PUBLICITARIO (FLYERS,AFICHES, ETC)			X	X	
PORTAFOLIO DE PDTOS (CD,USB,IMPRESO)		X	X		
LISTA DE PRECIOS		X	X		
IMAGEN DE ALTAMAX	X				
PASES DE CORTESIA			X	X	X
CARTA DE CLIENTES AL SR LUIS		X	X	X	
SOUVENIRS			X	X	

Tabla 3 **Cronograma de actividades para la Feria. Fte: Autor**

4.3.1 Recibo de pago stand, cotización mobiliario y muestras físicas para feria.

1580 USD



COMUNIDAD ANDINA

PARTE I : RESUMEN
DATOS GENERALES

Capital:	Bolivia, Ecuador, Perú y Colombia.	PIB corriente (2012):	USD 673.379,0 millones
Superficie:	2.642.035,2 km²	PIB per cápita (PPP 2012):	USD 10.478,7
Población 2012:	103.142.000 Habitantes	Crecimiento PIB real (2011 y 2012):	6,9 % y 4,9 %
		IED en Can (2012):	USD 29.709 millones

EXPORTACIONES 2012		IMPORTACIONES 2012	
Total	USD 127.432,8 millones	Total	USD 120.364,7 millones
Principales productos:	Petróleo crudo (28,8%), Oro (11,0%), Petróleo refinado (6,7%), Minerales de cobre (6,5%), Hullas (5,7%), Gas de petróleo (4,9%).	Principales productos:	Petróleo refinado (9,2%), Automóviles de turismo (4,0%), Teléfonos (2,9%), Vehículos para carga (2,9%), Procesadoras de datos (2,3%), Medicamentos (1,8%).
Destinos:	Estados Unidos (30,3%), China (7,4%), Suiza (5,7%), Brasil (4,5%), Chile (4,3%), Venezuela (3,5%).	Origen:	Estados Unidos (22,4%), China (15,6%), México (7,2%), Brasil (6,2%), Argentina (4,3%), Japón (3,5%).

ACUERDOS COMERCIALES DE COLOMBIA CON CAN

Acuerdo	Estado del tratado	Fecha Acuerdo	Vigente desde	Alcance
CAN	Vigente	29 de may de 69	16 de oct de 69	Unión Aduanera

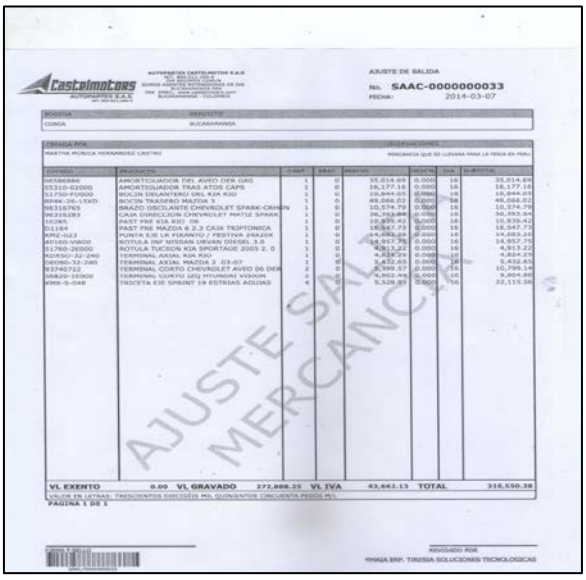
Fuente: Organización Mundial del Comercio Y MCIT

Figura 9 **Recibo de Pago de stand. Fte: Archivo empresa**

354 USD



Figura 10 **Modelo vitrina para exposición de muestras. Fte: Alustrong Perú**



Castelmotors

AJUSTE DE SALIDA
No. SAAC-0000000033
FECHA: 2014-03-07

BUCARAMANGA

CODIGO	PRODUCTO	CANT	PRAD	PRECIO	DESCTO	IVA	SUBTOTAL
96536884	AMORTIGUADOR DEL AVEO DER GAS	1	0	35,014.69	0.000	16	35,014.69
55310-02000	AMORTIGUADOR TRAS ATOS CAPS	1	0	16,177.16	0.000	16	16,177.16
51750-1G000	BOCIN DELANTERO DEL KIA RIO	1	0	10,844.83	0.000	16	10,844.83
RHK-26-15XD	BOCIN TRASERO MAZDA 3	1	0	49,066.62	0.000	16	49,066.62
96316765	BRAZO OSCILANTE CHEVROLET SPARK-CROHN	1	0	10,574.79	0.000	16	10,574.79
96235283	CAJA DIRECCION CHEVROLET MATIZ SPARK	1	0	30,393.84	0.000	16	30,393.84
10265	PAST FRE KIA RIO 06	1	0	10,839.42	0.000	16	10,839.42
D1164	PAST FRE MAZDA 6 2.3 CAJA TRIPTONICA	1	0	18,547.73	0.000	16	18,547.73
KPZ-023	PUNTA EJE LR PICANTO / FESTIVA 24X20X	1	0	14,483.24	0.000	16	14,483.24
48160-VW00	ROTULA INF NISSAN URVAN DIESEL 3.0	1	0	14,957.73	0.000	16	14,957.73
51760-2E000	ROTULA TUCSON KIA SPORTAGE 2005 2. 0	1	0	4,824.22	0.000	16	4,824.22
KDXSO-32-240	TERMINAL AXIAL KIA RIO	1	0	5,432.65	0.000	16	5,432.65
D6D9D-12-240	TERMINAL AXIAL MAZDA 2 03-07	1	0	10,799.14	0.000	16	10,799.14
93740722	TERMINAL CORTO CHEVROLET AVEO 06 DER	2	0	8,299.57	0.000	16	9,604.89
96620-1E000	TERMINAL CORTO IZQ HYUNDAI VISION	2	0	9,902.48	0.000	16	22,115.36
KMX-S-048	TRICETA EJE SPRINT 19 ESTRIAS AGUJAS	4	0	5,328.57	0.000	16	

VL EXENTO 0.00 VL GRAVADO 272,988.25 VL IVA 43,662.13 TOTAL 316,550.38

VALOR EN LETRAS: TRESCIENTOS DIECISEIS MIL QUINIENTOS CINCUENTA PESOS M/L

PAGINA 1 DE 1

REVISADO POR

AJUSTE SALIDA MERCANCIA

Figura 11 **Ajuste de salida de muestras físicas llevadas a la feria. Fte: Archivo empresa.**

- ✓ Amortiguador del Aveo Der Gas
- ✓ Amortiguador Tras Atos Caps
- ✓ Bocín Delantero del KIA RIO
- ✓ Bocín Tras Mazda 3
- ✓ Brazo Oscilante Chevrolet Spark-Crohn
- ✓ Caja Dirección Chevrolet Matiz Spark
- ✓ Pastilla Freno Kia Rio 06
- ✓ Pastilla Freno Mazda 6 2.3 Caja Triptonica
- ✓ Punta Eje LR Picanto/Festiva 24x20x
- ✓ Rotula Inf. Nissan Urvan Diésel 3.0
- ✓ Rotula Tucson Kia Sportage 2005 2.0
- ✓ Terminal Axial Kia Rio
- ✓ Terminal Axial Mazda 2 03-07
- ✓ Terminal corto Chevrolet Aveo 06 Der
- ✓ Terminal Corto Izq. Hyundai Vision
- ✓ Triceta Eje Sprint 19 Estrías Agujas.

4.3.3 Citas establecidas y seguimiento empresas Perú.

EMPRESA	DIRECCION	TELEFONO	PAGINA WEB	CONTACTO	EMAIL	CITA	HORA
RENUSA	Av. Republica de Panama 2075 La Victoria - Lima Perú	(511)211-9900 ext 150/Cel: 999738644 (Sr Pericles)	www.renusa.com.pe	SR Pericles Jimenez	pjimenez@renusa.com.pe	27 de Marzo	08:30 a.m.
AUTOREX	Avenida República de Panamá, 4045 - SURQUILLO - Lima	7061100 ext 1151	www.autorex.com.pe	SR RAFAEL BARANDIARAN(GG)	rbarandiaran@autorex.com.pe	28 de Marzo	10:00 am
DISTRIBUIDORA VEGA	Av Republica de Panama 4085 Lima 34 Peru	(511) 213 7900 - (511) 225 1123	www.grupovega.com	FERNANDO TELLO (GTE VENTAS)	ftello@grupovega.com	27 de marzo	4:00 pm
FRENOS Y AUTOPARTES MASTER S.A	Calle General Vidal 269 - Breña Lima 5 Lima	3320489/3320490	grupomasterperu.com	Sr. Francisco Frias Condemarin.	gsifuentes@grupomasterperu.com	29 de Marzo	11:30 a.m.
LA CASA DEL CHOFER S.R.L	Jr Raymondi Nro 309 - La Victoria - Lima 13 - Perú	(511) 423-9522 / 423-0249	www.lacasadelchofer.com	Sr Marco Antonio Lizarraga	ventas@lacasadelchofer.com	cualquier dia	En la tarde despues de 2:30 p.m
JARDIC	Jr. El Carmen 1188 - Surquillo	(51 1) 628 5295 / (51 1) 628 5296	www.jardicsac.com	Jair Vela Castillo	gerenciag@jardicsac.com	Viernes en Stand	
ZETA IMPORTACIONES	Av. La Marina #1602 of. 171 - Pueblo Libre	(01) 7803193 / Cel:991262527 / 997450999	www.zetaimportaciones.com	Sr Cesar Zevallos	zetaimportaciones@hotmail.com	Asistira a stand con pase de cortesia.	
AUTOPARTES BOLIVAR	Jr. Sebastián Barranca 206 - La Victoria Esq. 7 Y 8 Av. Iquitos	(511) 4248559	autopartesbolivar.com	Sr Daniel Suarez	dsuarez@autopartesbolivar.com /gerencia@autopartesbolivar.com	Asistira a stand el dia 29 con pase de cortesia	
JCQ IMPORTACIONES	AV. Avenida Iquitos #257 La victoria	(1) 3301844		Sr Luis Torrez	kaespi23@hotmail.com	Asistira a stand con pase de cortesia.	

Tabla 4 **citas establecidas en Lima. Fte: Autor**

4.4 Actividades De La Feria

ACTIVIDADES FERIA	COTIZACIONES	PORTAFOLIO DE PCTOS A:
Pago Feria	Renusa	Freddy Repuestos
Cotización material mobiliario	Frenos y autopartes Master S.A	Jardic
Documentos de inscripción	Optimal	La casa del Chofer
Citas (llamadas, correo, cartas firmadas)		Distribuidora Vega
Portafolio de Productos- Codificación propia		
Informe Feria (Inv. mercado, citas, cotización tpte, dctos de feria, información empresas)		
Muestras físicas y empaques		
Pases de cortesía		

Tabla 5 **Actividades Feria, Cotizaciones y portafolio de productos enviados. Fte: Autor**

4.5 Seguimiento Empresas Perú

RENUSA: El día 9 de Junio se realizó una videoconferencia con el sr Pericles, en la cual indico que al final del mes de junio era mejor otra conversación para definir el próximo semestre si hay posibilidad de entrar KMX allí.

JARDIC: 27 Mayo: correo del sr Jair indicando que estaría de viaje pero que el personal encargado estaría revisando el correo y daría una respuesta. 06-06: EL Sr Jair se encuentra de viaje.
Se han hecho llamadas al Sr Jair sin encontrarlo en la empresa.

OPTIMAL: El día 29 de abril se envió proforma de las cajas de dirección, el día 22 de mayo se envió email para confirmar datos de envió. El día 5 de junio se envió de nuevo correo para avisar que las cajas se encuentran en bodega Ningbo y se realizó llamada pero el Sr Juan Ramón se encontraba de viaje. El 11 de Junio se reenvió correo con proforma y con datos del valor de transporte Ningbo- Barcelona y datos de pago. El 19 de Junio, se envió muestras desde Ningbo a Barcelona, las cuales llegaran entre 5 y 7 días. Pendiente pago de muestras, ya que el Sr Juan Ramón se encuentra de viaje y en tres semanas regresa.

4.6 Seguimiento Empresas Centroamérica

En cuanto a Centroamérica, establecimos contacto con una empresa de representantes de empresas autopartistas, es así como el Sr Alfredo Pérez es representante de la marca KMX INTERNATIONAL para los mercados de GUATEMALA, EL SALVADOR Y HONDURAS y el Sr Mario Leiva para entrar en el mercado de Nicaragua y Costa Rica además de KMX con nuevas marcas de accesorios para motos RUNNEX Y TERSSI.

Las empresas contactadas hasta el momento por los representantes son:

- ✓ OLMALAX
- ✓ SIEBOLD
- ✓ DISTRIBUCIONES HANDAL
- ✓ DISIM
- ✓ DISTRIBUIDORA ALFA
- ✓ DISTRIBUIDORA ROAN
- ✓ LEMANS

FECHA	SEGUIMIENTO
07-mayo	**OLMALAX** Llamada al Sr Neftaly.Se envió portafolio de productos.
12-mayo	Video conferencia, donde se intercambió información de ambas empresas y se les envió correo con portafolios e información de la empresa…. Pendiente recibir respuesta por parte de los Sres. Neftaly y Oswaldo el lunes 19 mayo.
23 mayo, 11 de junio-actual	Pendientes de enviar para cotizar pastillas de freno
28-mayo	**SIEBOLD** Se realizó llamada de contacto con el sr Julio Siebold y se envió correo con portafolio de productos.

11-jun	Están intentando fijar cita con el Sr Julio.
05-mayo	**DISTRIBUCIONES HANDAL** Sr Alfredo envió listas para cotización de pastillas de freno.
05-mayo	Se envió para cotizar con fábrica. En espera de respuesta
11 de junio	Se envió cotización con las tres calidades de pastillas, explicando cada una
13de junio	Sr Alfredo manifestó que se retomaran conversaciones con ellos a finales de julio por motivos de mudanza.

Tabla 6 **Seguimiento de empresas Centroamérica. Fte: Autor**

4.7 Negocio Cerrado: Disim (Guatemala)

Distribuidora e Importadora de Repuestos para Automóviles Rodados y de Agencia. Importamos repuestos automotrices de la mejor calidad posible y se distribuyen en toda la República de Guatemala.

PRODUCTOS: Repuestos automotrices en general; flechas, puntas y guardapolvos para flechas, tren delantero, clutch y sus componentes, suspensión, discos y pastillas para frenos, cargadores de motor, muletas y bushings, accesorios, empaques de motor, anillos, pistones, válvulas, tejas, cabezales, puntas para cremalleras, amortiguadores, y mucho más.

FECHA	**SEGUIMIENTO**	**30-abr**	El Sr Alfredo envió cotización KMX011361 a Disim y dijo estarían haciendo visita el 6 de mayo en punto de venta
07-abr	Sr Juan Carlos envío correo interesado en tren delantero de carros asiáticos	**12-may**	Se envió portafolio de productos adaptado al mercado de Guatemala y lista de productos KMX para fácil identificación. Además portafolio de cremalleras de eje. El Sr Alfredo contesto que estarán usándolo.
08-abr	Correo especificando interés en CV JOINTS, TRIPODS, BUFAS Y TREN DELANTERO. Pide catálogo con datos exactos.	**16-may**	Sr Alfredo confirmo que el cliente está revisando el listado y adjuntando productos para un primer pedido.
	Se envió correo con los productos del tren delantero para vehículos coreanos y	**05-jun**	Se envió cotización de pastillas para definir pedido final.(KMX011368)

	japoneses.		
09-abr	Sr Juan Carlos requirió productos para línea Honda.	**10-jun**	Se envió cotización de suspensión para Disim (KMX011369)
23-abr	Se envió catálogo de línea Honda.	**13-jun**	Se envió muestras de pastillas de freno (Ref. D797: Tipo cerámica - Ref. 7205-D303)
	El mismo día enviaron cantidades de referencia para cotizar	**13-jun**	Disim realizo anticipo de 4.000 usd

Tabla 7 **Seguimiento Disim. Fte: Autor**

4.8 Otras Actividades

- Se envió muestras (Rotula, terminal corto, carpetas, brochure) Guatemala para APB REPRESENTACIONES.
- Se realizó pago para el trámite de registro de marca en Perú (204 usd)
- Estudio carros marcas europeas para Jardic
- Estudio de automóviles más vendidos en Perú para JAFERPA.
- Portafolio de suspensión KMX adaptado al mercado de Guatemala.
- Investigación de mercados Chile-Panamá y Estados Unidos.
- Catálogo de puntas de eje para Siebold.
- Envío de muestras de pastillas de freno y folletos para APB REPRESENTACIONES.
- Brochure con información KMX en inglés.
- Investigación de fábricas de suspensión.

4.8.1 Tramite registro de marca.

KMX es una marca en crecimiento, la cual ha venido abriéndose paso en varios países latinoamericanos como Colombia, Guatemala, Costa Rica, Ecuador y Venezuela y con el objetivo de entrar a nuevos mercados como el de Perú, es por esto que estamos adelantando este trámite para hacer presencia de marca y hacerla exclusiva allí, distinguiendo y llevando la calidad de nuestros productos a este nuevo país.

Para empezar con este proceso se empezó contactando con agencias de abogados expertos en registros de marca y decidimos empezar con OFIMPA. El proceso ha sido el siguiente:

Se realizó el pago de 204 usd de derechos fiscales,

Luego, nos confirmaron que habían recibido por parte de INDECOPI (entidad encargada) la orden para publicar la marca KMX y logotipo.

Se realizó pago de 316,60 USD por concepto de honorarios más publicación acerca de la marca en el periódico El Peruano.



Indecopi

ORDEN DE PUBLICACIÓN MARCA DE PRODUCTO

EXPEDIENTE. Nº 574190-2014

SOLICITANTE : CASTILLO ORTIZ SEGUNDO NOEL, de Colombia
SIGNO SOLICITADO : La denominación KMX STEERING & SUSPENSION PARTS y logotipo (se reivindica colores), conforme al modelo adjunto.

Para ver el logotipo ingrese a http://sistemas.indecopi.gob.pe/osdconsultaspublicas/

DISTINGUE : Sistemas de suspensión y dirección para vehículos, a saber, rotulas de suspensión, y dirección, terminales cortos, terminales axiales, puntas para los ejes (de vehículos terrestres), rotulas estabilizadoras o bieletas estabilizadoras, cajas de dirección, amortiguadores de suspensión, pastillas de freno, bocines o mazas de rueda, en general, productos de suspensión y dirección (comprendidos en la clase). Clase 12

12 JUN. 2014

IMPORTANTE: Publíquese por una sola vez en el Diario Oficial "El Peruano".
El expediente caerá en ABANDONO si no se realiza la publicación dentro del plazo de treinta días hábiles de recibida esta orden de publicación, de conformidad con el artículo 53 del D.Leg.1075.
Coordinar en forma anticipada la publicación en el Diario Oficial El Peruano a fin que se realice dentro del plazo antes señalado.

F-MAR-11/1D

***Figura 12*Orden de publicación de marca de producto. Fte: Indecopi**

4.8.2 Estudio de automóviles europeos para Jardic.

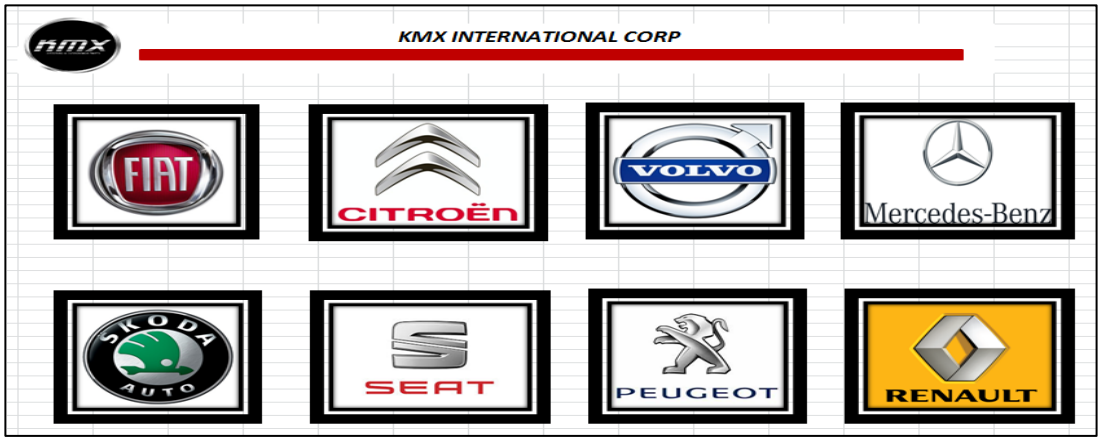


***Figura 13* Marcas de estudio para automóviles europeos para Jardic. Fte: Autor con datos de empresa.**



KMX INTERNATIONAL CORP

REF.	DESCRIPCION	ALTERNAT	OBSERVACIONES	DESCRIPCION	CANT
125 1967-1974					
80828	Rótula dirección interior izquierda-derecha	4109626,4343760,80828	L190mm / Bolt M14x1,5 / Housing M16x1 Izda/LHT	TIE ROD	
22180001830	Rótula dirección exterior izquierda-derecha	21013003057,4193224,82315790, 080827,4100024,4343762,AC1624 2400.	L90mm / Bolt M14x1,5 / Housing M16x1 RHT Outer	TIE ROD	
22315001830	Barra de dirección central	4109610,4327141,22315001830,4 168857,4328134.	Exc. models 1.6 & 1.8 /// L685mm / Bolt M14x1,5		
30318001830	Rótula de suspensión delantera superior	4104861,414	Bolt M14x1,5	BALL JOINT	
27318001830	Rótula de suspensión delantera inferior	4104863,4335569,FA15619100	Bolt M14x1,5	BALL JOINT	
128 1971-1986					
4254278	Rótula dirección izquierda/derecha	4256957,4443201,7538046.	1969-1982 // L222mm / Bolt M10x1,25 / Housing M14x1	TIE ROD	
5962654	Rótula dirección izquierda/derecha	5962655,5962774,5962775	1982-1984 / L153mm / Bolt M10x1,25 / Housing M12x1.5	TIE ROD	
4318655	Rótula axial izquierda/derecha	HB16244900	1969-1982 // L133mm / Bolt M14x1 / Housing M14x1,5	RACK END	
5960321	Rótula axial izquierda/derecha	SE127162449A	1982-1984 / L192mm / Bolt M12x1,5 / Housing M14x1,5	RACK END	

***Figura 14* Auto repuestos para marca europea Fiat. Fte: Autor con datos de empresa.**

4.8.3 Portafolio adaptado al mercado de Guatemala.

KMX INTERNATIONAL CORP

REF.	DESCRIPCION	ALTERNAT	DESCRIPCION	CANT	MARCA
SUSPENSION PARTS					
DAEWOO CIELO					
73-26001806	CABEZAL DIRECCION CORTO DER DEWOO CIELO/MONZA/LAN		TIE ROD		KMX
73-26001807	CABEZAL DIRECCION CORTO DAEWOO/CIELO/MONZA/LANOS		TIE ROD		KMX
73-96218397	MULETA COMP. IZQ C/ ROTULA DAEOO RACER/CIELO		CONTROL ARM		KMX
73-96218398	MULETA COMPL.DER C/ROTULA DAEWOO CIELO		CONTROL ARM		KMX
73-6185969/9621	MULETA COMPL.INF IZQ RACER-CIELO C/ROTULA		CONTROL ARM		KMX
73-6185970/9621	MULETA COMPL. INF DER RACER-CIELO C/ROTULA		CONTROL ARM		KMX
94788122T	ROTULA DE MULETA DAEWOO RACER/CIELO/LANOS 4700264		BALL JOINT		KMX
73-94788122	ROTULA DE MULETA DAEWOO RACER/CIELO/LANOS		BALL JOINT		KMX
GM OPTRA					
73-96407485	CABEZAL DIRECCION CORTO CHEVROLET OPTRA IZQ		TIE ROD		KMX
73-96407486	CABEZAL DIRECCION CORTO CHEVROLET OPTRA DER		TIE ROD		KMX
73-6391850/9641	MULETA COMPL. INF IZQ OPTRA C/ROTULA		CONTROL ARM		KMX

Página 1

Figura 15 **Portafolio adaptado al mercado de Guatemala. Fte: Autor con datos de empresa.**

Lista Por Líneas De Suspensión

KMX INTERNATIONAL CORP

GM

CABEZAL DIRECCION

REF.	COD.	DESCRIPCION	ALTERNAT	DESCRIPCION	CANT	MARCA
DAEWOO CIELO						
73-26001806		CABEZAL DIRECCION CORTO DER DEWOO CIELO/MONZA/LAN		TIE ROD		KMX
73-26001807		CABEZAL DIRECCION CORTO DAEWOO/CIELO/MONZA/LANOS		TIE ROD		KMX
GM OPTRA						
73-96407485		CABEZAL DIRECCION CORTO CHEVROLET OPTRA IZQ		TIE ROD		KMX
73-96407486		CABEZAL DIRECCION CORTO CHEVROLET OPTRA DER		TIE ROD		KMX
GM AVEO						
73-93740722		CABEZAL DIR. CORTO CHEVROLET AVEO 06 DER		TIE ROD		KMX
73-93740723		CABEZAL DIR. CORTO CHEVROLET AVEO 06 IZQ		TIE ROD		KMX
CAPTIVA						
96626667		CABEZAL DIR. CORTO CAPTIVA		TIE ROD		KMX
CRUZE						
13278359		CABEZAL DIR. CRUZE		TIE ROD		KMX
CHEVROLET SPARK - CRONOS- MATIZ						

Figura 16 **Repuestos KMX de marca GM para mercado en Guatemala. Fte: Autor con datos de empresa.**

REF.OEM	DESCRIPCION	MARCA	CANTIDAD
54430-35000	ROTULA HYUNDAI TUCSON	KMX	1
45046-09281	TERMINAL CORTO TOYOTA HILUX VIGO 4X4	KMX	1
MATERIAL TECNICO INFORMATIVO			
	BROCHURE	KMX	15
	CARPETAS	KMX	6
TOTAL:			**23**

4.8.5 Brochure Kmx en inglés.



Figura 17 **Brochure Kmx en inglés. Fte: Autor**

4.9 Análisis De Mercados

Perú:

Esta investigación se realizó con el objetivo de adquirir ideas y conocimientos de este país antes de emprender el viaje hacia Lima para participar en la Feria Expomecanica 2014, en la cual el objetivo era dar a conocer la marca y productos KMX, además por medio de las citas establecidas anteriormente con grandes empresas del sector empezar diálogos para concretar relaciones a largo plazo y de esta manera llegar al mercado peruano.

Por medio de esta investigación, se pudo concluir que el mercado peruano en cuanto al tema automotriz y autopartes es un mercado en crecimiento, teniendo en cuenta que Perú cuenta con el tratado de libre comercio con China, lo cual hace que al mismo tiempo sea un mercado competitivo en precios y marcas. Además, en cuanto a importaciones desde China, las principales partidas comercializadas por la empresa llegan a Perú con 0% de arancel excepto la 870899 (las demás partes y accesorios de vehículos automóviles), el cual estableció arancel de 7,1.

Por otra parte, se tuvo en cuenta como dato importante, la marca más vendida hasta octubre de 2013 que fue Hyundai con 10.850 de vehículos vendidos y el modelo más vendido en los primeros seis meses del año anterior fue Toyota Yaris con 5.476 unidades.

Un aspecto muy importante a revisar antes de viajar a otro país en tema de negocios, es su cultura y se puede concluir que son personas muy educadas y reservadas, además que en cuanto a visitas de negocio de sebe establecer citas previas, aunque sea normal no ser puntual y mantener contacto es un punto clave para negociaciones futuras.

Estados Unidos:

Este mercado, aunque es muy competitivo, ya que las grandes empresas de automóviles tienen fabricas allí, y China tomo su lugar, podemos decir es una buena estrategia empezar por un nicho de mercado y sobretodo en lugares con grandes masas de latinos como lo es el estado de Florida, sin mencionar que hay posibilidad de introducir la marca KMX por medio de personas relacionadas en el sector y cercanas a la empresa.

Se puede ver que según la investigación, hay oportunidades en Partes de suspensión, frenos y ruedas y sus partes, según fuente Proexport, y esto es una buena señal para la marca KMX en este país.

Además según datos, en el primer cuatrimestre de este año, el auto más vendido fue el Ford F-Series y según datos de Trademap, los amortiguadores de suspensión fue lo más importado de Estados Unidos desde China en el 2013 (1,833, 461 mill usd) y con arancel de 0,6. También se debe tener en cuenta el registro ante el Dot como condición de acceso, además ciertos punto en cuanto la cultura de negocios como la puntualidad, suelen ser amable y directos, tienen en cuenta la innovación, entre otros.

Chile

Analizamos que el mercado chileno es un mercado altamente competitivo en comparación con otros, ya que sus importaciones referentes a autopartes son del 90%, según economista Salvador Gutiérrez. Para la empresa Castelmotors, llevar KMX allí sería una excelente alternativa, debido a la proximidad con Perú, he aquí la ventaja de tener aliados allí que puedan orientar a entrar a este nuevo objetivo de negocio con repuestos alternativos.

Según página web Carteltop, el modelo más vendido durante el 2013 en Chile fue Chevrolet Sail con 4.453 unidades, seguido de Kia Rio con 2.670 U y en tercer lugar Nissan Terrano con 2.500 U. En cuanto a marcas más compradas, Chevrolet ocupa el primer lugar, con un 15,1%, seguido de Hyundai con 9,3% y Kia en tercer lugar con 8,5%.

Otro dato importante es que los amortiguadores de suspensión fue lo más importado desde China en el 2013 con 11,085 mill de usd y con un arancel de 2%, seguido de la P.A 879899 (las demás partes y accesorios de vehículos automóviles) con 9.246 mill de usd y arancel de 1.6%. En conclusión, los amortiguadores KMX tienen una buena oportunidad de ser comercializados, aunque por otra parte los volantes, columnas y cajas de dirección no tuvieron tanta fuerza pero su arancel es 0, al igual que las parte de transmisión.

Como dato a tener en cuenta es que el consumidor mira mucho el precio, teniendo en cuenta que las autopartes son alternativas y no originales, las cuales tienen su mercado por medio de sus tiendas y un punto a favor es que no hay condiciones de acceso para la importación en este sector; y en cuanto a cultura de negociación es importante tener en cuenta que se deben realizar citas con unas semanas de anticipación, vestirse de manera conservadora, entre otros.

México

México, es el segundo país más poblado de América Latina, por esta razón ya lo hace atractivo, pero si vamos más allá, en cuanto al sector de interés, como lo es el automotriz, vemos que es uno de los más importantes. “Durante 2012 la producción de vehículos

ligeros alcanzó un nuevo récord histórico de 2.8 millones de vehículos" (Pro México, 2013), y por consiguiente el aumento en la demanda de autopartes. Al mismo tiempo, según misma fuente, en México existen 89 de las 100 mejores empresas de autopartes a nivel mundial.

Los modelos de vehículos más vendidos en México en 2013, según Autocosmos, en primer lugar se encuentra el Chevrolet Aveo con 65.331 unidades, seguido del Volkswagen clásico con 54.603 u, y en tercer lugar Nissan Versa con 49.004 u.

En cuanto a las partidas arancelarias de interés para la compañía importadas desde China a México, según Trademap, la P.A de mayor valor importado en 2012 fue la 870899 (las demás partes y accesorios de vehículos automóviles) con 115,279 mill usd y con arancel de 6.7, seguidos de órganos de transmisión (100,871 mill usd), amortiguadores (53,088 mill usd) y cajas de dirección (46,065mill usd).

En conclusión, para la marca KMX, incorporar en este mercado, se hace un poco complicado, ya que pese a que hay alta demanda, las grandes ensambladoras y fabricas del mundo, tienen plantas allí; esto debido a que México posee una ubicación estratégica para el comercio. Además, actualmente el país no cuenta con un Tratado de Libre Comercio con China, lo cual genera el pago de aranceles entre 5 y 8%.

Panamá

Este país, además de contar con una gran ubicación geográfica, también tiene uno de los puertos más importantes de sur América, y que por el cual más de un 80% de las importaciones en autopartes provienen de diferentes países, y como primer lugar Estados Unidos. Se puede concluir que Panamá, es un comercio en crecimiento, ya que su estabilidad económica y comercial, se prevé aumento en ventas de automóviles, según BBV Research.

Para la marca KMX, a pesar que como todos los demás mercados hay competencia, también hay oportunidad, ya que es un país abierto a nuevas oportunidades. Personalmente, con las empresas a las que contacte, siempre abrieron las puertas a escuchar y con interés en conocer más. Con estrategias de precio, y apoyo comercial, publicitario y demás, se podría empezar un nuevo sendero para establecer la marca en este objetivo.

Según el periódico Prensa, entre las marcas mejor posicionadas son Hyundai, Toyota y Kia y según Trademap la partida más importada desde China en 2012 fue amortiguadores de suspensión con 11,084 millones de dólares, con arancel de 2.5.

5 Marco Conceptual

5.1 Telemercadeo

5.1.1 Definición de Telemercadeo.

Según los reconocidos autores Stanton, Etzel y Walker, "el telemarketing (Telemercadeo) *es el uso innovador de equipos y sistemas de telecomunicaciones como parte de la categoría de ventas personales que va al cliente*" (Fundamentos de Marketing, de Stanton, Etzel y Walker, 13a Edición, Pág. 601-602).

En esta definición podemos distinguir 2 aspectos muy importantes que caracterizan al **Telemercadeo**:

1. **El uso innovador de equipos y sistemas de telecomunicaciones**: Si bien, el teléfono continua siendo uno de los instrumentos más utilizados en las campañas de **telemercadeo**, no se debe perder de vista el factor *"innovación* "que significa *"cambiar las cosas, introducir novedades" (*Diccionario de Enciclopédico Océano, Edición 1997, Pág. 868).

   Esto nos da a entender que es muy necesario dejar "abiertas las puertas" a cualquier otro instrumento (novedoso, original y práctico) que pueda mejorar la efectividad de las actividades de telemercadeo. Por ejemplo, hoy en día existen algunas empresas que además de tener un Call Center, utilizan el servicio de mensajería instantánea (chat) para comunicarse directamente con sus clientes, inclusive tienen cyber-trabajadores cuya única función es dar soporte técnico o información de ventas mediante una sala de chat que se encuentra en su sitio web. Otro instrumento a tener muy en cuenta es la tecnología Voip (IP) o telefonía por internet; el cual, permite realizar llamadas desde un computador a otro computador o teléfono tradicional (muy pronto será el boom de las comunicaciones).

2. **El Telemercadeo se encuentra dentro de la categoría de ventas personales que va al cliente:** Esto tiene dos significados. El primero, nos recuerda que la interactividad con el cliente es un elemento fundamental dentro de cualquier actividad de **telemercadeo**; por ejemplo, cuando se utiliza el teléfono para hablar con un cliente o cuando se establece una comunicación directa vía chat. En segundo lugar, pone de relieve la relación "venta personal / telemercadeo" que viene a ser muy estrecha debido a que este último no es un instrumento que reemplaza a la fuerza de ventas (como creen algunos); por el contrario, apoya y complementa sus actividades; por ejemplo, existen clientes a quienes se puede llamar por teléfono para levantar un pedido sin necesidad de ir hasta él; de esta manera, se ahorra el tiempo de desplazamiento y se lo utiliza en visitar a un cliente potencial. Por otra parte, se pueden resolver problemas técnicos vía mensajería instantánea, en vez de mandar a un vendedor a que los resuelva.

5.1.2 Actividades del telemercadeo.

El **telemercadeo** es muy útil para llevar a cabo diferentes gestiones promocionales de vital importancia para una empresa, por ejemplo:

- **Investigaciones de mercado:** “Para encontrar nuevos clientes e identificar a buenos prospectos a quienes después los representantes de ventas puedan dar seguimiento por medio de visitas personales.”(Fundamentos de Marketing, de Stanton, Etzel y Walker, 11a Edición, Pág. 514)

- **Atención al cliente:** Para recepción de reclamos y sugerencias que serán atendidas dentro de las 24 horas.

- **Venta de productos y servicios estandarizados:** Mediante la recepción de órdenes de compra.

- **Actualización de bases de datos:** Para conocer a profundidad los gustos y preferencias de los clientes.

- **Optimización de la labor del equipo de ventas:** Por ejemplo, se puede atender vía telefónica a los clientes que hacen compras pequeñas, enfocando de esta manera, el trabajo de los vendedores hacia los clientes con compras más significativas.

- **Mejoramiento de las relaciones con los intermediarios:** "Resolviendo dudas de los distribuidores en lo referente a la administración del inventario, servicio y refacciones. Esto proporciona a los distribuidores una fuente sencilla de asistencia, ahorrándole tiempo y esfuerzo."(Fundamentos de Marketing, de Stanton, Etzel y Walker, 11a Edición, Pág. 514).

5.1.3 Ventajas que ofrece el telemercadeo.

- **Puntería:** "Va directo al blanco; es decir, al cliente mismo o a las personas que toman decisiones de compra."(sitio web: Perteneciente al Instituto Mexicano de Telemarketinghttp://www.imt.com.mx/recontact/19/conceptos.php).

- **Reducción de costos:** El telemercadeo es más barato y controlable que un grupo de vendedores porque evita gastos de transporte, comisiones y otros.

- **Personalización:** Cuando se tiene una base de datos de usuarios grande, (incluidas las preferencias), se posee la oportunidad de personalizar los servicios a cada cliente, con la finalidad de dar respuestas oportunas y fiables, aumentando la productividad y la eficiencia de la misma organización.

- **Rapidez:** Cuando se concreta una orden de compra o servicio, la persona que atiende la llamada (o la comunicación), tiene la oportunidad de comunicarse directamente con las partes de producción o logística, aumentando la capacidad de reacción de la empresa.

- **Competitividad**: El telemercadeo es una herramienta competitiva muy efectiva porque permite atender a cada cliente como un individuo no generalizando sectores sino personalizando usuarios.

- **Interactividad**: “Existe la posibilidad de obtener una retroalimentación de parte del cliente; lo cual, puede "almacenarse" en una base de datos con los comentarios, observaciones y preguntas más frecuentes.” (sitio web: Perteneciente al Instituto Mexicano de Telemarketing http://www.imt.com.mx/recontact/19/conceptos.php)

- **Medición:** “Las actividades de telemercadeo pueden medirse fácilmente; por ejemplo, mediante la contabilización de las llamadas hechas por hora, los contactos logrados con tomadores de decisiones, las respuestas positivas o negativas y sus razones, las ventas, etc. El análisis de esta información en su conjunto puede utilizarse para estimar el grado de efectividad de una estrategia e identificar el por qué sí funciona o no”. (sitio web: Perteneciente al Instituto Mexicano de Telemarketing http://www.imt.com.mx/recontact/19/conceptos.php)

Conclusión:

En el telemercadeo para promocionar la marca KMX, se utilizó algunas herramientas como EYEBEAM, programa configurado en el computador, con el cual se realizaban las llamadas internacionales por medio de este teclado en forma de teléfono en la pantalla, además de recibir llamadas internacionales en una línea exclusiva.

Otra herramienta fue el Magic Jack, que es un dispositivo USB que se conecta al puerto del computador y se hizo y recibió llamadas como si estuviera en Estados Unidos por medio de un número asignado a la empresa.

Antes de empezar un plan de contacto, se realizó algunas investigaciones de mercado a países como Perú, México, Chile, Panamá, de esta manera se podría tener una idea de cómo es el mercado, sobre todo en el sector de interés como es el automotriz.

Se mantuvo un contacto permanente con los clientes, brindándoles toda la información necesaria, despejando dudas y enviando más información vía correo electrónico, como publicidad, portafolio de productos y breve introducción. Además atención, en la que se resolvía dudas en el menor tiempo posible a partir de recibida alguna inquietud, en el caso del email o por contacto a través de la página web institucional.

Dentro de las ventajas que se aplicó en la labor de telemercadeo fue puntería, ya que se contactaba directamente con la persona encargada de compras o importaciones de la empresa extranjera.

En cuanto a personalización y rapidez, se puede afirmar que se establecían citas previas a visita del gerente administrativo en algún país, lo cual brindaba más comodidad y se recopilaba información acerca de las empresas contactadas, y se atendían dudas y se daba respuesta en el menor tiempo posible a los requerimientos de los mismos. Además, si se habla de medición, se llevaba una base datos y bitácora de llamadas con fecha de cada cliente.

(Palabras propias, Autor)

6 Aportes

Desempeñarme como coordinadora de marketing internacional, me llevo a mejorar mis habilidades en investigación y a desarrollar habilidades de fluidez verbal para telemercadeo, en el caso de ofrecer a contactos en diferentes países los productos de la empresa o establecer citas con gerentes de algunas. Asumir y cumplir retos por ejemplo el organizar la logística para participar en una feria internacional o cumplir plan de contacto internacional.

A la empresa realice aportes en cuanto a investigaciones de mercado de países como El Salvador, México, Chile, Estados Unidos, Panamá, Argentina. Además, base de datos de contactos internacionales con las principales empresas comercializadoras e importadoras del sector automotriz y autopartes dentro del plan de contacto en Centroamérica, sur américa, y África.

Dentro de los logros, se encuentra el cerrar negocio con la empresa DISIM, con la cual se empezó con contacto por medio de correo electrónico y llamadas con la persona encargada de importaciones, cumpliendo requerimientos en cuanto a dudas, o estudio específicos como el estudio por modelos de la marca HONDA, la cual es una de las principales comercializadas. Hasta el momento la empresa realizo anticipo y se está conformando pedido para realizar lanzamiento de marca KMX en el mercado Guatemalteco.

7 Conclusiones Y Recomendaciones

Haber realizado las prácticas empresariales en Autopartes Castelmotors SAS, fue una gran etapa, ya que tuve la oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos durante mi formación académica y sobretodo en mi énfasis de mercadeo internacional y de idioma ingles en algunos casos, desarrollando mis tareas en un excelente ambiente laboral.

El desempeño de esta labor de coordinadora de marketing internacional y el cumplir un plan de trabajo en cuanto a contactos internacionales, me llevo de alguna forma a conocer por medio de llamadas telefónicas diferentes culturas, siendo una muy grata experiencia. Además afianzo en mí el valor de la responsabilidad, constancia y disciplina y mostrar una buena imagen como futura profesional de la Universidad Santo Tomas.

Se puede afirmar que el buen desempeño de este cargo es vital, ya que es la cara de la empresa frente a mercados internacionales, el insistir y mantener un contacto permanente de diferentes formas con las empresas es pieza clave para llegar a cerrar un negocio, aunque no es fácil, siempre es muy importante la atención al cliente y el seguimiento de cada uno de los contactos vinculados en la base de datos.

En cuanto a ferias internacionales, es una herramienta que sin duda alguna determina nuevos contactos internacionales, el dar a conocer el producto a las empresas líderes en el sector autopartista y garantizar calidad, además realizar un acompañamiento antes, durante y después fijan la pauta para desarrollar buenas relaciones y así determinar futuras negociaciones.

En conclusión, fue una experiencia de la cual aprendí en muchos aspectos, tanto para mi vida profesional como para mi vida personal y de la que aplicare en mi futuro laboral.

8 Referencias Bibliográficas

Degerencia. (2014).Funciones Gerenciales-Marketing. Recuperado de www.degerencia.com/tema/marketing

E-Conomic. (2014).Definición de factura proforma. Recuperado de www.e-conomic.es/programa/glosario/factura-proforma

Thompson, Iván. (2005).El telemercadeo. Promonegocios. Recuperado en Junio 2005 de www.promonegocios.net/mercadotecnia/varios_telemercadeo.htm

Wikispaces (2010). Ferias Internacionales. Recuperado el 31 de agosto de 2010 de feriasinternacionales.wikispaces.com/file/view/fundamentos+de+ferias+internacionales.pdf

Thompson, Iván. (2007)Definición de distribución. Promonegocios. Recuperado en Abril 2007 de www.promonegocios.net/distribucion/definicion-distribucion.html.

Tovar, Cesar. (2008).Criterio muestras sin valor comercial. Recuperado el 26 de Abril de 2008. valoracinaduanera.blogspot.com/2008/04/criterio-muestras-sin-valor-comercial.html

VALLE INTERNACIONAL. (2011). Metalmecánico, Maquinaria eléctrica y mecánica y autopartes- Tendencias e Información relevante. Recuperado de http://valleinternacional.com/tlc-con-estados-unidos/estados-unidos-y-el-valle-del-cauca/comercio-bilateral/sectores-potenciales-para-el-valle/metalmecanico-iv-tendencias-e-informacion-relevante/

COLOMBIA TRADE. (2014) Oportunidades Estados Unidos-Autopartes. Recuperado de http://www.colombiatrade.com.co/oportunidades-pais/estados-unidos-autopartes

PROEXPORT. (2014).TLC EE.UU-Autopartes. Recuperado de http://tlc-eeuu.proexport.com.co/oportunidades-por-sector/manufacturas-e-insumos/autopartes

AUTOPROYECTO NEWS, “Los autos más vendidos en Estados Unidos Abril 2014”. Recuperado el 05 de Mayo 2014 de http://autoproyecto.com/2014/05/los-autos-mas-vendidos-en-estados-unidos-abril-2014.html

TRADE MAP. (2014) Datos de importaciones desde China.

AMCHAM COLOMBIA (2014).Cultura de negocios en EEUU. Recuperado el 15 de septiembre en la categoría: Trade Center de http://amchamcali.com/blog/2014/09/cultura-de-negocios-en-eeuu/

GUTIERREZ, SALVADOR (2010). El mercado de autopartes del sector automotriz en Chile. Recuperado el 09 de Mayo de 2010 de http://salvadorgutierreza.blogspot.com/2010/05/el-mercado-de-autopartes-del-sector.html

DEZASA, JOEL (2013).Cuales fueron los 10 autos más vendidos en Chile, conoce las marcas que se compraron. Cartel Top. Recuperado el 26 de noviembre de2013 de http://carteltop.blogspot.com/2013/11/cuales-fueron-los-10-autos-mas-vendidos.html

ASOCIACIÓN NACIONAL AUTOMOTRIZ DE CHILE-ANAC. (2014). Mercado automotor Marzo 2014. Recuperado el 9 de Abril de 2014 de http://www.anac.cl/web/index.php?option=com_content&view=article&id=74&Itemid=98

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA. (2011).Como exportar productos del sector autopartes. Universidad EAFIT. Recuperado en Mayo de 2011 de http://mapas.eafit.edu.co/rid=1LD0ZMYG312HRZG21M5/8686_guia_empresarial_autopartes_02082011.pdf

CODET (2014). Logística para hacer negocios con Chile. Recuperado de www.codetaragua.gob.ve/archivos/File/Chile.pdf

TRADE MAP. (2014) Datos de importaciones desde China.

Juana Téllez, Mauricio Hernández, María Camila Franco, María Claudia Llane, Lizeth Fernanda Fúquene, Julio César Suárez, Jorge Sicilia (2013). Situación automotriz Panamá. BBVA RESEARCH. Recuperado de https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/migrados/ESAPA_1302_SitAutomotrizPanama_tcm346-386615.pdf

TRADE MAP. (2014). Datos de importaciones desde China.

COLOMBIA TRADE. (2014).Oportunidades en Panamá-Autopartes. Recuperado de http://www.colombiatrade.com.co/oportunidades-pais/panam%C3%A1-autopartes

PRENSA. (2013) Venta de autos en Panamá crece 16%. Central américa data. Recuperado el 26 de Noviembre de 2013 de http://www.centralamericadata.com/es/article/home/Venta_de_autos_en_Panam_crece_16.

LEGISCOMEX. (2013). Inteligencia de Mercados/ Cultura de Negocios de Panamá-Panamá: un destino en auge para consolidar negocios. Recuperado el 9 de Octubre de 2013

de www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-panama-completo.pdf.

CENTRO DE ESTUDIOS DE COMPETITIVIDAD DEL ITAM. (2004). El sector autopartes en México; diagnóstico, prospectiva y estrategia. Recuperado de cec.itam.mx/docs/Autopartes_Mexico.pdf

PROMEXICO. (2014). Industria de autopartes/Auto parts industry. Recuperado de http://mim.promexico.gob.mx/wb/mim/perfil_del_sector_autopartes

AUTOCOSMOS.COM. (2014). Los 10 más vendidos en México durante 2013. Recuperado el 8 de enero de 2014 de noticias.autocosmos.com.mx/2014/01/08/los-10-mas-vendidos-en-mexico-durante-2013

TRADE MAP. (2014). Datos de importaciones desde China.

Mitzi Ariciaga (2009). Tratados comerciales de México. Recuperado el 7 de Julio de 2009 de http://tlcmexico.blogspot.com/

Medina Ramírez, Salvador. (2013).La industria de autopartes. Revista Bancomext, Vol. 63, Núm. 3. Recuperado de http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/154/2/autopartes.pdf

PROEXPORT (2008). Guía para exportar a México. Pág. 103. Recuperado de cendoc.esan.edu.pe/paginas/infoalerta/Agroexportacion/textocompleto/mexico.pdf

SECRETARIA DE ECONOMIA DE MEXICO. (2012).Industria automotriz. Recuperado en marzo 2012.

Hugo Perea, Daniel Barco, Isaac Foinquinos, Rosario Sánchez, Jorge Sicilia. (2013). Situación automotriz Perú. BBVA RESEARCH. Pág. 3. Recuperado de www.bbvaresearch.com/wpcontent/uploads/migrados/ESAPA_1302_SitAutomotrizPanama_tcm346-386615.pdf

Otto Arévalo. (2013). Autos más vendidos en Perú hasta octubre 2013.StarMedia.Recuperado el 12 de noviembre de 2013 de autos.starmedia.com/noticias/autos-mas-vendidos-en-peru-hasta-octubre-2013.html

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA. (2011).Como exportar productos del sector autopartes. Universidad EAFIT. Pág. 51-52.Recuperado en Mayo de 2011 de mapas.eafit.edu.co/rid=1LD0ZMYG312HRZG21M5/8686_guia_empresarial_autopartes_02082011.pdf

MINGTA GROUP. (2013).Importar de China a Perú: Tratado de libre comercio (FTA).Recuperado el 6 de marzo 2013 de mingtagroup.com/blog/2013/03/importar-de-china-a-peru-tratado-de-libre-comercio-fta.html

Ibarra, Araujo. (2014).Cultura de negocios. Cámara de la Alianza del Pacifico. Recuperado de www.camaradelpacifico.org/index.php/cultura-de-negocios.html

9 Apéndices

Apéndice A. Análisis de países Estados Unidos, Chile, Panamá, México y Perú

capital	Washington D.C
Población	316 017 000 hab. (2013)
PIB (nominal)	USD 15 684 750 millones (2012)
PIB per cápita	USD 49 922
Forma de gobierno	República federal constitucional
Moneda	Dólar estadounidense ($, USD)
Principales ciudades	Nueva York, Los Ángeles, Washington D.C, Miami, Chicago, Boston, Orlando, San Francisco, Honolulu, Las Vegas, San Diego, Dallas.
Equivalencia de la moneda	
Acuerdos comerciales vigentes	Corea, Panamá, Colombia, Perú, Omán, Bahréin, CAFTA-DR (Centroamérica - Estados Unidos - República Dominicana),Marruecos, Australia, Chile, Singapur, Jordania, TLCAN (Canadá - Estados Unidos - México),Israel

Fuente: Wikipedia, 2014

Parque Automotriz

"Estados Unidos perdió su histórica hegemonía en 2009, en beneficio precisamente de China. No obstante, el mercado estadounidense ha logrado mantener la segunda posición con un total de 10,3 millones de unidades fabricadas en 2012, de las cuales

4.1 millones corresponde a vehículos particulares y 6.2 millones hacen parte del renglón comercial.” (Motor, Agosto 2013)

La industria del automóvil en los Estados Unidos comenzó en la década de 1890 y, como resultado del tamaño del mercado interno y el uso de la producción en masa, se desarrolló rápidamente en la más grande del mundo. Sin embargo Estados Unidos fue superado como el mayor productor de automóviles por Japón en la década de 1980, y posteriormente por China en 2008. Los EE.UU. es actualmente el segundo lugar entre los fabricantes más grandes del mundo por volumen, con aproximadamente 8-10 millones fabrican anualmente. Excepciones notables fueron de 5,7 millones de automóviles fabricados en 2009 (debido a la crisis), y los niveles de producción máxima de 13 hasta 15 millones de unidades durante la década de 1970 y principios de 2000.” (Wikipedia, 2014)

“El consumo anual de autopartes es de USD 1.17 billones en el mundo. Estados Unidos es el tercer consumidor mundial de autopartes con USD 134.311 millones, después de China y Japón y concentra el 7.4% de la producción mundial (2011).La industria del automóvil comenzó con cientos de fabricantes, pero a finales de la década de 1920 estaba dominado por tres grandes empresas: General Motors, Ford y Chrysler.”(Valle Internacional, 2014)

“Década de 2010 y más allá :Ford se fue hasta el año 2012 después de haber recuperado hasta el punto de tener 80.000 empleados totales de Estados Unidos, el suministro de sus 3.300 concesionarios. En comparación, Chrysler había 71.100 empleados en Estados Unidos el suministro de sus 2.328 concesionarios durante ese año. Los datos de principios de 2014 pusieron las cuatro compañías de GM, Ford, Toyota y Chrysler, en ese orden, en la parte superior por tener el mayor número de ventas de automóviles en Estados Unidos. En cuanto a los tipos específicos de vehículos, la nueva década ha significado Chrysler tiene un énfasis en sus camionetas Ram y Jeep Cherokee SUV, los cuales tenían "fuertes ventas" para el 2014, según un informe de prensa.” (Wikipedia, 2014)

Estados Unidos es el primer importador mundial de autopartes, concentrando el 16% de compras con USD 125.591 millones. En cuanto a exportaciones, se encuentra en el tercer lugar con el 10% de las importaciones mundiales, con USD 81.005 millones de dólares, después de Alemania y Japón. (Valle Internacional, 2014).

Autopartes

"Un reciente informe de investigación de mercado titulado " Automotive Aftermarket in North America to 2016" señala que el sector autopartista de postventa en Estados Unidos ,Canadá y México para automóviles ligeros alcanzara US$85.500 millones dentro de cuatro años, lo que representa un crecimiento promedio de 3.6% por año. Lo anterior está asociado con la crisis financiera de 2009 que freno las compras de vehículos nuevos y genero un aumento en la demanda de autopartes. Los cuatro principales autores de autopartes en Estados Unidos son: Magna International, DENSO Corporation, Robert BoschGmbH y Delphi Corporation. El bajo nivel de concentración del mercado indica la fragmentación de la industria y la alta competitividad que se exige para ser parte de ella." (Proexport, 2014, Pág. 17).

Tendencia del Sector

"Estados Unidos cuenta con un gran parque automotor, en el cual debido a las recientes crisis ha disminuido la compra de automóviles nuevos, dando espacio para el segmento de repuestos para carros usados."(Proexport, 2014)

Oportunidades

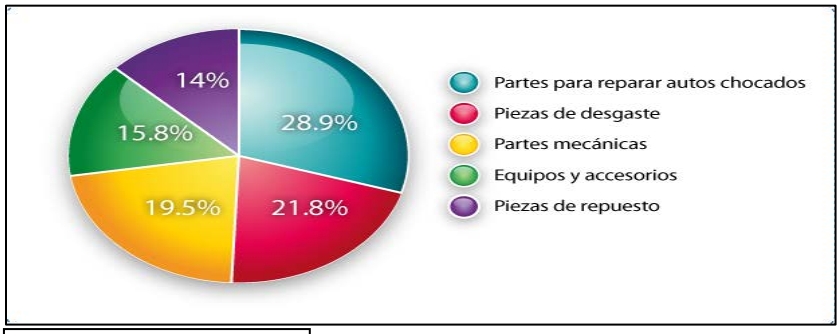
Partes de suspensión (reposición)

Frenos (reposición)

Ruedas y sus partes para vehículos livianos y pesados (reposición)

Fte:Proexport,2014

Participación En El Mercado De Autopartes 2011



Fuente: Proexport

Proexport ha identificado potencial para autopartes OEM´s (Original Equipment Manufacturers) en los Estados de Georgia, Alabama, Kentucky e Illinois. Para autopartes de repuesto o aftermarket en Texas, Georgia, Virginia, Michigan e Illinois.

Empresas Del Sector

> "Según Fortune 500 – 2012: General Motors, Ford Motor ,Johnson Controls, Goodyear Tire & Rubber, Paccar ,TRW Automotive Holdings, Lear , Navistar International , Icahn Enterprises , Autoliv , Visteon , Dana Holding , Oshkosh , Tenneco , BorgWarner , Meritor" (Valle Internacional,2014).

Marcas Líderes



Autos Mas Vendidos Durante Abril 2014

MARCA	# UNIDADES VENDIDAS ABRIL 2014	UNIDAES TOTAL-CUATRIMESTRE
1.Ford F-Series	63,387	236,745
2.Chevrolet Silverado	42,755	150,512
3.Toyota Camry	38,009	132,292
4.Dodge Ram	36,674	133,58
5.Honda Accord	32,682	109,089
6.Toyota Corolla	29,061	106,798
7.Honda CR-V	28,485	96,133
8.Honda Civic	27,611	98,707
9.Ford Fusion	26,435	104,013
10.Nissan Altima	25,004	114,289

Fuente: Autoproyecto news

P.A	Descripción	Vlr exportado a EE.UU 2013(US)	Arancel ad valorem por EE.UU a China
870880	Amortiguadores de suspensión, de vehículos automóviles.	1.833.461	0,6
870894	Volantes, columnas y cajas de dirección, de vehículos automóviles.	177.847	0,6
870899	las demás partes y accesorios de vehículos automóviles	1.612.406	0,6
870850	ejes con diferencial, incluso con otros órganos de transmisión, de vehículos	206.733	0,9

Fuente: Trademap (2014)

Canal De Distribución

> "El canal de distribución de este mercado lo constituyen las ensambladoras y distribuidores mayoristas, estos últimos le venden partes para automóviles al gobierno, a distribuidores minoristas y, en algunos casos, a algunos centros especializados menores. " (Valle Internacional, 2104).

Para Mercado OEM-EMSAMBLADORAS

> "La distribución se realiza a través de las ensambladoras en las cuales se tiene en cuenta: Diseño, desarrollo y manufactura de automóviles, vehículos ligeros y pesados; vehículos comerciales ligeros, autobuses y camiones. Lo usual es contar con un distribuidor mayorista quien a su vez provee a los distribuidores minoristas de cubrimiento estatal o nacional." (Valle Internacional, 2104).

Mercado de Repuestos

1. Partes o piezas destinadas a la reparación de automóviles chocados.

2. Piezas de desgaste.

3. Partes mecánicas

4. Equipo y accesorios

5. Piezas de repuesto.



Fuente: Valle internacional

IMPORTACIÓN DE LOS SUBSECTORES METALMECÁNICO, MAQUINARIA ELÉCTRICA Y AUTOPARTES					
SUBSECTOR	IMPO TOTAL DE EE.UU MILL USD	IMPO CONSUMO (PRODUCTOS POTENCIALES) 2011 MILL USD	PARTICIPACIÓN PRODUCTOS POTENCIALES / TOTAL IMPO DE EE.UU (%)	% IMPO POR CATEGORIA (PRODUCTOS POTENCIALES)	# P.A.
MAQUINARIA Y EQUIPO MECANICO	284,029	22,475.83	7,91%	42%	40
MAQUINARIA Y EQUIPO ELECTRICO	276,152	16,339.45	5,92%	30%	32
METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS	114,762	7,765.25	6,77%	14%	27
AUTOPARTES Y EQUIPO DE TRASNPORTE	227,600	7,393.92	3,25%	14%	13

Fuente: Valle internacional

Principales Estados Importadores

Sector Maquinaria y Equipo Mecánicos: California (22,7%), Texas (18,8%) y New York (10.2%)

Sector Maquinaria y Equipo Eléctrico: California (27,4%), Texas (25,2%) y Illinois (11,3%).

Sector Equipo para transporte: Texas (18,5%), Michigan (18,3%) y California (14,3).

Fte: Valle Internacional, 2014

Productos Potenciales- Autopartes

PRODUCTOS CON MAYOR POTENCIAL	MPO CONSUMO FOB MILLONES USD
PARTES DE CAJAS DE CAMBIO DE VEHÍCULOS	1,841,184,101
VOLANTES, COLUMNAS Y CAJAS DE DIRECCIÓN DE LOS VEHÍCULOS, NEP	1,272,756,170
AMORTIGUADORES DE SUSPENSIÓN PARA VEHICULOS	793,582,438
PARTES DE EMBRAGUES PARA VEHÍCULOS (NO TRACTORES)	782,852,250
GUARNICIONES DE FRENOS MONTADAS	615,456,149
EMBRAGUES PARA VEHÍCULOS (NO TRACTORES)	398,295,963
EJES CON DIFERENCIAL PARA LOS VEHÍCULOS	374,176,017
PARTES DE MOTOR PARA VEHÍCULOS	343,018,245
VEHÍCULOS SIN PROPULSIÓN MECÁNICA	289,418,801
PIEZAS Y ACCESORIOS PARA RUEDAS DE VEHICULOS (NO TRACTORES)	195,864,075
EJES PARA VEHÍCULOS DIRERENTES A LOS DE CONDUCCIÓN	194,158,123
CAJAS DE CAMBIOS PARA VEHÍCULOS	160,833,849
RUEDAS PARA REMOLQUES Y OTROS VEHÍCULOS SIN PROPULSIÓN MECÁNICA	132,319,326

Fuente: Valle internacional

Datos Relevantes

- ✓ Industria cada vez más competida y con mayor nivel de sofisticación.
- ✓ Descentralización de compras. Las grandes ensambladoras están buscando proveedores cercanos a sus plantas de producción mundial, las cuales puedan garantizar los estándares de calidad requeridos por su casa matriz.
- ✓ Además de la calidad, el diseño y la innovación tecnológica se vuelven un elemento de competitividad para los proveedores de las ensambladoras.
- ✓ El ciclo de vida de los modelos de automóviles son cada vez más cortos (3 a 4 años), lo que implica cambios en los diseños y las líneas de producción.
- ✓ Las tendencias ambientales y los altos costos de los combustibles, han llevado a las ensambladoras a pensar en alternativas ecológicas y de ahorro

de combustible, impulsando el desarrollo de automóviles híbridos y eléctricos.

- ✓ Preocupación por la seguridad, tanto en prevención de accidentes como en reducción de robos.
- ✓ La industria está buscando permanentemente nuevos materiales para el desarrollo de vehículos más livianos, flexibles y resistentes.

(Fte: Valle Internacional, 2014)

Condiciones De Acceso

"Las dos agencias que regulan la importación de vehículos y partes en Estados Unidos son la Agencia de protección Ambiental (EPA).Existe una entidad especializada en el DOT, que es la Administración Nacional de Seguridad en el Tráfico por carretera (NHTSA), la cual expide normas federales relacionadas con la seguridad de vehículos automotores, especificando las características y los niveles de desempeño requeridos para garantizar la seguridad., la cual hace parte del DOT.

Para la comercialización de autopartes en Estados unidos se requiere un número de registro ante el DOT, el cual se obtiene tras demostrar que los vehículos o sus partes, cumplen con los procedimientos y pasan las pruebas necesarias para su obtención.

En cuanto a calidad son comúnmente utilizadas la ISO 9000, ISO 14000 y para el sector específicamente la ISO/TS 16949 o "TS2", el cual es un catálogo que incluye los requerimientos del sistema de calidad automotriz, basado en diversos estándares y requerimientos internacionales como el AVSQ (Italia), EAQF (Francia), QS-9000 (Americana) y VDA 6.1 (Alemania). Otros sistemas de gestión comúnmente usados por la industria, de acuerdo con un estudio de Pro México son: Six sigma, Lean Manufacturing, Production part Approval Process, Advanced product quality planning, Balance Scorecard, 5´s." (Valle Internacional, 2014)

10 Factores Claves a la Hora de Negociar

1. Por su diversidad cultural, Estados Unidos es un país complejo ya que cada uno de estos grupos y comunidades conserva su cultura propia de negocios. Son cordiales en el trato y muy atentos, se caracterizan por ser muy buenos negociadores, tienden a ser dominantes y directos durante el proceso, suelen demostrar el desacuerdo de una manera recia.
2. Los estadounidenses siempre buscan negociar bajo un esquema de gana gana para ambas partes, lo cual permite establecer relaciones comerciales de largo plazo. Son también muy persistentes a la hora de resolver problemas durante la negociación. Se caracterizan por considerar que siempre hay una solución para resolver los inconvenientes.
3. La innovación en los productos o servicios es un factor que pesa en la decisión de compra. Les gusta aprovechar las nuevas oportunidades y no le temen al cambio.
4. En cuanto a las reuniones de negocios, los estadounidenses son muy puntuales en citas. Es necesario programarlas con tiempo y evitar posibles incumplimientos.
5. El idioma oficial de Estados Unidos es el inglés, por esta razón el empresario debe estar preparado para que la negociación se lleve a cabo en este idioma.
6. Responda oportunamente a los correos electrónicos o las llamadas que realicen los potenciales clientes estadounidenses.
7. Es importante que al momento de conocer a las personas con las que se va a reunir les ofrezca sus tarjetas de presentación. De igual manera, lea cuidadosamente las tarjetas de presentación de su contraparte para evitar equivocaciones en sus nombres ya que esto se verá de mal gusto.
8. La manera más habitual de saludarse es con un firme apretón de manos. De igual manera trate de siempre dirigirse a una persona que conozca por primera vez por el apellido antecedido del título “Dr., Ms., Miss, o Mr. según el caso.
9. En cuanto al vestuario, lleve algo formal y tenga en cuenta el lugar en donde se llevará a cabo la negociación.

10. Los negociadores son muy directos, buscan resultados rápidos y valoran la información.

    (Fte: Proexport, 2014)

Chile

capital	Santiago
Población	**16. 634 603 hab.**
PIB (nominal)	**USD 268 413 millones**
PIB per cápita	**USD 15.424**
Forma de gobierno	**República democrática presidencialista**
Moneda	**Peso (CLP)**
Principales ciudades	**Santiago, Concepción, Valparaíso, Viña del Mar, Temuco, Valdivia.**
Equivalencia de la moneda	**1 PESO CHILE: 3.42 PESOS COP**
Acuerdos comerciales vigentes	**Vietnam,Malasia,Turquía,Australia,Japón,Colombia, Perú,Panamá,China,AELC Asociación Europea de Libre Comercio, Estados Unidos, Corea del Sur, Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras),México (ACE 41),Canadá, MERCOSUR (ACE 35).**

Fuente: Wikipedia (2014)

Sector Automotriz

"El mercado automotriz chileno, es un mercado de importación y muy competitivo. Se importan más de 60 marcas pero tres cuartas partes de éstas, representan sólo un 3% de las ventas. El mercado es liderado por la norteamericana Chevrolet, si bien, las marcas asiáticas representan más de un 60% de todo el mercado. En relación al liderazgo norteamericano, cabe señalar, que en el 2008 ha cerrado la única planta ensambladora que existía hasta el momento en Chile, perteneciente a la norteamericana General Motors.

Entrando a analizar el mercado de las partes y accesorios de automoción del país, Chile se caracteriza por una fuerte tendencia importadora, el 90% del mercado chileno de autopartes se explica por importaciones. Las empresas fabricantes de autopartes chilenas se encuentran nucleadas en el "circulo automotriz" de ASIMET (Asociación Chilena de Industrias Metalúrgicas y Metalmecánicas) tratándose de alrededor de 20 empresas, de las cuales no todas están dedicadas de forma exclusiva a la actividad automotriz, y la mayoría de ellas tienen características PYME.

El mercado de autopartes de Chile está conformado casi totalmente por el segmento de reposición, influido por las características del parque automotriz chileno. Si bien es cierto, que este ha aumentado en los últimos años, se trata de un parque automotriz envejecido. El hecho de que el mercado de componentes y accesorios de automoción de Chile este formado en su mayor parte por el segmento de reposición (After market), le otorga un carácter de menor dinamismo pero de mayor estabilidad.

El mercado de autopartes en Chile presenta una tendencia creciente, principalmente compuesta por productos importados.
Las oportunidades de negocio interesantes que existen en el mercado de componentes y accesorios de automoción chileno, se enmarcan dentro del mercado de reposición, y dentro de este, los repuestos alternativos.” (Salvador Gutierrez Aguirre, Mayo 2010).

Marcas Y Modelos Más Vendidos En El 2013

Top 10 los modelos más vendidos:

1. Chevrolet Sail (4.453).
2. Kia Rio (2.670).
3. Nissan Terrano (2.500).
4. Hyundai Accent (2.310).
5. Kia Morning (1.744).

6. SsangYong Actyon (1.667).
7. Toyota Hilux (1.650).
8. Renault Samsung (1.465).
9. Toyota Yaris (1.458).
10. Nissan Tiida (1.426).

(Fte: Joel DezaSa, Noviembre, 2013)

Top 10: Las marcas más compradas:

1 CHEVROLET 46.248 (15,1%)
2 HYUNDAI 28.558 (9,3%)
3 KIA 25.895 (8,5%)
4 NISSAN 25.413 (8,3%)
5 TOYOTA 22.094 (7,2%)
6 SUZUKI 17.838 (5,8%)
7 FORD 11.572 (3,8%)
8 PEUGEOT 10.013 (3,3%)
9 MAZDA 9.258 (3,0%)
10 MITSUBISHI 8.649 (2,8%)

(Fte: Joel DezaSa, Noviembre, 2013).

Mercado Vehículos Livianos Marzo 2014

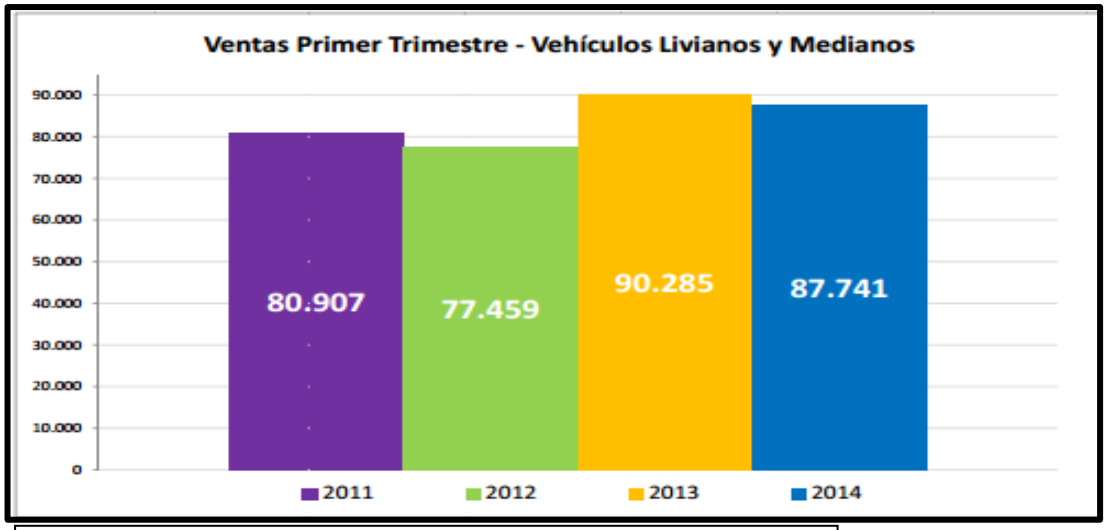
> "Durante Marzo 2014 se comercializaron 27.801 unidades de vehículos livianos y medianos, lo que representa una variación de -3% respecto al mismo mes de 2013.
>
> Con esto, las ventas del primer trimestre del año alcanzan un total de 87.741 unidades, con una baja de 3%, lo que se ajusta a la proyección realizada a fines del año pasado para este periodo." (ANAC, Marzo 2014)



Fuente: Asociación Nacional Automotriz de Chile. (Marzo 2014)

Año	ENE	FEB	MAR	Total Trimestre
2011	28.846	24.143	27.918	80.907
2012	27.513	23.701	26.245	77.459
2013	33.568	28.140	28.577	90.285
2014	34.224	25.716	27.801	87.741
Var% 12/13	22%	19%	9%	16,56%
Var% 13/14	2%	-9%	-3%	-2,82%

Fuente: Asociación Nacional Automotriz de Chile. (Marzo 2014)



Fuente: Asociación Nacional Automotriz de Chile. (Marzo 2014)

Mercado De Vehículos Livianos Ventas Acumuladas 2014

N°	MARCA	PASAJEROS Y SUV	%	COMERCIALES	%	TOTAL	%
1	CHEVROLET	10.927	16,7%	1.718	7,7%	12.645	14,4%
2	HYUNDAI	7.404	11,3%	814	3,7%	8.218	9,4%
3	KIA	6.777	10,3%	931	4,2%	7.708	8,8%
4	TOYOTA	4.337	6,6%	2.161	9,7%	6.498	7,4%
5	SUZUKI	5.625	8,6%	118	0,5%	5.743	6,5%
6	NISSAN	3.283	5,0%	2.245	10,1%	5.528	6,3%
7	FORD	2.233	3,4%	1.144	5,1%	3.377	3,8%
8	MITSUBISHI	754	1,2%	2.599	11,7%	3.353	3,8%
9	PEUGEOT	1.751	2,7%	1.231	5,5%	2.982	3,4%
10	MAZDA	2.495	3,8%	388	1,7%	2.883	3,3%
11	SSANGYONG	899	1,4%	1.588	7,1%	2.487	2,8%
12	GRUPO CHRYSLER	1.707	2,6%	213	1,0%	1.920	2,2%
13	VOLKSWAGEN	883	1,3%	855	3,8%	1.738	2,0%
14	FIAT	545	0,8%	1.143	5,1%	1.688	1,9%
15	GREAT WALL	1.085	1,7%	391	1,8%	1.476	1,7%
16	RENAULT	1.258	1,9%	167	0,8%	1.425	1,6%
17	SUBARU	1.411	2,2%	0	0,0%	1.411	1,6%
18	MAHINDRA	710	1,1%	616	2,8%	1.326	1,5%
19	CITROEN	725	1,1%	588	2,6%	1.313	1,5%
20	MERCEDES BENZ	713	1,1%	583	2,6%	1.296	1,5%

Fuente: Asociación Nacional Automotriz de Chile. (Marzo 2014)

China Exporto A Chile 2012

P.A	Descripción	Vlr exportado a Perú 2013 (US)	Arancel equivalente ad valorem aplicado por Chile a China
870880	Amortiguadores de suspensión, de vehículos automóviles.	11.085	2
870894	Volantes, columnas y cajas de dirección, de vehículos automóviles.	3.650	0
870899	las demás partes y accesorios de vehículos automóviles	9.246	1,6
870850	ejes con diferencial, incluso con otros órganos de	4.432	0

	transmisión, de vehículos		

Fuente: Trademap

Canales De Venta Y Distribución En Chile

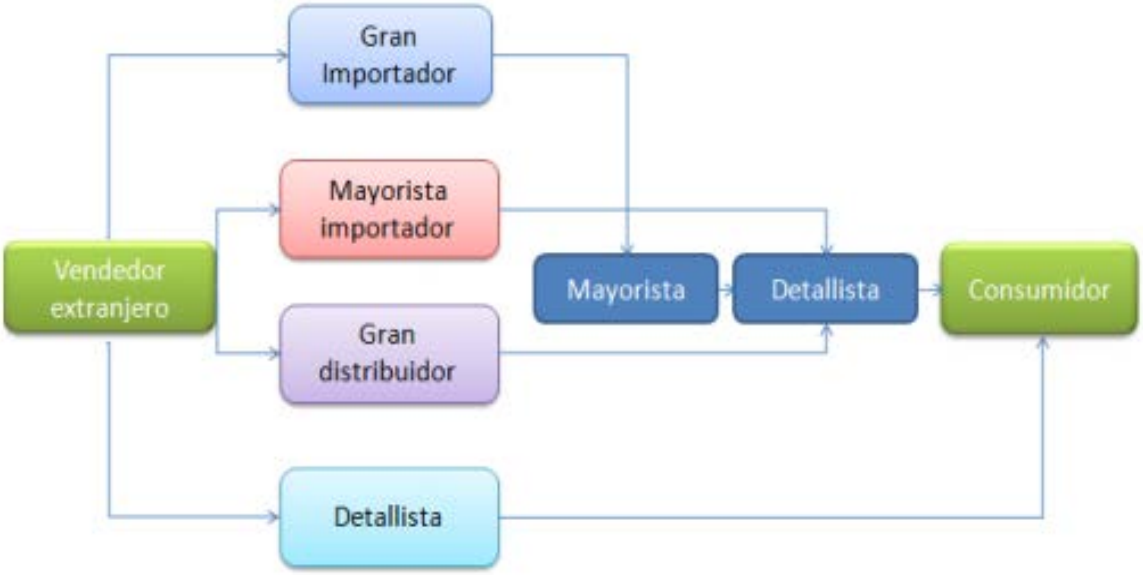


Revista del Repuesto Automotor.

"La cadena de distribución de autopartes en Chile, está compuesta por una gran cantidad de importadores que a su vez distribuyen al por menor en sus tiendas, servicentros o talleres.

Así mismo, se distinguen los concesionarios autorizados que representan las principales marcas de vehículos presentes en Chile, importan y distribuyen directamente, y los pequeños importadores que traen una gran variedad de repuestos alternativos.

En general, aquellas empresas importadoras distribuyen a almacenes y talleres de provincia que atienden mercados locales." (Cámara de Comercio de Bogotá, Mayo2011, Pág. 82-83).



http://mapas.eafit.edu.co/rid=1LD0ZMYG312HRZG21M5/8686_guia_empresarial_autopartes_02082011.pdf

Necesidades Del Cliente

> “El precio es el factor principal. El mercado chileno de autopartes es muy sensible al precio y cada vez se observa esto en el país a medida que va creciendo la brecha entre los precios de los repuestos originales y los alternativos.
>
> La capacidad de abastecimiento del proveedor es importante puesto que las necesidades de accesorios y recambios no siempre pueden ser planeadas y la demanda de estos productos por parte de algunos consumidores a veces no puede realizada con anterioridad.
>
> La marca de las autopartes está estrechamente relacionada con el modelo y el tipo del auto. Sólo los repuestos originales hacen un posicionamiento de mercado a través de la marca, en contraposición a los repuestos alternativos que son de calidad equivalente pero que se posicionan en el mercado por precio.” (Cámara de Comercio de Bogotá, Mayo2011, Pág. 93).

Servicio Al Cliente

De acuerdo con entrevistas realizadas con distribuidores del sector de autopartes en Chile, manifiestan los siguientes aspectos como clave al momento de hablar de servicio al cliente por parte de sus importadores:

- ✓ Diferentes canales de comunicación
- ✓ Alto flujo de información tanto técnica como práctica del producto, en algunos casos.
- ✓ Respuestas rápidas y oportunas a sus inquietudes.
- ✓ Disponibilidad de oferta de productos y agilidad en la entrega
- ✓ Constante comunicación
- ✓ Proceso de logística en reversa

(Fte: Cámara de Comercio de Bogotá, Mayo2011, Pág. 93-94).

Normas De Calidad

"En el caso del sector de autopartes, las normas técnicas que existen en Chile van dirigidas a las categorías de líquidos para frenos, vidrios de seguridad, neumáticos, ruedas y sus partes." (Fte: Cámara de Comercio de Bogotá, Mayo2011, Pág. 99).

Normas De Acceso

"Para la importación de este tipo de productos, no existen en Chile ni restricciones ni cuotas y cualquier persona física o jurídica puede importar libremente cualquier mercancía salvo disposición legal en contra.

Es importante conocer que la autorización de consignaciones comerciales superiores a 500 americanos sólo puede ser entregada por agentes de aduanas. En el caso de tratarse de una mercancía que vaya a entrar al país de forma temporal para exposiciones o ferias, es necesario obtener un certificado de admisión temporal que expiden las autoridades aduaneras, teniendo en cuenta que ello supone no tener que pagar íntegramente los derechos aduaneros ni el I.V.A., sino una parte proporcional

a los días que permanezca el bien en el país con un máximo de permanencia bajo este régimen de 6 meses.” (Fte: Cámara de Comercio de Bogotá, Mayo2011, Pág.101).

Principales Distribuidores

EMPRESA	ACTIVIDAD	DIRECCION	TELEFONO	PAGINA WEB/EMAIL
Repuestos Adriazola	Peugeot, Renault, Citroën, Corsa, LUV, Combo, Astra, Vectra. Importación directa	Casa Matriz: Gran Avenida 7765,Santiago	3503300	www.adriazolarepuestos.cl
Bernardo Ballerines	Repuestos y Accesorios Volkswagen Golf, Vento, Saveiro, Gol, Bora, Escarabajo, Kombi	Casa Matriz: San Isidro 719, Santiago	6350092/2224564	www.balerrines.cl
Repuestos Bolomey & CIA LTDA	Repuestos originales y alternativos. Peugeot, Renault, Citroën, Lada, Daewoo,	San Pablo 1923, Santiago	6989592	www.bolomey.cl
Importadora Ian Marc	Importación Directa. Mitsubishi, Protón, Subaru	Av. Brasil 55, Santiago	6727030/ Fax: 6711489	www.ianmarc.cl
Repuestos Indra S.A	Sabemos de Fiat. Somos especialistas. El mayor stock de repuestos y accesorios originales y alternativos.	Lira 664, Santiago	2805200	www.indra.cl
Importadora Lamartine	Opel, Isuzu, Chevrolet, Corsa, Astra, Vectra,	Av. 10 de julio 753,	2227816	www.lamartine.cl

LTDA	LUV, Hyundai, Kia.	Santiago.		
Importadora Nipón Repuestos LTDA	El mayor surtido de repuestos y accesorios originales y alternativos. Nissan, Toyota.	Av. Matta 503,Santiago	8288100	www.nipon.cl
CNR Centro Norte Repuestos Antofagasta	Chevrolet, Nissan, Toyota, Hyundai, Daewoo, Suzuki, Kia.	Riquelme 504, Antofagasta.	55-784500	jsalazar_cnr@yahoo.com
Alcados LTDA	Venta de repuestos grupo Volkswagen originales y alternativos. Volkswagen, Audi, Skoda, Seat. Importación directa de Alemania, Italia, España, China, Brasil, Argentina, Taiwán.	Diez de julio 1143, Santiago	3660498	www.alcados.cl/alcados@gmail.com
Regional Autos LTDA Copiapo	Ford, Chevrolet, Nissan, Kia, Renault, Volkswagen, Peugeot	Atacama 315,Copiapo	52-212287	regionalautos@vtr.net
SUSPENSION Y FRENOS				
Central Frenos	Su seguridad en manos expertas. Servicio de: frenos,baterias,Lubricantes,Amortiguadores,suspension,Alineacion,Balanceo		Call center: 800 470 100	www.centralfrenos.cl

Importadora Vanzulli	Líderes en importación de repuestos para frenos y todo tipo de maquinaria para equipar su taller.	Moneda 1984,Santiago	6740100	www.vanzulli.cl
Fras-Le Andina	Pastillas y balatas para frenos. Soluciones en materiales de fricción y revestimientimiento de embragues	Andrés de Fuenzalida 69 Ofc. 701,Providencia, Santiago	3349349	www.fras-le.com.br
Importadora Gimport	Especialistas en repuestos de suspensión y dirección para todas las marcas	Av. Republica 146,Santiago	6991560/ 6991559	www.gimport.cl
Resortes Deval	Distribuidor IMAL para Chile. Fabricación y reparación de resortes	Av. General Velásquez 1462,Est.Central, Santiago	6838921-6838922/ fax:7762493	
Importadora Bicimoto	Comercializadora mayorista de repuestos y accesorios automotrices. Gran surtido en amortiguadores, Homocinética y carrocerías para vehículos japoneses y coreanos.	Rio Refugio 9668,Pudahuel- Parque Industrial Enea Stgo	6786500	
Importadora Cuatro Ruedas	Gran surtido en suspensión, mangueras, bombas, frenos ópticos, rodamientos, ventas al por mayor repuestos originales		6724990	www.cuatroruedas.cl

	y alternativos			
Refax Chile	Importador mayoristas. Distribuidor oficial en Chile: Luk, Ina, Sabo, SKF, Dayco, Toto, Nakata, Mahle	Puerto Santiago 198, Pudahuel (Parque Eneas), Santiago.	7130500	info@refaxchile.cl
Importadora Automarco S.A	Comercializadora mayorista de repuestos. Bujías Champion, correas Gates, partes electicas Unipoint, anillo Grant, pistones Teikin, empaquetaduras NKS, filtros Purulator, frenos Wagner.	Las Esteras Sur 2750.Quilicura,Stgo	8734100	www.automarco.com
Importadora Blanco y CIA LTDA	Amplio surtido en repuestos, partes eléctricas y accesorios automotrices.	Bio Bio 488,Santiago	5549545	imbla@giron.tle.cl
Importadora Alsacia LTDA	Comercializadora mayorista de repuestos y accesorios automotrices.	Salar de Atacama N° 1338 Pudahuel, Parque Industrial Enea	3631900-3631999.Fax:3631920-3631922	www.alsaciarepuestos.cl/importadora@alsaciarepuestos.cl

Importadora Blodel S.A	Importadora y comercializadora de repuestos y accesorios de vehículos y maquinarias. Ampolletas 12V Y 24V,relais,flasher,bocinas, fusibles marca Trifa, Flosser, Lumiaction, Huinchas reflectantes 3M,Siliconas y ceras Kit Anticorrosivo WD-40,Pinos aromáticos Little Tree, Bujías NGK, Champion, Denso, Superbonder Loctite, Liquido de freno Bosch, Varga, Wagner, etc.	San Diedo 1659,Santiago	3637300.Fax:3637350	www.blobel.cl/ventas@blobel.cl

Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá

"En Santiago, la comercialización se encuentra localizada en tres zonas especializadas en el comercio de repuestos de vehículos, la zona del 10 de julio, la Avenida Brasil entre Alameda y plaza Brasil y la Alameda en el sector céntrico, en cercanías de la estación central." (Fte: Cámara de Comercio de Bogotá, Mayo2011).

Cultura De Negociación

> "Al momento de una cita la mayoría de las veces, para iniciar una negociación en Chile, es necesario que su presentación se realice a través de terceros tales como instituciones, consultorías o bancos.

Las citas deben ser programadas con al menos dos o tres semanas de anticipación. Usted debe confirmar su asistencia antes de su visita a Chile y nuevamente después de su llegada al país.

En la mayoría de los casos, el mejor horario para programar citas con sus contactos chilenos es entre las 10:00 a.m. y 12:30 p.m. y de 3:00 a 5:00 p.m. Algunas personas se reúnen desde las 11:00 a.m. hasta las 3:00p.m y combinan su cita con un almuerzo. La mejor estrategia, como visitante, sería que usted vistiera de manera conservadora y formal. Vestir bien es una prioridad en este país, además de ser un símbolo de respeto.

El “look de negocios casual” (chaqueta deportiva, kakis, zapatos casuales, etc.) no será bien recibida.

Los chilenos perciben las interrupciones como una manera de participar en la conversación y demostrar interés en lo que se está diciendo. Si esto sucede en una conversación no debe sentirse ofendido.

El momento de intercambiar tarjetas de presentación siempre va acompañado de una sonrisa y contacto visual. Además, hay que tomarse un momento para admirar la tarjeta de su contraparte luego de que le ha sido entregada.

La cultura de negocios en Chile tiene un definido orden jerárquico y usted deberá saber diferenciarlo. Si no está seguro quién es la persona al mando, la mejor manera es observar. Preste atención al trato que se dan unos a otros, la diferencia será evidente debido a que la sociedad chilena presta mucha atención al estatus.

Un ejecutivo de alto nivel debe realizar la primera visita, acompañado de ejecutivos de cargos medios. Estos últimos son los que realizarán las visitas subsecuentes para llevar a cabo las negociaciones más concretas.” (CODET, 2014).

Panamá

capital	Panamá
Población	**3. 706. 596 (2014)**
PIB (nominal)	**US$36.252 millones**
PIB per cápita	**US$16.329**
Forma de gobierno	**República presidencialista**
Moneda	**Balboa (oficial) (PAB) /Dólar estadounidense(curso legal) ($, USD)**
Principales ciudades	**Ciudad de Panamá, Veraguas, Colon, Chiriquí, Coclé**
Equivalencia de la moneda	**1 BALBOA: 1929.66005 COP**
Acuerdos comerciales vigentes	**Centroamérica - Unión Europea (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá), Perú, Canadá, Estados Unidos, Chile, Singapur, Taiwán, Centroamérica (Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua), Colombia, República Dominicana, México.**

Fuente: Wikipedia (2014)

Parque Automotriz

"Panamá es uno de los pocos países centroamericanos que ha experimentado un crecimiento social y económico de carácter exponencial. Esto ha repercutido de manera favorable en todo el ámbito económico del país. Más del 80% de las importaciones a Panamá de autopartes, repuestos, accesorios y lubricantes provienen de Estados Unidos, Japón, México, Alemania, China, Tailandia, Colombia, Costa Rica, Corea del Sur, Venezuela, Brasil y Francia.

El principal socio comercial de Panamá es Estados Unidos de América, de donde provienen el 40,11% de las importaciones totales de autopartes y repuestos, en segundo lugar se encuentra Japón con un 17.46% y en tercer lugar China Continental con un 5.03% de las importaciones Totales.

En 2013 y 2014 se venderán 52.800 y 54.420 vehículos nuevos, respectivamente. Esperamos un repunte de las ventas de automóviles de alto valor, dada la estabilidad en los precios de los combustibles, las bajas tasas de interés y las mejoras en el ingreso promedio. Con esto, Panamá logrará duplicar su parque automotor en los próximos 10 años.

La tenencia de autos en Panamá se concentra en personas con ingresos superiores a USD 1.100 mensuales. Además, los grupos de edades con mayor demanda automotriz se encuentran entre los 35 y los 59 años.

Las importaciones de autos superan los USD 1.000 millones anuales. Este resultado fue impulsado, entre otros factores, por la demanda de vehículos en el sistema Metrobus y la estabilidad en los precios de la canasta importada.

Se espera un aumento en el financiamiento bancario a las compras de vehículos, lo cual se relaciona con la mayor participación de los autos nuevos en el mercado panameño y sus mejores condiciones de financiación.” (BBVA RESERACH, 2013)

Tendencia

“El desempeño esperado del PIB per cápita, la permanencia de precios bajos y la estabilidad de las tasas de interés han generado un aumento en la demanda de vehículos en Panamá. El parque automotor del país es relativamente amplio y nuevo, sin embargo, la totalidad de la oferta de autos es de origen externo. En efecto, el sector se compone principalmente de actividades de importación y distribución, donde el proceso de ensamblaje es casi inexistente y los repuestos de los vehículos deben ser importados. Entre las marcas más demandadas están Toyota, Nissan, Kia, Honda, Chevrolet y Hyundai.

En este sentido, algunos repuestos para autos que se utilizan en Panamá provienen de Japón, Taiwán, China y Corea. La cantidad de vehículos circulando en Panamá supera las 371.000 unidades, lo que representa más de US$50 millones anuales en venta de repuestos y autopartes.

Los precios de compra varían de acuerdo con la procedencia del producto. Dependerán de su calidad, el posicionamiento de la marca y los precios internacionales vigentes. En el caso colombiano, la principal competencia son los productos de origen asiático. Pero el costo logístico y el tiempo de embarque hacen que los productos colombianos tengan una ventaja competitiva.

El consumidor panameño está familiarizado con autopartes de empaques novedosos y llamativos." (Colombia Trade-Proexport, 2014)

Marcas Más Vendidas Hasta Octubre 2013

"Entre las marcas de autos más vendidos destacan Hyundai, Toyota y Kia. La primera tuvo un crecimiento de 9% entre enero y octubre, mientras que Toyota y Kia incrementaron sus ventas 23% y 35% respectivamente, en comparación con el año anterior.

Las estadísticas fueron suministradas por la Asociación de Distribuidores de Automóviles de Panamá, que informó que solo en octubre se vendieron 7.054 autos, debido a que se llevó a cabo la feria Panamá Motor Show en la que participaron unas 30 distribuidoras de carros." (Central America Data, Noviembre 2013).

Crecimiento En Ventas 2012 Por Marcas

MARCA	CRECIMIENTO 2012 %
HYUNDAI	15%
TOYOTA	6%
NISSAN	2%
KIA	30%

Fuente: RPP

China Exporto A Panamá 2012

P.A	Descripción	Vlr exportado a Panamá 2012 (US)	Arancel equivalente ad valorem aplicado por Panamá a China
870880	Amortiguadores de suspensión, de vehículos automóviles.	11.084	2,5
870894	Volantes, columnas y cajas de dirección, de vehículos automóviles.	3.902	2,5
870899	las demás partes y accesorios de vehículos automóviles	5.345	2,5
870850	ejes con diferencial, incluso con otros órganos de transmisión, de vehículos	1.075	2,5

Fuente: Trade Map

Principales Canales De Distribución

En Panamá existen varios canales de distribución, uno de ellos los mayoristas que comercializan los repuestos por medio de los distribuidores minoristas. Representan el sector más amplio en el mercado panameño al cubrir todo el territorio nacional por medio de almacenes especializados como talleres y puntos de venta directa.

Representantes de casas extranjeras

- ✓ Canal institucional
- ✓ Canal minorista- Pequeños negocios (Talleres de mecánica, de latonería y pintura, puntos de venta de repuestos al detal)
- ✓ Importador directo

- ✓ Distribuidor mayorista

(Fte:Colombia Trade-Proexport,2014)

Recurrencia De Compra

"Como en muchos otros productos que se comercializan en Panamá, las estrategias agresivas de mercadeo son usualmente necesarias para lograr el éxito en este mercado. Es necesario brindar entrenamiento y apoyo a los distribuidores en Panamá, y asegurarse que se está brindando un buen servicio post venta.

Las compras de repuestos y autopartes, se realizan en cantidades pequeñas y a corto plazo cuando el producto proviene de países con mayor cercanía geográfica a Panamá y en grandes cantidades a medida que la distancia entre Panamá y el proveedor se incrementa.

Las cantidades que se adquieren dependen en gran medida del tipo de importador y del uso que se le dé al producto dependiendo del canal de comercialización que la realice." (Proexport, 2012)

Principales Puertos De Panamá

Puerto	Ubicación	Comentarios
Cristóbal	Mar Caribe, Cercano a Colón	Posee una extensión de 143 hectáreas y cuenta con muelles para contenedores.
Colón	Mar Caribe.	Puerto de cruceros, cuenta con muelles para contenedores y carga en general. Se encuentra en la entrada del Canal de Panamá por el Sector Atlántico.
La Palma	Océano Pacífico.	Puerto de paso en la ruta Panamá-Darién.
Manzanillo	Mar Caribe.	Subpuerto de Colón
Balboa	Océano Pacífico.	Cercano a Ciudad Panamá; cuenta con siete muelles, facilidades para reparaciones y servicios de remolque.
Bocas del Toro	Mar Caribe.	Es un puerto de entrada; descarga de vehículos y carga en general.
Chiriquí Grande	Mar Caribe.	Puerto especializado para el transporte de crudo proveniente de Alaska hacia EE.UU.
Charco Azul	Océano Pacífico.	Conectado con el puerto de Chiriquí Grande Terminal vía tierra.
C. de Panamá	Entre el Mar Caribe y el Océano Pacífico	Permite el transporte de mercancía de una forma más corta y económica.
Aguadulce	Océano Pacífico.	Hay solamente un embarcadero, utilizado principalmente para exportaciones de azúcar y melaza.
Almirante	Mar Caribe.	Operado por United Brands Co, principalmente para banano
Bahía las Minas	Mar Caribe.	Cuenta con tres muelles para reparaciones menores.

Fuente: Wikipedia

Normas De Etiquetado

"Para el caso de las autopartes no existe una reglamentación para el etiquetado de las mismas, pero a continuación se relacionan algunas recomendaciones al respecto.

En el caso de autopartes de consumo masivo (de venta en supermercados, grandes superficies, almacenes de repuestos), se recomienda siempre y cuando sea posible, que el producto se empaque en blíster para una buena exhibición y correcto manejo de los productos." (Proexport, 2014)

Registro De Marca

"Se recomienda al exportador realizar el respectivo registro de su marca en Panamá, si la empresa ya cuenta con registro de marca internacional se debe verificar su vigencia y actualización en Panamá." (Proexport, 2014)

Cultura De Negociación

"Características del empresario Panameño:

Los empresarios del país del istmo se caracterizan por colaborar comercialmente con empresas que deseen abrir mercados y estén dispuestas a posicionar su marca en franca colaboración comercial con su distribuidor, efectuando inversiones para el mercado competitivo y agresivo de Panamá

El empresario panameño tiene mucha experiencia en las operaciones de importación y exportación, así como también uno de sus rasgos característicos es el de pedir exclusividad en el producto que se les está ofreciendo. Acompañado de lo anterior, privilegian a una empresa que les brinda apoyo para realizar promociones en mercado.

Al tener este país una cultura altamente influenciada por EE UU, es conveniente tener discreción al momento de referirse a los estadounidenses y no decir que son "americanos", ya que ellos también lo son. Por lo anterior, se hace imprescindible presentar documentos y certificaciones en inglés, idioma clave al momento de

emprender relaciones comerciales con empresarios de este país.” (Legiscomex, 2103, Pág. 1)

Estrategia De Negociación

“Una de las características del negociador panameño es que, para rehusar una oferta, responde con expresiones tales como “es posible” o “lo estudiaremos. Un “sí” tendrá que esperar a la firma del contrato para que sea definitivo.

El intercambio de tarjetas de presentación empresarial es muy común, para lo cual es importante disponer de ellas impresas en inglés y en español.

Por otro lado, haber tenido experiencia en negociaciones comerciales con empresarios de EE UU es de gran ayuda como soporte para conseguir, con éxito, un acuerdo con los panameños.

Según la revista Mercadotecnia Global, el ritmo de las negociaciones con los panameños es lenta, por lo que es necesario tener paciencia y hacer seguimiento constante. Igualmente, afirma que es aconsejable anteponer la firma del contrato para asegurar y concretar el negocio.

Otro factor común en los empresarios de este país centroamericano es el de pedir rebaja en los precios, así como el de acomodar el resultado de la negociación a su favor.” (Legiscomex, 2013, Pág. 2)

México

capital	México, D.F
Población	119 426 000 hab. (2014)
PIB (nominal)	US$ 1,162,891 millones
PIB per cápita	US$ 10 123

Forma de gobierno	**República federal presidencial**
Moneda	**Peso ($, MXN)**
Principales ciudades	**Monterrey, Guadalajara, Ciudad de México, Puebla, Toluca, Tijuana, Aguascalientes, Guanajuato, Morelia, Querétaro, Mérida, León.**
Equivalencia de la moneda	**1 Peso mex: 154,50 COP / 1 COP: 0,01 Pesos mex.**
Acuerdos comerciales vigentes	**OEA, ONU, OCDE, TLCAN, G-20, G-5, APEC, G.3, CIN, UL, ABINIA, Grupo de Río, OEI, AEC, Alianza del Pacífico, MIST, Próximos once, UFC, Interpol, CIJEG, Unesco.**

Fuente: Wikipedia (2014)

Sector Automotriz

"La industria automotriz es una de las más importantes en el país. A diferencia de otros sectores, el automotriz ha sido un claro ganador de la entrada de México al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Esto se puede constatar en la evolución positiva que han tenido desde 1994 indicadores tan diversos como: producción total, valor agregado bruto, participación del PIB, balanza comercial, inversión extranjera directa materializada y empleo.

La industria automotriz se integra por un sector terminal y un sector autopartes. El sector terminal (armadoras) son las empresas establecidas en México que fabrican y/o ensamblan automóviles, camiones, tracto camiones y autobuses integrales.

El sector de autopartes son las firmas que fabrican partes y componentes para los mercados de equipo original y refacciones.

A diferencia del sector terminal, en el que todas las empresas son extranjeras, en el sector autopartes podemos encontrar una variedad de tipos de empresa en cuanto a origen del capital (nacional, extranjero, co-inversión), tamaño (grande, mediana, pequeña) y orientación de mercado (desde fábricas locales de refacciones hasta maquiladoras).” (Centro de Estudios de Competitividad-ITAM, 2014)

“En México, la industria de autopartes sigue la misma tendencia que la industria automotriz en su conjunto, esto tiene un impacto positivo ya que durante 2012 la producción de vehículos ligeros alcanzó un nuevo récord histórico de 2.8 millones de vehículos, cifra 12.7% superior a la reportada en 2011, lo que incrementa los niveles de demanda de componentes a las empresas de autopartes.

Durante 2012, de acuerdo a información de la Industria Nacional de Autopartes (INA) y Global Insight, México se ubicó como quinto productor de autopartes a nivel mundial, registrando un récord histórico de producción de 74,795 millones de dólares, lo que representó un incremento de 10.0% respecto al año anterior.

De acuerdo a Pro México, en México operan 89 de las 100 empresas más importantes de autopartes a nivel mundial, al contar con plantas de producción, centros de distribución, oficinas de ventas, corporativos, etc.

Según el INEGI, en México existen 2,559 unidades económicas dedicadas a la manufactura de componentes automotrices, de las cuales se estima que más de 300 pertenecen al primer nivel de producción.

Algunas empresas importantes con presencia en el país son: Nemak, Magneti Marelli, Pirelli, AISIN, Bosch, Continental, Magna, Lear Manufacturing, GKN, Goodyear, Autoliv, Metalsa, DENSO, Jatco, TRW, Sumitomo, Johnson Controls, San Luis Rassini, Valeo, TF Víctor, Tremec, Faurecia, Delphi, Calsonic Kansei, Condumex, ZF Friedrichshafen, CIE Automotive, Benteler, Michelin, ente otras.” (Promexico, 2013).

Localización Estratégica

> "En el país se han establecido las principales empresas de autopartes de Norteamérica, Europa y Asia, con la finalidad de garantizar las entregas "justo a tiempo" y facilitar la flexibilidad de producción requerida por las armadoras.
>
> México está ubicado en el centro del mundo automotriz y es el punto donde confluyen los dos corredores de manufactura más importantes de Norteamérica." (Promexico,2013).

Los Diez Vehículos Más Vendidos En 2013 En México

Modelo	Unidades vendidas
Chevrolet Aveo	**65,331**
Volkswagen Clásico	**54,603**
Nissan Versa	**49,004**
Nissan Tsuru	**46,298**
Volkswagen Jetta	**36,455**
Chevrolet Spark	**29,505**
Nissan Sentra	**28,538**
Nissan Tiida	**25,863**
Nissan Chasis Largo	**24,994**
Honda CR-V	**24,021**

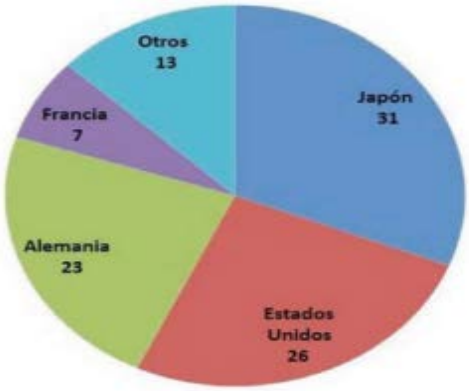
http://noticias.autocosmos.com.mx/

Plantas Ensambladoras En México

Periodo	Chrysler	Fiat	Ford	GM	Honda	Nissan	Toyota	Volkswagen	Total
Ene (2013)	25 927	3 616	44 113	57 290	5 313	65 364	4 913	36 319	242 855
Feb (2013)	28 562	5 054	42 485	51 773	4 670	56 356	4 787	52 510	246 197
Mar (2013)	27 599	5 740	42 950	53 145	4 489	53 304	5 019	46 273	238 519
Abr (2013)	32 177	5 866	47 164	31 088	4 839	58 032	5 517	54 083	238 766
May (2013)	33 449	6 032	46 415	49 254	5 847	57 300	5 807	51 370	255 474
Jun (2013)	33 564	4 674	45 719	59 669	5 348	59 581	5 602	52 194	266 351
Jul (2013)	31 744	4 625	43 157	61 117	6 128	48 496	4 812	39 232	239 311
Ago. (2013)	29 718	5 107	45 848	53 113	5 827	64 115	5 885	49 493	259 106
Sep. (2013)	37 352	4 229	43 456	58 764	5 466	56 454	5 399	30 620	241 740
Oct (2013)	41 932	3 893	51 231	65 894	6 274	65 878	6 198	43 930	285 230
Nov (2013)	36 505	2 548	43 655	64 131	5 250	56 759	5 762	41 085	255 695
Dic (2013)									
Acumulado									2 769 244

Fuente: Wikipedia

Origen De Las Empresas Internacionales De Autopartes Establecidas En México



Fuente: Pro México, 2012.

Localización De La Industria Automotriz Terminal De Vehículos Ligeros



Fuente: Industria terminal automotriz. Unidad de inteligencia de negocios. Promexico.

Tratados De Libre Comercio Y Acuerdos Comerciales



Fuente: Monografías. 2014

México Importo Desde China 2012

P.A	Descripción	Vlr 2012 (MUS)	Arancel aplicado por México a China
870880	Amortiguadores de suspensión, de vehículos automóviles.	53.088	8,2
870894	Volantes, columnas y cajas de dirección, de vehículos automóviles.	46.065	5,2
870899	las demás partes y accesorios de vehículos automóviles	115.279	6,7
870850	ejes con diferencial, incluso con otros órganos de transmisión, de vehículos	100.871	6,6

Fuente: Trademap. 2014

Principales Socios Comerciales De Autopartes 2011 (Mill De Dólares)

Exportaciones		%	Importaciones		%
Estados Unidos	40 728	89	Estados Unidos	18 399	57
Canadá	1 823	4	China	3 153	10
Brasil	406	1	Japón	2 423	7
Alemania	349	1	Alemania	1 533	5
Reino Unido	281	1	Canadá	1 433	4
Japón	235	1	Corea del Sur	1 131	3
China	162	0	Brasil	736	2
Australia	141	0	Taiwán	467	1
Colombia	128	0	Italia	305	1
Argentina	113	0	India	283	1
Resto del mundo	1 221	3	Resto del mundo	2 469	8
Total	45 587	100	Total	32 332	100

http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/154/2/autopartes.pdf

Principales Puertos

Estos cinco puertos manejan casi el 80% de la carga marítima de México y son los siguientes:

- ✓ Puerto de Veracruz
- ✓ Puerto de Tampico
- ✓ Puerto de Guaymas
- ✓ Puerto de Mazatlán
- ✓ Puerto de Manzanillo

Principales Aeropuertos

México posee la infraestructura aeroportuaria más desarrollada de Latinoamérica, conformada por 1,839 pistas, de las cuales 228 se encuentran pavimentadas. Cuenta con aeropuertos en todas las ciudades de más de 500.000 habitantes. Los principales

son el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, el Aeropuerto Miguel Hidalgo, en Guadalajara y el Aeropuerto Internacional de Cancún.

Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México "Benito Juárez", Aeropuerto Internacional Adolfo López Mateos, Aeropuerto Internacional Mariano Escobedo , Aeropuerto Internacional Miguel Hidalgo y Costilla, Aeropuerto Internacional Licenciado Gustavo Díaz Ordaz, Aeropuerto Internacional Licenciado Adolfo López Mateos, Aeropuerto Internacional Aeropuerto Internacional del estado de Querétaro, Aeropuerto Internacional General Mariano Matamoros, Aeropuerto Internacional General Juan N. Álvarez", Aeropuerto Internacional Bahías de Huatulco." (4-72,2014)

Reglas De Origen

TLC/ Acuerdo de Cooperación Económica	Reglas de Origen Automotrices
TLCAN	El valor del contenido regional (VCR) requerido debe ser de 62.5% (para vehículos de transporte de 15 o menos personas) o 60% (para vehículos de transporte de 16 o más personas) bajo el método neto "
Unión Europea	"Para conferir el estatus de original, el valor de todos los materiales utilizados para su fabricación del producto no debe exceder el 40% del precio de fábrica del mismo."
EFTA Estados miembros	"Para conferir el estatus de original, el valor de todos los materiales utilizados para su fabricación del producto no debe exceder el 40% del precio de fábrica del mismo."
Mercosur	"Brasil y Argentina: Índice de Contenido Regional (ICR) no menor a 60%; Uruguay: ICR no menor a 50% México: ICR no menor a 30%."
Colombia*	VCN de 35% a 50%
Chile	"VCR de por lo menos 32%, por el método de valor de transacción, o VCR de por lo menos 26%, por el método de costo neto"
Bolivia	VCR de por lo menos 40% bajo el método de costo neto
Costa Rica y Nicaragua	VCR de por lo menos 40% bajo el método de costo neto
Guatemala, Honduras y El Salvador	VCR de por lo menos 50%.
Israel	"40% por el método de valor de transacción; ó 30% por el método de costo neto."
Perú **	VCR de por lo menos 35%
Japón	VCR de por lo menos 65%

Fuente: Secretaria de economía de México

Cultura De Negociación

Reuniones

- “Puede suceder que una reunión programada con anticipación, sea cancelada diez o quince minutos antes, esto es normal. Hay que estar preparado para que las reuniones sean más largas de lo esperado y se presenten constantes interrupciones por llamadas telefónicas o personas.”(Proexport,2008)

- “Mostrar incomodidad por esto se considera de mala educación. La mejor hora para establecer una reunión es entre las 10 a.m. y la 1p.m, o las 4p.m. y las 6 p.m. Las reuniones empiezan con una conversación ligera y algunas bromas, entrar a hablar directamente de negocios es visto como algo rudo.”(Proexport,2008)

Tarjetas De Presentación

“Son fundamentales en México, aún antes de decir el nombre, los empresarios intercambian sus tarjetas, por esto es muy importante llevarlas consigo. En lo posible las tarjetas deben llevar dirección de correo electrónico, pero no de servidores gratuitos (Hotmail, Yahoo, etc.) ya que esto causa mala impresión.”(Proexport, 2008)

Puntualidad

“Se espera que los hombres de negocios sean puntuales, por lo que es aconsejable que llegue a tiempo a las reuniones, pese a que su contraparte podrá llegar hasta 30 minutos más tarde de lo convenido.”(Proexport, 2008)

Perú

capital	Lima
Población	**30 475 144 hab.**
PIB (nominal)	**USD 200 292 millones**
PIB per cápita	**USD 6572,645**
Forma de gobierno	**República democrática**
Moneda	**Sol de Perú Nuevo**
Principales ciudades	**Arequipa, Chiclayo, Iquitos, Piura, Trujillo.**
Equivalencia de la moneda	**1.00PEN=728,61725 COP/ 1.00 COP=0.00136969 PEN**
	OMC, Comunidad Andina, Mercosur, Cuba, APEC, Chile, México, EE.UU, Canadá, Singapur, China, EFTA, Corea del sur, Tailandia, Japón, Panamá, UE, Costa Rica, Venezuela.

Fuente: Wikipedia (2014)

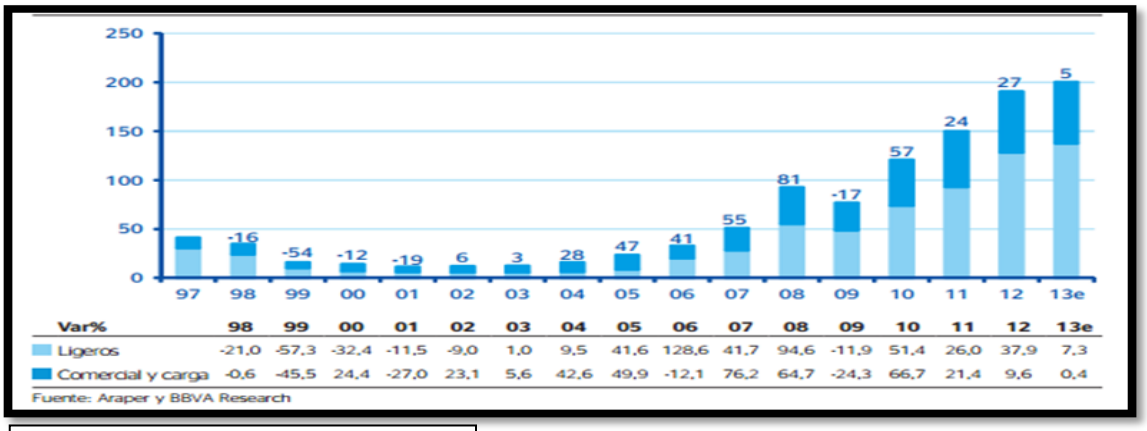
Sector Automotriz

"Las ventas de vehículos nuevos aumentarán entre 10% y 15% anual en los próximos dos años, en un entorno de crecimiento sostenido de la actividad económica y de adecuadas condiciones de financiamiento. Con ello, las transacciones podrían alcanzar las 260 mil unidades en 2015. Por el lado de la demanda, se toma en cuenta el crecimiento de la economía a tasas entre 5,5% y 6,0% y un mercado laboral que se mantendrá dinámico. Por el lado de la oferta, esta previsión considera una mayor competencia entre marcas, la expiración del privilegio con el que cuentan las zonas francas para importar autos usados desde diciembre del año pasado, y menores aranceles debido a la entrada en vigencia de tratados comerciales con Japón, México y la Eurozona.

Los créditos vehiculares continuaron expandiéndose a buen ritmo, registrando tasas cercanas al 24% durante este año, lo que le ha dado soporte a la compra de vehículos ligeros.

En el **Perú hay un vehículo por cada 14 habitantes.** A octubre de 2013, las ventas de autos nuevos alcanzaron las 168 mil unidades.

Cabe indicar que la importación de autopartes y suministros durante el primer trimestre del 2013, alcanzó la suma de US$390,57 millones, lo que implica un aumento de 4.5% respecto al mismo periodo del año anterior."(BBVA Research, 2013).



Fuente: BBVA Research

Marcas Más Vendidas Hasta Octubre 2013

MARCA	VEH. VENDIDOS
1.Hyundai	10,850
2.KIA	10,622
3.Toyota	10,552
4.Chevrolet	10,384
5.Suzuki	4,894

Fuente: autos StarMedia.com

Modelos Más Vendidos De Enero A Junio 2013

MODELO	VEH. VENDIDOS
1. Toyota Yaris	5 476
2. Chevrolet Sail	3 408
3. KIA Picanto	3 081
4. KIA Rio	2 923
5. Hyundai Accent	2 573

Fuente: autos StarMedia.com

China Exporto A Perú 2012

P.A	Descripción	Vlr exportado a Perú 2012 (US)	Arancel equivalente ad valorem aplicado por Perú a China
870880	Amortiguadores de suspensión, de vehículos automóviles.	4.394	0
870894	Volantes, columnas y cajas de dirección, de vehículos automóviles.	1.883	0
870899	las demás partes y accesorios de vehículos automóviles	6.718	7,1
870850	ejes con diferencial, incluso con otros órganos de transmisión, de vehículos	3.215	0,9

TradeMap (2014)

Norma De Acceso Al Mercado

> "En Perú no existen Licencias para importaciones, ni Registros. Es por esto que la autoridad encargada de estos trámites en procura de seguir con el esquema de facilitación para las importaciones ha minimizado el proceso creando un solo documento que sirve para exportar o importar bajo cualquier régimen. Este documento es la Declaración Única de Aduanas." (Cámara de Comercio de Bogotá, 2011,pag 57)

Regla Específica De Origen

> "Un cambio desde cualquier otra partida; o no se requiere un cambio de clasificación arancelaria, cumpliendo con un valor de contenido regional no menor a cincuenta por ciento (50%).
>
> El servicio de aduana requiere que todas las importaciones mayores a US$5.000 FOB y los bienes usados cuyo valor FOB sean superiores a US $2.000 o su equivalente en diferente moneda, así como toda importación de vehículos automotores estén obligados a someterse a supervisión. Esta supervisión la realizan tres compañías que están autorizadas por el Estado peruano para emitir el certificado de Supervisión de Importaciones. Estas empresas son: Bureau Veritas, Cotecna Inspection y SGC. En este caso, el costo del servicio que debe cobrar la Empresa Supervisora, es una tarifa máxima del 1% del valor FOB de la mercancía, siendo la tarifa mínima de US$250." (Cámara de Comercio de Bogotá, 2011,pag 57)

Canales De Venta Y Distribución En Perú

Importadores/Mayoristas → Entre las más destacadas tenemos Renusa, Dávalos y Ferreyros S.A., y Corporación Miyasato, entre otras

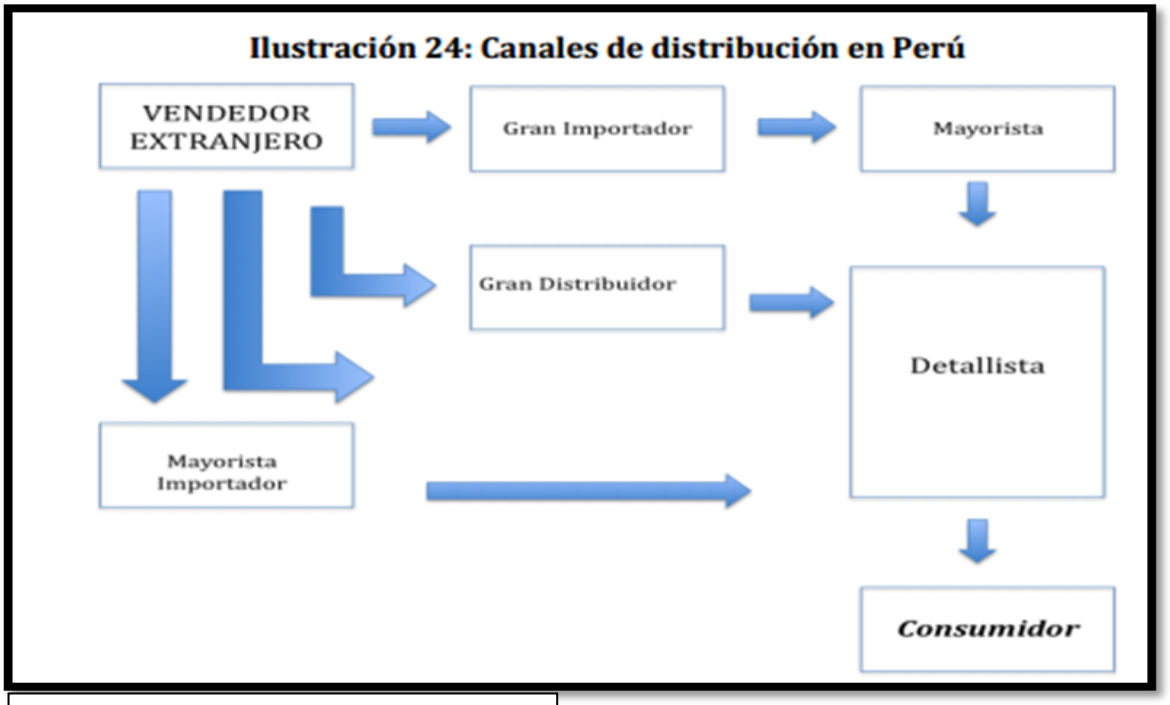
Representantes Autorizados → Normalmente los vendedores se desplazan de Lima hacia las provincias periódicamente, no es necesario para estos tener puntos de comercialización en ciudades diferentes a Lima debido a la ubicación de almacenes de repuestos y lubricentros ubicadas en el territorio nacional que acuden a los proveedores situados en la capital

Productores/Consumidor Final → Se trata de cierto número de fabricantes que compran directamente. Sería el caso de las propias terminales automotrices. Es común que estos productores se provean de importadores directos.

Detallistas O Distribuidores

Minoristas → Estos son los encargados de vender los productos al consumidor final. Son el último eslabón del canal de distribución y están en contacto con el mercado (almacenes de autopartes, almacenes de repuesto y lubricentros, entre otros.

(Fte: Cámara de Comercio de Bogotá, 2011,pag 57)



Fuente: Cámara de comercio de Bogotá.

Tratado De Libre Comercio China-Perú

> "El Tratado de libre comercio (FTA) Perú-China representa el primer acuerdo comercial que obtiene China con un país en vías de desarrollo y en donde se incluyen beneficios sobre comercio de bienes, servicios e inversiones.
>
> El 60% de las importaciones peruanas, es decir, todas aquellas de origen chino, pasan a estar libres de arancel, así como casi la totalidad de las exportaciones hacia china, lo cual supone un gran beneficio económico para todas aquellas empresas que exporten/importen a China o tengan pensado hacerlo en un futuro." (MingtaGroup, 2013).

Acceso Marítimo Y Aéreo

Principales Puertos:

Callao (Lima)

Paita (Piura)
Salaverry (La Libertad)
Chimbote (Áncash)
San Martín (Ica)
Matarani (Arequipa)
Ilo (Moquegua)

Principales Aeropuertos

Aeropuerto Internacional Jorge Chávez (Lima)
Aeropuerto Internacional Rodríguez Ballón (Arequipa)
Aeropuerto Internacional Alejandro Velasco Astete (Cuzco)
Aeropuerto Internacional FAP José A. Quiñones (Chiclayo)
Aeropuerto Internacional de Iquitos (Iquitos)
Aeropuerto Internacional Capitán FAP Carlos Martínez de Pinillos (Trujillo)

Normas De Calidad

Según el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la protección de la propiedad Intelectual- INDECOPI27, existen siete normas técnicas de calidad peruanas de carácter obligatorias para el sector autopartista.

1. Cinturones de seguridad para uso automotriz

2. Vehículos Tanque

3. Vehículos Automotores

4. Anclaje de los Cinturones de seguridad en automotores

5. Cuero

6. Automotores. Número de identificación vehicular (VIN).

7. Automotores. Código de identificación mundial del fabricante (WMI)

(Fte:Cámara de Comercio de Bogotá, 2011,pag 58)

Como Negociar Con Los Empresarios Peruanos

Las condiciones de negociación y relación entre el empresario colombiano y peruano estarán dadas por las siguientes características:

- Los empresarios peruanos se caracterizan por ser reservados y son conocidos por ser una de las culturas más formales de Suramérica.
- En el Perú las citas de negocios pueden son por lo general de 9:00 a 12:00 p.m., hay citas también muy bien aceptadas en la tarde en horario de 3:30 a 6:00 p.m. Son frecuentes las invitaciones en la noche a comer a un restaurante. En Perú las horas de almuerzo son de 1:00 a 3:00 p.m., y las comidas de 9:00 p.m. a 11:00 p.m.
- Las citas se deben realizar con dos o cuatro semanas de anticipación y deben confirmarse. Las visitas iniciales deben ser con los ejecutivos de más alto nivel y seguramente van a estar presentes ejecutivos de nivel medio; Para las siguientes visitas debe estar claramente definido con quienes se van a realizar y determinar fechas para lograr resultados concretos.
- Los peruanos, al igual que la cultura latina es poco puntual es sus citas. Sin embargo, es recomendable que el empresario colombiano si lo sea y que realice sus visitas con dos o cuatro semanas de anticipación confirmada.
- Los importadores peruanos están acostumbrados a la exigencia de carta de crédito para garantizar el cumplimiento del pago de la mercancía.
- Si se trata de representantes de empresas del exterior, generalmente exigen que se les de exclusividad en la comercialización.
- Mantener las relaciones comerciales dándole la suficiente importancia a las relaciones personales es vital para el negociador peruano, dando como resultado una buena negociación. (Cámara del Pacifico, 2014)

Apéndice B. Portafolios KMX

Amortiguadores KMX

KMX INTERNATIONAL CORP

MARCA	APLICACIÓN	UBICACIÓN	LADO	REFERENCIA KMX	REF: OEM	REF: KYB	TOKIKO	CANTIDAD	MARCA
CHEVROLET - ISUZU	SPRINT 2a SERIE - CHERY QQ	DEL.	DER.	SA03-9259	41601-86060	632048	A-1060		KMX
	AMORT DEL SPRINT IZQ A-1061	DEL.	IZQ.	SA03-6839	41602-86060	632049	A-1061		KMX
	AMORT TRAS SPRINT	TRAS.	DER./IZQ.	SA03-2133	41810-86080	441059	1175		KMX
	AMORT DEL CORSA GAS	DEL.	DER/IZQ	SA03-4378	93248261				KMX
	SPARK - CRONOS	DEL.	DER.	SA03-2773	96424026				KMX
	AMORT DEL IZQ CRHONOS GAS	DEL	IZQ.	SA03-9147	96424025				KMX
	AMORTIGUADOR TRAS CHRONOS GAS CAPS	TRAS	DER/IZQ	SA03-9501	96424027				KMX
	SUPER CARRY 91/95 -DAMAS	DEL.	DER	SA03-2793	41601-62C00/85200	633060			KMX
	AMORT DEL SUPER CARRY ZHONGY IZQ	DEL.	IZQ.	SA03-5923	41602-62C00/85200	633061			KMX
	AMORT TRAS SUPER CARRY/ CHAN CAPS1195	TRAS.	DER./IZQ.	SA03-5731	41700-65C00	442047	1195		KMX
	LUV 1600 2WD	DEL.	DER./IZQ.	SA03-6507	8944463731	443190	2618		KMX
	LUV 1600 4X2 4X4 2300 4X2 4X4	TRAS.	DER./IZQ.	SA03-6907	8944336970	443186	2619		KMX
	LUV 1600 4X4, TROOPER	DEL.	DER./IZQ.	SA03-3294	9516306593	443188			KMX
	LUV 2300 4X2	DEL.	DER./IZQ.	SA03-9322	8944463731	443342	2794		KMX
	LUV 2300 4X2	TRAS.	DER./IZQ.	SA03-4944	8944336970	443264	3253		KMX
	LUV 2300 4X4 AMORTIGUADOR NATIVA / L300 / V6-3000 DELANTERO aceite	DEL.	DER./IZQ.	SA03-5728	8944336872	443216	Ref: 3434 - 2649		KMX
	NPR- NKR	DEL	DER./IZQ.	SA03-6040			3178		KMX
	NPR- NKR	TRS	DER./IZQ.	SA03-5822			4029		KMX
	AMORTIGUADOR DEL AVEO DER GAS	DEL	DER	SA03-7390	96586886				KMX
HYUNDAI	AMORTIGUADOR DEL AVEO IZQ GAS	DEL	IZQ.	SA03-8699	96586885				KMX
		TRAS	DER/IZQ		96494605/96535058				KMX
	AMORTIGUADOR TRAS ATOS CAPS	TRAS.	DER./IZQ.	SA04-9107	55310-02000	443300			KMX
	ATOS 98-2005	DEL.	DER.	SA04-2298	54660-05200	633219			KMX
	AMORT DEL ATOS PRIME 98-IZQ	DEL.	IZQ.	SA04-8291	54650-05200	633220			KMX
	ACCENT VISION	DEL	DER	SA04-5835	54660-1E200				KMX
	AMORT DEL VISION IZQ SEPHIA 2012	DEL	IZQ.	SA04-5391	54650-1E200				KMX
	AMORTIGUADOR TRAS VISION	TRAS	DER/IZQ	SA04-9842	55310-1E200				KMX

Fuente: Archivo empresa

Catalogo suspensión KMX

KMX INTERNATIONAL CORP

REF.	REF KMX	DESCRIPCION	ALTERNAT	DESCRIPCION	CANT	MARCA
DAEWOO CIELO						
73-26001806	SP06-7899	TERMINAL CORTO DER DEWOO CIELO/MONZA/LAN		TIE ROD		KMX
73-26001807	SP06-7661	TERMINAL CORTO DAEWOO/CIELO/MONZA/LANOS		TIE ROD		KMX
94788122T	SP06-6807	ROTULA DAEWOO RACER/CIELO/LANOS 4700264		BALL JOINT		KMX
73-94788122	SP06-2829	ROTULA DAEWOO RACER/CIELO/LANOS		BALL JOINT		KMX
GM OPTRA						
73-96407485	SP06-9292	TERMINAL CORTO CHEVROLET OPTRA IZQ		TIE ROD		KMX
73-96407486	SP06-3901	TERMINAL CORTO CHEVROLET OPTRA DER		TIE ROD		KMX
73-96490218	SP06-9045	ROTULA CHEVROLET OPTRA		BALL JOINT		KMX
GM AVEO						
73-93740722	SP06-2787	TERMINAL CORTO CHEVROLET AVEO 06 DER		TIE ROD		KMX
73-93740723	SP06-2665	TERMINAL CORTO CHEVROLET AVEO 06 IZQ		TIE ROD		KMX
96391875	SP06-5264	ROTULA ESTAB CHEVROLET AVEO 99-01		STABILISH LINK		KMX
96535089	SP06-2505	ROTULA AVEO		BALL JOINT		KMX

Página 1

PORTAFOLIO KMX | GM | RENAULT | MAZDA | KIA | HYUNDAI | CHEVROLET | MITSUBISHI | NISSAN | TOYOTA | FIAT | HONDA | SUZUKI | PEUGEOT | AMERICANO

Fuente: Archivo empresa

Pastillas De Freno KMX

KMX INTERNATIONAL CORP

KMX CODE	OEM CODE	DESCRIPTION	TRADEMARK
		TOYOTA	
BP08-8109	8419-D1303A	PAS FRE TOY FROUNTER09/10VIGO SAHA THUND	KMX-H
BP08-3315	7298-D436A	PAST FRE TOY BURBU PRAD 2.7 SAHARA 90-99	KMX-H
BP08-5044	E4465-L0402	PAST FRE TOYOTA NEW HILUX 4X2 07 FORTUNE	KMX-H
BP08-6823	7205-D303	PAST FRENO HI-LUX 4X2 TODOS	KMX-S
BP08-3458	7639-D772	PAST FRE PRAD99/03BURBU SAHARA DIESEL98/	KMX-H
		HYUNDAI	
BP04-8417	10237-D1142	PAST FRE ATOS 02 SANTRO 02	KMX-S
BP04-8618	D1295	PAST FRE DEL TUCSON IX 35 2010 SPORTAGE REVO	KMX-C
BP04-8720	D440	PAST FRE HYUN ACCENT EXCEL ELANTRA VERNA	KMX-S
BP04-8011	7853-D954	PAST FRE STAREX 05/07 H1 05/07 06/ TRAS	KMX-S
BP04-7680	D813	PAST FRE TRA H01/06SANTAFE SORENTO05STAR	KMX-C
BP04-6073	D924	PAST FRE TUCSON 03/05 SPORTAGE 05/06	KMX-H
BP04-4395	10285581014D	PAST FRENO GRAND CARNIVAL HYUN GRAN STAR	KMX-H
BP04-5829	5810144A10D1	PAST FRENO H100 PORTER 05	KMX-H
		MAZDA	
BP02-4509	7464-D584	PAST FRENO TARS MAZDA MATSURI 626 MILENI	KMX-S
BP02-9376	7353-D473	PAST FRENO ALLEGRO 1.6 1.8 98/99	KMX-S
BP02-2407	7670-D798	PAST FRE ALLEGRO 1.3 1.6 00/03	KMX-S
BP02-9315	D1044	PAST FRE DEL MAZDA 3 04/ 2007	KMX-C

BP | BRAKE PADS

Fuente: Archivo empresa

Bieletas KMX

KMX INTERNATIONAL CORP

MAZDA

REF.	REF KMX	DESCRIPCION	ALTERNA	ESCRIPCIO	CANT	MARCA
MAZDA B1600-2000						
73-UB39-32-220A	SL02-3105	BIELA DIRECCION MAZDA B2000 HUECO PEQUEÑ				KMX
73-UB39-32-220B	SL02-3444	BIELA DIRECCION MAZDA B2000 H GRAND				KMX
73-UH71-32-220	SL02-7939	BIELA DIRECCION MAZDA B2600				KMX

MITSUBISHI

REF.	REF KMX	DESCRIPCION	ALTERNA	ESCRIPCIO	CANT	MARCA
MITSUBISHI MONTERO GALLOPER						
73-MB241884	SL07-2141	BIELA DIR LARGA MT MONTERO TRAD IMP				KMX
73-MB598489	SL07-9258	BIELA DIR HIDRA 32.5 MM 32 MT MONTERO				KMX
MB241973	SL07-7123	BIELA DIRECCION MONTERO STD				KMX
MB-831042	SL07-4572	BIELA DIRECCION MONTERO 90				KMX
MITSUBISHI L200						
MB241166	SL07-2520	BIELA L200 (MB166281)				KMX

TOYOTA

Hoja2 | BIELETAS | Hoja3

Fuente: Archivo empresa

Bocines KMX

KMX INTERNATIONAL CORP

KMX CODE	OEM	DESCRIPTION	TRADEMARK
		CHEVROLET	
WH03-6143	2DACF028	DEL CHEVROL N-200	KMX
WH03-7314	43402-60G21	TRAS STEEM 1.3	KMX
WH03-5867	43402-64B01	TRAS SWIFT 1.3 1.6	KMX
WH03-2281	43421-63B00	DEL SWIFT 1.3 1.6 1.0	KMX
WH03-3631	43421-82600	DEL SPRINT	KMX
WH03-8710	513124	BLASER 97/05	KMX
WH03-8409	513193	DEL GRAN VITARA	KMX
WH03-4814		TRAS CHEV OPTRA ABS	KMX
WH03-4062	96535041	DEL AVEO / OPTRA 1.4 SPARKGT SAIL	KMX
WH03-3294	96549779	DEL OPTRA	KMX
		CHANA	
WH21-2149	2DACF028GX	DEL CAMIONETA CHANA	KMX
		NISSAN	
WH09-5353	40202-1002G0	DEL NISSAN SENTRA	KMX
WH09-9644	40210-VW000	NISSAN URVAN DIESEL - FRONTIER	KMX
WH09-6518	43202-0M001	TRAS NISSAN SENTRA	KMX
WH09-5645	43402-0M000	DEL NISSAN SENTRA	KMX
		DAEWOO	
WH16-3996	43421A70B010	DEL DAEWOO TICO	KMX
WH16-4604	90142161	TRAS DAEWOO RACER/CIELO	KMX
WH16-7648	96162249	DEL DAEWOO ESPERO-MONZA	KMX
WH16-3215	96176252	DEL DAEWOO RACER CIELO -CORS	KMX
WH16-8215	96316757	DEL MATIZ 7:24	KMX
		TOYOTA	
WH08-2081	43502-12090	DEL COROLLA 1.6 1.8	KMX
WH08-2947	90369-T0003	TOYOTA VIGO - FORTUNER	KMX
		FIAT	

Fuente: Archivo empresa

Cajas de Dirección KMX

KMX INTERNATIONAL CORP.

OEM	REF KMX	Descripcion			RACK	BALL
DAEWOO						
26026340/260	SR16-4258	CAJA DIRECCION DAEWOO RACER	MECANICO	KMX	OK	
48500A85200	SR16-3887	CAJA DIRECCION DAEWOO DAMAS/SUPER CARRY				
48500A/78B01	SR16-3981	CAJA DIRECCION DAEWOO TICO	MECANICO	KMX	OK	OK
FIAT						
4361665-W	SR10-3608	CAJA DIRECCION FIAT 147/128	MECANICO	KMX		OK
74-7074796-	SR10-6158	CAJA DIRECCION FIAT UNO / PREMIO	MECANIC	KMX		
TOYOTA						
44000-01000K	SR08-5453	CAJA DIRECCION TOYOTA VIGO 4X2(AXIAL C	HIDRAULIC	KMX	OK	OK
44200-0K040	SR08-8140	CAJA DIRECCION TOYOTA VIGO 4X4(AXIAL C	HIDRAULIC	KMX	OK	OK
44200-60022	SR08-5366	CAJA DIRECCION TOYOTA PRADO	HIDRAULIC	KMX		OK
44250-42110	SR08-7314	CAJA DIRECCION TOYOTA RAV4	HIDRAULIC	KMX		
3024	SR08-6968	CAJA DIRECCION TOYOTA COROLLA AE121(	HIDRAULIC	KMX		
44200-35060	SR08-8186	CAJA DIRECCION PRADO 02-07	HIDRAULIC	KMX	OK	OK
CHEVROLET						
48500A85200	SR03-8701	CAJA DIRECCION DAEWOO DAMAS/SUPER C	MECANICO	KMX		
48509E86006K	SR03-2590	CAJA DIRECCION CHEVROLET SPRINT + KIT	MECANICO	KMX	OK	OK
48810-82060	SR03-9947	CAJA DIRECCION CHEVROLET SWIFT 1.3	MECANICO	KMX		OK
897234439KIT	SR03-6574	CAJA DIRECCION DMAX 4X2(AXIAL CORTO)	HIDRAULIC	KMX	OK	OK
89794355190	SR03-7275	CAJA DIRECCION DIMAX 4X4	HIDRAULIC	KMX		OK
KIA						
56500-07000K	SR05-8798	CAJA DIRECCION KIA PICANTO (AXIAL CORT	MECANICO	KMX	OK	OK
K151-32-110W	SR05-3296	CAJA DIRECCION KIA PRIDE/ FORD FESTIVA	MECANICO	KMX	OK	OK
57700-22601	SR05-5758	CAJA DIRECCION KIA CERATO	HIDRAULIC	KMX		OK
57700-FD000	SR05-7740	CAJA DIRECCION KIA RIO 1500	MECANICO	KMX		
HYUNDAI						
56510-06000	SR04-2685	CAJA DIRECCION HYUNDAI ATOS	MECANICO	KMX		OK
56510-06000K	SR04-2157	KIT CAJA DIRECCION HYUNDAI ATOS	MECANICO	KMX	OK	OK
56510-22000	SR04-2002	CAJA DIRECCION HYUNDAI ACCENT	MECANICO	KMX		OK
56510-25000	SR04-7493	CAJA DIRECCION ACCENT VERNA	MECANICO	KMX		OK
56510-43000	SR04-9733	CAJA DIRECCION HYUNDAI H100	MECANICO	KMX		
57700-2D000	SR04-8989	CAJA DIRECCION HYUNDAI ELANTRA	MECANIC	KMX		
74-57705-	SR04-4226	CAJA DIRECCION H100-L300(AXIAL CORTO)		KMX		
57700-2E800	SR04-6982	CAJA DIRECCION TUCSON SPORTAGE	HIDRAULIC	KMX	OK	

CAJAS DE DIRECCION KMX | KMX

Fuente: Archivo empresa

Tijeras KMX

CONTROL ARM

KMX INTERNATIONAL CORP

OEM CODE	COD. KMX	DESCRIPCION	ALTERNAT	:SCRIPCIC	CANT	MARCA
RENAULT 4						
73-321400008321	CA01-8029	TIJERA SUP DER RENAULT 4 CON ROTULA		CONTROL ARM		KMX
73-321399008321	CA01-5687	TIJERA SUP IZQ RENAULT 4 C/ROTULA		CONTROL ARM		KMX
RENUALT LOGAN						
73-6001547519	CA01-6758	TIJERA INF DER LOGAN C/ROTULA		CONTROL ARM		KMX
73-6001547520	CA01-6267	TIJERA INF IZQ LOGAN C/ROTULA		CONTROL ARM		KMX
RENAULT MEGANE						
73-7700436302	CA01-5209	TIJERA INF IZQ MEGANE C/ROTULA		CONTROL ARM		KMX
73-77004366303	CA01-9074	TIJERA INF DER MEGANE C/ROTULA		CONTROL ARM		KMX
RENAULT MEGANE ii						
73-8200298454	CA01-7850	TIJERA INF IZQ MEGANE II C/ROTULA		CONTROL ARM		KMX
73-8200298455	CA01-8608	TIJERA INF DER MEGANE II C/ROTULA		CONTROL ARM		KMX
RENAULT 12						
73-7700504459	CA01-2235	TIJERA CENT/TRAS R 12 73/89 DACIA/S R/SP		CONTROL ARM		KMX
73-7701552545	CA01-8527	TIJERA SUP RENAULT 12-18 73/89 S/ROTULA		CONTROL ARM		KMX
RENAULT 9						
R0487	CA01-7091	TIJERA INF R9 IZQ SOLA		CONTROL ARM		KMX
7700695673	CA01-4792	TIJERA INF IZQ ROT R9		CONTROL ARM		KMX

RENAULT | MAZDA | KIA | HYUNDAI | CHEVROLET | NISSAN | TOYOTA | FIAT | SUZUKI | PEUGEOT

Fuente: Archivo empresa

Puntas de Eje KMX

KMX INTERNATIONAL CORP

CHEVROLET

REFERENCIA KMX	OEM	E	N	D	PIN	DESCRIPCION	MARCA
CV03-5253	KSK-027	25	22	49MM	PI	PUNTA EJE L/R SWIFT 1.6	KMX
CV03-8360	KSK-801	25	21	49MM		PUNTA EJE CHEVROLET STEEM	KMX
CV03-4099	KSK-811	23	19	49MM	PI	PUNTA EJE LR CHEV ALTO /	KMX
CV03-3684	KOP-861	33	23	56MM	PI	PUNTA EJE LR CHEV OPTRA	KMX
CV03-4542	KSK-804	23	20	49MM	PE	PUNTA EJE LR CHEV SWIFT 1,3	KMX
CV03-6570	KOP-846A	22	23	57MM	PI	PUNTA EJE LR CHEVROLET AVEO GTI 2006	KMX
CV03-3714	KOP-004	22	28	52,2MM	PE	PUNTA EJE LR CORSA 1,3	KMX
CV03-8315	KOP-002	22	22	52MM	PE	PUNTA EJE LR CORSA	KMX
CV03-4444	KSK-819	26	29	48MM	TOPE	PUNTA EJE LR GRAN VITARA	KMX
CV03-6677	KIZ-031	24	23	47,9MM	PI	PUNTA EJE LR LUV 1600	KMX
CV03-5452	KIZ-032F2	17	23	53MM	PI	PUNTA EJE LR LUV 2300	KMX
CV03-8871	KIZ-036	17	33	53MM	TOPE	PUNTA EJE LR LUV DMAX / 2,2	KMX
CV03-5659	KSK-022	23	19	44MM	PI	PUNTA EJE LR SPRINT	KMX
CV03-9628	KSK-831	23	20	44MM	P.E	PUNTA EJE LR SPRINT SWIFT / SPRINT INJ	KMX
CV03-8961	KSK-024	23	19	49MM	PI	PUNTA EJE LR SWIFT 1,3 CTE	KMX
CV03-3092	KSK-025	26	22	48MM	PI	PUNTA EJE LR VITARA	KMX
CV03-8816	KOP-705	22	28	34,95MM		PUNTA LC (TULIPA) CHEV	KMX
CV03-9517	KSK-702	22	19	35MM		PUNTA LC (TULIPA) SPRINT	KMX
CV03-4638	KSK-501	22	19	40MM		PUNTA LC (TULIPA) SWIFT 1,3	KMX
CV03-5784	KOP-704	34	25	35MM		PUNTA LC (TULIPA)MONZA 1,8	KMX
CV03-8094	KSK-702					PUNTA LC (TULIPA)SPRINT	KMX
CV03-9892	KSK-741					PUNTA LC (TULIPA)SWIFT 1,3	KMX
CV03-9097	KSK-502	22	19	35MM		PUNTA LC (TULIPA)SWIFT 1,3	KMX
CV03-4974	KMX-S-048.0-01					TRICETA SPRINT	KMX
CV03-8896	KSK-4-744					PUNTA L/C SPARK CRONOS	KMX
CV03-9088	KSK-802	25	20	49MM		PUNTA EJ L/R CHEV STEEM 1.6	KMX
CV03-5202	KSK-307	25	19	49MM		PUNTA EJE CHEVROLET STEEM	KMX
CV03-2530	KSK-307					PUNTA EJE L/R TROOPER	KMX
CV03-4728	KOP-003	33	25	52MM		PUNTA EJE LR CHEV MONZA 1.8	KMX

C.V JOINT | HYUNDAI | CHEVROLET | RENAULT | MAZDA | DAEWOO-GM | KIA | DAHIATSU | FORD | VOLK

Fuente: Archivo empresa

Apéndice C. Bases de datos Países

Centroamérica- Guatemala

EMPRESA	# TEL.	ACTIVIDAD	PAGINA WEB	CONTACTO	EMAIL
APB Representaciones	502) 66418438 - (502) 66419970	Empresa dedicada a promover y desarrollar ventas de partes y accesorios para vehículos livianos y pesados de los principales fabricantes de piezas de reemplazo del mundo.	http://apbrepresentaciones.com/	Alfredo José Pérez	alfredojperez@gua.net
Auto repuestos El Trébol	(502) 23299701/(502) 23299797	Venta de repuestos para vehículos asiáticos, americanos y Europeos.	www.autorepuestoseltrebol.com	Liceth Santiago	compras@autorepuestoseltrebol.com.gt
Súper Auto repuestos S.A - Acquaroni	502- 2324-6464		http://www.acquaroni.com/index.php	EDGAR-Marco Rivera, Marco Tulio López - Emilio Acquaroni - Eduardo García	sarwatgu@acquaroni.com,marco_lopez@acquaroni.com,egc@acquaroni.com

Figue Partes SA- El Punto De Los Repuestos	502 - 2429-3030	Brindamos soluciones a las necesidades de mantenimiento automotriz, ofreciendo productos de calidad mundial.	http://www.figuepartes.com/	María José García, ING. Arturo Pezzarossi	arturo.pezzarossi@figuepartes.com,central@figuepartes.com
Disim Repuestos	(502) 2471-7749	Distribuidora e importadora de repuestos para vehículos rodados y de agencia	http://www.disim.com.gt/	Edgar Pérez	ventas@disim.com.gt
Kars	00490-502-223863030	Dedicados a la importación, distribución y comercialización de repuestos o partes para todo tipo de vehículos Americanos, Japoneses y Coreanos.	http://www.repuestoskars.com	Elmer Arias (Gerente)	import@kars.com.gt /darias@kars.com.gt
Pa´Autos	502-22705757		www.paautos.com.gt	Jimmy López	info@paautos.gt

Importadora Y Distribuidora Pedroza	502-7888-0479/ 502-54069120/5632-4445		http://www.importadorapedroza.com/	Carolina Gonzales/Ernesto Gonzales	exertu@yahoo.com
Importadora Guzmán	502-2471-1382/2475-3248	Importación Directa de repuestos, motores y vehículos. Repuestos nuevos y usados en las marcas: Chevrolet, Ford, Dodge, Cavalier, Camaro, Windstar, Súper Duty, Venture y Voyager	http://www.importadoraguzman.com/	Ángela Pineda	importadoraguzman@hotmail.com
Siebold Repuestos Y Servicios	2285-9999 /2285-9950		http://www.autosiebold.com/	Zuly García	infosiebold@autosiebold.com/ ventas@autosiebold.com
Carparts	(502) 2475-2441	Importación de Repuestos Nuevos y Usados, amortiguadores, transmisiones, motores, alternadores, suspensiones, bumpers, laderas, Toyota, Mazda, Mitsubishi, Kia, Hyundai, BMW, Chevrolet Nissan Honda Suzuki.	http://www.carpartgt.com/	Sergio Chacón	aelpea@hotmail.com

Importaciones J.A Sosa	(502) 52200784				
Auto repuestos Calderón	(502) 22517924				
Autorepuesto M&M	(502) 24766129				

Honduras

EMPRESA	TELEFONO	CONTACTO	EMAIL
Muflisur	50487374436	Nubia Baquedano	nubiabaquedano@yahoo.com
Samji S De R.L Autos Y Repuestos	(504) 2280738		
Auto Partes Sabillón	(504) 5505446		
Deca Autos	(504) 5533354	Manuel Tabor	dpivent@gmail.com

Distribuciones Y Representaciones	(504) 5577096		
Irias Implementos Y Repuestos	504) 5533380		
Repuestos Y Accesorios Pizzati	504) 24402828/(504) 4466555	Marco Antonio Pizzati	
Toyopartes	(504) (0) 4410140 Fax:(504) (0) 4412850		
Auto Repuestos Gloria Handal	(504) 6474943 Teléfono:(504) 6470074	Eric Handal	auregha@gmail.com
Partes Automotrices Geo, S.A. De C.V.	25572264/(504) 2251087		
Auto Partes Hernández S.A	(504) 6480757		
Rosan Automotriz, S. De R.L	(504) 5537270 Fax: (504) 5501183		caja@rosan.hn
Revesa Repuestos Velásquez	(504) 5530468/(504) 5532145/504) 5522343/(504) 5527201/		

Auto Repuestos Oliva	(504) 7812135		

El Salvador

EMPRESA	TELEFONO	ACTIVIDAD	PAGINA WEB	CONTACTO	EMAIL
Súper Repuestos	(503) 22840222	Partes de motor, sistema de combustible, sistema de embrague, sistema de enfriamiento, filtros, baleros, amortiguadores, suspensión y dirección, soportes y Hules, frenos y bujías.	http://www.superrepuestosonline.com/	Ing. Enrique Moran - Beatriz De Martell	beatriz.martell@superrepuestos.com.sv
La Casa Del Repuesto	Tel.: 2205-1500, Fax: 2281-1513	Empresa dedicada a la venta de repuestos automotores y productos industriales con 60 años de experiencia en satisfacer las necesidades de los clientes, ofreciendo los mejores precios y buena calidad en los productos. En la empresa se venden diferentes marcas de prestigio para todo tipo de vehículos y de diferentes países; americanos, japonesas, europeas, entre otras.	www.lcrelsalvador.com	Armando Ruiz	armandoaruiz@yahoo.com

Grupo Humro	22290444	En uno de los más importantes distribuidores e importadores de partes automotrices de El Salvador. Importadores Nacionales cumple 23 años desde su creación, 23 años de estar a disposición de los clientes ya sea al mayoreo o al detalle y de llevar al Mercado Automotriz salvadoreño las mejores marcas de compañías japonesas, europeas y americanas.	www.humro.net	Jorge Humberto Rosa	
Econoparts	(503) 2505-8000			Oscar Abrego-	compras@econoparts.com.sv
Asociación Salvadoreña De Importadores De Repuestos Automotrices (Asira)	22605327			Enrique Sánchez	repuestos.canahuati@gmail.com

A&A	503) 2233-8002	se dedica a la importación y venta de productos automotrices de reemplazo para vehículos livianos y semi-pesados de origen Japonés, Coreano, Americano, Europeo;	www.aya.com.sv	Miguel Ángel Granillo	mgranillo@aya.com.sv
Repuestos Excel	(503) 22751133	Repuestos Originales para: Toyota, Mitsubishi, Chevrolet, Kia y BMW.	http://www.excelautomotriz.com/sv/inicio.html		
Autos Repuestos Henry S.A. De C.V.	(503) 22762004	Carburadores nuevos y usados, culatas, adaptes de carburadores, transmisiones, coronas, servofrenos, motores de arranque, alternadores y distribuidores, Toyota, Nissan, Honda, Datsun, Geo, Isuzu.	http://www.repuestoshenry.com/		repuestoshenry@hotmail.com
Repuestos Y Grúas El Árabe	(503) 2298-6291 • (503) 2298-6292		http://www.repuestoselarabe.com/		nelsonchinchilla25@hotmail.com
Impressa Repuestos	503) 2278-9999	empresa con 60 años de experiencia como importadores de repuestos de marcas de excelencia en el mundo entero	http://www.impressa.com.sv/		ventas@impressa.com.sv

Muresa	(503)2235-8554	Somos una empresa con más de 20 años de servicio, dedicados a la importación, distribución y comercialización de repuestos o partes para todo tipo de vehículos americanos, japoneses y coreanos.	http://www.muresasadecv.com/		muresarepuestos@yahoo.com
Napa The Parts Store	(503) 2500-5800		http://www.napa.com.sv/		
Aurorepuestos La Autopista	(503) 22261126			Cecilia	mosscamel1985@hotmail.com
Auto Repuestos J. R.	(503) 22720569			Edwin Zamora. Ramón Zamora	autorepuestos.jrzamora@hotmail.com
Repuestos B Y B	(503) 22761476			Manuel	sermaisa@yahoo.com
Nevada Auto Parts	503) 22624830				merarilozano@hotmail.com
Manahen Autoparts	(503) 22767209				
Auto Partes Tampa	(503) 22264674			Ingrid	ingridkiky@hotmail.com
El Mundo Del Repuesto	503)-25238700 /(503)			Francisco Hernández (jefe de	compras2.humro@yahoo.com

	22985315			compras)	
Freddie Auto Parts	(503) 22358818				
Import Car's, S.A. De C.V.	(503) 22260550			José Flórez	
J Y M Repuestos	(503) 22358693			Ricardo Baraona	gemelosimport@yahoo.com
Auto Repuestos Moreno	(503) 22764938				
Matrix Autoparts	(503) 22352931			José Corean	corflo@yahoo.com
Oraya Auto Parts	(503) 22350764				
American Auto Parts	(503) 22450273			Carlos Pineda	carlospineda@grupoamerican.com.cv
Tony's Autoparts	(503) 22228535			Héctor Antonio Maldonado	tony_autoparts@hotmail.com

Nicaragua

EMPRESA	TELEFONO	ACTIVIDAD	PAGINA WEB	CONTACTO	EMAIL
Aurorepuestos Miranda	(505) 27752203	Todo en Repuestos Automotrices"		Robín Sebaco	
Repuestos Automotrices Gómez Rivera & Cía. Ltda.	2266-3915		http://www.repuestosgomezrivera.com/home.html	Miguel Gómez Zapata	rgomezr@ibw.com.ni
Almacén Del Repuesto Automotriz	2266-0881, 2268-3245	Dedicado a la importación, distribución y venta de repuestos automotrices para vehículos, Japoneses, Coreanos, Americanos y Europeos.	http://www.almacendelrepuesto.com/		ventas.almacen1@gmail.com /almacendelrepuestoautomotriz@gmail.com
Bodega Automotriz S.A.	2266-5209, 2268-4807	Somos Importadores Mayoristas De Repuestos De Vehículos Japoneses, Coreanos Y Americanos	http://www.bautomotriz.com.ni/		
Resortes Pacheco.	(505) 22665512		http://www.resortespacheco.net/		ventasresortespacheco@yahoo.com

Repiesa (Repuestos)	(505) 22669007	empresa seria, con más de 40 años de experiencia en el ramo de venta y reconstrucción de frenos, embragues y ventas de repuestos	http://www.repiesa.com/		repiesamartha@gmail.com
Auto Desarme "El Chele"	22509025 Cel.: 84003139	empresa familiar fundada en el año 2010 para comercializar repuestos y accesorios automotrices para vehículos livianos y pesados	http://www.autodesarmeelchele.com/		patriciasalinas21@hotmail.com
Impressa Repuestos	505)2266-9865/ (505) 2250-9040/505) 2250-3704	empresa con 60 años de experiencia como importadores de repuestos de marcas de excelencia en el mundo entero	http://www.impressa.com.sv/		ventas@impressa.com.sv / info@impressarepuestos.com.ni
Hidráulicos El Granadino	(505) 83519840				

Auto Repuestos Leo	(505) 27322868			Marcos Gutiérrez	autorepuestosleoocotal@yahoo.com
Auto Repuestos El Triunfo	505) 27135287				
Importaciones La 15	(505) 27137061			Víctor Manuel	rep__la15@yahoo.es
Expo repuestos JDM	(505) 89270333				
Autos Partes Del Norte	(505) 27724113				
Repuestos Mundiales	(505) 27135995	Todo para su motor, Suspensión y Dirección.		Jairo Altamirano	repuestosmundialesnic@hotmail.com /jxalto@hotmail.com
Importaciones Corzo	(505) 22401543				
Repuestos Automotrices Reyes Abea	(505) 22225842				
Repuestos El Pacífico	(505) 25222527				
Sermar Autopartes	(505) 25353038				
La Casa Del Amortigua	(505) 22664389				

dor					
Auto Partes América	(505) 22503779				edwingmairena@hotmail.com
Bodega Auto Parts Services	(505) 22553884				
Auto Partes Reyes	(505) 22669613				
Repuestos Automotrices Bejarano	(505) 22503428			José Manuel Bejarano	
Repuestos Niky	(505) 88214269			Elvin Urbina Mejía	
Auto Partes Shalom	(505) 22604006				
Global Autoparts Nicaragua, S.A.	(505) 22786922				
Importadora Y Exportadora Central American Parts	(505) 88863970				rblanco1977@hotmail.com
Repuestos Central Parts	(505) 22506818			Ing. Armando Cortez (G.G)	cortezjw@yahoo.es

Central De Repuestos El Progreso	505) 27720318				
Auto Partes Armadillo	(505) 25525787				
Auto Repuestos San Martin	(505) 25635027 Celular:(505) 83559013				
Repuestos Automotrices Resadom	(505) 22669710 Teléfono:(505) 22663455			Vilma Vela-Manuel Vela.	resadom@turbonett.com.ni
Importaciones Ríos Vargas	(505) 22509479				
Repuestos Y Accesorios Automotrices San José	505) 23117279				
Autopartes	(505) 84788956			Juan Juárez	jcbearings@gmail.com
Everlast Auto Parts	(505) 22508887				scorpio2659@gmail.com
Repuestos Automotrices Dakota	(505) 22543718				
J & M Rodríguez	(505) 22223044				

Panamá

EMPRESA	TELEFONO	ACTIVIDAD	PAGINA WEB	CONTACTO	EMAIL
El Rastro De Alessandria	261-4951 / 261-4967 /	Repuestos Carrocerías, Vidrios, Motores y Transmisiones de todas las Marcas: Toyota - Daewoo - Mazda - Hyundai - Mitsubishi - Nissan - Chevrolet - Honda	http://www.elrastroda.com/repuestos.html	Dayra Rodríguez	elrastro@cwpanama.net
Benitomo World, S A	(507) 447-1296 Fax: +(507) 441-1667 +(507) 447-1224	Somos una comercializadora de autopartes y moto partes para vehículos japoneses y coreanos cuyo servicio se orienta al cubrimiento de los mercados americanos.	http://www.benitomo.com/		ventasweb@benitomo.com
Daitomo	(507) 300-0502 - +(507) 300-0503 /(507)302-3050 - +(507)302-3051 - +(507)302-3052 -	Es una renovadora empresa dedicada a la distribución mayorista de repuestos de Autos & Motos, especializados	http://www.daitomoparts.com/	Lina Arias	compras@benitomo.com

	+(507)302-3053	para vehículos japoneses y coreanos en Panamá.			
Brands Auto Parts, S A.	507 3965480 / 3965482	Llantas, Repuestos y Accesorios para Automóviles. Puntas de flecha y suspensiones.	http://www.brandsautoparts.com/	Sra. Yazmina	contacto@brandsautoparts.com/bapventas@hotmail.com
Vhas Partes Y Accesorios	(507) 2777703			Sr Franklin	fviteri25@hotmail.com
Auto Parte El Istmeño, S A	(507) 2364543		http://www.autoparteselistmeno.com/		
Auto Repuesto Changuinola	(507) 7588256			Marc Sánchez	autorepchang@gmail.com
Auto Partes Mundo 21, S. A.	(507) 2294072				
Auto Repuestos Cincuen	(507) 2242025			Bilca	audorado@cwpanama.net

tenario					
Auto Repuesto La Estrella Oeste	(507) 9986939			Luis Chu	arlaestrella@hotmail.com
Ag Auto Partes	507) 2221800 Fax: (507) 2221815			James	
Auto Repuesto Y Servicentro El Coche	(507) 9978078				
Auto Repuesto 89	507) 2208816			Yizana	ventas@mittoyo.com
Auto Partes El Istmo, S A	(507) 2224420			Miguel- Sra. Luo.	ac2001@cwpanama.net-
Auto Partes Teymo	(507) 9980731			Agustín	teymo2009@hotmail.com

Repuestos Mario	64903508/(507) 2618204			Mario Afu (GG)	rmario@cwpanama.net
Repuestos Internacionales S.A.	507) 2293114-507(507) 221 5430			Sra. Elena	risaza@cableonda.net
Accesorios Y Repuestos	(507) 2669089				informacion@arapama.com

Sudamérica – Bolivia

EMPRESA	TELEFONO	ACTIVIDAD	PAGINA WEB	CONTACTO	EMAIL
Alfil	2246753			Álvaro Hannover	alvaro@ahannover.com
Ultímate Auto Bolivia	(591-2) 2493515, (591) 77242046	Importación de repuestos y accesorios para toda marca, importación directa en tiempo record. Marcas: Audi, Seat, Skoda, Mercedez Benz, BMW, Porsche, Renault, Chevrolet, GMC, Peugeot, Cadillac, Citroën, Chrysler, Dodge, jeep, Iveco, Fiat, Land Rover, Toyota, Subaru, volvo, Honda, Mazda.	www.ultimateautobol.com		info@ultimateautobol.com
Importadora S B	4402288, 4268751	Venta de autopartes americanos japoneses brasileros medio uso y nuevos. Motores, trasmisiones, arranques, altern adores,			

		carburadores, prensas, discos, cerebros, inyectores, cremalleras, bombas hidráulicas, homocinéticos, turbos, distribuidores, muelles, amortiguadores.			
Multiaccesorios	(591-4) 4446285, (591-4) 4241054, (591) 70758935	Empresa dedicada esencialmente a la importación de partes y accesorios para vehículos japoneses y americanos			multiacceso@supernet.com.bo
Importadora Auto Decor	(591) (33) 3410642/Fax: (591) (33) 3410640				
Importadora Columbia	(33) 3522063/Fax: (33) 3555823				
Auto Repuestos Solución	(33) 3578546/Fax: (33) 3580223				
Internacional Fil Parts	(33) 3431200-(33) 3361080				

Sakura Internacional Ltda.	(591) (33) 3343739 Fax:(591) (33) 3329299				
Jr. Auto Parts	(591) (22) 2491252				
Pana-Bol Import Export	(591) (33) 3368896 Fax:(591) (33) 3338658				
Le Mans Ltda. Importaciones	(591) (33) 3467470 Fax:(591) (33) 3463655				
Autovas 4h Ltda.	2 - 234818/Celular: 720 - 77927	Empresa Boliviana, dedicada a la importación, distribución y comercialización de repuestos y accesorios para vehículos japoneses, americanos, Europeos.	www.4hermanos.com		ventas@4hermanos.com/4hermanos.autovas@gmail.com
Arce Motors	2-222-8676	Repuestos y accesorios para automotores			
Auto Partes Mundial	2-282-2528			Fidel Huanca	fidelhua@hotmail.es

Auto Piezas Contreras	3-333-3837 , Fax 3-332-9436	Repuestos para automotores			
Cabsa S.A.	2-243-2184 , Fax 2-243-3166				cabsamgt@datacom.bo-net
Fierrosraros	2-706-10529, Fax 2-791-042	Repuestos Volkswagen, Peugeot			fierrosraros@hotmail.com
Import Edison S.R.L	2-282-4841				
Importadora Pabón	2-226-0262 / 2-226-0258	Importación de repuestos y accesorios		Walter	tusrepuestosenbolivia@hotmail.com
Paredes & Cía. Importadores S.R.L	2-7068-7865				
Súper Repuestos Automotrices	2-248-5237, Fax 2-248-6945	Repuestos Toyota, Mitsubishi			contactoaereo@cotas.com.bo
Turbo Shock	2-249-4240, Fax 2-248-1541	importador y mayorista de amortiguadores			turbo_shock@hotmail.com
K-Rros Jireh	3-332-2946, Fax: 3-332-	Distribuidores de Partes			

S.R.L	2946				
Repuestos Napoli	3-333-5087 / 3-336-1549	Distribuidora de repuestos			napoli@cotas.com.bo
Autopiezas Interlagos	3-352-0758	Repuestos Japoneses			
Casa Del Amortiguador-Repuestos Gabriel	3-347-1347			Saúl Camacho	repuestos_gabriel@hotmail.com
Center Parts	3-333-0808				
Cormaq	3-349-2828				
Faderpa Ltda.	3-357-2661 - 3-353-4386				
Komparts S.R.L.	3-343-0662 - 3-345-1877				
Lava Yen Motors	3-352-4251, Fax 3-352-4241	Repuestos y accesorios Ford, Chevrolet, Dodge			jaimelavayen@hotmail.com
Multipartes Santa Cruz S.R.L	3-343-0289, Fax 3-343-0461			Rocío Ruiz	info@multipartes.com.bo
Plus Car Importa	3-358-0528	Comercio de partes de		Cosme Castro	pluscar@cota

ciones		automóviles			s.com.bo
Steel Santa Cruz	3-333-2238	No importan			steel@cotas.com.bo
Zamora Parts	3-348-9424				
Repuestos Chinga	3-336-6966				
Roparts	3-3452725				
Auto Repuestos Maxxx	4-428-8781			Paola Delgado	
Auto Car	682-3640, Fax 682-2869				
Móvil Parts -	4663-8907-4663-7786	Venta de Repuestos, Accesorios y lubricantes para vehículos		Oscar	movilparts4@hotmail.com

Chile

Empresa	TELEFONO	ACTIVIDAD	PAGINA WEB	CONTACTO	EMAIL
T2 Transmisión Total	(56-2) 786 8665/(56-2) 772 2189	Empresa importadora y exportadora de repuestos usados y nuevos garantizados en un 100%	http://www.transmisiontotal.cl/	Adriana del Pilar Pérez (Gerencia General)	gerencia@transmisiontotal.cl
Taller American Engine	(56-2) 27864048 - (9) 64315926 - (9) 84549132	Es un taller especializado en Ford, liderada y creada por Fabián Vega. Somos especialistas en Ford, somos su mejor opción.	http://www.american-engine.com/		talleramericanengine@gmail.com
Eracar Repuestos	(56-65) 253635				
Repuestos Marín	56-2) 2780 7461			Mauricio	npizarro@importadoramarin.cl
Importadora Blanco Y Cía. Ltda.	(56-2) 2554 9545 Fax : (56-2) 2554 9787		www.importadorablanco.c	Manuel Blanco (Gerencia General)	
Auto Parts Traeger Internat	2)8216970	solo originales, no alternativos			

ional					
Luxor S.A.	2 695 8477 - 2 695 3386/Administración: 2 696-9142 - 2 696 9143	Uno de los grandes importadores y distribuidores de repuestos originales y alternativos.	http://www.luxor.cl/		cliente@luxor.cl
Repuestos GF	(56-2) 2 5545134 (56-2) 2 4247747 (56-2) 2 4418786	comercializadora de repuestos de Renault, Mazda, Suzuki y Renault Samsung	http://repuestosagf.cl/		contacto@repuestosagf.cl
Carlos Bolomey Y Cía. Ltda.	10 de Julio:56-2 672 87 35 /San Pablo 1923:+56-2 698 95 92/ Eyzaguirre 539:+56-2 635 26 30	Dedicados desde 1978 a la importación y venta exclusiva de repuestos y accesorios para Peugeot, Renault, Citroën, Daewoo y Lada.	http://www.bolomey.cl/		comercioexterior@bolomey.cl/ventasdiezdejulio@bolomey.cl/ventasanpablo@bolomey.cl/ventaseyzaguirre@bolomey.cl
Ital Frenos Limitada	2 4903500/2 447 42 42	Amplia cobertura en sistemas de Frenos, Embragues y Suspensión con una atención personalizada a más de 1000 clientes a lo largo de Chile desde Arica a Punta Arenas.	www.italfrenos.cl/		loreto.rosas@italfrenos.cl/informaciones@italfrenos.cl

Amortiguadores Gabriel	(02)26355201	Amortiguadores Gabriel ha sido líder en productos de suspensión automotriz.	http://www.amortiguadoresgabriel.cl/		ventas@amortiguadoresgabriel.cl
EquipCam Ltda.	(56) - 2 - 341 38 08 | (56) - 2 - 343 01 67	Importación, exportación, comercialización y distribución de equipos automotores, maquinarias, repuestos, lubricantes y servicios de mantención y reparación.	http://www.equipcam.cl/		contactos@equipcam.cl
Importadora Carlos Bolomey Y Cía. Ltda	2672 8735 - 2672 7018	Dedicada a la importación, comercialización repuestos de autos en Bolomey y venta de repuestos originales y alternativos para vehículos de las marcas Peugeot, Renault, Citroën, Lada Y Daewoo.	http://www.repuestospeugeotrenault.cl/	Érica Rendón	comercioexterior@bolomey.cl/

Ac Resortes,	(56 2) 558 09 15– FAX (56 2) 559 89 38	Empresa dedicada exclusivamente a los sistemas de suspensión (resortes, amortiguadores), suspensión en general para automóviles, jeeps, camiones, y transporte pesado en general.	http://www.acresortes.cl/	Alex	ventas@acresortes.cl
Importadora Gimport Ltda	(56-2) 2628 89 00	importador y distribuidor de repuestos automotrices	http://www.gimport.cl/	Pedro Jiménez	igimport@gimport.cl

Paraguay

Empresa	TELEFONO	ACTIVIDAD	PAGINA WEB	CONTACTO	EMAIL
Fg Imp&Exp	cel.: 0981) 423713	Somos importadores exclusivos de todas las líneas japonesas y coreanas			fgautopartes@hotmail.com
Auto Repuestos La Ruta SA	021) 509.844 R.A.		http://www.laruta.com.py/		info@laruta.com.py

Ferpar	552 400 - Fax: 551 227	Amortiguadores, Filtros, Elásticos para todo tipo de Vehículos, Accesorios de suspensión y de trucky	http://www.ferpar.com.py/		ferpar@ferpar.com.py
Multipartes S.R.L.	21 552 982, Fax 21 552 589	Motores y repuestos			info@multipartesco.com
Ríos Repuestos Rg S.A.	21 511 296		http://www.rgsa.com.py/		info@rgsa.com.py
Autopartes	332 362, Cel. (0971) 254 236				
El Rafa Autopartes	21301965				elrafautopartes@hotmail.com
Nipón Automotores S.A.			http://www.nipon.com.py/		nipon@supernet.com.py
C.R. Repuestos	503735 / 520893				crrepuestos@gmail.com
Alace Repuestos	061 573025 / 573307				
Carlao Autorepuesto S.A.	061 578358 / 572867				
Ag Importaciones	21 1717, Cel. (0981)				

S.R.L.	507629				

Uruguay

Empresa	TELEFONO	ACTIVIDAD	PAGINA WEB	CONTACTO	EMAIL
Tn Repuestos / Susviela S.A	(+598) 2902 7708 - 2900 5285 - 2900 9704	TN Repuestos/ Susviela S.A es una empresa con 23 años de trayectoria, dedicados a la importación y venta de autopartes para las marcas francesas más reconocidas, Citroën, Peugeot y Renault en todo el Uruguay.	http://www.tnrepuestos.com.uy/		susviela@tnrepuestos.com.uy
Autopartes Carparts	29291178				
Yaguarón Importación Ltda	2900 4649				
V&E	2514 0181			Gustavo Fernández	vye@adint.com.uy
Autopartes Del Sur	355 16 00				

Susviela S.A.	2900 5285			Gabriela	susviela@tnrepuestos.com.uy
Siladen S.A.	2903 0067				
Santa Cruz, Enrique Ltda	2901 7625				
Distribuidora Automotiva	94765435				
Rendón S.A.	2901 2700				
Bodamar S.A.	2902 4881 / 2902 5492	Toyota-Suzuki		Marcelo	rbodamar@hotmail.com
Montevideo Repuestos S.R.L	2902 1960	NO IMPORTACIONES			
Mecánica Bulevar S.R.L	2209 1970				
Mirvic Ltda.	2900 1465	Rep. Chevrolet			
Auto Repuestos Lucho	2508 7285			Sr Lucho	luchorep@adinet.com.uy
Italur S.A	2902 2579			Diego	dsbrocca@italur.com

Autopartes Gil	9249044	El mayor stock en autopartes de vehículos europeos.	http://www.autopartesgil.com/		autogil@montevideo.com.uy
Dany LTDA	(00598) 29246707/ 29246742 / Fax: 29267626		http://www.dany.com.uy/		info@dany.com.uy / ventas@dany.com.uy
Container S.A	29291690	Reconocida por la venta de repuestos de Citroën, Peugeot y Renault	http://www.container.com.uy/	Blanca	br_rodriguez@container.com.uy

Apéndice D. Líneas Runnex y Terssi

Lista De Bombillos

LISTA PRODUCTOS

ITEM	PICTURES	TRADEMARI
HIR -G type super white BA20D 12V35/35W		RUNNEX
HIR -G type super white H4 P43T 12V35/35W		RUNNEX
HIR -G type super white P15D-25-1 12V35/35W		RUNNEX
HAD super white BA20D 12V35/35W		RUNNEX
HAD super white P15D-25-1 12V35/35W		RUNNEX
HAD super white H4 P43T 12V35/35W		RUNNEX

Fuente: Composición Autor con datos Empresa

Lista De Productos Runnex

RUNNEX

LISTA PRODUCTOS

IMAGEN	DESCRIPCION	COLORES DISP.
	TAPON DE ACEITE UNIVERSAL.	ROJO AZUL DORADO NARANJA CROMADO
	MANGUERA ESTUCHE POR 1M	ROJO VERDE MORADO AZUL AMARILLO FUCSIA NARANJA
	LEVAS	ROJO AZUL MORADO COBRE VERDE CROMADO DORADO
	LEVAS	NEGRO AZUL NEGRO ROJO NEGRO DORADO NEGRO CROMADO NEGRO MORADO NEGRO VERDE

Fuente: Composición Autor con datos Empresa

Listado Cadenas Terssi

TERSSI

LISTA PRODUCTOS

Codigo	Nombre Producto	Marca
CT-428HO132L	CADENA O-RING REFORZADA	TERSSI
CT-428HO124L	CADENA O-RING REFORZADA	TERSSI
CT-520H-136L	CADENA REFORZADA TERSSI	TERSSI
CT-428H-122	CADENA REFORZADA TERSSI	TERSSI
CT-428H-124L	CADENA REFORZADA TERSSI	TERSSI
CT-428H-132L	CADENA REFORZADA TERSSI	TERSSI
CT-428H-110L	CADENA REFORZADA TERSSI	TERSSI
CT-420H-122L	CADENA REFORZADA TERSSI	TERSSI
CT-420H-110L	CADENA REFORZADA TERSSI	TERSSI
CT-428H-120L	CADENA REFORZADA TERSSI	TERSSI
CT-520H-110L	CADENA REFORZADA TERSSI	TERSSI
CT-428-120L	CADENA SENCILLA TERSSI	TERSSI
CT-420-122	CADENA SENCILLA TERSSI	TERSSI
CT-428-124L	CADENA SENCILLA TERSSI	TERSSI
CT-420-126L	CADENA SENCILLA TERSSI	TERSSI
420H CL	PIN	TERSSI
428 CL	PIN	TERSSI
428H CL	PIN	TERSSI
520H CL	PIN	TERSSI
OTROS		
DCT-AX100	DISCO CLUTCH AX100/115	TERSSI
DCT-BOXER	DISCO CLUTCH BAJAJ BOXER/110/RW100	TERSSI
DCT-DT125	DISCO CLUTCH DT 125	TERSSI
DCT-GN125	DISCO CLUTCH GN 125/GS/TS125	TERSSI
DCT-PULSAR	DISCO CLUTCH	TERSSI
DCT-TS125	DISCO CLUTCH TS 125/GN/GS125	TERSSI
4215428H124	KIT COMPLETO GN 125	TERSSI
4214428H124	KIT COMPLETO PULSAR 135	TERSSI
4315428H132	KIT COMPLETO PULSAR 180	TERSSI
3814520H136	KIT COMPLETO PULSAR 200	TERSSI
NT-250-17	NEUMATICO TERSSI RIN 17/250	TERSSI
NT-300-17	NEUMATICO TERSSI RIN 17/300	TERSSI
NT-300-18	NEUMATICO TERSSI RIN 18/300	TERSSI
NT-410-18	NEUMATICO TERSSI RIN 18/410	TERSSI
NT-300-21	NEUMATICO TERSSI RIN 21/300	TERSSI

Fuente: Composición Autor con datos Empresa

Apéndice E. Otros

Portafolio de automóviles más vendidos en Perú

TOYOTA					
	HILUX ARGENTINO	HILUX 2WD-4WD	COROLLA	TERCEL	CORONA
CHEVROLET					
	LUV D-MAX	ISUZU			
NISSAN					
	SENTRA	FRONTIER	FIERA		
MITSUBISHI					
	PAJERO	DELICA			

CATALOGO | TOYOTA HILUX ARGENTINO | TOYOTA HILUX 2WD-4WD | COROLLA | TERCEL | CORONA | TOYOTA OTROS | LUV DIMAX | ISUZU CHEVROLET | NISSAN SENTRA | PICK UPS | FIERA

Fuente: Composición Autor con datos Empresa