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 de práctica empresarial en INSTALACIONES ALTAMAX

Jessyka Ramírez Herreño

Informe práctica empresarial presentada como requisito para optar el título de Profesional en Negocios Internacionales con énfasis en Administración.

Tutor
Sandra Helena Rodríguez Meléndez

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga
División de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables
Facultad de Negocios Internacionales
2014

Contenido

Introducción

1. Objetivos 12

1.1. Objetivo General 12

1.2. Objetivos Específicos 12

2. Justificación 14

3. Perfil de la Empresa 15

3.1. Razón Social 15

3.2. Ubicación 15

3.3. Teléfonos 15

3.4. Página web 15

3.5. Representante legal 15

3.6. Reseña Histórica 15

3.7. Misión 16

3.8. Visión 16

3.9. Objeto Social 17

3.10. Estructura organizacional 17

3.11. Producto 17

4. Marco teórico y normativo 20

4.1. Marco teórico 20

4.2. Marco normativo. 20

5. Cargo y Funciones 22

5.1. Cargo 22

5.2. Funciones 22

5.3. Frecuencia de cada actividad 37

5.4. Cronograma diario de Actividades 39

6. Aportes 47

6.1. A la universidad 47
6.2. A la empresa 47
7. Conclusiones y recomendaciones 48
7.1. Conclusiones 48
7.2. Recomendaciones 48
7.2.1. A la universidad 48
7.2.2. A la empresa 48
Referencias Bibliográficas

Lista de tablas

Pág.

Tabla 1. Frecuencia de actividades 37

Tabla 2. Cronograma diario de actividades 39

Lista de figuras

Pág.

Figura 1. Estructura orgánica de Instalaciones Altamax. 17

Figura 2. Cables para encendido de bujía 18

Figura 3. Diagrama de proceso – Realizar investigaciones de mercado. 22

Figura 4. Diagrama de proceso – Contacto y acercamiento a empresas potenciales. 24

Figura 5. Diagrama de proceso – Proceso de Negociación. 25

Figura 6. Diagrama de proceso – Proceso de seguimiento de clientes. 27

Figura 7. Diagrama de proceso – Proceso de tele mercadeo internacional. 28

Figura 8. Diagrama de proceso – Proceso de Registro de Marca. 29

Figura 9. Diagrama de proceso – Proceso de visita a General Motors. 31

Figura 10.Diagrama de proceso – Proceso de visita a Frerec 32

Figura 11. Diagrama de proceso – Proceso de visita a IMFRISA 33

Figura 12. Diagrama de proceso – Proceso de visita a Maresa 34

Figura 13. Diagrama de proceso – Proceso de ferias internacionales 35

Figura 14. Diagrama de proceso – Proceso de obtención código DUNS 36

Figura 15. Diagrama de proceso – Proceso de importaciones y exportaciones 36

Lista de apéndices

Pág.

Apéndice A. Partidas Arancelarias de sombrero bujía, distribuidor, bujía, terminal bujía, terminal distribuidor, tubo bujía y juegos de cables para bujía. 52
Apéndice B. Reglamento técnico ecuatoriano Rte INEN 171 “juegos de cables para bujías de encendido” 59
Apéndice C. Recopilación de datos para investigación de mercados del sector 65
Apéndice D. Bases de datos de las principales empresas distribuidoras de Autopartes en y México, Brasil y Chile 69
Apéndice E. Carta de presentación a empresas prospectos 72
Apéndice F. Problema con exportación a Imfrisa de Ecuador. Mercancía en mal estado. 73
Apéndice G. Poder especial y amplio, autenticado ante notaria y apostillado ante el Ministerio de Relaciones Internacionales; descripción del logo; certificado del registro de marca en Colombia para el Registro de marca en Ecuador. 74
Apéndice H. Búsqueda fonética de Altamax para el Registro de marca 78
Apéndice I. Fotos Capacitación Frerec Ecuador 79
Apéndice J. Fotos visita a Imfrisa de Ecuador 80
Apéndice K. Comparativo de cotizaciones de agencia miento aduanero 82
Apendice L. Brochure de Altamax en portugués. 83

Glosario

Acercamiento Etapa del proceso de ventas en el que el vendedor conoce al cliente por primera vez (Philip Kotler y Gary Armtrong, 2008)

Acercamiento previo Etapa del proceso de ventas en la que el vendedor aprende lo más que puede acerca de un prospecto del cliente antes de realizar una visita de ventas. (Philip Kotler y Gary Armtrong, 2008)

Administración de las relaciones con el cliente Proceso integral de crear y mantener relaciones redituables con el cliente al proporcionarle valor y satisfacción superiores. (Philip Kotler y Gary Armtrong, 2008)

Agencias de aduanas Las agencias de aduanas son las personas jurídicas autorizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para ejercer el agenciamiento aduanero, actividad auxiliar de la función pública aduanera de naturaleza mercantil y de servicio, orientada a garantizar que los usuarios de comercio exterior que utilicen sus servicios cumplan con las normas legales existentes en materia de importación, exportación y tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades. Art 12 (Decreto 2685 de 1999)

Bases de datos de clientes Colección organizada de datos extensos acerca de clientes o prospectos individuales; incluye datos geográficos, demográficos, psicograficos, y de comportamiento. (Philip Kotler y Gary Armtrong, 2008)

Bobina Parte del sistema de encendido de un motor de explosión, en la que se efectúa la transformación de la corriente. (Wordreference, 2005)

Bujía En los motores de explosión, dispositivo que hace saltar la chispa eléctrica del encendido. (Wordreference, 2005)

Comercio internacional Actividad en la que una empresa exporta bienes o servicios a consumidores de otro país. (Charles W.L. Hill, 2011)

Conocimiento de embarque Documento expedido en favor de un exportador por un transportista general de mercancía. Hace las veces de recibo, contrato y documento de derechos. (Charles W.L. Hill, 2011)

Contrato Documento que especifica las condiciones de intercambio y detalla los derechos y obligaciones de las partes (Charles W.L. Hill, 2011)

Creación de valor Conjunto de actividades que aumentan el valor de los bienes o servicios para los consumidores. (Charles W.L. Hill, 2011)

Datos secundarios Información que ya existe en alguna parte por haberse recabado para algún otro fin. (Philip Kotler y Gary Armtrong, 2008)

Estrategia Determinación de los objetivos básicos a largo plazo de una empresa y la implementación de cursos de acción y asignación de los recursos necesarios para alcanzar esas metas. (Harold Koontz, Heinz Weihrich y Mark Cannice, 2008)

Exportación Es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país, bajo un régimen aduanero. También se considera exportación, la salida de mercancías a una zona franca o depósito franco. (Decreto 2685 de 1999)

Globalización Tendencia de las unidades económicas nacionales a favor de conformar un enorme mercado global (Charles W.L. Hill, 2011)

Importación Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional, bajo un régimen aduanero. También se considera importación, la introducción de mercancías procedentes de zona franca al resto del territorio aduanero nacional. (Decreto 2685 de 1999)

Investigación de mercados Proceso sistemático de diseño, obtención, análisis y presentación de datos pertinentes a una situación de marketing especifica que enfrenta una organización. (Philip Kotler y Gary Armtrong, 2008)

Longitud del canal Cantidad de intermediarios por los que tiene que pasar un producto hasta llegar al consumidor final. (Charles W.L. Hill, 2011)

Marca registrada Diseños y nombres, en su mayoría registrados, que usan comerciantes o productores para diferenciar y designar a sus productos. (Charles W.L. Hill, 2011)

Materia prima Se define como materia prima todos los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto. La materia prima es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final. (Gerencie, 2014)

Mayorista compañía que se dedica primordialmente a actividades de ventas al mayoreo. (Philip Kotler y Gary Armtrong, 2008)

Misión Propósito básico, función o tareas de una empresa, o dependencia, o cualquier parte de ellas. (Harold Koontz, Heinz Weihrich y Mark Cannice, 2008)

Numero DUNS El Número D-U-N-S D&B es una secuencia de identificación de nueve dígitos distintiva de D&B, el cual lo enlaza a información de calidad sobre productos y servicios originados exclusivamente en D&B. Este código tiende a convertirse en el estándar universal en todo el comercio electrónico, incluyendo transacciones por Internet. (Dun & Bradstreet, 2014)

Organigrama Visualización que indica cómo están ligados los departamentos a lo largo de las principales líneas de autoridad. (Philip Kotler y Gary Armtrong, 2008)

Planeación seleccionar proyectos y objetivos, así como las acciones para lograrlos, lo cual requiere toma de decisiones. (Philip Kotler y Gary Armtrong, 2008)

Resumen

Se realizó una práctica empresarial en Instalaciones Altamax, iniciando el 21 de abril del 2014 y finalizando el 20 de octubre del 2014, la persona encargada de asignar funciones fue el señor Oscar Gerardo Portilla, quien desempeñaba el cargo de director comercial.

Las funciones designadas eran brindar apoyo a la empresa en los negocios internacionales y realizar estudios de mercados, de allí se desarrollaban diversas actividades como; diligenciar documentaciones para los tramites de importaciones y exportaciones; contactar a clientes internacionales para hacer seguimiento de pedidos, pagos, rotación del producto y solución de problemas; contactar empresas potenciales para ampliar la base de clientes de la compañía; coordinar la participación de la empresa en ferias internacionales; hacer envíos de publicidad y muestras comerciales al exterior; iniciar el proceso de registro de marca en Ecuador; solicitar el código DUNS para la compañía; visitar a clientes y una empresa potencial en Ecuador; recibir todas las solicitudes de clientes en el exterior y empresas potenciales; realizar estudios de mercados en países de Latinoamérica orientado al sector autopartista.

Introducción

Este informe mostrará el proceso de prácticas empresariales, desarrolladas durante la pasantía en Instalaciones Altamax; una empresa fabricante de cables para encendido de bujías, en una etapa intermedia del desarrollo de mercados internacionales, con clientes actuales en Guatemala, Ecuador y Brasil. Además sus materias primas se importan desde China, Malasia, México y Estados Unidos. Convirtiéndose en una empresa en proceso de globalización.

En el informe; se establecen los objetivos que se esperan alcanzar al finalizar la pasantía; el argumento de las razones por las que se resolvió realizar la práctica empresarial; el perfil de la empresa, de forma detallada encontrando la ubicación, contactos, la misión, la visión, la reseña histórica, la organización y finalmente la descripción del producto que ensambla la empresa; se especificara el cargo, las funciones y las actividades realizadas en Instalaciones Altamax, en las que se describirá minuciosamente el proceso que requirió cada tarea; se encontrara los marcos normativos y teóricos, en que se fundamentaron las actividades realizadas durante las pasantías.

Finalmente se concluirá los resultados obtenidos, posteriores al haber desempeñado las labores con la empresa y las recomendaciones que se consideren necesarias para la compañía y la universidad.

1. Objetivos

1.1. Objetivo General

Poner en práctica los conocimientos obtenidos a lo largo de la carrera profesional.

1.2. Objetivos Específicos

Desarrollar habilidades y competencias en los negocios internacionales, a partir de las experiencias adquiridas en el desarrollo de la práctica empresarial.

Fortalecer la formación integral adquirida durante el desarrollo de la carrera, con las nuevas experiencias surgidas de la práctica.

Mejorar habilidades y destrezas en el área comercial y de administración de negocios internacionales.

2. Justificación

La realización de la práctica empresarial, es fundamental en el desarrollo profesional del estudiante, porque permite aplicar los conocimientos teóricos que se obtuvieron a lo largo de la formación Universitaria.

La empresa Instalaciones Altamax posee una estructura que permite al practicante brindar un apoyo en todas las operaciones concernientes a los negocios internacionales.

Esta experiencia empresarial, acerca al practicante al campo de los negocios internacionales, conociendo problemas inherentes a la dinámica empresarial, con el fin de contribuir a las soluciones de inconvenientes.

3. Perfil de la Empresa

3.1. Razón Social

Instalaciones Altamax.

3.2. Ubicación

Ciudad: Bucaramanga

Sede: principal

Dirección: Carrera 15 Nº 22-19

Horario de atención: de 7.30 am a 12:00 pm y 2:00 pm a 6:00 pm de Lunes a viernes y 7:30 am a 1:00 pm sábados.

3.3. Teléfonos

Atención al público: (57-7) 6 71 1287/ 6 71 3508

3.4. Página web

http://www.instalacionesaltamax.com/

3.5. Representante legal

Gerente General: Raúl Castellanos Fonseca

3.6. Reseña Histórica

La empresa Altamax inició sus operaciones en el año de 1996 en la ciudad de Bucaramanga, centro industrial y comercial del oriente colombiano.

Nació gracias a la perseverancia, visión y espíritu emprendedor de nuestro fundador el señor Raúl Castellanos Fonseca, quien luego de fundar el almacén fiat repuestos donde se comercializan autopartes de todas las marcas del parque automotor existente, fundo como pionero en la región una empresa que ha venido trabajando con el propósito fundamental de operar en el campo del suministro de cables de encendido para el sector automotriz.

Desde entonces la empresa a producido y comercializado juegos de cables para bujia de marcas propias como Súper Dakart´s, marca que logro posicionarse fuertemente en el mercado.

Desde entonces se constituyó la producción de los capuchones de bujía y distribuidor, así como de los terminales; naciendo así toda nuestra línea de productos nacionales.

Posteriormente y en la búsqueda de la mejora continua la empresa decide lanzarse en la investigación de mejores propuestas en términos de funcionalidad y características superiores de calidad y es entonces en donde encuentra en la oferta globalizada partes para el ensamble de los juegos de cable de tipo importado naciendo así una nueva línea que mezcla lo nacional con lo importado y comercializada bajo la marca Súper WIRE SET, línea que también ha tenido una fuerte acogida en el mercado y que se mantiene hoy por hoy, de esta manera la empresa a evolucionado con un solo fin en la mente dar al mercado el mejor producto posible y es aquí donde nace nuestra línea Premium Altamax producto cien por ciento importado el cual es ensamblado en Colombia en nuestra planta, con personal altamente calificado bajo procesos estandarizados y velando por que nuestra política de alta calida se conserve en cada una de las instalaciones que fabricamos. (Altamax, 2014)

3.7. Misión

Somos una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de cables para bujía para vehículos automotores, disponiendo de una mano de obra calificada, motivada y comprometida con nuestros clientes.

Empleando recursos técnicos que garanticen la calidad y competitividad de nuestros productos; satisfaciendo las expectativas del sector automotriz como fabricantes de clase mundial. (Altamax, 2014)

3.8. Visión

En el año 2020 seremos reconocidos en el mercado nacional e internacional como empresa líder en la fabricación y comercialización de cables para bujía, contando con las certificaciones de más alta calidad, para la evaluación de nuestros procesos. Manteniendo nuestro compromiso con los clientes, los empleados, la sociedad y el medio ambiente. (Altamax, 2014)

3.9. Objeto Social

INSTALACIONES ALTAMAX tiene como objeto social la fabricación y venta de cables para encendido de bujías para vehículos automotores. (Altamax, 2014)

3.10. Organigrama

A continuación se muestra el organigrama de Instalaciones Altamax.

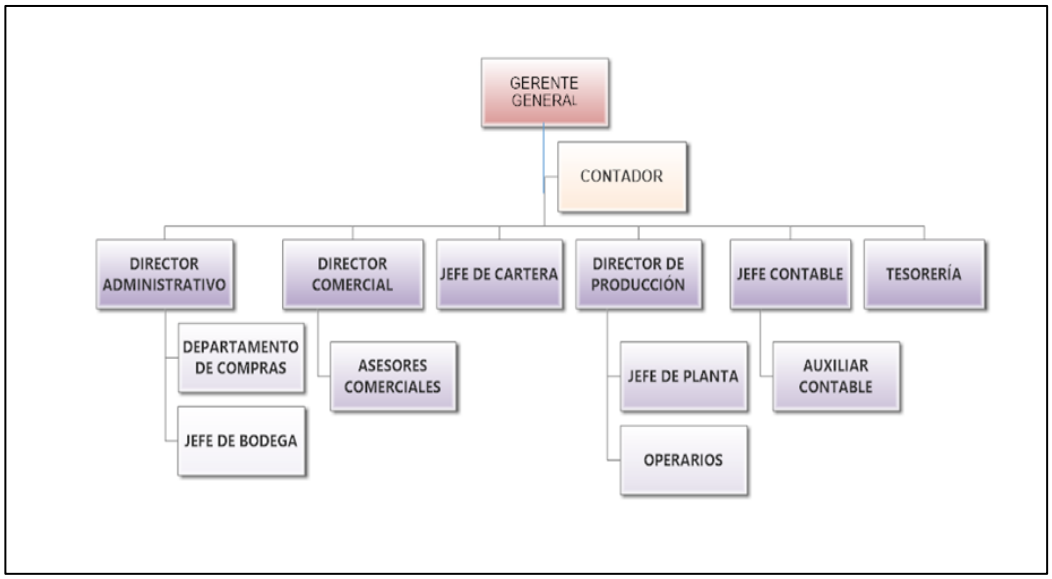


Figura 1. Estructura orgánica de Instalaciones Altamax.

Fuente: (Altamax, 2014)

Las operaciones de negocios internacionales se desempeñaban tanto desde el área de producción como en el área comercial, ya que no se había creado un área específica para desempeñar este cargo.

3.11. Producto

El producto que ensambla instalaciones Altamax, es el Cable de Bujía; el cual es utilizado en vehículos automotores, para transmitir la corriente eléctrica de la bobina hacia la bujía del carro, para así producir la chispa que genera el proceso de combustión en carro.

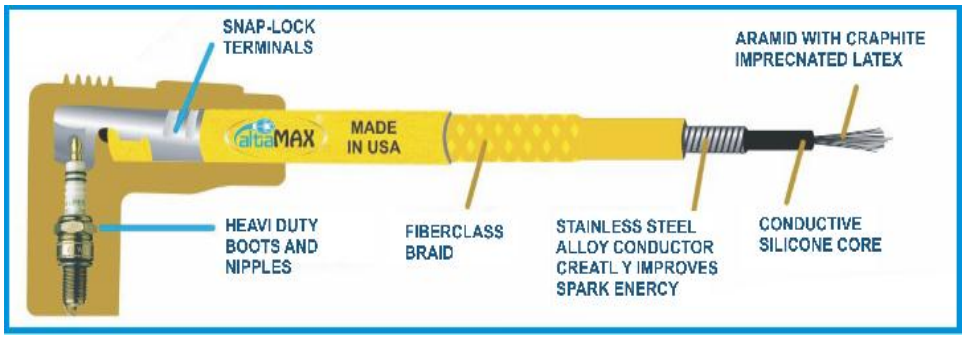


Figura 2. Cables de bujía

Fuente: (Altamax, 2014)

Los cables bujía están compuestos por:

Un núcleo conductor en fibra de vidrio que por su alta resistencia mecánica evita su fracturación a nivel molecular, impidiendo aumentos en la resistencia del conductor garantizando constante nivel de resistencia eléctrica, para óptimo y uniforme flujo de energía que permite arranques más seguros de su motor.

Segunda capa conductora compuesta de látex y material ferromagnético Graphite: Recubre el núcleo conductor de fibra de vidrio brindando mejor y más confiable paso de la corriente.

Rodeado por espiral en acero inoxidable: Ultimo desarrollo tecnológico en conductores que proporciona mayor flujo de corriente a la bujía, da mayor amperaje y voltaje permitiendo que la explosión en el cilindro sea mayor, dando como resultado esto un mayor ahorro en combustible sea gas o gasolina, brindándole mayor potencia al motor.

Aislamiento interno en EPDM resistente a altas temperaturas: Evita fugas de corriente eléctrica, al proporcionar mayor capacidad dieléctrica, para un excelente desempeño.

Malla interior en fibra de vidrio: Alarga la vida del producto gracias a su fuerza de adhesión entre el aislante exterior e interior mejorando además la resistencia mecánica del cable añadiendo fuerza, tenacidad y una mayor flexibilidad. Además aumenta la capacidad dieléctrica a altos voltajes.

Aislante exterior en silicona: Gran resistencia a las temperaturas extremas del motor y a los Ataques químicos de los fluidos como gasoil, gasolina, aceite y otros fluidos; alta resistencia a la abrasión, posee retardante antiflama, que le brinda mayor seguridad contra imprevistos. Excelente capacidad dieléctrica evitando contundentemente fugas de corriente. (ALTAMAX, 2014)

4. Marco conceptual y normativo

4.1. Marco Conceptual

Conforme a todas las actividades realizadas durante las pasantías en Instalaciones Altamax, se requirió a acudir a teorías de mercadeo, investigaciones de mercados y negocios internacionales.

Según Naresh K. Malhotra, 2008, en el marco de referencia para la investigación de mercados internacionales, es importante tener en cuenta el ambiente que prevalece en los países, en donde debe tenerse en cuenta los ambientes de marketing, gubernamental, legal, económico, estructural, informativo y tecnológico, así como en el sociocultural. En base a esta teoría, se desarrolló la investigación, aplicándola a los países seleccionados para su respectivo análisis, y, a partir de los datos obtenidos, establecer los mercados que representan una oportunidad para Altamax. Naresh K. Malhotra, 2008 también menciono en su libro, que las fuentes de datos secundarios externos publicados; pueden ser localizados con rapidez y a bajo costo; y que a partir de estos datos, se facilita el diseño de una investigación adecuada, al identificar las principales variables. Una ventaja es que estos datos se facilitan obtenerlos de publicaciones hechas por agencias gubernamentales federales, estatales y locales; organizaciones sin fines de lucro (por ejemplo, cámaras de comercio); asociaciones mercantiles y organizaciones profesionales; editores comerciales; empresas de correduría de inversiones, y empresas profesionales de investigación de mercados.

En cuanto al seguimiento realizado a los clientes de Altamax, se contempló el marco teórico de administración de las relaciones con el cliente, donde según Philip Kotler y Gary Armtrong, 2008, exponen un proceso integral, denominado CRM (customer relatinship mangement; administración de las relaciones con el cliente) con el que se logra crear y mantener relaciones rentables al entregarles valor y satisfacciones superiores. Gestionando cuidadosamente los puntos de contacto para maximizar la lealtad de los clientes.

En la toma de decisión, para establecer una estrategia de distribución en otros países, se basó en la disminución de costos. Charles W.L. Hill, 2011. Justifica que en muchas ocasiones un canal de distribución más extenso, proporciona mayores ventajas, entre ellas; se reduce los costos de venta cuando el sector de ventas al menudeo está muy fragmentado, situación que generalmente pasa con el sector de autopartes en casi todos lo países. Otro beneficio mencionado por el autor es la capacidad de entrar en un canal exclusivo. Los importadores pueden tener relaciones de largo plazo con los mayoristas. Lo que significaría una relación comercial por largo tiempo. Fundamentado en estas teorías y la obtención de los datos, se logró determinar una distribución a través de empresas mayoristas.

4.2. Marco normativo

Se requirió consultar el arancel de Aduanas para verificar la partida arancelaria de los cables de bujía e identificar la partida arancelaria de las materias primas importadas (sombrero de bujía, distribuidor, terminal bujía, bujía, terminal distribuidor, tubo bujía, pistón bujía). Ver apéndice A.

Se consultó el Reglamento técnico ecuatoriano Rte INEN 171 “juegos de cables para bujías de encendido”. Esta norma establece una serie de requisitos que deben cumplir los juegos de cables de bujía comercializados dentro de Ecuador, ya sean nacionales o importados. Entrará en vigencia el 10 de noviembre del 2014, por lo que la empresa se proponía a aplicar esta norma a los juegos de cables que la empresa fuese a exportar hacia Ecuador, antes de entrar en vigencia. Ver apéndice B.

5. Cargo y Funciones

5.1. Cargo

Analista de Negocios Internacionales

5.2. Funciones.

5.2.1. *Realizar investigaciones de mercados*

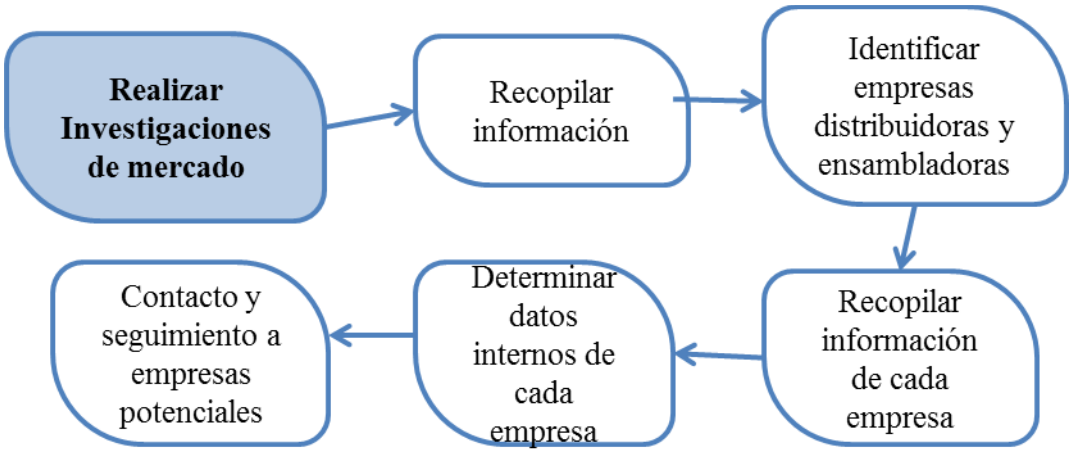


Figura 3. Diagrama de proceso – Realizar investigaciones de mercado.

Autor: Jessyka Ramírez Herreño.

Se llevó a cabo investigaciones de mercados, para identificar los países y empresas potenciales, se analizó el entorno económico de cada país, el sector automotriz y finalmente el sector de autopartes. Los estudios consistían en evaluar los mercados potenciales, con mayores oportunidades para Instalaciones Altamax. El proceso que se continuó es el siguiente:

Recopilar información de datos secundarios sobre la población, indicadores económicos y datos del sector autopartista a nivel internacional; una vez obtenida la información, se le compartió a los altos directivos de Altamax, para determinar a qué países se orientaría la investigación; teniendo en cuenta el tamaño de la población, el parque automotor, importaciones de juegos de cables para bujía y los indicadores económicos. Ver apéndice C.

Se definió que los mercados de mayor oportunidad para la exportación de cables eran Perú, Chile, Brasil, Ecuador, Guatemala y México. Prosiguiendo a

reunir información de fuentes secundarias, sobre las principales empresas distribuidoras y ensambladoras de cada país, teniendo en cuenta; bases de datos de las asociaciones de autopartes, ministerios asociados con el sector, entidades gubernamentales, cámaras de comercio y otras entidades.

Se recopilo información sobre cada una de las empresas, acudiendo a fuentes secundarias en internet como la página web de cada empresa, entidades gubernamentales, cámaras de comercio, y entidades relacionadas con bases de datos empresariales, según cada país. Se requería hacer un acercamiento previo para conocer la información interna y externa de la compañía, y determinar si era oportuno iniciar una relación comercial con dicha compañía. Con los datos reunidos se definió; el objeto social de la empresa, la experiencia en el mercado, los canales de distribución que utilizaba, la ubicación, la cobertura nacional, si ya comercializaba cables de bujía, las marcas que distribuía y datos de contacto; así se crearon bases de datos de las principales empresas distribuidoras y ensambladoras de autoparte en cada país. Ver apéndice D.

En la siguiente función se explicara el proceso a llevar con cada una de las empresas.

5.3. Dar apoyo a los negocios internacionales

Se brindó el apoyo en el desarrollo comercial de la compañía en el ambito internacional y en los procesos de importaciones y exportaciones de Altamax.

5.3.1. Proceso del apoyo a los negocios internacionales

a) Contacto y acercamiento a empresas potenciales

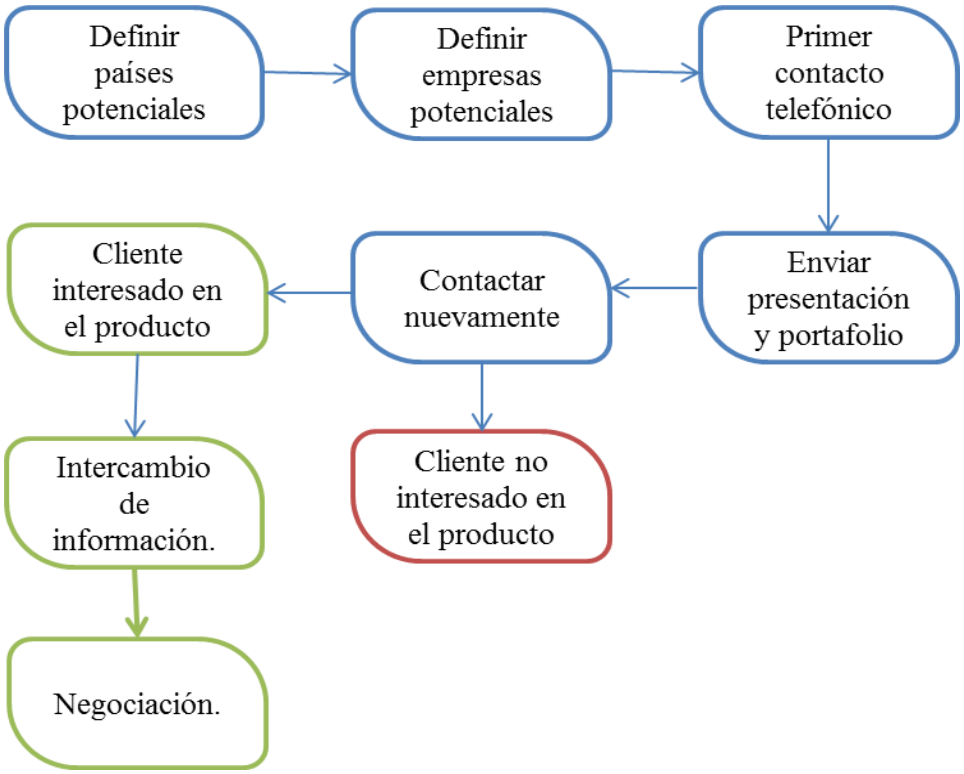


Figura 4. Diagrama de proceso – Contacto y acercamiento a empresas potenciales.

Autor: Jessyka Ramírez Herreño.

En base a la información obtenida en los estudios de mercado, se definieron tanto los países como las empresas que representaban un gran potencial para la exportación de cables de bujías; Se realizó el primer contacto telefónico con cada empresa, presentando a la compañía como una empresa fabricante de cables para encendido de bujías, con estrictos procesos de producción y control de calidad, se refirió que se ensamblaba cables para grandes empresas como la General Motors y que exportábamos a diferentes países; además las materias primas contaban con todas las certificaciones de producto y medio ambiente, por lo que Altamax podría agregar valor al portafolio de productos de la empresa.; se obtenían los datos de contacto al que se enviaba el portafolio de la empresa y una carta de presentación. Ver apéndice E.

Se esperaba un periodo de ocho días aproximadamente, para contactar nuevamente a las empresas y definir si se encontraban, o no interesados en distribuir los cables de bujía marca Altamax, generalmente era necesario hacer varias llamadas antes de obtener algún tipo de respuesta.

A las empresas interesadas, se les solicitaba información del volumen y valor mensual que manejaban en cables de encendido de bujía, el porcentaje que significaba en sus ventas, las referencias de mayor rotación, los tipos de combustibles utilizados en el país, y otros datos. Con esta información se evaluaba junto con el director comercial, para determinar si verdaderamente era atractivo para ALTAMAX.

Posterior a esto se procedía con el proceso de negociación.

b) Negociación

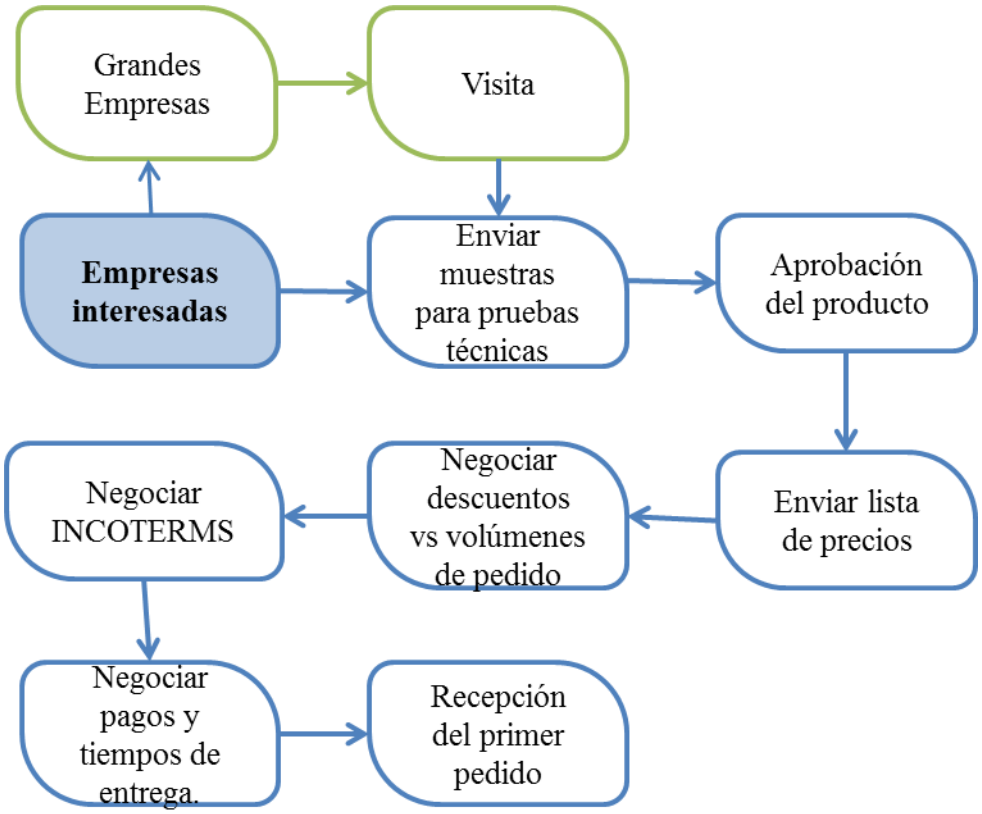


Figura 5. Diagrama de proceso – Proceso de Negociacion.

Autor: Jessyka Ramírez Herreño.

Realizado un acercamiento comercial, se identificaban las empresas interesadas en comercializar o ensamblar los cables de bujía con Instalaciones Altamax. Procediendo a una fase de negociación.

Se programaban visitas comerciales, con aquellas empresas que representaran una gran oportunidad de negocio para Altamax, generalmente se hacía con compañías ensambladoras de automóviles como Maresa (Mazda) y General Motors.

Se enviaba muestras comerciales, para las respectivas pruebas técnicas, realizadas por cada empresa. Generalmente se consultaba con el cliente la referencia de cables que tenían mayor demanda en ese país, o si requerían de alguna en especial.

Una vez aprobado el producto por parte del área técnica de cada empresa, se les enviaba la lista de precios en dólares y en término FOB para exportaciones de transporte marítimo, o CPT para exportaciones transporte terrestre.

Se concedían descuentos sobre los precios de las instalaciones, dependiendo el volumen de pedido, que realizaría constantemente cada una de las empresas, al mismo tiempo se determinaba los tiempos de entrega contados a partir de la recepción del pedido, los términos de negociación, pagos, detalles del producto, empaque y embalaje.

c) Seguimiento de clientes internacionales

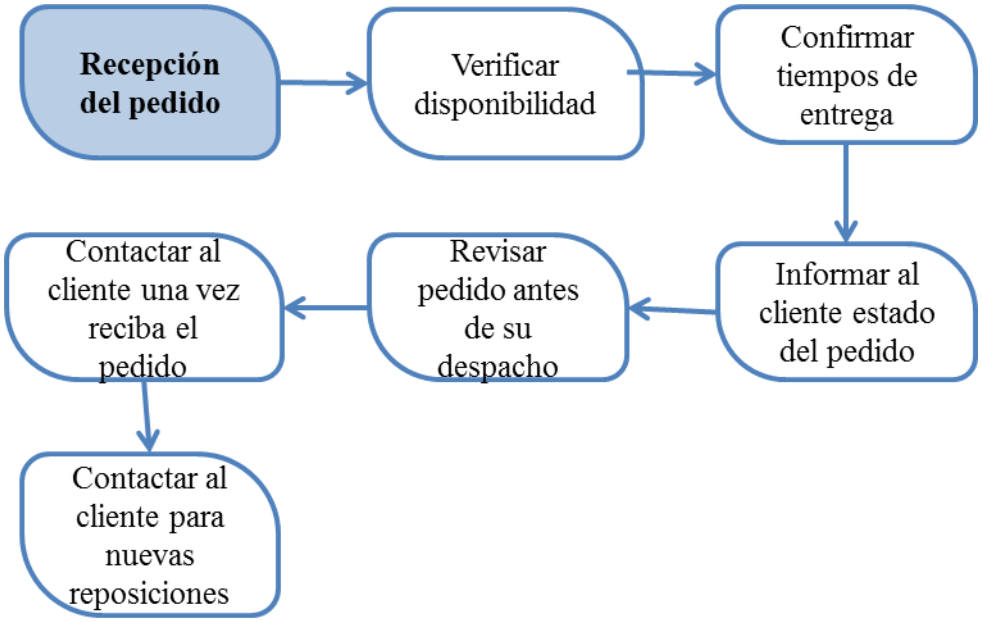


Figura 6. Diagrama de proceso – Proceso de seguimiento de clientes.
Autor: Jessyka Ramírez Herreño.

Es necesario administrar las relaciones con el cliente, antes, durante y después de una exportación, logrando proporcionar mayor satisfacción para el comprador y crear y mantener vínculos duraderos. De esta manera también se buscó disminuir los tiempos entre pedidos y a estar al tanto de las novedades que surgían.

Primero se recibían los pedidos realizados por los clientes en el exterior, y se enviaban al departamento de producción, con copia al director comercial y al gerente general. Se solicitaba un reporte a producción, sobre la disponibilidad de materia prima y tiempos aproximados de entrega. Luego se contactaba al cliente para verificar la disponibilidad de las referencias y l tiempo que se demoraba en despachar la mercancía.

Durante el periodo de fabricación, se solicitaban reportes del proceso del pedido; en varias ocasiones, se presentaban demoras en la entrega de la mercancía, debido a falta de materia prima y procesos internos de la fábrica,

presentándose molestias en los clientes. Antes de despachar la mercancía se hacía una verificación del producto y el empaque a despachar.

Se contactaba al cliente una vez había recibido la mercancía para verificar el estado en que había llegado los cables y sus empaques; en varias ocasiones la compañía transportadora entregaba la mercancía deteriorada, presentándose inconformidades por parte de los clientes. Ver apéndice F.

Luego de 20 días se contactaba nuevamente a la compañía para pedir información de la rotación del producto y solicitar nuevas reposiciones.

d) Tele mercadeo internacional

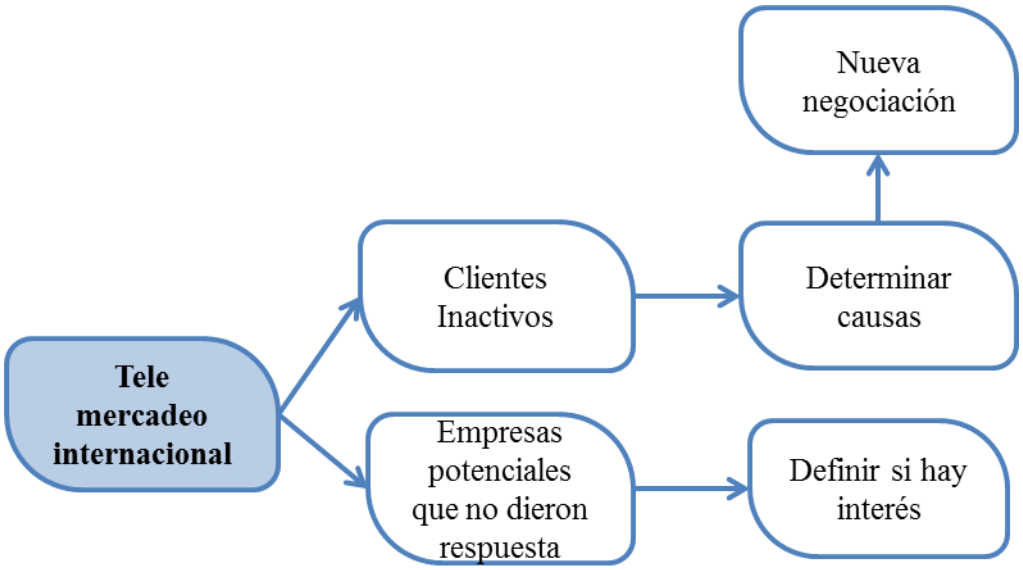


Figura 7. Diagrama de proceso – Proceso de tele mercadeo internacional.
Autor: Jessyka Ramírez Herreño.

Se llamó a clientes inactivos, para determinar las causas por las cuales habían dejado de comprar los cables de bujía de Instalaciones Altamax, y definir si existía oportunidad de una nueva negociación para retomar la relación comercial.

Se llamó a clientes potenciales que no habían mostrado mucho interés en el producto y que tampoco habían dado una respuesta negativa, pero que aun así seguían representando una oportunidad para la compañía.

e) Registrar la marca Altamax en el exterior

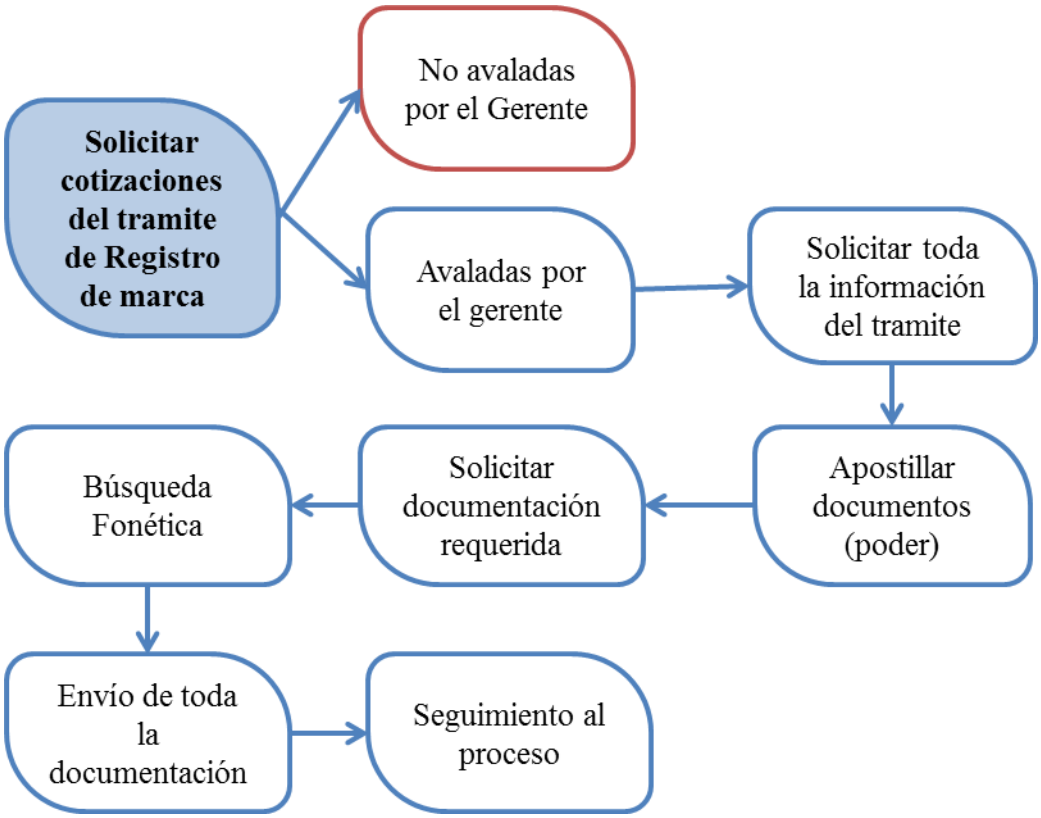


Figura 8. Diagrama de proceso – Proceso de Registro de Marca.

Autor: Jessyka Ramírez Herreño.

Este proceso se inició solo con Ecuador, y se contempló hacerlo con Perú y países de Centroamérica.

Se solicitaron las cotizaciones para realizar el registro de marca en Ecuador, Perú y países de Centroamérica, el gerente de la compañía avalo solamente el Registro de marca en Ecuador, por lo que se contactó y se requirió mayor información sobre el trámite; Se debía solicitar la BÚSQUEDA FONÉTICA, para verificar si existía en el Ecuador, marcas idénticas o similares a Altamax; Se debía llenar un formulario de solicitud de Registro de Marca Comercial y se debia cumplir con los nombres completos del solicitante (Representante legal de Altamax o el dueño de la Marca), Copia de cédula del solicitante, Descripción del logo a registrar (enviar un PDF del logo de 5x5) la descripción debía ser lo más exacta posible para evitar devoluciones de la solicitud, se

requería un poder ante el IEPI (Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual), donde autorizaba a representar al solicitante para el trámite y quedar registrado como el apoderado, para recibir notificaciones y poder interponer acciones legales si se requería. El poder debía ser "Total y Absoluto"; enviar Copia certificada del Registro de marca en Colombia. Todo el tramite tenía una duración de 6 a 8 meses tiempo en el cual puede haber impugnaciones al registro, esta información la enviada al casillero del apoderado.

Se reunió toda la documentación requerida para enviarla a la persona encargada de realizar el trámite. Ver apéndice G.

Luego la tarea era hacer un seguimiento constante, en los avances obtenidos como la búsqueda fonética Ver apéndice H.

Al finalizar la práctica no se había concluido el registro de marca, por lo que quedo a cargo del nuevo practicante.

f) Visita clientes en Ecuador

A finales de Julio del 2014 Junto con el director comercial se realizó una visita a los clientes de Altamax en Ecuador. Esto para fortalecer las relaciones comerciales.

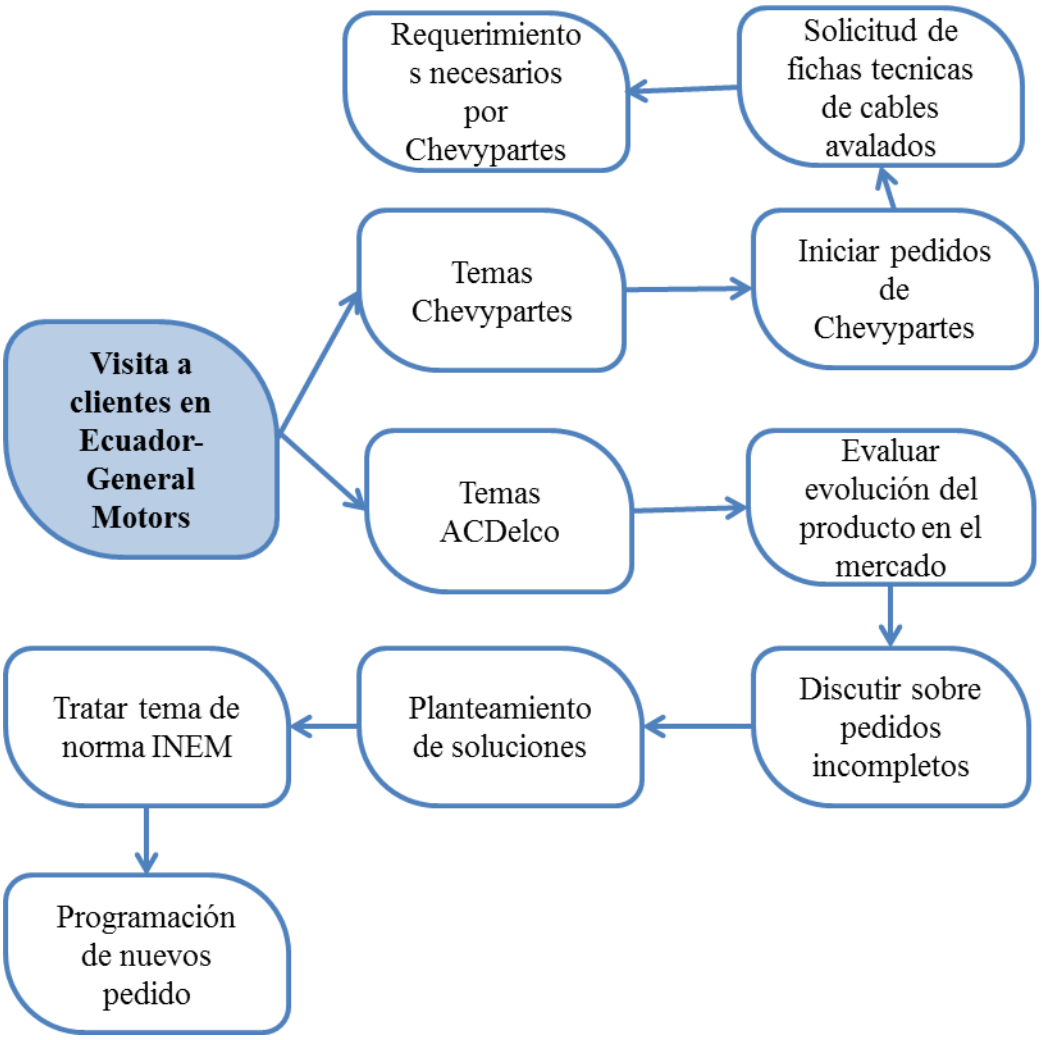


Figura 9. Diagrama de proceso – Proceso de visita a General Motors.

Autor: Jessyka Ramírez Herreño.

La primera visita se realizó a General Motors donde se tuvo una reunión con ACDelco y Chevypartes.

Con ACDelco se discutió que en los pedidos despachados a la fecha se les había enviado 700 instalaciones incompletas, y que no habían podido comercializarlas, debido a este problema, Altamax se comprometió a enviar los

protectores para que esta mercancía no fuese devuelta. También hablaron que en el despacho anterior, la mercancía llego en muy mal estado, por lo que solicitaron que a partir de la fecha debía ser paletizada. Otro tema a tratar fue la Normatividad Gubernamental INEN (Instituto Ecuatoriano de Normatizacion). Esta normatividad estaba en evaluación y era posible que la implementaran pronto, por lo que se requería agilizar la rotación del producto en inventario antes que de que entrara en vigencia..

Por último se programó un próximo pedido.

Chevypartes expreso el interés de empezar la operación con Altamax, argumento que para proceder con esto requería que se le enviara los códigos de Chevypartes en Colombia y el PPAP (Documento de ingeniería de GM Colombia donde certifica que las instalaciones autorizadas cumplen con esta norma). También manifestó interés en revisar nuevas instalaciones para adicionar al portafolio de producto actual para lo que sugirió la revisión de la norma ADB por parte de Altamax. Al mismo tiempo Chevypartes se comprometió a determinar las cantidades de producto requerido para el resto del año, información necesaria para que Altamax hiciera programación del stock de materias primas.

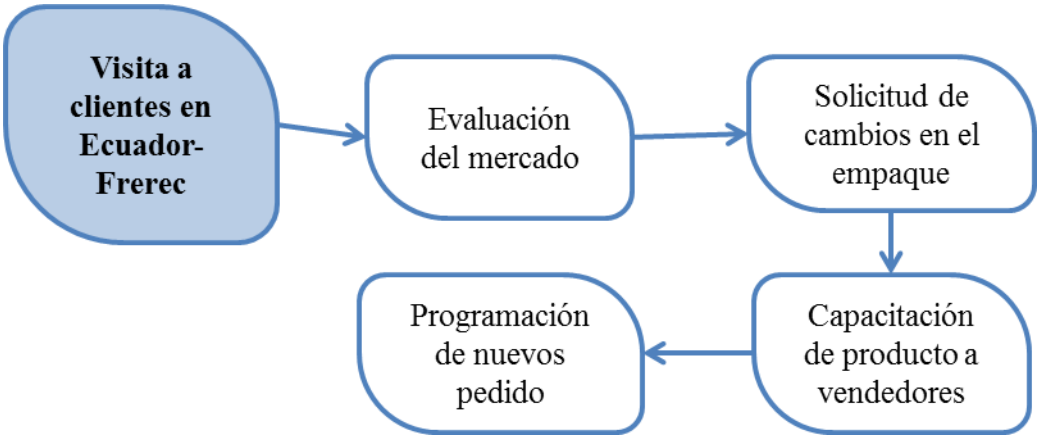


Figura 10. Diagrama de proceso – Proceso de visita a Frerec

Autor: Jessyka Ramírez Herreño.

Se visitó a Frerec de Ecuador, una empresa distribuidora de autopartes y a la cual se le ensamblaba cable de bujía con la marca Pointer.

Frerec expuso que de las ventas totales del portafolio, la línea de cables representaba solo el 5% de sus ventas totales estimadas en 400 millones de pesos mensuales, ellos contaban con una fuerza de ventas de siete personas, que tenían una cartera de más de 600 clientes. Estaba interesado en impulsar la línea con Altamax, para lo que se debería hacer un plan de acompañamiento a vendedores. Se establecio una fecha próxima para pedido. Frerec también solicito una revisión del empaque.

Por último se dio una capacitación a los vendedores de Frerec haciendo una presentación de la compañía y de los cables de encendido de bujía, se les dio argumentos de ventas del producto, exponiendo las ventajas y beneficios. Ver apéndice I.

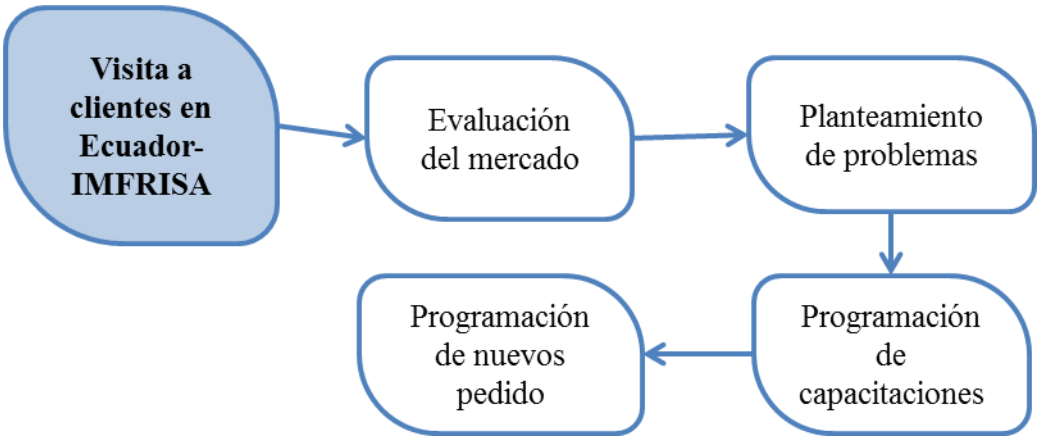


Figura 11. Diagrama de proceso – Proceso de visita a IMFRISA
Autor: Jessyka Ramírez Herreño.

Se tuvo otra reunión con IMFRISA de Ecuador, empresa distribuidora de autopartes, y de cables de bujía con marca Altamax.

Se habló de un amplio crecimiento del mercado de cables bujías en Ecuador y de inconvenientes presentados, al recibir la última importación de cables, por el mal estado en que llego la mercancía. Altamax presento las disculpas

pertinentes y se comprometió a hacer un seguimiento al problema presentado. Ver Apendice J.

Se hizo una programación de pedidos

g) Visita a clientes potenciales

Figura 12. Diagrama de proceso – Proceso de visita a Maresa

Autor: Jessyka Ramírez Herreño.

Se visitó a la ensambladora de Mazda en Ecuador- Maresa, empresa con la que se inició contacto a principios del mes de junio, y se mostró muy interesada en distribuir los cables con maraca ALTAMAX, haciéndola parte de una línea de productos homologados por Maresa para su distribución.

Se realizó una presentación de la empresa, en donde se dio a conocer las ventajas frente a la competencia y los beneficios que se obtendría con el producto, además de la trayectoria y la aceptación que había tenido este producto en Ecuador.

Maresa describió la situación del sector automotriz y de autopartes en Ecuador, y las oportunidades de Colombia en el mismo. Además expuso todas las líneas de la compañía y planteo en cuál de esas líneas le interesaba negociar con Altamax. Se programó un plan de trabajo para avanzar en protocolos de aceptación de producto y tramite de plazos de pagos. Se les entrego muestras comerciales para que realizaran los respectivos estudios técnicos, sobre los cables para bujía.

h) Ferias internacionales:

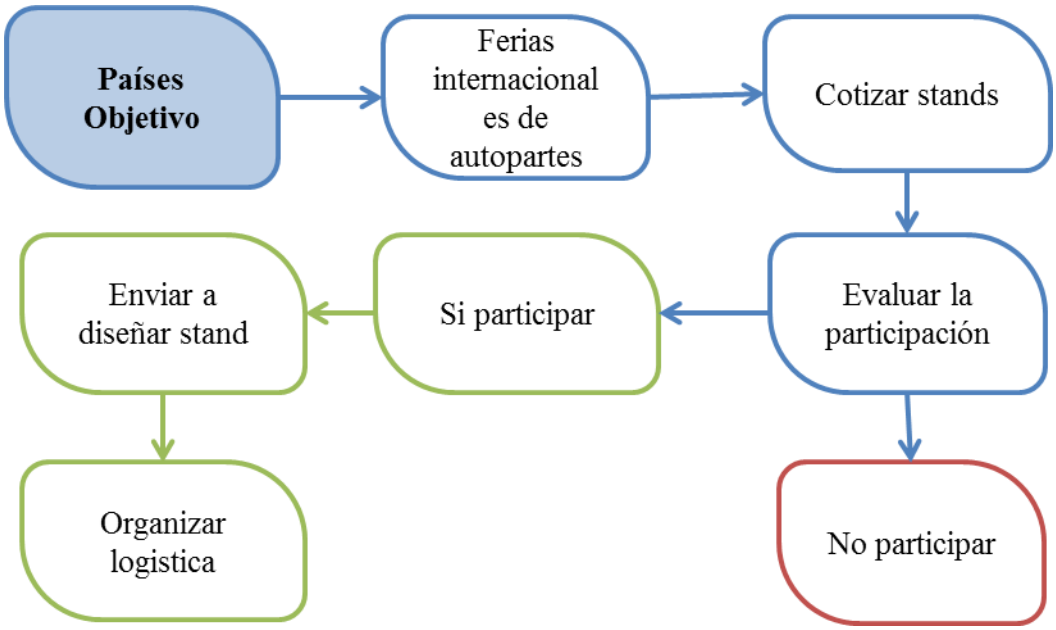


Figura 13. Diagrama de proceso – Proceso de ferias internacionales

Autor: Jessyka Ramírez Herreño.

Una estrategia que ha venido implementando la empresa desde hace varios años, ha sido la participación de ferias que han abierto la oportunidad de capturar clientes potenciales, y lograr reconocimiento a nivel internacional: Investigar sobre las ferias internacionales más importantes para participar en ellas, luego se Cotiza el valor del stand y se decide con el Gerente General si participa o no la compañía. Se procede a coordinar la logística para la organización de stands en ferias internacionales.

i) Obtención de la identificación DUNS

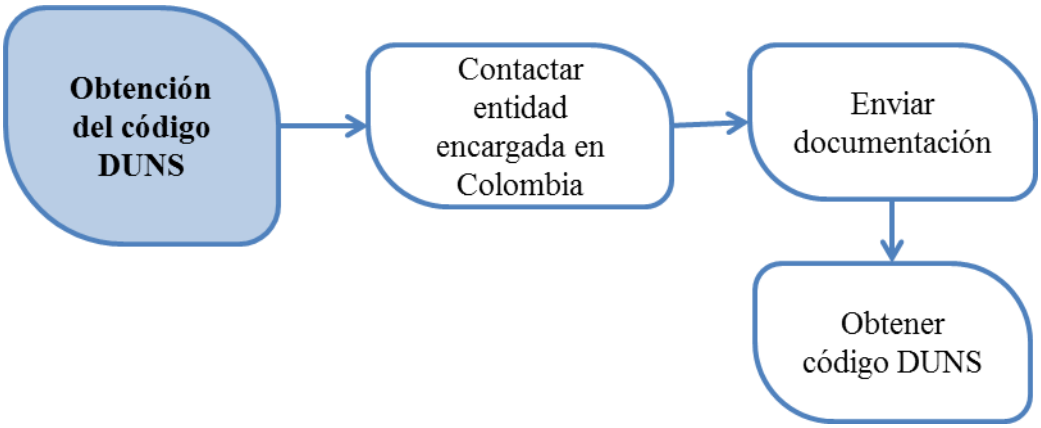


Figura 14. Diagrama de proceso – Proceso de obtención código DUNS

Autor: Jessyka Ramírez Herreño.

Se contactó a la entidad encargada de tramitar el código DUNS en Colombia, la cual solicito una serie de documentos y el diligenciamiento de formularios. Este código es un número de identificación a nivel mundial con el que las demás compañías pueden verificar la existencia de la empresa y sus datos financieros.

j) Apoyo en el proceso de importaciones y exportaciones

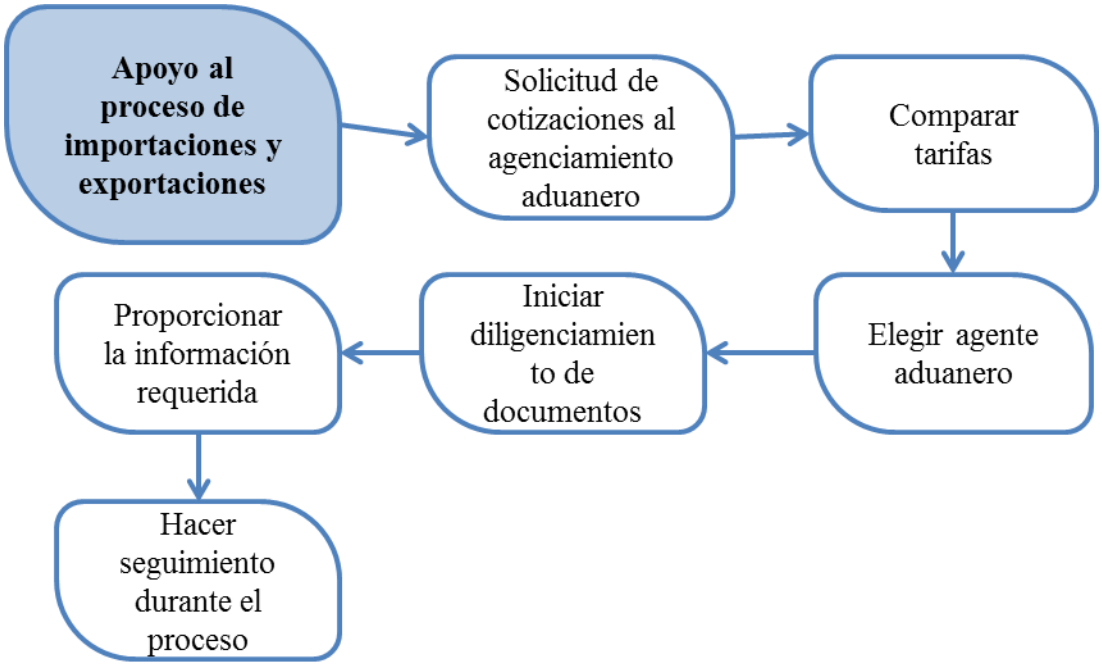


Figura 15. Diagrama de proceso – Proceso de importaciones y exportaciones

Autor: Jessyka Ramírez Herreño.

El apoyo en el proceso de importaciones y exportaciones se daba en la solicitud de cotizaciones de agencia miento aduanero para cada proceso de importación o exportación.

Luego se hacía un comparativo de las tarifas para elegir el más económico y de esta manera proceder con el respectivo diligenciamiento de la documentación requerida por la agencia, la que se le proporcionaba la información necesaria para el proceso. Ver apéndice J

Se hacía un seguimiento contante al estado del trámite.

k) Diligenciamiento de documentos y Elaboración de cartas, brochures y presentaciones.

Se diligenciaba la documentación requerida para diferentes trámites de Altamax. Relacionados a formatos solicitados para eventos, ferias, actualización de taos y demás.

Se elaboraban constantemente documentos y presentaciones para la empresa. Como cartas comerciales, cartas de relación de documentos, presentaciones en formato pdf de la empresa, presentaciones para compañías en especial.

Se creó un Brochure en portugués para imprimir y llevar a la feria en Brasil, en la que participaría el Gerente en representación de la compañía. Ver apéndice L.

5.4. Frecuencia de actividades

ACTIVIDADES	***DIARIO***	***SEMANAL***	***QUINCENAL***	***MENSUAL***	***UNA SOLA VEZ***
Tele Mercadeo Internacional		**X**			
Contacto Y Seguimiento A Empresas Potenciales			**X**		
Negociación					

				X	
Seguimiento De Clientes Internacionales			**X**		
Tele mercadeo Internacional		**X**			
Registro De Marca En El Exterior					**X**
Visita Clientes En Ecuador					**X**
Visita A Clientes Potenciales					**X**
Ferias Internacionales					**X**
Obtención De La Identificación DUNS					**X**
Apoyo en procesos de importación y exportación			**X**		
Diligenciamiento de documentos y elaboración de cartas, brochures y presentaciones.	**X**				

Tabla 1. Frecuencia de actividades

Autor: Jessyka Ramirez Herreño

5.5. Cronograma Diario De actividades

FECHA	***ACTIVIDAD***
21/04/2014	Recibir inducción por parte de la Empresa.
22/04/2014	Redactar un texto para traducir a portugués y elaborar el portafolio corporativo de la empresa en ese idioma.
23/04/2014	Diligenciar una póliza de seguro internacional, requerida para una importación proveniente de México.
23/04/2014	Hacer una investigación de mercado sobre el sector de autopartes en Brasil.
24/04/2014	Crear base de datos de las principales empresas distribuidoras de autopartes con línea de cables en Brasil.
24/04/2014	Agendar citas con empresas distribuidoras de autopartes en Brasil.
25/04/2014	Crear una base de datos con empresas potenciales para para la compañía.
26/04/2014	Visitar al consulado de Brasil en Bucaramanga para solicitar intermediación en la búsqueda de mercado en Brasil.
29/04/2014	Organizar papelería y presentaciones para la feria Agroindustrial de Sao Paulo Brasil.
30/04/2014	Confirmar citas con empresas en Brasil.
01/05/2014	Comprar tiquetes aéreos de Sao Paulo a Ribeirao Preto.
02/05/2014	Solicitar cotización de agenciamiento aduanero, a cuatro agencias aduaneras para una importación proveniente de Malasia.
06/05/2014	Consultar Partida arancelaria de Cables y Materia Prima.
08/05/2014	Contactar a INAUPA, empresa asociada con ALTAMAX para participar en la feria automotriz PAACE en ciudad de México.
09/05/2014	Contactar telefónicamente a empresas prospectos para la compañía.
10/05/2014	Coordinar el diseño del stand en México y enviarlo al diseñador en

	México.
13/05/2014	Presentar los documentos requeridos por antinarcóticos para el proceso de exportación.
14/05/2014	Corregir diseño del stand
15/05/2014	Evaluar cotización solicitada para el transporte marítimo de una mercancía desde Veracruz, a Cartagena.
16/05/2014	Solicitar al área de investigación el cruce de referencias enviadas por Optimal.
19/05/2014	Contactar telefónicamente al Gerente General de General Motors Chile para realizar propuesta comercial.
20/05/2014	Corregir el diseño del stand para México
21/05/2014	Tele mercadeo a clientes del exterior.
22/05/2014	Solicitar asistencia para el contacto de nuevos proveedores de materia prima en China a la Cámara Colombo China de Inversión y Comercio.
23/05/2014	Contactar a la Salion de China para solicitar cotización de materia prima.
27/05/2014	Enviar lista de precios a Optimal de España.
28/05/2014	Contactar a General Motors de México, para agendar una cita de negocios.
28/05/2014	Enviar cotización a General Motors en Chile.
29/05/2014	Analizar crecimiento de exportaciones y tiempos de despacho.
29/05/2014	Solicitar cotizaciones para el agencia miento aduanero de exportación a Ecuador.
30/05/2014	Comparar y negociar tarifas de agencia miento aduanero para la exportación de Ecuador
30/05/2014	Diligenciar los formatos para procesos de agenciamieto aduanero.
03/06/2014	Inspeccionar la mercancía de la exportación hacia Ecuador
03/06/2014	Enviar la documentación para el agencia miento aduanero de Ipiales

04/06/2014	Hacer seguimiento a General Motors Chile.
05/06/2014	Asistir a reunión con Agencia Aduanera para convenir tarifas, frecuencias y garantías en el Agencia miento Aduanero
06/06/2014	Enviar muestras comerciales a Mayasa México
09/06/2014	Programar junta de negocios con General Motors de México para el día 15 de julio.
09/06/2014	Solicitar referencias de producto General Motors Mexico para enviar las muestras comerciales.
10/06/2014	Solicitar cotizaciones para el agenciamiento aduanero de importación proveniente de Miami.
11/06/2014	Comparar los costos de agenciamiento aduanero.
12/06/2014	Solicitar intermediación por parte de Proexport Bucaramanga, para la búsqueda de nuevos proveedores.
13/06/2014	Enviar muestra comercial para cliente de Brasil.
16/06/2014	Pedir cotización de transporte nacional.
16/06/2014	Asistir a capacitación de producto.
16/06/2014	Envíar cotización de cables a cliente de Chile
17/06/2014	solicitar cotización del Registro de marca en Ecuador, Perú y Centroamérica
17/06/2014	Enviar poderes para nacionalización de mercancía en Cartagena
18/06/2014	Autenticar y la diligenciar documentación para nacionalizar la mercancía de Protec- Malasia, por Buenaventura.
18/06/2014	Contactar a empresa prospecto de México para realizar una propuesta comercial.
19/06/2014	Programar la conferencia telefónica con Maresa.
19/06/2014	Proponer la creación de un catálogo de producto.
20/06/2014	Asistir a teleconferencia con Maresa de Ecuador para discutir temas de la propuesta comercial realizada por Altamax.
20/06/2014	Hacer seguimiento a Ciosa México.

24/06/2014	Comparar cotización de Salion China con la de otro proveedores.
24/06/2014	Solicitar diseño de volante para repartir durante la feria en Mexico
24/06/2014	Asistir a reunión para la aprobación del diseño del stand para la feria PAACE Automotriz
26/06/2014	Enviar a evaluación de nuevos cruces de referencias para Optimal España
27/06/2014	Asistir a reunión para la evaluación del diseño del stand de México
28/06/2014	Solicitar Cotización Aérea / Marítima para una importación de materia prima desde Buenos Aires.
01/07/2014	Hacer seguimiento a empresa prospecto de Chile.
01/07/2014	Programar viaje para misión comercial en Ecuador.
02/07/2014	Solicitar cotización de Stand en la feria de autopartes en Panamá.
03/07/2014	Comprar tiquetes aéreos a Ecuador.
03/07/2014	Solicitar información de la compra de cartera que ofrece Bancoldex para clientes en el exterior.
04/07/2014	Organizar carpeta y presentación para GM México.
07/07/2014	Asistir a reunión extraordinaria para dar solución a problemas presentados con clientes.
08/07/2014	Programar de visita con empresa prospecto en Ecuador (Maresa).
08/07/2014	Programar de visita con clientes de Ecuador.
08/07/2014	Tele mercadeo a clientes del exterior.
09/07/2014	Confirmación de citas en México.
10/07/2014	Solicitar cotización del registro de marca en Perú.
14/07/2014	Revisar y corregir lista de precios para clientes del exterior.
15/07/2014	Realizar análisis de competencia.
16/07/2014	Enviar cotización a APB Representaciones en Guatemala.
17/07/2014	Solicitar datos y referencias para el envío de muestras comerciales a General Motors Brasil.
18/07/2014	Tele mercadeo a empresas prospecto.

21/07/2014	Contactar a Personas interesas en los productos Altamax.
22/07/2014	Organizar viaje a Ecuador.
23/07/2014	Reservar hotel en Ecuador.
24/07/2014	Comprar divisas para el viaje a Ecuador.
25/07/2014	Confirmar citas en Ecuador.
27/07/2014	Viajar a Ecuador.
28/07/2014	Visitar y capacitar a Frerec de Ecuador.
28/07/2014	Visitar a General motors de Ecuador.
29/07/2014	Visitar a IMFRISA de Ecuador.
29/07/2014	Visitar a Maresa de Ecuador.
30/07/2014	Retornar a Colombia.
01/08/2014	Enviar información de proveedor y especificaciones técnicas solicitadas por General Motors México.
04/08/2014	Contactar a Personas interesas en los productos Altamax.
05/08/2014	Contactar a cliente de Guatemala para ultimar temas de referencias, lista de precios y descuentos.
06/08/2014	Contactar a General Motors Colombia para verificar avances técnicos.
08/08/2014	Llamar a empresa prospecto de Ecuador para agradecimientos y contemplar avances.
11/08/2014	Aperturar Cuenta con FEDEX para envíos internacionales.
12/08/2014	Solicitar al área de producción la fabricación de muestras comerciales para su posterior envió a General Motors Brasil.
13/08/2014	Solicitar cotización de registro de marca en Ecuador
13/08/2014	Reservar el stand para la feria Expopartes 2015 en Bogota.
14/08/2014	Realizar un estudio de mercado del sector automotriz en Sudamérica y Centroamérica
14/08/2014	Hacer telemercadeo a clientes del exterior
15/08/2014	Enviar muestras comerciales a General Motors Brasil.

	Enviar Catálogos y volantes a cliente de Guatemala.
19/08/2014	Asistir a reunión para analizar los datos obtenidos en el estudio de mercado.
20/08/2014	Buscar información sobre empresas distribuidoras y ensambladoras en los países objetivo de la empresa.
21/08/2014	Iniciar proceso de registro de marca en Ecuador.
22/08/2014	Enviar documentación para el registro de marca en Ecuador
25/08/2014	Hacer telemercadeo a empresas prospecto.
26/08/2014	Recibir el pedido de Frerec de Ecuador
27/08/2014	Solicitar formatos para obtener el código DUNS.
28/08/2014	Diligenciar y enviar la información requerida para la asignacion del codigo DUNS.
29/08/2014	Recopilar datos sobre la entrada en vigencia de la norma INEN a la importación de cables para encendido de bujías en Ecuador.
01/09/2014	Asistir a reunión con el diseñador de la empresa y altos directivos para definir un nuevo diseño del empaque de los cables de encendido.
02/09/2014	Solicitar información a Proexport sobre la rueda de Negocios en Portugal para evaluar la participación de la empresa.
02/09/2014	Solicitar información a Proexport sobre la Macro rueda de Negocios en Bogotá para evaluar la participación de la empresa.
03/09/2014	Hacer la inscripción de la empresa en la Macro Rueda de negocios de Proexport.
04/09/2014	Contactar personas interesadas en el producto.
05/09/2014	Seleccionar el espacio de exhibición en la macro rueda de negocios en Bogotá.
08/09/2014	Hacer una presentación sobre el segmento de cables para la compañía interesada en los cables.
09/09/2014	Solicitar citas para macrorueda de negocios.

10/09/2014	Hacer tele mercadeo a clientes del exterior.
11/09/2014	Enviar cotización a cliente de Guatemala
12/09/2014	Solicitud de información del sector automotriz a Asopartes.
15/09/2014	Contactar a General Motors Mexico, para hablar de los avances en la negociación.
16/09/2014	Hacer tele mercadeo a clientes.
17/09/2014	Verificar pedido de Frerec Ecuador para exportar.
18/09/2014	Solucionar importuno con la empresa de envíos.
19/09/2014	Contactar a empresa para proceso de negociación.
22/09/2014	Asistir a reunión del registro de marca en Ecuador y norma INEN.
23/09/2014	Llamar a General Motors de Ecuador.
24/09/2014	Hacer seguimiento a empresas prospecto.
25/09/2014	Enviar avances a General Motors de Ecuador.
26/09/2014	Enviar boletín de referencias nuevas a clientes.
29/09/2014	Hacer un reporte del crecimiento de las exportaciones.
30/09/2014	Hacer seguimiento a clientes.
01/10/2014	Enviar logo para stand de Expo partes 2015.
02/10/2014	Contactar clientes.
03/10/2014	Contactar clientes.
06/10/2014	Transferir información al nuevo practicante.
07/10/2014	Hacer seguimiento al proceso de la norma INEM de Ecuador.
08/10/2014	Pedir información sobre rueda de negocios en Chile.
09/10/2014	Interponer una petición ante FedEx por entrega equivoca del paquete enviado a General Motors Brasil.
10/10/2014	Hacer seguimiento a empresas potenciales.
14/10/2014	Solicitar cita con General Motor México.
15/10/2014	Presentar al nuevo practicante a clientes, empresas y proveedores.
16/10/2014	Contactar a clientes.
17/10/2014	Contactar a clientes.

20/10/2014	Entregar toda la información a la empresa.

Tabla 1. Frecuencia de actividades

Autor: Jessyka Ramirez Herreño

6. Aportes

6.1. A la universidad

No se realizó algún aporte para la universidad.

6.2. A la empresa

a) Al no existir el departamento de negocios internacionales, se logró darle una estructura al mismo.
b) Se creó un plan de acompañamiento a los clientes internacionales.
c) Se creó una base de datos de las principales empresas distribuidoras y ensambladoras en países de Latinoamérica.
d) Se organizó en carpetas la información de las exportaciones por años.
e) Se obtuvo la identificación DUNS.
f) Se inició el Registro de marca en Ecuador.
g) Se agregaron nuevas empresas a los clientes de la compañía.
h) Se mejoró los procesos de entrega.
i) Se logró mantener stocks de materia prima necesarios para responder con prontitud a los clientes.

7. Conclusiones y recomendaciones

7.1. Conclusiones

Se logró fortalecer los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera profesional y se adquirieron habilidades tanto en el ámbito de los negocios internacionales, como en otras áreas.

Se logró reforzar el idioma portugués, al establecer relaciones constantemente con clientes y empresas Brasileras, con las que se debía hacer contacto constantemente.

Se obtuvo mayor conocimiento en el tipo de documentos a diligenciar en procesos de exportaciones e importaciones y a manejar con mayor entendimiento los términos utilizados en el comercio internacional.

Se logró mayor destreza en el área comercial, con claridad en los temas a tratar con cada uno de las empresas, siguiendo un protocolo establecido, y se manejó con más organización el tema al seguimiento de clientes.

Se adquirió mayor experiencia, en el trabajo en equipo con personas de otras disciplinas.

Y finalmente se obtuvo mayor experiencia laboral en el ámbito internacional, generando un mayor valor a la vida profesional.

7.2. Recomendaciones

7.2.1. A la universidad

Se le recomienda hacer mayor énfasis en el área comercial y relación con el cliente.

Otra recomendación es hacer mayor énfasis, en la práctica de diligenciamiento de documentos, y trámites para procesos de importación y exportación.

7.2.2. A la empresa

En el transcurso de la realización de las prácticas, se pudo definir que la compañía tiene una gran oportunidad de negocio, ya que ofrecen un producto con una alta calidad, sin embargo la falta de planeación ha hecho que los procesos no tengan la organización adecuada y pierdan

sus objetivos. Por esto se recomienda crear un área encargada de los negocios internacionales, enfocada a la internacionalización de la compañía.

También, se recomienda tener una persona encargada de contactarse constantemente con los clientes, y que sea esta, mediante la cual filtre toda la información. En este momento se presenta un problema por falta de comunicación efectiva con los clientes.

Los procesos productivos son lentos e ineficaces, por la falta de disponibilidad de materia prima, por lo tanto, se recomienda llevar a cabo una programación de pedidos con los clientes y contar con un stock de materia prima, suficiente para dar una respuesta eficiente a los pedidos.

Otra falencia de la compañía, es la jerarquía en la toma de decisiones; esto, a que hay una sola persona que determina dicho proceso, y lo realiza sin tener fundamentos y procesos establecidos para hacerlo. Es importante, que Altamax cuente dentro de su organización con personas capacitadas que posean conocimientos profesionales para gerenciar y administrar los procesos de la compañía.

Referencia Bibliográfica

Malhotra,N. (2008). *Investigación de mercados, 5 Ed.* México: Pearson educación.

Kotler, P y Armstrong, G. (2008). *Fundamentos de marketing, 8 Ed.* México: Pearson Educación.

Hill, C. (2011). *Negocios internacionales. Competencia en el mercado global, 8 Ed.* Mexico: McGraw-Hill.

Koontz, H. Weihrich, H y Cannice, M. (2008). *Administración. Una perspectiva global y empresarial. 13 Ed*. México: McGraw-Hill.

Decreto 2685 De 1999 [por el cual se modifica la legislación aduanera]. Diario Oficial No. 43.834 del 30 de diciembre de 1999

Wordreference, (Ed). (2005) Bobina. Madrid, España: Espasa Calpe. Recuperado de: http://www.wordreference.com/definicion/bobina

Wordreference, (Ed). (2005) Bujía. Madrid, España: Espasa Calpe. Recuperado de: http://www.wordreference.com/definicion/buj%C3%ADa

Altamax (Sf.) Quienes somos. Bucaramanga, Colombia. Anuack. Recuperado de: http://instalacionesaltamax.com/index.php?id=2&principal_ajax__state=menu_superior_ajax

Altamax (Sf.) Características de nuestros cables. Bucaramanga, Colombia. Anuack. Recuperado de: http://instalacionesaltamax.com/index.php?id=4&principal_ajax__state=menu_superior_ajax

Dun & Bradstreet. (Sf.) Solicitud del Número D-U-N-S®. Quito Ecuador. Recuperado de: http://www.dnblatam.com/DUNSRequest/ESP_DUNSRequest.asp

INEN. (2014). Estado de situación de los reglamentos técnicos ecuatorianos. Recuperado de: http://www.normalizacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/10/reglamentos-tecnicos.pdf

Gerencie. (2010). Materia Prima. Neiva, Colombia. Recuperado de: http://www.gerencie.com/materia-prima

Apéndice A. Partidas Arancelarias de sombrero bujía, distribuidor, bujía, terminal bujía, terminal distribuidor, tubo bujía y juegos de cables para bujía.

Perfil de la mercancía

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	8547.20.00.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos Piezas aislantes totalmente de materia aislante o con simples piezas metálicas de ensamblado (por ejemplo: casquillos roscados) embutidas en la masa, para máquinas, aparatos o instalaciones eléctricas, excepto los aisladores de la partida 85.46; tubos aisladores y sus piezas de unión, de metal común, aislados interiormente. - Piezas aislantes de plástico			01-ene-2007	...	
Unidad física	u - Unidades o artículos			01-ene-2007	...	

MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen	✓	.	.
IVA	✓	.	.
Otras tarifas generales	.	.	.
Gravámenes por acuerdos internacionales	✓	.	.
Medidas de protección comercial	.	.	.
Régimen de comercio	✓	.	.
Bienes de capital	.	.	.
Índice Alfabético Arancelario	✓	✓	.
Notas de nomenclatura	.	.	.

Perfil de la mercancía

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	8511.30.91.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos Aparatos y dispositivos eléctricos de encendido o de arranque, para motores de encendido por chispa o por compresión (por ejemplo: magnetos, dinamomagnetos, bobinas de encendido, bujías de encendido o calentamiento, motores de arranque); generadores (porejemplo: dínamos, alternadores) y reguladores disyuntores utilizados con estos motores. - Distribuidores; bobinas de encendido: - - Los demás: - - - Distribuidores			01-ene-2007	...	
Unidad física	u - Unidades o artículos			01-ene-2007	...	

MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen	✓	.	.
IVA	✓	.	.
Otras tarifas generales	.	.	.
Gravámenes por acuerdos internacionales	✓	.	.
Medidas de protección comercial	.	.	.
Régimen de comercio	✓	.	.
Bienes de capital	.	.	.

Perfil de la mercancía

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	8511.10.90.00			09-may-2008	...	
Descripción	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos Aparatos y dispositivos eléctricos de encendido o de arranque, para motores de encendido por chispa o por compresión (por ejemplo: magnetos, dinamomagnetos, bobinas de encendido, bujías de encendido o calentamiento, motores de arranque); generadores (porejemplo: dínamos, alternadores) y reguladores disyuntores utilizados con estos motores. - Bujías de encendido: - - Las demás			09-may-2008	...	
Unidad física	u - Unidades o artículos			09-may-2008	...	

MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen	✓	.	.
IVA	✓	.	.
Otras tarifas generales	.	.	.
Gravámenes por acuerdos internacionales	✓	.	.
Medidas de protección comercial	.	.	.
Régimen de comercio	✓	.	.
Bienes de capital	.	.	.

Perfil de la mercancía

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	8547.90.90.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos Piezas aislantes totalmente de materia aislante o con simples piezas metálicas de ensamblado (por ejemplo: casquillos roscados) embutidas en la masa, para máquinas, aparatos o instalaciones eléctricas, excepto los aisladores de la partida 85.46; tubos aisladores y sus piezas de unión, de metal común, aislados interiormente. - Los demás: - - Los demás			01-ene-2007	...	
Unidad física	u - Unidades o artículos			01-ene-2007	...	

MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen	✓	.	.
IVA	✓	.	.
Otras tarifas generales	.	.	.
Gravámenes por acuerdos internacionales	✓	.	.
Medidas de protección comercial	.	.	.
Régimen de comercio	✓	.	.
Bienes de capital	.	.	.
Índice Alfabético Arancelario	✓	✓	.

Perfil de la mercancía

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	8511.90.29.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos Aparatos y dispositivos eléctricos de encendido o de arranque, para motores de encendido por chispa o por compresión (por ejemplo: magnetos, dinamomagnetos, bobinas de encendido, bujías de encendido o calentamiento, motores de arranque); generadores (porejemplo: dínamos, alternadores) y reguladores disyuntores utilizados con estos motores. - Partes: - - Platinos, tapas y ruptores (rotores) de distribuidores, excepto para motores de aviación: - - - Las demás			01-ene-2007	...	
Unidad física	u - Unidades o artículos			01-ene-2007	...	

MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen	✓	.	.
IVA	✓	.	.
Otras tarifas generales	.	.	.
Gravámenes por acuerdos internacionales	✓	.	.
Medidas de protección comercial	.	.	.

Perfil de la mercancía

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	8511.90.30.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos Aparatos y dispositivos eléctricos de encendido o de arranque, para motores de encendido por chispa o por compresión (por ejemplo: magnetos, dinamomagnetos, bobinas de encendido, bujías de encendido o calentamiento, motores de arranque); generadores (porejemplo: dínamos, alternadores) y reguladores disyuntores utilizados con estos motores. - Partes: - - De bujías, excepto para motores de aviación			01-ene-2007	...	
Unidad física	u - Unidades o artículos			01-ene-2007	...	

MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen	✓	.	.
IVA	✓	.	.
Otras tarifas generales	.	.	.
Gravámenes por acuerdos internacionales	✓	.	.
Medidas de protección comercial	.	.	.
Régimen de comercio	✓	.	.

Perfil de la mercancía

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	8544.30.00.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos Hilos, cables (incluidos los coaxiales) y demás conductores aislados para electricidad, aunque estén laqueados, anodizados o provistos de piezas de conexión; cables de fibras ópticas constituidos por fibras enfundadas individualmente, incluso con conductores eléctricos incorporados o provistos de piezas de conexión. - Juegos de cables para bujías de encendido y demás juegos de cables de los tipos utilizados en los medios de transporte			01-ene-2007	...	
Unidad física	u - Unidades o artículos			01-ene-2007	...	

MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen	✓	.	.
IVA	✓	.	.
Otras tarifas generales	.	.	.
Gravámenes por acuerdos internacionales	✓	.	.
Medidas de protección comercial	.	.	.
Régimen de comercio	✓	.	.
Bienes de capital	.	.	.

Apendice B. Reglamento técnico ecuatoriano Rte INEN 171 “juegos de cables para bujías de encendido”

No. 14272

MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD

SUBSECRETARÍA DE LA CALIDAD

CONSIDERANDO:

Que de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 52 de la Constitución de la República del Ecuador, *"Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características"*;

Que el Protocolo de Adhesión de la República del Ecuador al Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio – OMC, se publicó en el Registro Oficial Suplemento No. 853 del 2 de enero de 1996;

Que el Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio - AOTC de la OMC, en su Artículo 2 establece las disposiciones sobre la elaboración, adopción y aplicación de Reglamentos Técnicos por instituciones del gobierno central y su notificación a los demás Miembros;

Que se deben tomar en cuenta las Decisiones y Recomendaciones adoptadas por el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC;

Que el Anexo 3 del Acuerdo OTC establece el Código de Buena Conducta para la elaboración, adopción y aplicación de normas;

Que la Decisión 376 de 1995 de la Comisión de la Comunidad Andina creó el "Sistema Andino de Normalización, Acreditación, Ensayos, Certificación, Reglamentos Técnicos y Metrología", modificado por la Decisión 419 del 30 de julio de 1997;

Que la Decisión 562 de 25 de junio de 2003 de la Comisión de la Comunidad Andina establece las "Directrices para la elaboración, adopción y aplicación de Reglamentos Técnicos en los Países Miembros de la Comunidad Andina y a nivel comunitario";

Que mediante Ley No. 2007-76, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 26 del 22 de febrero de 2007, reformada en la Novena Disposición Reformatoria del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, publicado en el Registro Oficial Suplemento No. 351 del 29 de diciembre de 2010, constituye el Sistema Ecuatoriano de la Calidad, que tiene como objetivo establecer el marco jurídico destinado a: *"I) Regular los principios, políticas y entidades relacionados con las actividades vinculadas con la evaluación de la conformidad, que facilite el cumplimiento de los compromisos internacionales en esta materia; II) Garantizar el cumplimiento de los derechos ciudadanos relacionados con la seguridad, la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, la preservación del medio ambiente, la protección del consumidor contra prácticas engañosas y la corrección y sanción de estas prácticas; y, III) Promover e incentivar la cultura de la calidad y el mejoramiento de la competitividad en la sociedad ecuatoriana"*;

Que el Instituto Ecuatoriano de Normalización, INEN, de acuerdo a las funciones determinadas en el Artículo 15, literal b) de la Ley No. 2007-76 del Sistema Ecuatoriano de la Calidad, reformada en la Novena Disposición Reformatoria del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones publicado en el Registro Oficial Suplemento No. 351 del 29 de diciembre de 2010, y siguiendo el trámite reglamentario establecido en el Artículo 29 inciso primero de la misma Ley, en donde manifiesta que:*"La reglamentación técnica comprende la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos necesarios para precautelar los objetivos relacionados con la seguridad, la salud de la vida humana, animal y vegetal, la preservación del medio ambiente y la protección del consumidor contra prácticas engañosas"* ha formulado el Reglamento Técnico Ecuatoriano **RTE INEN 171 "JUEGOS DE CABLES PARA BUJÍAS DE ENCENDIDO"**;

Que en conformidad con el Artículo 2, numeral 2.9.2 del Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC y el Artículo 11 de la Decisión 562 de la Comisión de la Comunidad Andina, CAN, este proyecto de Reglamento Técnico fue notificado a la CAN el 06 de febrero de 2014 y a la OMC fue

notificado el 11 de febrero de 2014, a través del Punto de Contacto y a la fecha se han cumplido los plazos preestablecidos para este efecto y no se han recibido observaciones;

Que mediante Informe Técnico-Jurídico contenido en la Matriz de Revisión No. de fecha de , se sugirió proceder a la aprobación y oficialización del Reglamento materia de esta Resolución, el cual recomienda aprobar y oficializar con el carácter de OBLIGATORIO el Reglamento Técnico Ecuatoriano **RTE INEN 171 "JUEGOS DE CABLES PARA BUJÍAS DE ENCENDIDO"**;

Que de conformidad con la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad y su Reglamento General, el Ministerio de Industrias y Productividad es la institución rectora del Sistema Ecuatoriano de la Calidad, en consecuencia, es competente para aprobar y oficializar el Reglamento Técnico Ecuatoriano **RTE INEN 171 "JUEGOS DE CABLES PARA BUJÍAS DE ENCENDIDO"**; mediante su promulgación en el Registro Oficial, a fin de que exista un justo equilibrio de intereses entre proveedores y consumidores;

Que mediante Acuerdo Ministerial No. 11446 del 25 de noviembre de 2011, publicado en el Registro Oficial No. 599 del 19 de diciembre de 2011, se delega a la Subsecretaría de la Calidad la facultad de aprobar y oficializar los proyectos de normas o reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad propuestos por el INEN en el ámbito de su competencia de conformidad con lo previsto en la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad y en su Reglamento General; y,

En ejercicio de las facultades que le concede la Ley,

RESUELVE:

ARTÍCULO 1.- Aprobar y **oficializar** con el carácter de OBLIGATORIO el siguiente:

REGLAMENTO TÉCNICO ECUATORIANO RTE INEN 171
"JUEGOS DE CABLES PARA BUJÍAS DE ENCENDIDO"

1. OBJETO

1.1 Este Reglamento Técnico establece los requisitos que deben cumplir los juegos de cables para bujías de encendido, con la finalidad de proteger la seguridad y la vida de las personas, el medio ambiente; así como evitar la realización de prácticas que puedan inducir a errores a los usuarios.

2. CAMPO DE APLICACIÓN

2.1 Este Reglamento Técnico se aplica a los cables para bujías de encendido usados en vehículos automotores, que se comercialicen en el Ecuador, sean de fabricación nacional o importados:

2.2 Estos productos se encuentran comprendidos en las siguientes clasificaciones arancelarias:

CLASIFICACIÓN	*DESCRIPCIÓN*
8544.30.00.00	- Juego de cables para bujías de encendido y demás juegos de cables de los tipos utilizados en los medios de transporte

3. DEFINICIONES

3.1 Para efectos de este Reglamento Técnico, son válidas las definiciones contenidas en la Norma ISO 3808 y SAE J2031 vigentes, y además las siguientes:

3.1.1 ***Proveedor.*** Toda persona natural o jurídica de carácter público o privado que desarrolle actividades de producción, fabricación, importación, construcción, distribución, alquiler o comercialización de bienes, así como prestación de servicios a consumidores, por las que se cobre precio o tarifa. Esta definición incluye a quienes adquieran bienes o servicios para integrarlos a procesos de producción o transformación, así como a quienes presten servicios públicos por delegación o concesión.

3.1.2 *Consumidor o usuario.* Toda persona natural o jurídica que como destinatario final adquiera, utilice o disfrute bienes o servicios, o bien reciba oferta para ello.

4. CLASIFICACIÓN

4.1 Los juegos de cables para bujías de encendido dependiendo de la temperatura de ensayo para la prueba de sobrecarga térmica, se clasifican enseis clases de cables según la Norma ISO 3808, o SAE J2031 vigente (Ver Tabla 1).

TABLA 1. Clases de cables y temperaturas de ensayo de sobrecarga térmica

Clase de cable	A	B	C	D	E	F
Temperatura de la prueba de sobrecarga térmica °C ± 2 °C	105	120	155	180	220	250

4.2 Tipos de cables

El tipo de cable depende del conductor utilizado (ver Tabla 2).

TABLA 2. Tipos de cables

Tipo de cable	Conductor
1	Cobre trenzado
2	Otro metal trenzado
3A	Resistivo
3B	
4	Reactivo

5. REQUISITOS

5.1 Los juegos de cables para bujías de encendido deben cumplir con los requisitos establecidos en la Norma ISO 3808 o SAE J2031 vigente.

Dimensiones de los cables

El diámetro exterior (ver nota[1]) de los cables terminados debe ser:

8 mm ± 0,3 mm

7 mm ± 0,3 mm

5 mm + 0,3 mm

0 mm

6. REQUISITOS DE ROTULADO

6.1 Información requerida para rotulado. El rotulado de los juegos de cables para bujías de encendido de uso automotriz se debe presentar en forma legible e indeleble, sobre su cubierta, de manera que sea visible la siguiente información:

- El nombre del fabricante

Nota[1]: El diámetro exterior es el promedio de las tres mediciones en la circunferencia, debido a que durante el transporte y almacenamiento de las bobinas de alambre pueden haberse presentado deformaciones causadas por la presión.

- Marca comercial u otra marca que permita identificar fácilmente a la organización responsable del producto
- Nombre o denominación del producto.
- La letra o letras que indican el tipo de conductor

6.2 Para embalaje. Todos los conductores deben llevar etiqueta o identificación impresa unida al rollo, carrete o caja con la información que a continuación se detalla.

- La letra o letras que indican el tipo de conductor y material
- El nombre del fabricante y marca comercial
- El voltaje nominal máximo que soporta el conductor
- La temperatura de operación en grados centígrados
- País de origen
- Identificación del lote de producción

6.2.1 En el caso de ser un producto importado. Se debe incorporar en el embalaje además una etiqueta que contenga la siguiente información:

- Razón social del importador (empresa que realiza la importación, se convierte en la responsable del producto dentro del Ecuador)
- Numero de RUC
- Dirección del importador
- Descripción completa del producto

6.3 La información del rotulado debe estar en idioma español, sin perjuicio de que se pueda incluir esta información en otro idioma.

7. MUESTREO

7.1 El muestreo para la evaluación de la conformidad de los requisitos de los productos contemplados en este Reglamento Técnico son los indicados en la norma NTE INEN-ISO 2859-1 con un plan de muestreo simple para la inspección normal, nivel general de inspección II, con un AQL de 1,5 %, y según los procedimientos establecidos por el organismo de certificación de productos.

8. ENSAYOS PARA EVALUAR LA CONFORMIDAD

8.1 Los métodos de ensayo utilizados para verificar los requisitos establecidos en este Reglamento Técnico, son los indicados en la Norma ISO 3808 o SAE J2031 vigente.

9. DOCUMENTOS DE REFERENCIA

9.1 ISO 3808 *Road vehicles — Unscreened high-voltage ignition cables — General specifications, test methods and requirements.*

9.2 Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN - ISO 2859-1. *Procedimientos de muestreo para inspección por atributos. Parte 1. Programas de muestreo clasificados por el nivel aceptable de calidad (AQL) para inspección lote a lote.*

9.3 SAE J2031 *High Tension Ignition Cable.*

9.4 Norma ISO/IEC 17067 "*Evaluación de la conformidad. Fundamentos de certificación de productos y directrices aplicables a los esquemas de certificación de producto*".

9.5 Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN–ISO/IEC 17050-1 "*Evaluación de la Conformidad – Declaración de la conformidad del proveedor. Parte 1: Requisitos Generales*".

10. PROCEDIMIENTO PARA LA EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD

10.1 De conformidad con lo que establece la Ley No. 2007-76 del Sistema Ecuatoriano de la Calidad, previamente a la comercialización de los productos nacionales e importados contemplados en este Reglamento Técnico, los fabricantes nacionales e importadores deberán demostrar su cumplimiento a través de un certificado de conformidad de producto, expedido por un organismo de certificación de producto acreditado o designado en el país, o por aquellos que se hayan emitido en relación a los acuerdos vigentes de reconocimiento mutuo con el país, de acuerdo a lo siguiente:

a) Para productos importados. Emitido por un organismo de certificación de producto acreditado, cuya acreditación sea reconocida por el OAE, o por un organismo de certificación de producto designado conforme lo establece la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad.

b) Para productos fabricados a nivel nacional. Emitido por un organismo de certificación de producto acreditado por el OAE o designado conforme lo establece la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad.

10.2 Para la demostración de la conformidad de los productos, los fabricantes nacionales e importadores deberán demostrar su cumplimiento a través de la presentación del certificado de conformidad según las siguientes opciones:

10.2.1 Certificado de Conformidad, Esquema de Certificación 1b (por lote) establecido en la Norma ISO/IEC 17067, emitido por un organismo de Certificación de Producto [ver numeral 10.1, literales a) y b)] de este Reglamento Técnico.

10.2.2 Certificado de Conformidad de producto según el Esquema de Certificación 5, establecido en la Norma ISO/IEC 17067, emitido por un organismo de Certificación de Producto [ver numeral 10.1, literales a) y b)], de este Reglamento Técnico, en el que se adjunte el Registro de Operadores, establecido mediante Acuerdo Ministerial No. 14114 del 24 de enero de 2014-01.

10.2.3 Certificado de Conformidad de Primera Parte según la Norma NTE INEN–ISO/IEC 17050-1, debidamente legalizada por la Autoridad competente, en el que se adjunte lo siguiente:

a) Informe de ensayos del producto emitido por un laboratorio acreditado, cuya acreditación sea reconocida por el OAE, que demuestre la conformidad del producto con este Reglamento Técnico o su equivalente, o

b) Informe de ensayos del producto, realizados en el laboratorio del fabricante que demuestre la conformidad del producto con este Reglamento Técnico o su equivalente, y que se encuentre debidamente legalizado por el responsable del laboratorio.

Para los literales a) o b), el importador debe adjuntar el Registro de Operadores establecido mediante Acuerdo Ministerial No. 14114 del 24 de enero de 2014.

10.3 El certificado de conformidad de primera parte se aceptará hasta que existan organismos de certificación de producto y laboratorios de ensayo acreditados o designados en el país de destino, o acreditado en el país de origen, cuya acreditación sea reconocida por el OAE.

10.4 Los productos de fabricación nacional que cuenten con Sello de Calidad INEN o Certificado de Conformidad INEN, Esquema 5, no están sujetos al requisito de certificado de conformidad para su comercialización.

11. AUTORIDAD DE VIGILANCIA Y CONTROL

11.1 De conformidad con lo que establece la Ley No. 2007-76 del Sistema Ecuatoriano de la Calidad, el Ministerio de Industrias y Productividad y las instituciones del Estado que, en función de sus leyes constitutivas tengan facultades de fiscalización y supervisión, son las autoridades competentes para efectuar las labores de vigilancia y control del cumplimiento de los requisitos del presente Reglamento Técnico, y demandarán de los fabricantes nacionales e importadores de los productos contemplados en este Reglamento Técnico, la presentación de los certificados de conformidad respectivos.

11.2 Las autoridades de vigilancia del mercado ejercerán sus funciones de manera independiente, imparcial y objetiva, y dentro del ámbito de sus competencias.

12. RÉGIMEN DE SANCIONES

12.1 Los proveedores de estos productos que incumplan con lo establecido en este Reglamento Técnico recibirán las sanciones previstas en la Ley No. 2007-76 del Sistema Ecuatoriano de la Calidad y demás leyes vigentes, según el riesgo que implique para los usuarios y la gravedad del incumplimiento.

13. RESPONSABILIDAD DE LOS ORGANISMOS DE EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD

13.1 Los organismos de certificación, laboratorios o demás instancias que hayan extendido certificados de conformidad o informes de laboratorio erróneos o que hayan adulterado deliberadamente los datos de los ensayos de laboratorio o de los certificados, tendrán responsabilidad administrativa, civil, penal y/o fiscal de acuerdo con lo establecido en la Ley No. 2007-76 del Sistema Ecuatoriano de la Calidad y demás leyes vigentes.

14. REVISIÓN Y ACTUALIZACIÓN DEL REGLAMENTO TÉCNICO

14.1 Con el fin de mantener actualizadas las disposiciones de este Reglamento Técnico Ecuatoriano, el Instituto Ecuatoriano de Normalización, INEN, lo revisará en un plazo no mayor a cinco (5) años contados a partir de la fecha de su entrada en vigencia, para incorporar avances tecnológicos o requisitos adicionales de seguridad para la protección de la salud, la vida y el ambiente, de conformidad con lo establecido en la Ley No. 2007-76 del Sistema Ecuatoriano de la Calidad.

ARTÍCULO 2.- Disponer al Instituto Ecuatoriano de Normalización, INEN, que de conformidad con el Acuerdo Ministerial No. 11256 del 15 de julio de 2011, publicado en el Registro Oficial No. 499 del 26 de julio de 2011, publique el Reglamento Técnico Ecuatoriano **RTE INEN 171 "JUEGOS DE CABLES PARA BUJÍAS DE ENCENDIDO"** en la página Web de esa institución (www.normalizacion.gob.ec).

ARTÍCULO 3.- Este reglamento técnico entrará en vigencia transcurridos noventa (90) días calendario desde la fecha de su promulgación en el Registro Oficial.

COMUNÍQUESE Y PUBLÍQUESE en el Registro Oficial.

Dado en Quito, Distrito Metropolitano, 2014-06-30

Mgs. Ana Elizabeth Cox Vásconez
SUBSECRETARIA DE LA CALIDAD

Apendice C. Recopilación de datos para investigación de mercados del sector Autopartes

MEXICO	
POBLACION	118.397.000
Nº PERSONAS X CARRO	4
PIB	1,177 billones USD (2012)
PIB PER CAPITA	9.748,87 USD (2012)
POR TIPO DE AUTOMOTOR	
Automoviles	14.950.000
camiones ligeros	12.370.000
camiones pesados	590.000
Tractocamiones	270.000
autobuses integrales	40.000
TOTAL PARQUE AUTOMOTOR:	**28.220.000**

IMPORTACION DE JUEGOS DE CABLES PARA BUJIA X MEXICO

	Exportadores	Valor importada en 2013 (miles de USD)sortOrderDESC	Saldo comercial en 2013 (miles de USD)Metadata
posicion	Mundo	1.093.394	5.370.087
1	Nicaragua	$ 518,093	-$ 513,733
2	Estados Unidos de América	$ 395,439	5.871.875
3	Filipinas	$ 45,808	-$ 45,791
4	Honduras	$ 36,816	-$ 36,478
5	China	$ 19,857	-$ 16,439
6	Corea, República de	$ 17,668	-$ 17,493
7	El Salvador	$ 12,215	-$ 12,082
8	Japón	$ 7,437	-$ 6,614
21	Polonia	$ 721,000	-$ 491,000
26	Colombia	$ 311,000	$ 245,000
27	Francia	$ 238,000	$ 43,324

PERU	
POBLACION	30375603
PERSONA X 1 CARRO	14
PIB	197,1 miles de millones
PIB PER CAPITA	6.795,77 USD (2012)
CLASE DE VEHICULO	**2012**
TOTAL PARQUE AUTOMOTOR	**2.137.837**
AUTOMOVIL	927.698
STATION WAGON	292.840
CMTA. PICK UP	246.205
CMTA. RURAL	318.484
CMTA. PANEL	39.476
OMNIBUS	59.088
CAMION	171.407
REMOLCADOR	33.722
REMOLQUE Y	48.917

IMPORTACIONES DE CABLES

	Exportadores	Valor importada en 2013 (miles de USD)	Saldo comercial en 2013 (miles de USD)
	Total	$ 2,253	-$ 2,236
1	Japón	$ 702,000	-$ 702,000
2	Estados Unidos de América	$ 559,000	-$ 559,000
3	Brasil	$ 351,000	-$ 349,000
4	Alemania	$ 186,000	-$ 185,000
5	China	$ 146,000	-$ 146,000
6	Bélgica	$ 99,000	-$ 98,000
7	México	$ 76,000	-$ 76,000
8	Malasia	$ 32,000	-$ 32,000
9	Colombia	$ 17,000	-$ 17,000
10	Taipei Chino	$ 17,000	-$ 17,000
11	Federación de Rusia	$ 14,000	-$ 14,000
12	Argentina	$ 12,000	-$ 12,000

CHILE	
POBLACION	17619708
PERSONA X 1 CARRO	4
PIB	268,3 miles de millones USD (2012)
PIB PER CAPITA	15.452,17 USD (2012)
CLASE DE VEHICULO	2013
TOTAL PARQUE AUTOMOTOR	4.087.252
AUTOMOVIL	2.588.061
TODO TERRENO	97.897
FURGON	168.035
MINIBUS	30.089
CAMIONETA	747.371
OTROS	455.799

IMPORTACION DE CABLES			
	EXPORTADORES	Valor importada en 2013 (miles de USD)sortOrderDESC	Saldo comercial en 2013 (miles de USD)
pos	Mundo	$ 8	-$ 8
1	Estados Unidos	$ 1	-$ 1
2	China	$ 975	-$ 975
3	Francia	$ 748	-$ 748
4	Bélgica	$ 636	-$ 636
5	Alemania	$ 623	-$ 617
6	Japón	$ 556	-$ 556
7	Brasil	$ 530	-$ 529
8	Rumania	$ 510	-$ 510
9	Corea, República de	$ 448	-$ 448
10	Suecia	$ 392	-$ 392
11	Zona Nep	$ 392	-$ 392
12	Colombia	$ 192	-$ 192
13	México	$ 167	-$ 167

BRASIL	
POBLACION	198.292.000
PERSONA X 1	3
PIB	2,291 billones Dólares PPA (2012)
PIB PER CAPITA	11.339,52 USD (2012)
CLASE DE	2.013
TOTAL PARQUE AUTOMOTOR	60.000.000
AUTOMOVIL	41.400.000
TRANSPORTE DE CARGA	3.840.000
TRANSPORTE DE PASAJEROS	900.000
OTROS	13.800.000

IMPORTACIONES DE CABLES			
	Exportadores	Valor importada en 2013 (miles de USD)sortOrderDESC	Saldo comercial en 2013 (miles de USD)Metadata
	Mundo	$ 233,508	-$ 67,078
1	México	$ 28,590	-$ 22,757
2	Paraguay	$ 28,484	-$ 28,157
3	Corea, República de	$ 27,951	-$ 27,941
4	Tailandia	$ 27,326	-$ 26,991
5	Estados Unidos de América	$ 20,865	-$ 20,139
6	Japón	$ 15,703	-$ 15,612
7	Italia	$ 13,760	-$ 13,675
8	Francia	$ 13,517	-$ 13,386
53	Bulgaria	$ 5,000	-$ 5,000
54	Colombia	$ 3,000	$ 13,236
55	Croacia	$ 2,000	-$ 2,000

PARAGUAY	
TOTAL PARQUE AUTOMOTOR:	1.110.949
POBLACION	6.802.295
Nº PERSONAS X CARRO	6,12
PIB	29.95 MIL MILLONES USD (2013)
PIB PER CAPITA	4,403 USD (2013)
POR TIPO DE AUTOMOTOR	
Automoviles	350.510
Camionetas	179.203
camiones	56.888
Omnibus	15.997
Acoplados	5.380
Maquinarias	12.387
Motos	305.957
Varios	184.647
TOTAL PARQUE AUTOMOTOR	1.110.969

IMPORTACION DE JUEGOS DE CABLES PARA BUJIA X PARAGUAY

	Exportadores	Valor importada en 2013 (miles de USD)	Saldo comercial en 2013 (miles de USD)
	Mundo	$ 910	$ 27.455
1	Corea, República de	$ 425	-$ 425
2	Brasil	$ 209	$ 28.152
3	Alemania	$ 80	-$ 80
4	China	$ 61	-$ 61
5	Japón	$ 61	-$ 61
6	Taipei Chino	$ 18	-$ 18
7	Estados Unidos de América	$ 15	-$ 12
8	México	$ 14	-$ 14
9	Italia	$ 8	-$ 8
10	Bélgica	$ 6	-$ 6
11	Francia	$ 3	-$ 3
12	Suecia	$ 3	-$ 3

URUGUAY	
TOTAL PARQUE AUTOMOTOR:	1.547.540
POBLACION	3.407.580
Nº PERSONAS X CARRO	4,56
PIB	55,71 MIL MILLONES USD
PIB PER CAPITA	16351 USD (2013)
POR TIPO DE AUTOMOTOR	
Automoviles	
Autos y camionetas	690.933
Camiones y tractores	67.907
Remolques y semi-remolques	30.016
Ómnibus y minibuses	9.030
Taxis y remises	2.222
Motos y ciclomotores	747.432
TOTAL PARQUE AUTOMOTOR:	1.547.540

IMPORTACION DE JUEGOS DE CABLES PARA BUJIA X MEXICO

	Exportadores	Valor importada en 2013 (miles de USD)	Saldo comercial en 2013 (miles de USD)
	Mundo	$ 1.241	$ 55.230
1	Brasil	$ 584	-$ 536
2	China	$ 150	-$ 150
3	República Checa	$ 96	-$ 96
4	Estados Unidos de América	$ 86	-$ 86
5	Argentina	$ 49	$ 56.372
6	Finlandia	$ 38	-$ 38
7	Alemania	$ 30	-$ 30
8	Japón	$ 30	-$ 30
9	Uruguay	$ 30	-$ 30
10	Francia	$ 29	-$ 28

CENTROAMERICA				
	GUATEMALA	**HONDURAS**	**COSTA RICA**	**NICARAGUA**
POBLACION	15 531 208	8 725 000	4 889 826	6 038 652
PIB	US$ 79.970 millones2	$38,420 millones2	US$ 57.955 millones2	88 millones de dólares
PIB PER CAPITA	US$ 3.218	USD 4403	US$ 9.665	USD 1845
EXPORTACIONES	10.065.329 miles Usd	3.897.174	11.589.542	4.858.408
IMPORTACIONES	17.503.978 miles Usd	8.603.906	18.001.682	5.022.966
PARQUE AUTOMOTOR	2.389.240	1.354,347	1 484 569	510. 461
EXPO DE CABLES USD	9000	3.000,00	5.000	619,425
IMPO DE CABLES USD	1542000	790.000,00	2.113.000	274000

ARGENTINA	
POBLACION	41.446.246
PERSONA X 1 CARRO	4
PIB	US$ 611 755 (2014)1
PIB PER CAPITA	US$ 22 384
CLASE DE VEHICULO	
TOTAL PARQUE AUTOMOTOR	**10.959.084**
AUTOMOVIL	8.269.443
OMNIBUS	75.891
UTILITARIOS LIV	2.040.269
REMOLCADOR	573.481

IMPORTACIONES DE ARGENTINA			
	Exportadores	**Valor importada en 2013 (miles de USD)sortOrderDESC**	**Saldo comercial en 2013 (miles de USD)Metadata**
	Mundo	73.306.040	3.327.874
1	Brasil	19.097.406	-2.881.282
2	China	11.243.312	-5.732.685
3	Estados Unidos d	8.024.780	-3.735.180
4	Alemania	3.874.067	-2.236.679
5	México	2.154.190	-1.090.197
6	Francia	2.062.944	-1.631.915
7	Trinidad y Tobago	1.843.005	-1.827.890
8	Bolivia	1.731.261	-938,298
9	Federación de Ru	1.717.370	-991,541
10	Italia	1.655.192	-574,422
11	Japón	1.515.734	-125,056
12	España	1.364.688	352,951
13	Corea, República	1.233.220	-230,873
27	Canadá	486,414	1.216.440
28	Colombia	434,403	1.096.067

Apéndice D. Bases de datos de las principales empresas distribuidoras de Autopartes en y México, Brasil y Chile

MEXICO

EMPRESA	Master Autopartes, S.A. de C.V.	ROLCAR	ALVADO AUTOMOTRIZ	SAGAJI - DISTRIBUCIONES SAGAJI	MAYASA	DAPESA
ACTIVIDAD	Comercialización y distribución al mayoreo de refacciones, autopartes y accesorios automotrices (nacionales e importados).	Comercialización de partes automotrices-Almacén de Distribución de Partes Automotrices- Rolcar Servipartes- Centro de Servicio Automotriz	comercialización de refacciones automotrices de calidad en el mercado de repuesto a nivel nacional.	distribución y comercialización de autopartes al mayoreo,	comercialización al mayoreo de partes de repuestos automotrices y servicio pesado, tanto nacionales como importadas.	comercializadora de productos Autopartes de las marcas lideres en el mercado nacional.
SEDE PRINCIPAL	MEXICO	AGUASCALIENTES, AGS	Guadalajara | Jalisco | México	Mexico D.C.	Guadalajara | Jalisco | México	San Rafael, Veracruz, México
DIRECCION	CENTRAL N° 115 COL ATLANTIDA	Alfredo B. Nóbel No. 28- Col. Tlalnemex, La Loma- Tlanepantla Edo. de México	Los Ángeles 530 | Col. San Carlos | 44460	Anáhuac No. 120 Col. El Mirador Del. Coyoacán	Av. Dr. R. Michel # 2540 Col. Mirador Alamo Guadalajara, Jal. C.P. 44370	Juan de Dios Peza s/n Colonia La Jungla
TELEFONO	(55) 56 89 54 52 - (55) 56 89 00 89 (55) 56 89 43 34 (55) 56 89	Tel. +52 (449) 914-1155 Tel. (0155) 5366-7350- Fax. (0155) 5366-7350/	33) 3942 8210	155-26527103- 01-55-26-52-70-00 • ext 1152	33) 38375610 EXT 1188	01 (232) 324 90 00
PAGINA WEB	http://www.masterautopartes.com/encendido.html	http://www.rolcar.com.mx/	http://www.alvadoautomotriz.com.mx/contacto.html	www.sagaji.com.mx	http://www.mayasa.com.mx/docs/quienes_somos/index.html	http://www.dapesa.com.mx/quienes.htm
CONTACTO		Miguel Angel Diaz/ suki lim	Martin Okamoto	Max Yanez/ MARIANA PADILLA	ERNESTO RENE ESPINOZA	Susana Duran
CORREO	ventas@masterautopartes.com	ags.mercadotecnia2@rolcar.com.mx	moka.moto@alvado.mx	mariana.padilla@sagaji.com	ernesto.espinoza@mayasa.com	susana_duran@dapesa.com.mx
AÑOS EN EL M/DO	39 años	52 AÑOS	45 años	22 años	55 años	19 años
LINEA DE PRODUCTOS	6,300 productos divididos en 6 líneas básicas: Partes Eléctricas, Gasolina, Clutch y Frenos, Baleros y Rodamientos, y Una Amplia Gama de Accesorios,		EMBRAGUE, FRENOS, MANGUERAS Y CONEXIONES, SUSPENSIÓN, AFINACIÓN, ENCENDIDO, RODAMIENTOS Y RETENES Y OTROS	Afinación, Cluth, Distribución, Eléctrico, Electrónico y Encendido, Enfriamiento, Frenos, Químicos, Suspensión y Dirección y Tren motriz.	Afinación / Carburación Diferencial- Embrague Enfriamiento Escape Frenos- Ignición / Eléctrico- Lubricantes Químicos / Aditivos Miscelanea- Motor- Retenes/ Rodamientos- Suspensión racción	suspencion, dirección, transmisión, diferencial, motor, etc
MODALIDADES DE VENTA	agentes de ventas-	Telemarketing 2) Atención personal al cliente en mostrador 3) Atención al cliente a través de Agentes de Ventas.			vendedores externos/	agentes de ventas en 24 Estados de la República Mexicana
SUCURSALES	2	10		4	13	1
MARCAS DE CABLES	GSK (EEUU), KEM LACER (EEUU)	BOSH, NGK	kem, laNcer	unicar	lancer, Cartek, kem mac plus	bosh- LANCER

BRASIL

N°	EMPRESA	CIUDAD	TELEFONO	WEB	CORREO	DIRECCION
1	Autopeças e Rolamentos Ltda	SÃO PAULO	(0xx11) 2168 6000 - Fax: (0xx11) 2168 6006	www.roles.com.br	marketing@roles.com.br	Rua do Manifesto, 3052 Bairro: Ipiranga
2	B.A.P. Automotiva Ltda (BARROS)	MOGI MIRIM	(0xx19) 3805 7200 - Fax: (0xx19) 3862 2758	www.barros.com.br	barros@barros.com.br	R. Laura Albani de Barros, 157 – Bairro Saúde
4	Comercial Jahu Borrachas e Auto Peças Ltda	SÃO PAULO	55 11 3619-0000 Fax: 55 11 3619-0027	www.jahu.com.br	exco@jahu.com.br	
6	Comercial Automotiva Ltda	CAMPINAS	(0xx19) 3772 8750 - Fax: (0xx19) 3772 8655	portal.dpk.com.br	equipe.web@dpk.com.br	Rua Edmundo Navarro de Andrade, 1700
7	Compel Distribuidora e Comércio Auto Peças Ltda	SÃO PAULO	(0xx11) 3572 3000 - Fax: (0xx11) 3572 3011	www.compel.com.br	compel@compel.com.br	av Paraguai, 931, Sorocaba, SP
8	Decar Autopeças Ltda	SÃO PAULO	(0xx11) 2101 0300 - Fax: (0xx11) 2101 0366	www.decar.com.br	vendas@decar.com.br	Rua Jose Szakall, 227 - Barra Funda - São Paulo / SP CEP 01140 120
9	Distribuidora Automotiva S.A. (SAMA)	SÃO PAULO	(0xx11) 3155 7010 - Fax: (0xx11) 3155 7032	www.distribuidora.com.br	NA	RUA ERNESTO DE CASTRO, 139/183
10	Eletropar Autopeças Ltda	CURITIBA	(0xx41) 2106 8000 - Fax: (0xx41) 2106 8004	www.eletropar.net	pr@eletropar.net	R. Antônio Fonseca, 417, São Paulo - SP
11	Koga Koga Cia. Ltda	SÃO PAULO	(0xx11) 2020 1000 - Fax: (0xx11) 2020 1011	www.koga-koga.com.br	irineu.sabino@hotmail.com	Av. Sapopemba, 2.392/2.430
13	Odapel Distribuidora de Autopeças Ltda.	SÃO PAULO	(11) 3767-2799 :: (11) 2103-2799 Fax: (11) 3767.2797	www.luporini.com.br	odapel@odapel.com.br	Rua Anhaia,995 - São Paulo - SP
14	Mercadocar	SÃO PAULO	(11) 3616-3555	www.mercadocar.com.br	rfarias@mercadocar.com.br	Av. Nova Cantareira, 2203 - Tucuruvi São Paulo - SP
15	General Motors	SÃO PAULO	55-11-42347409/ 55-11-42347524	www.gm.com	achiles.filho@gm.com	Av. Goias, 1805 São Caetano do Sul – SP

CHILE

PAIS	EMPRESA	ACTIVIDAD	TELEFONO	WEB
CHILE	**ADRIZOLA**	importación y distribución mayorista de repuestos automotrices para vehículos de trabajo livianos y de pasajeros. También ofrecemos ventas al detalle en nuestros cuatro locales de Santiago y Concepción. Mantenemos vínculos comerciales con proveedores en más de 15 países, a fin de garantizar una variada oferta de repuestos originales y alternativos.	(+56 2) 2350 3300	http://www.adriazolarepuestos.cl/empresa
CHILE	**BOLOMEY**	Importadores directos, ha sido comercializar, repuestos originales y alternativos de primera calidad y lograr precios competitivos para las marcas: PEUGEOT, RENAULT, CITRÖEN DAEWOO y LADA. Actualmente, posee tres locales comerciales propios en Santiago, dedicados a la importación, distribución y ventas. La atención en provincia se efectúa a través de corredores viajantes, quienes visitan la zona norte y sur del país.	+56-2 672 87 35	http://www.bolomey.cl/
CHILE	**INDRA**	actualmente posee 5 puntos de venta en Santiago y 1 en Concepción. comercialización de repuestos automotrices.		http://www.indra.cl/empresas-relacionadas
CHILE	**NIPON**	Importacion y comercializacion de repuestos para las marcas Nissan y Toyota	562 2828 8100	http://www.nipon.cl/
CHILE	**REFAX**	REFAX CHILE S.A. maneja distribuciones exclusivas y compartidas para el mercado nacional, de un importante grupo de empresas internacionales manufactureras de repuestos automotrices.	(02) 2713 05 01	http://www.refaxchile.cl/

Apéndice E. Carta de presentación a empresas prospectos

Bucaramanga- Colombia, 29 de Julio del 2014

Ing.
JAVIER BUITRÓN
Gerente de Repuestos OEM & Aftermarket
Corporación MARESA

Nos es grato dirigirnos a usted con la finalidad de hacerle llegar un saludo de parte de toda nuestra compañía y así mismo presentarle una breve descripción de nuestra empresa y una interesante propuesta para completar la gama de productos de la línea de cables de bujía.

Somos una empresa fabricante de cables de bujía de marca propia y con disposición de atender como outsourcing las necesidades de Corporación **MARESA**. Tenemos la capacidad de desarrollar instalaciones para todo tipo de los vehículos del parque automotor Latinoamericano, gracias al amplio conocimiento que hemos adquirido durante los 22 años de experiencia en el mercado. Actualmente somos proveedores de grandes empresas entre las que se encuentran General Motors (Colombia y Ecuador), Hermagu (Colombia), Imfrisa (Ecuador), Frerec (Ecuador), Euro Vip (Brasil), Interautos (Guatemala), entre otras.

Nos caracterizamos por utilizar insumos de alta calidad y por tener procesos de ensamblaje y control de calidad que cumplen los más altos estándares de producción. Con nuestro sistema de fabricación, podemos ofrecer flexibilidad de producción y adaptación a las necesidades de ustedes en cuanto a aplicaciones, cantidades, empaques y tiempos de entrega.

Sabemos que podemos agregar valor a su portafolio de productos y estamos convencidos de poder convertirnos en su aliado para la producción de cables de alta.

Estoy a su entera disposición y quedo pendiente de sus noticias

RAUL CASTELLANOS FONSECA
GERENTE INSTALACIONES ALTAMAX
CEL. 316 522 8007 TEL. (57)7 6711287

Apéndice F. Problema con exportación a Imfrisa de Ecuador. Mercancia en mal estado.

Apéndice G. Poder especial y amplio, autenticado ante notaria y apotillado ante el Ministerio de Relaciones Internacionales; descripción del logo; certificado del registro de marca en Colombia para el Registro de marca en Ecuador.

Libertad y Orden

REPÚBLICA DE COLOMBIA
MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES

APOSTILLE
(Convention de La Haye du 5 Octubre 1961)

País: REPUBLICA DE COLOMBIA
(Country: - Pays:)

El presente documento público
(This public document - Le présent acte public)

Ha sido firmado por: CORTES NIÑO FERNANDO LEON
(Has been signed by: - A été signé par:)

Actuando en calidad de: NOTARIO
(Acting in the capacity of: - Agissant en qualité de:)

Lleva el sello/estampilla de: NOTARIAS SANTANDER
(Bears the seal/stamp of: - Est revêtu du sceau de / timbre de:)

Certificado
(Certified - Attesté)

En: BOGOTA - EN LÍNEA
(At: - A:)

El: 9/11/2014 10:19:08 a.m.
(On: - Le:)

Por: APOSTILLA Y LEGALIZACIÓN
(By: The Ministry of Foreign Affairs of Colombia - Par: Ministère des Affaires Étrangères de la Colombie)

No: A2OJL10198123
(Under Number: - Sous le numéro:)

Firmado Digitalmente por: (Digitally Signed by:)
Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia
AMPARO DE LA CRUZ TAMAYO RODRIGUEZ
Reason: DOCUMENT AUTHENTICITY
BOGOTA - COLOMBIA

Firma: (Signature:)

Nombre del Titular: RAUL CASTELLANOS // CARLOS AYALA
(Name of the holder of document:
Nom du titulaire:)

Tipo de documento: PODER
(Type of document: - Type du document:)

Número de hojas apostilladas: 1
(Number of pages: - Nombre de pages:)

070041003421609

Expedido (mm/dd/aaaa): 09/03/2014

El Ministerio de Relaciones Exteriores, no asume la responsabilidad por el contenido del documento apostillado. Artículo 3 Ley 455/98

La autenticidad de esta apostilla puede ser verificada en el Registro Electrónico que se encuentra en la siguiente página web:
The authenticity of this Apostille may be verified by accessing the e-Register on the following web site:
L'authenticité de cette Apostille peut être vérifiée en accédant l'e-Registre sur le site web suivant:

www.cancilleria.gov.co/apostilla

PODER

Conste que el abajo firmantes: **RAUL CASTELLANOS FONSECA** con cedula de ciudadanía 91´286.365 domiciliado en: **Bucaramanga, Santander, Colombia,** por el presente documento otorga especial, amplio y suficiente a favor de **CARLOS EDUARDO AYALA RUIZ** con Cédula de Identidad **092524799-1** de nacionalidad Colombiana, residente en la ciudad de Quito, a fin de que proceda a inscribir y registrar marcas de próducto o servicios, nombres comerciales, lemas comerciales, renovar los signos antes mencionados, registrar diseños industriales, modelos de utilidad, patentes de invención, solicitar derechos de autor, registrar actos modificatorios de signos distintivos, como transferencias, licencias de uso, cesión de derechos por modificación de razón social; interponer acciones de oposiciones, denuncias por infracción, denuncias por competencia desleal, solicitudes de declaratoria de nulidad, cancelación de marcas, igualmente quedan facultados para transar cualquier asunto ante las autoridades administrativas, así como para conciliar, pagar impuestos, apelar, reclamar, elevar solicitudes, recabar títulos y valores, pudiendo proseguir los procesos en todas sus instancias e incidencias hasta su definitiva conclusión. Asimismo, quedan facultados para interponer acciones judiciales; contestar demandas, reconvenciones y excepciones, desistirse del proceso y de la pretensión, conciliar, transigir, judicial y extrajudicialmente, someter a arbitraje a las pretensiones controvertidas en el proceso, sustituir o delegar la representación procesal, prestar declaración de parte, reconocer y exhibir toda clase de documentos; solicitar, obtener, tramitar, ejecutar y variar toda clase de medidas cautelares, solicitar el endose y cobrar los certificados de depósito judicial; tomar parte en remates; solicitar la adjudicación de bienes en pago de todo o en parte de créditos reclamados, intervenir en toda clase de audiencias; interponer medios impugnatorios y en general todo tipo de acto que sea necesario para el correcto trámite de un proceso, incluso para la institución de sentencia y el cobro de costos y costas; así como realizar todos los actos que se requieran ante los juzgados, salas y tribunales entendiéndose que la presente descripción es meramente enunciativa y no limitativa.

Este poder de manera expresa ratifica la validez de todos los actos que a nuestro nombre hubieren realizado el Apoderado en relación con las facultades enumeradas anteriormente, antes de la Suscripción del presente Poder. El Apoderado goza finalmente, de facultades para delegar o sustituir el presente Poder y, en caso necesario, revocar dichas sustituciones y reasumir las facultades.

Dado y firmado en Bucaramanga- **Santander - Colombia**, a los **3** días del mes de septiembre de **2014**.

_____ _____

(Firma y sello) (Huella)

Industria y Comercio
SUPERINTENDENCIA
República de Colombia

Expediente No 09 062293

CERTIFICADO DE REGISTRO

No. 393966

DATOS DEL SIGNO

Marca Mixta	**ALTAMAX**
Etiqueta	
Clasificación	**Productos/Servicios comprendidos en la(s) clase(s) 12 de la Edición Número 9 de la Clasificación Internacional de Niza.** **(12) REPUESTOS PARA VEHÍCULOS.**
Titular	**RAUL CASTELLANOS FONSECA**
Domicilio	**BUCARAMANGA SANTANDER** **COLOMBIA** **CARRERA 15 NO. 13-50**
Resolución Concesión	**No 67296 de 28-Diciembre-2009**

SECRETARIA GENERAL AD HOC

El presente documento corresponde a la información sobre asignación de número de certificado del signo respectivo. Por lo anterior, a efectos de establecer su titularidad y vigencia, deberá estarse a lo dispuesto en los actos administrativos que hayan concedido el derecho, notificados de conformidad con la ley, así como a las certificaciones expedidas por la Superintendencia de Industria y Comercio

Vigencia Actual	**28-Diciembre-2019**

Página 1 de 2

Instalaciones de Alta

El logotipo de altaMAX está constituido por elementos tipográficos y gráficos integrados en un ovalo generando una imagen integrada. Los elementos tipográficos se presentan de la siguiente forma:

1. La palabra alta escrita en minúscula con la siguiente gama cromática cian: 100% Magenta 65% Amarillo 00% Negro 00%
2. La palabra MAX escrita en mayúscula con la siguiente gama cromática: Cian 00% Magenta 00% Amarillo 00% Negro 100%

La palabra altaMAX está envuelta por un terminal de cable de alta haciendo referencia a nuestro producto. Este conjunto se encuentra centrado dentro de unos anillos dorados ovalados, reflejando una unidad visual. En la parte inferior de ellos aparece la frase “Instalaciones de Alta” que nos comunica el producto que se ofrece para su comercialización.

Apéndice H. Busqueda fonetica de Altamax para el Registro de marca

Resultado de búsqueda fonética

Fecha de búsqueda: 15/08/2014
Nombre de usuario: CPAEZ
Denominación a buscar: ALTAMAX
Clase: -1 **Clases relacionadas:** **% Parecido:** 50

% P.	Clase I.	Denominación	Tramite	Fecha Pres.	Gac.	Resolución	Fecha Emi.	Estado del signo.	Titulo Reg.	Fecha titulo.	Vencimiento	Nombre titular
52	31	ULTRAMAXI	62709	31/10/1995					2040	06/08/1997	06/08/2007	SUPERMERCADOS LA FAVORITA
52	32	ULTRAMAXI	62708	31/10/1995					2039	06/08/1997	06/08/2007	SUPERMERCADOS LA FAVORITA
52	16	AMA	67284	02/04/1996					4001	01/12/1997	01/12/2007	AMERICAN MANAGEMENT
52	35	ULTRAMAXI	62706	31/10/1995					1718	01/12/1997	01/12/2007	SUPERMERCADOS LA FAVORITA
52	41	AMA	67287	02/04/1996					1629	01/12/1997	01/12/2007	AMERICAN MANAGEMENT
52	5	CALAMAX	-758	29/12/1975					758	29/12/1975	18/02/1994	MAX INTERQUIMICA LTDA.
52	5	AMAXIS	125807	22/07/2002	450	23343	27/12/2002	Aceptación de registro de	26014	21/10/2003	27/12/2012	BAYER AKTIENGESELLSCHAFT
52	1	AMAXIS	125808	22/07/2002	450	23344	27/12/2002	Aceptación de registro de	26015	21/10/2003	27/12/2012	BAYER AKTIENGESELLSCHAFT
52	30	HOT TAMALES	138263	07/08/2003	463	31622	12/11/2003	Aceptación de registro de	29879	25/05/2004	12/11/2013	JUST BORN, INC.
51	10	ATAMEL	84397	09/01/1998	396				2342	12/10/1999	12/10/2009	HEALTHCO LIMITED
51	5	ACTHAR	-904	23/12/1974					904	23/12/1974	18/01/1993	ARMOUR PHARMACEUTICAL
51	31	AAALTAROSA	85872	11/03/1998	399							AAASACORPORATION S.A.
51	16	TAMAKUN	-546	24/06/1977					546	24/06/1977	17/03/1995	EDITORIAL AMERICA S.A.
51	5	ACTAN	52695	15/12/1994					4551	03/12/1997	03/12/2007	LABORATORIOS SAVAL S.A.
51	30	AMACAO	IEPI-UIO-PI	21/06/2013	581	147081	25/02/2014	Aceptación de registro de	4124	18/06/2014	25/02/2024	CACAO EXPORT S.A.
51	30	AMACOA	IEPI-UIO-PI	24/07/2013	582	152154	20/05/2014	Aceptación de registro de				CACAO EXPORT S.A.
51	3	alta MODA é...	IEPI-UIO-PI	11/04/2013	580	144850	30/01/2014	Aceptación de registro de	1989	11/04/2014	30/01/2024	ALFA PARF GROUP S.P.A.
51	42	altaLupa	IEPI-UIO-PI	12/04/2013	579	143270	08/01/2014	Aceptación de registro de	467	12/02/2014	08/01/2024	RIZZO BADILLO NICOLAS
51	41	altaLupa	IEPI-UIO-PI	12/04/2013	579	143270	08/01/2014	Aceptación de registro de	467	12/02/2014	08/01/2024	RIZZO BADILLO NICOLAS
51	42	altaLupa	IEPI-UIO-PI	12/04/2013	579	143270	08/01/2014	Aceptación de registro de	467	12/02/2014	08/01/2024	TELEFONICA, S.A.
51	41	altaLupa	IEPI-UIO-PI	12/04/2013	579	143270	08/01/2014	Aceptación de registro de	467	12/02/2014	08/01/2024	TELEFONICA, S.A.
51	5	ALTANERO	198933	30/04/2008	519	76672	26/08/2008	Aceptación de registro de	6789	20/10/2008	26/08/2018	IMPORTADORA INDUSTRIAL
50	20	COFRES ALTAMIRANO	195265	15/02/2008	519	75858	13/08/2008	Aceptación de registro de	3430	15/06/2009	13/08/2018	ALTAMIRANO GUERVARA MARIO
50	35	PAD, PROGRAMA DE ALTA DIRECCION	81212	28/08/1997					1958	26/11/1998	26/11/2008	SEDES, SOCIEDAD
50	25	AMALAKI	224597	29/01/2010	541	95460	12/08/2010	Aceptación de registro de	4976	18/10/2010	12/08/2020	CABEZAS ENRIQUEZ VALENTINA
50	7	FAMAC	IEPI-UIO-PI	02/05/2011	557	114065	12/01/2012	Aceptación de registro de	951	20/01/2012	12/01/2022	FAMAC INDUSTRIA DE MAQUINAS

Página 4

Resultado de búsqueda fonética

Fecha de búsqueda: 15/08/2014
Nombre de usuario: CPAEZ
Denominación a buscar: ALTAMAX
Clase: -1 **Clases relacionadas:** **% Parecido:** 50

% P.	Clase I.	Denominación	Tramite	Fecha Pres.	Gac.	Resolución	Fecha Emi.	Estado del signo.	Titulo Reg.	Fecha titulo.	Vencimiento	Nombre titular
57	91	MALTA	3969	04/04/1994					394	14/10/1997	14/10/2007	CERVECERIA ANDINA S.A.
57	6	MALTA	46314	04/04/1994					1746	31/05/1995	31/05/2005	CERVECERIA ANDINA S.A.
57	16	MALTA	46313	04/04/1994					1745	31/05/1995	31/05/2005	CERVECERIA ANDINA S.A.
57	25	MALTA	46312	04/04/1994					1744	31/05/1995	31/05/2005	CERVECERIA ANDINA S.A.
57	29	MALTA	46311	04/04/1994					1743	31/05/1995	31/05/2005	CERVECERIA ANDINA S.A.
57	30	MALTA	46310	04/04/1994					1742	31/05/1995	31/05/2005	CERVECERIA ANDINA S.A.
57	35	MALTA	46309	04/04/1994					493	31/05/1995	31/05/2005	CERVECERIA ANDINA S.A.
57	42	MALTA	46308	04/04/1994					492	31/05/1995	31/05/2005	CERVECERIA ANDINA S.A.
57	20	MALTA	-1218	17/06/1994					1218	17/06/1994	17/06/2004	CIA. CERVECERIA ANDINA S.A.
57	21	MALTA	-1217	17/06/1994					1217	17/06/1994	17/06/2004	CIA. CERVECERIA ANDINA S.A.
57	25	MALTA	-908	20/05/1994					908	20/05/1994	20/05/2004	CIA. CERVECERIA ANDINA S.A.
56	5	ULTRAMAX	105406	27/06/2000	427	979589	05/10/2001	Aceptación de registro de	17648	07/08/2002	05/10/2011	HEALTHCO LIMITED
56	9	ULTRA-MAX	180634	14/02/2007	505	94478	09/09/2008	Aceptación de registro de	2772	14/05/2009	09/09/2018	SENSORMATIC ELECTRONICS
56	11	TAMA Y DISEÑO	-1383	31/10/1979					1383	31/10/1979	31/10/1984	PETROBRAS COMERCIO
56	5	ALTARGO	152052	21/12/2004	479	43213	10/05/2005	Aceptación de registro de	1886	27/05/2005	10/05/2015	GLAXOGROUP LIMITED
56	5	ULTRA-MAX	-10	10/01/1979					10	10/01/1979	10/01/1984	INSTITUTO FARMACOLOGICO
55	10	ALTATEC	56059	17/04/1995	363							IMZ FERTIGUNGS- UND
55	4	SEAMAX	-4486	09/11/1990					4486	09/11/1990	09/11/1995	CASTROL LIMITED
55	5	ALTAFUR	-1155	26/06/1981					1155	26/06/1981	26/06/1986	MORTON NORWICH PRODUCTS
55	1	ALTAVEN	-1455	31/01/1991					1455	20/06/1993	20/06/2003	PLASTICOS DEL LAGO C.A.
55	35	ALTAPIZ	130500	17/01/2003	456	27362	20/05/2003	Aceptación de registro de	7966	25/06/2003	20/05/2013	NIRAEMPRES S.A.
55	91	ALTAPIZ	130501	17/01/2003	456	27363	20/05/2003	Aceptación de registro de	2107	04/07/2003	20/05/2013	NIRAEMPRES S.A.
55	3	VITA-MAX	121939	07/03/2002	447	981858	22/05/2003	Aceptación de registro de	983	21/03/2006	22/05/2013	L'OREAL
55	12	ALTIMAX	171772	07/06/2006	497	5678	12/07/2007	Aceptación de registro de	4660	10/09/2007	12/07/2017	CONTINENTAL
55	9	Z-MAX	185814	28/06/2007	509	67318	20/11/2007	Aceptación de registro de	8389	17/12/2007	20/11/2017	LEVITON MANUFACTURING CO
55	12	ALTIMAX	173655	31/07/2006	498							CONTINENTAL TIRE NORTH
55	5	ALTAZINC	204041	02/09/2008	524	80449	27/01/2009	Aceptación de registro de	2225	16/04/2009	27/01/2019	LABORATORIOS SAVAL S.A.

Página 2

Apéndice I. Fotos Capacitacion Frerec Ecuador

Apéndice J. Fotos visita a Imfrisa de Ecuador

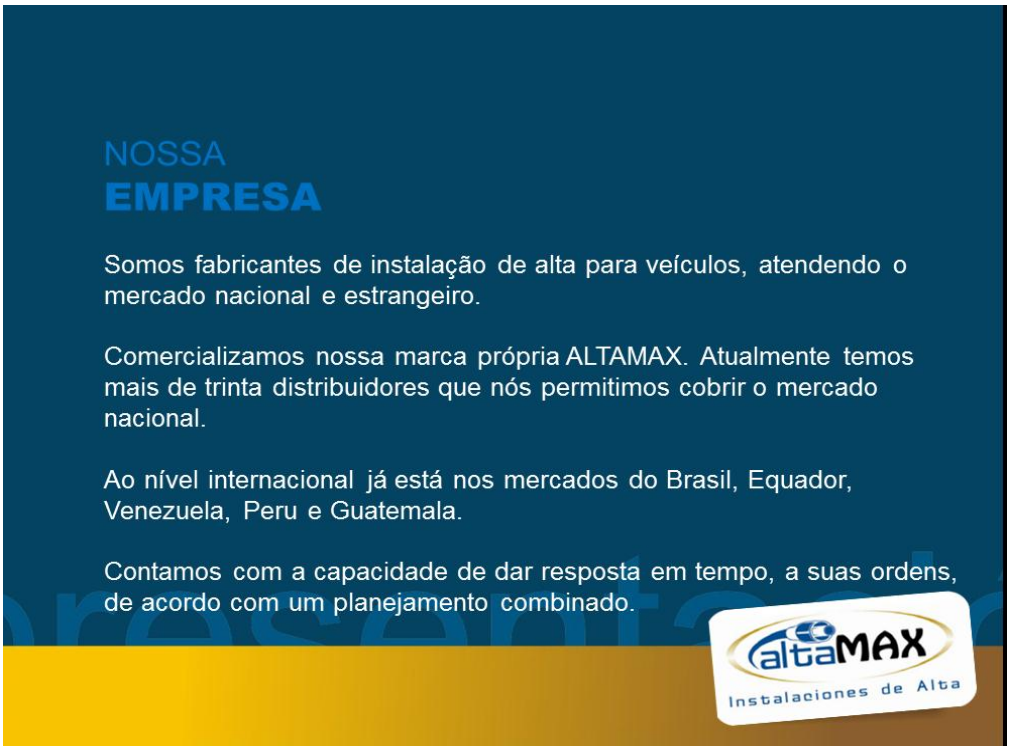
• BODEGAS IMFRISA

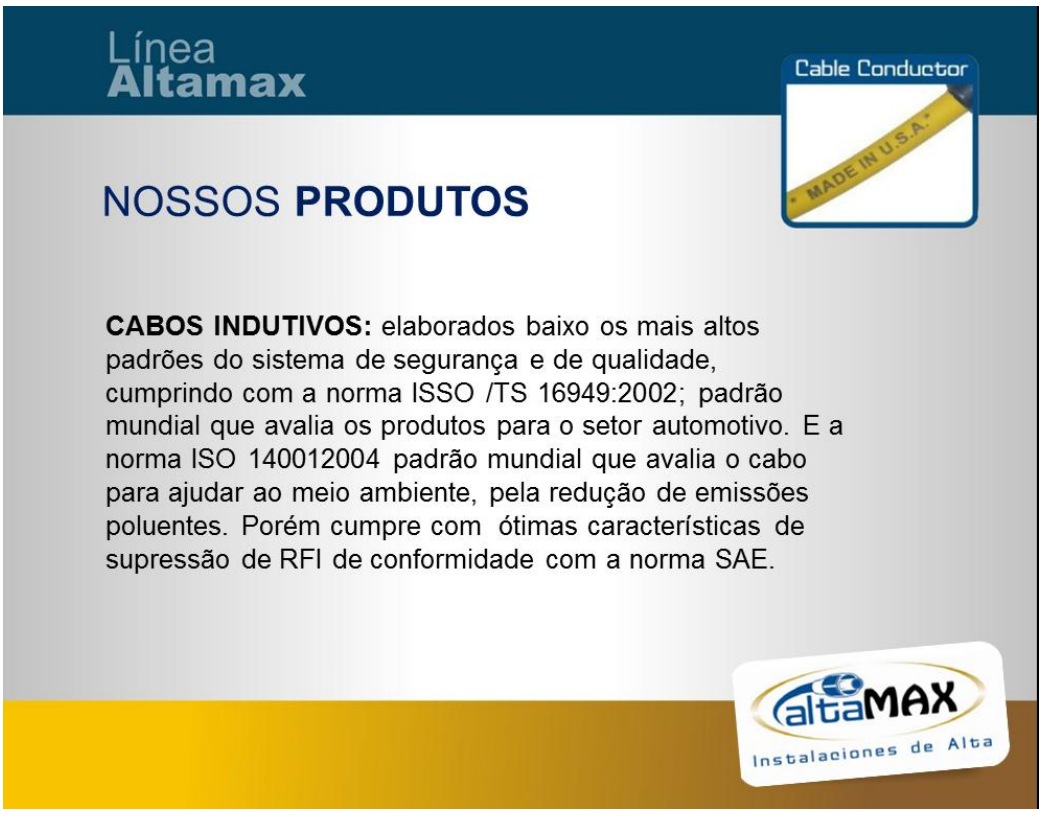
G-Control

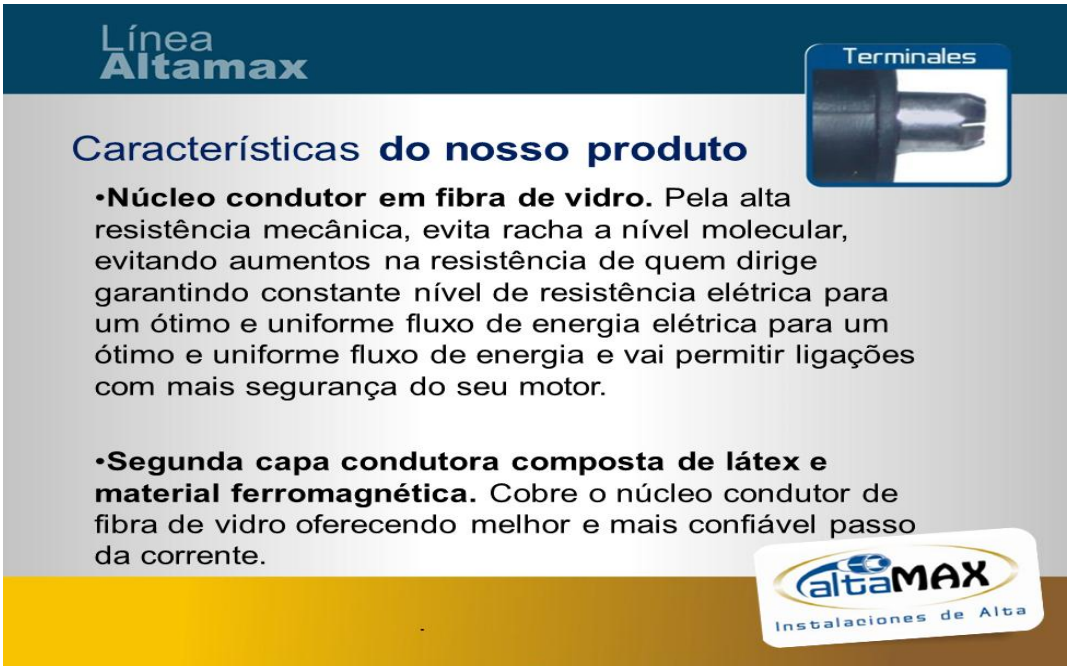
Apéndice K. Comparativo de cotizaciones de agencia miento aduanero

IMPORTACION PROTEC										
ITEMS	**BEMEL**		**COLTRANS**		**KEY LOG**		**ITALYAN SHIPPING**		**ALLTRANS**	
Comisión Ad Valorem	0,35% MIN 220.	$250.000	0.30% MIN 290.	$ 290.000	0,35% MIN 380.	$ 380.000	0,30% MIN 200	$ 232.000,00		$ 262.500,00
Elaboración Declaración De Importación	2	$40.000	2	$ 60.000	2	$ 30.000		$ 40.000,00		$ 42.000,00
Elaboración Declaración Andina de Valor	2	$40.000	2	$ 60.000	2	$ 30.000		$ 30.000,00		$ 42.000,00
Gastos Agrupados		$65.000		$ 102.000		$ 90.000		$ 80.000,00		$ 147.000,00
Inspección Según commodity		$60.000		$ 85.000		$ 90.000		$ -		$ 68.250,00
Formularios		$7.000						$ -		
archivo				$ 23.000						
IVA								$ -		$ 101.640,00
COSTOS	-	**$462.000**	-	**$ 535.000**	-	**$ 620.000**		**$ 382.000,00**		**$ 663.390,00**

Apendice L. Brochure de Altamax en portugués.






Línea
Altamax
Terminales
Características do nosso produto
•Núcleo condutor em fibra de vidro. Pela alta resistência mecânica, evita racha a nível molecular, evitando aumentos na resistência de quem dirige garantindo constante nível de resistência elétrica para um ótimo e uniforme fluxo de energia elétrica para um ótimo e uniforme fluxo de energia e vai permitir ligações com mais segurança do seu motor.
•Segunda capa condutora composta de látex e material ferromagnética. Cobre o núcleo condutor de fibra de vidro oferecendo melhor e mais confiável passo da corrente.
altaMAX
Instalaciones de Alta

Vantagens de nossos cabos de alta.
•Melhor rendimento de combustível e por poupança considerável de gasolina ou gás natural.
•Ajuda ao meio ambiente pela redução de emissões de gases poluentes.
•Aplicações em veículos particulares e serviço público a gás ou gasolina, experimentando com sucesso em táxis.
•Superior ponto de ignição garantido, mais rápidos e facílimos.
•Da permissão a velas de ignição gerar uma faísca mais potente, obtendo uma combustão mais rápida e eficiente.
altaMAX
Instalaciones de Alta